



alman
əməkdaşlığı
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

giz
The German Investment
Promotion Foundation



azpromo

Azerbaijan Export & Investment
Promotion Foundation



4 7 6 - 3 4 5 3 - 5 7 8 4 5 - 6

İXRACATÇILAR ÜÇÜN BƏLƏDÇİ



İXRACATÇILAR ÜÇÜN BƏLƏDÇİ

BAKI 2017

Muəlliflər:

Anar Qasımlı,

Beynəlxalq ticarət və bazar araşdırmaları üzrə ekspert

İlkin Qarayev,

AzEkoKonsaltinq şirkəti, Prezident

Redaksiya heyəti:

Gülnarə Məmmədova,

Almaniya Beynəlxalq Əməkdaşlıq Cəmiyyəti (GİZ)

Nadir İmanov,

Azərbaycanda İxracın və Investisiyaların Təşviqi Fondu (AZPROMO)

Təlimatın hazırlanmasında göstərdikləri töhfəyə görə GİZ Almaniya Beynəlxalq Əməkdaşlıq Cəmiyyəti öz adından "Quality Association" şirkəti və Azərbaycan Respublikası Dövlət Gömrük Komitəsinə öz dərin təşəkkürünü bildirir.

Bu təlimat məhsul və xidmətlərini ixrac etmək istəyən və ya ixraca yeni başlayan şirkətlər üçün nəzərdə tutulub. Kitab GİZ-in Cənubi Qafqazda Özal Sektorun İnkişafı proqramının dəstəyi və Azərbaycanda İxracın və Investisiyaların Təşviqi Fondunun iştirakı ilə çap olunub.

Dizayner:

Fərid Rəhimov

MÜNDƏRİCAT

1. İXRACA HAZIRIQ?	7
Infrastruktur Texniki imkanlar İstehsal (Məhsul və Xidmətlər) İnsan resursları Maliyyə resursları Risklərin analizi	
2. HANSI HƏDƏF BAZARLARA YÖNƏLMƏLİYƏM?	23
Potensial satış bazarlarının seçilməsi Tələb olunan məlumatlar Məlumatların əldə edilməsi yolları Bazar araşdırmasının növləri Kabinet tədqiqatı Sahə tədqiqatı Bazara giriş strategiyasının müəyyənləşdirilməsi Məhsulların xarici bazarlarda paylanması yolları Ticarət agentləri / nümayəndələr və distributorlar Xarici bazarlarda reklam və ictimai əlaqələrin qurulması	
3. İXRAC ZAMANI HANSI SƏNƏDLƏR TƏLƏB OLUNUR?	47
Sertifikatların növləri və onları dərc edən orqanlar Gömrük bəyannaməsi Müqavilə Gömrük kodu Hesab faktura	
4. İXRAC ZAMANI MƏN VERGİ ÖDƏMƏLİYƏM?	79
Qanunvericilik İxrac prosedurları	
5. İXRAC ZAMANI ƏN ÇOX TƏLƏB OLUNAN BEYNƏLXALQ STANDARTLAR HANSILARDIR?	105
EAC ISO 22000 ISO 9001 HALAL BRC BIO HACCP	

6. MALLARIMI XARİCİ BAZARLARA NECƏ DAŞIYA BİLƏRƏM? 141

Incoterms 2010

Əsas ixrac sənədləri

Sığorta və sığorta sənədləri

Əsas daşıma sənədləri (CMR, TIR Karnet, Hava qaiməsi və s.)

7. BEYNƏLXALQ TİCARƏTDƏ HANSI ÖDƏNİŞ NÖVLƏRİ MÖVCUDDUR? 165

Beynəlxalq ticarətdə ödəmə üsulları

Akkreditivlər və onların növləri

Bank qarantiyaları ödəmə üsulu kimi

İnkasso hesablaşmaları

Açıq hesab və qabaqcadan ödəniş

8. MƏHSULLARIMI NECƏ QABLAŞDIRMALI VƏ MARKALAMALIYAM? 179

Qablaşdırma

Qablaşdırmanın mahiyyəti və növləri

Qablaşdırmanın xüsusiyyətləri

Qablaşdırma üsulları

Markalama

Markalamada istifadə olunan işarələr

Markalama sahəsində Azərbaycan qanunvericiliyi

Beynəlxalq ticarətdə markalama

9. İXRAC SAHƏSİNDƏ HANSI NÖV DÖVLƏT TƏŞVİQLƏRİ MÖVCUDDUR? 199

İnvestisiyaların təşviqi sertifikatı

Lisenzia

Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu

İxracın maliyyələşdirilməsi

İxracın stimullaşdırılması məqsədilə qəbul olunan ən son normativ aktlar

Konsaltinq (AZPROMO, ASK)

10. HƏDƏF BAZARA İXRAC ZAMANI TƏLƏB OLUNAN VERGİ VƏ RÜSURLAR HAQQINDA MƏLUMATI NECƏ ƏLDƏ EDƏ BİLƏRƏM? 223

Azərbaycanın idxala tətbiq etdiyi rüsumlar haqqında məlumatın əldə edilməsi

Hədəf bazarlarda idxal zamanı tələb olunan sənədlər, vergi və rüsumlar haqqında məlumatların əldə edilməsi

MODUL 1



İXRACA HAZIRIQ?

ANAR QASIMLI

İXRACA HAZIRIQ?

İxrac Azərbaycan iqtisadiyyatının inkişafı üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Belə ki, yerli məhsul və xidmətlərinin xarici bazarlara çıxışı milli gəlirlərin artmasına, ölkədə yeni iş yerlərinin açılmasına və ümumilikdə dayanıqlı iqtisadi inkişafa zəmin yaradır.

Bununla belə, qlobal bazarlarda davam edən və hətta ilbəlil kəskinləşən rəqabətə davam gətirmək üçün ilk növbədə güclü ixrac infrastrukturunun, maddi texniki bazanın, insan və maliyyə resurslarının, habelə rəqabətə davamlı məhsul və xidmət istehsalının mövcudluğu zəruridir. Gəlirli biznes sahəsi olmaqla yanaşı, ixrac özündə bir çox riskləri də ehtiva edir.

İxrac hazır olub-olmadığınızı müəyyən etmək sizin üçün kifayət qədər çətin ola bilər. Bu baxımdan hazırkı modul çərçivəsində hazırlanmış sorğular sizə ixracə nə dərəcədə hazırlıqlı olduğunuza dair qərar verməkdə köməklik göstərmək məqsədilə hazırlanmışdır.

Daxili bazarlarda sizinlə eyni məhsulu təklif edən xarici şirkətlərin mövcudluğu əslində şirkətinizin artıq qlobal rəqabətə başladığına əyani sübutdur. Təxminən 6 milyard insanın yaşadığı dünyamızda qlobal kommunikasiya və nəqliyyat şəbəkələrinin sürətli inkişafı xarici bazarlara çıxışın əhəmiyyətini artırmış və daha da asanlaşdırmışdır. Təbii ki,

rəqabətə davamlılıq və bazar payının artırılması baxımından global ticarətdəki bu reallıqlar mütləq nəzərə alınmalıdır.

Şübhəsiz ki, ixrac ən mürəkkəb biznes sahələrindən biridir. Çünki, istehsal fəaliyyətinin mövcudluğu və hazır məhsulun olması ixrac üçün kifayət etməyə də bilər. Həmçinin, global bazarların böyüklüyünü əsas gətirən və bu bazarlara girişin asan olacağını güman edən, bəzi şirkətlər ixraca kiçik və rəqabətin yüksək olduğu daxili bazarlardan qurtuluş aləti kimi də baxırlar. Lakin, beynəlxalq praktikada bu amillər ixrac üçün düzgün əsaslandırma kimi qəbul olunmur. Eyni zamanda, xarici bazarlara ayrı-ayrı vaxtlarda, kiçik həcmdə məhsul satışı da sizin peşəkar ixracatçı olduğunuza dəlalət etmir.

Mahiyyət etibarını ilə ixrac müxtəlif fəaliyyətləri özündə ehtiva edir, vaxt aparır və güclü idarəetmə tələb edir. İxracda uğura gedən yolun hər döngəsində risklər və maneələr sizi gözləyəcəkdir. Bu risklərə mürəkkəb və bir-birindən tamamilə fərqlənən iqtisadi və siyasi şəraiti, fərqli dillərdə danışan cəmiyyətləri və mədəni müxtəlifliklərə uyğunlaşma zərurətini, hədəf bazardakı yerli və xarici rəqibləri və valyuta məzənnələrindəki dalğalanmalardan qaynaqlanan riskləri misal göstərmək olar.

İlk addım kimi öncə ixracın sizin biznesinizə nə kimi töhfələr və çətinliklər vəd etdiyinə qısa nəzər salaq.

TÖHFƏLƏR

- daxili bazarlardakı rəqabət qabiliyyətinizi gücləndirir,
- satış və gəlirlərinizi artırır,
- global bazarlarda pay əldə etməyinizə şərait yaradır,
- mövcud bazarlardan asılılığınızı azaldır,
- ilin fəsillərindən qaynaqlanan gəlirlərinizdəki dalğalanmaları stabilləşdirir,
- mövcud məhsul və xidmətlərinizin satış potensialını artırır,

- yeni texnologiya və təcrübələrin kəşfinə və tətbiqinə şərait yaradır,
- istehsal həcminizi artırır,
- xarici bazarlara dair məlumatlılığınızı artırır.

ÇƏTİNLİKLƏR

- mütəmadi təşviqat kampaniyalarının (sərgilərdə iştirak, çap materialları, reklamlar və s.) aparılması,
- inzibati və səyahət ilə əlaqədar xərclərin artması,
- satılan mal və məhsul müqabilində ödəmələrdə baş verən gecikmələr,
- məhsul dizaynı və ya qablaşdırmalarda dəyişiklər,
- dəstək məqsədilə əlavə maliyyə vəsaitlərinə olan ehtiyac,
- bəzi hallarda xüsusi ixrac lisenziyaları,
- xarici ölkələrdəki ticarət qanunvericiliyi ilə əlaqədar bürokratik maneələr, müəyyən məhsul və xidmətlərə tətbiq edilən məhdudiyətlər,
- məhsulların, xüsusən həssas məhsulların daşınmasında yaranan problemlər,
- hədəf bazarlara dair araşdırmanın aparılması və hesabatların tərtibi.

Bununla belə, ixrac zamanı stressli hallar düzgün və planlı şəkildə idarə olunduğu halda uzun müddətli perspektivdə sizə böyük gəlirlər qazandıra bilər.

Gəlin, ixracda uğura aparən amillərə nəzər yetirək.

Qərarlılıq: Mütəxəssislər birmənalı olaraq razılaşırlar ki, şirkət rəhbərliyinin bu sahədə nümayiş etdirdiyi qərarlılıq ixracda uğur qazanmanın başlıca amildir. Bu məqsədlə rəhbərlik xüsusi plan hazırlamalı, həmin planın həyata keçirilməsi üçün vaxt və işçi heyəti ayırmalıdır. Rəhbərlik qısa müddətli mənfəətləri şirkətin uzun müddətli perspektivdə qazanacağı gəlirlərə qurban verməyə hazır olmalıdır.



Həmçinin, onlar ixrac fəaliyyətləri üçün zəruri maliyyə vəsaitləri ayırmalı və adekvat büdcə tərtib etməlidirlər.

Kadr potensialı: Təbii ki, ixrac fəaliyyətləri ixtisaslı kadrlara həvalə olunmalıdır. Əgər sizin yüksək peşəkarlığa malik işçi heyətiniz yoxdursa, alternativ seçim kimi kənardan mütəxəssis cəlb etməli və ya mövcud işçi heyətinizin bilik və bacarıqlarının artırılması üçün təlim kursları təşkil etməlisiniz. Bu sahə ilə məşğul olan kadrlarınızın hədəf bazarları araşdırma qabiliyyətinin yüksək olması, yerli dilləri və adət-ənənələri bilməsi sizin ixracınıza əlavə üstünlük qazandıra bilər.

İxrac özündə bu sahə üzrə nəzəri və praktiki fəaliyyətləri ehtiva edir. Təcrübə göstərir ki, bəzi şirkətlər ixracın nəzəri aspektinə az diqqət yetirir və ya bunun üçün lazımı vaxt və resurs ayırmır. Qısa zamanda xarici bazarlara plansız, spontan çıxış cəhdi bir çox hallarda uğursuzluqla nəticələnir və ya əldə olunan mənfəət qısa müddətli xarakter daşıyır.

Biznes planı: Ümumilikdə, uğurlu ixrac hekayələrinin arxasında biznes planın mövcudluğu dayanır. Biznes planı (digər bir deyişlə *beynəlxalq marketing planı*) şirkətin qlobal

bazarlardakı fəaliyyətinə təsir edə biləcək əksər amilləri müvafiq qaydada qiymətləndirmək üçün mühüm alətdir.

Bu plan şirkətlərə aşağıdakıları müəyyən etməyə imkan verir:

- İxrac hazırlıq səviyyəsi
- İxrac qiymətləri üzrə strategiya
- İxrac üçün səbəblər
- Potensial ixrac bazarları və müştərilər
- Məhsulunuzun potensialının müəyyənləşdirilməsi
- Xarici bazarlara giriş formaları
- Beynəlxalq biznes fəaliyyətlərinin müvafiq qaydada idarə olunması
- İxrac ilə bağlı xərclər və gözlənilən gəlirlər
- İxrac fəaliyyətlərinin maliyyələşdirilməsi üzrə alternativlər
- Hüquqi tələblər
- Nəqliyyat/daşıma metodları
- Xarici partnyorluq və xarici investisiyaların cəlb edilməsi imkanları
- İxrac prosesi üzrə korporativ qərarlılıq

Biznes planının hazırlanması sizə şirkətinizin mövcud statusunu, daxili məqsədləri və öhdəlikləri, qarşıya qoyulan gələcəkdəki məqsədləri müəyyən etməyə kömək edir. O, həmçinin sizə ixrac fəaliyyətlərinin maliyyələşdirilməsinə kömək edir. Belə ki, bu planı öncədən hazırlamaqla siz müvafiq bankdan güzəştli kredit tələb edə, bununla da vaxtınıza və xərclərinizə qənaət edə bilərsiniz. Siz sözügedən plan çərçivəsində əldə olunan uğurları ölçməyə imkan verəcək spesifik məqsədlər, planın icrası üzrə vaxt cədvəlləri və mərhələləri müəyyən etməlisiniz.

Biznes planın hazırlanması xüsusi bacarıq və təcrübə tələb edir. Bəzi hallarda həmin planın hazırlanması tamamilə müstəqil ekspertlərə həvalə olunur. Halbuki, bu sizin biznesinizdir və burada sizin ideyalar və səylər öz əksini

tapmalıdır. Üçüncü tərəflərin biznes planın hazırlanması prosesinə cəlbə yalnız məsləhət xarakterli ola bilər.

Biznes hədəflərinin müəyyən olunması: Uğurlu ixracın vacib komponentlərindən biridir. Şirkətlər ilk iki il üçün qısa müddətli (məsələn, ixrac bazarlarında satış/paylama kanallarının seçilməsi, distributor/agentlərlə əlaqələrin qurulması, sərgilərdə və ya ticarət missiyalarında iştirak və s.), həmçinin növbəti beş il üçün uzun müddətli planlarını (məsələn, ixrac satışlarının, bazar payının, mənfəətin illik % həcmində artırılması və s.) müəyyənləşdirə bilər.

İstehsal bacarığının müəyyən olunması: Şirkətiniz ixrac etmək istədiyiniz hədəf ölkə və ya ölkələr üzrə məhsul istehsalı üçün zəruri avadanlığa və infraqurultura (məsələn, anbarlar) malik olmalıdır. Siz tələb olunan minimum sifariş miqdarını qarşılamaq üçün istehsal imkanlarınızı və bu məqsədlə alternativ potensial mənbələri nəzərdən keçirməlisiniz. Belə ki, xarici bazarlara çıxış sizdən yüksək miqdarda məhsul istehsalını və bu məhsulların saxlanması üçün böyük anbarların mövcudluğunu tələb edə bilər.

Məhsul və xidmətlərin siyahısı: Digər mühüm addım kimi ixrac etmək istədiyiniz **məhsul və xidmətlərin siyahısını** hazırlamalısınız. Daha sonra bu məhsul və xidmətlərin ixrac potensialına malik olmasını və beynəlxalq bazarlarda uğur qazanacağını sübut edən amilləri sadalamalısınız. Bunun üçün ilk növbədə daxili bazarda uğur qazanan məhsulun potensialını araşdırma bilərsiniz. Məhsul, ixrac bazarlarındakı potensial alıcıların tələbat, qiymət və fərqlilik baxımından gözləntilərini qarşılmalıdır.

Siz həmçinin, məhsulunuzun müxtəlif şəraitlərə uyğunlaşma səviyyəsini müəyyən etməlisiniz. Belə ki, bəzi ölkələr müəyyən məhsul kateqoriyaları üzrə xüsusi testlər, təhlükəsizlik qaydaları, keyfiyyət və texniki uyğunluq şərtləri tətbiq edir. Bəzi ölkələr isə, tariflər, əlavə vergilər,

sertifikatlar, müayinələr və kvotalar tətbiq edir. Bu baxımdan, məhsulunuzun beynəlxalq satışlara uyğunlaşma və modifikasiya olunma imkanlarını, həmçinin bundan irəli gələcək xərcləri mütləq nəzərə almalısınız.

Xarici bazarlara çıxarılan məhsullardan müvafiq qaydada istifadə etmək üçün testlərə zərurət yarana bilər. Həmçinin, məhsulunuz satışdan sonra dəstək xidmətlərinin göstərilməsini tələb edə bilər. Bu baxımdan siz və ya xarici bazarlardakı nümayəndələriniz bu tip məhsullardan istifadə üzrə test və dəstək xidmətlərinin (təmir, ehtiyat hissələrinin inventarı, zəmanət) göstərilməsi imkanlarını və bununla əlaqədar mümkün xərcləri də nəzərə almalısınız.

Bazar araşdırmalarının aparılması: İxrac etmək istədiyiniz məhsul və xidmətlər üzrə bazar araşdırmalarının aparılması da mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Bəzən, bir sıra şirkətlər ixraca böyük maraq nümayiş etdirsə də, onların bazar araşdırmalarına vəsait ayırmaqda istəksiz olduğu müşahidə olunur.

Şirkət siyahıya bir çox ölkələrin bazarlarını daxil edə bilər. Lakin, onların hamısını araşdırmaq maliyyə və vaxt baxımından mümkün deyil. Burada sizin atacağınız ilk addım məhsulunuz üçün kommersiya baxımından ən cəlbedici hədəf bazarın seçilməsidir. Məsələn, ilkin olaraq 3 hədəf bazar müəyyən edin daha sonra hər bir ölkə üzrə aşağıda qeyd olunanları nəzərdən keçirin;

- əhalinin sayı, artım tempi, sıxlığı
- əhalinin şəhərlər və bölgələr üzrə paylanması
- iqlim və hava şəraiti
- nəqliyyat məsafəsi
- distribusiyaya və kommunikasiya şəbəkəsi
- siyasi sabillik və davamlılıq
- ideoloji meyillilik
- dövlətin biznes fəaliyyətlərinə müdaxilə səviyyəsi



- xarici biznesə qarşı münasibət
- rəqabət mühiti
- milli iqtisadi inkişaf prioritetləri
- iqtisadiyyatın ümumi inkişaf tempi, ümumi daxili məhsul
- xarici ticarətin ölkə iqtisadiyyatında rolu
- milli valyuta, inflyasiya səviyyəsi
- valyuta mübadiləsindəki stabillik
- adambaşına düşən milli gəlir
- əhalinin savadlılıq dərəcəsi
- dil və digər mədəni faktorlar,
- ticarətdəki məhdudiyyətlər, tarif səviyyələri, kvotalar,
- sənədləşmə və idxal prosedurları
- yerli standartlar və qaydalar
- patent və ticarət nişanlarının qorunması
- güzəştli müqavilələr
- investisiya, vergi, gəlirlərin geri qaytarılması, məşğulluq və qanunvericilik
- müştərilərin ehtiyacları və arzuları

- yerli istehsal, idxal, istehlak
- məhsul ilə tanışlıq və ya onu qəbul etmə istəyi
- xarici mənşəli məhsulla münasibət
- yerli vasitəçilərin mövcudluğu
- regional və lokal nəqliyyat imkanları
- işçi qüvvəsinin mövcudluğu
- yerində istehsal şəraitinin mövcudluğu

Yuxarıda qeyd olunan məlumatlar əsasında hər bir ölkə üzrə bazar amillərinə, tədqiqat məlumatlarına nəzər salın. Hər bir amili 1-5 ballıq cədvəl üzrə qiymətləndirin və hədəf bazarlarınızı bu qiymətlərin nəticələrinə əsasən müəyyən edin.

Satışların proqnozlaşdırılması: Məhsul və xidmətlər üzrə real qiymətləndirmə əsasında satışların proqnozlaşdırılması son dərəcə əhəmiyyətlidir. Belə ki, bu proqnozlar satışların mümkün həyata keçirilmə vaxtını göstərir. Nağd vəsaitlərin faktiki axını malın çatdırılma vaxtı və ödəniş şərtlərindən asılıdır. Bu baxımdan;

- 1,2 və 3-cü bazarlar üzrə satılan məhsul vahidlərini müəyyən edin,
- 1,2 və 3-cü bazarlarda məhsul vahidi üzrə satış qiymətlərini müəyyən edin,
- hər üç bazar üzrə ayrı-ayrılıqda satışları hesablayın,
- hər üç bazar üzrə illik ümumi satışları müəyyən edin,
- hər üç bazar üzrə ayrı-ayrılıqda beş illik ümumi satışları hesablayın.

Nəzərə almaq lazımdır ki, xarici bazarlarda satılan məhsullara çəkilən xərclər daxili xərclərdən əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənir. Material və işçi xərcləri ilə yanaşı aşağıda sadalanan xərclər də satış qiymətlərinə təsir edir;

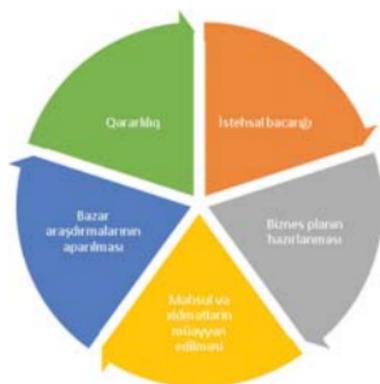
- qablaşdırma
- ekspeditor xidmətləri
- konteyner icarəsi

- ixrac sənədləşməsi
- daxili daşıma xərcləri
- yükləmə və boşaltma xərcləri
- bank sənədləşməsi
- terminal xərcləri
- yükün sığortalanması
- xarici daşıma xərcləri
- boşdayanma
- kuryer
- teleks
- idxal rüsumları
- tariflər

İxrac məhsul və xidmətləri üzrə beynəlxalq marketing xərclərini hesablayarkən siz yalnız beynəlxalq marketing səylərinə şamil olunan xərcləri nəzərə almalısınız. Məsələn, beynəlxalq bazara aid olmayan daxili reklam xərcləri beynəlxalq marketing xərclərinə daxil edilə bilməz.

XÜLASƏ:

Beləliklə, yuxarıda qeyd olunanlardan məlum olur ki, xarici bazarlara çıxış üçün şirkət rəhbərliyi qərarlılıq nümayiş etdirməli, başqa sözlə təşkilatı struktura (məsələn, ixrac marketing şöbəsinin yaradılması, ixtisaslı və peşəkar kadrların və mütəxəssislərin cəlbə, kadrların təlimi, zəruri ofis infrastrukturun təmin olunması və s.) ciddi önəm verməli və idarəetmə sistemini yenidən təşkil etməlidir. Şirkətlər xarici istehlakçıların tələbatını ödəmək üçün zəruri istehsal bacarığına, infrastruktura və texniki avadanlığa malik olmalıdır. Onlar ixracın nəzəri aspektlərinə ciddi yanaşmaqla bu sahə üzrə qısa, orta və uzun müddətli hədəflərini də müəyyən edəcək biznes plan hazırlamalıdır. Növbəti addım kimi, ixrac potensialı məhsul və xidmətlər analiz edilməklə, onlara uyğun hədəf bazarlar müəyyən edilməli, həmin bazarlar üzrə peşəkar bazar araşdırmaları aparılmalı, mümkün satış həcmələrinə və gəlirlərə dair proqnozlar hazırlanmalıdır.



Bu modul çərçivəsində ixraca marağı olan şirkətlər üçün suallar hazırlanmışdır. Bu suallar ixraca gedən yolda sizin mövcud vəziyyətinizin düzgün qiymətləndirilməsinə töhfə vermək məqsədi daşıyır.



SUALLAR

Şirkətinizin rəhbərliyi ixrac bazarlarının tapılmasında qərarlıdırmı, bu məqsədlə zəruri işçi heyəti, vaxt və maliyyə vəsaitləri ayrılıb?

Sizin rəhbər işçi heyəti ixracla bağlı təlimlərdə iştirak edibmi və ya bu sahə üzrə müvafiq ekspertlərdən məsləhət alıb?

Sizin mövcud menecerləriniz və ya digər əlaqədar işçi heyətiniz ixrac marketinqi, loqistika və ya satış təcrübəsinə malikdir?

Sizin ixrac meneceriniz zərurət yarandığı halda şirkətinizin maliyyə, istehsal, texniki dəstək və nəqliyyat kimi digər mühüm şöbələrindən lazımı və vaxtında dəstək ala bilirmi, əlaqədar şöbələr arasında koordinasiya hansı səviyyədədir?

Marketinq və texniki işçi heyətiniz xarici bazarlarda biznes aparmaq təcrübəsinə malikdir?

Xarici dillərdə sərbəst danışa bilən işçiləriniz mövcuddur?

Rəhbərliyiniz ixracda arzuolunan nəticələri əldə etmək üçün nə dərəcədə səbirlidir?

Şirkət daxili bütün zəruri əməliyyatları avtomatlaşdıran proqram təminatına maliksiniz?

Daxili bazarda uğurlu biznes yaratmağa müvəffəq olmusunuz?

Məhsulunuz daxili bazarda nə qədər paya malikdir? Son üç il ərzində daxili satışda artım müşahidə olunub?

Sizə təşəbbüs göstərmədiyiniz halda, xaricdən məhsul və xidmətləriniz ilə bağlı sorğular daxil olub?

Daxili bazarda məhsul və xidmətlərinizin satışını və paylanmasını necə həyata keçirirsiniz? Şirkətiniz daxili bazarda müxtəlif satış kanallarından istifadə edir?

İdxal olunan məhsullar ilə daxili bazarda rəqabət apara bilərsiniz?

Şirkətinizin ixraca ehtiyacı var? İxrac olunacaq məhsul və xidmətləriniz varmı? Həmin məhsulların ixrac potensialını hansı meyarlar əsasında müəyyənləşdirmisiniz?

İxrac planınız, habelə müəyyənləşdirilmiş hədəf və strategiyaları özündə ehtiva edən beynəlxalq marketing planınız mövcuddur? İxrac ilə bağlı potensial risklər və onlardan çıxış yolları nəzərə alınıb?

Siz yeni və ya əlavə daxil olan sifarişləri qarşılamaq üçün məhsulları mövcud inventarınızdan yoxsa digər resurslardan əldə edəcəksiniz?

Xaricdən daxil olacaq sifarişləri vaxtında qarşılamaq imkanınız var?

Məhsullarınız üçün hansı növ beynəlxalq satış kanalları müəyyən etmişiniz?

Daxili bazarda qiymət baxımından rəqabətə davamlı unikal məhsul və ya xidmət təklif edirsiniz?

Məhsullarınız öz xüsusiyyətlərinə və faydalılığına görə daxili bazarda digərləri ilə rəqabət apara bilər?

Məhsullarınızı xarici bazarların tələblərinə uyğun modifikasiya etməyə hazırsınız? Bunun üçün ixtisaslı kadrlarınız mövcuddur?

Məhsullarınızı uzun məsafələrə daşımaqda çətinlik varmı, əgər varsa mümkün həll yolları barədə müzakirələr aparmısınız?

Məhsullarınız marketinq baxımından üstünlük qazandıracaq hansı xüsusiyyətlərə malikdir?

Məhsulunuz xüsusi texniki dəstək tələb edirmi və ya satışdan sonra qulluğa ehtiyac var?

Məhsulunuz kəskin və xeyli dəyişkən mühitlərdə davamlıdır?

İxrac etmək istədiyiniz ölkədə ticarət qanunvericiliyi, tariflər, kvotalara və qeyri tarif maneələri haqqında məlumatınız var?

Məhsulunuz hədəf ixrac bazarındakı yerli adət-ənənələr, dəyərlər ilə ziddiyyət təşkil edir?

Zərurət yarandığı halda istehsal həcmi artırmaq üçün zəruri maliyyə vəsaitiniz mövcuddur?

Hədəf bazarlardakı qablaşdırma və etikətləmə qaydaları haqqında məlumatınız var?

Qiymət strategiyanızı müəyyən etmişiniz?

İxrac ödəniş mexanizmləri (məsələn, akkreditiv) haqqında məlumatınız var?

Məhsullarınızın xarici bazarlarda reklamı üçün zəruri maliyyə vəsaitinə maliksiniz?

Məhsullarınızı beynəlxalq sərgilərdə nümayiş etdirmək üçün zəruri maliyyə vəsaitinə maliksiniz?

Bir və ya iki il müddətinə beynəlxalq biznesdən gəlir əldə etmədən ixrac fəaliyyətlərini dəstəkləyəcək maliyyə gücünüz var?

Bazar araşdırmaları aparırsınız?

Keyfiyyət nəzarət sisteminiz beynəlxalq standartlara cavab verirmi, ISO sertifikatınız mövcuddur?

İxrac zamanı tələb olunan daxili (məsələn, mənşə, uyğunluq, keyfiyyət sertifikatları və s) və xarici sertifikatlar (məsələn, BRC, ISO 22000, EAC, Halal və s) haqqında məlumatlısınız? Bu sertifikatların alınması üçün zəruri maliyyə vəsaitləri ayırmağa hazırsınız?

Məhsullarınız xarici bazarlara daxil olmadan öncə istehsal müəssisənizin müvafiq beynəlxalq agentliklər tərəfindən sertifikatlaşdırılması tələb olunur?

Məhsul və xidmətlərinizin təşviqi və satışı üçün internet xidmətlərindən istifadə edirsinizmi? Şirkətinizin peşəkar və müxtəlif dillərdə xidmət göstərən internet sahifəsi mövcuddur?

İxrac qanunvericiliyi, ixrac zamanı tələb olunan sənədlər və prosedurlar barədə məlumatınız var? İxrac əməliyyatlarını həyata keçirəcək işçi heyətiniz mövcuddur?

MODUL 2



XARİCİ HƏDƏF BAZARLARINI NECƏ MÜƏYYƏN ETMƏLİYƏM?

İLKİN QARAYEV

XARİCİ HƏDƏF BAZARLARINI NECƏ MÜƏYYƏN ETMƏLİYƏM?

İlk növbədə qeyd etmək lazımdır ki, marketing tədqiqatı sizin xarici bazarlara çıxış haqqında qərar qəbul etməyinizi istisna etmir. Əlinizdə olan məlumatlara əsaslanaraq qərarları siz özünüz qəbul etməlisiniz. Təəssüf ki, marketing araşdırması nəticəsində sizi maraqlandıran bütün sualları cavablandırmaq mümkün deyil. Bundan başqa, sizin aldığınız cavablar yüz faiz etibarlı olmaya bilər, belə ki, marketing tədqiqatı risk faktorunu istisna etmir. Nəzərə alın ki, bu tədqiqatlar xarici bazarlara çıxışda risk dərəcəsini münasib səviyyəyə qədər azaltmağa imkan verir.

POTENSİAL SATIŞ BAZARLARININ SEÇİLMƏSİ

Xaricdə öz məhsulunuzun və ya xidmətlərinizin satışı üçün potensial bazarları necə müəyyən edə bilərsiniz? Sizin qərarınız xarici satış üzrə mütəxəssislərin fikrinə, sizin xarici bazarlar haqqında əlinizdə olan məlumatlara, kitablardan və ya televiziya verilişlərindən öyrəndiyiniz məlumatlara əsaslanmağa bilər. Faydalı məlumatların mənbəyi müxtəlif ola bilər. Xarici bazarlara çıxışı MDB ölkələrindən başlamaq sizin üçün daha qənaətbəxş ola bilər. Nə üçün? Bunun bir neçə səbəbi var:

- Azərbaycanın keçmiş SSRİ respublikaları ilə çoxdankı sıx iqtisadi əlaqələri var;
- Bu ölkələrə ixrac zamanı müəyyən gömrük güzəştlərindən istifadə etmək olar;

- MDB üzvü olan müxtəlif ölkələrin bazarlarının bir çox oxşar cəhətləri var;
- Zəncirvari şəkildə, sıra ilə bir respublikadan digərinə keçməklə, sizin məhsulunuzun və ya xidmətinizin paylanma şəbəkəsini yaratmaq və inkişaf etdirmək olar: məsələn, Azərbaycandan Rusiyaya, Rusiyadan Qazaxıstana, Qazaxıstandan Özbəkistana və s.
- MDB üzvü olan ölkələrə səfər etmək və məhsulunuzun satılmasına nəzarət etmək sizin üçün daha asan olacaq;
- Məhsulunuzu göndərmək üçün siz keçmiş SSRİ respublikaları ilə qurulmuş dəmiryol nəqliyyatı şəbəkəsindən istifadə edə bilərsiniz və s.

SİZƏ HANSI NÖV İNFORMASIYA LAZIM OLA BİLƏR?

Sizin üçün perspektivli satış bazarları haqqında qərar qəbul edərkən, siz bir neçə növ məlumatları toplamalı və təhlil etməlisiniz və bunlara əsasən aşağıdakılar daxildir:

- Məhsul və ya xidmətlərinizi ixrac edəcəyiniz ölkələrin sosial-iqtisadi strukturlarının xüsusiyyətləri;
- Seçdiyiniz ölkələrdə sizin məhsul və ya xidmətlərinizə oxşar məhsulların istehsalına imkan yaradan mövcud istehsalat gücü;
- Seçdiyiniz ölkədən və ya ölkələr qrupundan hansı ölkələrə və hansı həcmdə sizin məhsul və xidmətlərinizə oxşar məhsullar ixrac olunur;
- Hansı ölkələrdən və hansı həcmdə sizin seçdiyiniz ölkəyə və ya ölkələr qrupuna sizin məhsul və ya xidmətlərinizə oxşar məhsullar idxal olunur;
- Seçdiyiniz ölkədə və ya ölkələr qrupunda təklif etdiyiniz məhsul və ya xidmətlərin bazarlarının ümumi həcmi və müəyyən zaman kəsiyindən sonra sizin bazardakı payınızın artımı proqnozu;
- Sizin xarici satış bazarlarınızın strukturu və məhsul və ya xidmətlərin bölüşdürülməsi sistemi.



SİZİ MARAQLANDIRAN İNFORMASIYANI HARADAN ƏLDƏ ETMƏLİ?

Marketing araşdırmalarının əsas iki növü var:

- Kabinet tədqiqatı;
- Sahə tədqiqatı.

Sahə tədqiqatı, ixrac bazarında bir sıra məlumatların əldə edilməsi məqsədi ilə həmin ərazilərdə birbaşa aparılan tədqiqatları (məsələn monitoring, gizli alış və s.) özündə ehtiva edir. Eyni zamanda sahə tədqiqatı müəyyən respondentlərin, yəni müəyyən sosial qrupların tipik nümayəndəsi olan şəxslərin sorğusu ilə də bağlıdır. Bu tədqiqatlar çox bahalı ola bilər və mütəxəssislərin iştirakını tələb edir. Təsəvvür edin ki, siz məsələn, Avropa dillərini başa düşməyən Paraqvay və ya Laos əhalisinin hansı məhsullara üstünlük verdiyini və ya ölkədə satılan malların qiymət və keyfiyyət parametrlərini aydınlaşdırmalısınız!

KABİNET TƏDQIQATI

Faydalı məlumatların böyük hissəsini siz öz şəxsi gücünüz hesabına kabinet tədqiqatı həyata keçirməklə toplaya

bilərsiniz. Marketing tədqiqatının bu növü müxtəlif çap mənbələrindən məlumatların toplanması və emalı ilə bağlıdır. Əgər siz bir neçə ildir ki, bizneslə məşğul olursunuzsa, sizin məhsul və ya xidmətlərinizin satışı ilə bağlı olan qeydlər əlavə informasiya mənbəyi ola bilər. Əgər siz əvvəllər də öz məhsulunuzun ixracı ilə məşğul olmusunuzsa, bu xüsusilə vacib əhəmiyyət kəsb edə bilər.

Daxili bazarda məhsul və ya xidmətlərinizin satışı ilə bağlı qeydlər

Bu qeydlərin köməyi ilə siz işlərinizin necə getdiyini və sizin müəssisənizin təsərrüfat fəaliyyətini yaxşılaşdırmaq üçün hansı tədbirlər görmək lazım olduğunu öyrənə bilərsiniz. Məhsul və ya xidmətlərin satışı ilə bağlı qeydlərin köməyi ilə siz aşağıdakıları müəyyən edə bilərsiniz:

- tələbatın fəsillərə görə dəyişməsi necədir;
- hansı məhsullara yüksək tələbat var, hansıları isə satılmır;
- satışı stimullaşdırmağa yönəldilmiş reklam kampaniya və tədbirlərinin keçirilməsi nəticəsində satış həcmi necə dəyişir;
- bir alıcıya hesablanmaqla orta satış həcmimin miqdarı;
- müxtəlif növ məhsul və ya xidmətlərin gəlirlilik səviyyəsi;
- müştərilərinizin şikayətlərinin səbəbləri və s.

Unutmayın ki, bu məlumatlar yalnız istiqamətləndirici xarakter daşıyır. Xaricdə hər şey başqa cür ola bilər.

Kabinet tədqiqatı üçün informasiya mənbələri

Xarici bazarların vəziyyəti haqqında bütün informasiya mənbələrini sadalamaq bir qədər çətindir. Olanların içərisində əsasən aşağıdakıları misal göstərmək olar:

- xarici bazarlardakı şərait və beynəlxalq ticarətin vəziyyəti haqqında iri bankların mütəmadi icmalı;
- müxtəlif xarici bazarların vəziyyəti haqqında icmallar nəşr edən xüsusi nəşriyyat materialları (məsələn, "Maliyyə xəbərləri", "Xarici ticarət" jurnalı və s.)
- müxtəlif ticarət birlikləri və assosiasiyalar;

- Azərbaycan Ticarət-sənaye palatası;
- xarici ölkələrin ticarət nümayəndəlikləri ;
- ayrı-ayrı ölkələrin müxtəlif məhsullar üzrə icmallar nəşr etdirən xüsusi informasiya agentlikləri və s.

Təsəvvür edək ki, siz nəhayət ki, öz məhsul və ya xidmətlərinizi ixrac etməyi nəzərdə tutduğunuz iki-üç uyğun Avropa ölkəsini seçmişiniz. Bu halda siz, ayrı-ayrılıqda seçdiyiniz hər bir ölkəyə aid olan bir sıra məsələləri müəyyənləşdirməlisiniz :

- seçdiyiniz ölkənin daxili bazarındakı vəziyyət;
- rəqib- məhsulların satış həcmi;
- seçdiyiniz ölkə ilə bağlı texniki xüsusiyyətlər (məsələn, cərəyan gərginliyinin səviyyəsi və s.);
- bazardakı qiymət səviyyəsi;
- yerli alıcıların spesifik tələbatları;
- seçdiyiniz ölkənin gömrük qanunvericiliyinin xüsusiyyətləri;
- sizin təklif etdiyiniz məhsul və ya xidmətlərə olan istehlakçı tələbatının dəyişməsinə bu və ya digər dərəcədə təsir göstərə biləcək ölkə hökumətinin iqtisadi siyasəti və s.

Sonra həmin ölkədəki şəraitlə digər ölkələrdəki şəraiti müqayisə edərək, hansı ölkənin məhsul və ya xidmətlərinizi ixrac etmək üçün həm hazırkı dövrdə, həm də deyək ki, yaxın beş il müddətində sizə daha çox uyğun olduğu haqda qərar vermək olar.

SAHƏ TƏDQIQATI

Sahə tədqiqatı bilavasitə “fəaliyyət meydanında” həyata keçirilir. Sizə potensial alıcılarınızın ticarət adətləri, eləcə də alış zamanı onların motivasiyası haqqında ətraflı informasiya lazım olduqda, bu tədqiqatdan yan keçmək mümkün deyil. Əgər sizin kifayət qədər sahibkarlıq təcrübəniz və böyük miqdarda boş vaxtınız yoxdursa, yaxşı olar ki, bu marketing tədqiqatını həyata keçirməyi sizə maraqlı olan kommərsiya sahəsində lazımi iş təcrübəsi olan təşkilata həvalə edəsiniz.

Şəxsi səfərlər

Və nəhayət, heç bir şey şəxsi səfəri əvəz edə bilməz. Bir şərtlə ki, bu səyahət həddən artıq pul xərci ilə nəticələnməsin. Əgər siz öz məhsul və ya xidmətlərinizi, məsələn Çinə ixrac etmək qərarına gəlsəniz, şəxsi səfərin təşkil edilməsi və həyata keçirilməsi xərcləri həddən artıq çox ola bilər. Digər tərəfdən, əgər sizi Polşa maraqlandırırıbsa, bu ölkəyə şəxsən səfər edib hər şeyi öz gözlərinizlə görməmək bağışlanmaz səhv olar.

İstehsalat təyinatlı məhsulun satış bazarları

Əgər siz istehsalat təyinatlı hər hansı bir məhsulu, məsələn mətbəə avadanlığı satmağa hazırlaşırsınızsa, sahə tədqiqatını özünü müstəqil şəkildə həyata keçirə bilərsiniz. Bu halda sizə seçdiyiniz ölkədə yalnız mətbəələrin siyahısı, həmçinin sizi maraqlandıran kommersiya informasiyası ilə bağlı hazırlanmış xüsusi suallar siyahısı lazımdır.

Lakin sualları müstəqil tərtib etməyə çalışmayın. Bunun üçün xüsusi biliklər və uyğun hazırlıq lazımdır. Yaxşı olar ki, marketing sahəsində ixtisaslaşmış mütəxəssisin xidmətindən istifadə edəsiniz.

Əgər siz ixracat fəaliyyəti ilə yenicə məşğul olmağa başlayırsınızsa, bir anda bütün xarici bazarlara iddia etmək lazım deyil. Başlanğıc üçün bir xarici bazarla kifayətlənin. Lazım olan təcrübəni topladıqca və sizin sahibkarlıq fəaliyyətinizin miqyası artdıqca, yeni növ xarici bazarları mənimsəmək olar. Bu məqsədlə sizin məhsulunuzun paylanmasının ən müxtəlif kanallarından istifadə etmək olar.

Məhsulun xaricdə paylanması

İxracat fəaliyyətinin ən mühüm aspektlərindən biri – daxili bazarda olduğu kimi, məhsulun və ya xidmətin fasiləsiz, tez və effektiv paylanmasının tənzimlənməsi və onun sonuncu istehlakçıya çatdırılmasıdır.

Sizin qarşınızda çox vacib bir məsələni həll etmək durur: öz məhsulunuzu siz necə satacaqsınız – birbaşa və ya dolayı yollarla. Başqa sözlə, məhsul və ya xidmətinizin satışı ilə

MODUL 2 • siz özünüz birbaşa məşğul olacaqsınız, yoxsa vasitəçilərin xidmətindən istifadə etməyə üstünlük verəcəksiniz.

Məhsulunuzun dolayı yolla paylanması

Bu paylanma üsulu daha çox ixracat fəaliyyətində təcrübəsi olmayan sahibkara uyğun gəlir. Bir qayda olaraq, yeni fəaliyyətə başlayan iş adamları ixracat fəaliyyətinin xırdalıqlarını bilmirlər və bunun üçün onların xüsusi hazırlıq görmüş işçi heyəti olmur.

Məhsulun birbaşa və dolayı yolla ixracat üsulunun nisbəti müxtəlif ölkələrdə müxtəlif cürdür. Məsələn, Böyük Britaniyada ixrac olunan məhsul və xidmətlərin 25%-ə qədəri dolayı yolla paylanmanın payına düşür. Məhsulun dolayı yolla paylanması, Azərbaycandakı xarici müəssisə və firmaların nümayəndəliklərinin, eləcə də Azərbaycanın xarici ticarət müəssisələrinin və birliklərinin köməyi ilə həyata keçirilə bilər.

Azərbaycandakı xarici müəssisə və firmalar xaricdəki geniş istehlakçı mühitini təmsil edir. Onlar sizin məhsulunuz və ya xidmətinizlə, keçirdiyiniz reklam kampaniyaları, iştirak etdiyiniz müxtəlif sərgilər vasitəsilə və ya adicə məhsulunuzu mağazalardan birində görməklə maraqlana bilərlər. Aydın məsələdir ki, təşəbbüs göstərərək onlarla şəxsən əlaqə yaratmaq olar. Maraqlandıqları halda onlar sizin təklif etdiyiniz məhsulu öyrənərək, nəhayət ki, sizin üçün uyğun qərar qəbul edə bilərlər və bu zaman onlar sizin məhsul və xidmətlərinizin xaricdə satışını öz üzərlərinə götürəcəklər. Paylamanın bu üsulunun üstünlükləri ondan ibarətdir ki, **sizə aşağıdakılar lazım olmayacaq:**

- öz məhsulunuzu xaricə göndərmək;
- məhsulun göndərilməsi üçün qablaşdırılması və onun xaricdə satışı üzərində "baş sındırmaq";
- ixracat üçün sənədlər hazırlamaq;
- məhsulunuzun qiymətinin ödənilməsi ilə bağlı maliyyə problemlərini həll etmək və s.

Bu cür dolayı yolla paylama üsulunun çatışmayan cəhətləri aşağıdakılardır:

- alıcı bir qayda olaraq, məhsulunuz üçün çox aşağı qiymət təklif edir;
- öz məhsulunuzu xarici firmaya satdıqdan sonra sizin məhsulunuzun sonrakı satışına nəzarət etmək imkanınız olmur;
- sizin son istehlakçı ilə əlaqəniz olmur və siz son istehlakçı bazarında olan dəyişiklikləri nəzərə almaqla öz biznesinizi inkişaf etdirə bilmirsiniz.

Xarici ticarət müəssisələri və birlikləri yeni iş başlayan ixracatçılar üçün, həmçinin bəzi xarici ölkələrin bazarlarında möhkəmlənərək, öz məhsullarını satmaq üçün yeni, daha xırda satış bazarları mənimsəməyə can atan ixracatçılar üçün optimal vasitəçilərdir.

Məhsulunuzun birbaşa paylanması

Əvvəlki bənddə söhbət ixracat fəaliyyətinin "sadə" variantından gedirdi ki, bu halda sizin son istehlakçı bazarında olan vəziyyətə nəzarət etmək və uyğun tədbirlər görməklə məhsulunuzun satışını stimullaşdırmaq imkanınız olmur. İndi isə gəlin sizə xarici bazarların vəziyyətinə nəzarət etməyə və vaxtında ixracat fəaliyyətinizə lazımi dəyişikliklər etməyə imkan verən müxtəlif variantları nəzərdən keçirək. Siz aşağıdakıları edə bilərsiniz:

- ticarət agentlərindən və ya distributorlardan istifadə;
- şəxsi ticarət potensialınızdan istifadə;
- xaricdə öz ofisinizi açma bilərsiniz;
- xarici istehsalçı ilə lisenziyalı razılaşmanın imzalanması;
- xaricdə ticarət şirkətini açma bilərsiniz;
- xaricdə istehsalçı müəssisənizi açma bilərsiniz və s.

Sonuncu iki maddə ilkin mərhələdə sizin üçün aktual olmayacaq. Bunun üçün müəyyən şərait yaranmalıdır.

TİCARƏT AGENTLƏRİ / NÜMAYƏNDƏLƏR VƏ DİSTRİBUTORLAR

“Ticarət agentləri/nümayəndələr” dedikdə sizin məhsulunuzun satışını öz üzərinə götürən və bunun əvəzində pul mükafatı alan sahibkarlar başa düşülür. Onlar sizin tapşırığınızla və sizin adınızdan fəaliyyət göstərirlər. «Distributorlar» isə risk edərək, təklif etdiyiniz məhsulu sizdən alır, sonra isə özünün qoyduğu qiymətə satır. Gəlin əvvəlcə ticarət agentlərinin fəaliyyət prinsiplərini nəzərdən keçirək.

Ticarət agent

Əksər hallarda ticarət agentinin məhsul ehtiyatı olmur. O, vasitəçi kimi fəaliyyət göstərərək, xarici bazarlarda sizin tapşırığınızla və sizin adınızdan məhsul satışı ilə məşğul olur. O, razılaşmalar imzalayır, sifarişlər qəbul edir, sizə isə yalnız məhsulun çatdırılmasını həyata keçirmək və alınan sifarişləri yerinə yetirmək qalır. Ehtiyac olarsa ticarət agentinizə məhsullarınızın servis xidmətini də tapşıra bələrsiniz. Təbiidir ki, bunun üçün bir sıra maliyyə məsələlərini həll etmək, eləcə də sizin ticarət agentinizin keyfiyyət və xidmət üçün məsuliyyət daşması haqda razılaşma əldə etmək lazımdır.

Ticarət agentindən istifadə məhsulun qiymətinin ödənilməməsi riski ilə bağlıdır. Belə ki, ticarət agentini məhsulun çatdırılmasına sifariş alır və bu məhsulun qiyməti son istehlakçı tərəfindən ödənilməyə də bilər.

Xarici distributor

İxracat agentlərindən və nümayəndələrdən fərqli olaraq, ixracat distributoru sizdən məhsul və xidmətləri alaraq onları yerli istehsalçıya özü satır. Çox vaxt distributorlar məhsul və xidmətlərə özləri qiymət qoyur, topdan alıcılar üçün maliyyələşməni təşkil edir, zəmanəti və satışdan sonrakı xidmətləri təmin edir.

Xarici distributorun başlıca üstünlüyü də elə bundadır – o, satışdan sonrakı xidmətə cavabdeh olur. Bu zaman iki çatışmayan cəhət olur – siz öz məhsul və xidmətlərinizə



nəzarəti itirirsiniz və sizin gəliriniz nəzərə çarpacaq dərəcədə azalır.

Distributor müstəqil tərəf kimi fəaliyyət göstərdiyindən, onun müəyyən qədər məhsul ehtiyatı, özünün xidmət şəbəkəsi olur və xeyir və ziyanına görə onun özü məsuliyyət daşıyır. Buradan belə çıxır ki, Siz kredit riskindən, yəni ödənişin edilməməsi riskindən azad olursunuz.

Yəqin ki, siz distributorun sizin məhsulunuzla düzgün hərəkət etməsindən arxayın olmaq istəyəcəksiniz. Bu halda yaxşı olar ki, ona öz məhsulunuzun düzgün satılmasını və satışdan sonrakı xidmətləri həyata keçirməyi öyrədəsiniz, eləcə də məhsullarınızın satışını təşkil etməkdə distributora kömək etmək üçün öz əməkdaşlarınızı göndərəsiniz.

Vasitəçinin axtarışı

Yerli sahibkarın ixracat müqavilələri bağladığı xarici idxalçı və ya vasitəçini müxtəlif üsullarla tapmaq olar. Bəzən bu təsadüfən baş verir: tanışlar və mövcud biznes partnyorları vasitəsilə, ticarət sərgiləri və yarmarkalarında iştirak zamanı, çox vaxt isə məqsədyönlü axtarışlar nəticəsində.

İstənilən halda bu məsələyə ən ciddi diqqət ayrılmalıdır, belə ki, qeyri-sabit dünya konyunkturu və xarici bazarlarda kəskin rəqabət şəraitində, yaxşı olar ki, şirkətlər bir dəflik razılaşmalar həyata keçirməsinlər, əsasən investisiya sahəsində əməkdaşlığı nəzərdə tutan uzun müddətli partnyorluq münasibətləri yaratsınlar.

Yaxşı və etibarlı vasitəçi axtararkən tələsmək lazım deyil. Razılaşmanı imzaladıqdan sonra müəyyən zaman müddətində onun şərtlərinə əməl etməli olacaqsınız. Əgər siz düzgün seçim etməsəniz, müqavilənin müddətinin bitməsi vaxtına qədər öz vasitəçinizlə əziyyət çəkməli olacaqsınız. Mümkün vasitəçilər haqqında ilkin informasiyanı əldə etməyin bir neçə üsulu var. Bu zaman aşağıdakılardan istifadə etmək olar:

- xarici vasitəçi-firma federasiyalarından;
- xarici Ticarət-sənaye palatalarından;
- Azərbaycanın xaricdəki səfirlik və ticarət nümayəndəliklərindən və Azərbaycanda akkreditə olunmuş xarici səfirlik və ticarət missiyalarının kommersiya şöbələrindən;
- Azərbaycan Ticarət-sənaye palatasından;
- marketing sahəsindəki mütəxəssislərdən;
- ixtisaslaşdırılmış xarici ticarət nəşriyyat orqanlarında uyğun reklam elanları yerləşdirməklə;
- müxtəlif xarici ticarət müəssisələri və birliklərindən;
- müxtəlif sərgilərdə şəxsi əlaqə və tanışlıqlarınızdan və s.

Siz hər bir potensial vasitəçi ilə görüşməli və onu öz kommersiya təklifinizlə maraqlandıрмаğa çalışmalısınız. Öz növbəsində siz potensial vasitəçilərdən aşağıdakıları öyrənməlisiniz:

- onlar hansı növ məhsul və ya xidmətlərlə məşğul olurlar;
- son beş ildə ticarət dövriyyəsinin həcmi;
- bu firmanın müdiri kimdir, və onun ticarət heyəti necədir;
- bu şirkətin filialları harada yerləşir (əgər varsa); onlar sizin məhsulunuzu necə bazara çıxarıb satmağa hazırlayırlar;
- bu firmaya kim zəmanət verə bilər və s.

Bu mərhələdə bütün suallara təyin olunmuş vaxtda edilmiş telefon zəngləri vasitəsilə cavab tapmaq olar. Beləliklə, siz həm də onların öz iş partnyorlarına münasibətini yoxlaya bilərsiniz və öz seçiminizin düzgün olmasını təsdiqləyə bilərsiniz.

Cədvəl № 1. Vasitəçini və ya distributoru düzgün seçmək üçün suallar

İşçilərin sayı	Həmin nümayəndənin və ya distributorun neçə əməkdaşı var? Onun biznesini genişləndirmək planları necədir? Sizlə işləmək üçün ona öz biznesini genişləndirmək lazım olacaqmı?
Satış sahəsində uğurlar	Seçdiyiniz nümayəndə və ya distributorun daimi satış artımı olubmu? Son beş ildə onun satış həcmi nə qədər olub? Növbəti il üçün onun satış üzrə məqsədləri necədir?
Ərazinin təhlili	Seçdiyiniz nümayəndə və ya distributor hansı ərazi(lər)də işləyir? Mövcud ərazi sizin məqsədlərinizə və planlarınıza uyğun gəlirmi? Əgər gəlmirsə, o, genişlənməyə hazırıdmı?
Satılan məhsulların və təklif olunan xidmətlərin toplusu	Həmin agent və ya distributor neçə çeşid məhsul və xidmətlər təqdim edir? O digər Azərbaycan firmalarını təmsil edirmi? Əgər edirsə, hansıları?

<p>Saxlamaq üçün yerlər və avadanlıqlar</p>	<p>Seçdiyiniz nümayəndə və ya distributorun məhsulları saxlamaq üçün lazımi yerləri varmı? O məhsulların mövcudluğuna və keyfiyyətinə necə nəzarət edir? Əgər satış sonrası xidmət tələb olunarsa, onun lazımi avadanlığı varmı? Əgər yoxdursa, o, lazım olanları almağa hazırdırmı?</p>
<p>Sizin məhsulunuzun və ya xidmətinizin irəliləyişi üçün kömək</p>	<p>Nəzərdə tutduğunuz distributor marketinqdə sizə kömək etməyə hazırdırmı? Onun şəxsi veb-saytı varmı?</p>

Vasitəçiləri ziyarət etmək

Potensial vasitəçilərinizə şəxsən baş çəkdiyiniz zaman siz nələri aydınlaşdırmalısınız? Əsas məlumatlar bunlardır:

- sizin məhsulunuzun effektiv satışı təşkil edilə biləcək ərazinin ölçüsü;
- hal-hazırda həmin firma hansı növ məhsul və xidmətlərlə məşğul olur;
- əməkdaşlarının sayı, yaxın gələcəkdə həmin firmanın təsərrüfat fəaliyyətinin miqyası və inkişaf perspektivləri;
- həmin firmanın maliyyə vəziyyəti;
- hökumət məmurları, xarici ticarət şirkətləri, gömrük xidməti və s. ilə münasibətlərin xarakteri;
- texniki hazırlıq və xidmətin keyfiyyət səviyyəsi;
- bazardakı şəraitə sahib olma və bazarın inkişafı tendensiyalarının hesabatı (rəqabət nəzərə alınmaqla);
- satışın stimullaşdırılması üzrə mövcud olan təcrübə;
- ofisin vəziyyəti, nümayiş zallarının mövcudluğu;
- sizin məhsulunuzun istehsalı və yığılmasının qaydaya salınması imkanı;

- gözlənilən mükafatın səviyyəsi və məsələn, yaxın beş il üçün həmin firmanın ticarət potensialı və s.

Öz növbəsində sizin potensial vasitəçiniz, təklif etdiyiniz məhsulun öz təyinatına görə ona uyğun gəlməsi və onun kommersiya maraqları sahəsinə aid olmasından mütləq əmin olmaq istəyəcək. Belə ki, məsələn sizdən aşağıdakılar soruşula bilər:

- sizin təklif etdiyiniz məhsulun istehlakçıların tələbatına cavab verəcəyinə olan inamınız nəyə əsaslanır;
- sizin fikrinizcə, satışın ilkin həcmi necə ola bilər;
- marketing tədqiqatı nəticəsində hansı növ məlumatlar əldə etmək lazımdır;
- reklam kampaniyası haqqında siz nə düşünürsünüz;
- siz reklama nə qədər pul xərcləməyə hazırlaşırsınız;
- sizin tərəfinizdən hansı yardıma ümid etmək olar;
- vasitəçi – firma ilə siz necə əlaqə saxlamağı nəzərdə tutursunuz və s.

Sizin son qərarı qəbul etməyiniz bir tərəfdən subyektiv olacaq, belə ki siz ünsiyyətdə olacağınız insanların təsiri altında olacaqsınız. Çalışın ki, emosiya və şəxsi təəssüratlarınızla deyil, məntiq və sağlam düşüncə ilə qəti qərar verə bilərsiniz. Nəhayət ki, vasitəçi – firmanı seçdikdən sonra siz onun rəhbərliyi ilə bağlanacaq razılaşmanın şərtlərini müzakirə etməlisiniz.

Vasitəçi – firma ilə razılaşma (müqavilə)

Müxtəlif ölkələrin qanunvericiliyi özünün spesifik xüsusiyyətlərinə malikdir. Ona görə də, sizin vasitəçi ilə müqavilənizin bəzi maddələri Avropa iqtisadi cəmiyyəti ölkələrinin qanunvericiliyi nöqtəyi-nəzərindən qəbul olunandırsa, məsələn Braziliyada, İsveçdə və ya Liviyada müəyyən suallar və etirazlar doğura bilər. ABŞ-da və bir sıra digər ölkələrdə hər ştatın, digər ştatların qanunvericiliyindən fərqlənən, öz qanunvericiliyi var. Sizin müqavilənin mətninə daxil edilə bilən bütün maddələri saymaq həddən artıq çətinidir. Bir qayda olaraq, müqavilədə aşağıdakılar qeyd olunur:

- tərəflərin adları;
- müqavilənin qüvvədə qalma müddəti;
- müqavilənin aid olacağı məhsul və ya xidmətlərin növləri;
- ödəniş şərtləri;
- daşınma şərtləri;
- reklam şərtləri, satışın stimullaşdırılması, ticarət nişanından və hüquqi müdafiədən istifadə;
- mal ehtiyatının yaradılması şərtləri;
- kredit riskləri, müxtəlif yığımlar, rüsumlar, vergilər və başqa növ xərclər;
- işçi heyətinin seçilməsi və öyrədilməsi şərtləri;
- satışdan sonrakı xidmətin həyata keçirilmə şərtləri;
- sizin məhsulunuzun satış şərtləri;
- müqavilənin ləğv edilməsi şərtləri;
- mümkün mübahisə və ixtilafın həll edilməsi şərtləri və s.

Gördüyünüz kimi, əgər razılaşmanın mətnini özünüz hazırlasanız, çox saylı tələlərdən birinə düşməmək üçün üzərində düşünüləcək bir çox şeylər var. Siz vasitəçinin işçi heyətinin sizin məhsul və xidmətlərinizdən xəbərdar olduğundan və bütün lazımı ləvazimatlarla təmin olduğundan əmin olmalısınız. Bu ləvazimatlar istismar təlimatlarından, şəkillər, fotosəkillər və məhsullarınızın daxili bazarda satışı zamanı sizin öz əməkdaşlarınızın istifadə etdiyi digər materiallardan ibarətdir. Siz aşağıdakı məsələlərlə bağlı mütəmadi olaraq vasitəçi ilə görüşməlisiniz:

- iş əlaqələrinin saxlanması və satış fəaliyyətinin yaxşılaşdırılması;
- maraqlı kommersiya təkliflərinin öyrənilməsi və potensial müştərilərlə ünsiyyət;
- cari problemlərin həll edilməsi;
- vasitəçi – firmanın ticarət heyətinin mənəvi cəhətdən maraqlandırılması və s.

Unutmayın:

Pis vasitəçini tapmaq asandır, ondan yaxa qurtarmaq isə çox çətinidir. Vasitəçidən sizin iş etibarlılığınız, biznesinizin uğuru və hətta ola bilər ki, müəssisənizin gələcəyi asılıdır. Vasitəçi ilə müqavilə bağlamaq və bu məsələni unutmaq heç cür yol verilməzdir!

Xaricdə məhsulu necə satmalı

Bu bölmədə xarici bazarlarda məhsulların bu və ya digər dərəcədə real satışı ilə bağlı olan sizin məhsulunuzun birbaşa paylanmasının müxtəlif növləri haqqında, eləcə də lazımı danışıqların aparılmasından söhbət gedəcək. Məhsulunuzun xaricdə satışı üçün siz aşağıdakıları edə bilərsiniz:

- öz şəxsi ticarət potensialınızdan istifadə etmək;
- xaricdə öz ofisinizi açmaq;
- xarici bazara “başqasının ayaqları” üzərində çıxmaq;
- xarici istehsalçı ilə lisenziyalı müqavilə imzalamaq;
- xaricdə ticarət şirkəti açmaq;
- xaricdə istehsal müəssisəsi açmaq.

Məhsulunuzun və ya xidmətlərinizin xarici bazarlarda satılması üçün göstərdiyiniz səylərin nəticəsi sizin ixrac fəaliyyətinizin uğurunu təmin edə bilər və ya əksinə, onun iflasına səbəb ola bilər. Bunun baş verməməsi üçün məhsul və ya xidmətlərin satışı ilə bağlı fəaliyyət zamanı bütün mümkün kommunikasiya və reklam mexanizmlərindən istifadə olunmalıdır ki, insanları sizin məhsulunuzu almağa və sizin xidmətlərinizdən istifadə etməyə inandıra bilərsiniz.

Sözü gedən mexanizmlərə bunlar daxildir: müxtəlif kütləvi informasiya vasitələrində reklam və nəşrlərin çap etdirilməsi, reklam materiallarının alıcılara və potensial müştərilərə göndərilməsi, sizin məhsullarınızın potensial satış mərkəzlərində alıcı və müştərilərlə şəxsən görüşmək, ticarət yarmarkalarında, sərgilərdə və Azərbaycanlı sahibkarların xaricə edilən işçi səfərlərində iştirak etmək, İnternetin hüdudsuz imkanlarından istifadə etmək və s.

Cədvəl № 2. Reklam vasitələri və sizin şirkətiniz haqqında ictimai fikrin formalaşdırılması üçün tövsiyələr

Vizit kartları	<p>Keyfiyyətlə və peşəkarcasına yerinə yetirilmiş olmalıdır sizin şirkətiniz haqqında həm ana dilində, həm də ingilis və ya başqa xarici dildə dolğun əlaqə informasiya verməlidir Onlar bütün əməkdaşlarda olmalıdır, vizitkaların üslubu eyni formada olmalıdır</p>
Broşürlər və kataloqlar	<p>Keyfiyyətlə yerinə yetirilmiş olmalıdır Lazım olan məlumatları əks etdirməlidir</p>
Alıcı və müştərilərinizin şahidliyi	<p>Sizin məhsul və xidmətlərinizi israrla təklif etməlidirlər Sizin etibarlı alıcı və müştəriləriniz tərəfindən irəli sürülməlidir, yaxşı olar ki, onlar rəhbərliyin yuxarı təbəqəsindən olsunlar Bu şahidlik sizin reklam broşürələrinizə daxil edilməlidir</p>
Qəzet və jurnallarda məqalələr	<p>Aydın şəkildə sizin şirkətinizin bazarda lider olması haqqında danışmalıdır Sizin broşürələrdə onlardan sitatlar gətirilməlidir Sizin ofisinizdə asılmalıdır Potensial alıcı və müştərilərinizə göndərilməlidir</p>

Video materiallar	Peşəkarcasına çəkilməlidir Maraqlı, məlumatlandırıcı və əlçatan olmalıdır Sizin məhsul və xidmətlərinizin üstün xüsusiyyətlərini nümayiş etdirməlidirlər Qısa olmalıdır, dəqiq və ünvanlı reklam ideyası daşımalıdır
Veb -səhifə	Məzmunca dərin və məlumatlandırıcı, vizual cəhətdən isə cəlbedici olmalıdır Peşəkarcasına yerinə yetirilmiş olmalıdır və mütəmadi olaraq yenlənəlidir Sual və cavablarla mübadilə etmək imkanı yaratmalıdır Əgər ehtiyac olarsa, on-layn rejimdə sifariş və alış həyata keçirmək imkanı yaratmalıdır

Sizin şəxsi ticarət potensialınızdan istifadə edilməsi

Hər şeydən əvvəl, qeyd etmək lazımdır ki, söhbət pul xərcləri ilə nəticələnən çox sayda işçilərin işə götürülməsindən getmir. Əgər sizin məşğul olduğunuz biznes növü hər an iştirakınızı tələb etmirsə və siz əminsiz ki, olmadığınız müddətdə qorxulu heç nə baş verməyəcək, onda öz məhsulunuzun xaricdə satışını tam müstəqil şəkildə təşkil edə bilərsiniz.

Bu halda siz öz məhsullarınızın satışı prosesinin əsas hərəkətverici qüvvəsi olacaqsınız. Aydın ki, bunun üçün xüsusi olaraq kənarından bir şəxs dəvət etmək də mümkündür. İlk vaxtlarda sizə bir və ya bir neçə xarici bazarda sizin məhsullarınızın satışının gedişinə nəzarət edən yalnız bir adam lazım olacaq.

Hər şey konkret şəraitdən asılı olacaq. Bu halda siz bazarın öyrənilməsini davam etdirməlisiniz ki, öz məhsullarınızı kimə sata biləcəyinizi müəyyənləşdirə bilərsiniz. Bunlar aşağıdakılar ola bilər:

- topdansatışla məşğul olan bir-iki iri ticarətçi;
- pərakəndə satışla məşğul olan bir-iki iri ticarətçi;
- iri son istehlakçılar.

İri son istehlakçılar aşağıdakılar ola bilər:

- hökumət;
- yerli hakimiyyət orqanları;
- istehsalçı təşkilatlar;
- ictimai təşkilatlar və s.

Bu siyahını davam etdirmək də mümkündür. O, sizin təklif etdiyiniz məhsul və ya xidmətlərin xüsusiyyətləri, eləcə də xarici bazarların konyunkturası nəzərə alınmaqla, potensial alıcıların gələcək axtarışlarının təxmini istiqamətini göstərəcək. Xaricdə məhsulunuzun satışı tapşırılmış şəxs necə fəaliyyət göstərməlidir? O, sizin məhsullarınızın satıldığı ölkəyə ildə beş və ya altı dəfə bir-iki həftəlik ezamiyyətlərə getməlidir və orada aşağıdakı məsələlərlə məşğul olmalıdır:

- satışlar həyata keçirməlidir;
- bazar konyunkturasının dəyişməsinin izləməlidir;
- bazarın inkişaf istiqamətlərini müəyyənləşdirməlidir;
- sifarişlər qəbul etməlidir;
- sizin müəssisənizin iş etibarlılığını möhkəmləndirməlidir;
- müştərilər tərəfindən edilən şikayətlərə baxmalı və onları aradan qaldırmalıdır.

Gördüyünüz kimi, sizin nümayəndə çox geniş əhatəli məsələlərlə məşğul olmalıdır, ona görə də onu çox diqqətlə seçmək lazımdır. Xaricdə işləmək üçün sizin nümayəndə xarici dilləri bilməlidir. Lakin heç də həmişə təsvir edilən tələblərə cavab verən, həm də lazım olan xarici dili bilən adam tapmaq mümkün olmur. Bu ideal variantdır. Xaricdə ticarət nümayəndəsindən istifadə etmək sizə nə verəcək? Bu halda siz bazarda olan vəziyyət üzərində tam nəzarətinizi saxlaya



biləcəksiniz. siz artıq vasitəçinizin öz vəzifələrini yerinə yetirib yetirməməsi ilə bağlı narahatlıq keçirməyəcəksiniz.

Xaricdə ticarət nümayəndiliyinin açılması

Xaricdə sizin ticarət fəaliyyətiniz inkişaf etdikcə, öz yerli ticarət nümayəndəliyinizi açmaq tələbatı yarana bilər. Bu an, sizin müştərilərinizin çoxu üçün məhsullarınızın əlavə alışıları haqda qəti qərarın qəbul edilməsində həlledici rol oynaya bilər. Bundan başqa, öz ticarət nümayəndəliyinizdə işləmək üçün yerli şəraiti, adət və ənənələri yaxşı bilən, həmçinin həmin ölkənin dilində danışan yerli əhalidən olan adamları işə götürə bilərsiniz.

Xarici bazara “başqasının ayaqları” üstündə necə çıxmaq olar»

Ciddi danışsaq, bu halda söhbət sizin şəxsi ticarət fəaliyyətinizdən deyil, müştərək fəaliyyətdən gedir ki, bu zaman sizin orada iştirakınızın dərəcəsi razılaşmanın şərtləri

ilə müəyyən ediləcək. "Başqasının ayaqları" ifadəsi altında, öz şəxsi məhsul və ya xidmətlərindən əlavə sizin məhsul və ya xidmətlərinizin satışı ilə məşğul olmağa razılıq verən hər hansı iri şirkət nəzərdə tutulur. Bu halda, iri şirkətlərin sizin məhsulunuz haqda bütün lazım olan informasiyaya və uyğun reklam materiallarına malik olmasından, eləcə də sizin satış siyasətinizin məqsədlərini başa düşmələrindən və qəbul etmələrindən əmin olmalısınız.

Xarici istehsalçı ilə lisenziya razılaşmasının (müqaviləsinin) imzalanması

Bəzən elə bir şərait yaranır ki, xarici ölkələrdə sizin məhsulunuzun satış bazarı olduğu halda, bir sıra səbəblər üzündən həmin bazara çıxmaq çox çətin olur. Bu çətinliklər aşağıdakı şərtlərlə bağlı ola bilər:

- Nəqliyyat xərclərinin həddən çox olması;
- Xarici bazarın böyük kapital qoyuluşunu doğrultmayan kiçik həcmi;
- Sizin istehsal xətləriniz üçün uyğun olmayan, müəyyən texnoloji və istehsal dəyişikliklərin həyata keçirilməsinin labüdlüyü;
- Yüksək gömrük rüsumları və s.

Bu halda, sizin məhsulunuzun istehsalı və hətta ola bilər ki, satışı ilə də məşğul olacaq xarici şirkətlərin biri ilə lisenziya razılaşması imzalamaq olar. Lisenziya razılaşmasının mətninə baxmamışdan əvvəl qeyd edək ki, lisenziyalama sizə müəyyən imkanlar verir. Bu imkanlar aşağıdakılardır:

- xarici bazarlarda olmayan xammalın və ya sizin istehsal etdiyiniz hissələrin ixracı;
- sizin məhsulunuzun istehsalı üçün lazım olan dəzgah və avadanlıqların ixracı;
- sizin üçün uyğun olan şərtlərlə əlavə məhsulların və ya xidmətlərin ixracı;

- onunla imzaladığınız lisenziya razılaşmasında nəzərdə tutulubsa, gələcəkdə lisenziyaçı-firmanın kommersiya fəaliyyətində fəal iştirak etmək ;
- digər şirkətlərlə lisenziya razılaşmaları imzalamaq;
- lisenziya razılaşmasının mətninə uyğun olaraq qarşılıqlı ideya mübadiləsi və s.

Lisenziya razılaşmasının (müqaviləsinin) mətninə keçək. Adətən, lisenziya razılaşması müəyyən hüquqların ötürülməsi ilə bağlı olur:

- müəyyən növ məhsulun istehsalı hüququ;
- müəyyən növ məhsulun satışı hüququ, eləcə də "nou-xau" dan istifadə etmək hüququ;
- patentlərlə qorunan ixtiralardan istifadə hüququ, eləcə də müəyyən növ məhsulun istehsalı məqsədi ilə bilik və təcrübələrdən istifadə hüququ.

Lisenziya razılaşmasına (müqaviləsinə) daxil edilməli olan əsas maddələr bunlardır:

- hər iki tərəfin adı və ünvanı ;
- razılaşmanın (müqavilənin) mövzusu;
- texniki sənədləşmə;
- təkmilləşdirilmə və yaxşılaşdırma;
- zəmanət və cavabdehlik;
- lisenziya üzrə məhsulun mənimlənməsində texniki köməyin göstərilməsi;
- ödənişlər;
- rüsum və vergilər;
- informasiya və hesabatlılıq;
- məxfiliyin təmin edilməsi;
- ötürülən hüquqların qorunması;
- reklam;
- mübahisələrin həll edilməsi;
- razılaşmanın (müqavilənin) qüvvədə qalma müddəti və onun ləğv edilməsi şərtləri.

Yaxşı olar ki, lisenziya razılaşmasının mətninə xaricdə sizin məhsulunuzun istehsalı prosesinə nəzarət etmək imkanını nəzərdə tutan maddə daxil edilsin. Bir-birinə tam şəkildə etibar etmək, yalnız ideal dünyada mümkündür. Real həyatda isə ehtiyatlılıq nümayiş etdirmək lazımdır.

Ticarət fəaliyyəti

Xaricdə ticarət etməyin bəzi aşkar xüsusiyyətlərini yadda saxlamaq lazımdır:

- xarici dil bilməyin vacibliyi;
- yerli adət və ənənələrin nəzərə alınması;
- müxtəlif ölkələrin sosial-iqtisadi fərqliliyi;
- qanunverici sistemlərin fərqliliyi ;
- yerli əhali tərəfindən alış-veriş etmənin müxtəlif motivləri.

Ona görə də, sizin işçi heyəti, yerli şəraitin və yerli bazarın xüsusiyyətlərini nəzərə almaqla xaricdə həddən artıq çevik işləməlidir.

MODUL 3



**İXRAC ZAMANI
HANSI SƏNƏDLƏR
TƏLƏB OLUNUR?**

ANAR QASIMLI

İXRAC ZAMANI HANSI SƏNƏDLƏR TƏLƏB OLUNUR?

Gömrük rəsmiləşdirilməsi zamanı tələb edilən sənədlərin siyahısını dəqiq bilmək, onları haradan və necə əldə etmək, habelə bu sənədləri öncədən hazırlamaq sizin gömrük rəsmiləşdirilməsi zamanı itirdiyiniz vaxt və maliyyə vəsaitlərinə qənaət etməyinizə şərait yaradır. Əslində ixrac zamanı tələb olunan sənədlər izafi bir prosedur kimi görünə də bu idxalçı ölkələrin tələbidir və ixrac məhsulunuzun hədəf bazarda maneəsiz şəkildə hərəkətinə xidmət edir. Çünki, dünyada bütün ölkələr ixraclarını artırmaq və ölkəyə xarici valyuta axınını təmin etmək məqsədilə davamlı olaraq ixrac prosedurlarını sadələşdirmək, ixrac zamanı tələb olunan sənədlərin sayını azaltmaq, vaxt və maliyyə itkilərini minimuma endirmək haqqında düşünür. Bu baxımdan heç bir ölkə, o cümlədən Azərbaycan ixrac zamanı zəruri olmayan sənədləri tələb etməkdə maraqlı deyil.

İxrac zamanı Azərbaycan gömrük orqanları tərəfindən tələb olunan sənədlərin siyahısı Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin 22.07.2014-cü il tarixli, 263 nömrəli Qərarı ilə təsdiq edilmişdir. Bu qərar əsasən ixracatçılar Gömrük Bəyannaməsi ilə birlikdə aşağıdakı sənədləri Azərbaycan gömrük orqanlarına təqdim etməlidir:

1. İdxalçı ilə ixracatçı arasında bağlanmış müqaviləni;
2. Nəqliyyat sənədləri;
3. Mənşə sertifikatını;
4. Fitosanitariya sertifikatını (yalnız bitki və bitkiçilik məhsulları üçün);
5. Keyfiyyət sertifikatını (yalnız Avropa İttifaqına ixrac edilən yeyinti məhsulları üçün);
6. Gömrük rüsumu və yığımlarının ödənilməsi ilə bağlı qəbzi (nəzərdə tutulduqda);
7. Lisenziyanı (yalnız prekursorlar - narkotik və psixotrop maddələrin istehsalında istifadə olunan maddələr üçün);
8. Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin sərəncamı və ya müvafiq dövlət orqanlarının rəyləri;
9. İcazə sənədini (nəzərdə tutulduqda);
10. Xüsusi icazə sənədini (yalnız ixrac nəzarətinə düşən mallar üçün).

Yuxarıdakı siyahıdan görüldüyü kimi Azərbaycandan ixrac olunan bütün məhsullar üçün 3 sənəd (idxalçı ilə ixracatçı arasında müqavilə, mənşə sertifikatı və nəqliyyat sənədləri) mütləqdir. Məsələn, əgər siz Azərbaycanda istehsal olunmuş elektrik kabellərini ixrac etmək istəyirsinizsə, bu halda hədəf bazardan asılı olmayaraq yalnız bu 3 sənədi gömrük orqanlarına təqdim etməyiniz kifayətdir. Əgər, Türkiyəyə pomidor ixrac etmək istəsəniz onda bu 3 sənəd ilə yanaşı, fitosanitar sertifikatını, Avropa İttifaqı ölkələrinə ixrac etmək istəyirsinizsə əlavə olaraq keyfiyyət sertifikatını da Azərbaycan gömrük orqanlarına təqdim etməlisiniz.

GÖMRÜK BƏYƏNNAMƏSİ

Malın gömrük rəsmiləşdirilməsi məqsədilə istifadə olunan və 4 əsas vərəqdən, bir neçə adda məhsulun bəyan edilməsi halında isə əlavələrdən ibarət olan rəsmi sənəddir. Deklarasiyanın 4 əsas vərəqi aşağıdakı kimi bölüşdürülür:

- ❖ birinci vərəq-gömrük orqanında və xüsusi arxivdə saxlanılır;
- ❖ ikinci vərəq (statistik) - gömrük statistikasına şöbəsində (bölməsində) qalır;
- ❖ üçüncü vərəq - bəyannaməçiyə qaytarılır;
- ❖ dördüncü vərəq-bəyannaməçiyə qaytarılır və ixrac zamanı mal müşayiət sənədlərinə əlavə olunur.

MÜQAVİLƏ

İxrac zamanı Azərbaycan gömrük orqanları tərəfindən tələb edilən daha bir sənəd sizinlə həmin məhsulun alıcısı (xarici ölkədə olan) arasında imzalanmış müqavilədir.

Müqavilələr məhsulların gömrük rəsmiləşdirilməsi, məhsula görə ödənişin qəbul edilməsi və ya ödənişin edilməsi, habelə ticarət zamanı yaranan biləcək mümkün mübahisəli hallarda hüquqlarınızın qorunması baxımından tələb olunan mühüm sənəddir. Müqavilələr adətən iki dildə (alıcı və satıcının mənsub olduğu ölkənin dilləri) tərtib olunur. Müqavilələr ixracatçı şirkətin hüquq və ya satış şöbəsi tərəfindən hazırlanmalıdır. Əgər şirkətiniz daxilində belə bir şöbə mövcud deyilsə və ya müqavilələrin hazırlanması sahəsində çətinlik yaranarsa bu sahədə xidmət təklif edən mütəxəssislərə müraciət etməyiniz məsləhət görülür.

Beynəlxalq alqı-satqı müqavilələrində aşağıdakı detallar öz əksini tapmalıdır;

- sizin qarşı tərəflə əməkdaşlığınızın bütün detalları
- alqı-satqının predimetini olan məhsulun adı, miqdarı
- əməkdaşlığın qüvvədə olma müddəti
- idxalçının və ixracatçının ünvanı, bank rekvizitləri
- malın çatdırılma üsulları (İncoterms)
- ödəniş aparılacağı valyutanın növü və bu vəsaitin ödəmə şərtləri
- mübahisə yaranarsa onun necə həll ediləcəyi ilə bağlı şərtlər:



Onu da qeyd edək ki, siz bütün mal partiyalar üzrə idxalçı ilə ayrı-ayrı müqavilələr bağlamaq məcburiyyətində deyilsiniz. Bir müqaviləni həmin müqavilənin qüvvədə olma müddəti ərzində bir neçə mal partiyası üçün də istifadə edə bilərsiniz. Ancaq müqavilənin predimeti olan mal ilə ixrac edilən mal eyni olmalı, müqavilənin müddəti isə ixrac əməliyyatının aparıldığı vaxtı da əhatə etməlidir. Məsələn, siz Rusiyada fəaliyyət göstərən idxalçı tərəfdaşınız ilə 2014-cü ildə xurma məhsulu üzrə 5 il müddətinə əməkdaşlığa dair müqavilə imzalamalısınız. Əgər 2017-ci ilin fevral ayında Rusiyaya yenə xurma satmaq istəyirsinizsə, onda həmin müqavilədən istifadə edə bilərsiniz.

NƏQLİYYAT SƏNƏDİ

İxrac zamanı Azərbaycan gömrük orqanlarına təqdim etməli olduğunuz sənədlərdən biri də nəqliyyat sənədidir. Nəqliyyat sənədləri ixrac etdiyiniz malı nəql etməyi planlaşdırdığınız nəqliyyat vasitəsindən asılı olaraq müəyyən edilir və aşağıdakı növləri mövcuddur:

- **Nəqliyyat qaiməsi (CMR)**
- **Hava yol qaiməsi (Airway Bill)**
- **Konosament (Bill of Lading)**
- **Dəmiryol qaiməsi (Railway Bill)**

Yuxarıda qeyd olunan sənədlər haqqında ətraflı məlumatı “Mallarımı xarici bazarlara necə çatdırma bilərəm?” 6-cı modulundan əldə edə bilərsiniz.

Beynəlxalq ticarətdə malların göndərilmə vasitələrindən asılı olaraq poçt qəbzi və s kimi sənədlərdən də istifadə oluna bilər.

Lakin, mal hansı nəqliyyat vasitəsilə daşınırsa o nəqliyyata dair yuxarıda qeyd olunan sənəd gömrük orqanlarına təqdim edilməlidir. Məsələn, siz malınızı dəmiryolu vasitəsilə daşıyırsınızsa yuxarıda sadalanan sənədlərdən yalnız dəmiryol qaiməsini (**Railway Bill**) gömrük orqanlarına təqdim etməlisiniz.

SERTİFİKATLAR

İxrac zamanı tələb olunan sənədlərin böyük bir hissəsini sertifikatlar təşkil edir. Sertifikatlar, idxalçı ölkə tərəfindən məhsulunuzun qarşısında qoyulmuş tələblərə, eləcə də insan, heyvan və bitkilərin sağlamlığına və təhlükəsizliyinə, ətraf mühitin mühafizəsinə dair tələblərə uyğun olduğunu təsdiq edən sənəddir. Məhsulların sertifikatlaşdırılması onların sərbəst dövriyyəsinə, məhsulların təkrar sertifikatlaşdırma aparmadan idxal-ixracına şərait yaradır. Ümumiyyətlə, Azərbaycanda malların ixracı üçün aşağıdakı sertifikatların alınması tələb olunur:

Mənşə sertifikatı. Bu sertifikat hansı məhsul ixrac etməyinizdən və hansı bazara ixrac etməyinizdən asılı olmayaraq bütün məhsullar üzrə tələb olunur. Ümumiyyətlə isə mənşə sertifikatının əsas məqsədi məhsulun istehsal



ölkəsini göstərməkdir. Başqa sözlə, bu sertifikat idxalı ölkənin gömrük orqanlarının əməkdaşlarına sizin həmin ölkəyə ixrac etdiyiniz məhsulun haradan gəldiyini asanlıqla müəyyənləyirə bilməsinə xidmət edir. Digər tərəfdən mənşə sertifikatı, sizə beynəlxalq ticarətdə bəzi imtiyazlardan istifadə etməyə imkan verir. Belə ki, məsələn, keçən əsrin 80-ci illərindən başlayaraq bəzi inkişaf etmiş ölkələr (ABŞ, Avropa İttifaqı, Yaponiya, Kanada, Norveç, İsveçrə, Avstraliya və s.) tərəfindən digər zəif inkişaf etmiş və inkişafda olan ölkələrin iqtisadi inkişafına kömək məqsədilə mənşəyi bu ölkələr olan məhsulların idxalı zamanı əhəmiyyətli güzəştlər nəzərdə tutan Ümumiləşdirilmiş Preferensiyalar Sistemi (GSP- "Generalised Scheme of Preferences) proqramların tətbiqinə başlamışdır. Sözügedən sistem haqqında "İxrac zamanı mən vergi ödəməliyəm?" modulunda ətraflı məlumat verilmişdir.

Bu güzəştlərdən yararlanma bilmək üçün isə siz məhsulunuzun məhz həmin proqramda nəzərdə tutulmuş benefisiar ölkələrdən birində istehsal etdiyinizi sübuta yetirə bilməlisiniz. Bunun üçün isə mənşə sertifikatı köməyinizə çatır.

Məsələn, fərz edək ki Siz Yaponiyaya ev toyuqlarının sümükdən ayrılmış cəmdəklərini ixrac edirsiniz. Əgər GSP ölkəsinə ixrac üçün "A" mənşə sertifikatını əldə etmiş olsanız Yaponiya gömrüyünə heç bir idxal gömrük rüsumu ödəmək məcburiyyətində qalmayacaqsınız. Amma Sizin GSP ölkəsindən olmayan digər rəqibləriniz Yaponiya büdcəsinə 3% məbləğində idxal gömrük rüsumu ödəməli olacaqdır. Nümunəyə nəzər salaıq. Fərz edək ki, Sizinlə bərabər Yaponiyaya ixrac edən Rusiyada (Yaponiyanın GSP proqramında benefisiar deyil) fəaliyyət göstərən rəqibiniz ev toyuqlarının sümükdən ayrılmış cəmdəklərinin 1 kq-nı 2 ABŞ dollarına istehsal edir. Azərbaycan Yaponiyanın GSP proqramının benefisiarı olduğu üçün Siz məhsulunuz üçün "A" mənşə sertifikatı əldə etmiş olsanız bu zaman heç bir rüsum ödəmədiyiniz halda, Rusiyalı rəqibiniz Yaponiyaya ixrac zamanı hər bir kq ev toyuqlarının sümükdən ayrılmış cəmdəkləri üçün 0,06 ABŞ dolları idxal gömrük rüsumu ödəməlidir. Bu rəqəm ilk baxışdan kiçik kimi görünsə də beynəlxalq ticarətdə qiymət üstünlüyü baxımından kifayət qədər yüksək bir rəqəmdir. Belə ki, əgər ixracınız 10 ton olarsa ödəməli olduğunuz 600 ABŞ dolları məbləğindəki idxal gömrük rüsumunu ödəməkdən azad olarsınız. Bu isə Sizin məhsulunuzun Rusiyalı rəqibiniz ilə müqayisədə daha ucuz başa gəlməsinə və Yapon bazarında daha rəqabətqabiliyyətli olmasına imkan verir.

Məsələn, Yaponiya dövlətinin elan etdiyi və hal-hazırda da qüvvədə olan ÜPS Proqramı çərçivəsində bu ölkəyə ixrac olunan malların siyahısı (gömrük kodu ilə) və onlara tətbiq olunan vergi güzəştlər barədə məlumatı aşağıdakı linklərdən əldə etmək mümkündür:

<http://www.mofa.go.jp/policy/economy/gsp/product.pdf>

<http://www.mofa.go.jp/policy/economy/gsp/benef.pdf>

Bununla yanaşı, hazırda Azərbaycan ilə Rusiya, Qazaxıstan, Belarus, Ukrayna, Özbəkistan, Qırğızıstan, Gürcüstan, Moldova və Tacikistan arasında ikitərəfli sərbəst ticarət sazişləri qüvvədədir ki, bu sazişlərin müddəalarına əsasən mənşəyi Azərbaycan olan bütün məhsullar həmin ölkələrə ixrac edilərkən idxal gömrük rüsumundan azad edilir. Lakin, qarşı tərəfin gömrük orqanları sizin məhsulunuzun Azərbaycan malı olmasını məhz mənşə sertifikatı əsasında müəyyənləşdirir.

Bəs mənşə sertifikatını necə əldə etmək olar?

Mənşə sertifikatının verilməsi elektron üsulla da həyata keçirilir. Bunun üçün ixracatçı Nazirliyin www.economy.gov.az saytına daxil olmalı və müraciət ərizəsi ilə birlikdə tələb olunan sənədlərin surətini müvafiq qrafalarda yerləşdirməlidir. Ərizə yazılı formada tərtib olunur və aşağıdakı məlumatları əks etdirir:

- ərizənin ünvanlandığı orqanın adı;
- ərizəçi fiziki şəxs olduqda onun soyadı, adı, atasının adı və ünvanı, şəxsiyyətini təsdiq edən sənəd haqqında məlumatlar;
- ərizə hüquqi şəxsin adından verildikdə onun adı və hüquqi ünvanı;
- sifarişçinin alıcı ilə bağladığı müqavilənin rekvizitləri, alıcının adı, malın miqdarı və adı, malın daşınacağı nəqliyyatın növü və malın mənşə ölkəsi haqqında məlumatın əks olunduğu tələbin qısa məzmunu;

Mənşə sertifikatının verilməsi proseduru, keçirilən mənşə ekspertizalarının nəticələri əsasında müəyyən olunur.

İcazənin verilməsi üçün tələb olunan sənədlərin siyahısı:

- sifarişçi hüquqi şəxs olduqda dövlət qeydiyyatı haqqında şəhadətnamənin və hüquqi şəxslərin dövlət reyestrindən çıxarışın surəti;

- sifarişçi hüquqi şəxs yaratmadan sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan fiziki şəxs olduqda fiziki şəxsin sahibkarlıq uçotu haqqında şəhadətnamənin surəti;
- sifarişçi ilə alıcı arasında bağlanmış müqavilənin surəti (olduğu halda);
- qaimə-fakturanın (invoysun) surəti;
- ixrac olunan məhsulun ilkin xammalının,
- yarımfabrikatın yaxud məhsulların hazırlanmasında iştirak edən digər materialların alınmasını təsdiq edən müqavilə və ya başqa təsdiqedicə sənədlərin surəti;
- ixrac olunan məhsulun ilkin xammalı, yarımfabrikatı, yaxud məhsulların hazırlanmasında iştirak edən digər materialları xarici ölkə mənşəli olduğu təqdirdə, emal nəticəsində malın xarici iqtisadi fəaliyyətin əmtəə nomenklaturası (XİF ƏN) üzrə mövqeyində ilk dörd rəqəmdən ən azı birinin səviyyəsində dəyişmənin olması və ya advalor pay qaydası tətbiq olunduğu hallarda istifadə olunmuş materialların dəyərinin göndərilən malın qiymətinin faizlə müəyyən edilmiş həddə çatması ilə əlaqədar sənədlər;
- mənşə sertifikatının verilməsinə görə dövlət rüsumunun ödənilməsi haqqında qəbzın surəti.

Qeyd edək ki, məhsulunuzun həqiqətən Azərbaycan mənşəli olmasını müəyyən etmək üçün İqtisadiyyat Nazirliyi yanında **Antiinhisar Siyasəti və İstehlakçıların Hüquqlarının Müdafiəsi Dövlət Xidməti** (ASİHMDX) ərizə və ona əlavə edilmiş sənədlərinizin surətini müvafiq ekspertizanın keçirilməsi məqsədilə 1 (bir) iş günündən gec olmayaraq **Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat Nazirliyi İstehlak Mallarının Ekspertizası Mərkəzi Məhdud Məsuliyyətli Cəmiyyəti**-ə (İMEM) təqdim edir.

Ekspertizanın keçirilməsi ilə bağlı rüsumun məbləği Azərbaycan Respublikası Tarif (qiymət) Şurasının 24 noyabr 2011-ci il tarixli 09 nömrəli Qərarı ilə təsdiq edilmişdir.

Sıra №-si	Xidmətlərin adı	Tariflər (ƏDV ilə, manatla)
II. Malın mənşə ölkəsinin müəyyən edilməsi üzrə ekspertizanın keçirilməsi xidmətləri		
1.	Kənd təsərrüfatı məhsulları (çəkiyə görə)	
1.1.	10 tona qədər	9,0
1.2.	10 tondan 50 tona qədər	20,0
1.3.	50 tondan 100 tona qədər	30,0
1.4.	100 tondan 200 tona qədər	40,0
1.5.	200 tondan 500 tona qədər	90,0
1.6.	500 tondan yuxarı	170,0
2.	Yeyinti məhsulları (çəkiyə görə)	
2.1.	10 tona qədər	9,0
2.2.	10 tondan 50 tona qədər	20,0
2.3.	50 tondan 100 tona qədər	30,0
2.4.	100 tondan 200 tona qədər	40,0
2.5.	200 tondan 500 tona qədər	90,0
2.6.	500 tondan yuxarı	170,0
3.	Sənaye malları (çəkiyə görə)	
3.1.	10 tona qədər	20,0
3.2.	10 tondan 50 tona qədər	30,0
3.3.	50 tondan 100 tona qədər	50,0
3.4.	100 tondan 200 tona qədər	90,0

3.5.	200 tondan 500 tona qədər	110,0
3.6.	500 tondan yuxarı	170,0
4.	Kimya sənayesi və neft məhsulları (hər bir ton üçün)	1,0
5.	Maşın və avadanlıqlar (dəyərə görə)	
5.1.	20 min manata qədər	45,0
5.2.	20 min manatdan 50 min manata qədər	95,0
5.3.	50 min manatdan 75 min manata qədər	145,0
5.4.	75 min manatdan 100 min manata qədər	195,0
5.5.	100 min manatdan yuxarı	245,0
6.	Texta və meşə materialları (həcmə görə)	
6.1.	30 m ³ -ə qədər	150,0
6.2.	30 m ³ -dən 60 m ³ -ə qədər	200,0
6.3.	60 m ³ -dən yuxarı	250,0
7.	Xam neft (hər bir sertifikat üçün keçirilən ekspertizaya görə)	2300,0
8.	Neft məhsulları (1 ton üçün)	0,10
9.	Təbii qaz (1 mln. m³ üçün)	280,0
10.	Elektrik enerjisi (1 mln. kVts üçün)	225,0
11.	Qara metal (1 ton üçün)	0,04
12.	Əlvan metal (1 ton üçün)	2,0
13.	Əlvan metal birləşmələri (oksidlər, hidroksidlər, peroksidlər) (1 ton üçün)	0,5
14.	İstehsalat və məişət tullantıları (1 ton üçün)	1,0

Bundan sonra İMEM1 (bir) iş günü ərzində malınızın mənşə ölkəsinin müəyyən etmək məqsədilə ekspertiza keçir, onun nəticələri əsasında iki nüsxədə ekspertiza aktı tərtib edir, aktın bir nüsxəsini tərtib olunduğu gün ərzində İMEM-ə təqdim edir. Bu akt əsasında ASİHMDX tərəfindən 1 (bir) gün ərzində mənşə sertifikatı tərtib olunur, səlahiyyətli şəxsin imzası və İMEM-nin möhürü ilə təsdiq edilir və sizə verilir.

Məsələn, əgər siz ixrac etmək istədiyiniz 1 ton pomidor üçün mənşə sertifikatını almaq istəyirsinizsə, bunun üçün mənşə sertifikatı üçün 20 manat, ekspertiza keçirilməsi üçün isə 9 manat olmaqla cəmi 29 manat rüsum ödəməlisiniz. Rüsumun ödənilməsi ilə bağlı qəbzləri təqdim etdikdən sonra ən gec 5 (beş) gün ərzində sertifikatınızı ala bilərsiniz.

Qeyd etmək lazımdır ki, MDB ölkələrinə ixrac edillən məhsullar üçün **Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin 2012-ci il 10 iyul tarixli 152 nömrəli Qərarı** (<http://www.e-qanun.az/framework/183>) ilə təsdiq edilmiş Forma CT-1 Mənşə Sertifikatı dərc olunur (Əlavə 1).

Ümumiləşdirilmiş Preferensiyalar Sisteminə daxil olan inkişaf etmiş ölkələrə malların ixracı zamanı "A" formalı mənşə sertifikatı təqdim olunur (Əlavə 2).

Sertifikatı təqdim edən orqanın ünvanı və əlaqə vasitələri:

Ünvan: Bakışəhəri, Ü.Hacıbəyli, 84 (Hökumət evi)
Telefon: (+99412) 4938867
Faks: (+99412) 4925895
E-mail: office@economy.gov.az
İnternet səhifəsi: <http://www.economy.gov.az>

Fitosanitar sertifikatı

Bu sertifikat bitki, meyvə, tərəvəz və onlardan hazırlanan mal partiyasına və ya yükə verilir. İxracatçı sertifikat almaq üçün Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi yanında Fitosanitar Nəzarət

üzrə Dövlət Xidmətinə müraciət etməli və aşağıdakı tələb olunan sənədləri təqdim etməlidir:

dövlət qeydiyyatı haqqında sənəd;

Dövlət Rüsümü haqqında Azərbaycan Respublikasının Qanununa əsasən 1 nəqliyyat vasitəsinə görə nəzərdə tutulan 1 manat rüsumunun ödənilməsinə dair qəbz;

bitki və bitkiçilik məhsullarının təsviri sənədi.

Sənədlər təqdim edildikdən sonra məhsula fitosanitar karantin baxışı aparılır. İxrac olunan yüklərə ətraflı fitosanitar karantin baxışı ilk yüklənmə yerində, hava, dəniz və çay limanlarında, dəmiryol stansiyalarında və digər təkrar yüklənmə məntəqələrində (ixrac partiyasının formalaşması zamanı) həyata keçirilir. Mallarda hər hansı uyğunsuzluq aşkarlanmadıqda daxili karantin sertifikatı verilir. Daxili karantin sertifikatı 2 nüsxədə hazırlanır, biri mal sahibinə verilir, digəri yerli Karantin Xidmətində qalır. Daxili karantin sertifikatının verilməsi barədə Dövlət Xidmətinin yerli qurumu tərəfindən dərhal məhsulun respublikadan ixrac olunduğu sərhəd fitosanitar nəzarəti məntəqəsinə bildiriş göndərilir. Mal sərhəd karantin xidmətinə gətirilərkən xidmət tərəfindən mala vizual karantin baxışı keçirilir və uyğunsuzluq olmadıqda xidmət tərəfindən 2 nüsxədə hər nəqliyyat vahidinə sertifikat verilir. Onun bir nüsxəsi ərizəçiyə (yük sahibinə) verilir, digər nüsxəsi isə Dövlət Xidmətinin sərhəd fitosanitar nəzarəti məntəqəsində saxlanılır.

İxrac olunan yüklər sərhəddə fitosanitar nəzarəti məntəqəsində boşaldılmadan birbaşa xarici dövlətlərə göndərilərkən, bitki və bitkiçilik məhsulları mal partiyası formalaşdığı və göndərildiyi yerlərdə qablaşdırılır, plomblanır və nəqliyyat vasitələrinə yüklənir. Həmin yükə Dövlət Xidmətinin yerli qurumları tərəfindən 3 nüsxədə fitosanitar sertifikatı 5 gün ərzində hazırlanır və onun bir nüsxəsi həmin qurumda saxlanılır, iki nüsxəsi isə ərizəçiyə verilir. Ərizəçi yükü

sərhədə çatdırdıqda, fitosanitar sertifikatının bir nüsxəsini Dövlət Xidmətinin fitosanitar nəzarəti məntəqəsinə verməlidir və yük açılmadan, bölünmədən, digər yüklərə qarışdırılmadan və yenidən qablaşdırılmadan müəyyən olunmuş qaydada üzərində, gömrük tələblərinə riayət etməklə, vizual fitosanitar karantin baxışı həyata keçirilərək yola salınmalıdır.

Sertifikatı təqdim edən orqanın ünvanı və əlaqə vasitələri

Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi Yanında Dövlət Fitosanitar Nəzarəti

AZ 1106, Bakı şəhəri, N.Nərimanov küçəsi, 7a

(012) 562-87-60/(012) 562-82-45

İnternet sahifəsi: <http://www.dfnx.gov.az/>

Keyfiyyət sertifikatı

Bu sertifikatı yalnız Avropa İttifaqına üzv olan 28 ölkəyə yeyinti məhsulları ixrac edən sahibkarların əldə etməsi məcburidir. Qeyd edək ki, keyfiyyət sertifikatını da Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat Nazirliyi yanında Antiinhisar Xidməti və İstehlakçıların Müdafiəsi Dövlət Xidmətindən əldə edə bilərsiniz (Əlavə 3). Bunun üçün də əvvəlcə müvafiq ərizə ilə Xidmətə müraciət etməlisiniz. Ərizənin formasını Xidmətin və ya İqtisadiyyat Nazirliyinin internet sahifələrindən əldə edə bilərsiniz. Eyni zamanda ərizə ilə yanaşı aşağıdakı sənədləri də təqdim etmək məcburiyyətindəsiniz:

- sifarişçi hüquqi şəxs olduqda dövlət qeydiyyatı haqqında şəhadətnamənin surəti;
- sifarişçi hüquqi şəxs yaratmadan sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan fiziki şəxs olduqda fiziki şəxsin sahibkarlıq uçotu haqqında şəhadətnamənin surəti;
- mənşə sertifikatının surəti;
- uyğunluq sertifikatının surəti;
- gigiyenik sertifikatının surəti;
- bitki mənşəli məhsullar üçün fitosanitar sertifikatın surəti;

- MODUL 3
- heyvan mənşəli məhsullar üçün baytarlıq şəhadətnaməsinin surəti;
 - sifarişçi ilə alıcı arasında bağlanmış müqavilənin surəti;
 - ixrac ediləcək məhsula dair qaimə-faktura (invoys);
 - müəssisəyə məhsulların ixracı üçün təsdiqedic kod nömrəsinin verilməsini təsdiq edən şəhadətnamənin surəti;
 - dövlət rüsumunun ödənilməsi haqqında qəbz.

Öz növbəsində Xidmət ərizə və ona əlavə edilmiş sənədləri müvafiq ekspertizanın keçirilməsi üçün 1 (bir) iş günündən gec olmayaraq İMEM-ə edir. Sənədlər İMEM-ə daxil olduqdan sonra İMEM ilə müvafiq xidmətlərin göstərilməsinə dair müqavilə bağlamalı, rüsum ödəməli və bununla əlaqədar müvafiq bank sənədini Büroya təqdim etməlisiniz.

Ekspertizanın keçirilməsi ilə bağlı rüsumun məbləği Azərbaycan Respublikası Tarif (qiymət) Şurasının 24 noyabr 2011-ci il tarixli 09 nömrəli Qərarı ilə təsdiq edilmişdir:

Sıra №-si	Xidmətlərin adı	Tariflər (ƏDV ilə, manatla)
III.	Avropa İttifaqı ölkələrinə yeyinti məhsullarının ixracı ilə məşğul olan istehsal və emal müəssisələrində təsdiqedic kod nömrəsinin verilməsi məqsədi ilə ekspertizanın keçirilməsi (bir ekspertiza üçün)	430,0

Bundan sonra İMEM tərəfindən məhsul partiyasından götürülmüş nümunənin ekspertizası keçirilir (ekspertizanın müddəti müayinə olunan keyfiyyət və təhlükəsizlik göstəricilərindən asılı olaraq dəyişir) və nəticələri əsasında iki

nüsxədə sınaq protokolu tərtib olunur. Sınaq protokolunun bir nüsxəsi tərtib olunduğu gün ərzində Dövlət Xidmətinə təqdim olunur. Ekspertizanın nəticələri əsasında nümunənin keyfiyyət və təhlükəsizlik göstəriciləri müvafiq normativ-texniki sənədlərin tələblərinə cavab verdiyi təqdirdə, Dövlət Xidməti tərəfindən 1 (bir) gün ərzində keyfiyyət sertifikatı tərtib olunur, səlahiyyətli şəxsin imzası və Dövlət Xidmətinin möhürü ilə təsdiq edilir və sizə verilir.

Qeyd: Avropa İttifaqına şərab ixrac etmək istəyən şirkətlər dan mütləq şəkildə **VI ŞƏRAB MƏHSULLARI ÜZRƏ KEYFİYYƏT SERTİFİKAT**ını (Əlavə 4) əldə etməlidirlər (http://e-qanun.az/alpdata/framework/data/12/f_12681.htm).

Sertifikatı təqdim edən orqanın ünvanı və əlaqə vasitələri:

*Bakı şəhəri, Yasamal rayonu,
Həsən bəy Zərdabi prospekti, 88 A
Telefon: (+99412) 4981501 / (+99412) 4981504
Faks: (+99412) 4972408
E-mail: office@consumer.gov.az
İnternet sahifəsi: <http://www.consumer.gov.az>
İndeks: AZ1011*

Gömrük rüsumu

Gömrük rüsumu və yığımlarının ödənilməsi ilə bağlı qəbz 4-cü modulda daha ətraflı tanış ola bilərsiniz)

İxrac lisenziyası

Qeyd edək ki, Azərbaycanda ixrac olunan məhsulların heç birinə (yalnız prekursorlar) ixrac zamanı lisenziya tələb olunmur. Yalnız prekursorların ixracı zamanı müvafiq lisenziyanı Azərbaycan gömrük orqanına təqdim etməlisiniz. "Narkotik vasitələrin, psixotrop maddələrin və onların prekursorlarının



dövriyyəsi haqqında” 28 iyun 2005-ci il tarixli Azərbaycan Respublikası Qanuna əsasən Prekursor dedikdə narkotik vasitələrin və psixotrop maddələrin hazırlanması məqsədilə istifadə edilən kimyəvi maddələr və onların duzları, habelə Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyi ilə yuxarıda göstərilən kateqoriyalara aid edilmiş kimyəvi maddələr və onların duzları başa düşülür.

Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin sərəncamı və ya müvafiq dövlət orqanlarının rəyləri

İxrac zamanı bəzi məhsulların ölkədən çıxarılması üçün Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin müvafiq sərəncamı tələb olunur. Bu məhsulların siyahısına, silah və hərbi texnika, onların istehsalı üçün zəruri olan ehtiyat hissələri, barıt, partlayıcı maddələr, partlayış və pirotexnika vasitələri, nüvə materialları, texnologiyaları, avadanlıqları və qurğuları, xüsusi qeyri-nüvə materialları, radioaktiv şüalanma mənbələri, radioaktiv tullantılar da daxil olmaqla, Azərbaycan Respublikasının ərazisində dövriyyəsi məhdudlaşdırılan narkotik vasitələr və psixotrop maddələr, habelə kimyəvi

zəhərlər, silahlanma və hərbi texnikanın yaradılması üçün istifadə olunan elmi-texniki məlumatın və texnologiyaların, material və avadanlıqların ayrı-ayrı növləri, qan, qan komponentləri və onlardan hazırlanan preparatlar, emal edilməmiş almaz daxildir.

Eyni zamanda bir qrup məhsulun da ixracı zamanı müvafiq dövlət orqanının rəyi zəruridir. Bu məhsullar çöl heyvanları, yabanı bitkilər və qazıntılarda tapılmış heyvan sümükləri, vəhşi heyvanlardan və yabanı bitkilərdən dərman istehsalı üçün xammal; ilan, böyə və əqrəb zəhərləri, Azərbaycan Respublikası ərazisində quruda və dəniz iqtisadi zonası hüdudlarında yerləşən istilik enerji və mineral xammal yataqları haqqında və rayonlar üzrə məlumat, İxtiralar, «Nou Hau» və elmi tədqiqat işlərinin nəticələri, incəsənət əsərləri, kolleksiya əşyaları və əntiq mallar, Azərbaycan Respublikasının ərazisində dövriyyəsinə nəzarət edilən psixotrop maddələr, sərgi, qastrol səfərləri, təqdimat, beynəlxalq mədəniyyət tədbirləri və bərpa işləri ilə əlaqədar, Azərbaycan Respublikasının milli mədəniyyət əmlakının Dövlət Siyahısına daxil edilmiş mədəni sərvətlərdir.

İcazə sənədi

Bu sənəd də bütün məhsullar üçün deyil, yalnız ixracına Gömrük Məcəlləsinin 215-ci maddəsi, "Mülki dövriyyənin müəyyən iştirakçılarına mənsub ola bilən və dövriyyədə olmasına xüsusi icazə əsasında yol verilən (mülki dövriyyəsi məhdudlaşdırılmış) əşyaların siyahısı haqqında" Azərbaycan Respublikasının Qanunu (<http://www.e-qanun.az/framework/4791>) və Azərbaycan Respublikası Prezidentinin və Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin qərarları ilə məhdudiyət qoyulmuş mallar üçün tələb olunur.

Xüsusi icazə sənədi

Bu sənəd ixrac nəzarətinə düşən mallar üçün tələb edilir. Mənşəyindən, mülkiyyətçisindən və istehsal vaxtından asılı olmayaraq bu Qanunun tələb və şərtlərinə əsasən aşağıdakı mallar (işlər, xidmətlər, əqli fəaliyyətin nəticələri) ixrac nəzarətinə düşür:

1. Azərbaycan Respublikasının tərəfdar çıxdığı dövlətlərarası beynəlxalq müqavilələrdə nəzərdə tutulmuş ixrac nəzarətinə düşən mallar (işlər, xidmətlər, əqli fəaliyyətin nəticələri) və texnologiyalar;
2. kütləvi qırğın silahları və onların çatdırılma (daşınma) vasitələri daxil olmaqla, hərbi təyinatlı mallar;
3. kütləvi qırğın silahlarının, silahların, hərbi texnikanın və sursatların yaradılmasında və hazırlanmasında istifadə oluna bilən ikili təyinatlı mallar (işlər, xidmətlər, əqli fəaliyyətin nəticələri);
4. partlayıcı və radioaktiv maddələr, materiallar, radioaktiv mənbəli cihazlar, ionlaşdırıcı şüa mənbələri, qurğuları;
5. müvafiq icra hakimiyyəti orqanının müəyyən etdiyi, o cümlədən son istifadəsinə və ya istifadəçisinə görə ixrac nəzarətinə düşən digər mallar (işlər, xidmətlər, əqli fəaliyyətin nəticələri).

Qeyd edək ki, yuxarıda sadalanan sənədləri qanunvericiliklə gömrük orqanlarına təqdim etmək məcburidir. Başqa sözlə, əgər siz ixrac etmək niyyətindəsinizsə onda məhsuldan asılı olaraq yuxarıdakı sənədləri əldə etməli və gömrük orqanlarına təqdim etməlisiniz. Lakin, bu sənədlər ilə yanaşı bir sıra sənədlər də vardır ki, onları da əldə etməyiniz və özünüzlə götürməyiniz məsləhətdir. Həmin **könüllü** sənədlər aşağıdakılardır:

Qaimə-faktura (invoys)

Bu sənəd standart alqı-satqı sənədi olmaqla yanaşı bir sıra vacib məlumatları özünə əks etdirir. Burada alqı-satqı

predimeti olan məhsulun tam adı, sayı, qiyməti və dəyəri, habelə hər iki tərəfin də imza və möhürləri mütləq olmalıdır. Eyni zamanda, əgər sizin ixrac etdiyiniz məhsul ixrac təşviqi ödənilən məhsulların siyahısına daxildirsə, onda qaimə-fakturada qeyd olunmuş məbləğin 3%-i miqdarında (əlavə əmsal olduqda, hesablanmış ixrac təşviqinin məbləği əmsala vurulur) dövlət büdcəsindən ixrac təşviqi ala bilərsiniz.

Baytarlıq şəhadətnaməsi

Baytarlıq şəhadətnaməsi heyvanlara, kəsilmiş ətlərə və heyvan mənşəli məhsullara verilir. Şəhadətnaməni əldə etmək üçün Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi yanında Dövlət Baytarlıq Xidmətinə müraciət etməlisiniz (Əlavə 5). Bunun üçün müraciət ərizənizə aşağıdakı sənədləri də əlavə etməlisiniz:

1. məhsul barədə məlumat;
2. məhsulun adı və miqdarı;
3. məhsulun mənşəyi barədə məlumat;
4. Məhsulun yekun təyinatı və istifadə yeri.

Əgər sənədləriniz qaydasındadırsa və Azərbaycan Respublikasının Dövlət Rüsümü haqqında Qanununa uyğun olaraq 5 manat məbləğində dövlət rüsumunun ödənilməsi ilə bağlı qəbzi Dövlət Xidmətinə təqdim etməsənizsə onda sonuncu bu sizin məhsulu müayinədən keçirir və hər hansı bir uyğunsuzluq aşkar etmədikdə sizə elə həmin gün də "Baytarlıq" şəhadətnaməsini təqdim edir.

Sertifikatı təqdim edən orqanın ünvanı və əlaqə vasitələri:

Azərbaycan Respublikası, Az-1115 , Bakı şəhəri, 8-ci mikrorayon, 3123 m orqanı
İnternet sayt, <http://www.vet.gov.az/>
E-mail: sector-umu@vet.gov.az

Gigiyenik sertifikat

Qeyd edək ki, ölkədə istehsala başlayan bütün sahibkarların bu sertifikatı alması məcburidir. Bu sertifikatın əldə edilməsi üçün ixracatçı ərizə, dövlət rüsumunun ödənilməsi ilə bağlı qəbz (rüsumun məbləği 15 manatdır) və aşağıdakı sənədlər ilə Azərbaycan Respublikası Sanitariya və Epidemioloji Nəzarət Mərkəzinə müraciət etməlidir:

- Sanitar-epidemioloji xidmətin mütəxəssisləri tərəfindən götürülmüş məhsulun nümunəsi;
- İstehsal olunan yeyinti məhsulları üçün əlavə olaraq istehsalçı tərəfindən sanitariya norma və qaydalarının tələblərinə uyğunluğu haqqında ərazi dövlət sanitar nəzarəti orqanının müayinə aktı.

Müraciət Mərkəzə daxil olduqdan sonra məhsul Mərkəzin laboratoriyasında gigiyenik yoxlamadan keçirilir və əgər müsbət rəy olarsa, reyestrdən keçirilərək 10 iş günü ərzində müvafiq sertifikat verilir. Gigiyenik sertifikat yerli məhsullar üçün 1 il, idxal olunan məhsullar üçün isə 6 ay müddətinə qüvvədə olur.

Sertifikatı təqdim edən orqanın ünvanı və əlaqə vasitələri:

Ünvan: AZ1022, Bakı, Nəsimi, Akademik Mirəsədulla Mirqasimov, 1

Telefon: (+994 12) 441-26-03, (+994 12) 598-50-94,
(+994 12) 565-12-04

Faks: (+994 12) 493-06-95

İnternet səhifəsi: www.health.gov.az

Elektron ünvan: office@health.gov.az

Uyğunluq sertifikatı

Uyğunluq sertifikatı isə məhsulun müvafiq standartların tələblərinə uyğunu təsdiq edən sənəddir. Qeyd edək ki, qanunvericiliyin tələblərinə əsasən uyğunluq sertifikatı

əsasən əksər məhsulların istehsalı üçün məcburidir. Bu siyahı Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin 343 nömrəli qərarı ilə təsdiq edilmişdir. Deməli əgər sizin ixrac etmək istədiyiniz məhsulun adı həmin siyahıda yoxdursa, onda həmin sertifikatı özünüzlə götürməyə ehtiyac yoxdur. Bu sertifikatı isə Standartlaşdırma, Metrologiya və Patent üzrə Dövlət komitəsi tərəfindən verilir və siz sözügedən sertifikatı əldə etmək üçün istehsal formanızdan asılı olaraq aşağıdakı sənədləri Komitəyə təqdim etməlisiniz:

1. Seriyalar şəklində istehsal üçün:

- Normativ sənədlər
- Keyfiyyət idarəetmə sisteminin sertifikatının sürəti (olduqda)
- İstehsalçının apardığı sınaqların protokolları;
- Gigiyenik sertifikatın sürəti;
- Heyvan mənşəli məhsullar üçün baytarlıq şəhadətnaməsinin sürəti;
- Emal olunmamış bitki mənşəli məhsullar üçün fitosanitar sertifikatının sürəti;
- Qanunvericilikdə nəzərdə tutulduqda xüsusi razılığın sürəti.

2. Partiyalar şəkildən istehsal üçün:

- Müqavilənin sürəti;
- İstehsalçının apardığı sınaqların protokolları;
- Gigiyenik sertifikatın sürəti;
- İstehsalçının məhsula verdiyi keyfiyyət sertifikatının sürəti olduqda);
- Heyvan mənşəli məhsullar üçün baytarlıq şəhadətnaməsinin sürəti;
- Emal olunmamış bitki mənşəli məhsullar üçün fitosanitar sertifikatının sürəti.

Sənədlər qəbul edildikdən sonra, "Aztest" dövlət müəssisəsi ilə istehsalçı arasında göstəriləcək xidmətlərin dəyərinin ödənilməsi üzrə müqavilə bağlanılır, məbləğ

MODUL 3 • ödəniləndikdən sonra müəssisə sertifikatlaşdırma prosesinə başlayır. Əgər nəticə müsbət olarsa, onda istehsalçıya AZS uyğunluq nişanı və uyğunluq sertifikatı verilir. Bu sertifikat adətən bir bəzən isə iki il müddətinə verilir.

Qeyd edək ki, Azərbaycan gömrük orqanları tərəfindən ixrac zamanı gigiyenik, uyğunluq və baytarlıq sertifikatları tələb edilməsə də idxalçı ölkənin gömrük orqanları bu sənədləri də tələb edə bilər. Bu baxımdan sözügedən sənədlərin xarici dilə tərcümə edilmiş mətninin notarial təsdiqini də özünüz ilə götürmək tövsiyə olunur.

Sertifikatı təqdim edən orqanın ünvanı və əlaqə vasitələri:

Ünvan: AZ1078, Bakı, Nəsimi, Mərdanov qardaşları, 124

Telefon: (+994 12) 449-99-59

Faks: (+994 12) 440-52-24

İnternet səhifəsi: www.azstand.gov.az

Elektron ünvan: azs@azstand.gov.az

Gömrük rəsmiləşdirilməsi.

Yuxarıda qeyd edilən sənədlər əldə edildikdən və gömrük yük deklarasiyası doldurulduqdan sonra ixracatçı müvafiq gömrük idarəsinə ixraca icazə verilməsi ilə bağlı müraciət edir. Müraciətə müsbət cavab verildikdə ixracatçı gömrük rəsmiləşdirilməsi üçün müvafiq orqana gedir. Bundan sonra aşağıdakı əməliyyatlar həyata keçirilir.

Sənədlər "vahid pəncərə" prinsipi ilə gömrük orqanının statistika şöbəsinə verilir. Statistika şöbəsi sənədlərə baxıb uyğun olduqda 7 sayılı qrafaya "soru nömrəsini" yazır. Sonra statistika şöbəsi sənədləri Maliyyə Şöbəsinə göndərir. Burada Maliyyə şöbəsi sənədlər əsasında rəsmiləşdirməyə görə yığım və ƏDV-nin ödənilməsi üçün qaimə verir. İxracatçı qaimə əsasında kassaya ödəmə edərək (nağd ödəmə olduqda), nəticəni yenə Maliyyə şöbəsinə təqdim edir. Sonra Maliyyə şöbəsi sənədləri Əmlak və ya Yük şöbəsinə təqdim edir və o, deklarasiyanın "D" Qrafasına möhür vurur. Daha

sonra sənədlər onu əvvəldə qəbul edən inspektora gəlir və o da son olaraq D qrafasına ştamplı vurur. Bununla gömrük rəsmiləşdirilməsi tamamlanmış olur və gömrük nəzarəti başlayır.

Gömrük nəzarəti inspektoru ixracatçı ilə birlikdə malın yüklənmə yerinə gəlir. İnspektorun nəzarəti altında deklarasiyada göstərilmiş yer və çəki miqdarında məhsulları standartlara cavab verən yük maşının yüklənir. Sonra maşın qapıları örtülərək plomblanır. Yenidən inspektor və ixracatçı gömrük orqanına gələrək ştrix kod hazırlayırlar. Ştrix kod 2 hissədən ibarət olur: biri dartıcı üçün, ikincisi qoşqu üçün. Ştrix kodun hazırlanması üçün ixracatçı aşağıdakı sənədləri təqdim edir:

- Sürücünün sürücülük vəsiqəsi;
- Dartıcı və qoşqunun texniki pasportu;
- Maşın öz adına olmadıqda sürücüyə etibarnamə.

Bu sənədlər əsasında sürücüyə ştrix kod verilir və müşayiət sənədlərinə əlavə edilir. Artıq sürücü bu sənədlər əsasında malı gömrük sərhədindən keçirə bilər. Ümumiyyətlə sürücü özü ilə aşağıdakı sənədləri götürür:

- Deklarasiyanın 4-cü səhifəsindən iki nüsxə
- Tir karnet və beynəlxalq invoysun (CMR) səhifələri
- Malın invoysu- 2 nüsxə
- Mənşə sertifikatı və 2 nüsxəsi
- Keyfiyyət sertifikatı – 2 nüsxəsi
- İSO sertifikatının nüsxəsi (olduqda)

Sürücü yüklənmiş və plomblanmış nəqliyyat vasitəsilə gömrük sərhədinə gəlir və sənədləri təqdim edir. Burada deklarasiyanın 4-cü səhifəsinin əslini beynəlxalq invoysun axırncı səhifəsini, BYD kitabçasının 2-ci qoparıla bilən vərəqini, invoysun, mənşə və keyfiyyət sertifikatlarının nüsxələrin gömrük əməkdaşları götürür. Sonra yük maşını gömrük nəzarətindən keçirilir, hər hansı nöqsan aşkarlanmadıqda maşının sərhəddən keçməsinə icazə verilir. Bununla da ixrac prosesi tamamlanmış olur.

Əlavə 1

Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin
2003-cü il 7 avqust tarixli, 100 nömrəli qərarı ilə
TƏSDİQ EDİLMİŞDİR

1 nömrəli əlavə

MALIN MƏNŞƏYİ HAQQINDA SERTİFİKAT

Forma ST-1

1. Göndərən/İxracatçı (adı və poçt ünvanı)			4. № _____ Malın mənşəyi haqqında sertifikat (Forma ST-1)		
2. Alın/İdxalçı (adı və poçt ünvanı)			Verilmişdir _____ (ölkənin adı)		
3. Nöqdiyyat vasitəsi və hərəkət marşrutu (məlum olduğu dərəcədə)			5. Xidməti qeydlər üçün _____ (ölkənin adı)		
6. Sıra №-si	7. Yerlərin sayı və qablaşdırmanın növu	8. Malın təsviri	9. Çəki brutto/netto (kq)	10. Hesab- fakturanın nömrəsi və tarixi	
11. Təsdiq etmə Bununla təsdiq olunur ki, ərizəçinin bəyannaməsi həqiqətə uyğundur			12. Ərizəçinin bəyannaməsi Aşağıda imza edən bildirir ki, yuxarıda göstərilən məlumatlar həqiqətə uyğundur, bütün mallar (ölkənin adı) tam istehsal olunmuş və ya kifayət qədər emal edilmişdir və onlar bu mallar üçün müəyyən edilmiş mənşə tələblərinə cavab verir.		
İmza	Tarix	Möhür	İmza	Tarix	Möhür

Əlavə 2

Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin
2003-cü il 7 avqust tarixli, 100 nömrəli qərarı ilə
TƏSDİQ EDİLMİŞDİR.

2 nömrəli əlavə

MALIN MƏNŞƏYİ HAQQINDA SERTİFİKAT

Forma A

1. Göndərən/İxracatçı (adı, ünvanı, ölkə)		№ _____			
2. Alan/İdخالçı (adı, ünvanı, ölkə)		ÜMUMİ İMTİHAZLAR SİSTEMİ MALIN MƏNŞƏYİ HAQQINDA SERTİFİKAT (Bəyannamə və sertifikat) FORMA A			
		Verilmişdir _____ (ölkənin adı)			
3. Nəqliyyat vasitəsi və hərəkət marşrutu (məlum olduğu dərəcədə)		4. Xidməti qeydlər üçün			
5. №	6. Markalama və yük yerlərinin sayı	7. Qablaşdırmanın növü, yük yerlərinin sayı, malların təsviri	8. Malın mənbələri (arxadakı qeydə baxın)	9. Brutto çəkisi və ya digər göstərici	10. Hesab- fakturanın nömrəsi və tarixi
11. Təsdiq etmə Bununla təsdiq olunur ki, yoxlamaya əsasən ixracatçının bəyannaməsi həqiqətə uyğundur		12. İxracatçının bəyannaməsi Aşağıda imza edən bildirir ki, yuxarıda göstərilən məlumatlar həqiqətə uyğundur, bütün mallar			
		(ölkənin adı)			
		tam istehsal olunmuş və ya kifayət qədər emal edilmişdir və bu mallar			
		(idخالçı ölkənin adı)			
		ixrac olunmaq üçün onlardan ötrü müəyyən edilmiş ümumi üstünlüklər sisteminin mənbə tələblərinə cavab verir.			
Tarix, yer, məsul şəxsin imzası və möhür		Tarix, yer, məsul şəxsin imzası və möhür			

Əlavə 3

Keyfiyyət sertifikatının nümunəsi

1. İxracatçı:	Sənədi verən üçüncü ölkə: _____	
	VI 2 Seriya №: _____	
	Yeyinti məhsulunun Avropa İttifaqına idxalı üçün keyfiyyət sertifikatı	
2. Alıcı:	3. VI 1 sertifikatına çıxarış № tərəfindən verilmişdir: _____ (üçüncü ölkənin adı) tarix: _____	
(1) uyğun gələnə silin (2) müvafiq xanaya «X» işarəsi qeyd edin (3) yalnız azaldılmış gömrük tarifi güzəştə tətbiq olunan şərablara, likör şərablara və distilla üçün gücləndirilmiş (bərkidilmiş) şərablar aiddir (uyğun gələnə pozun)	4. VI 2 çıxarışından çıxarış №: Tərəfindən möhürlənmişdir (İttifaq daxili gömrük orqanının tam adı və ünvanı): _____	
	Tarix: _____	
5. Qeydlər və qeydiyyat nömrələri — Qablaşdırmanın sayı və növü — Məhsulun təsviri:	6. Miqdarı 1/h1/kq ilə (1):	
	7. Şüşələrin (butulkaların) sayı:	
	8. Məhsulun rəngi:	
9. Malgöndərənin bəyannaməsi (2) 3-cü qrafaya əsasən VI 1 sənədi / 4-cü qrafaya əsasən çıxarış yuxarıda təsvir olunmuş məhsula əsasən tamamlanmışdır və ibarətdir: Məhsulun (3) mənşə ölkəsində istehsal və dövriyyəyə aid olan şərtləri nəzərə alınaraq, yuxarıda təsvir olunan məhsulun birbaşa insan istehlakı üçün nəzərdə tutulduğuna / tutulmadığına SERTİFIKAT və əgər birbaşa insan istehlakı üçün nəzərdə tutulmuşdursa, Analiz rəyi bu məhsulların aşağıdakı analitik xüsusiyyətlərə malik olduğunu göstərir:		
Bütün məhsullar üçün:		
ümumi quru qalıq:	ümumi turşuluq:	uçucu turşuluq:
limon turşuluğu:	ümumi sulfid oksidi (kükürd):	

Əlavə 4

VI ŞƏRAB MƏHSULLARI ÜZRƏ KEYFİYYƏT SERTİFİKATININ NÜMUNƏSİ

Sənədi verən üçüncü ölkə: _____

VI 2 Seriya №: _____

1. İxracatçı:

**ŞƏRAB, ÜZÜM ŞİRƏSİ VƏ YA ÜZÜM HÖRRASININ
AVROPA İTTİFAQINA İDXALI ÜÇÜN KEYFİYYƏT
SERTİFİKATI**

3. VI 1 sertifikatına çıxarış

№:

2. Alıcı:

tərəfindən verilmişdir: _____

(üçüncü ölkənin adı)

tarix:

(1) Uyğun gələnə silin

(2) Müvafiq xanaya "x" işarəsi qeyd edin

(3) Yalnız azaldılmış gömrük tarifi güzəşti tətbiq olunan şərəblərə, likör şərəblərə və distillə üçün gücləndirilmiş (bərkidilmiş) şərəblər aiddir

(uyğun gələnə pozun)

5. Qeydlər və qeydiyyat nömrələri - Qablaşdırmanın sayı və növü - Məhsulun təsviri:

4. VI 2 çıxarışından çıxarış

№:

Tərəfindən möhürlənmişdir (İttifaq daxili gömrük orqanının tam adı və ünvanı): _____

Tarix: _____

6. Miqdarı 1/h1/kq ilə (1):

7. Şüşələrin (butulkaların) sayı:

8. Məhsulun rəngi:

9. MALGÖNDƏRƏNİN BƏYANNAMƏSİ (2)

3-cü qrafaya y əsasən VI 1 sənədi / 4-cü qrafaya y əsasən çıxarış yuxarıda təsvir olunmuş məhsula əsasən tamamlanmışdır və ibarətdir:

Məhsulun (3) mənşə ölkəsində istehsal və dövriyyəyə aid olan şərtləri nəzərə alınaraq, yuxarıda təsvir olunan məhsulun birbaşa insan istehlakı üçün nəzərdə tutulduğuna y/ tutulmadığına y SERTİFİKAT və əgər birbaşa insan istehlakı üçün nəzərdə tutulmuşdursa, ANALİZ RƏYİ bu məhsulların aşağıdakı analitik xüsusiyyətlərə malik olduğunu göstərir:

ŞƏRAB VƏ ÜZÜM ŞİRƏSİNİN qatılığı:

ŞƏRAB VƏ HAZIRDA FERMENTASIYADA OLAN ÜZÜM HÖRRASININ ümumi alkoqol tündlüyü: faktiki alkoqol tündlüyü:

BÜTÜN MƏHSULLAR ÜÇÜN:

ümumi quru qalıq:

limon turşuluğu:

ümumi turşuluq:

uçucu turşuluq:

ümumi sulfid oksidi (kükürd):

Müxtəlif növrəsi kəşimlərdən (çarpazlaşmalardan) irəli gələn (birbaşa istehsalçı hibridləri) və ya digər müxtəlif növlərdən olmayan üzüm ailəsi nümayəndələrinin olması y/ olmaması y.

Həmçinin səlahiyyətli orqandan ENDORSEMENT (3) (HƏVALƏ QEYDİ) təsdiq edir:

- bu sənəddə əks olunan şərab _____ regionunda istehsal olunmuşdur və 5-ci qrafada əks olunduğu kimi mənşəni təyin etmək hüququna malikdir və mənşə ölkəsində qaydalara uyğun olaraq tanınmışdır.

- hazırkı sənədin şərab mənşəsi olan şərab əlavə olunan alkoqol

10. GÖMRÜK MÖHÜRÜ:

İmza:

Bəyannamə düzgündür

Yer və tarix:

İmza:

Möhür:

Aid olan gömrük idarəsinin
tam adı və ünvanı:

Səlahiyyət (sərbəst dövriyyə üçün) (idxalçı ölkə tərəfindən doldurulur)

Miqdarı	11. Sərbəst dövriyyə üçün icazə verilən gömrük sənədinin nömrəsi və tarixi	12. Alıcının tam adı və ünvanı	13. Səlahiyyətli orqanın möhürü
---------	--	--------------------------------	---------------------------------

Mümkündür

Xarakterikdir
Mümkündür

Xarakterikdir
Mümkündür

Xarakterikdir
Mümkündür

Xarakterikdir
14. Digər qeydlər

İXRACATÇILAR ÜÇÜN BƏLƏDÇİ

Əlavə 5

Baytarlıq şəhadətnaməsinin forması

Azərbaycan Respublikasının Kənd
Təsərrüfatı Nazirliyi yanında Dövlət
baytarlıq xidməti

Dövlət Baytarlıq Xidmətinin baytar həkimi
tərəfindən dövlət baytarlıq nəzarətində olan
heyvan mənşəli yeyinti məhsullarına verilir

Ünvan _____

Baytarlıq şəhadətnaməsi
№ AZ 031-.....

_____ (gün, ay, il)

Mən, aşağıda imza edən baytar həkimi, həmin baytarlıq şəhadətnaməsini verirəm

_____ (kimə — hüquqi şəxsin adı və ya fiziki şəxsin soyadı, adı və atasının adı)

odan ötrü ki, _____ (məhsulun adı)

miqdarında _____ (yer, ədəd, kq) _____ (qablaşdırma)

tədarük və ya istehsal edilmiş _____

_____ (hüquqi şəxsin adı və ya fiziki şəxsin soyadı, adı, atasının adı və ünvanı)

_____ baytar-sanitariya nəzarətindən keçmişdir və yararlı sayılır
(istehsal tarixi)

_____ (məhdudiyatsız satış, əgər məhdudiyat varsa, səbəbi göstərməli,

_____ yaxud baytarlıq-sanitariya ekspertiza qaydalarına uyğun emal etmək)
və göndərilir _____

_____ (naqliyyat növü, hərəkət marşrutu)
_____ (alıcının

növü) _____ (yük-naqliyyat sənədinin nömrəsi)

Məhsul əlavə laborator müayinəsindən keçmişdir _____
(ha, yox)

Küsusi qeydlər:

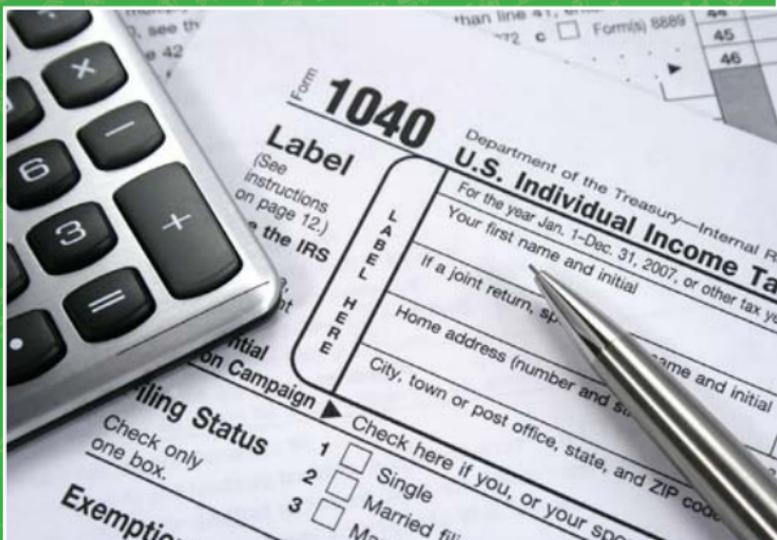
_____ (ərazinin epizootik salamatlığı, məhsulun ərazidən kənara çıxarılması üçün dövlət
baytarlıq xidməti müfəttişi tərəfindən məhsulun təhlükəsizliyi haqqında verilən arayışın
tarixi göstərilir)

Şəhadətnamə yükləmə və yolboyu yükün hərəkəti zamanı nəzarətin həyata keçirilməsi
üçün təqdim olunur və yük sahibinə verilir. Şəhadətnamə blanklarının doldurulması
qaydasında pozuntu halları müəyyən edildikdə, şəhadətnamə etibarsız sayılır.

M.Y. _____

_____ (baytar həkiminin soyadı, adı, atasının adı, imza və
vəzifəsi)

MODUL 4



İXRAC ZAMANI MƏN VERGİ ÖDƏMƏLİYƏM?

ANAR QASIMLI

İXRAC ZAMANI MƏN VERGİ ÖDƏMƏLİYƏM?

Ixrac prosesində ən vacib məsələlərdən biri də ödənilməli olan vergi, rüsum və bu kimi digər ödənişlər haqqında məlumatlı olmaqdır. Çünki, həm Azərbaycan, həm də ixrac edəcəyiniz ölkədə ixrac məhsullarına görə müəyyən ödənişlər etməlisiniz.

Bu baxımdan ixrac prosesində ödənilməli olan ödənişlər iki səviyyədə: Azərbaycan və ixrac edilən ölkə səviyyəsində izah ediləcəkdir.

1. İxrac zamanı Azərbaycanda tələb olunan ödənişlər.

Hər bir ölkə kimi Azərbaycan da ixracın həcmi artırmaqda maraqlıdır. Çünki, ixrac artdıqca ölkəyə daxil olan xarici valyutaların məbləği də artır və əhalinin sosial rifahı yaxşılaşır. Bu baxımdan Azərbaycanda idxal ilə müqayisədə ixraca demək olar ki, heç bir məhdudiyət tətbiq edilmir, bu məhsullardan vergi və rüsum alınmır.

İXRACDA VERGİLƏR

Azərbaycan Respublikası Vergi Məcəlləsinə (<http://e-qanun.az/code/1>) əsasən Azərbaycandan ixracın yalnız ƏDV-yə cəlb edilməsi öz əksini tapmışdır. Lakin həmin Məcəllənin 165-1-ci maddəsinə əsasən ixraca tətbiq edilən ƏDV-nin dərəcəsi "0" faiz-dir. Başqa sözlə, ixrac məhsullarından

ölkənin gömrük sərhədlərini keçərkən vergi olaraq hər hansı bir məbləğ tutulmur.

Eyni zamanda, hal-hazırda qüvvədə olan qanunvericiliyə görə, aksizli malların ixracı sıfır dərəcəsi ilə vergiyə cəlb olunur (AR Vergilər Məcəlləsi, maddə 178).

İXRAC RÜSUMU

Demək olar ki, bütün ölkələr ixracın inkişafı və artırılması məqsədilə onun qarşısında duran maneələri aradan götürməyə çalışırlar. Bu baxımdan idxaldan fərqli olaraq ixraca əksər ölkələrdə ixraca rüsum tətbiq edilmir. Bəzi ölkələrdə isə cüzi sayda məhsula ixrac zamanı rüsum tətbiq edilir.

Azərbaycanda da son illərə qədər faktiki olaraq heç bir məhsula ixrac rüsumu tətbiq edilmirdi. Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin 12.04.2001-ci il tarixli 80 nömrəli Qərarı ilə qara və əlvan metal qırıntılarına ixrac rüsumu nəzərdə tutulsa da, ölkədə metallurgiya sənayesinin xammal bazasının möhkəmləndirilməsi və xammala olan tələbatını ödəmək məqsədilə həmin məhsulların ixracı Azərbaycan Respublikası Prezidentinin müvafiq Fərmanı ilə qadağan edilmişdir. Beləliklə, qanunvericilikdə qara və əlvan metal qırıntı və tullantıları ixracına ixrac rüsumu nəzərdə tutulsa da reallıqda tətbiq edilməmişdir.

Lakin, keçən dövr ərzində bir sıra xammal və yarımfabrikat kimi məhsulların ixracına hər hansı bir rüsum və ya digər maneələrin olmaması səbəbindən həmin məhsullar Azərbaycandan elə emal edilməmiş formada da ixrac edilmişdir. Öz növbəsində isə yerli dəri emalı müəssisələri xammal çatışmazlıqları ilə üzləşmiş və bu tələbatlarını xaricdən idxal hesabına ödəməyə çalışmışlar. Bu baxımdan ölkədə dəri sənayesinin etibarlı və ucuz xammalla təchizatı məqsədilə Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin 05.10.2016-cı il tarixli 379 nömrəli Qərarı (<http://e-qanun>.

MODUL 4 • az/framework/33861) ilə bir sıra xam dəri və aşılanmamış gönə 5 noyabr 2016-cı il tarixindən 5 il müddətinə aşağıdakı dərəcələrdə ixrac gömrük rüsumu tətbiq edilir:

XİFMN kodu	Məhsulun adı	İxrac rüsumunun dərəcəsi
4101	İribuynuzlu mal-qaranın (camış daxil olmaqla) və ya atlar fəsiləsi heyvanlarının dəriləri (təzə və ya duzlu, qurudulmuş, küllənmiş, pikəllənmiş və ya digər üsulla konservləşdirilmiş, lakin aşılanmamış, perqamentə hazırlanmamış və ya sonradan emal edilməmiş), tük örtüyü ilə və ya onsuz, ikilənmiş və ya ikilənməmiş:	
410120	bütöv dərilər, ikilənməmiş, quru halda hər biri 8 ton-dan çox olmayan, quru-duzlu halda 10 ton-dan çox olmayan və ya təzə, yaş-duzlu və ya ayrı konservləşdirilmə halında 16 ton-dan çox olmayan kütlə ilə:	
4101201000	təzə	1 tona 500 ABŞ dolları
4101203000	yaş-duzlu	1 tona 500 ABŞ dolları

4101205000	quru və ya quru-duzlu	1 tona 500 ABŞ dolları
4101208000	digərləri	1 tona 500 ABŞ dolları
410150	bütöv dəri, çəkisi 16 ton-dan çox:	
4101501000	təzə	1 tona 500 ABŞ dolları
4101503000	yaş-duzlu	1 tona 500 ABŞ dolları
4101505000	quru və ya quru-duzlu	1 tona 500 ABŞ dolları
4101509000	digərləri	1 tona 500 ABŞ dolları
4101900000	digərləri, gönün qalın, yarıqalın və ətək hissələri daxil olmaqla	1 tona 500 ABŞ dolları
4102	Emal edilməmiş qoyun və ya quzu dəriləri (təzə və ya duzlu, quru, küllənmiş, pikəllənmiş və ya başqa üsulla konservləşdirilmiş, lakin aşılınmamış, perqamentə hazırlanmamış və ya sonradan emal edilməmiş), yun örtüyü ilə və ya onsuz, ikilənmiş və ya ikilənməmiş, bu qrupun qeydlərinin 1-ci hissəsinin "v" bəndində sadalananlardan başqa:	
410210	yun örtüyü ilə:	

4102101000	Quzuların	1 tona 500 ABŞ dolları
4102109000	digərləri	1 tona 500 ABŞ dolları
	yun örtüyü olmayan:	
4102210000	pikəllənmiş	1 tona 500 ABŞ dolları
4102290000	digərləri	1 tona 500 ABŞ dolları
4104	İribuynuzlu mal-qaranın (camış daxil olmaqla) gönündən aşılənmiş dəri və ya krast və ya atlar fəsiləsi heyvanlarının, tük örtüyü olmayan gönlərindən hazırlanan, ikilənmiş və ya ikilənməmiş və sonradan emal edilməmiş:	
	nəm halda (xromlanmış yarımfabrikatlar daxil olmaqla):	
410411	ikilənməmiş cilalanmamış üzlük; ikilənmiş üzlük:	
4104111000	iribuynuzlu mal-qaranın (camışlar daxil olmaqla) bütöv gönlərindən hazırlanan dəri, səthinin sahəsi 2,6 m ² -dən (28 kv futdan) artıq olmayan	1 tona 350 ABŞ dolları
	digərləri:	
	iribuynuzlu mal-qaranın (camış daxil olmaqla):	

4104115100	bütöv gönlərdən hazırlanan dəri, səthinin sahəsi 2,6 m ² -dən (28 kv futdan) artıq olan	1 tona 350 ABŞ dolları
4104115900	digərləri	1 tona 350 ABŞ dolları
4104119000	digərləri	1 tona 350 ABŞ dolları
410419	digərləri:	
4104191000	iribuynuzlu mal-qaranın (camış daxil olmaqla) bütöv gönlərindən hazırlanan dəri, səthinin sahəsi 2,6 m ² -dən (28 kv futdan) artıq olmayan	1 tona 350 ABŞ dolları
	digərləri:	
	iribuynuzlu mal-qaranın (camış daxil olmaqla):	
4104195100	bütöv gönlərindən hazırlanan dəri, səthinin sahəsi 2,6 m ² -dən (28 kv futdan) artıq olan	1 tona 350 ABŞ dolları
4104195900	digərləri	1 tona 350 ABŞ dolları
4104199000	digərləri	1 tona 350 ABŞ dolları
4105	Qoyun və ya quzu gönündən aşılənmiş dəri və ya krast, yun örtüyü olmayan, ikilənmiş və ya ikilənməmiş, lakin sonradan emal olunmamış:	

410510	nəm halda (xromlanmış yarımfabrikatlar daxil olmaqla):	
4105101000	ikilənməmiş	1 tona 150 ABŞ dolları
4105109000	ikilənmiş	1 tona 150 ABŞ dolları

Bununla yanaşı, Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin müvafiq Qərarı (<http://e-qanun.az/framework/2556>) ilə 5 oktyabr 2016-cı il tarixindən emal olunmamış mis, qurğuşun, sink və qalay ixracına 5 il müddətinə aşağıdakı dərəcələrdə ixrac rüsumu tətbiq edilir:

XİFMN kodu	Məhsulun adı	İxrac rüsumunun dərəcəsi
Qrup 74 (7402 00 000 0; 7403 21 000 0; 7403 22 000 0; 7403 29 000 0; 740400 mal mövqeyinə daxil olan bütün 10 rəqəmli kodlar – 7404 00 100 0; 7404 00 910 0; 7404 00 990 0 istisna olmaqla)	Mis və mis məmulatları	1 ton, 15 ABŞ dol

7402 00 000 0	<i>saflaşdırılmamış mis; elektrolitik saflaşdırma üçün mis anodlar</i>	<i>10 faiz, lakin 1 ton-a 300 ABŞ dollarından az olmamaqla</i>
7403 21 000 0	<i>mis və sink əsasında ərintilər (latun)</i>	<i>10 faiz, lakin 1 ton-a 300 ABŞ dollarından az olmamaqla</i>
7403 22 000 0	<i>mis və qalay əsasında ərintilər (tunc)</i>	<i>10 faiz, lakin 1 ton-a 300 ABŞ dollarından az olmamaqla</i>
7403 29 000 0	<i>digər mis ərintiləri (7405 mal mövqeyindəki liqaturalardan başqa)</i>	<i>10 faiz, lakin 1 ton-a 300 ABŞ dollarından az olmamaqla</i>
7404 00	<i>Mis tullantıları və qırıntıları:</i>	
7404 00 100 0	<i>- saflaşdırılmış misin</i>	<i>10 faiz, lakin 1 ton-a 300 ABŞ dollarından az olmamaqla</i>
	<i>- mis ərintilərinin:</i>	
7404 00 910 0	<i>- mis və sink əsasında ərintilər (latun)</i>	<i>10 faiz, lakin 1 ton-a 300 ABŞ dollarından az olmamaqla</i>

7404 00 990 0	- - digərləri	10 faiz, lakin 1 ton-a 300 ABŞ dollarından az olmamaqla
7601	Emal olunmamış alüminium:	
7601 10 000	aşqarlanmamış alüminium	1 ton, 15 ABŞ dol
7601 20	alüminium ərintiləri:	
7601 20 100	ilkin təkrar:	1 ton, 15 ABŞ dol
7601 20 910	külçə və ya maye halında	1 ton, 15 ABŞ dol
7601 20 990	digərləri	1 ton, 15 ABŞ dol
7602 00	Alüminium tullantıları və qırıntıları: tullantılar:	

7602 00 110	tokar yonqarları, kəsiklər, yonqar qırıqları, frezer istehsalı yonqarları, kəpəklər və kəsiklərin tullantıları; qalınlığı 0,2 mm-dən çox olmayan rənglənmiş metala tutulmuş və bərkidilmiş vərəqlərin və folqaların (əsas hesaba alınmadan) tullantıları	1 ton, 15 ABŞ dol
7602 00 190	digərləri (çıxdaş məmulatlar da daxil olmaqla)	1 ton, 15 ABŞ dol
7602 00 900	qırıntı	1 ton, 15 ABŞ dol
7603	Alüminium tozları və pulcuqları:	
7603 10 000	Laysız quruluşlu tozlar	1 ton, 15 ABŞ dol
7603 20 000	Laylı quruluşlu tozlar; pulcuqlar	1 ton, 15 ABŞ dol
Qrup 78	Qurğuşun və ondan məmulatlar	1 ton, 15 ABŞ dol
Qrup 79	Sink və ondan məmulatlar	1 ton, 15 ABŞ dol
Qrup 80	Qalay və ondan məmulatlar	1 ton, 15 ABŞ dol

GÖMRÜK YIĞIMLARI

Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin 26.04.2016-cı il tarixli 168 nömrəli Qərarı (Qərarın tam mətni ilə - <http://e-qanun.az/framework/32656> linkindən tanış ola bilərsiniz) ilə Azərbaycan mənşəli məhsulların ixracı zamanı ixracatçıdan gömrük rəsmiləşdirilməsi üzrə bir sıra gömrük yığımları alınır. Bu yığımlar aşağıdakılardır:

Gömrük rəsmiləşdirilməsi üzrə yığımlar.

Yuxarıda qeyd olunan Qərara əsasən ixrac olunan malların gömrük rəsmiləşdirilməsinə görə aşağıdakı məbləğdə gömrük yığımları alınır:

- gömrük dəyəri 1 000 manata qədər olduqda 10 manat;
- gömrük dəyəri 1 001 manatdan 10 000 manata qədər olduqda 50 manat;
- gömrük dəyəri 10 001 manatdan 100 000 manata qədər olduqda 100 manat;
- gömrük dəyəri 100 001 manatdan yuxarı olduqda isə 275 manat.

Malların və nəqliyyat vasitələrinin müvafiq gömrük proseduru altında tam yerləşdirilməsini nəzərdə tutan bütün növ gömrük bəyannamələrinin hər vərəqi üçün elektron gömrük xidmətinin göstərilməsinə görə 30 manat məbləğində gömrük yığımları alınır.

Aşağıdakı hallarda malların gömrük rəsmiləşdirilməsinə görə gömrük yığımları alınmır:

- qrant müqaviləsi (qərarı) əsasında qrantlar hesabına malların xaricə ixracı hallarında;
- humanitar və texniki yardım məqsədi ilə gömrük sərhədindən keçirilən malların gömrük rəsmiləşdirilməsi zamanı.

Gömrük ekspertizası üzrə yığımlar.

Gömrük nəzarəti və rəsmiləşdirilməsi ilə əlaqədar olaraq bəyannaməçinin, mallar barəsində səlahiyyəti olan şəxslərin və ya onların nümayəndələrinin təşəbbüsü ilə malların gömrük ekspertizasının aparılmasına görə aşağıdakı məbləğdə gömrük yığımları alınır:

Sıra №-si	Gömrük ekspertizasının növləri	Gömrük yığımlarının məbləği (manatla)
1	2	3
1. Malların tərkibinin və texniki göstəricilərinin müəyyən edilməsi		
1.1.	malların kimyəvi tərkibinin ekspertizası	50
1.2.	malların texniki göstəricilərinin ekspertizası	30
1.3.	malların mineraloji tərkibinin ekspertizası	50
2. Malların xarici iqtisadi fəaliyyətin mal nomenklaturasına (XİFMN) uyğun olaraq, aidyyətinin, təsnifat kodunun müəyyən edilməsi və eyniləşdirilməsi		
2.1.	malların XİFMN-ə uyğun aidyyətinin, təsnifat kodunun ekspertizası	20
2.2.	malların eyniləşdirilməsinin ekspertizası	50

3. Malların mənşə ölkəsinin, emal prosesində hasilat normalarının və keyfiyyətinin müəyyən edilməsi

3.1.	malların mənşə sənədlərinin həqiqiliyinin yoxlanılması	30
3.2.	emal prosesində malların hasilat və ya orta hasilat normalarının müəyyən edilməsi	80
3.3.	nəqliyyat vasitələrinin ekspertizası	30
3.4.	istehlak məhsullarının ekspertizası	30
3.5.	mikrobioloji ekspertiza (hər bir parametr üzrə)	15
3.6.	spirtin və spirtli içkilərin xromatoqrafik ekspertizası	80
3.7.	yağların xromatoqrafik ekspertizası	100
3.8.	mikotoksinlərin ekspertizası	110
3.9.	yeyinti məhsullarında və suda pestisidlərin ekspertizası	125
3.10.	ekspres-rentgenspektral ekspertiza	30
3.11.	rentgenspektral ekspertiza	70
3.12.	rentgendifraktometrik analiz	50
3.13.	nitrat və nitritlərin ekspertizası	30
3.14.	ağır metalların ekspertizası (hər parametr üzrə)	10
3.15.	yeyinti məhsullarında və suda ion-xromatoqrafiya ekspertizası (hər bir parametr üzrə)	10

3.16.	məhsullarda genetik modifikasiya olunmuş orqanizmlərin ekspertizası	150
3.17.	yeyinti məhsullarında baytarlıq preparatlarının miqdarının müəyyən edilməsinə dair ekspertiza	100
3.18.	yeyinti məhsullarında antibiotiklərin ekspertizası	50
3.19.	yeyinti məhsullarında histaminin ekspertizası	50
3.20.	yeyinti məhsullarında qida əlavələrinin (konservantların, boyaq maddələrinin və s.) ekspertizası (hər bir parametr üzrə)	30
3.21.	fiziki-kimyəvi ekspertiza (bir parametr üzrə)	10
3.22.	orqanoleptik ekspertiza	10
3.23.	dərman vasitələrinin və bioloji fəal qida əlavələrinin və onların substansiyalarının ekspertizası (hər bir parametr üzrə)	30
3.24.	malların tərkibində güclü təsirli, zəhərli, narkotik, psixotrop maddələrin və onların prekursorlarının müəyyən edilməsi üzrə ekspertiza	100

3.25.	neft və neft məhsullarının ekspertizası	100
3.26.	malların keyfiyyət göstəricilərinin tədqiqi	70
4. Gömrük nəzarətinə düşən malların müəyyən edilməsi		
4.1.	ixrac nəzarəti məqsədi ilə malların ikili, hərbi və ya mülki təyinatının müəyyən edilməsi üzrə ekspertiza	50
4.2.	mülki dövriyyəsi məhdudlaşdırılmış və qadağan edilmiş malların müəyyən edilməsi üzrə ekspertiza	50
4.3.	kimyəvi silahlar və onların hazırlanmasında istifadə olunan kimyəvi maddələrin müəyyən edilməsinə dair ekspertiza	70
4.4.	sənətsünaslıq ekspertizası	50
4.5.	təhlükəli tullantıların müəyyən edilməsi üzrə ekspertiza	50
4.6.	ozondağıdıcı malların müəyyən edilməsi üzrə ekspertiza	30
4.7.	radioloji ekspertiza (hər bir parametrlər üzrə)	50
5. Malların gömrük dəyərinin müəyyən edilməsi		
5.1.	malın gömrük dəyərinin ekspertizası	50

Bu xidmətlərdən XİFMN-ə uyğun olaraq, aidiyyətinin və təsnifat kodunun ekspertizasına görə gömrük yığımları hər bir təsnifat kodu üzrə, emal prosesində hasilat normalarının müəyyən edilməsi üçün gömrük yığımları hər bir müraciət üzrə, digər ekspertiza məqsədləri üçün isə gömrük yığımları hər bir mal üzrə ayrılıqda tətbiq edilir. Malların gömrük nəzarəti altında məhvinə görə malın ilkin gömrük dəyərindən asılı olaraq normal gömrük rəsmiləşdirilməsi zamanı alınan yığımlar məbləğində gömrük yığımları tətbiq edilir.

Malların məhvinə görə gömrük yığımları.

Malların gömrük nəzarəti altında məhvinə görə malın ilkin gömrük dəyərindən asılı olaraq adi qaydada, yəni normalda gömrük rəsmiləşdirilməsi zamanı alınan yığımlar məbləğində gömrük yığımları tətbiq edilir.

Gömrük müşayiəti üzrə gömrük yığımları.

Gömrük müşayiətinə görə aşağıdakı məbləğdə gömrük yığımları alınır:

- gömrük orqanlarının vəzifəli şəxsləri tərəfindən hər avtonəqliyyat vasitəsinin və ya vahid qatarın və ya dəniz, çay gəmisinin və ya hava gəmisinin fiziki olaraq gömrük müşayiətinin aparılmasına görə - 100 manat;
- stasionar GPS qurğusu olmayan nəqliyyat vasitələrinə elektron qıfıllar (GPS qurğuları) quraşdırılaraq, GPS xidməti vasitəsilə gömrük müşayiətinin aparılmasına görə (hər 24 saat üçün) - 5 manat.
- Gömrük müşayiətinə görə gömrük yığımlarının hesablanması müşayiətin başladığı gün qüvvədə olan gömrük yığımlarının məbləğləri əsasında həyata keçirilir.



Malların saxlancı üzrə gömrük yığımları.

Gömrük orqanlarının sərəncamında olan anbarlarda malların saxlancına görə aşağıdakı məbləğdə gömrük yığımları alınır:

- xüsusi saxlanc şəraitini tələb etməyən hər 100 kiloqram (brutto çəki) malların 24 saat ərzində saxlanılmasına görə - 0,2 manat;
- xüsusi saxlanc şəraitini tələb edən hər 100 kiloqram (brutto çəki) malların xüsusi avadanlıqla təchiz edilmiş anbarlarda 24 saat ərzində saxlanılmasına görə - 0,5 manat.

Hədəf ölkədə (ixrac ölkəsində) ixrac məhsullarından tələb olunan ödənişlər.

İxrac etdiyiniz məhsullara görə Azərbaycan ilə yanaşı ixrac etdiyiniz ölkədə də müəyyən ödənişlər etməlisiniz. Lakin, bu ödənişlərin səviyyəsi ölkədən-ölkəyə çox fərqlənir. Belə ki, bəzi ölkələrdə konkret bir məhsul üzrə ixrac rüsumunun səviyyəsi 5% olduğu halda, bəzi ölkələrdə 500% belə ola

bilər. Bu fərqlilik ƏDV və gömrük yığımlarının səviyyəsində də özünü göstərir. Məsələn, Tayvanda idxala 5%, Cənubi Koreyada 10% ƏDV tətbiq edilirsə, İsveçdə idxal üzrə ƏDV 25%-dir.

Bununla yanaşı, ixrac etdiyiniz ölkənin gömrük orqanları sizdən ƏDV, məhsuldan və ölkədən asılı olaraq aksiz, lüks və s. bu kimi digər vergilərin ödənilməsinə tələb edə bilər. Bu barədə qabaqcadan məlumatlı olmaq isə ixrac ölkəsinə seçməkdə və gömrük rəsmiləşdirilməsi prosesinin daha asan və az xərclərlə başa vurmağa imkan verir.

Yuxarıda qeyd olunanlarla yanaşı, ixrac zamanı qarşı tərəfin gömrük orqanları məhsulla bağlı bir sıra sənədləri tələb edə bilər. Bu sənədlərin siyahısı ixrac etdiyiniz məhsul və ölkədən asılı olaraq çox fərqli ola bilər. Digər tərəfdən ixrac ölkəsinin gömrük orqanları gömrük rəsmiləşdirilməsinə görə müəyyən miqdarda yığımlar da tələb edə bilər.

Bəs bütün bunlar haqqında məlumatı haradan əldə etmək olar? Qeyd edək ki, bütün dünya ölkələrinin ayrı-ayrı məhsullar üzrə tələb etdiyi rüsum, vergi və yığımlar, eləcə də sənədlərin siyahısı ilə bağlı hazırda vahid məlumat bazası olmamaqla yanaşı, bəzi ölkə qrupları tərəfindən belə vahid məlumat bazaları yaradılmışdır. Məsələn, Avropa İttifaqı tərəfindən yaradılmış "Export Helpdesk"-i (http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=form%2fform_MyExport.html&doctypeType=main&languageId=en) misal göstərmək olar.

Bu bazada Avropa İttifaqına üzv olan 28 ölkənin idxal zamanı bütün məhsullara tətbiq etdiyi gömrük rüsumu, ƏDV, yığım və sənədlər haqqında konkret məhsullar üzrə ətraflı məlumatlar əldə etmək mümkündür. Bunun üçün ixrac edəcəyiniz məhsulun XİFMN (HS) üzrə 10 rəqəmli kodunu bilmək kifayətdir. Belə ki, yuxarıda qeyd olunan linkə daxil olmaqla məhsulun kodu (Enter a product code (10 digits)) bölməsinə XİFMN (HS) üzrə 10 rəqəmli kodu,

məhsulun mənşə ölkəsi (Select a country of origin) bölməsinə Azərbaycan¹, ixrac ölkəsinin seçilməsi (Select a destination country) bölməsinə isə ixrac edəcəyiniz Avropa İttifaqı ölkəsinin adını yazmaq lazımdır. Bundan sonra axtar (search) düyməsini sıxdıqda ixrac etmək istədiyiniz bu ölkənin sizin məhsula tətbiq etdiyi rüsum, vergi və sənədlər haqqında geniş məlumatlar əldə edəcəksiniz.

Bununla yanaşı, ayrı-ayrı ölkələr tərəfindən tətbiq edilən rüsum, vergi və sənədlər haqqında hər bir ölkənin gömrük orqanının rəsmi internet sahifəsinə daxil olaraq analoji məlumatları əldə edə bilərsiniz.

Şübhəsiz ki, ixrac ölkəsində tətbiq edilən rüsum, vergi və yığımların səviyyəsi nə qədər aşağı olarsa sizin məhsulların qiyməti daha aşağı, nəticədə isə həmin bazarda daha rəqabət qabiliyyətli olar. Bəs necə etmək olar ki, ixrac ölkəsinə daxil olarkən daha az vergi, rüsum və yığım ödəmək olar?

Cavab sadədir. Bunun üçün ya Azərbaycan ilə ikitərəfli və çoxtərəfli sərbəst ticarət sazişləri qüvvədə olan ölkələrə, ya da GSP proqramları tətbiq edən ölkələrə ixrac etmək olar. Təcrübə göstərir ki, bəzən ixracatçılar məlumatsızlıq səbəbindən GSP proqramı tətbiq edən ölkəyə ixrac etsələr həmin proqramın güzəştlərindən istifadə etmirlər. Bəs bu kimi güzəştlərdən necə yararlanmaq olar?

Sərbəst Ticarət Sazişlərinin (STS) təqdim etdiyi güzəştlər

Ümumiyyətlə, STS bütün dünyada geniş yayılmış ticarət siyasəti alətidir. Onun əsasən bir neçə növü vardır. Tərəflərin sayından asılı olaraq STS-lərin iki növü vardır: İkitərəfli və Çoxtərəfli. İkitərəfli STS yalnız iki ölkə arasında bağlanılır.

¹Export Helpdesk bazasında mənşə ölkələri siyahısında Azərbaycanın adı yoxdur. Bu səbəbdən mənşə ölkəsi yerinə digər MDB dövlətlərini, məsələn, Gürcüstanı (Georgia) seçə bilərsiniz. Burada heç bir fərq yoxdur. Azərbaycanın bu siyahıda olmamasının səbəbi isə Azərbaycanın Aİ-nin hər hansı bir Preferensial ticarət sazişində benefisiar ölkə statusuna malik olmamasıdır.

Çoxtərəfli STS isə 3 və daha çox ölkə arasında bağlanılır və bu ölkə mənşəli məhsullara münasibətdə qüvvədə olur.

Bununla yanaşı, məhsulları əhatə dərəcəsinə görə də iki növü vardır: Tam və Qismən. Tam STS-lər mənşəyi bu sazişi imzalayan ölkələr olan bütün məhsulları əhatə edir. Qismən STS-lər isə mənşəyi bu sazişi imzalayan ölkələr olan bəzi məhsullara münasibətlərdə qüvvədə olur.

Onu da qeyd etmək lazımdır ki, STS-lər yalnız gömrük rüsumlarını əhatə edir, lakin ƏDV və gömrük yığımları əvvəlki qaydada tutulur. Başqa sözlə, əgər siz Azərbaycan ilə STS imzalamış ölkəyə ixrac edirsinizsə onda həmin ölkənin bu məhsul üzrə gömrük rüsumunu ödəmirsiniz, amma ƏDV və gömrük yığımlarını gömrük orqanları tuturlar.

Qeyd edək ki, Azərbaycan 10 ölkə ilə ikitərəfli STS imzalamış və bu sazişlərdən hal-hazırda 9-u qüvvədədir. Bu ölkələr aşağıdakılardır:

1. Rusiya;
2. Belarus;
3. Ukrayna;
4. Moldova;
5. Gürcüstan;
6. Qazaxıstan;
7. Qırğızıstan;
8. Tacikistan;
9. Özbəkistan;
10. Türkmənistan (imzalanmış, lakin ratifikasiya edilmədiyi üçün qüvvədə deyildir)

Yuxarıda adıçəkilən ölkələr ilə imzalanmış STS-lər bütün növ məhsulları əhatə edir və mənşəyi Azərbaycan və bu ölkələr olan bütün məhsulları qarşılıqlı olaraq gömrük rüsumu ödəməkdən azad edir. Məsələn, əgər siz Rusiya Federasiyasına xurma ixrac etmək istəyirsinizsə, onda Rusiyanın xurmayə tətbiq etdiyi gömrük rüsumunu ödəmirsiniz, amma eyni məhsulu Rusiya bazarına ixrac edən məsələn Türk ixracatçılar

ödəmək məcburiyyətindədirlər. Çünki, Türkiyə ilə Rusiya arasında hal-hazırda STS mövcud deyildir. Bu isə o deməkdir ki, sizin Rusiyaya ixrac etdiyiniz məhsul Türkiyə mənşəli analoji məhsulların qiymətindən gömrük rüsumunun məbləği həcmində ucuz olacaqdır. Məsələn əgər, Rusiyada xurma idxalına gömrük dəyərin 10%-i həcmində gömrük rüsumu tətbiq edilirsə, deməli sizin Rusiyaya ixrac etdiyiniz xurma Türkiyəli rəqiblərinizin analoji məhsulundan 10% ucuz olacaqdır. Bütün bunlar isə Azərbaycan mənşəli məhsulların STS imzalanmış yuxarıda adı çəkilən ölkələrdə rəqabət qabiliyyətini yüksəldir.

Lakin, STS-lər idxala tətbiq edilən vergi və yığımları əhatə etmir. Başqa sözlə, məsələn Rusiya qanunvericiliyinə görə xurmaya 18% ƏDV tətbiq edilməsi nəzərdə tutulmuşdursa, onda bu vergini həm siz, həm də Türkiyəli ixracatçılar ödəməlidir. Gömrük yığımlarını da həmçinin.

Azərbaycanın STS-ləri ixrac ilə yanaşı idxala da eyni ilə tətbiq edilir. Belə ki, məsələn, əgər siz Gürcüstandan mənşəyi həmin ölkə olan "Barjomi" suyu idxal edirsinizsə, Azərbaycan gömrük orqanlarına idxal gömrük rüsumu ödəmirsiniz. Lakin ƏDV və gömrük yığımları dövlət büdcəsinə ödənilməlidir. Digər bir nümunədə isə, məsələn, əgər siz Gürcüstandan mənşəyi Almaniya olan "Mercedes-Benz" markalı avtomobil idxal edirsinizsə, onda Azərbaycan gömrük orqanlarına həm idxal gömrük rüsumunu, həm ƏDV-ni həm də gömrük yığımlarını ödəməlisiniz.

Onu da qeyd etməliyik ki, STS-lər təqdim etdiyi güzəştlərdən yaralana bilmək üçün xüsusi bir sənədə ehtiyacınız yoxdur. İxrac etdiyiniz ölkənin gömrük orqanları bu məhsulun Azərbaycandan gəldiyini müəyyən edə bilməsi kifayətdir. Bunun üçün isə mənşə sertifikatı əsas götürülür. Azərbaycan Respublikasının Qanunvericiliyinə görə isə ixrac edilən hər bir məhsula mənşə sertifikatının əldə edilməsi

MODUL 4 • təqdim etmişdir. GSP proqramlarının tətbiqinin əsas məqsədi dünyanın zəif inkişaf etmiş əsasən də Afrika qitəsi ölkələrində, eyni zamanda İEOÖ-də aşağıdakılara nail olmaqdır:

- *Onların ixracını artırmaq;*
- *Onların sənayeləşməsinə təşviq etmək;*
- *Onların iqtisadi artımını sürətləndirmək.*

GSP proqramı adı altında inkişaf etmiş ölkələr az inkişaf etmiş və inkişafda olan ölkələrdə istehsal olunan mallara tətbiq olunan idxal gömrük rüsumlarını ya ciddi şəkildə azaldır, ya da sıfıra endirir. Qeyd edək ki, məhsulun GSP proqramlarının təqdim etdiyi güzəştlərdən istifadə edə bilməsi üçün ixrac zamanı forma "A"-dan istifadə olunması lazımdır. Əks halda bu məhsullara GSP proqramının təqdim etdiyi güzəştlər şamil edilməyəcək və adi qaydada idxal rüsumları tətbiq ediləcək.

Ümumiyyətlə, GSP-də benefisiar ölkə statusu əldə etmiş, iqtisadi cəhətdən inkişaf etməkdə olan ölkələrdə, əsasən də Afrika və Cənub-Şərqi Asiyanın ən zəif inkişaf etmiş ölkələrində (LDC) istehsal olunmuş mallar bu güzəştlər sistemi vasitəsilə idxal rüsumlarından ya tamamilə azad olur, ya da cüzi faiz dərəcələri ilə idxal olunurlar. Bu isə istehsalın və ixracın diversifikasiyasını öz qarşısına məqsəd qoymuş Azərbaycan kimi bir ölkə üçün çox vacibdir.

Digər bir tərəfdən Azərbaycan "GSP" proqramlarına daxil olmaqla dünyanın idxal bazarının böyük bir hissəsinə rüsumsuz və ya cüzi rüsumlarla daxil olmaq imkanı əldə etmişdir. UNCTAD-ın verdiyi məlumata görə hal-hazırda dünyada 13 ölkə Ümumiləşdirilmiş Preferensiyalar Sistemi (**Generalised System of Preferences - GSP**) tətbiq edir. Bunlar aşağıdakılardır:

Cədvəl 4.1.GSP proqramları və Azərbaycan

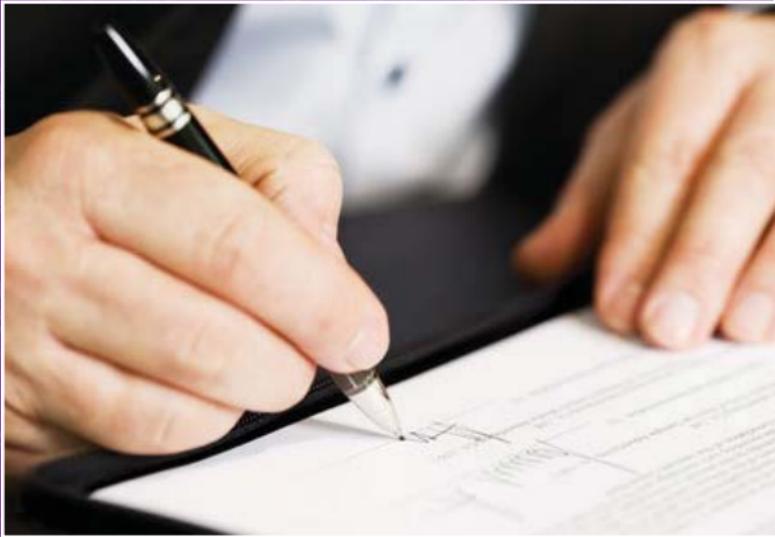
GSP proqramları		
GSP proqramları	Azərbaycanın benefisiarı olduğu	Azərbaycanın benefisiar olmadığı
1 ABŞ	+	
2 Kanada		+
3 Avropa Birliyi		+
4 Norveç	+	
5 İsveçrə	+	
6 Bolqarıstan		+
7 Türkiyə	+	
8 Yaponiya	+	
9 Avstraliya		+
10 Yeni Zelandiya		+
11 Rusiya Federasiyası		
12 Belarus		
13 Estoniya		+

Qeyd olunduğu kimi, hazırda dünyada 13 ölkə GSP tətbiq etsə də, Azərbaycan Respublikası bu proqramların hamısından istifadə etmir.

Belə ki, Rusiya və Belarus ilə Azərbaycan arasında qüvvədə olan sərbəst ticarət sazişlərində GSP-nin nəzərdə tutduğu güzəştlərdən daha artıq güzəştlər olduğundan Azərbaycanın bu ölkələrin GSP proqramlarına qoşulmasına ehtiyac qalmamışdır.

Lakin, ölkəmiz Kanada, Avstraliya, Y. Zelandiya və Avropa Birliyinin GSP proqramlarından istifadə edə bilməməkdədir. GSP proqramları haqqında və onların təqdim etdiyi güzəştlər haqqında daha ətraflı məlumat əldə etmək üçün http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/itcdtsbmisc62rev6_en.pdf və <http://unctad.org/en/Pages/DITC/GSP/Generalized-System-of-Preferences.aspx> linklərindən istifadə edə bilərsiniz.

MODUL 5



**İXRAC ZAMANI ƏN ÇOX
TƏLƏB OLUNAN BEYNƏLXALQ
STANDARTLAR HANSILARDIR?**

ANAR QASIMLI

İXRAC ZAMANI ƏN ÇOX TƏLƏB OLUNAN BEYNƏLXALQ STANDARTLAR HANSILARDIR?

Standartlaşdırma - məhsullar (işlər, xidmətlər) üçün norma, qayda və xarakteristikaları müəyyənləşdirən fəaliyyət olub, aşağıdakıları təmin etmək məqsədi daşıyır:

- məhsulların (işlərin, xidmətlərin) insanın həyatı, sağlamlığı, əmlak və ətraf mühit üçün təhlükəsizliyini;
- məhsulların (işlərin, xidmətlərin) texniki, texnoloji və informasiya uyğunluğunu, eləcə də qarşılıqlı əvəz olunmasını;
- məhsulların (işlərin, xidmətlərin) elm, texnika və texnologiyanın inkişafına uyğunluğunu və onların rəqabət qabiliyyətinin yüksəldilməsini;
- ölçmələrin dəqiqliyini və vəhdətini;
- bütün növ resursların qənaətini;
- təbii və texnogen qəzaların və habelə digər fəvqəladə vəziyyətlərin yaranması ehtimalları nəzərə alınmaqla təsərrüfat obyektlərinin təhlükəsizliyini;
- Ölkənin müdafiə qabiliyyətini və səfərbərliyə hazırlığını;
- İstehlakçıların məhsulların (işlərin, xidmətlərin) nomenklaturası və keyfiyyəti haqqında tam və səhih informasiyaya malik olmalarını.

Ümumiyyətlə, standartlaşdırmanın əsas məqsəd və vəzifəsi eyni məhsullar üçün vahid normanı müəyyən etməkdir. Xüsusi ilə də beynəlxalq ticarətdə vahid standartın

mövcudluğu gömrük rəsmiləşdirilməsini asanlaşdırır və məhsulun ölkəyə daxil olma müddətini əhəmiyyətli dərəcədə azaldır. Bu baxımdan Siz istehsal etdiyiniz məhsulu ixrac etmək niyyətindəsinizsə, bu zaman məhsulunuz hədəf ölkədən asılı olaraq bir sıra standartlara uyğun olmalıdır. Bu cür standartlar həm beynəlxalq (məsələn, İSO 22000), həm regional (məsələn Gömrük Birliyinin vahid standartı olan EAC), həm də milli standartlar ola bilər.

I. BEYNƏLXALQ STANDARTLAR

Son dövrlər həyat və qida təhlükəsizliyi probleminin beynəlxalq miqyas alması xüsusilə qloballaşma fonunda daha qabarıq şəkildə özünü göstərir. Bu səbəbdən də beynəlxalq iqtisadi münasibətlər sisteminin qloballaşması nəticəsində artıq insan təhlükəsizliyi problemi ayrı – ayrı ölkələrin sərhədlərini aşaraq bütövlükdə beynəlxalq aləmin aktual probleminə çevrilmişdir. Bunu nəzərə alaraq BMT yanında Ərzaq və Kənd Təsərrüfatı Təşkilatı (FAO), Ümumdünya Səhiyyə Təşkilatı, eyni zamanda Beynəlxalq Standartlaşdırma Təşkilatı (ISO) tərəfindən bir çox dövlətlərin iqtisadi təcrübəsində insan və qida təhlükəsizliyi və onun hədləri təhlil edilmiş və bununla bağlı çoxsaylı standartlar və normativ sənədlər qəbul olunmuşdur. Dünyada ən çox istifadə edilən və ixrac zamanı tələb olunan əsas standartlar aşağıdakılardır:

1. HACCP

Hazırda dünyada qida təhlükəsizliyinin idarə edilməsi üçün ən çox istifadə olunan sistemlərdən biri HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point - Təhlükələrin Analizi və Kritik Nəzarət Nöqtələri) sistemidir. HACCP ilk dəfə 1960-cı illərdə ABŞ-



da Pillsbury firması tərəfindən ABŞ ordusu və NASA üçün sıfır xətalı məhsul istehsalı məqsədilə formalaşdırılmışdır. Sonralar isə 1970-ci illərdən başlayaraq FDA (Food and Drug Administration – ABŞ Qida və Dərman Departamenti) tərəfindən rəsmi yoxlamalarda istinad kimi istifadə edilməyə başlanmışdır. 1994-cü ildən isə HACCP proqramı Avropa Birliyi ölkələrində (93/43 EEC “Qida Məhsullarının Sağlamlığı” Direktivi ilə) də məcburi standartlardan birinə çevrilmişdir. 1998-ci ildən isə sözügedən sistem Türkiyədə qida məhsullarına münasibətdə məcburi xarakter almışdır.

Bu sistem qida təhlükəsizliyinin idarə edilməsi üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edən, təhlükəli faktorların eyniləşdirilməsi, qiymətləndirilməsi və onlara nəzarət mexanizmidir. Bu gün dünyanın aparıcı yeyinti müəssisələrinin əksəriyyəti öz məhsullarının təhlükəsizliyini təmin edən sistem kimi HACCP sistemini artıq tətbiq edir və ya tətbiqini planlaşdırır.

HACCP sistemi qida məhsulları istehsalı prosesində xammal təminatından tutmuş, hazır məhsulun istehsalı, onun qablaşdırılması, markalanması, anbarlarda saxlanması və daşınması kimi bütün mərhələ və nöqtələrdə təhlükə analizlərinin həyata keçirilməsini nəzərdə tutan bir sistemdir. Bu baxımdan HACCP sisteminin tətbiqi Sizin xərclərinizi və məhsulunuzun keyfiyyətini, ona olan inamı artırır. Çünki, bu sistem təhlükələri və zərərli maddələri hazır məhsulda deyil, onun hazırlanması prosesi boyu yoxlayır və aradan qaldırır ki, bu da son nəticədə hazır məhsulun yüksək keyfiyyətə malik olmasına və beynəlxalq standartlara uyğun istehsalına şərait yaradır. Beləliklə, əgər Siz istehsal prosesində HACCP sistemindən istifadə etməsənizsə, onda çəkinmədən öz məhsulunuzu çox rahat və qısa zaman ərzində ABŞ, Kanada, Avropa Birliyi ölkələri və s. kimi inkişaf etmiş ölkələrin bazarlarına ixrac edə bilərsiniz.

HACCP-in əsas prinsipləri:

- İstehsal prosesində potensial təhlükələrin müəyyən edilməsi.
- Kritik nəzarət nöqtələrinin müəyyən olunması.
- Kritik nöqtələrin, prosedurların və ya əməliyyat addımlarının tapılması.
- Kritik hədlərin təyin olunması.
- Kritik nəzarət nöqtələri ilə bağlı monitoring sisteminin tətbiqi.
- Monitoring zamanı kritik nöqtələrdən hər hansı birinin nəzarətdən çıxdığının müəyyən edildiyi halda, sistem tərəfindən atılacaq addımların müəyyən edilməsi.
- HACCP sisteminin effektiv işləməsinə nəzarət.
- Yuxarıda göstərilən prinsiplərlə bağlı qaydalara riayət olunmasını əks etdirən bütün sənədlərin toplanması və onların işlək vəziyyətdə saxlanması.

HACCP sisteminin mərhələləri

Qeyd edək ki, hazırda Azərbaycanda HACCP sisteminin istehsal prosesində tətbiqi məcburi deyildir. Lakin, əgər Siz ABŞ, Avropa Birliyi, Türkiyə və bu kimi digər ölkələrə qida məhsulları ixrac etmək istəyirsinizsə, onda mütləq istehsalın HACCP sistemi əsasında həyata keçirildiyini sübuta yetirməlisiniz. HACCP sistemi istehsal prosesinin bütün mərhələlərini əhatə edən və onun qurulması kifayət qədər çətin olduğundan Siz bu sahədə ixtisaslaşmış mütəxəssis və ya konsaltinq şirkətlərinin məsləhətlərindən yararlanma bilərsiniz.

Ətraflı məlumat: <http://www.labelfresh.eu/en/haccp-info>



2. ISO 22000 QIDA TƏHLÜKƏSİZLİYİNİ İDARƏTMƏ SİSTEMİ



Hər bir ölkənin qida təhlükəsizliyi onun iqtisadi və milli təhlükəsizliyinin ayrılmaz tərkib hissəsidir. Qida təhlükəsizliyi ölkənin iqtisadi təhlükəsizliyinin, eləcə də siyasi və ekoloji təhlükəsizliyinin əsas elementidir.

Qida məhsullarının keyfiyyətinin yüksəldilməsini və onun təhlükəsizliyini təmin edən normativ sənədlər sistemində ISO 22000 "Qida məhsullarının təhlükəsizliyini idarəetmə sistemləri. Qida məhsulları zəncirində iştirak edən bütün təşkilatlara olan tələblər" adlı beynəlxalq statuslu standart əsas yerlərdən birini tutur. Bu standart Beynəlxalq Standartlaşdırma Təşkilatı (ISO) tərəfindən işlənmiş və kütləvi istifadə üçün nəzərdə

tutulmuş qida məhsulların keyfiyyətinə və təhlükəsizliyinə dair tələbləri özündə ehtiva edir. Bir çox ölkələr bu standartı milliləşdirmiş və özlərinin standartlar bazasına daxil etmişlər. Qida məhsullarının təhlükəsizliyini idarəetmə sistemi qida zənciri boyunca qida məhsullarının yaradılmasından tutmuş onun yeməkdə son istifadəsinə qədər qida məhsullarının təhlükəsizliyinin təmin edilməsinə imkan verən hamı tərəfindən qəbul olunmuş aşağıdakı əsas elementləri özündə əks etdirir:

- ✓ interaktiv informasiya mübadiləsi;
- ✓ idarəetmə sistemi;
- ✓ ilkin vacib şərtlər proqramı;
- ✓ HACCP prinsipləri.

Əgər Siz **Avropa, ABŞ və bəzi Asiya ölkələrinə** ərzaq məhsulları ixrac etmək istəyirsinizsə onda mütləq İSO 22000 sisteminə malik olmalısınız. Ümumiyyətlə İSO 22000 sisteminin sizin üçün aşağıdakı faydaları mövcuddur:

- texnoloji prosesin bütün mərhələlərində qida məhsullarının təhlükəsizlik parametrlərini əhatə edən sistemli yanaşmaya nail olunması;
- önləyici tədbirlərdən istifadə edilməsi;
- qida məhsullarının təhlükəsizliyinə təsir göstərən faktorlara nəzarət edilməsi;
- qida məhsullarının təhlükəsizliyinin təmin edilməsi üzrə səlahiyyətlərin müəyyən edilməsi;
- ümumi istehsalda itkilərin və zay məhsulun payının azaldılması;
- ISO 9001 və HACCP ilə inteqrasiya üçün əlavə imkanların yaranması;
- istehsal edilən məhsula istehlakçılar tərəfindən etibarın artması;
- yeni satış bazarlarına çıxış imkanlarının artması;
- istehsal edilən məhsulun rəqabət qabiliyyətinin artması;
- investisiya baxımından təşkilatın cəlbediciliyinin artması;

- təhlükəsiz və keyfiyyətli məhsul istehsal edən təşkilat imicinin formalaşması.

Əgər Siz ISO 22000 standartını əldə etmək istəyirsinizsə ilk əvvəl ISO 22000 Qida Təhlükəsizlik İdarəetmə Sistemini öz şirkətinizdə qurmalısınız. Bundan sonra həmin sertifikatı verən orqana şifahi müraciət edilməlidir. Şifahi müraciət əsasında sertifikatlaşdırma orqanı xidmət haqqının müəyyən edilməsi məqsədilə Sizin şirkətə və kollektivə dair bir sıra məlumatları tələb edə bilər. Sertifikatın verilməsi üçün xidmət haqqı razılaşdırıldıqdan sonra Siz həmin sertifikatlaşdırma orqanına yazılı müraciət etməli və müraciətə əlavə edilməli olan sənədləri ilə birlikdə təqdim etməlisiniz. Bundan sonra, əgər sənədlərdə bir çatışmazlıq yoxdursa, onda sertifikatlaşdırma orqanı bu sistemin Sizin şirkətdə qurulmasına, o cümlədən xammal təchizatından tutmuş istehsal prosesinə, qabalaşdırma, markalama, dizayn, saxlama və daşıma və s. kimi bütün mərhələlərdə istehsalın ISO 22000 standartının tələblərinə uyğun şəkildə həyata keçirilməsini, habelə kollektivə müvafiq treninqlərin təşkilinə başlayır.

ISO 22000



Məlumat üçün bildirək ki, Azərbaycan Respublikası AzTEST Sertifikatlaşdırma Orqanı İSO 9001 "Keyfiyyəti idarəetmə sistemləri", İSO 14001 "Ətraf mühitin idarəetmə sistemləri", İSO 18001 "Əməyin mühafizəsinin idarəetmə sistemləri" və İSO 22000 "Yeyinti məhsullarının təhlükəsizliyinin idarəetmə sistemləri" beynəlxalq standartları üzrə sertifikatlaşma aparan orqan kimi 17 iyun 2010-cu il tarixində akkreditasiya olunub. Başqa sözlə, yuxarıda adı çəkilən 4 standartın hər birini Azərbaycan Respublikası AzTEST Sertifikatlaşdırma Orqanından (<http://aztest.az/>) əldə edə bilərsiniz.

3. ORQANİK QIDA MƏHSULLARI STANDARTLARI

Orqanik qida məhsulları - yetişdirilməsində süni gübrələrin, həşərat dərmanlarının, hormonların, antibiotiklərin, boya-ların, kimyəvi maddələrin istifadə olunmadığı məhsullardır, üzvi əkinçiliyin məhsulu olub bitki və heyvan mənşəlidir. Son zamanlar dünyada orqanik məhsullara tələbat



getdikcə artmaqdadır. Məhz bunun nəticəsi olaraq belə məhsullar daha yüksək qiymətləndirilir və baha satılır. Avropa İttifaqı ölkələrində əkinçiliyin 10 faizi orqanik əkinçiliklə əvəz edilib. Orqanik qida məhsullarının ən əsas üstünlüklərindən biri dərmansız olmasıdır. İstehsalında hormon və gübrə istifadəsi az olduğu üçün torpağın mineral baxımdan daha zəngin olması təmin edilir. Təbii qidalar və orqanik qidalar arasındakı ən böyük fərq ikincinin nəzarət altında yetişdirilməsidir.

Orqanik əkinçilik - istehsalda kimyəvi maddə istifadə etmədən, istehsaldan istehlaka qədər hər mərhələsi idarə olunan və sertifikata malik əkinçilik istehsal formasıdır. Orqanik istehsal spesifik meyarları olan bir istehsaldır. Tez-tez

eşitdiyimiz orqanik ət, orqanik süd və süd məhsulları, orqanik yumurta, bu məhsulların alındığı heyvanların tamamilə təbii bəsləndikləri, antibiotik və ya böyümə hormonu verilməmiş heyvanlardan əldə edildiyi mənasını verir. Orqanik bitkilər isə məlum əkinçilik dərmanlarından istifadə edilmədən, sintetik gübrə, tullantı su, çirkli su, radiasiyadan uzaq bölgələrdə yetişdirilmiş bitkilər mənasında başa düşülür. Ona görə də orqanik qida məhsulları istehsal edən fermalara müvafiq qaydada nəzarət edilməsi və onların sertifikatlaşdırılması vacib məsələlərdən biridir.

Orqanik istehsal ərazisi ənənəvi istehsal edilən bölgələrdən, işlək baş yollardan, ağır sənaye müəssisələrindən, mədənlərdən, şəhər tullantılarının kütləvi şəkildə buraxıldığı sahələrdən, çirkəndirici tullantılar ehtiva edən axar su və yeraltı sularının ciddi təsirlərinə məruz qalmayacaq bir məsafədə olmalıdır.

Orqanik standartlar. Son dövrlər baş verən ekoloji böhranlar və iqlim korlanması, istehsalın həddən artıq kimyəvi maddələrə məruz qalması və bu kimi digər amillər səbəbilə dünya bazarında orqanik məhsulların aktuallığı günü-gündən artır. Bəs Siz məhsulunuzun orqanik olmasını necə sübut edə bilərsiniz? Bunun üçün orqanik məhsul sertifikatlarından birini əldə etməyiniz kifayətdir. Ümumiyyətlə dünyada orqanik məhsul standartları çoxdur. Onlara həm beynəlxalq (IFOAM-ın baza standartları, Codex Alimentarius), həm regional (AB-nin 2092/91, AB-nin 834/2007, AB-nin 889/2008 sayılı Direktivləri), həm də milli-özəl səviyyədə (Bio Suisse, USDA Orqanik təmiz, BDIH, ICEA) rast gəlmək mümkündür.

3.1. Beynəlxalq orqanik məhsul standartları IFOAM.

Beynəlxalq Orqanik Kənd Təsərrüfatı Hərəkatı Federasiyası (IFOAM) tərəfindən işlənib hazırlanmış standartlardır. Bu standartlar orqanik idarəetmə sisteminə malik olan istehsalçıların ISO 9001 (Keyfiyyəti idarəetmə sistemləri modeli), SQF 2000 (Təhlükəsiz və keyfiyyətli qida) və ISO 14001 (Ətraf mühiti idarəetmə sistemləri) kimi beynəlxalq standartlarda istifadə edilən plan, yoxlama və şərhlərə əsaslanan tələbləri özündə cəmləşdirir. IFOAM standartları bitkiçilik də daxil olmaqla, heyvandarlıq (o cümlədən, arıçılıq) suvarma, yabanı bitkilərin toplanması və vəhşi heyvanların saxlanması sistemi, işlənmə və emalı sistemi, markalanma və orqanik təmiz idarəetmə sisteminin geniş sahələrini əhatə edir. Orqanik təmiz kənd təsərrüfatının əsas prinsipləri IFOAM-ın standartlarında belə ifadə olunur (IFOAM, 1992):

- lazımi miqdarda, yüksək keyfiyyətli ərzaq məhsulları istehsal etmək;
- təbii sistemlərlə faydalı, üzvi və qarşılıqlı əlaqədə olmaq;
- kənd təsərrüfatı praktikasında mikroorqanizmlər, torpaq, flora və faunanın, bitki və heyvanların qarşılıqlı əlaqələndirilməsi yolu ilə bioloji dövrəni canlandırmaq və onu gücləndirmək;
- torpaq münbitliyini uzun müddət qoruyub saxlamaq və artırmaq;
- mümkün qədər yerli kənd təsərrüfatı sistemlərində bərpa olunan ehtiyatlardan istifadə etmək;
- mümkün qədər qapalı sistemlərdə üzvi maddələrə və qida elementlərinə qayğı ilə yanaşmaq;
- kənd təsərrüfatı fəaliyyəti nəticəsində çirklənməni minimuma endirmək;
- bitkiləri və yabanı canlıları qorumaqla kənd təsərrüfatı



sisteminin və ətraf mühitin genetik rəngarəngliyini saxlamaq;

- kənd təsərrüfatı sisteminin geniş sosial və orqanik təsirini qəbul etmək və bununla bağlı maarifçilik fəaliyyətlərini həyata keçirmək.

ISO 14024. ISO 14024 "Orqanik markalanma və deklarasiya – 1-ci növ orqanik markalanma – Prinsip və metodlar" Beynəlxalq Standartlaşdırma Təşkilatı (ISO) tərəfindən işlənilib hazırlanmış standartdır. Bu standartda müəyyən tələblərə uyğun olaraq orqanik etiket alan məhsulların 1-ci növ orqanik markalanma proqramı nəzərdən keçirilir. ISO 14024 oxşar məhsul qruplarının seçilməsi, məhsulun ekoloji cəhətdən meyarlarını və məhsulun funksional xüsusiyyətlərini, həmçinin uyğunluğun qiymətləndirilməsi və nümayişi də daxil olmaqla 1-ci növ orqanik markalanma proqramının (Type I environmental labelling programme) işlənilib hazırlanma prinsip və prosedurlarını müəyyən edir. Bununla yanaşı, standart orqanik etiket əldə etmək üçün zəruri olan sertifikatlaşdırma prosedurlarını müəyyən edir.

3.2. Regional standartlar və markalanma nişanları

Avropa Birliyinin Direktivləri. Avropa Birliyinin (AB) "Orqanik kənd təsərrüfatı istehsalı üzrə ümumavropa razılaşması" adlı 2092/91 sayılı Direktivi orqanik kənd təsərrüfatını tənzimləyən normativ akt olaraq 1991-ci il 24 iyunda qəbul edilib. Bu sənəddə orqanik kənd təsərrüfatı məhsulları istehsal edən müəssisələrin texnoloji proseslərin bütün zənciri boyunca (xammal və materialların alınmasından tutmuş, istehsal tullantılarının emalı və onlardan istifadə edilməsi, hazır məhsulun saxlanması və daşınması) fəaliyyətlərinə dair tövsiyələr verilir, həmçinin nəzarət və sertifikatlaşdırmanı həyata keçirən müstəqil milli təşkilatların

fəaliyyət prinsipləri tənzimlənir, eləcə də orqanik istehsal sertifikatının alınmasına dair tələblər müəyyən edilir.

2009-cu il yanvarın 1-də "Orqanik istehsal və orqanik məhsulların markalanması"na dair AB-nin 837/2007 sayılı Direktivi və 2008-ci il sentyabrın 5-də "Orqanik istehsal, markalanma və nəzarətin təşkili"nə dair AB-nin 837/2007 sayılı Direktivinin yerinə yetirilməsi üzrə AB-nin 889/2008 sayılı Direktivi qüvvəyə minib. Bu direktivlərdə orqanik istehsalın məqsədi və prinsipləri öz əksini tapıb, həmçinin Orqanik təmiz məhsulların markalanma qaydalarına dair tələblər müəyyən edilib.

ORGANIC FARMING (EU Logo).

Organic Farming (EU Logo) Avropa Birliyi ölkələrində istehsal olunan orqanik qida məhsullarının Avropa

**ORGANIC
FARMING**
GOOD FOR NATURE,
GOOD FOR YOU.



direktivlərinin tələblərinə cavab verdiyini təsdiqləyən nişandır. 1991-ci ildə Avropa Birliyində orqanik kənd təsərrüfatının tənzimlənməsi sistemi (EU Regulation 2092/91) qüvvəyə mindi. 2009-cu ildə onun EC 834/2007 sayılı yeni versiyası nəşr edildi. EC 834/2007 məhsulların orqanik cəhətdən təmiz olması ilə yanaşı, ətraf mühitin qorunması, həmçinin heyvanların fermada saxlanma qaydalarını da tənzimləyir. Orqanik məhsulların istehsalçıları və emalçıları orqanik məhsulların markalanması zamanı EC loqosundan istifadə etmək üçün ilk növbədə Reqlamentin sərt tələblərinə cavab verməlidirlər. Qaydalara uyğunluğu təmin etmək üçün onlar ciddi nəzarət sistemini həyata keçirməlidirlər. Nəzarət işləri məhsulun istehsalı və tədarükü zəncirinin bütün mərhələlərində yerinə yetirilməlidir. Hər bir fermer təsərrüfatı iki il müddətində torpağı becərməli və məhsul istehsalının Reqlamentin tələblərinə uyğunluğunu təmin etməlidir.

3.3. Milli-Özəl standartlar və orqanik markalanma nişanları

Bio Suisse (İsveçrə).

Bio Suisse İsveçrənin 33 regionunu təmsil edən, orqanik təmiz kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalçısı olan təşkilatları özündə birləşdirən Assosiasianın işlənilib hazırladığı standartlardır. 1981-ci ildə Assosiasiya tərəfindən kənd təsərrüfatına dair standart işlənmişdir. Standartda orqanik məhsulların istehsalı qaydaları, bununla bağlı tələblər müəyyən edilib. Bio Suisse standartının tələblərinə cavab verən məmulatlar ağ qönçə (Assosiasianın loqosu) ilə nişanlanır. Ağ qönçə orqanik loqosu məmulatın keyfiyyətli və təhlükəsiz olduğunu göstərir.



USDA STANDARTI (ABŞ).

Amerika Birləşmiş Ştatlarının Kənd Təsərrüfatı Nazirliyinin standartıdır. Bu standartın tələblərinə əsasən buraxılan məhsullarda su və duz istisna olmaqla 95% natural komponentlərdən istifadə edilməlidir. Kənd təsərrüfatı məhsullarının üzərindəki "organic" işarəsi həmin məhsulların keyfiyyətli və təhlükəsiz olduğunu göstərir. Belə ki, ABŞ hökuməti tərəfindən qəbul edilmiş Milli Orqanik Proqrama görə bitki yetişdirilməsi zamanı stimulyatorlardan, pestisidlərdən və digər kimyəvi gübrələrdən istifadə edilməsinə icazə verilmir. 1990-cı ildə ABŞ Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi tərəfindən orqanik məhsulların sertifikatlaşdırılması normaları müəyyən edilmişdir. USDA NOP sertifikatı orqanik kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalı, emalı çətdirilməsi və satışının bütün aspektlərini özündə ehtiva edir.



TESCO NURTURE STANDARTI (İNGILTƏRƏ).

TESCO NURTURE İngiltərənin ən böyük supermarket zənciri olana TESCO tərəfindən meyvə və tərəvəz tədarükçüləri üçün hazırlanmış standartdır. Bu standartda ətraf mühitin qorunması məsələlərinə xüsusi önəm verilir. Eyni zamanda meyvə və tərəvəz istehsalı zamanı istifadə olunan dərmanların tətbiqi və saxlanması qaydaları, TESCO tərəfindən təsdiqlənmiş dərmanlarından istifadə, tullantıların məhv edilməsi, gübrələrin istifadə, eləcə də, təhlükələrin müəyyən edilməsi, qəza və fəvqəladə vəziyyətlərə hazırlıq, risklərin analizi və sağlamlığın qorunması üzrə tələblər öz əksini tapıb. TESCO sertifikatı məhsul istehsalının hər mərhələsinə nəzarət edildiyini, ətraf mühit və insan sağlamlığına önəm verildiyini, TESCO tərəfindən icazə verilmiş dərmanlardan istifadə edildiyini təsdiqləyir.

**BIO SIEGEL (ALMANIYA).**

Bio Siegel Almaniya qida orqanik qida üzrə Avropa Birliyinin direktivlərinin tələblərinə cavab verən yerli müəssisələrin istehsal etdikləri məhsulların markalanmasında istifadə olunan dövlət nişanıdır. Bio Siegel nişanı məhsulun keyfiyyətinə və təhlükəsizliyinə zəmanət verir. Eyni zamanda bu nişan məhsulun tərkibindəki inqrediyentlərinin ən azı 95%-nin orqanik təmiz mənşəli olduğunu göstərir. Almaniya qida orqanik kənd qida məhsullarının yetişdirilməsi zamanı aşağıdakı qaydalara riayət edilməsi tələb olunur:



- Orqanik qida məhsullarının şüalanmasının qadağan edilməsi;
- Genetik Modifikasiya Olunmuş Orqanizmlərin qadağan edilməsi;
- Orqanik kənd təsərrüfatında sintetik gübrələrdən istifadədən imtina edilməsi;
- bitkilərin yetişdirilməsi zamanı antibiotiklərdən və tez böyümə üçün istifadə olunan stimulyatorlardan imtina edilməsi;
- torpağın heyvandarlıq və yem istehsalı üçün müvafiq keyfiyyətdə olması.

4. ISO 9001 KEYFİYYƏTİ İDARƏETMƏ SİSTEMİ

ISO 9001 Beynəlxalq Standartlaşdırma Təşkilatı (ISO) tərəfindən hazırlanmış və hazırda dünyada ən çox tətbiq edilən keyfiyyəti idarəetmə standartıdır. ISO 9001 beynəlxalq standartında keyfiyyəti idarəetmə sisteminin əsas tələbləri qismində istehlakçının mənafeyinin qorunması, prosesin səmərəliliyinin təmin edilməsi, idarəetmə sisteminin təkmilləşdirilməsi, düzgün qərar qəbulətmə mexanizmi, istehsalçı ilə istehlakçı arasındakı müştərək maraqlardan doğan qarşılıqlı əlaqələrin vacibliyi kimi prinsiplər əsas götürülür. ISO 9001 standartının tətbiqi təşkilatın davamlı inkişafının təmin olunması, istehsal göstəricilərinin yüksəldilməsi və inkişaf etdirilməsi, istehlakçıların tələbatlarını fasiləsiz təmin etməklə məhsul və xidmətlərin keyfiyyətinin artırılmasına imkan verir. ISO 9001 standartının tələbləri məhsulun tədarükündən, ölçüsündən və növündən asılı olmayaraq bütün təşkilatlar üçün nəzərdə tutulub.

2015-ci ildə ISO 9001 standartının yeni versiyası nəşr edilib. Bu versiya dünyanın 95 ölkəsinin ekspertlərinin iştirak etdiyi ISO-nun 176 sayılı Texniki Komitəsi tərəfindən 3 il ərzində işlənib. 2015-ci il versiyası nəşr edildikdən sonra əvvəlki 2008-ci versiyası, həmçinin ISO 9001:2008/Kop.1:

2009 adlı Texniki düzəlişlər adlı sənəd qüvvədən düşmüş sayılır. ISO 9001: 2015 versiyası ilə eyni vaxtda standartın ISO 9000: 2015 "Keyfiyyəti idarəetmə sistemi. Əsas müddəalar və lüğət" adlı standart hazırlanıb. Bu standartda ISO 9000 standartlar seriyasında istifadə olunan anlayış, termin və təriflər öz əksini tapıb. ISO 9001-in yeni versiyasında əvvəlki 2008 versiyası ilə müqayisədə kifayət qədər ciddi dəyişikliklər edilib. İlk növbədə standartın maddələrinin sayı 10-a çatdırılıb. Əvvəlki versiyadan fərqli olaraq yeni versiyada əsas diqqət KİS-in yaradılmasına təsir edən amillərə yox, KİS-nin tətbiqi nəticəsində əldə ediləcək potensial nəticələrə yönəldilib. Yeni versiyada " Risklərin qiymətləndirilməsinə əsaslanan düşüncə" anlayışından istifadə olunub. ISO 9001:2008-də risklərin idarə edilməsi məsələsinə toxunulsa da (Giriş 01.ümumi müddəalar a) bəndi), lakin əvvəlki versiyada onların idarə edilməsi üzrə fəaliyyətlər barədə məlumat verilmirdi. Yeni versiyada isə keyfiyyəti idarəetmə sisteminin effektivliyinin artırılması, yaxşılaşdırılmış nəticələrin nail olunması və neqativ nəticələrin qarşısının alınması üçün səylərin risk və imkanlara yönəldilməsinin vacibliyi qeyd edilir.

ISO 9001:2015 standartında təşkilatın iş mühiti (context of the organization) anlayışından istifadə olunub. Standartda təşkilatın iş mühiti təşkilat tərəfindən məqsədlərin qoyuluşuna və ona nail olunmasına təsir göstərə bilən daxili və xarici amillərin məcmusu olaraq müəyyən edilib. Yeni versiyada sistemin sənədləşdirilməsindən daha çox proses yanaşmasının real tətbiqi vurğulanır. Proseslərlə əlaqədar zəruri informasiyaların işlənməsinin və sənədləşdirilməsinin vacibliyi qeyd edilir. Bu tələbin eyni zamanda proseslərin fəaliyyət nəticələrinə də aid olduğu diqqətə çatdırılır. ISO 9001:2015 proses yanaşmasının standartının maddələri ilə qarşılıqlı əlaqələrinin yeni modeli təqdim edilir. Yeni versiyada liderlik anlayışından istifadə olunub. Standartın

5.1 maddəsində təşkilatın keyfiyyəti idarəetmə sisteminin səmərəli fəaliyyət göstərməsi və planlaşdırılmış nəticələrə nail olmasını təmin etmək üçün ali rəhbərliyin funksional vəzifələrinin səlahiyyət və məsuliyyətlərinin müəyyən edilməsi üzrə tövsiyələr verilib.

Bundan əlavə, standartın 2015 versiyasına "Təşkilatın məlumat bazası", "Dəyişikliklərin planlaşdırılması", "Sənədləşdirilmiş informasiya", "Sənədləşdirilmiş informasiyanın idarə edilməsi", "Kənar tədarükçülər tərəfindən təqdim olunan proses, məhsul və xidmətlərin idarə edilməsi" kimi yeni maddələr əlavə olunub. Hazırda dünyanın bütün inkişaf etmiş ölkələri ISO 9001 beynəlxalq standartını tanıyır və müəssisə və təşkilatlarda mövcud olan keyfiyyət sistemlərini təkmilləşdirmək üçün ondan istifadə edir.

ISO 9001standartının tətbiqinin faydaları

- İdarəetmənin səmərəli təşkili
- İşçilərin peşəkarlığının yüksəlməsi
- İstehsalın və xidmətin səmərəli təşkili və məhsuldarlığın artırılması
- Proseslərə düzgün nəzarət
- Keyfiyyətin yüksəldilməsi
- Xərclərin azaldılması
- Sənədləşmənin düzgün aparılması
- Daimi təkmilləşmə sisteminin formalaşması
- Riskin azaldılması və stabilliyin yaranması
- Səlahiyyətlərin düzgün bölgüsü və qarşılıqlı əlaqə sisteminin qurulması
- Resursların səmərəli istifadəsi
- Müştəri məmnunluğunun artması
- Bazarın dəyişikliklərinə çevik uyğunlaşma imkanı
- Tərəfdaşlar və investolar qarşısında inamın yaranması və tenderlərdə uğurlu iştirak
- Satışın və gəlirlərin artması

- İxrac imkanlarının artması və dünya bazarında asan ticarət imkanı
- Bazarlara rəqabətqabiliyyətli məhsul və xidmətlərin çıxarılması
- Marketing siyasətinin düzgün təşkili
- Qanunvericiliyin tələblərinin yerinə yetirilməsi

Azərbaycan Respublikası Standartlaşdırma, Metrologiya və Patent üzrə Dövlət Komitəsi tərəfindən Azərbaycanda Keyfiyyətin İdarəetmə Sistemləri, o cümlədən İSO 9001 üzrə aşağıdakı təşkilatların fəaliyyəti razılaşdırılmışdır:

- **“CIMEX” Məhdud Məsuliyyətli Cəmiyyəti, “Keyfiyyəti idarəetmə sistemlərinin sertifikatlaşdırılması orqanı”**. Bakı şəhəri, F.X.Xoyski küç. 98a. Tel: 465 05 84, 465 46 11. Akkreditasiya attestatı № AZ 031/11.1/09.0537.01.14, qüvvədə olma müddəti 10.01.2017 il;

- **“BS Cert” MMC-nin idarəetmə sistemlərinin sertifikatlaşdırılması üzrə orqanı** Bakı şəhəri, Xətai rayonu, Afiyyəddin Cəlilov küçəsi 18, mənzil 19. Attestat nömrəsi AZ 03/0126/01/16.qüvvədə olan müddəti 21.07.2019
- **“Det Norske Veritas AS”**. Bakı şəhəri, İçəri şəhər, V.Məmmədov küçəsi 10/12. Attestat № AZ 031/11.1/09.0550.01.14, qüvvədə olma tarixi 03.03.2017.
- **“Azsert” MMC**, Mərdanov qardaşları 124, 012 449 99 59, Attestat № 031/11.1/09.0567.01.14 Qüvvədə olma müddəti: 12.05.2017
- **“Ekobüro” MMC, Daşınmaz əmlak obyektlərinin ekoloji tələblərə uyğunluğun sertifikatlaşdırılması orqanı, Bakı şəhəri, V.Məmmədov küçəsi, ev 22, mənzil 1A Attestat № AZ.031/11.1/09.0613.01.14.** Qüvvədə olma müddəti: 19.11.2017.
- **“Büro Veritas Azeri” MMC** .S.Rəhimov,309, “World Business Center”, 10-cu mərtəbə, e-mail: office@bureauveritas.az.com. Internet saytı: www.bureauveritas.com Akkreditasiya attestatı № AZ

031/11.1/09.0614.01.14, qüvvədə olma müddəti 26.12.2017-ci il

- **“SGS Azəri Ltd ” təşkilatı.** Bakı şəhəri, Tbilisi prospekti, 3001. Tel: 430 33 80, 430 33 81. Fax: 430 33 79. E-mail: sgs.azeri@sgs.com. Internet sayt: www.sgs.com . Akkreditasiya attestatı № AZ 031/11.1/09.0629.01.15, qüvvədə olma müddəti 24.04.2018-ci il
- **“Türk Standartları İnstitutu”.** Bakı şəhəri, Mərdanov qardaşları , ,Telefon: (+994 12) 440 03 96, (+994 12) 449 99 59/152. Faks: (+994 12) 440 03 96, e-mail: azerbaycan@tse.org.tr. Akkreditasiya attestatı № AZ 031/11.1/09.0630.01.15, qüvvədə olma müddəti 04.05.2018-ci il
- **“DQS Azərbaycan” MMC.** Bakı şəhəri, B.Nuriyev küçəsi, 79/32. Telefon: (050) 357 41 78. E-mail: office@dqs.az. Attestat № AZ 031/11.1/09.0635.01.15, qüvvədə olma müddəti 29.05.2018-ci il
- **“Russkiy Reqistr-Azərbaycan” MMC, Bakı şəhəri, Səbail rayonu, Q.Abbasov küçəsi, 58** Attestat № AZ 031/11.1/09.0650.01.15 qüvvədə olma müddəti 10.07.2018
- **“İntertek Global Limited” şirkəti,** Bakı şəhəri, Nobel prospekti , 15 (Azur Biznes Mərkəzi, 6-cı mərtəbə). Attestat № AZ 03.0006.01.15 qüvvədə olma tarixi 14.08.2018

Başqa sözlə İSO 9001 sertifikatını əldə etmək üçün yuxarıda sadalanan təşkilatlardan birinə müraciət edə, və ya ətraflı məlumat üçün - <http://www.azstand.gov.az/index.php?id=186&lang=1> linkinə müraciət edə bilərsiniz.

II. REGIONAL STANDARTLAR

Beynəlxalq standartlar ilə yanaşı, bəzi regionlarda həmin regiona xas standartlar da tələb edilə bilər. Burada region dedikdə fiziki region deyil, bir və ya bir neçə oxşar əlamətə malik ölkələr nəzərdə tutulur. Məsələn, Halal standartı

kimi. Bu standart regional standartlara misaldır. Lakin, halal sertifikatını tanıyan İslam ölkələri dünyada bir fiziki regionda yerləşmir.

5. HALAL STANDARTI

Halal sertifikatı, məhsulun Müsəlman istehlakçı üçün qəbul edilən qida və istehlak edilə bilən olduğunu göstərir. Bu sertifikat Sizin məhsulunuz üçün müsəlman və halal məhsul yeməyə üstünlük verən 1,5 milyardlıq bazara daxil olmağına imkan verir. İlk dəfə halal standartı Malayziyada tətbiq edilməyə başlanmış, sonradan isə bir sıra müsəlman ölkələrdə geniş yayılmışdır. Qeyd edək ki, hazırda dünyada Malayziya ilə yanaşı bir çox ölkələrdə, eləcə də Azərbaycanda halal standartı təsdiq edilmiş və müvafiq sertifikat verən orqanlar akkreditasiya və təsdiq edilmişdir.

Azərbaycan Standartlaşdırma, Metrologiya və Patent üzrə Dövlət Komitəsi AZS 372-2012 "Halal" ət məhsulları. İstehsalı, daşınması, saxlanması və satışı üzrə ümumi tələblər", AZS 386-2012 (CAC/GL 24-2012) "Halal" termininin istifadəsi üzrə ümumi qaydalar" və AZS 731-2012 (OİC/SMİİC1:2011) "Halal" qida. Ümumi tələblər" dövlət standartlarını təsdiq edib. Standartlar 1 avqust 2012-ci il tarixindən Azərbaycan Respublikasında tətbiq ediləcək.

AZS 372-2012 "Halal" ət məhsulları. İstehsalı, daşınması, saxlanması və satışı üzrə ümumi tələblər" dövlət standartı "Halal" markası ilə satışı buraxılan ət məhsullarına şamil edilir və bu məhsulların istehsalı, daşınması, saxlanması və satışı üzrə ümumi tələbləri müəyyən edir. Standarta əsasən, "halal" ət məhsullarının istehsalı məhsulun keyfiyyəti və təhlükəsizliyinin idarə edilməsi sistemlərinin tələbləri əsasında təşkil edilməli, hazır məhsulun keyfiyyət və təhlükəsizlik göstəriciləri qüvvədə olan normativ sənədlərin tələblərinə uyğun olmalıdır. "Halal" ət məhsullarının istehsal

proseslərində bu məhsulların istehsal xüsusiyyətlərini bilən və onlara ciddi riayət edən, xüsusi təlim keçmiş işçilər işləməlidir.

Standarta əsasən, kəsilməli olan heyvanlar diri və sağlam olmalıdır. Heyvanların əvvəlcədən elektrik cərəyanı ilə, çəkil və ya balta ilə vurmaqla keyləşdirilməsi məsləhət görülmür. Müstəsna hallarda sakitləşdirici elektrik cərəyanı tətbiq etməyə yol verilir. Elektrik cərəyanının gərginliyi, gücü və təsir vaxtı heyvanın növünə əsasən texnoloji sənəddə göstərilməlidir. Hər bir heyvanı kəsməyə "Bismillah, Allahu Əkbər!" deməklə başlamaq lazımdır.

Standarta əsasən, "halal" heyvanların kəsilməsində "haram" sayılan heyvanların keyləşdirilməsi və kəsilməsi üçün işlədilmiş alətlərdən istifadə etməyə icazə verilmir. Həmçinin standartda istehsal sahələrinə və proseslərinə, qablaşdırma və markalanmaya, məhsulun daşınması, saxlanması və satışına olan tələblər də göstərilir.

AZS 386-2012 (CAC/GL 24-2012) "Halal" termininin istifadəsi üzrə ümumi qaydalar" dövlət standartı yeyinti məhsullarının markalanması zamanı məhsulun "halal" prinsiplərinə əsasən hazırlandığı haqqında məlumatın qəbul edilməsi üzrə tələbləri müəyyən edir. Həmçinin standart məhsulun xüsusiyyətləri haqqında məlumatlarda "halal" termininin və ona ekvivalent olan digər terminlərin istifadəsinə şamil edilir və bu terminin əmtəə nişanlarında, firma və kommersiya markalarında istifadəsini müəyyən edir.

Standarta əsasən, məhsulun "halal" olması haqqında məlumatdan markalanmada elə istifadə edilməlidir ki, digər analogi yeyinti məhsulunun təhlükəsizliyi ilə əlaqədar şübhə əmələ gəlməsin və "halal" yeyinti məhsullarının öz xüsusiyyətlərinə görə digər yeyinti məhsullarından üstün və ya sağlamlıq üçün daha faydalı olması barədə fikir yaranmasın.

AZS 731-2012 (OİC/SMİİC1:2011) "Halal" qida. Ümumi tələblər" dövlət standartı İslam qaydalarına uyğun qida

məhsullarının hazırlanması məqsədi ilə qida zəncirində xammalın alınması, hazırlanması, emalı, təsnifatı, təyin edilməsi, qablaşdırılması, markalanması, işarələnməsi, nəzarəti, yüklənilib-boşaldılması, nəql edilməsi, paylanması, saxlanması və xidmət edilməsi mərhələlərində riayət edilməsi vacib olan ümumi qaydaları əhatə edir.

Standartda heyvanın kəsilmə qaydaları, kəsim üçün nəzərdə tutulmuş heyvanda lazım olan şərtlər, qəssaba olan tələblər, kəsimdə istifadə olunan vasitələr, sallaqxanalara olan tələblər, kəsimdən əvvəl heyvana sağlamlıq baxışı, heyvanın təmizlənməsi və yuyulması, kəsim prosesi və s. ilə bağlı tələblər göstərilib.

Hər üç standartın tələbləri məcburidir. Standartlar Azərbaycan Standartları İnstitutu tərəfindən hazırlanıb.

Qeyd edək ki, Hala sertifikatı əldə etmək üçün Azərbaycanda **"AzeSERT HALAL" MMC-yə** (AZ 1147, Bakı şəhəri Sabunçu rayonu , R.Qəmbərov küçəsi , ev 18 , mənzil 31, Tel:4085285, E-mail:elshadazs77@mail.ru Akkreditasiya olunma barədə attestat AZ 031/11.1/07.0593.01.14, qüvvədə olma müddəti 18.09.2017) müraciət edə bilərsiniz.

Eyni zamanda, İslam Əməkdaşlıq Təşkilatının Metrologiya və Sertifikasiya İnstitutuna (SMİİC) (<https://www.smiic.org/en>) müraciət edərək Halal sertifikatını əldə edə bilərsiniz. Bu sertifikatla İslam Əməkdaşlıq Təşkilatına (<http://www.oic-oci.org/home/?lan=en>) üzv olan ölkələrə öz məhsulunuzu asanlıqla ixrac edə bilərsiniz.

6. AVRASIYA UYGUNLUĞU - EAC

Avrasiya uyğunluğu (ing. Eurasian Conformity, EAC) - markalanmış məhsulun Gömrük İttifaqının texniki rəqlamentlərində müəyyən edilmiş qiymətləndirmə prosedurlarını keçdiyini təsdiq edən uyğunluq nişanıdır. Bu o deməkdir ki, məhsul texniki rəqlamentlərin tələblərinə

EAC

tam cavab verir. EAC vahid nişanı ilə markalanma malın Gömrük ittifaqının üzvü olan dövlətlərin bazarlarına göndərilməsinə qədər onun üzərinə vurulmalıdır. EAC vahid nişanı hər bir məhsul vahidinin, bu məhsulu müşayiət edən sənədlərin üzərinə vurulmalıdır. EAC vahid nişanından istifadə ilə bağlı Gömrük ittifa-

qının qərarı 2013-cü ilin avqustunda qüvvəyə minib.

Avrasiya Gömrük İttifaqına məhsul ixrac edən ölkələr mütləq uyğunluq sənədi əldə etməlidir. Bu sənəd iki formada təqdim olunur; uyğunluq sertifikatı və uyğunluq bəyannaməsi. Bu sənədlərin hər ikisi Gömrük İttifaqının ərazisində bərabər hüquqi qüvvəyə malikdir. Onlar məhsulun Gömrük İttifaqı tərəfindən qəbul olunmuş keyfiyyət standartlarına uyğunluğunu təsdiqləyir. Hər iki sənədin etibarlılıq müddəti maksimum 5 ildir. Lakin, aşağıdakı müəyyən fərqləri nəzərə almaq lazımdır

- Sertifikat aldıqdan sonra məhsulun keyfiyyəti ilə bağlı məsuliyyət həm sertifikat verən orqanın, həm də istehsalçının üzərinə düşür. Bəyannamədə isə məsuliyyət ancaq istehsalçıya aiddir.
- Bəyannamə almaq üçün istehsalçının Gömrük İttifaqının ərazisində hüquqi nümayəndəsi olmalıdır. Lakin, sertifikat almaq üçün hüquqi nümayəndəyə ehtiyac yoxdur.
- Sertifikat xüsusi kağızda, deklarasiyalar isə sadə A4 formatlı kağızda çap olunur.
- Bəyannamə almaq üçün lazım olan sınaqlar istehsalçı tərəfindən keçirilə bilər;
- Sertifikatın alınmasında isə belə bir seçim yoxdur.
- Bəyannamə alındıqdan sonra məhsulun üzərinə "EAC"

işarəsi (Gömrük İttifaqının yeganə dövriyyə işarəsi); sertifikat aldıqdan sonra isə "PCT" işarəsi "kөнüllü sertifikatlaşma" qeydi vurulur.

Azərbaycanda istehsal olunmuş qida məhsulları Gömrük İttifaqı ərazisində satılmaq üçün mütləq Gömrük İttifaqının **texniki rəqlamentlərinə uyğunluq barədə bəyannamə** almalıdırlar. Bu bəyannamə məhsulların üzərinə **EAC** işarəsini (Gömrük İttifaqının yeganə dövriyyə işarəsi) qoymağa icazə verir. Bəyannamənin alınması aşağıdakı mərhələlərdən ibarətdir:

- ❖ Ərizənin sertifikatlaşma mərkəzinə verilməsi;
- ❖ İstehsalçı tərəfindən normativ və texniki sənədlərin hazırlanması və onların sertifikatlaşma mərkəzinə təqdim olunması;
- ❖ Sənədlərin analizi;
- ❖ Məhsulların sertifikatlaşdırma mərkəzi tərəfindən sınaqlara və ekspertizaya göndərilməsi məhsul nümunələri istehsalçının ölkəsindən göndərilir;
- ❖ Texniki rəqlamentlərə uyğunluq barədə bəyannamənin qeydiyyatı və verilməsi;
- ❖ Müştəri tərəfindən məhsulların istehsal vaxtı "EAC" işarəsiylə markalanması.

Qeyd edək ki, ardıcıl ixrac zamanı bəyannamənin qiyməti 9000 rubldan başlanır və məhsul kateqoriyasından asılı olaraq dəyişilir. Məhsulun bir partiyasına bəyannamə almaq üçün qiyməti minimum 8500 rubldur. İstehsalçının istəyindən asılı olaraq bəyannamə məhsulun bir partiyasına, ya da ardıcıl istehsalatla 1 və ya 3 il müddətinə verilə bilər. Ümumilikdə bəyannamənin etibarlılıq müddəti 5 ildən çox olmur; məhsul kateqoriyasından asılı olaraq bəyannamənin etibarlılıq müddəti fərqlənir. Bəyannamənin alınma müddəti isə 5 iş günü təşkil edir.

Gömrük İttifaqına ixrac etmək istəyən qeyri-rezidentlər üçün bəyannamənin alınması üçün aşağıdakı sənədlər tələb edilir:

- Bəyannamə və ya sertifikatlaşdırma üçün ərizə.
- Gömrük ittifaqının hər hansı bir ölkəsində qeydiyyatdan keçmiş firmanın sənədləri (təşkilatın dövlət qeydiyyatından keçməsi haqqında şəhadətnamə, vergi orqanından qeydiyyat şəhadətnaməsi).
- İstehsalçıdan Gömrük ittifaqının hər hansı bir ölkəsində onun maraqlarını təmsil edəcək xarici nümayəndəliyə verilən etibarnamə.
- İstehsalçı və təchizatçı arasında müqavilənin surəti.
- İstehsalçı şirkətindən məhsulun spesifikasiyası.
- Dövlət qeydiyyatına aid edilən məhsulların dövlət qeydiyyatından keçməsi haqqında şəhadətnamə.
- Mənşə sertifikatı (əgər varsa).
- Xammal və qablaşdırıcı materialların təhlükəsizliyini və keyfiyyətini təsdiq edən sənədlər.
- Laboratoriyada keçirilən təhlükəsizlik analizlərin və sınaqların sertifikatları və protokolları (əgər varsa).
- Testlər üçün məhsul nümunələri.
- Keyfiyyətin İdarəetmə Sistemi (ISO 9000), və ya ərzaq təhlükəsizliyi sistemi (ISO 22000), GMP (əgər varsa) sertifikatları.
- Heyvan mənşəli məhsullar üçün – istehsalçı ölkənin baytarlıq sertifikatı və Gömrük ittifaqının hər hansı bir ölkəsinin baytarlıq sertifikatı və ya baytarlıq şəhadətnaməsi.
- Bitki mənşəli məhsulları üçün mənşə ölkəsinin fitosanitar sertifikatı və Gömrük ittifaqının hər hansı bir ölkəsinin idxal karantin icazəsi.
- Məhsulun tərkibini göstərən etikətlər.

Bundan əlavə, texniki rəqlamentləri nəzərə almaq lazımdır. Əgər məhsul xüsusi rəqlamentə aid olursa, istehsalçı məhsulun rəqlamentin tələblərinə uyğun olmasını sübut etməlidir.

Reqlamentlərin nümunələri:

1. TP TC 015/2011 «О безопасности зерна - утверждён решением Комиссии Таможенного Союза от 09.12.2011г. № 874.
2. TP TC 024/2011 «Технический регламент на масложировую продукцию - утверждён решением Комиссии Таможенного Союза от 09.12.2011г. № 883.
3. TP TC 021/2011 «О безопасности пищевой продукции - утверждён решением Комиссии Таможенного Союза от 09.12.2011г. № 880.
4. TP TC 022/2011 «Пищевая продукция в части её маркировки - утверждён решением Комиссии Таможенного Союза от 09.12.2011г. № 881.
5. TP TC 023/2011 «Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей - утверждён решением Комиссии Таможенного Союза от 09.12.2011г. № 882.

Bəzi məhsullara bəyannamənin verilmə müddəti və qiymətlər

Gömrük Kodu	Məhsulun Adı	Qiymət
07	Tərəvəzlər və müəyyən yeməli kökləri və kökyumruları	
070190	Kartof (başqa)	1 il 9500 rubl, 3 il 12800 rubl

070200	Təzə və ya soyudulmuş pomidor	1 il 9500 rubl, 3 il 12800 rubl
070310	Soğan və şalot	1 il 9500 rubl, 3 il 12800 rubl
076090	Yerkökü, şalğam, çuğundur, kereviz, qırmızı turp və analogi yeməli kökləri-soyudulmuş və ya təzə	1 il 9500 rubl, 3 il 12800 rubl
070700	Təzə və yas oyudulmuş xiyar və kornişonlar	1 il 9500 rubl, 3 il 12800 rubl
08	Yeməli meyvələr və qoz-fındıq; sitrus meyvə və ya bostan qabıqları	
080222	Təmizlənmiş qoz-fındıq	1 il 9500 rubl, 3 il 12800 rubl
080520	Naringi (Satsuma daxil olmaqla); klementinlər, vilkingivə analogi sitrus hibridləri	1 il 9500 rubl, 3 il 12800 rubl

080810	Almalar	1 il 9500 rubl, 3 il 12800 rubl
081090	Başqa meyvələr	1 il 9500 rubl, 3 il 12800 rubl
09	Qəhvə, çay, mate və ya Paraqvay çay və ədviyyatlar	
090230	Qaraçay (fermentləşdirilmiş) və qismən qıcqırdılmış	1 il 9500 rubl, 3 il 12800 rubl
090240	Başqa qaraçay (fermentləşdirilmiş) və qismən qıcqırdılmış	1 il 9500 rubl, 3 il 12800 rubl
15	Heyvan və yabıtıki mənşəli yağlar, mumlar və piylər; hazır yeyinti piyləri	

151290	Günəbaxan, saflor və ya pambıq yağları və onların fraksiyaları: Başqa	1 il 9500 rubl, 3 il 12800 rubl
16	Ət, balıq və ya xərçəngkimilər, molyusklar və ya digər su onurğasızlardan hazırlanmış məhsullar	
160250	Mal-qara ətdən hazır yada konservləşdirilmiş məhsullar	1 il 9500 rubl, 3 il 12800 rubl
17	Şəkər və şirniyyat məhsulları	
170199	Başqa şəkər	1 il 9500 rubl, 3 il 12800 rubl
18	Kakao və kakao məhsulları	
180690	Şokolad və tərkibində kakao olan məhsullar	1 il 9500 rubl, 3 il 12800 rubl
19	Yarma, un, nişasta və ya süddən hazırlanan məhsullar; un şirniyyatları	
190219	Başqa makaron məhsulları	1 il 9500 rubl, 3 il 12800 rubl

190590	Başqa çörək, un şirniyyat məhsulları, pirojnalər və peçenyə	1 il 9500 rubl,3 il 12800 rubl
20	Tərəvəz, meyvə, qoz-fındıq və bitkilərin başqa hissələrindən emal məhsulları	
200799	Cemlər, meyvəjeleləri, marmelad, meyvə və qozpüresi, meyvə ya da qoz pastası	1 il 9500 rubl,3 il 12800 rubl
200819	Meyvələr, qoz-fındıq və bitkilərin başqa yeməli hissələrindən hazırlanmış konservlər (şəkər və spirt əlavə olub və olmamış)	1 il 9500 rubl,3 il 12800 rubl
200990	Şirə qarışıqları	1 il 9500 rubl, 3 il 12800 rubl
22	Spirtli və spirtsiz içkilər və sirkə	
2201	Qazlısular; şəkər və digər şirinləşdirici maddələrsiz sular; buz və qar	1 il 9500 rubl,3 il 12800 rubl
2202	Tərkibində şəkər və digər şirinləşdirici maddələr olan qazlı Sular	1 il 9500 rubl,3 il 12800 rubl

220290	Tərkibində şəkər və digər şirinləşdirici maddələr olan başqa qazlısular	1 il 9500 rubl,3 il 12800 rubl
2204	Təbiiüzümşərabları, o cümlədən istehkam şərablar	1 il 11500 rubl,3 il 14800 rubl
2205	Vermutlar və tərkibində başqa bitki və aromatik maddələr olan təbii üzüm şərablar	1 il 11500 rubl,3 il 14800 rubl
2208201200	Konyak	1 il 11500 rubl, 3 il 14800 rubl
220860	Vodka	1 il 11500 rubl, 3 il 14800 rubl

III. MİLLİ STANDARTLAR

Dünyada beynəlxalq və regional standartlar ilə yanaşı, milli standartlar da geniş şəkildə tətbiq edilir. Bu cür standartlar adətən ölkənin sosial-iqtisadi inkişaf səviyyəsi, yerləşdiyi coğrafiya, əhalinin gündəlik həyat tərzi və s. kimi amillərdən sıx sürətdə asılı olur. Bununla yanaşı, bəzi ölkələrin milli standartlar bir çox hallarda həmin ölkələr ilə yanaşı, digər ölkələrdə də tətbiq edilir. Bu cür təcrübəyə Avropa ölkələrində daha çox rast gəlmək mümkündür.

7. BRC GLOBAL STANDARTI

BRC Global Standartı - qida məhsullarının istehsalı, qablaşdırılması, daşınması və saxlanması, həmçinin istehlak məhsullarının istehsalı ilə məşğul olan şirkətlərə tələbləri müəyyən edir. Britaniya pərakəndə satış müəssisələrinin konsorsiumu BRC (British Retail Consortium) tərəfindən 1998 -ci ildə



qida məhsullarına texniki standart və protokolu BRC-ni hazırlamışdır. BRC Global Standartı HACCP prinsiplərinə əsaslanaraq qida məhsullarının keyfiyyətinə və təhlükəsizliyinə dair kompleks tələblər irəli sürür və ilkin istehsal, topdan satış, idxal, paylama və saxlama istisna olunmaqla bütün qida məhsullarının istehsalçıları üçün nəzərdə tutulub.

BRC standartı 6 bölmədən ibarətdir.

- HACCP sistemi
- Keyfiyyəti idarəetmə sistemi.
- İş mühitinə dair standartlar
- Məhsulun idarə edilməsi
- Proseslərin idarə edilməsi
- Personal

Birinci bölmə HACCP-ın tətbiqini tələb edir. Standartın tələbləri Codex Alimentariusda müəyyən edilmiş yeddi HACCP prinsipinə bütünlüklə uyğunlaşdırılıb. İkinci bölmə keyfiyyəti idarəetmə sisteminə aiddir. Bu bölmədə rəhbərliyin məsuliyyəti, daxili auditlər, resursların idarə edilməsi, həmçinin izləmə bilmənin bəzi aspektləri, uyğunsuzluqların idarə edilməsi və s. kimi məsələlər öz əksini tapıb. Sonrakı dörd bölmədə keyfiyyəti idarəetməyə və qabaqcıl istehsal təcrübəsinə dair tələblər müəyyən edilib.

BRC standartının tətbiqinin faydaları

- istehsalın səmərəliliyinin artması;
- əhəmiyyətli qida risklərinin azalması;
- iş proseslərinin effektiv idarə edilməsi;
- təşkilatın qida təhlükəsizliyi sisteminin təkmilləşdirilməsi;
- müştərilər tərəfindən müəssisənin istehsal etdiyi məhsulların keyfiyyətinə və təhlükəsizliyinə olan inam və etibarın artması;
- ikinci tərəf auditlərinin sayının azalması;
- təşkilatın daxili və xarici bazarlarda rəqabət gücünün artması.

Qeyd edək ki, bu standartı əldə etmək üçün beynəlxalq laboratoriyaların Azərbaycanda akkreditasiyadan keçirdiyi yerli sertifikatlaşdırma orqanlarına müraciət edə bilərsiniz.

8. IFS - BEYNƏLXALQ QIDA MƏHSULLARI STANDARTI

IFS Almanyanın Pərakəndə Satıcılar Birliyi və Fransanın Satış və Distribusiyaya Müəssisələri Federasiyasının birgə hazırladığı standartdır. Bu standartın əsas məqsədi məhsulun onun spesifikasiyasına uyğun olaraq istehsalının və çatdırılma imkanlarının qiymətləndirilməsindən ibarətdir. IFS Qida ISO 9001 və HACCP prinsipləri üzərində qurulub və qida məhsullarının istehsalı zamanı qida məhsullarının təhlükəsizliyinin təmininə istiqamətlənib.

IFS standartının tələbləri 5 istiqaməti əhatə edir:

- Keyfiyyəti idarəetmə sistemi (HACCP sistemi, keyfiyyət üzrə təlimat və s.).
- Rəhbərliyin məsuliyyəti (keyfiyyəti idarəetmə sisteminin yoxlanılması, istehsal və s.).
- Resursların idarə edilməsi (insan resursları, gigiyena və s.).

- İstehsal prosesləri (məhsulun işlənilməsi, istehsal avadanlıqları, izləmə bilmə və s.).
- Ölçmə, təhlil, yaxşılaşdırma (yoxlama-nəzarət vasitələri, məhsulun geri çağırılması və s.).

İlk iki istiqamət bilavasitə HACCP və keyfiyyətə təminat məsələlərinə aiddir. HACCP sisteminin tətbiqi məcburi xarakter daşıyır. Bu zaman əsas sənəd olaraq HACCP prinsipləri üzrə Codex Alimentariusda istinad edilir. Sonrakı üç istiqamət keyfiyyəti idarəetmə və qabaqcıl istehsal təcrübəsinə aiddir. Almaniya Pərakəndə Satıcılar Birliyi və Fransa Satış və Distribusiyaya Müəssisələri ilə əməkdaşlıq etmək və biznes əlaqələri qurmaq istəyən təşkilatlar IFS standartları üzrə sertifikatlaşdırılmalıdır. Sertifikatlaşdırma üçün 3 səviyyə nəzərdə tutulub.

IFS standartının tətbiqinin faydaları

- müştərilərin məmnunluğu və ən əsası təkrar alışların artması;
- müştəri şikayətlərinin azalması;
- tərəfdaş və investitorlarla əlaqələrin genişlənməsi və qarşılıqlı inamın formalaşması;
- müəssisənin nüfuzunun artması;
- ixrac potensialının və xarici bazarlara çıxış imkanının artması.

9. İRMA VƏ SGF

International Raw Materials Assurance (IRMA)- Beynəlxalq Xammal Təminatı Birliyi "Foundation of Schutzgemeinschaft der

Fruchtsaft (SGF)-in bir qolu olaraq Avropa, Türkiyə, Avstraliya və Yeni Zenlandiyanın meyvə şirəsi istehsal edən zavodlarının, fabriklərinin və şirkətlərinin(qarışıq əldə edən zavodların, anbarların, ticarətçilərin və sözügedən məhsulların daşınmasını



təmin edən şirkətlərin) standartlar üzrə sertifikatlaşdırılmasını təmin edən beynəlxalq qurumdur. 50-dən çox ölkədə 350-dən çox istehsalat üzərində standartlaşdırmanı həyata keçirir.

IRMA birliyi məhsulların istehsalat keyfiyyətini yoxlayır, keyfiyyəti azaldan uyğunsuzluqları aşkar edir, texniki zəiflikləri təyin edir, gigiyena, etiketlənmə və keyfiyyətin davamlılığı problemlərini araşdırır və bir sıra başqa xidmətlər göstərir. IRMA istehsalatın etibarlılığını, yeni və konservantlaşdırılmış meyvə və tərəvəz şirələrinin, meyvə pürelərinin və digər meyvə və tərəvəz məhsullarının keyfiyyəti yoxlayır. IRMA birliyi öz yoxlanışlarını tam məxfi qaydada həyata keçirir.

Bütün yoxlanışlar yoxlanılan şirkət və IRMA arasında olur və 3-cü bir fiziki və hüquqi şəxsə proseslə bağlı məlumat verilmir. Yoxlanılan şirkət təqdim olunan nümunələr üzrə yoxlanılır və nəticəsi yoxlanış bitdikdən sonra şirkətə bildirilir. Hər hansı bir uyğunsuzluq aşkar edildikdə, IRMA tərəfindən şirkətə qüsurların aradan qaldırılması haqqında müvafiq təlimatlar verilir. Qüsurlar aradan qalxdıqdan sonra prosesin davamlılığını mütəmadi olaraq yoxlanılır.

IRMA birliyi özü "Foundation of Schutzgemeinschaft der Fruchtsaft, (qısa- SGF)" təşkilatının tərkib hissəsi kimi fəaliyyət göstərir. Təşkilatın ümumi missiyası üzv zavod və fabriklərin hüquqlarını qorumaq, istehsal olunan malların keyfiyyətinə qarantıya vermək, qeyri-bərabər rəqabətin qarşısını almaq, cari marketlərin araşdırılmasını və nəzarətini təmin etmək, üzv zavod və fabriklər tərəfindən qarşıya qoyulmuş hədəflərə çatmaqda kömək etmək, habelə istehlakçının məmnuniyyətini və hüquqlarını qorumaq və təmin etməkdir. SGF qeyri-hökumət təşkilatıdır və 600-dən çox üzv zavod, fabriklər və şirkətlərə sahibdir. İllik 6000-dən çox məhsul üzrə nəzarəti həyata keçirir. SGF-nin illik təxmini orta büdcəsi 3,000,000 €-dur və mərkəzləri Frankfurt şəhərində yerləşir. Qeydiyyat və digər məlumatlar üçün təşkilatın rəsmi internet saytını (<http://www.sgf.org/en/home/ueber-uns/geschichte/>) ziyarət etmək lazımdır.

MODUL 6



**MALLARIMI
XARİCİ BAZARLARA
NECƏ ÇATDIRA BİLƏRƏM?**

İLKİN QARAYEV

MALLARIMI XARİCİ BAZARLARA NEÇƏ ÇATDIRA BİLƏRƏM?

Beynəlxalq ticarətdə malların xarici bazarlara daşınması ən vacib mərhələlərdən biridir. Bu mərhələdə itkilərə məruz qalmamaq üçün sahibkar bir çox məsələlərə diqqət yetirməli və bir sıra beynəlxalq qaydalarla tanış olmalıdır.

Beynəlxalq yüklər müxtəlif nəqliyyat vasitələri ilə daşınma bilər. Nəqliyyat vasitəsinin seçilməsinə malların növü, qiyməti, malların göndərildiyi ölkənin yerləşdiyi ərazi, malların daşınma müddətinə olan tələblər həlledici təsir göstərir. Malların daşınması prosesini asanlaşdırmaq üçün nəqliyyat şirkətləri müxtəlif sxemlər hazırlayır, bəzi hallarda daşınmanın bir neçə nəqliyyat vasitəsi ilə həyata keçirilməsini tövsiyə edirlər. Belə sxemlər bir çox hallarda ixrac olunan malların daşınması zamanı xərclərə və vaxta əhəmiyyətli dərəcədə qənaət etmək imkanı yaradır.

Malların ixracı zamanı logistika məsələləri ilə yanaşı, malların bir və ya bir neçə ölkənin ərazisindən keçməsi məsələlərini də nəzərdən qaçırmaq olmaz. İxrac prosesinin optimallaşdırılması məqsədi ilə bəzi nəqliyyat şirkətləri daşınma xidmətləri ilə yanaşı malların təyinat məntəqəsinə qədər müxtəlif ölkələrin gömrük sərhədlərindən keçirilməsi məsələsini də öz üzərinə götürürlər. Daşınma zamanı malların gömrük sərhədlərindən keçirilməsi və gömrük anbarlarında yerləşdirilməsi xidmətləri ümumilikdə ixrac qiymətlərinin aşağı salınmasına ciddi təsir edir.

Müxtəlif malların, o cümlədən böyük həcmli və ya təhlükəli yüklərin daşınması, beynəlxalq daşımaçılıqda tez-tez rast gəlinən hallardır. İxrac zamanı müxtəlif ölkələrin maraqları və qanunvericiliyi, malların daşınma xərclərinə birbaşa təsir edir. Ona görə də bu sahədə müxtəlif beynəlxalq qaydalar və normativlər qəbul olunmuşdur. Burada biz müxtəlif nəqliyyat vasitələri ilə beynəlxalq yükdaşımalarına aid olan beynəlxalq konvensiyaları qeyd edə bilərik. Bu konvensiyalarla və qaydalarla internetdə tanış olmaq olar. Lakin beynəlxalq ticarətlə məşğul olan sahibkarın bilməli olduğu ən vacib qaydalardan biri İnkoterms adlanan qaydalardır ki, bu qaydalar haqqında daha geniş məlumatı nəzərinizə çatdırmaq istərdik.

İnkoterms 2010 (İncoterms - International Commercial Terms)

İnkoterms - Beynəlxalq Ticarət şərtləri - ilk dəfə Beynəlxalq Ticarət Palatası (BTP) tərəfindən 1936-cı ildə yaradılmışdır. BTP-nin mütəxəssisləri tərəfindən hazırlanan Inkoterms-in ilk versiyası təxminən 20 il qüvvədə qalmışdır. 1967,1976,1980, 1990, 2000 illərdə sənədə bəzi əlavə və dəyişikliklər edilmişdir. Sənədin ən son versiyası olan "İNCOTERM 2010" 1 yanvar 2011-ci il tarixindən etibarən qüvvəyə minmişdir. İnkoterms ixracatçının malların göndərilməsi zamanı nəqliyyat və sığorta öhdəliklərini tənzimləyən beynəlxalq səviyyədə razılaşıdırılmış ticarət şərtləridir. Bu şərtlər xüsusi ekspertlər və mütəxəssislərdən ibarət işçi qrupları tərəfindən mütəmadi olaraq öyrənilir və yenilənir. Son yenilənmə 2010-cu ildə baş vermişdir və hazırda qüvvədə olan İnkoterms 2010 şərtləri qəbul edilmişdir. Bu qaydalar beynəlxalq səviyyədə tanınmışdır və hazırda bir standart kimi beynəlxalq ticarətdə geniş istifadə olunur. İnkoterms 2010 qaydaları 4 qrupa və 11 ticarət bəndinə bölünür və satıcı ilə alıcı arasında malların göndərilməsi zamanı tərəflərin öhdəliklərini, xərclərini və risklərini tənzimləyir. Hər bir ticarət bəndi İngilis dilində şərtləri ifadə edən qısaldılmış 3 hərfdən ibarətdir.

İnkoterms qaydalarının tətbiqi tərəflər üçün könüllüdür, lakin beynəlxalq ticarət müqavilələrinin mütləq əksəriyyəti bu qaydaların tətbiqi edilməsi ilə həyata keçirilir. Elə ölkələr də var ki, onlarda İnkoterms qaydalarının tətbiqi məcburi xarakter daşıyır. Bu qaydalardan istifadə etmək üçün tərəflər mütləq bağladıkları müqavilədə BTP-nın İnkoterms 2010 qaydalarına istinad etməli və müvafiq ticarət bəndini qeyd etməlidirlər. Seçilmiş ticarət bəndi göndərilən mallara, onların daşınma şərtlərinə və tərəflərin razılaşdığı öhdəliklərə uyğun olaraq seçilməlidir. Bununla yanaşı müqavilədə ticarət bəndi ilə yanaşı müvafiq yer, məntəqə və limanın da qeyd olunması tövsiyə olunur.

Qeyd etmək lazımdır ki, İnkoterms qaydaları müqavilənin bütün şərtlərini əks etdirmir və yalnız malların daşınması zamanı tərəflərin öhdəliklərini, xərclərini və məsuliyyətini tənzimləyir.

İnkoterms ticarət bəndləri xüsusiyyətinə görə 4 qrupa bölünür ki, bunlar E,F,C və D qruplarıdır. Hər bir qrupa daxil olan ticarət bəndləri və onların qısa təsviri aşağıdakı kimidir:

- **E QRUPU**

EXW (Ex Works)- istehsal sahəsindən satış

- **F QRUPU**

FCA (Free Carrier) - malların daşıyıcıya təslim edilməsi,
FAS (Free Alongside Ship) - malların limanda təhvil verilməsi (...göndərilmə limanı göstərilməklə)

FOB (Free On Board) - malların gəminin göyərtəsində təhvil verilməsi (... göndərilmə limanı göstərilməklə)

- **C QRUPU**

CFR (Cost and Freight) - daşınma xərci ödənilmişdir (... çatdırılma limanı göstərilməklə)

CIF (Cost, Insurance and Freight) - daşınma və sığorta xərcləri ödənilmişdir

(... çatdırılma limanı göstərilməklə)

CPT (Carriage Paid To) - daşınma xərci ödənilmişdir (... çatdırılma yeri göstərilməklə)

CIP (Carriage And Insurance Paid To) - daşınma xərci və sığorta ödənilmişdir (... çatdırılma yeri göstərilməklə)

• D qrupu

DAT (Delivered at Terminal) - terminala çatdırma (... çatdırılma terminalı göstərilməklə),

DAP (Delivered at Place) - məntəqəyə çatdırma

DDP (Delivered Duty Paid) - rüsumlar ödənilərək çatdırılma (... çatdırılma yeri göstərilməklə)

Eyni zamanda İnkoterms qaydalarını iki qrupa ayırmaq olar - birinci qrupa bütün nəqliyyat növləri ilə daşınmaya aid olan ticarət bəndləri, ikinci qrupa isə yalnız su nəqliyyat vasitəsi ilə daşınmaya aid olan ticarət bəndləri daxildir.

Bütün nəqliyyat növləri ilə daşınmaya aid olan ticarət bəndləri:

- EXW (Ex Works) - İstehsal sahəsindən satış
- FCA – Free Carrier - Malın daşıyıcıya təslim edilməsi
- CPT – Carriage Paid To - Daşınma xərci ödənilmişdir
- CIP – Carriage and Insurance Paid To - Daşınma xərci və sığorta ödənilmişdir
- DAT – Delivered At Terminal - Terminala çatdırma
- DAP – Delivered AT Point - Məntəqəyə çatdırma
- DDP – Delivered Duty Paid - Rüsumlar ödənilərək çatdırılma

Yalnız su nəqliyyat vasitəsi ilə daşınmaya aid olan ticarət bəndləri:

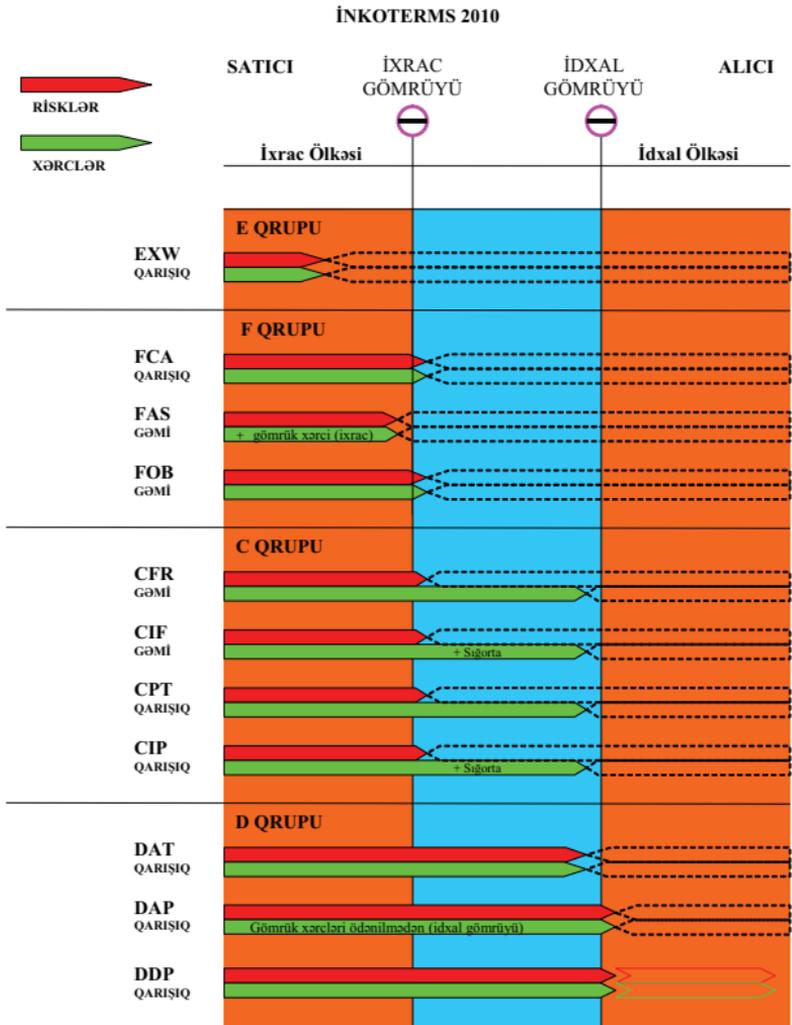
- FAS– Free Alongside Ship - Malın limanda təhvil verilməsi
- FOB – Free on Board - Malın gəminin göyertəsində təhvil verilməsi
- CFR – Cost and Freight - Fraxt və daşınma xərci daxil
- CIF – Cost, Insurance and Freight - Fraxt, sığorta və daşınma xərcləri daxil

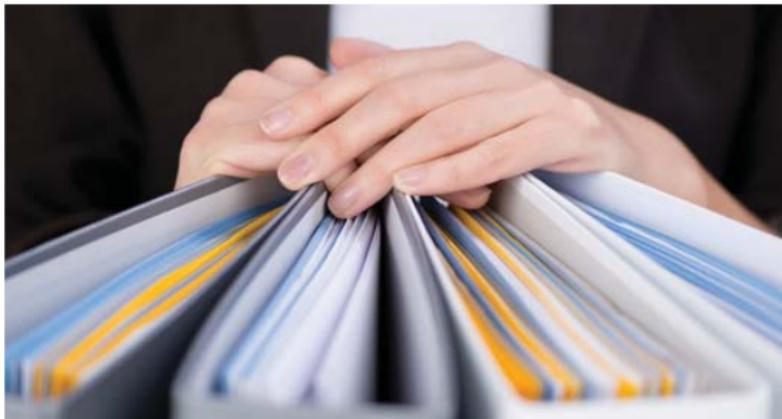
Birinci qrupa daxil bəndlər nəqliyyat və daşınma növündən asılı olmayaraq istifadə oluna bilər. Başqa sözlə desək, əgər malların daşınması zamanı bir neçə nəqliyyat növündən istifadə edilirsə və hətta bu nəqliyyat növlərinin içərisində su nəqliyyatı belə varsa, bu qaydalar tətbiq oluna bilər.

İkinci qrupa daxil olan bəndlər isə yalnız malların su nəqliyyatı ilə daşınması zamanı tətbiq edilir və belə daşınmaya aid olan müxtəlif xüsusiyyətləri özündə əks etdirir.

İnkoterms qaydaları haqqında daha ətraflı məlumatı BTP-nin rəsmi internet sahifəsindən (www.iccwbo.org) əldə etmək mümkündür.

Aşağıdakı cədvəldə İnkoterms 2010 qaydalarının sxematik təsviri əks olunmuşdur. Burada müxtəlif ticarət bəndlərinə uyğun olaraq satıcının malların göndərilməsi ilə bağlı xərclərini, risklərini və öhdəliklərini əyani şəkildə görmək mümkündür:





Əsas ixrac sənədləri

Malların xarici bazarlara ixrac edilməsi zamanı sahibkar müxtəlif sənədlərin hazırlanmasını və əldə edilməsini təmin etməlidir. Bu sənədlərin içərisində həm sahibkarın özü tərəfindən hazırlanmalı olan, eləcə də müxtəlif dövlət qurumlarından və nəqliyyat şirkətləri tərəfindən verilən sənədlər də yer alır. Aşağıda bu sənədlərin bəziləri ilə yaxından tanış olaq.

Hesab faktura (Invoice)

Hesab, hesab-faktura müəyyən partiya mal üçün satıcının alıcıya yazdığı/ tərtib etdiyi sənəddir. Invoys («invoice» — ing., «rechnung» — alm., «lasku» — fin, «factura» — isran, «fattura» — ital.) — yükü müşayiət edən sənəddir. Hesab-fakturada malların göndərilməsi ilə bağlı bütün məlumatlar, eləcə də satıcı və alıcının adı və ünvanı; alıcının sifarişinin tarixi və nömrəsi; satılan malın təsviri; qablaşdırma haqqında məlumat; qablaşdırmanın üstündə göstərilən dəqiq işarələr və nömrələr; malın qiyməti; çatdırılmanın və ödəmənin şərtləri qeyd olunur. Özünün əsas təyinatından başqa hesab-faktura malla bir yerdə göndərilən qaimə kimi, eləcə də malın mənşəyini təsdiq etmək üçün istifadə olunur.

COMMERCIAL INVOICE							
Date				Invoice No			
Exporter Address City/State/ZIP Code Country Phone/Fax Contact Person				Consignee Address City/State/ZIP Code Country Phone/Fax Contact Person			
Tax ID No (EIN)	Total Gross Weight	Transportation		Tax ID No (EIN)	Terms of Sale:		
Other	Total # of Pieces	AWB/BL#		Currency			
Commodity Description	HS	Country of Manufacture	Qty	UOM	Unit Price	Total Amount	
These commodities, technologies, or softwares were exported from the United States in accordance with export administration regulations. Diversion contrary to United States law prohibited. We certify that this commercial invoice is true and correct.				Subtotal			
				Freight Cost			
				Insurance Cost			
				Total Invoice Value			
I/we hereby certify that the information on this invoice is true and correct and that the contents of this shipment are as stated above.							
Name		Signature			Date		

Spesifikasiya (Specification)

Sayı göstərilməklə hər bir növ, marka, artikul üzrə və lazım olan hallarda qiymət və keyfiyyət göstəriciləri üzrə göndərilən malın siyahısıdır. Bir neçə növ spesifikasiya tətbiq oluna bilər:

1. boşaldılma sənədi – müəyyən nəqliyyat sənədinə əsasən müxtəlif çeşiddə göndərilən bir partiya mal üçün mali müşayiət edən sənəddir; əgər bir partiya mal müxtəlif yük taylarından ibarətdirsə, onda yerli S sənədi tərtib edilir;
2. S. — müqaviləyə əlavədir, adətən müqavilənin ayrılmaz hissəsini təşkil edir;
3. S. — hesablaşma sənədinin bir hissəsini təşkil etməklə hesab sənədinə aiddir. Bəzi hallarda çeşidli malın göndərilməsi zamanı hesab-spesifikasiya şəklində təqdim olunur.

Tranzit deklarasiyası (T-1)

Deklarasiya Avropadan olmayan (məsələn, ABŞ-dan, Asiyadan və s.) bütün yükləri (AİB ərazisində) və Avropa gömrük anbarlarından gələn bütün yükləri (bonded / customs warehouse) müşayiət etməlidir. Əgər yük kənardan ya tədarükçü /tədarükçünün agenti və ya daşıyıcı/ekspeditor vasitəsilə quru yolla gəlsə - əgər yük AİB daxilində gömrük anbarından gəlsə, yük üçün olan T-1 tranzit deklarasiyası AİB-nin sərhədində tərtib edilir. AİB-ə daxil olmayan ölkələrdən avia yüklər / dənizlə gələn yüklər üçün T-1, yük gələn kimi birbaşa aeroportda / limanda səlahiyyətli agent tərəfindən tərtib edilir. Əgər yük AB ölkələrindən təyyarə ilə göndərilibsə və T-1 tələb edirsə, bu deklarasiya göndərən/ tədarükçü tərəfindən təqdim edilməlidir, və ya yük xüsusi qeydlər edilmiş aviaqaimə ilə müşayiət olunmalıdır. Tranzit deklarasiyası T-1 invoys və qablaşdırma vərəqi əsasında tərtib edilir.

İxrac deklarasiyası (EX-1)

AB ölkələrində istehsal edilmiş və buradan satılmış yüklər üçün deklarasiya – bu malın ixracını təsdiq edən, ümumi qəbul edilmiş beynəlxalq sənəddir. AİB ölkələrinin göndərilmə gömrüyündə Avropa deklarasiyasının ödənilməsi ilə (yükün tranzit anbarından göndərilməsi zamanı) mal göndərən üçün malın AİB ərazisindən çıxarılması faktı təsdiqlənir. Gömrük tərəfindən bağlanmış EX-1 malın alıcısını Avropa daxili ƏDV (VAT) ödəməkdən azad edir. EX-1 deklarasiyası tranzit anbarından AB ölkələri sərhədlərindən kənara göndərilən Avropa mənşəli yükləri müşayiət etməlidir. EX-1 deklarasiyası buna müvafiq lisenziyası olan mal göndərən/onun agentləri və ya daşıyıcı/ekspeditor tərəfindən tərtib edilir. EX-1 deklarasiyası göndərilmə gömrüyündə ştamplanmalıdır.

Müşayiətedici inzibati sənəd (MİS)

AB ərazisində müvəqqəti aksiz ödənişindən azad edilmiş (AB-dən ixrac edilmək üçün nəzərdə tutulan) Avropanın aksizli yüklərini daşımaq üçün sənəd:

- **Istehsalçıdan aksiz gömrük anbarına və ya AB sərhədinə qədər**
- **Bir aksiz gömrük anbarından digərinə və ya sərhəddə qədər.**

İxrac həyata keçiriləndən sonra və ya gömrük aksiz anbarına çatdıqdan sonra gömrük möhürü ilə bağlanmış MİS (üçüncü səhifə - əsli) onu nəşr edən şirkətə və ya anbara qaytarılmalıdır. Gömrük tərəfindən bağlanmış MİS aksizli malın istehsalçısı-satıcısına Avropa daxili aksizi ödəməməyə imkan yaradır.

Konosament, dəniz qaiməsi (Bill of Lading, B/L)

(Fransız sözü - connaissance) — Dəniz nəqliyyatından istifadə etməklə dəniz və intermodal daşınmalar zamanı

istifadə edilən malı müşayiət edən sənəd (və eyni zamanda malla bağlı sərəncamverici sənəd). Konosament — elə sənəddir ki, daşıyıcı tərəfindən yük göndərənə verilir, burada yükün dəniz nəqliyyatı vasitəsilə daşınması üçün qəbul edildiyi təsdiq olunur, yükün təyin edilmiş məntəqəyə çatdırılması və konosamentin qanuni sahibinə verilməsi öhdəliyi qeyd olunur. Konosament dəniz nəqliyyatı vasitəsilə daşınan malların gömrük qeydiyyatı və gömrük nəzarəti zamanı tətbiq edilən əsas sənədlərdən biridir. Adətən konosament – mətbəə üsulu ilə çap edilmiş blankdır ki, bura çap maşını və ya printer vasitəsilə yuxarıda göstərilən məlumatlar qeyd olunur. Konosamentin arxasında dəniz daşınması müqaviləsinin şərtləri qeyd olunur. İri gəmiçilik şirkətlərinin özlərinin firma blankları olur. Konosament malla bağlı sərəncamverici sənəd olduğundan və ona sahib olmaq ticarət əhəmələrinə görə bir çox hallarda mala sahib olmağa bərabər tutulduğundan, konosamentin təqdim edilməsinin nəticələri, adətən malın özünün təqdim edilməsinin nəticələri kimi qəbul olunur. Bir qayda olaraq, eyni tarixli və məzmunlu üç və daha çox konosament nüsxəsi hazırlanır: yükü göndərən və ya onun ekspeditoru üçün, yükü alan üçün və yük sahibi üçün. Konosamentin tam komplekt təşkil edən bütün nüsxələri, sənədin əsli hesab olunur və onların üzərinə “Original” ştamplı vurulur. Bəzi hallarda sənədlərin əslinin sıra nömrəsi qeyd olunur. Yükün sərəncamverici sənədi adətən konosamentin əsillərindən biri (birincisi) olur. Konosamentin surətlərinə “Copy” ştamplı vurulur və ya onlar orijinaldan fərqli rəngdə olan blanklarda çap olunur. Əgər konosamentin nüsxələrindən biri üzrə mallar verilsə, digərləri öz qüvvəsini itirir. Mülkiyyət hüququnun ötürülməsi üsulları üzrə konosament bir neçə cür olur: adlı, orderli, blanklı. «Təmiz» konosamentdə malın və / və ya qablaşdırmanın qüsurlu vəziyyətini birbaşa təsdiq edən əlavələr və qeydlər göstərilmir. Malın yüklənməsi zamanı

İXRACATÇILAR ÜÇÜN BƏLƏDÇİ

konteynerlərlə daşınır. Bu sənədə əsasən BYD kitabçası (BYD konvensiyası) tətbiq edilməklə, yüklərin beynəlxalq daşınması haqda Gömrük konvensiyasının tələblərinə uyğun olaraq yüklər avtonəqliyyat vasitələri və konteynerlərlə, əksər hallarda gömrük möhürləri və plomblarla daşınır. Hal-hazırda istifadə olunan BYD kitabçaları 14 və ya 20 vərəqdən ibarətdir (yəni 7 və ya 10 komplektdir) və müvafiq olaraq yüklərin 7 və ya 10 dövlətin ərazisindən daşınması üçün nəzərdə tutulub. BYD kitabçaları ingilis və ya fransız dilində çap olunur. BYD kitabçasının istifadə müddəti var. Yüklərin BYD prosedurlarına riayət olunmaqla daşınmasından sonra, BYD kitabçası çıxarılma və çətdirilmə gömrüklərinin möhürləri ilə möhürlənmiş şəkildə daşıyıcıya qaytarılır və BYD prosedurunun lazımı qaydada başa çatdığını təsdiqləyir.

CPD F 000000

CARNET DE PASSAGES EN DOUANE
FOR MOTOR VEHICLES AND TRAILERS / POUR VEHICULES A MOTEUR ET REMORQUES

**DECLARATION INTERNATIONALE
FEDERATION INTERNATIONALE
DE L'AUTOMOBILE**

Avtoyol qaiməsi (CMR)

Beynəlxalq yükləşmə qaiməsidir ki, yüklərin yolla daşınması haqqında beynəlxalq müqavilə ilə bağlı Konvensiya çərçivəsində (YYDK) avtomobillə beynəlxalq daşınmalar zamanı istifadə olunur. Beynəlxalq avtoyol daşınmaları zamanı bu sənəd YYDK Konvensiyası ilə nəzərdə tutulan məlumatları əks etdirməlidir: yükün boşaldılması tarixi, daşınacaq yükün adı, daşıyıcının adı və ünvanı, yükü alanın adı, çatdırılmanın tarixi, daşımının qiyməti. Qaimə daşıyıcı və yükü göndərən tərəfindən imzalanır. Qaimə malla bağlı sərəncamverici sənəd deyil, indossə edilə bilməz (yəni ötürülə bilməz), yük bu sənəddə qeyd olunan alıcıya təhvil verilir.

LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE		CMR	INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE	
Sender Name, Address & Country Expéditeur (Nom, Adresse, Pays)		Sender Agent Reference Référence de l'agent/du destinataire		00000
Comptee Name, Address & Country Compteur (Nom, Adresse, Pays)		Sender Name, Address & Country Expéditeur (Nom, Adresse, Pays)		YOUR COMPANY NAME HERE Your Company contact address and post code Your Telephone number - Your Fax number Your Website and Email information Your e-mail address
Place & Date of taking over the goods (Place, Country, Date) Lieu et date de la prise en charge des marchandises (Lieu, Pays, Date)		Destination Country Destination (pays)		
Place designated for delivery of goods (Place, Country) Lieu prévu pour la livraison des marchandises (Lieu, Pays)		The carriage is subject to the conditions of the contract for the carriage of goods by road (CMR) Le transport est soumis aux conditions du contrat de transport international des marchandises par Route (CMR)		
Shipping Marks, No's & Amt of packages, Description of Goods Marques et Nos, Nombre et nature des colis, Description des marchandises		Driver Weight Avg Poids (est) moy	Volume (CBM) Volume (m3)	
Carriage Charges Frais de transport		Sender's instructions for Customs (optional) Instructions de l'expéditeur		
Insurances Assurances		Insurances (optional) Assurances (optionnelles)		
Goods Received Marchandises reçues		Signature of Carrier Signature du transporteur		
Your LOGO here		YOUR COMPANY NAME HERE Your Company contact address and post code Your Telephone number Your Fax number Your Website and Email information		Company contact details Coordonnées de l'entreprise Place & Date, Signature Lieu et date, Signature

Approved by the Commission of the European Communities - 1980-1981-1982 - 1983 for Transport under Quality

1. Additional 17 Number of application 2. Customs Declaration 3. Total 4. Date (month and year) (Date) 5. The CMR is 1956 6. Other documents to be kept in CMR or MS

Avia yük qaiməsi (Airwaybill)

Yükü göndərən tərəfindən və ya onun adından yazılmış sənəddir ki, bu sənəd yükü göndərənlə daşıyıcı arasında, daşıyıcının avia xətləri ilə yüklərin daşınması haqqında müqavilənin olduğunu təsdiqləyir. Aviaqaimə yükü göndərən tərəfindən üç əsil nüsxədə doldurulur və malla birlikdə daşıyıcıya verilir. Birinci nüsxənin üstündə “daşıyıcı üçün” qeydi edilir və o yükü göndərən tərəfindən imzalanır; ikinci nüsxədə “alıcı üçün” qeydi olur və o, yükü göndərən və daşıyıcı tərəfindən imzalanaraq malla göndərilir; üçüncü nüsxə daşıyıcı tərəfindən imzalanır və yük qəbul edildikdən sonra yükü göndərənə qaytarılır. Qaimənin məzmunu: göndərilmə və çatdırılma hava limanının adı, qaiməyə əlavə edilən sənədlər, elan edilmiş qiyməti, daşınma üçün ödənişin məbləği, qaimənin yazılma tarixi və s. Aviaqaimə nə malla bağlı sərəncamverici, nə də ötürmə sənədi deyil. Onun rolu daşıma, daşıma üçün yükün qəbul edilməsi, daşımanın şərtləri ilə bağlı müqavilənin imzalanmasını sübut etməkdən ibarətdir. O yükün dolğun təsvirini əks etdirən gömrük deklarasiyası kimi istifadə oluna bilər.

406 - **0000 0000** 406 - **0000 0000**

SHIPPER'S NAME AND ADDRESS 1		SHIPPER'S ACCOUNT NUMBER		NOT RESPONSIBLE AIR WAYBILL (SEE COMPLEMENT NOTE)			
CONSIGNEE'S NAME AND ADDRESS 2		CONSIGNEE'S ACCOUNT NUMBER		<p>Articles 1, 7, and 8 of the Air Rules are applicable and have the same effect.</p> <p>It is agreed that goods described herein are shipped in conformity with and subject to the conditions of contract on the reverse hereof (also available at www.ups.com) and all goods may be carried by any other means including road or any other carrier unless SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES UNLESS THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. SHIPPER MAY INCREASE SUCH LIMITATION OF LIABILITY BY INDICATING A HIGHER VALUE FOR SHIPPED GOODS AND PAYING A PROPORTIONATE CHARGE.</p> <p>Received in good order and condition at 20 _____ at 21 _____ on 22 _____</p> <p>Signature of Consignor or his agent 23 _____</p>			
ISSUING CARRIER'S AGENT NAME AND CITY		ALSO NOTIFY NAME AND ADDRESS (OPTIONAL ACCOUNTING INFORMATION) 24					
AGENT'S DATA CODE		ACCOUNT NO.					
AIRPORT OF DEPARTURE (ADDRESS OF FIRST CARRIER) AND REQUESTED ROUTING 3							
DESTINATION AND ESTIMATION TO BY FIRST CARRIER		TO BY TO BY		CURRENCY	UNIT	WEIGHT	OTHER
AMOUNT OF INSURANCE 4		FOUR CARRIER'S LIABILITY ONLY FLIGHT/STAGE FLIGHT/STAGE		AMOUNT OF INSURANCE		INSURANCE - If shipper requests insurance in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in the nearest amount of insurance.	
MARKING INFORMATION 7							
The shipper certifies that these commercial invoices, or software used together from the United States in accordance with the Export Administration Regulations, describe contents "U.S. Use a job name"							
NO. OF PIES	GROSS WEIGHT	HAIR CLASS	COMMODITY LEVEL	CHARGEABLE WEIGHT	RATE CHARGE	TOTAL	NATURE AND QUANTITY OF GOODS (INCL. DIMENSIONS OR VOLUME)
8	9	10		11	12	13	14
FREIGHT		WEIGHT		CARRIER		OTHER	
A		B		C		D	
VALUATION CHARGE		INS. CHG.		SHIPPER'S R.F.C.			
TOTAL OTHER CHARGES (SEE AGENT)		TOTAL OTHER CHARGES OF CARRIER		15			
						SIGNATURE OF SHIPPER OR HIS AGENT	
TOTAL PREPAID		TOTAL COLLECT		EXECUTED ON			
SHIPMENT DIMENSION NAME		WEIGHT (DIMENSION)		16	17	18	19
				(Date)	(Time)	at	(Place)
FOR CARRIER'S USE ONLY AT DESTINATION		ARRIVED AT DESTINATION		TOTAL COLLECT (SHIPPER)		SIGNATURE OF ISSUING CARRIER OR ITS AGENT 406 - 0000 0000	
ALL WEIGHTS IN KILOGRAMS						NO. 3 ORIGINAL FOR SHIPPER	

Beynəlxalq nəqliyyatda dəmiryol qaiməsi

Beynəlxalq dəmiryolu ilə yük daşınmaları zamanı qaimə və onun dublikatı nəqliyyat sənədi hesab olunur. Qaimə yükü göndərənə dəmiryol müdiriyyəti arasında daşınma haqqında imzalanmış müqavilə sənədi olur. Beynəlxalq ticarət praktikasında BYK (Beynəlxalq yük konvensiyası, 1984-cü ildən isə beynəlxalq yük daşınmaları üzrə konvensiya – KOTİF adlandırılan) beynəlxalq konvensiyası tərəfindən, eləcə də beynəlxalq yük nəqliyyatı haqqında Razılaşmaya (BYNR) əsasən hazırlanmış qaimə forması geniş tətbiq olunur. Qaimənin əsas məzmunu: çatdırılma stansiyasının və sərhəd stansiyalarının adları, yükün adı, daşınma üçün ödəmənin qiyməti, yükün elan edilmiş qiyməti. Dəmiryol qaiməsinin mətni standart blankların üzərində, adətən iki dildə çap olunur. Qaimə yükü göndərən və ya onun ekspeditoru tərəfindən yükü alanın adına yazılır, daşıyıcı tərəfindən qaimənin dublikatına ştempel vurulmaqla təsdiqlənir. Dublikat yükü göndərəndə qalır. Qaimə yüklə birlikdə gedir. Hər bir qaiməyə yükü müşayiət edən sənədlər əlavə olunur: boşaldılma spesifikasiyası, keyfiyyət sertifikatı, qablaşdırma vərəqi və s. Dəmiryol qaiməsinin dublikatı, akkreditiv üzrə və ya inkasso formasında ödəniş almaq üçün lazım olan sənədlər komplektinə daxildir.

2008-08-07

Ukrainian CIM/CMSC Operational investigation
СМ/СМСЗ Digital of the consignment note

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

101

102

103

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

119

120

121

122

123

124

125

126

127

128

129

130

131

132

133

134

135

136

137

138

139

140

141

142

143

144

145

146

147

148

149

150

151

152

153

154

155

156

157

158

159

160

161

162

163

164

165

166

167

168

169

170

171

172

173

174

175

176

177

178

179

180

181

182

183

184

185

186

187

188

189

190

191

192

193

194

195

196

197

198

199

200

201

202

203

204

205

206

207

208

209

210

211

212

213

214

215

216

217

218

219

220

221

222

223

224

225

226

227

228

229

230

231

232

233

234

235

236

237

238

239

240

241

242

243

244

245

246

247

248

249

250

251

252

253

254

255

256

257

258

259

260

261

262

263

264

265

266

267

268

269

270

271

272

273

274

275

276

277

278

279

280

281

282

283

284

285

286

287

288

289

290

291

292

293

294

295

296

297

298

299

300

301

302

303

304

305

306

307

308

309

310

311

312

313

314

315

316

317

318

319

320

321

322

323

324

325

326

327

328

329

330

331

332

333

334

335

336

337

338

339

340

341

342

343

344

345

346

347

348

349

350

351

352

353

354

355

356

357

358

359

360

361

362

363

364

365

366

367

368

369

370

371

372

373

374

375

376

377

378

379

380

381

382

383

384

385

386

387

388

389

390

391

392

393

394

395

396

397

398

399

400

401

402

403

404

405

406

407

408

409

410

411

412

413

414

415

416

417

418

419

420

421

422

423

424

425

426

427

428

429

430

431

432

433

434

435

436

437

438

439

440

441

442

443

444

445

446

447

448

449

450

451

452

453

454

455

456

457

458

459

460

461

462

463

464

465

466

467

468

469

470

471

472

473

474

475

476

477

478

479

480

481

482

483

484

485

486

487

488

489

490

491

492

493

494

495

496

497

498

499

500

501

502

503

504

505

506

507

508

509

510

511

512

513

514

515

516

517

518

519

520

521

522

523

524

525

526

527

528

529

530

531

532

533

534

535

536

537

538

539

540

541

542

543

544

545

546

547

548

549

550

551

552

553

554

555

556

557

558

559

560

561

562

563

564

565

566

567

568

569

570

571

572

573

574

575

576

577

578

579

580

581

582

583

584

585

586

587

588

589

590

591

592

593

594

595

596

597

598

599

600

601

602

603

604

605

606

607

608

609

610

611

612

613

614

615

616

617

618

619

620

621

622

623

624

625

626

627

628

629

630

631

632

633

634

635

636

637

638

639

640

641

642

643

644

645

646

647

648

649

650

651

652

653

654

655

656

657

658

659

660

661

662

663

664

665

666

667

668

669

670

671

672

673

674

675

676

677

678

679

680

681

682

683

684

685

686

687

688

689

690

691

692

693

694

695

696

697

698

699

700

701

702

703

704

705

706

707

708

709

710

711

712

713

714

715

716

717

718

719

720

721

722

723

724

725

726

727

728

729

730

731

732

733

734

735

736

737

738

739

740

741

742

743

744

745

746

747

748

749

750

751

752

753

754

755

756

757

758

759

760

761

762

763

764

765

766

767

768

769

770

771

772

773

774

775

776

777

778

779

780

781

782

783

784

785

786

787

788

789

790

791

792

793

794

795

796

797

798

799

800

801

802

803

804

805

806

807

808

809

810

811

812

813

814

815

816

817

818

819

820

821

822

823

824

825

826

827

828

829

830

831

832

833

834

835

836

837

838

839

840

841

842

843

844

845

846

847

848

849

850

851

852

853

854

855

856

857

858

859

860

861

862

863

864

865

866

867

868

869

870

871

872

873

874

875

876

877

878

879

880

881

882

883

884

885

886

887

888

889

890

891

892

893

894

895

896

897

898

899

900

901

902

903

904

905

906

907

908

909

910

911

912

913

914

915

916

917

918

919

920

921

922

923

924

925

926

927

928

929

930

931

932

933

934

935

936

937

938

939

940

941

942

943

944

945

946

947

948

949

950

951

952

953

954

955

956

957

958

959

960

961

962

963

964

965

966

967

968

969

970

971

972

973

974

975

976

977

978

979

980

981

982

983

984

985

986

987

988

989

990

991

992

993

994

995

996

997

998

999

1000

Beynəlxalq daşımalarda sığorta

Beynəlxalq daşımalarda sığorta xüsusi yer tutur, belə ki, malların daşınması, onların yerdəyişməsi, yüklənilib boşaldılması, müvəqqəti anbarlarda saxlanması kimi riskli proseslərlə bağlıdır. Belə risklərin qarşısının alınması üçün ən uyğun vasitə sığortadır. Beynəlxalq ticarətdə sığorta adətən malların daşınması ilə bağlı bütün logistik sxemi əhatə edir. Sığorta məbləği isə daşınan yüklərin xüsusiyyətindən, nəqliyyat vasitəsindən, daşınma yerindən və digər faktorlardan asılı olur. Beynəlxalq ticarətdə sığorta haqqı, bir qayda olaraq sığorta məbləğinin 0,1 %-dən az olmur. Sığorta şərtləri isə sığorta edənlə sığorta şirkəti arasında razılaşıdırılır və sığorta müqaviləsində əks olunur. Beynəlxalq Ticarət Palatasının İnkoterms şərtlərində sığorta ilə bağlı xüsusi bənd vardır və bu qaydalara uyğun olaraq sığorta məbləği göndərilən malların dəyərinin əz az 110%-ni əhatə etməlidir. Beynəlxalq sığorta sahəsində müxtəlif terminlər mövcuddur ki, bunlarla <http://www.freightinsure.com> internet sahifəsindən tanış olmaq olar. Sığorta müqavilələrində franşiza məbləği (sığorta şirkəti tərəfindən ödənilməyən ziyanın məbləği) də nəzərdə tutula bilər.

Beynəlxalq ticarətdə sığorta müxtəlif nəqliyyat vasitələrindən asılı olaraq dəyişir. Belə ki, müxtəlif nəqliyyat vasitələri ilə daşınma zamanı şərtlər müxtəlif konvensiyalarla və qaydalarla tənzimlənir. Lakin bütün şərtlər sığorta edənlə sığorta şirkəti arasında bağlanmış müqavilədə öz əksini tapmalıdır.

Sığorta müqaviləsi sığorta edənlə sığorta şirkəti arasında qarşılıqlı əlaqələrin bütün kompleksini əhatə edən sənəddir. Bu sənəddə sığorta ödənişinin məbləği, müqavilənin obyekt, ziyanın ödənilməsi formaları, tərəflərin hüquq və öhdəlikləri kimi vacib məsələlər əks olunur. Standart risklərin sığortalanması üçün ümumi sığorta müqaviləsi bağlana bilər. Sığorta qaydaları, müəyyən sığorta məhsullarının şərtlərini əks etdirən sənəddir. Bu sənəddə, əsas sığorta müqaviləsində əks olunmayan, lakin sığortanın benefisiarı üçün vacib olan

məsələlər qeyd edilir. Belə ki, bəzən bu məsələlər öz əksini yalnız sığorta polisində tapır və bu halda sığorta şirkəti öz hüquqlarını müdafiə etmək üçün həmin sığorta şərtlərinə istinad edir.

CERTIFICATE OF INSURANCE				ISSUE DATE	
PRODUCER AON Risk Services of Texas, Inc. 2000 Bering Drive, Suite 900 Houston, TX 77057-3790		THIS CERTIFICATE IS ISSUED AS A MATTER OF INFORMATION ONLY AND CONFERS NO RIGHTS UPON THE CERTIFICATE HOLDER. THIS CERTIFICATE DOES NOT AMEND, EXTEND OR ALTER THE COVERAGE AFFORDED BY THE POLICIES BELOW.			
COMPANIES AFFORDING COVERAGE					
INSURED Not For Profit Groups		COMPANY LETTER A	Center with at least B+ Best Rating & V Financial Size		
		COMPANY LETTER B			
		COMPANY LETTER C			
		COMPANY LETTER D			
		COMPANY LETTER E			
COVERAGES					
THIS IS TO CERTIFY THAT THE POLICIES LISTED BELOW HAVE BEEN ISSUED TO THE INSURED NAMED ABOVE FOR THE POLICY PERIOD INDICATED. NOTWITHSTANDING ANY REQUIREMENT, TERM OR CONDITION OF ANY CONTRACT OR OTHER DOCUMENT WITH RESPECT TO WHICH THIS CERTIFICATE MAY BE ISSUED OR MAY PERTAIN, THE INSURANCE AFFORDED BY THE POLICIES DESCRIBED HEREIN IS SUBJECT TO ALL THE TERMS, EXCLUSIONS AND CONDITIONS OF SUCH POLICIES. LIMITS SHOWN MAY HAVE BEEN REDUCED BY PAID CLAIMS.					
CO LTR	TYPE OF INSURANCE	POLICY NUMBER	POLICY EFFECTIVE DATE (MM/DD/YY)	POLICY EXPIRATION DATE (MM/DD/YY)	LIMITS
A	<input checked="" type="checkbox"/> GENERAL LIABILITY <input type="checkbox"/> COMMERCIAL GENERAL LIABILITY <input type="checkbox"/> CLAMS/A&E <input checked="" type="checkbox"/> OCCUR	12345			GENERAL AGGREGATE \$ 1000000 PRODUCTS/COMPL ADG. \$ 1000000 PERSONAL & ADV. INJURY \$ 1000000 EACH OCCURRENCE \$ 1000000 FIRE DAMAGE (by one fire) \$ 50000 MED EXPENSE (by one person) \$ 5000
	AUTOMOBILE LIABILITY <input type="checkbox"/> ANY AUTO <input type="checkbox"/> ALL OWNED AUTOS <input type="checkbox"/> SCHEDULED AUTOS <input type="checkbox"/> HIRED AUTOS <input type="checkbox"/> NONOWNED AUTOS <input type="checkbox"/> GARAGE LIABILITY <input type="checkbox"/> OTHER				COMBINED SINGLE LIMIT \$ BODILY INJURY (Per person) \$ BODILY INJURY (Per accident) \$ PROPERTY DAMAGE \$
	EXCESS LIABILITY <input type="checkbox"/> UMBRELLA/FORM <input type="checkbox"/> OTHER THAN UMBRELLA/FORM				EACH OCCURRENCE \$ AGGREGATE \$
A	WORKERS COMPENSATION AND EMPLOYERS LIABILITY	12345			STATUTORY LIMITS EACH ACCIDENT \$ 500000 DISEASE POLICY LIMIT \$ 500000 DISEASE EACH EMPLOYEE \$ 500000
A	LIQUOR LIABILITY	12345			\$ 1000000
DESCRIPTION OF OPERATIONS/LOCATIONS/SPECIAL ITEMS The entities and individuals listed on Exhibit "A" are hereby collectively named as additional insureds with respects to the foregoing General Liability and Liquor Liability coverages.					
CERTIFICATE HOLDER Levy Restaurants Arrowhead Stadium One Arrowhead Drive Kansas City, MO 64129			CANCELLATION SHOULD ANY OF THE ABOVE DESCRIBED POLICIES BE CANCELED BEFORE THE EXPIRATION DATE THEREOF, THE ISSUING COMPANY WILL ENDEAVOR TO MAIL 30 DAYS WRITTEN NOTICE TO THE CERTIFICATE HOLDER NAMED TO THE LEFT, BUT FAILURE TO MAIL SUCH NOTICE SHALL IMPOSE NO OBLIGATION OR LIABILITY OF ANY KIND UPON THE COMPANY, ITS AGENTS OR REPRESENTATIVES. AUTHORIZED REPRESENTATIVE		

CD 37 (6-94)

Sığorta polisi

Sığorta polisi - sığorta risklərinin qəbul edildiyini təsdiq edən sənəddir. Bu sənəddə müqavilənin müddəti, sığorta obyektı, sığortalanan risklər və ödəniş məbləğləri öz əksini tapır. Sığorta polisində həm də sığorta müqaviləsinin vacib məqamları göstərilir. Bu sənəd sığorta müqaviləsinin bağlandığını təsdiq etməklə yanaşı, ciddi hesabat sənədi hesab edilir və tipoqrafiya çapı ilə basılmış unikal koda sahib olur. Tərəflər adətən hər biri bu sənədin bir nüsxəsini alır.

COVERAGES		CERTIFICATE NUMBER:		REVISION NUMBER:			
<p>Sample Certificate of Insurance (COI)</p> <p>The COI must meet ALL mandatory requirements shown in red to exhibit at an Esri event.</p> <p>DATE: (MM/DD/YYYY)</p> <p>THIS CERTIFICATE IS ISSUED AS A MATTER OF INFORMATION ONLY AND CONFERS NO RIGHTS UPON THE CERTIFICATE HOLDER. THIS CERTIFICATE DOES NOT AFFIRMATIVELY OR NEGATIVELY AMEND, EXTEND OR ALTER THE COVERAGE AFFORDED BY THE POLICIES BELOW. THIS CERTIFICATE OF INSURANCE DOES NOT CONSTITUTE A CONTRACT BETWEEN THE ISSUING INSURER(S), AUTHORIZED REPRESENTATIVE OR PRODUCER, AND THE CERTIFICATE HOLDER.</p> <p>IMPORTANT: If the certificate holder is an ADDITIONAL INSURED, the policy(ies) must be endorsed. If SUBROGATION IS WAIVED, subject to the terms and conditions of the policy, certain policies may require an endorsement. A statement on this certificate does not confer rights to the certificate holder in lieu of such endorsement(s).</p>							
<p>PRODUCER</p> <p>Insurance provider name and address here. Provider must be registered to do business in the U.S.</p>			<p>CONTACT NAME:</p> <p>PHONE (A/C, B/L, Ext) FAX (A/C, Ext)</p> <p>EMAIL ADDRESS:</p> <p>INSURER(S) AFFORDING COVERAGE: _____ NAIC # _____</p>				
<p>INSURED</p> <p>Your company name or DBA and address* here. *If you are an international company and do not have a U.S. entity, use the following address: 380 New York Street, Redlands, CA 92373-8000 Company name must match exactly name on exhibit application.</p>			<p>INSURER A: _____</p> <p>INSURER B: _____</p> <p>INSURER C: _____</p> <p>INSURER D: _____</p> <p>INSURER E: _____</p> <p>INSURER F: _____</p>				
<p>THIS IS TO CERTIFY THAT THE POLICIES OF INSURANCE LISTED BELOW HAVE BEEN ISSUED TO THE INSURED NAMED ABOVE FOR THE POLICY PERIOD INDICATED. NOTWITHSTANDING ANY REQUIREMENT, TERM OR CONDITION OF ANY CONTRACT OR OTHER DOCUMENT WITH RESPECT TO WHICH THIS CERTIFICATE MAY BE ISSUED OR MAY PERTAIN, THE INSURANCE AFFORDED BY THE POLICIES DESCRIBED HEREIN IS SUBJECT TO ALL THE TERMS, EXCLUSIONS AND CONDITIONS OF SUCH POLICIES. LIMITS SHOWN MAY HAVE BEEN REDUCED BY PAID CLAIMS.</p>							
LINE	TYPE OF INSURANCE	DESCRIPTION	POLICY NUMBER	POLICY EFF. DATE (MM/DD/YYYY)	POLICY EXP. DATE (MM/DD/YYYY)	LIMITS	
1	GENERAL LIABILITY	<input checked="" type="checkbox"/> COMMERCIAL GENERAL LIABILITY <input type="checkbox"/> CLAIMS-MADE <input type="checkbox"/> OCCUR <input type="checkbox"/> Broad Form Property Damage <input type="checkbox"/> Blanket Contractual GEN'L AGGREGATE LIMIT APPLIES PER: <input type="checkbox"/> POLICY <input type="checkbox"/> PRO. <input type="checkbox"/> LOC		Policy start date	Must expire after event end date.	EACH OCCURRENCE	\$
						DAMAGE TO RENTED	\$
						PROGRESS (EA OCCURRENCE)	\$
						MED/EXP (Any one person)	\$
						PERSONAL & ADV INJURY	\$
						GENERAL AGGREGATE	\$1,000,000 USD
						PRODUCTS - COMP/OP AGG	\$
						COMBINED SINGLE LIMIT (EA accident)	\$
						BODY INJURY (Per person)	\$
						BODY INJURY (Per accident)	\$
						PROPERTY DAMAGE (Per accident)	\$
2	UMBRELLA LIAB	<input type="checkbox"/> EXCESS LIAB <input type="checkbox"/> DED <input type="checkbox"/> RETENTIONS				EACH OCCURRENCE	\$
						AGGREGATE	\$
3	WORKERS COMPENSATION AND EMPLOYERS LIABILITY	<input type="checkbox"/> Y/N <input type="checkbox"/> N/A ANY PROPRIETOR/PARTNER/EXECUTIVE OFFICER MEMBER EXCLUDED? (Mandatory in NH) If yes, describe under DISBURSEMENT OPERATIONS below				WC STATUTORY LIMITS	OTHER
						EL EACH ACCIDENT	
						EL DISEASE - EA EMPLOYEE	
						EL DISEASE - POLICY LIMIT	

MODUL 7



**BEYNƏLXALQ TİCARƏTDƏ
HANSI ÖDƏMƏ ÜSULLARI VAR?**

İLKİN QARAYEV

BEYNƏLXALQ TİCARƏTDƏ HANSI ÖDƏMƏ ÜSULLARI VAR?

Ixrac müqaviləsində beynəlxalq ödəniş üsulları həlledici rol oynayır. Xaricdə müqavilələrin yerinə yetirilməsinin çətinliyini və qiymətini nəzərə alsaq, ödəniş şərtlərinə nəzarət kommersiya razılaşmasına nəzarət qüvvəsində ola bilər. Əgər idxalçı "açıq hesab" ödəniş şərtində israr edə bilirsə, o, idxal edilən məhsulun gecikdirilməsi və ya uyğun olmayan keyfiyyətdə olması ilə bağlı etirazlarını bildirmək üçün çox böyük imkanlar əldə edir.

Hansı beynəlxalq ödəniş üsulları mövcuddur?

Açıq hesab üzrə ödəniş. Açıq hesablı ödənişlər zamanı ixracatçı alıcıya məhsulu və bundan sonra hesabı və digər əlaqəli sənədlərini göndərir, "yəni idxalçı malı indi alır, pulunu sonra ödəyir". Bəzən bu "kreditlə" satış da adlanır, belə ki, satıcı alıcını məhsulla kreditləşdirir və bu zaman onun tərəfindən sənədlərlə əsaslandırılmış heç bir borc ödənişi təminatı olmur. İdxalatçı üçün açıq hesab üzrə ödəniş əlbəttə çox əlverişlidir, belə ki, məhsul alınmamış və nəzərdən keçirilməmiş onun dəyərini ödəmək ehtiyacı olmur. İdxalçının, məhsulu sataraq əldə olunan vəsaitlə ixracatçının kommersiya ödəniş hesabını ödəmək imkanı var.

Açıq hesab üzrə satış daxili satışlar çərçivəsində geniş yayılmışdır, lakin bu üsul beynəlxalq müqavilələr zamanı da tez-tez istifadə olunur. Belə ki, onlar satıcı üçün riski əhəmiyyətli dərəcədə artırır. Satıcı-ixracatçı açıq hesab üzrə satış şərti ilə yalnız alıcı-idxalçıya tam etibar edirsə, həmçinin alıcının ölkəsindəki sabitliyə və orada mövcud idxal tənzimləməsindən əmin olarsa, razılaşmalıdır. Əlavə zəmanət mənbəyi konkret məhsullar üçün sabit bazar ola bilər, belə ki, qeyri-sabit bazarlarda qiymətlərin kəskin düşməsi çox vaxt idxalçıları müqaviləni yerinə yetirməkdən boyun qaçırmağa sövq edir.

Risklərə baxmayaraq, beynəlxalq bazarda açıq hesab üzrə ticarət əhəmiyyətli dərəcədə artıb. Əvvəllər, bu ödəniş malların müxtəlif ölkələrin sərhədlərindən keçməsi ilə bağlı narahatlıqlar və şəffaflığın olmaması kimi maneələr məhdudlaşdırırdı. Həm satıcılar, həm də alıcılar açıq hesab üzrə transsərhəd ticarətinin xərclərin azaldılması və effektivliyin yüksəldilməsi kimi üstünlüklərini etiraf etdikcə, texnologiyaların inkişafı və maliyyə əməliyyatları sahəsində əldə olunan biliklər bu narahatlıqların səviyyəsini azaldır.

Açıq hesab istifadə edən satıcılara "mülkiyyət hüququnun saxlanması" haqda qeydləri öz müqavilələrinə daxil etmək tövsiyə olunur. Bu cür qeyd, idxalçı ödəniş etməmişdən əvvəl ödəmə qabiliyyətini itirərsə, satıcıya, satdığı məhsulu və ya onun satışından əldə edilmiş pulu tələb etmək imkanı verir.

Qabaqcadan ödəniş. Qabaqcadan ödəmə zamanı satıcı heç bir riskə məruz qalmır. Əksinə, bu halda idxalçı ciddi riskə məruz qalır və ona görə də satıcının etibarlılığı haqda tam məlumatı olmadıqda, heç vaxt qabaqcadan ödənişə razılıq verməməlidir. Əgər qabaqcadan ödənişlər həyata keçirilsə də, çox vaxt bu ödəniş məbləğin yalnız bir hissəsinə şamil olunur. Lakin avans ödənişi tam həcmdə də həyata keçirilə bilər və praktikada buna tez-tez rast gəlinir. Bu o zaman baş



verir ki, satıcının məhsuluna böyük tələbat olur, idxalçı və ya idxalçının ölkəsi isə ixracatçı üçün prioritet təşkil etmir.

Stand by tipli (ehtiyat) akkreditiv və ya zəmanətlə təmin edilmiş açıq hesab.

Bir çox ixracatçılar nəzərə almırlar ki, təsdiqlənmiş ehtiyat akkreditivi və ya tələb üzrə zəmanətlə təmin edilmiş açıq hesab üzrə ödəniş, nağd pulla olan qabaqcadan ödəniş kimi təhlükəsiz ola bilər (və hətta nağd pulla qismən qabaqcadan ödənişdən daha təhlükəsiz ola bilər). Əgər hətta ixracatçı idxalçıya kredit verərək, kommersiya hesabı üzrə ödənişi bank köçürməsi və ya digər analoji üsullarla almağı gözləməyə hazırdırsa, ehtiyat akkreditivi və ya tələb üzrə zəmanət, ödənişin arzu edilən təminatıdır. Beləliklə, idxalçı hesabı ödəməzsə, ixracatçı rahatlıqla ehtiyat akkreditivi və ya zəmanət üzrə ödəniş məbləğini tələb edə bilər. Bu halda, əlbəttə, idxalçı üçün təhlükə yarana bilər. Etibarsız ixracatçı ehtiyat akkreditivi və ya bank zəmanəti çərçivəsində ədalətsiz və ya yalançı tələb irəli sürə bilər.

İnkasso beynəlxalq ödəniş üsulu kimi.

Qabaqcadan ödəniş ixracatçı üçün, açıq hesab üzrə ödəniş

isə idxalçı üçün ideal variant hesab olunduğu halda, sənədli inkasso hər iki tərəf üçün xeyirli kompromis təşkil edə bilər.

Sənədli inkasso təmiz inkassodan fərqlənir. Təmiz inkasso, köçürülə bilən veksəl ilə həyata keçirilən açıq hesab üzrə ödəniş deməkdir. Başqa sözlə təmiz inkasso malların göndərilməsi ilə bağlı olan heç bir sənədlə müşayiət olunmur, yalnız maliyyə sənədini özündə ehtiva edir. Bu halda ixracatçı yükü boşaldır, sonra isə idxalçıya onun bankı vasitəsilə köçürülə bilən veksəl göndərir. Sənədli inkasso isə əksinə, ixracatçıya ödənişi alana qədər (ya da ödənişə zəmanət alana qədər) məhsul üzərində nəzarəti saxlamağa imkan verir. Bu sxem üzrə ixracatçı yükü boşaltdıqdan sonra kommersiya hesabı və konosament kimi lazım olan kommersiya sənədlərini toplayır və onları veksel-tratta (ödəmə tələbnaməsi) ilə birlikdə idxalçının agenti kimi çıxış edən banka göndərir. Bank idxalçıya konosamenti yalnız o halda verir ki, idxalçı tratta üzrə ödəniş həyata keçirir və ya gələcəkdə bunu edəcəyi haqda öhdəliyi qəbul edir. Beləliklə, iki imkan mövcuddur: D/P – “Ödəniş qarşılığında sənədlər” – İdxalçı trattanı konosamenti (idxalçıya göndərilmiş məhsulu almağa kömək edən sənəd) almaq üçün ödəyir; ona görə də inkassonun bu forması banklar tərəfindən “Ödəniş qarşılığında sənədlər” adlanır, “D/P” və ya “təqdim etdikdə D/P”.

D/A – “Aksept (qəbul) qarşılığında sənədlər” – Bu halda idxalçı trattanı qəbul edir ki, konosament alsın. Trattanı qəbul edərkən, idxalçı trattanın şərtlərinə əsasən ödəniş həyata keçirmək haqda qeyd-şərtsiz hüquqi öhdəliklə razılaşıır. İxracatçının aksept və ya ödəniş üçün tratta təqdim etmək təlimatı bir sıra banklardan keçir. Bir qayda olaraq, bu bankların sırasına idxalçının bankı (bank-remitent kimi tanınan) və idxalçının ölkəsində olan bank (bank-inkassator kimi və ya təmsil edici bank kimi tanınan, belə ki, o, trassata ondan vəsaiti almaq üçün sənədləri təqdim edir) daxildir.

İnformasiyanın ötürüldüyü zəncirin çox uzun olmasını nəzərə alsaq, burada ixracatçının verdiyi başlanğıc təlimatlarının dəqiqliyi və dolğunluğu əsas rol oynayır. Belə ki, bütün proses ixracatçının banklar üçün təlimatlar qeyd etdiyi inkasso tapşırığı blankını imzalaması ilə başlayır. Bu cür informasiyaya əsaslanaraq bank-remitent inkasso üzrə öz təlimatlarını hazırlayır ki, bu təlimatlar bank-inkassatora və ya təmsil edici banka ötürülərkən sənədli inkassonu müşayiət edir.

İxracatçı üçün sənədli inkassonun üstünlükləri ondan ibarətdir ki, bu bank aləti müqayisədə çox sadə və baha olmayan alətdir və nəqliyyat sənədləri üzərində nəzarət, ixracatçı ödəniş zəmanəti alana qədər qorunur. İdxalçı üçün üstünlük ondan ibarətdir ki, o, sənədləri, bəzi hallarda isə elə məhsulun özünü də (gömrük anbarında baxış zamanı) yoxlayana qədər ödəniş etmək öhdəliyi olmur.

İxracatçı üçün çatışmayan cəhətlər ondan ibarətdir ki, sənədli inkasso satıcını eyni zamanda bir neçə riskə məruz qoyur: idxalçının göndərilən məhsulu qəbul etməyəcəyi riski, idxalçı ilə bağlı kredit riski, idxalçının ölkəsi ilə bağlı siyasi risk, eləcə də göndərilən məhsulun gömrük prosedurlarını keçə bilməməsi riski bunlara aiddir. Ona görə də, tədbirli ixracatçı idxalçının ödəniş qabiliyyətli olması haqda təhlili, eləcə də ölkə üzrə riskin qiymətləndirilməsini sifariş etməlidir. İxracatçı üçün çatışmayan cəhətlərdən biri də odur ki, inkasso nisbətən uzun çəkən prosedura ola bilər. Lakin, ixracatçının bankı vəsait gələne qədər ixracatçını maliyyələşdirmək qərarı qəbul edə bilər.

D/P sxemi üzrə inkasso çərçivəsində idxalçı üçün risk yalnız ondan ibarət ola bilər ki, göndərilən məhsul, hesab və konosamentdə göstərilənə uyğun olmasın. Banklar sənədli inkasso ilə bağlı heç bir riskə məruz qalmır (yalnız təlimatları yerinə yetirərkən öz səhlənkarlığı üzündən baş verən risklər



istisna olmaqla). Məhz bu səbəbdəndir ki, inkasso, bank komissiyaları nöqtəyi-nəzərindən sənədli akkreditivdən əhəmiyyətli dərəcədə ucuz başa gəlir.

Danışıqların gedişində sənədli inkasso əlverişli kompromis kimi təklif oluna bilər. İxracatçı və idxalçı üçün nisbi üstünlüklər nöqtəyi-nəzərindən, inkasso, açıq hesab üzrə satışla (idxalçı üçün əlverişli olan) akkreditivin (ixracatçı üçün əlverişli olan) ortasında dayanır. İxracatçı sənədli inkassonu açıq hesab üzrə satışdan üstün tutur. Və ,əksinə, idxalçı sənədli inkassonu sənədli akkreditivdən üstün tutur.

Sənədli akkreditivlər ixracatçı və idxalçı arasında daha bir ödəniş variantı kimi

Beynəlxalq ticarətdə olan əsas risklər – ixracatçının ödənişi ala bilməmək riski, həmçinin göndərilən məhsulun müqaviləyə uyğun olmaması ilə bağlı idxalçının riskləridir. Bu risklərin hər ikisi akkreditiv vasitəsilə aradan qaldırıla bilər. Əmtə akkreditivləri bankçılar tərəfindən “kommersiya kreditləri”, eləcə də “sənədli akkreditivlər” adlandırılır – bu terminlər bir-birini əvəz edə bilər. Belə ki, sənədli akkreditivlər sənədlərin çox mürəkkəb emalı ilə bağlıdır, onlar başqa

ödəniş vasitələrindən daha baha başa gəlir və ona görə də çox vaxt tərəflər üçün uyğun olmur. Uzunmüddətli ticarət əlaqələrinə malik olan və ya qonşu ölkələrdə yaşayan tərəflər, sənədli akkreditivlə müqayisədə daha sadə və ucuz olan, lakin riskləri azaltmayan digər ödəniş vasitələrindən istifadə etməklə, məsələn açıq hesab üzrə ödənişlə və ya qabaqcadan ödənişlə satış həyata keçirməyə hazır ola bilərlər.

Mümkün çətinliklərə baxmayaraq, akkreditiv beynəlxalq ixracat razılaşmaları zamanı, əsasən də bir-birindən uzaq ölkələrdə yerləşən partnyorlar arasında ticarət zamanı klassik ödəniş vasitəsi olmaqda davam edir. Məğzinə görə akkreditiv ixracatçının bankı tərəfindən irəli sürülən sənəddir ki, həmin sənədə uyğun olaraq bank sənədlərdə irəli sürülən tələblərin lazımı qaydada yerinə yetirilməsi şərt ilə ödəniş həyata keçirməyi öhdəsinə götürür. "Sənədli akkreditiv" termini də buradan irəli gəlir – ödəniş, aksept və ya kreditin verilməsi, satıcının sənədli akkreditiv şərtlərinə uyğun gələn bütün qeyd olunmuş sənədləri təqdim etməsindən sonra həyata keçirilir. Bu cür sənədlər (məsələn, konosament, kommersiya hesabı, baxış keçirilməsi haqqında şəhadətnamə) uyğun məhsulların lazım olan qaydada idxalçıya göndərildiyini təsdiq edən əsas sübutlardır. Lakin, sənədlərin dəqiq olmaması və ya hətta saxta olması riski həmişə var. İxracatçılar bilməlidirlər ki, sənədli akkreditivlər onlardan çox vaxt qüsuruz sənəd dövryyəsi sisteminin olmasını tələb edir.

Akkreditivlərdə tipik prosedur aşağıdakı kimi olur:

- **Müqavilə.** Prosedur ixracatçı və idxalçı arasında alqı-satqı müqaviləsinin şərtləri haqqında danışıqlar getdiyi andan başlayır. Bir qayda olaraq, məhz ixracatçı sənədli akkreditiv üzrə ödənişdə israr edir, belə ki, o, kredit riskini üzərinə götürmək istəmir və hər hansı başqa ödəniş vasitəsilə razılaşmaq üçün alıcının kredit qabiliyyətliliyi haqda kifayət qədər informasiya əldə edə bilmir.

- **Sənədli akkreditiv açılması üçün ərizə.** Bundan sonra idxalçı sənədli akkreditiv açılması xahişi ilə öz bankına müraciət etməklə sənədli akkreditiv mexanizmini hərəkətə gətirir.
- **Sənədli akkreditivin təqdim edilməsi.** İdxalçının ödəmə həyata keçirmək üçün vəsaiti olduğu halda (və yaxud ona kredit sənədlərini imzaladırdıqdan sonra) idxalçının bankı, idxalçının təlimatlarına riayət edərək, ödəniş həyata keçirməyə razı olduğunu bildirən akkreditiv təqdim edir (ona görə də o, bank-emitent adlanır). Bundan sonra akkreditiv ixracatçıya və ya ixracatçının ölkəsindəki banka (akkreditivin növündən asılı olaraq) göndərilir.
- **Təsdiq etmə (vacib deyil).** Əgər akkreditivi açan idxalçının bankının zəmanəti satıcını qane etmirsə, bu zaman bir qayda olaraq, alqı-satqı müqaviləsi çərçivəsində və/və ya sənədli akkreditivin açılması ərizəsinə əsasən ixracatçının bankına (və ya digər tanınmış bir banka) müraciət edilərək sənədli akkreditivi təsdiq etmək xahiş olunur. İxracatçılar, ödənişi onların etibar etdikləri yerli bankların həyata keçirmələrini istəyirlərsə, məhz bu formada təsdiq edilmiş akkreditivlərdə israr edə bilərlər.
- **Bildiriş.** İxracatçı (akkreditivin benefisiarı da deyil) akkreditivin açılması haqda bank tərəfindən xəbərdar edilir.
- **Məhsulların boşaldılması və sənədlərin təqdim edilməsi.** Əgər ixracatçı akkreditivin şərtləri ilə razıdırsa, o öz məhsulunu göndərmək üçün işlərə başlayır. Mallar yükləndikdən və razılaşıdırılmış qaydada göndərildikdən sonra ixracatçı akkreditiv üzrə icraçı olan banka gedərək, idxalçının istədiyi sənədləri təqdim edir. Adətən, ixracatçı köçürülən vekseli və ya trattanı da (bankın ödəniş öhdəliyini əks etdirən sənədi) də banka təqdim edir.



- **Sənədlərin yoxlanılması /uyğunsuzluqlar/ ödəmədən imtina.** Akkreditivi açaraq ödəmə zəmanəti verən alıcının bankı, satıcıdan aldığı sənədlərin akkreditiv şərtlərinə uyğunluğundan əmin olmaq üçün, onları dəqiqliklə yoxlayır. Əgər sənədlər şərtlərə uyğun gəlmirsə, bank sənədlərdəki “uyğunsuzluqlara” əsaslanaraq ixracatçını xəbərdar edir və akkreditiv üzrə ödəniş həyata keçirməkdən imtina edir. Bundan sonra ixracatçı ya sənədləri düzəldə bilər, ya da idxalçıdan bu uyğunsuzluqların qəbul edilməsi ilə bağlı razılıq ala bilər.
- **Ödəniş.** Uyğunsuzluqlar olmadıqda və ya akkreditiv üçün sərəncam verən alıcı aşkar edilmiş hər hansı uyğunsuzluqla razılaşıqda, bank sənədlərə qarşı ödəniş həyata keçirir.
- **Sənədlərin alıcıya verilməsi.** Bank-emitent boşaldılma sənədlərini idxalçıya verir ki, o da sonra onlardan göndərilmiş məhsulun gömrükdən alınması üçün istifadə edir.
- Sənədlərin bank tərəfindən yoxlanılması hər iki tərəf üçün əlverişlidir. Bunun alıcı üçün üstünlüyü ondan

ibarətdir ki, yalnız akkreditiv şərtlərinə uyğun olan sənədlərə qarşı ödəniş həyata keçirilir. Lakin sənədlərin bu cür qabaqcadan elə ilk mərhələdə yoxlanmasından ixracatçı da üstünlük əldə edə bilər. Belə ki, bu yoxlama sənədlərdə olan istənilən uyğunsuzluğu tez bir zamanda aşkar etməyə və onları düzəltməyə (əgər mümkündürsə) imkan verir. Sənədli inkasso ilə olan hallarda isə bu uyğunsuzluqlar daha sonrakı mərhələyə qədər, yəni sənədlər artıq alıcının özü tərəfindən yoxlanılan ana qədər aşkar edilmir.

Bank zəmanətləri (Bank qarantiyası)

Beynəlxalq ticarətdə, tərəfdaşlardan birinin digəri qarşısında öhdəliklərini icra edə bilməməsi və ya icradan imtina etməsi risklərini sığortalamaq üçün, bütün dünyada bank zəmanəti (qarantiya) xidmətindən geniş istifadə edilir.

Məlum olduğu kimi, bank zəmanəti – müştəri (alıcı / borclu / prinsipal) öhdəliklərinə uyğun qaydada digər tərəfə (satıcıya / kreditora / benefisiara) hər hansı səbəbdən ödənişi həyata keçirmədikdə, bankın (zaminin) digər tərəf qarşısında, onun yazılı tələbinin və ya zəmanət (qarantiya) məktubunda göstərilən digər sənədlərin təqdim olunması müqabilində ödənişi həyata keçirəcəyi barədə yazılı təminatıdır.

Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsində qarantiyanın xüsusiyyətləri aşağıdakı kimi qeyd olunur:

Qarantiyaya əsasən qarant digər şəxs (prinsipalın) xahişi ilə prinsipalın kreditörünə (benefisiara) qarantiya öhdəliyinin şərtlərinə uyğun olaraq, benefisiar pul məbləğinin ödənilməsi barədə yazılı tələb təqdim etdikdə həmin məbləği ödəyəcəyi barədə yazılı öhdəlik verir. (Mülki Məcəllə, maddə 478). Qarantiyanı yalnız bank, bank olmayan kredit təşkilatı yaxud sığorta şirkəti verə bilər.

Mülki Məcəllədə qarantiyaların aşağıdakı xüsusiyyətləri qeyd olunur:

Qarantiyanın geri götürülməzliyi: Əgər qarantiyada ayrı qayda nəzərdə tutulmayıbsa, o, qarant tərəfindən geri götürülə bilməz. (Mülki Məcəllə, maddə 481)

Qarantiya üzrə hüquqların başqasına verilə bilməməsi: Əgər qarantiyada ayrı qayda nəzərdə tutulmayıbsa, qarantiya üzrə benefisiara mənsub olan, qaranta qarşı tələb irəli sürmək hüququ başqa şəxsə verilə bilməz. (Mülki Məcəllə, maddə 482).

Qarantiyanın qüvvəyə minməsi: Əgər qarantiyada ayrı müddət nəzərdə tutulmayıbsa, qarantiya verildiyi gündən qüvvəyə minir. (Mülki Məcəllə, maddə 483)

Qarantın prinsipala qarşı rəqres tələbləri: Qarantın qarantiya üzrə benefisiara ödənilmiş məbləğlərin əvəzinin ödənilməsini prinsipaldan rəqres qaydasında tələb etmək hüququ tərəflər arasında bağlanmış razılaşma ilə müəyyənləşdirilir. (Mülki Məcəllə, maddə 489)

Beynəlxalq bank zəmanətləri ilə akkreditivin bir çox oxşar cəhətləri vardır. Lakin bununla yanaşı bu iki bank məhsulu bir birindən öz funksiyalarına görə fərqlənirlər. Belə ki, bank zəmanətinin əsas əlamətinin təminat funksiyası olduğu halda, akkreditivin əsas əlaməti ödəniş funksiyasıdır.

Bank zəmanətləri müxtəlif məqsədlər üçün istifadə edilə bilər. Belə ki, bu zəmanətləri istifadə etməklə həm alıcı, həm də satıcı ödəmə ilə bağlı özünün bir sıra risklərini sığortalaya bilər. Bank zəmanətlərinin daha çox istifadə edilən aşağıdakı növləri vardır:

1. Ödəmə zəmanəti (Guarantee of payment). Tez-tez istifadə olunan bank zəmanətlərinin bu növü alıcının satıcı qarşısında ödəniş öhdəliklərinin təminatı kimi təqdim olunur. Ödəmə zəmanətindən açıq hesab üzrə ödəniş zamanı və ya qabaqcadan ödənişin olmadığı hallarda daha çox istifadə olunur.

2. İcra zəmanəti (Contract execution guarantee). Bu zəmanət növü qarşı tərəfə, satıcının və ya icraçının müqaviləyə uyğun olaraq və vaxtında təchizatın həyata keçirməsi və ya xidmətin lazımı qaydada göstərilməsi risklərini aradan qaldırmaq üçün verilir.
3. Avans zəmanəti (Guarantees of advance payment return). Avans zəmanəti müqavilənin şərtlərinə əsasən avans ödənişi həyata keçirildikdə, lakin Satıcının öhdəliklərini icra etmədiyi hallarda avans ödənişinin geri qaytarılması üçün təminatdır.
4. Gömrük zəmanəti (Guarantee in favor of the customs authorities). Adından da göründüyü kimi, gömrük zəmanəti gömrük orqanları qarşısında idxal-ixrac əməliyyatları həyata keçirən şirkətin gömrük vergilərinin və rüsumlarının ödəniş öhdəliklərinin təminatı kimi çıxış edir. Müxtəlif ölkələrin təcrübəsində gömrük zəmanətini həm də gömrük orqanları verir. Belə halda bu zəmanət, gömrükdə müvəqqəti saxlanılan və ya anbarlaşdırılan malların keyfiyyətinə təminat kimi təqdim edilir.
5. Təklif və ya Tender zəmanətin (Tender guarantees). Hər hansı şirkətin öz təklifinə uyğun olaraq sifariş üzrə öhdəliklərini tender təşkilatçısı və ya digər tərəf qarşısında icra etmədiyi hallarda bu zəmanət növündən istifadə olunur.
6. Keyfiyyət zəmanəti (Guarantees of warranty execution). Bu zəmanət göndərilən malların və ya görüləcək işlərin keyfiyyətinin müqavilə şərtlərinə uyğun olması üçün təminat rolunda çıxış edir.
7. Kreditin qaytarılmasına zəmanət (Guarantee of credit return). Bu zəmanət növündən kredit vəsaitlərinin qaytarılması risklərinin aradan qaldırılması üçün təminat kimi istifadə edilir.

Bank zəmanətinin beynəlxalq ticarətdə istifadə olunmasının əsas üstünlükləri aşağıdakılardır:

- Təminat olduğu halda bank zəmanətini çox tez əldə etmək mümkündür.
- Əgər tərəfdaşınızın əlavə şərtləri yoxdursa, bank zəmanətini demək olar ki, bütün banklar verə bilər.
- Bank zəmanəti olduqda, xaricdən mal alan alıcı əvvəlcədən ödəniş etmək zərurətindən azad olur və nəticədə maliyyə vəsaitlərini daha səmərəli istifadə edə bilər.
- Satıcı, alıcı tərəfdən ödənişin icra edilməməsi riskindən özünü qorumuş olur, qabaqcadan ödəniş tələb etmədiyi üçün daha çox müştəri tapmaq imkanı əldə edir.
- Alıcı qarşı tərəf üçün etibarlı tərəfdaş statusu əldə edir, müxtəlif əməkdaşlıq imkanlarından daha yaxşı faydalanır və tərəfdaşlardan daha münasib şərtlər tələb edə bilər.
- Bank zəmanəti üzrə xidmət komissiyası adətən digər bank məhsullarına nisbətən daha aşağı olur.

Lakin bank zəmanətlərinin çatışmazlıqları da var ki, iş adamları bunlarla da tanış olmalıdırlar:

- Zəmanəti almaq üçün müəyyən ödəniş etmək və təminat göstərmək lazımdır.
- Zəmanəti alan tərəfin ilk tələbi əsasında, bank sənədləri formal olaraq yoxlayaraq ödənişi həyata keçirməlidir.
- Hətta zəmanətdə göstərilən öhdəlik yerinə yetirildikdən sonra da bank zəmanəti qüvvədən düşür.
- Zəmanəti alan tərəf, zəmanət verən bankın müflisləşməsi halından sığortalanmayıb.
- Bank zəmanətlərinin müxtəlif formaları və modelləri mövcuddur. Ona görə də bəzən hansı modeli seçmək məsələsi tərəflər üçün çətinliklər yaradır.

MODUL 8



**MƏHSULLARIMI NECƏ
QABLAŞDIRMALI VƏ
MARKALAMALIYAM?**

ANAR QASIMLI

MƏHSULLARIMI NECƏ QABLAŞDIRMALI VƏ MARKALAMALIYAM?

Unutmayın ki, ixrac edəcəyiniz məhsulun keyfiyyətli olması, eləcə də onun beynəlxalq standartlara uyğunluğu ilə yanaşı hədəf bazarda uğur qazanması üçün, məhsulunuzu yüksək zövqlə dizayn etməli, onun qablaşdırılmasında keyfiyyətli vasitələrdən istifadə etməli və istehlakçıları cəlb edəcək şəkildə markalamalısınız. Çünki, vitrində yerləşdirilmiş istənilən yeni məhsul istehlakçıların diqqətini ilkin olaraq zövqlə dizayn edilmiş forma və qabı ilə cəlb edir. Daha sonra isə məhsulun mükəmməl şəkildə tərtib və çap edilmiş, eləcə də alıcıya məhsul haqqında ətraflı məlumat verən etiketi istehlakçının satın alma qərarına ciddi şəkildə təsir göstərir. Məhsulun keyfiyyətli olması isə sadıq alıcı kütləsinin formalaşmasına və məhsulun hədəf bazarda möhkəmlənməsinə imkan verir. Beləliklə, zövqlə dizayn edilmiş və qablaşdırılmış, alıcını cəlb edən etiketi olan və yüksək keyfiyyətə malik məhsulu Siz hədəf bazara daha rahat şəkildə yeridə bilər və ixracınızı artırma bilərsiniz.

I. QABLAŞDIRMA

Məlum olduğu kimi, qablaşdırmanın məqsədi məhsulun təhlükəsiz və göstəricilərinin normativlər çərçivəsində saxlanması, daşınması və istehlakçılara çatdırılmasına nail

olmaqdan, məhsulun asan daşınmasını təmin etməkdən, eləcə də istehlakçıları məhsul haqqında zəruri məlumatlarla təmin etməkdən ibarətdir. Başqa sözlə, qablaşdırma bir məhsulun istehsalçıdan alıcıya təhlükəsiz çatdırılması üçün istifadə edilən qoruyucu vasitələrin cəmidir.

Qablaşdırmanın əhəmiyyəti ondan ibarətdir ki, məhsulun keyfiyyətinin qorunması və onun istehlakçılara təhlükəsiz çatdırılması, eləcə də uzun müddət saxlanıla bilməsi və istehlakçıların məhsul seçimi bilavasitə qablaşdırmadan asılıdır. Məsələn əgər qida məhsulları ağırlıqdan (yükdən) qorunmalı olduğu halda, dərman vasitələri istilikdən qorunmalıdır.

Qablaşdırmanın mahiyyəti və növləri. Qablaşdırmada həyata keçirilərkən nəzərə alınan əsas məsələlər onun təmasda olduğu məhsula, ondan istifadə edən insana və ətraf mühitə təsiri və qablaşdırmanın istehlakçılara daşdığı məlumatlardır. Qeyd edilən məsələlər üzrə tələbləri yerinə yetirmək üçün məhsul istehsalçıları və ixracatçılar qablaşdırma zamanı istifadə etdikləri materiallara və onlardan istifadə miqdarına, qablaşdırma üsuluna və qablaşdırmanın keyfiyyətinə və daşdığı məlumatlara xüsusi önəm verməlidirlər. Bu məsələlər əhəmiyyətin nəzərə alaraq onlar haqqında qısa da olsa əlavə məlumat verəcəyik.

Qablaşdırmanın növlərini onların məhsulla təmasda olmasına görə əsasən 3 cür təsnifləşdirmək olar:

- **Məhsulun qablaşdırılması – məhsulun son istehlakçıya çatdırılması üçün qablaşdırılması.** Buna birinci dərəcəli qablaşdırma da deyilir və məhsulla birbaşa təmasda olur (məsələn, çay paketi).
- **Məhsulların qrupunun qablaşdırılması – məhsulların qrupunun topdansatış məntəqələrində satışı və daşınması üçün qablaşdırması.** Buna ikinci dərəcəli qablaşdırma deyilir və bu məhsulla birbaşa təmasda olmur (məsələn, çay paketlərinin yerləşdirildiyi tara).

- Daşınma üçün qablaşdırma – malların daşınmasını asanlaşdırmaq və onlara daşınma zamanı dəyə bilən zərərləri azaltmaq, eləcədə daşınan mallar haqqında asan məlumat əldə etmək üçün mal qrupunun qablaşdırılmasıdır (məsələn, çay paketlərinin taralarının qrup şəklində yerləşdirildiyi konteynerə yüklənmək üçün daha böyük paketlər).

Malın qablaşdırılmasına, xüsusilə istifadə olan materiallara dair tələblər onun hansı növə aid olmasına əsasən təyin edilir. Məsələn, birinci dərəcəli qablaşdırma məhsulla birbaşa təmasda olduğundan ona əsas tələb qabın daşdığı məhsulla hər hansı bir kimyəvi reaksiyaya girməməsi, eləcədə məhsulun xüsusiyyətindən asılı olaraq qabın içərisinə hava buraxmaması və məhsulun göstərilən müddətə qədər istifadəyə yararlığın təmin etməsidir. İkinci dərəcəli qablaşdırmada isə əsasən onun daxilində yerləşdiriləcək qabların asan düzülə bilməsi, birinci dərəcəli qabların zədələnməməsi üçün onun möhkəmliyi və s. məsələlər üzrə tələblər yerinə yetirilir.

Qablaşdırmanın xüsusiyyətləri. Ən uyğun qablaşdırma formasına qərar verərkən aşağıdakılara xüsusi diqqət yetirilməlidir:

Malların xüsusiyyətləri. Qablaşdırma elə olmalıdır ki, malın tərkibin xarici mühitin təsirindən (oksigen, günəş, radiasiya, rütubət, hava axını) qoruya bilsin və məhsulun ətraf mühitə əks təsirinin qarşısını alsın. Nəticədə malın nəzərdə tutulmuş müddətdə istehlaka yararlı vəziyyətdə qalmasını təmin etsin.

Daşınmanın xüsusiyyətləri (məsələn, hava nəqliyyatı ilə daşınan yüklərin qablaşdırma materialları yüngül olmalıdır).

Hədəf bazarın xüsusiyyətləri. İxracatçılar qablaşdırma seçərkən mütləq alıcının tələblərini və beynəlxalq qablaşdırma standartları (Codex Alimentarius, İSO və s.) və milli bazardakı hüquqi çərçivəni nəzərə almalıdırlar. Çünki, Avropa Birliyi



ölkələri, ABŞ, Kanada və bu kimi digər ölkələrdə nəinki məhsulun qablaşdırılması, həmçinin qablaşdırma vasitələrinin özünə belə sərt tələblər və standartlar mövcuddur. Bu baxımdan məhsulu qablaşdırmazdan əvvəl ixrac ölkəsini müəyyənləşdirməli və həmin ölkənin qablaşdırma ilə bağlı tələbləri ətraflı şəkildə öyrənilməlidir.

Alıcının xüsusiyyətləri. İxrac ediləcək məhsulun qablaşdırılmasında nəzərə alınmalı olan amillərdən ən vaciblərindən biri də hədəf bazardakı alıcıların qablaşdırma ilə bağlı tələb və gözləntiləridir. Təcrübə göstərir ki, fərqli ölkələrdə qablaşdırma və daşınma ilə bağlı tələblər fərqlilik göstərə bilər. Çünki, fərqli ölkələrdə yaşayan xalqların və millətlərin adət və ənənələri, dini baxışları və s. bir-birindən əsaslı şəkildə fərqlənir. Bu baxımdan Siz ixrac etdiyiniz hədəf alıcı kütləsinin bu və ya digər xüsusiyyətlərini bilməli və məhsulunuzu ona uyğun qablaşdırmalısınız. Məsələn, qablaşdırma üzərinə çəkilmiş hər hansı şəkil və simvollar bəzi ölkələr və xalqlar tərəfindən gözləndiyi kimi qarşılanmaya da bilər. Qablaşdırma zamanı rəqəmlərdən istifadə zamanı da çox ehtiyatlı olmaq lazımdır. Bəzi ölkələrdə bir sıra rəqəmlərin

uğursuzluq və bu kimi digər neqativ hallara səbəb olduğuna inanılır. Qablaşdırma zamanı nəzərə almalı olduğunuz digər bir nüans qablaşdırmanın rəngidir. Çünki qablaşdırma zamanı hədəf bazarda alıcıların hansı rəng(lər)ə simpatiyasının hansı rəng(lər)ə isə antisimpatiyasının olmasını bilməlisiniz.

Qablaşdırmanın fiziki gücü. Qablaşdırma elə fiziki gücə malik olmalıdır ki, o malların normal daşınması və saxlanması, temperatur dəyişikliyi, titrəyişə məruz qaldığı zamanı malın ilkin tərkibinin mühafizəsinə imkan versin. Bu zaman İxracatçılar bölüşdürmə zəncirinin xüsusiyyətlərini də gözdən qaçırmalı deyillər. Əgər məhsulunuz uzun bir bölüşdürmə prosesindən keçəcəksə bunu nəzərə alaraq daha güclü və dözümlü qablaşdırma vasitələrini seçməyə məcbursunuz.

Məhsula və ətraf mühitə mənfi təsir etməməsi. Qablaşdırma, xüsusilə malla birbaşa təmasda olan qablaşdırma gigiyenik cəhətdən elə olmalıdır ki, onunla məhsul arasında hər hansı zərərli kimyəvi proses getməsin və ətraf mühitlə də eyni tip reaksiya baş verməsin. Məhsulun qablaşdırmasında istifadə edilən qablaşdırma materialının məhsullun tərkibindən asılı olaraq hər hansı bir reaksiyaya girmə ehtimalı varsa, onda onun məhsulla təmasda olan daxili səthinə əlavə izolyasiya vasitəsi çəkilməlidir.

Açılma və təkrar açılma. Qablaşdırma nəzərdə tutulan sayda onun açılmasına və təkrar açılmasına imkan verməlidir.

İnformasiyanın ötürülməsi. Qablaşdırma məhsul, ondan istifadə və təhlükəsizliyi haqqında zəruri məlumatları istehlakçılara ötürməlidir. Bununla yanaşı, bölüşdürmə zəncirinin yükləmə və boşaltma, eləcə də anbarlarda saxlama və s. kimi həlqələrində prosesin sürətləndirilməsi və həyata keçirilə bilməsi üçün qablaşdırmanın beynəlxalq mübadilə və kodlama (işarələmə) qaydalarını bilmənilər də şərtidir.

Qablaşdırma ömrünün yetərliyi. Qablaşdırmanın ömrü məhsulun istismar müddəti bitənədək olmalıdır və

bu müddətdə məhsul və ətraf mühitin təsirindən məhsulu qorumaqla bağlı öz funksiyasını yerinə yetirmək qabiliyyətini itirməməlidir.

Asan istifadəyə yararlığı. Qablaşdırma malın götürülməsi, əldə saxlanması, daşınması, yerləşdirilməsi və qabdan asan çıxarılmasına imkan verməlidir.

İstehlakçıların düzgün təəssüratı. Qablaşdırma elə olmamalıdır ki, istehlakçılarda məhsulun mahiyyəti, kəmiyyəti və keyfiyyəti haqqında düzgün təəssürat yaratsın. Ona görə qablaşdırma malın çəkisinə uyğun olmalı, öz funksiyalarını (təhlükəsizlik, kənar təsirlərdən mühafizə və s.) yerinə yetirmək qabiliyyəti olmaq şərtilə onda istifadə olunan materiallar minimum miqdarda olmalıdır.

İnsan sağlamlığı və təhlükəsizliyinə təsiri. Qablaşdırmada istifadə olunan materiallar onunla təmasda olan insanların sağlamlığına, təhlükəsizliyinə zərərli olmamalıdır.

Ətraf mühitə təsiri. Qablaşdırmada istifadə olunan materialların ətraf mühitə də zərərli təsiri olmamalı və onlar maksimum təkrar istifadəyə, bərpa edilməyə və təkrar emal edilərək istifadə edilməyə yararlı olmalıdır, eləcədə məhsul istehlak edildikdən sonra onun qablaşdırmasından ətraf mühitə minimum tullantı çıxmalı və tullantı enerji məqsədləri üçün istifadə edilə bilməlidir.

İstifadə qaydaları. Qablaşdırma ondan istifadə qaydaları, hər hansı təhlükələr, açılması, bağlanması və saxlanması qaydalarını özündə əksini etdirməlidir.

Qablaşdırma üsulları. Məhsulun qablaşdırma üsulu onun növündən, xüsusiyyətindən, kənar təsirlərə reaksiyasından və tərkibindən asılı olaraq təyin edilir. Hazırda bir çox qablaşdırma üsulları mövcuddur ki, onlarda əsas istifadə olunanları aşağıdakılardır:

- mexaniki qablaşdırma;
- vakuum qablaşdırması;

- qab konfigurasiyası;
- doldurma;
- presləmə və s.

Qablaşdırma materialları və avadanlıqları. Məhsulun xüsusiyyətindən, qablaşdırma növündən və xüsusiyyətindən asılı olaraq qablaşdırmada istifadə olunan materiallar təyin edilməlidir. Əgər qablaşdırma materialı yuxarıda qeyd edilən hər hansı xüsusiyyətə malik deyilsə o məhsulun qablaşdırılması üçün yararlı hesab edilə bilməz. Hazırda ölkəmizdə və xaricdə qablaşdırma zamanı əsasən aşağıdakı materiallardan istifadə olunur:

- ❖ Metal
- ❖ Kağız və karton
- ❖ Plastik
- ❖ Şüşə
- ❖ Taxta
- ❖ Alüminium
- ❖ Tekstil
- ❖ Polietilen
- ❖ Polipropilen və s.

Qablaşdırma avadanlıqlarına gəldikdə isə indi müasir texnologiyalar əsaslanan qablaşdırma avadanlıqlarında istifadə olunur ki, onlar insan əli dəymədən məhsulun birinci və ikinci dərəcəli qablaşdırmasını aparmağa imkan verir. Hazırda yüzlərlə qablaşdırma avadanlıqları mövcuddur ki, onlardan bir neçəsini aşağıda qeyd edirik:

- ✓ Vakuum qablaşdırma maşınlar;
- ✓ Butulka qabağı üçün avadanlıq, qapağı bağlayan və açan maşınlar;
- ✓ Tara, qutu qablaşdıran, açan, ağızın bağlayan maşınlar;
- ✓ Karton maşını;
- ✓ Təmizləyici, strelizəedici və qurulayıcı maşınlar;
- ✓ Konversiya maşınları;
- ✓ Doldurucu maşınlar;

- ✓ Yoxlayıcı maşınlar;
- ✓ Markalayıcı maşınlar.

Qablaşdırmanın mərhələləri. Hazırkı dövrdə qablaşdırma əsasən avtomatlaşdırılmış aparıldığından mərhələlər də istifadə olunan avadanlıq tərəfindən tənzimlənir. Ancaq ümumilikdə qablaşdırmanın mərhələləri aşağıdakı kimi təsnifləşdirmək olar.

- ✎ Müvafiq məhsulun qablaşdırılmasına dair milli və məhsul ixrac ediləcək ölkələrin tələblərinin müəyyənləşdirilməsi;
- ✎ Həmin tələblərə uyğun qablaşdırma materialının seçilməsi və ya istehsal edilməsi;
- ✎ Tələblərin yerinə yetirilməsinə imkan verən qablaşdırma avadanlıqlarının əldə edilməsi;
- ✎ Qablaşdırmanın məhsulla təmasda olmasına və təyinatına görə onun növünün seçilməsi;
- ✎ Məhsulun növündən və tərkibindən asılı olaraq qablaşdırma üsulunun seçilməsi;
- ✎ Qablaşdırmanın tələblərə uyğun aparılması;
- ✎ Qablaşdırmanın tələblərə uyğunluğunun yoxlanması və keyfiyyətinə nəzarət;
- ✎ Qablaşdırmanın markalanması.

Qablaşdırmaya dair Azərbaycanda və Avropa Birliyində mövcud olan tələblər. Ölkəmizdə məhsulların qablaşdırılmasına dair tələblər özünü əsasən aşağıdakı mənbələrdə tapıb:

- ⊕ Müvafiq qanunvericilik aktında- məsələn, Yeyinti məhsulları haqqında, İstehlakçıların hüquqlarının müdafiəsi haqqında və digər normativ hüquqi aktda
- ⊕ Qablaşdırmaya dair ümumi standartlarda və digər normativ sənədlərdə
- ⊕ Hər məhsula aid standartda və ya texniki şərtə
- ⊕ Müəssisə daxili təlimatlarda və standartlarda

Qanunvericilikdə qablaşdırma haqqında tələblər yalnız "müvafiq normativ-texniki sənədin tələblərinə uyğun

həyata keçirilməlidir” kimi öz əksini tapmışdır ki, bu da normativ sənədlərə istinad deməkdir. Deməli, əsas tələblər standartlarda öz əksini tapmışdır. Azərbaycanda qablaşdırma ilə bağlı standartlarda müəyyənləşdirilən tələblər 2 formada mövcuddur:

1) Hər məhsula dair standartın müvafiq bəndində. Məhsula dair standartın bəndində qablaşdırma üsulları və materialları ilə bağlı aşağıdakı məsələlər öz əksini tapır:

-  **İstifadə olunmuş materiallarla yanaşı məhsulun qablaşdırmaya hazırlıq qaydaları;**
-  **İstehlak nəqliyyat tarası, o cümlədən təkrar istifadəli tara, qablaşdırmada istifadə olunan köməkçi vasitələr;**
-  **Daşınma şəraitindən asılı olaraq (tarada, tarasız) qablaşdırma üsulları;**
-  **Məhsulun düzülmə üsulları və yerləşdirilmə qaydaları;**
-  **Qablaşdırma zamanı tarada yerləşdirilən sənədlərin siyahısı və onların qablaşdırılma üsulları və s.**

2) Qablaşdırma ilə bağlı ümumi standartlarda. Qablaşdırmaya dair ümumi tələblər isə müvafiq QOST standartlarında öz əksini tapmışdır ki, bu tələblər bütün növ məhsulların qablaşdırılmasına şamil edilə bilər. Bu cür standartda misal QOST 14192-96 standartını göstərmək olar ki, istehsalçılar bu standartı internet saytdan (www.tehлит.ru) götürülə bilər.

Avropa Birliyinin qablaşdırma ilə bağlı tələblərinə gəldikdə isə burada əsas tələblər qablaşdırmanın ətraf mühitə mənfi təsirinin qarşısının alınması, eləcə də tullantıların miqdarının minimuma endirilməsi ilə bağlıdır. Ona görə də Avropa Birliyində qablaşdırmanın təkrar istifadə, emal edilərək təkrar istifadə və enerji məqsədləri üçün bərpa edilməyə yararlılığı əsas götürülür. Bununla bağlı aşağıdakı hədəflər müəyyənləşdirilib:

- 60 % qablaşdırma tullantılarının enerji məqsədləri üçün bərpası
- 55 % qablaşdırma materialı təkrar emala yararlı olmalıdır.
- 60 % şüşə, 60 % kağız, 50 % metal, 22, 5 % plastik və 15 % taxta qablaşdırma materialının emal edilməsi

Birlikdə qablaşdırmaya dair tələbləri "Qablaşdırma və qablaşdırma üzrə tullantılara" dair Direktivlə (94/62/EC) və digər normativ sənədlərlə müəyyənləşdirilir. Digər sənədlər isə aşağıdakılardır:

- ❖ Direktiv 2004/12/CE- Qablaşdırma üzrə terminlər.
- ❖ Direktiv 2005/20/CE.
- ❖ Qablaşdırma ilə bağlı EN standartları.
- ❖ Qablaşdırma və ətraf mühit üzrə Avropa Birliyinin sənədləri.
- ❖ Milli qanunvericiliklər.

Qablaşdırma xərci. Ümumiyyətlə qablaşdırma xərcinin maksimum az olmasına çalışmaq lazımdır. Bununla yanaşı, məhsulun qablaşdırılması yuxarıda sadalanan norma və xüsusiyyətlərə malik olmalıdır. Əks təqdirdə məhsulunuz korlana, qaydalara uyğun gəlmədiyi üçün hədəf bazar tərəfindən geri qaytarıla, alıcı rəğbəti qazanmaya bilər və s. Bunun üçün qablaşdırma seçərkən çalışmaq lazımdır ki, həm minimum qiymətə başa gəlsin həm də standartlara cavab versin. Beynəlxalq təcrübədə qəbul edilmişdir ki, ağır sənaye məhsulları üçün qablaşdırma xərci məhsulun ümumi dəyərinin 1%-dən çox olmamalıdır. Lakin, kosmetika və şəxsi qulluq vasitələrinin qablaşdırma xərcinin 25%-dək olması normal qəbul edilir. Hazır qida məhsullarının qablaşdırma xərci isə adətən dəyərin 12-25%-i arasında dəyişir.

II. MARKALANMA

Beynəlxalq təcrübədə markalanma istehlakçının görmək istədiyi və istehsalçının isə məhsul haqqında təqdim



edəcəyi və alıcının yaddaşlarında qalacaq məlumat kimi qiymətləndirilir. Markalanma həmçinin istehsalçı müəssisənin imicinin formalaşdırılması və reklamı baxımından da əhəmiyyətli vasitələrdən sayılır və məhsulun keyfiyyətinə inamı artırır. Onun düzgün və dolğun şəkildə tətbiqinə ciddi və professional yanaşma istehsalçıların məhsullarının realizəsi zamanı bazarda üstünlük əldə etməsinə imkanlar yaradır. Məhz bu baxımdan, markalanmanın istehsalçılar üçün nə dərəcədə əhəmiyyətli olduğunu görmək olar. Digər tərəfdən isə istehlakçıların aldığı malın, məhsulun keyfiyyətinə və təhlükəsizliyinə əmin olmaq baxımından markalanmaya xüsusi diqqət yetirməsi bu məsələnin aktuallığını artırır.

Markalanma dedikdə məhsulun qabının üzərinə yerləşdirilən yazılar, işarələr və digər kombinasiyalı elementlərin müxtəlif üsullarla yerləşdirilməsi nəzərdə tutulur. Markalanmanın əhəmiyyəti ondan ibarətdir ki, məhsul, onun tərkibi, istifadə qaydaları, təhlükəsizlik göstəriciləri və digər zəruri məsələlər haqqında informasiyalar istehlakçılara və digər tərəflərə məhz markalanma vasitəsilə daşınır.

Markalanmaya dair tələblərə əsasən markalanmanın məzmunu, dili, markalanma yeri və üsulu ilə bağlıdır. Azərbaycanda markalanma ilə bağlı tələblər qablaşdırmadan fərqli olaraq müvafiq qanunvericilik aktlarında açıq şəkildə göstərilir. Bura aşağıdakılar daxildir:

-  Markalanmada məhsulun adı, növü və tərkibi, istifadə sahəsi və qaydaları, istehsal tarixi və yararlılıq müddəti, saxlanma şərtləri, istehsalçının adı, ünvanı və normativ sənədlərdə tələb olunan digər məlumatlar əks olunur.
-  Azərbaycan Respublikasının ərazisində istehsal edilən, habelə ixrac edilən malların üzərindəki etiketlər və digər yazılar müvafiq xarici dillərlə yanaşı, dövlət dilində də olmalıdır. Azərbaycan Respublikasına idxal edilən yeyinti məhsullarının üzərindəki etiketlər və adlar, onlardan istifadə qaydaları barədə izahat vərəqələri başqa dillərlə yanaşı, Azərbaycan dilinə tərcüməsi ilə müşayiət olunmalıdır.
-  Kimyəvi və bioloji preparatlarla işlənmiş kənd təsərrüfatı məhsullarının taraları üzərində müvafiq xəbərdarlıq yazıları və nişanları olmalıdır.
-  Müvafiq qaydada qablaşdırılmış və etiketləşdirilmiş yeyinti məhsullarına əmtəə nişanları və ştrixli kodlar vurulur.
-  Sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olmaq hüququ verən sənədin nömrəsi, onu təsdiq edən orqanın adı, zəruri hallarda onun sertifikatlaşdırılması (AZS), xüsusi tələblərə cavab verən mallar (işlər, xidmətlər) üçün isə dövlət standartlarının nömrəsi haqqında məlumat verilməlidir.
-  Ekoloji təmiz məhsullar sertifikatlaşdırıldıqdan sonra "ekoloji təmiz" markası vurulur.
-  Yeyinti məhsuluna "müalicəvi", "pəhriz" və onlara bərabər tutulan adların verilməsinə və reklam xarakterli digər məlumatların etiketdə yerləşdirilməsinə yol verilmir.

Markalanmada istifadə olunan işarələr. Markalanmada istifadə olunan işarələr gəldikdə isə onlar təyinatından və məhsulun istehsal edildiyi regiondan asılı olaraq dəyişir və 100-lə bu cür markalar mövcuddur. Maraqlı olan müvafiq internet saytlara müraciət edə bilərlər (məs. www.labelsourceonline.co.uk).

Avropa Birliyində markalanmaya dair tələblərə gəldikdə isə burada tələblər məhsulun növündən asılı olaraq dəyişir. Yeyinti məhsullarının markalanmasına dair tələblər Birliyin 79/112/EEC Direktivində öz əksini tapmışdır. Yeyinti məhsulları ilə bağlı əsas tələblər aşağıdakılardır:

- yeyinti məhsulunun satılarkən adı;
- məhsulun tərkibi;
- məhsulun tərkibinin miqdarı;
- məhsulun qablaşdırmadan qabaq çəkisi;
- məhsulun istismar müddəti;
- saxlanma və istifadə şəraiti;
- istehsalçının adı, ünvanı və əlaqə vasitələri;
- məhsulun mənşə ölkəsi;
- məhsulun istifadə qaydaları;
- məhsulu xüsusi tərkibi – GMO, təhlükəli maddələr və s.
- məhsullara dair spesifik tələblər- Ət və süd məhsulları, içkilər və s.

Markalanma sahəsində Azərbaycan qanunvericiliyi.

Azərbaycan Respublikasının İqtisadiyyat Nazirliyi yanında Antiinhisar Siyasəti və İstehlakçıların Hüquqlarının Müdafiəsi Dövlət Xidməti tərəfindən aparılan monitorinqlərin nəticələrinin təhlili göstərir ki, istehlakçı hüquqlarının ən çox pozulduğu sahələrdən biri məhz malların düzgün markalanmamasıdır. İstehlak bazarında aparılan nəzarət tədbirləri zamanı bəzi ərzaq mallarının üzərində onun istehsalçısı, istehsal tarixi, saxlanma müddəti, saxlanma şəraiti, istifadə qaydaları, tərkibi barədə məlumatların tam şəkildə yazılmadığı hallara rast gəlinir ki, bunlar ciddi qanun pozuntularıdır. "İstehlakçılarının

hüquqlarının müdafiəsi haqqında” Azərbaycan Respublikası qanununun 13-cü maddəsində birmənalı olaraq göstərilib ki, Azərbaycan Respublikasının ərazisində istehsal edilən, habelə ixrac edilən malların üzərində istehsal və ya ticarət markası olmalıdır. Malın üzərindəki etiketlər və digər yazılar müvafiq xarici dillərlə yanaşı, dövlət dilində də olmalıdır. Ölkəyə idxal edilən mal və məhsulların üzərindəki etiketlər və adlar, onlardan istifadə qaydaları barədə izahat vərəqələri başqa dillərlə yanaşı, Azərbaycan dilinə tərcüməsi ilə müşayiət olunmalıdır. Markalamada yazılar aydın şəkildə, mürəkkəb terminologiyadan istifadə edilmədən, başa düşülən şəkildə tərtib edilməlidir. Bu yazılar diqqəti çəkən, asan oxunan və uzun müddət silinməyən olmalıdır. Bu işdə istehsalçıların və satıcıların üzərinə bir sıra vəzifələr düşür.

Belə ki, hər bir istehsalçı istehsal etdiyi malın keyfiyyətində özü maraqlı olmalı və istehsal prosesini dövlət standartlarına uyğunlaşdırmalıdır. Zəruriliyə cavab verməyən mal və məhsulların realizəsinə qanunvericiliklə yol verilmir. İstehsalçı və idxalçı olaraq hər bir sahibkar bu məsələlərə diqqət yetirməli və həm dövlətin, həm də istehlakçıların maraqlarına xidmət etməlidir. İstehlakçılara onları maraqlandıran malın qiyməti, istehlak xassələri, tərkibi, yararlılıq müddəti, kaloriliyi, sağlamlıq üçün zərərli maddələrin normativ sənədlərin tələbləri ilə müqayisəli miqdarı barədə zəruri və düzgün məlumatların verilməsi vacib amillərdəndir. Bütün bu sadalananlar isə malların düzgün markalanması zərurətini ortaya çıxarır. Ona görə də markalanma ilə bağlı zəruri tələbləri iştirakçıların diqqətinə çatdırılması vacib məsələlərdəndir.

Markalama mal yarlığında və ya onun tarasında yerləşdirilmiş informasiya olmaqla istehlakçılara bu və ya digər mal və onun xüsusiyyətləri haqqında məlumatın çatdırılması məqsədi daşıyır. Başqa sözlə markalanma məhsulun, prosesin, xidmətin xarakteri, tərkibi, xüsusiyyətləri haqqında kompleks məlumatları əks etdirən müşayiətedici sənəd, məlumat

mənbəyi, emosional stimulyator və identifikator funksiyasını daşıyır. Etiket, yarlıq, emblemlər, nişan, simvol və s. markalamaların formalarıdır. Markalamadan istehsal, daşınma, saxlanma və satış proseslərində istifadə olunur və müvafiq mətn simvollar, qrafik təsvirlər, şifrələnmiş informasiyalar şəklində mallara və onun qablarına (taralara) həmin malların eyniləşdirilməsi məqsədilə vurulur. Hər hansı malın markalanması standart və texniki şərtlər vasitəsilə normalaşdırılır.

Mallar anbardan qəbul edilərkən hər bir sahibkar onların düzgün etiketləndiyinə, mənşəyini, keyfiyyətini və təhlükəsizliyini təsdiq edən sənədlərin olub-olmadığına, yeyinti məhsullarında üzərində saxlanma və yararlılıq müddətlərinin göstərilib-göstərilmədiyinə diqqət etməli və müvafiq tədbirlər həyata keçirməlidir. Qanunvericiliyə görə yeyinti məhsulları müvafiq normativ sənədlərə və ticarət qaydalarına uyğun olaraq etiketlənməli və müvafiq icra hakimiyyəti orqanlarının icazəsi olmadan yeyinti məhsullarına "müalicəvi", "pəhriz" və onlara bərabər tutulan adların verilməsinə yol verilmir.

Malın markası istehlakçı üçün aydın, kifayətləndirici və dəqiq məlumatları əks etdirməlidir. Xüsusi tələblərdə isə həmin məlumatların əyaniliyi, verilən mətnlərin dəqiqliyi, doğruluğu, işarələrin atmosfer və digər təsirlərə qarşı davamlılığı əksini tapmalıdır. "Yeyinti məhsulları haqqında" qanuna əsasən malların markalanmasına aşağıdakı tələblər qoyulur: məhsulun adı, istehsalçının ünvanı, əlaqə məlumatları; məhsulun istehlak xüsusiyyətləri, (tərkibi, kütləsi, növü, ölçüləri, qidalılıq dəyəri, enerji dəyəri, saxlanma şəraiti, hazırlanma üsulu və s.); həmin məhsulun hazırlanması və uyğunluq standartları; məhsulun, malın istehsal və yararlılıq müddəti. Bu o deməkdir ki, ölkə ərazisində istehsal və realizə olunan malların etiketində qeyd olunan məlumatlar əksini tapmalıdır. Bu da öz növbəsində istehlakçılara mal haqqında ən zəruri və vacib informasiyanı almağa imkan yaradır.

İstehsalçı malın üzərində müvafiq standartlara sənədə uyğun olaraq istehlakçını maraqlandıran malın adı, istehsalçının adı və ünvanı, mənşəyi və istehsal olduğu ölkə, tərkibi, ticarət nişanı, istehsal tarixi, saxlanma şəraiti və müddəti, xalis çəkisi, qida dəyərliyi, malın işlədilməsi və təhlükəsiz istifadə edilməsi qaydaları, malın hazırlanmasında istinad olunan texniki-normativ hüquqi, sertifikatlaşdırma və s. haqqında məlumatları ixrac etmək istədiyi ölkənin rəsmi dilinə uyğun olaraq yerləşdirməlidir. Kimyəvi və bioloji preparatlarla işlənmiş kənd təsərrüfatı məhsullarının taraları üzərində müvafiq xəbərdarlıq yazıları və nişanları olmalıdır. Müvafiq qaydada qablaşdırılmış və etiketləşdirilmiş yeyinti məhsullarına əmtəə nişanları və ştrix kodlar vurulması ciddi şəkildə tövsiyə olunur. Bu sizin məhsulunun beynəlxalq bazarlarda topdan və pərakəndə satış mərkəzlərində rahat hərəkət etməsini təmin edəcəkdir. Bu məqsədlə ölkəmizdə məhsulun beynəlxalq standartlara uyğun ştirxlənməsini təklif edən peşəkar şirkətlərin xidmətlərindən faydalana bilərsiniz.

Əmtəə nişanlarının və ştrixli kodların istifadəsi qaydaları Azərbaycan Respublikasının müvafiq dövlət standartları ilə müəyyən olunub. Qeyri-ərzaq mallarının üzərində isə aşağıdakı məlumatlar əks etdirməlidir. Məhsulun və istehsalçı ölkənin adı, istehsalçı firma, təyinatı (istifadə sahəsi), əsas texniki göstəriciləri, ölkə qanunvericiliyinə uyğunluğu barədə bilgilər və s.

Hər bir istehlakçı bilməlidir ki, mal və məhsulların markasında qeyd olunan məlumatlar açıq mətnlə ifadə edilə bilmədiyindən əksər hallarda istehsalçılar beynəlxalq təsnifat sisteminə uyğun olan və dünyanın əksər ölkələrində qəbul olunan şərti işarələrdən, nişanlardan istifadə edirlər. Bu nişanlar əsasən dörd qrupa ayrılır.

- ❖ Malların ekoloji təhlükəsizliyinə təminat verən nişanlar;
- ❖ Təhlükəsizliyin və keyfiyyətin müvafiq standartlara uyğunluğunu təsdiq edən nişanlar;
- ❖ Malların tərkibi haqqında məlumat bildirən nişanlar;
- ❖ İstifadə qaydaları haqqında məlumat verən işarələr və s.

Məhz bu nişanlar istehlakçıya mal çoxluğu şəraitində düzgün seçim etməyə, mallardan təyinatı üzrə istifadə etməyə köməklik göstərir. İstifadəsi hər hansı bir təhlükə doğura biləcək malların üzərində müvafiq xəbərdarlıq işarəsi qoyulmalıdır. Markalama qapalı, oxunmayan, digər mətn və qrafik təsvirlərlə örtülmüş ola bilməz. Əgər satıcı qüsurlu və ya istifadədə olmuş mal satırsa mütləq onun yanında müvafiq məlumat yerləşdirilməlidir.

Beynəlxalq ticarətdə markalanma. İxrac etmək niyyətində olduğunuz məhsulu markalamadan öncə hədəf bazarın markalanma ilə bağlı tələblərini bilməyiniz vacibdir. Unutmaq olmaz ki, hər bir ölkənin markalanma sahəsində tələbləri fərqli və özünəxaslığı ilə seçilir. Buna müxtəlif amillər, o cümlədən yerləşdiyi coğrafiya, təbii və iqlim şəraiti, eləcə də insanların həyat tərzi, adət və ənənələri, dini və sosial mənsubiyyəti, təhsili və s. öz təsirini göstərir.

Markalanmaya olan tələb ölkədən-ölkəyə dəyişdiyi kimi, məhsuldan məhsula da ciddi surətdə fərqlənir. Belə ki, bir ölkədə ərzaq məhsullarının markalanmasına olan tələblər ilə sənaye məhsullarının markalanmasına olan tələblər hətta bir-birindən tamamilə fərqlənə bilər. Ümumiyyətlə, araşdırmalar dünyada ən sərt markalanma tələbinin ərzaq məhsullarında olduğunu göstərir. Bu təbiidir, çünki qida sağlamlığı və təhlükəsizliyi hər bir şeydən öncə gəlir və bu baxımdan insanlar aldığı məhsulların markalanma tələblərinə riayət edilərək markalanmasına diqqət yetirirlər. Digər tərəfdən alıcılar markaların üzərində bu məhsul haqqında ətraflı məlumat olan, o cümlədən ondan necə istifadə edəcəyi,

saxlamalı olduğu şərait, temperatur, habelə tərkibində GMO olub-olmaması və s. ilə bağlı dəqiq informasiya olan məhsullara daha çox üstünlük verirlər.

Məhsulunuzu hədəf bazarın tələblərinə uyğun olaraq markalamaqda Sizə ən yaxşı köməyi həmin bazardakı tərəfdaşınız olan alıcı edə bilər. İstənilən beynəlxalq ticarət aktının iki tərəfi, satıcı və alıcı tərəfləri vardır və Siz satıcı (ixracatçı) olaraq alıcıdan (idxalçıdan) öz ölkəsinin markalanma ilə bağlı tələbləri haqqında Sizi ətraflı şəkildə məlumatlandırmağı və köməklik göstərməyi tələb edə bilərsiniz.

Bununla yanaşı, ixrac ölkəsindəki markalanma ilə bağlı tələblər haqqında, həmin ölkənin müxtəlif dövlət orqanlarının rəsmi internet səhifələrindən tanış ola bilərsiniz.

Bəzi ölkələrin və təşkilatların qablaşdırmaya və markalanmaya dair tələbləri haqqında ətraflı məlumatı aşağıdakı linklərdən əldə edə bilərsiniz:

Avrasiya Gömrük İttifaqı ölkələrinin (Rusiya, Qazaxıstan, Belarus, Qırğızıstan) məhsulların markalamasına dair tələbləri

- www.eurasiancommission.org/ru/act/texnreg/deptexreg/tr/Documents/TR%20TS%20Upakovka.pdf
- http://www.eurasiancommission.org/ru/Lists/EECDocs/K13_P47.pdf

Körfəz ölkələrinin (-Bəhreyn, Küveyt, Oman, Qatar, Səudiyyə Ərəbistanı, Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri) məhsulların markalamasına dair tələbləri

- <https://www.gso.org.sa/gso-website/gso-website/activities/conformity/gcc-regulatory-system/gcc-conformity-marking>

ABŞ-ın qida məhsullarının markalanmasına dair tələbləri

- <http://www.fda.gov/Food/IngredientsPackagingLabeling/>

Avropa Birliyinin markalanmaya dair tələbləri –

- <http://www.enterprise-europe-scotland.com/sct/assets/documents/uploaded/general/Product%20Labelling%20Guide.pdf>

Gömrük Birliyinin qida məhsullarının markalanmasına dair tələbləri

- https://ec.europa.eu/food/sites/food/files/safety/docs/ia_eu-ru_sps-req_decision-881_en.pdf

Yaponiyanın markalanma və qablaşdırmaya dair tələbləri

- http://www.acfs.go.th/news/docs/acfs_21-11-56_01.pdf
- <https://en.portal.santandertrade.com/international-shipments/japan/packaging-and-standards>

Cənubi Koreyanın qida məhsullarının markalanmasına dair tələbləri

- http://www.mfds.go.kr/files/upload/eng/Foods_labeling_standars_03.pdf

Avstraliyanın markalanmaya dair tələbləri

- <https://www.border.gov.au/Importingandbuyinggoodsfromoverseas/Documents/commerce-markings-for-importing-goods.pdf>

Çin Xalq Respublikasının markalanma və qablaşdırmaya dair tələbləri

- <https://en.portal.santandertrade.com/international-shipments/china/packaging-and-standards>

MODUL 9



**İXRAC SAHƏSİNDƏ HANSI NÖV
DÖVLƏT TƏŞVİQLƏRİ
MÖVCUDDUR?**

ANAR QASIMLI

İXRAC SAHƏSİNDƏ HANSI NÖV DÖVLƏT TƏŞVİQLƏRİ MÖVCUDDUR?

Ixraca hazırlıq səviyyəsinə dair modulda biz xarici bazarlara çıxış üçün şirkətlərdən asılı olan amillərə nəzər saldıq. Təbii ki, uğurlu ixrac üçün şirkətlərin yüksək performansını ilə yanaşı dövlətin bu sahəyə ciddi dəstəyi də labüddür. Çünki, ölkədə makroiqtisadi dayanıqlığa, o cümlədən tədiyyə balansının tarazlığına və milli valyuta məzənnəsinin sabitliyinə nail olmaq üçün ixrac gəlirləri davamlı olaraq artmalıdır. Belə ki, yerli məhsul və xidmətlərin beynəlxalq rəqabət qabiliyyətinin yüksəldilməsi baxımından, onların daha az məsrəflə, maneəsiz və vaxtında xarici bazarlara çıxması üçün ticarət qanunvericiliyinin əlverişli olması, ixrac prosedurlarının sadəliyi, xüsusən ixrac fəaliyyətinə dövlət tərəfindən maliyyə, texniki və informasiya dəstəyinin göstərilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

➤ HÜQUQİ ZƏMİN

Qeyd etmək lazımdır ki, Azərbaycan Respublikasında ixrac fəaliyyətinin səmərəliliyini, gəlirliyini və əhatə dairəsini genişləndirmək üçün əlverişli qanunvericilik bazası mövcuddur.

Belə ki, Azərbaycan Respublikasında ixrac-idxal əməliyyatları üzrə gömrük rüsumlarını dərəcələri haqqında

Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin 12 aprel 2001-ci il 80 nömrəli Qərarına (sözügedən Qərar və məhsulların tam siyahısı ilə <http://www.e-qanun.az/framework/2556> internet səhifəsində tanış ola bilərsiniz) əsasən xam dəri, qara metallar, mis və emal olunmamış alüminium, qurğuşun, sink və qalay istisna olmaqla ölkədən ixrac olunan mallar gömrük rüsumundan azaddır. Həmçinin, gömrük xidmətlərinin elektronlaşdırılması, vahid pəncərə sisteminin tətbiqi, ümumilikdə sadələşdirilmiş gömrük və sertifikatlaşma prosedurları mövcudluğu da ölkəmizdə ixracın inkişafına əlverişli zəmin yaratmışdır.

➤ MALİYYƏ DƏSTƏYİ

Qeyri-neft məhsullarının ixracının stimullaşdırılması, rəqabət qabiliyyətli qeyri-neft məhsullarının istehsalı və ixracının, ənənəvi və yeni bazarlara çıxış imkanlarının artırılması, bu sahədə əlverişli şəraitin daha da genişləndirilməsi baxımından 2016-cı ildə mühüm normativ sənədlər qəbul olunmuşdur.

Azərbaycan Respublikasının Prezidentinin 1 mart, 2016-cı il tarixli **“Qeyri-neft məhsullarının ixracının stimullaşdırılması ilə bağlı əlavə tədbirlər haqqında” Fərmanı** bunlardan biridir.

Bu fərmana əsasən 2016-2020-ci illərdə Azərbaycanda istehsal olunan və istehsal prosesində istifadə olunan yerli komponentlərin və respublikamızın ərazisində yaradılan qeyri-neft məhsullarının dəyərinin xüsusi çəkisindən, habelə ixrac olunan həmin məhsulların növündən asılı olaraq Azərbaycanda qeyri-neft məhsullarının ixracı ilə məşğul olan şəxslərə dövlət büdcəsinin vəsaiti hesabına ixrac təşviqi ödənilir.

Təşviqin baza məbləği faktiki ixrac olunmuş malın gömrük bəyannaməsində nəzərdə tutulan gömrük dəyərinin 3 faizini təşkil edir. Bu fərman 2020-ci il dekabrın 31-dək qüvvədədir.

Sözügədən Fərmandan irəli gələn məsələlərin həlli məqsədilə Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin 6 oktyabr 2016-cı il tarixli 401 nömrəli Qərarı ilə "Qeyri-neft məhsullarının ixracı ilə məşğul olan şəxslərə ixrac təşviqinin ödənilməsi Qaydası", "İxrac təşviqi şamil olunacaq qeyri-neft məhsullarının xarici iqtisadi fəaliyyətin mal nomenklaturası (XİFMN) üzrə Siyahısı" və "Məhsulların növündən asılı olaraq ixrac təşviqinin baza məbləyinə tətbiq olunacaq Əmsallar" təsdiq olunmuşdur. Həmin Qərarın tam mətni ilə <http://www.e-qanun.az/framework/33870> internet sahifəsindən tanış ola bilərsiniz.

İxrac təşviqi şamil olunacaq qeyri-neft məhsullarının xarici iqtisadi fəaliyyətin mal nomenklaturası üzrə SİYAHISI *

XİFMN üzrə məhsulun kodu	Malın adı
1	2
0409 00 000 0	Təbii bal

0804 20 900 0, 0806 20, 0813-dən	Qurudulmuş meyvələr
0810 70 000 0	Xurma
0810 90 7501	Nar
1905-dən	Unlu qənnadı məmulatları, o cümlədən paxlava, şəkərbura kimi şərq şirniyyatları
2001-dən	Sirkə və ya sirkə turşusu ilə konservləşdirilmiş tərəvəz, meyvə, qoz-fındıq
2002	Sirkəsiz və ya sirkə turşusuz hazırlanmış və ya konservləşdirilmiş pomidor
2005	Sirkəsiz və ya sirkə turşusuz hazırlanmış və ya konservləşdirilmiş, dondurulmamış digər tərəvəzlər
2006 00-dan	Şəkər vasitəsilə konservləşdirilmiş tərəvəz, meyvə, qoz-fındıq
2007	Cəmlər, mürəbbələr, meyvə jelesi, marmeladlar, meyvə və ya qoz-fındıq püresi, meyvə və ya qoz-fındıq pastası
2008-dən	Başqa üsulla hazırlanmış və ya konservləşdirilmiş meyvələr və qoz-fındıq, o cümlədən qablaşdırılmış qoz, fındıq və badam
2009	Meyvə və tərəvəz şirələri, o cümlədən nar şirəsi
2103-dən	Souslar və ədviyyatlar

2201-dən	Təbii və ya süni mineral sular, qazlı sular
2202	Alkoqolsuz içkilər
2204	Təbii üzüm şarabları və üzüm suslosu
2205	Vermutlar və bitki və ya aromatik ekstraktların əlavəsi ilə digər təbii üzüm şarabları
2208	Konyak, brendi, likörlər və digər spirtli içkilər, üzüm şarablarının distillatları
3004900000-dən	Naftalan mazi
Qrup 42-dən	Təbii dəridən geyim əşyaları və digər məmulatlar
5007	İpək parçalar
5701-dən	Əllə toxunmuş xovlu xalçalar
5702-dən	Əllə toxunmuş xovsuz xalçalar
Qrup 61-dən Qrup 62-dən Qrup 63-dən	Pambıq ipliyindən geyim əşyaları, ləvazimatları və digər hazır toxuculuq məmulatları
6403	Üstü təbii dəridən olan ayaqqabılar

* **Qeyd:** Adları və XİFMN üzrə kodları yuxarıdakı cədvəldə əks olunmayan məhsullara ixrac təşviqinin ödənilməsi nəzərdə tutulmamışdır.

**Məhsulların növündən asılı olaraq ixrac təşviqinin
baza məbləğinə tətbiq olunacaq
Əmsallar ***

XİFMN üzrə məhsulun kodu	Malın adı	Əmsal
1	2	3
0409 00 000 0	Təbii bal	1,5
0804 20 900 0, 0806 20, 0813- dən	Qurudulmuş meyvələr	1,5
0810 70 000 0	Xurma	1,0
0810 90 7501	Nar	1,0
1905-dən	Unlu qənnadı məmulatları, o cümlədən paxlava, şəkərbura kimi şərq şirniyyatları	1,5
2001-dən	Sirkə və ya sirkə turşusu ilə konservləşdirilmiş tərəvəz, meyvə, qoz-fındıq	1,5
2002	Sirkəsiz və ya sirkə turşusuz hazırlanmış və ya konservləşdirilmiş pomidor	2,0
2005	Sirkəsiz və ya sirkə turşusuz hazırlanmış və ya konservləşdirilmiş, dondurulmamış digər tərəvəzlər	2,0

2006 00-dan	Şəkər vasitəsilə konservləşdirilmiş tərəvəz, meyvə, qoz-fındıq	1,5
2007	Cemlər, mürəbbələr, meyvə jelesi, marmeladlar, meyvə və ya qoz-fındıq püresi, meyvə və ya qoz-fındıq pastası	2,0
2008-dən	Başqa üsulla hazırlanmış və ya konservləşdirilmiş meyvələr və qoz-fındıq, o cümlədən qablaşdırılmış qoz, fındıq və badam	2,0
2009	Meyvə və tərəvəz şirələri, o cümlədən nar şirəsi	2,0
2103-dən	Souslar və ədviyyatlar	2,0
2201-dən	Təbii və ya süni mineral sular, qazlı sular	1,5
2202	Alkoqolsuz içkilər	1,5
2204	Təbii üzüm şərəbləri və üzüm suslosu	2,0
2205	Vermutlar və bitki və ya aromatik ekstraktların əlavəsi ilə digər təbii üzüm şərəbləri	2,0
2208	Konyak, brendi, likörlər və digər spirtli içkilər, üzüm şərəblərinin distillatları	2,0

* **Qeyd:** Bu əmsallar gömrük dəyərinə görə ödənilən ixrac təşviqinin məbləğlərinə tətbiq edilir. Məsələn, nar şirəsi üzrə əmsal 2-yə bərabər olduğundan ixrac təşviqinin həcmi gömrük dəyərinin 6% olaraq ixracatçıya geri qaytarılacaqdır. Misal üçün, əgər nar şirəsi ixracının gömrük dəyəri 1000 ABŞ dolları olarsa, bu zaman ixrac təşviqinin məbləği 60 ABŞ dollarının (çünki, nar şirəsi üzrə əmsal 2-yə bərabərdir) həmin gün üzrə rəsmi məzənnəsinə əsasən manatla hesablanır və ixracatçıya ödənilir.

3004900000-dən	Naftalan mazı	2,0
Qrup 42-dən	Təbii dəridən geyim əşyaları və digər məmulatlar	2,0
5007	İpək parçalar	1,5
5701-dən	Əllə toxunmuş xovlu xalçalar	2,0
5702-dən	Əllə toxunmuş xovsuz xalçalar	2,0
Qrup 61-dən Qrup 62-dən Qrup 63-dən	Pambıq ipliyyindən geyim əşyaları, ləvazimatları və digər hazır toxuculuq məmulatları	2,0
6403	Üstü təbii dəridən olan ayaqqabılar	2,0

İxrac təşviqinin alınması üçün aşağıdakı sənədlər İN-ə təqdim edilməlidir:

- ərizə;
- yuxarıdakı siyahıda adı olan məhsullar üzrə ixrac dəyərini təsdiq edən sənədin (invoys, hesab faktura və s.) surəti;
- Azərbaycan Respublikasının gömrük orqanları tərəfindən təsdiq edilmiş ixrac gömrük bəyannaməsinin surəti;

- məhsulu xarici dövlətə idxal edən şəxslə bağlanmış müqavilənin və ya mallar barədə sahiblik, istifadə və (və ya) sərəncamvermə hüquqlarını təsdiq edən sənədin və ya onları əvəz edən sənədlərin surətləri;
- xarici dövlətin gömrük orqanı tərəfindən təsdiq edilmiş idxal gömrük bəyannaməsinin surəti;
- ixrac dəyərinin ixracatçının Azərbaycan Respublikasındakı xarici valyutada olan bank hesabına köçürülməsini təsdiq edən müvəkkil kredit təşkilatının sənədi (tarixi, mədaxil tarixi, ödənilən təşkilatın adı, məbləği);
- mənşə sertifikatının surəti;

Sənədlər aşağıdakı ünvanda qəbul edilir: Azərbaycanda İxracın və İnvestisiyaların Təşviqi Fondu, Bakı Biznes Mərkəzi, Neftçilər pr. 32, Bakı, AZ1000.

Qeyd edək ki, təqdim olunmuş bu sənədlərə İqtisadiyyat Nazirliyi tərəfindən 10 (on) iş günü müddətində baxılır, ixrac təşviqinin verilməsindən imtina üçün əsaslar olmadıqda, 2 (iki) nüsxədə ixrac təşviqinin ödənilməsi haqqında "MƏKTUB-SƏRƏNCAM" tərtib edilir və bir nüsxəsi ixracatçıya, bir nüsxəsi isə Maliyyə Nazirliyinə təqdim olunur. Maliyyə Nazirliyi isə İqtisadiyyat Nazirliyi tərəfindən "MƏKTUB-SƏRƏNCAM"ın təqdim edildiyi vaxtdan 3 (üç) iş günü müddətində ixrac təşviqinin ixracatçıya ödənilməsini təmin edir. Əgər, ərizədə və ona əlavə edilmiş sənədlərdə çətişməzliklər aşkar edildikdə, İqtisadiyyat Nazirliyi ərizənin daxil olduğu tarixdən 2 (iki) iş günündən gec olmayaraq, həmin çətişməzliklərin aradan qaldırılması üçün müraciət edən şəxsə məlumat verir. Müraciət edən şəxs çətişməzlikləri aradan qaldırıldıqdan sonra müraciətə yenidən müvafiq qaydada baxılır.

İxrac fəaliyyəti ilə bağlı digər mühüm dövlət dəstəyi Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 5 oktyabr 2016-cı il tarixli müvafiq fərmanı ilə təsdiq edilmişdir.

Fərmanda xarici ölkələrə ixrac missiyalarının təşkilinə, xarici bazarların araşdırılması və marketinq fəaliyyətinə, "Made in Azerbaijan" brendinin xarici bazarlarda təşviqinə, yerli şirkətlərin ixracla bağlı xarici ölkələrdə sertifikat və patent almasına, ixracla əlaqəli tədqiqat-inkışaf proqram və layihələrinə çəkilən xərclərin dövlət büdcəsi hesabına ödənilən hissəsinin müəyyənləşdirilməsi və ödənilmə mexanizminin tənzimlənməsi Qaydası öz əksini tapmışdır. Bu qərar əsasən ixraca aşağıdakı dəstək proqramları tətbiq edilir:

1. İXRAC MISSİYALARININ TƏŞKİLİ

İxrac missiyalarının tarixi və səfər ediləcək xarici ölkələr Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat Nazirliyi (İN) və Azərbaycanda İxracın və İnvestisiyaların Təşviqi Fondu (AZPROMO) tərəfindən müəyyən edilir və Fondun rəsmi internet saytında (www.azpromo.az) mütəmadi olaraq yerləşdirilir.

Hər ixrac missiyasının müddəti 4 (dörd) gündən və hər ixrac missiyasında iştirak edən ixracatçıların sayı 20 (iyirmi) nəfərdən artıq ola bilməz. Hər ixrac missiyasında ixracatçı bir nümayəndə ilə təmsil edilə bilər. İxrac missiyasında iştirak edən ixracatçıların xarici ölkəyə səfəri ilə bağlı təşkilati işlər (mehmanxana, nəqliyyat (taksi istisna olmaqla), tərcümə xidmətləri, görüş yerlərinin və avadanlıqların icarəsi) İN tərəfindən təmin edilir. Məsələn, əgər Siz Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat Nazirliyinin internet saytında Türkiyədə keçirilməsi planlaşdırılan ixrac missiyasında iştirak etmək istəyirsinizsə, bununla əlaqədar İN-ə müraciət etməlisiniz. Əgər seçim ilə əlaqədar İN-də keçirilən müsabiqədə müraciətiniz müsbət qiymətləndirilərsə, bu zaman Sizin həmin missiya çərçivəsində Türkiyədəki mehmanxana, nəqliyyat, tərcümə və s. kimi inzibati xərcləriniz İN tərəfindən ödənilir.



2. BAZAR ARAŞDIRMASINA DƏSTƏK

Bazar araşdırması ixracatçıların sifarişi əsasında həyata keçirilir. Bazar araşdırmasının keçirilməsi ilə bağlı ixracatçılardan daxil olmuş sifarişlərin qiymətləndirilməsi meyarlarını İN müəyyən edir.

Bazar araşdırması Nazirliyin təşkil etdiyi müsabiqə əsasında seçilən ixtisaslaşmış yerli və xarici hüquqi və fiziki şəxslərlə bağlanan müqavilə əsasında həyata keçirilir.

Bazar araşdırmasının nəticələri barədə sifariş vermiş ixracatçıya məlumat verilir və həmin nəticələr Nazirliyin rəsmi internet saytında yerləşdirilir.

Müsabiqənin təşkili və keçirilmə qaydasını Nazirlik müəyyən edir. Hər bir bazar araşdırmasına görə ödənilən dəstək məbləğinin maksimum həddi 20 000 (iyirmi min) manat təşkil edir.

3. BEYNƏLXALQ SƏRGİ VƏ YARMARKALARDA İŞTİRAK

Made in Azerbaijan" brendinin xarici bazarlarda təşviqi və marketing fəaliyyətinin dəstəklənməsi çərçivəsində

beynəlxalq sərgi və yarmarkalarda iştirakın hər iki növünə - vahid ölkə stendi və fərdi qaydada iştiraka dövlət dəstəyi nəzərdə tutulur.

Beynəlxalq sərgi və yarmarkalarda vahid ölkə stendi ilə iştirak. İxracatçıların iştirakı nəzərdə tutulan sərgi və yarmarkaların siyahısı və həmin sərgi və yarmarkalarda iştirak edəcək ixracatçıların maksimum sayı, Azərbaycan Respublikasının iqtisadi və ticarət əlaqələri, Azərbaycan məhsullarının ixrac potensialı, habelə ixracatçılardan daxil olmuş müraciətlər nəzərə alınmaqla, hər il mayın 1-dən gec olmayaraq İN tərəfindən müəyyən edilir və onun rəsmi internet saytında yerləşdirilir. Beynəlxalq sərgi və yarmarkaların təşkili ilə bağlı təşkilati işlər (sərgi və yarmarkanın keçiriləcəyi məkanda yerin icarəsi, stendin hazırlanması, dizaynı və quraşdırılması, nümayiş etdiriləcək məhsulların daşınması) İN və AZPROMO tərəfindən həyata keçirilir.

Vahid ölkə stendində iştirak etmək üçün AZPROMO-ya aşağıdakı sənədlər təqdim edilməlidir:

- ərizə;
- nümayiş olunacaq məhsulların siyahısı;
- sahibkarın istehsal və ixrac potensialı və əvvəllər ixrac təcrübəsinin olmasına dair sənədlər və ya məlumatlar;

Beynəlxalq sərgi və ya yarmarkada fərdi qaydada iştirak. İxracatçılara ödənilən dəstək məbləğinə həmin sərgi və ya yarmarkanın keçirildiyi məkanda yerin icarəsinə, stendin hazırlanması, dizaynı və quraşdırılmasına, nümayiş etdiriləcək məhsulların daşınmasına çəkilən xərclər daxildir. Qaydaya əsasən beynəlxalq sərgi və ya yarmarkada fərdi qaydada iştirak edən ixracatçılara ödənilən dəstək məbləği çəkilən xərclərin 30 (otuz) faizini (5 (beş) min manatdan artıq olmamaqla) təşkil edir.

Sərgi iştirakçıları müsabiqə yolu ilə seçilir və AZPROMO-nun rəsmi internet səhifəsində dərc olunur. Seçim meyarları aşağıdakı kimidir;

- ixracatçının nümayiş olunacaq məhsulları üzrə istehsal potensialı – 10 (on) bal;
- nümayiş olunacaq məhsulların hədəf ölkəyə ixrac potensialı – 10 (on) bal;
- sahibkarın əvvəllər ixrac təcrübəsinin olub-olmaması (2015-ci ildə ixrac etdiyi məhsullarının miqdarını göstərilməklə) – 5 (beş) bal;
- Meyarların üzrə minimum keçid balı - 20 (iyirmi) bal.

4. XARİCİ ÖLKƏLƏRDƏ FƏALİYYƏT GÖSTƏRƏN MAĞAZALARDA, O CÜMLƏDƏN RÜSUMSUZ TİCARƏT (“DUTY FREE”) MAĞAZALARINDA “MADE IN AZERBAIJAN” RƏFLƏRİNİN TƏŞKİLİ

“Made in Azerbaijan” rəflərinin yerləşdirilməsi nəzərdə tutulan xarici ölkələrdə fəaliyyət göstərən mağazaların, o cümlədən rüsumsuz ticarət mağazalarının siyahısının müəyyənləşdirilməsi meyarlarını İN təsdiq edir. Müəyyən edilən xarici ölkələrdə fəaliyyət göstərən mağazalarda, o cümlədən rüsumsuz ticarət mağazalarında “Made in Azerbaijan” rəfləri həmin mağaza sahibləri ilə İN arasında bağlanan müqavilə əsasında yerləşdirilir. Xarici ölkələrdə fəaliyyət göstərən mağazalarda, o cümlədən rüsumsuz ticarət mağazalarında “Made in Azerbaijan” rəflərinin yerləşdirilməsi ilə bağlı ödənilən dəstək məbləğinə yerlərin icarəyə götürülməsi və idarə olunması, həmin rəflərdə yerləşdiriləcək malların daşınması və gömrük rəsmiləşdirilməsi xərcləri daxildir.

“Made in Azerbaijan” rəflərinin yerləşdirilməsi nəzərdə tutulan xarici ölkələrdə fəaliyyət göstərən mağazaların,

o cümlədən rüsumsuz ticarət mağazalarının siyahısının müəyyənləşdirilməsi Meyarları'nın təsdiq edilməsi barədə Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat Nazirliyinin Kollegiyasının 2016-cı il tarixli 18 oktyabr 17 №-li Qərarının tam mətni ilə <http://e-qanun.az/framework/33976> internet səhifəsindən tanış ola bilərsiniz.

5. XARİCİ ÖLKƏLƏRİN İCTİMAİ YERLƏRİNDƏ VƏ KÜTLƏVİ İNFORMASIYA VASİTƏLƏRİNDƏ "MADE IN AZERBAIJAN" BRENDİNİN TƏBLİĞİ

"Made in Azerbaijan" brendi təşviq ediləcək xarici ölkələr, həmin ölkələrdə reklam yerləşdiriləcək ictimai yerlər və kütləvi informasiya vasitələri İN tərəfindən təsdiq edilən meyarlar əsasında müəyyən edilir. "Made in Azerbaijan" brendi təşviq ediləcək xarici ölkələrin ictimai yerlərində və kütləvi informasiya vasitələrində reklam yerləşdirilməsi İN ilə bağlanan müqavilə əsasında həyata keçirilir. Xarici ölkələrin ictimai yerlərində və kütləvi informasiya vasitələrində "Made in Azerbaijan" brendinin təşviq edilməsi ilə bağlı ödənilən dəstək məbləğinə reklam kampaniyalarının aparılması ilə bağlı xərclər daxildir.

6. SERTİFİKAT VƏ PATENT ALINMASINA DƏSTƏK

İxracatçıların xarici ölkələrdə məhsula sertifikat və patent almasına, habelə əmtəə nişanlarının qeydiyyatına görə onlara ödənilən dəstək məbləği qeyd olunan işlərlə bağlı çəkilən xərclərin 50 (əlli) faizini (5 (beş) min manatdan artıq olmamaqla) təşkil edir.

7. TƏDQIQAT-İNKİŞAF PROQRAMLARINA DƏSTƏK

Tədqiqat-inkişaf proqramları ixracatçıların sifarişi əsasında İN-nin keçirdiyi müsabiqə əsasında seçilən ixtisaslaşmış yerli

MODUL 9 • və ya xarici hüquqi və ya fiziki şəxslər tərəfindən həyata keçirilir. Müsabiqənin təşkili və keçirilməsi qaydasını İN müəyyən edir. Hər bir tədqiqat-inkışaf proqramına görə ödənilən dəstək məbləği çəkilən xərclərin 50 (əlli) faizini (hər bir layihə üzrə 100 000 (yüz min) manatdan artıq olmamaqla) təşkil edir.

Təqvim ili ərzində keçirilən tədqiqat-inkışaf proqramlarının sayı 10-dan (ondan) artıq ola bilməz.

Dəstək məbləğlərinin ödənilməsi qaydası da daxil olmaqla sənədin tam mətni ilə <http://president.az/articles/21300> internet sahifəsindən tanış ola bilərsiniz.

Qeyd: Dəstək tədbirlərində iştirak edəcək ixracatçıların seçilməsi üçün müsabiqənin təşkili və keçirilmə Qaydası Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat Nazirliyinin kollegiyasının 2016-cı il 18 oktyabr tarixli 19 nömrəli Qərarı ilə təsdiq edilmişdir. Sənədin tam mətni ilə <http://e-qanun.az/framework/33983> internet sahifəsindən tanış ola bilərsiniz.

➤ İSTEHSAL PROSESLƏRİNƏ DƏSTƏK

1. İnvestisiya Təşviqi Sənədi

Ölkədə sənaye sahələrinin davamlı inkişafının təmin olunması, yerli sahibkarların rəqabətqabiliyyəti məhsul istehsalının dəstəklənməsi məqsədilə Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 18 yanvar 2016-cı il tarixli "İnvestisiyaların təşviqi ilə bağlı əlavə tədbirlər haqqında" fərmanı ilə "**İnvestisiya Təşviqi Sənədi**"nin verilməsi qaydaları təsdiqlənmişdir.

Bu sənədi alan hüquqi şəxslər və sahibkarlar Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsində və "Gömrük tarifi haqqında" Azərbaycan Respublikasının Qanununda müəyyən edilmiş güzəştləri əldə edir.



“Gömrük tarifi haqqında” AR Qanunu üzrə:

- 20.0.17. İnvestisiya təşviqi sənədini almış hüquqi şəxslər və fərdi sahibkarlar tərəfindən müvafiq icra hakimiyyəti orqanının təsdiqedicisi sənədi əsasında texnikanın, texnoloji avadanlıqların və qurğuların idxalı — investisiya təşviqi sənədinin alındığı tarixdən 7 il müddətinə gömrük rüsumundan azaddır.

“Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsi ” üzrə:

- 102.1.23. investisiya təşviqi sənədini almış fərdi sahibkar həmin sənədi aldığı tarixdən əldə etdiyi gəlirin 50 faizi - 7 il müddətinə gəlir vergisindən azaddır;

- 106.1.17. investisiya təşviqi sənədini almış hüquqi şəxsin həmin sənədi aldığı tarixdən əldə etdiyi mənfəətin 50 faizi - 7 il müddətinə vergidən azaddır;

- 164.1.26. investisiya təşviqi sənədini almış hüquqi şəxslər və fərdi sahibkarlar tərəfindən müvafiq icra hakimiyyəti orqanının təsdiqedicisi sənədi əsasında texnikanın, texnoloji avadanlıqların və qurğuların idxalı – investisiya təşviqi sənədinin alındığı tarixdən 7 il müddətinə idxal ƏDV-dən azaddır;

-199.11. İnvestisiya təşviqi sənədini almış hüquqi şəxs və fərdi sahibkar həmin sənədi aldığı tarixdən müvafiq əmlakına görə 7 il müddətinə əmlak vergisini ödəməkdən azaddır;

- 207.5. İnvestisiya təşviqi sənədini almış hüquqi şəxs və fərdi sahibkar həmin sənədi aldığı tarixdən mülkiyyətində və ya istifadəsində olan müvafiq torpaqlara görə 7 il müddətinə torpaq vergisini ödəməkdən azaddır.

İnvestisiya təşviqi sənədinin verilməsi üçün meyarlar aşağıdakılardır:

- investisiyanın həyata keçirildiyi iqtisadi fəaliyyət sahəsi;
- investisiya layihəsinin həcmi ilə bağlı minimal məbləğ;
- investisiya layihəsinin həyata keçiriləcəyi inzibati ərazi vahidləri.

Burada göstərilən meyarlara tam cavab verən investisiya layihələrini təqdim etmiş sahibkarlar İnvestisiya Təşviqi sənədi alırlar. İnvestisiya təşviqi sənədinin olması sahibkarlara imkan verir ki, onlar Vergi Məcəlləsində və "Gömrük tarifi haqqında" Qanununda müəyyən edilmiş güzəştləri əldə edə bilsinlər.

Sənədin verilməsi üçün tələb edilən konkret meyarlar Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2016-cı il 20 aprel tarixli 878 nömrəli Fərmanı ilə təsdiq edilib (<http://www.president.az/articles/19482>).

İnvestisiya fəaliyyətini həyata keçirmək istəyən sahibkar ərizə ilə İqtisadiyyat Nazirliyinə müraciət edir. İnvestisiya təşviqi sənədinin alınması üçün ərizənin forması və investisiya layihəsinin (biznes planının) tərtib edilməsinə dair metodiki tövsiyələr İN-nin rəsmi internet sahifəsində yerləşdirilmişdir.

➤ **Azərbaycan Respublikası Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu**

İxracın dövlət tərəfindən dəstəklənməsinin ən geniş yayılmış növlərindən biri də sahibkarlara, xüsusən kiçik və

orta sahibkarlıq subyektlərinə güzəştli kreditlər hesabına istehsala başlamaq və ya mövcud istehsal potensialını genişləndirməsində köməklik göstərməkdir.

Bu məqsədlə, 12 oktyabr 1992-ci ildə **“Azərbaycan Respublikası Sahibkarlığa Kömək Milli Fondunun Əsasnamə”**sinin (SKMF) təsdiq edilməsi ilə sahibkarlığa, o cümlədən kiçik və orta biznesə dövlət büdcəsinin vəsaiti hesabına güzəştli kreditlər verəcək ilk maliyyə qurumunun əsası qoyulmuşdur. Fondun vəsaitləri aşağıdakı fəaliyyətlərin icrasına yönəldilir:

- Ətlik və südlük istiqamətli cins iri buynuzlu heyvandarlıq komplekslərinin yaradılması;
- Logistika (qida və qeyri-qida məhsullarının saxlanması, daşınması və satışı) və yaşıl market (fermer mağazalarının) mərkəzlərinin yaradılması;
- Aqroparkların yaradılması;
- Müasir tələblərə cavab verən meyvə-tərəvəz məhsullarının emalı müəssisələrinin yaradılması;
- İri fermer təsərrüfatlarının yaradılması;
- Qarışıq yem istehsalı müəssisələrinin yaradılması;
- Müasir istixana komplekslərinin yaradılması;
- İntensiv bağçılıq (üzüm, alma, nar və.s) və ya tingçilik təsərrüfatlarının yaradılması;
- Müasir çörək istehsalı müəssisələrinin yaradılması;
- Digər sənaye (yüngül, tikinti, kimya, maşınqayırma və s.) müəssisələrinin yaradılması;
- Kiçik sahibkarlığın (o cümlədən gənclər, qadınlar, əlillər və məcburi köçkünlər) inkişafı.

2011-ci il 13 oktyabr tarixli Fərmanı ilə sahibkarlıq subyektlərinə Fondun vəsaitlərindən verilə biləcəyi kiçik həcmli kreditlərin həddi 50 min manata, orta həcmli kreditlərin

MODUL 9 • həddi 500 min manata, böyük həcmli kreditlərin həddi isə 10 milyon manatadək artırılmışdır. Həmin Fərmanla kiçik, orta və böyük həcmli kreditlərin müddətləri müvafiq olaraq 3 (üç), 5 (beş) və 10 (on) il, kreditlərdən istifadə üzrə güzəşt müddəti, kreditin istifadə müddətinin ilk 1/2 dövrünün əhatə ediləcəyi müəyyən edilmişdir.

SKMF-tərəfindən verilən güzəştli kreditlərinin müddətləri aşağıdakı kimi müəyyən edilir;

- kiçik həcmli kreditlər üçün - 3 (üç) ilədək;
- orta həcmli kreditlər üçün - 5 (beş) ilədək;
- böyük həcmli kreditlər üçün - 10 (on) ilədək.

Fondun kreditlərinin illik faiz dərəcələri isə aşağıdakı kimi müəyyən edilmişdir;

- kütləvi informasiya vasitələrinin inkişafı layihələrinin maliyyələşdirilməsi üçün - 0,5 faiz;
- digər layihələrin maliyyələşdirilməsi üçün - 1 faiz.

Fond tərəfindən güzəştli kreditlərin verilmə mexanizmi və tələb olunan sənədlər barədə ətraflı məlumatı <http://anfes.gov.az/> internet sahifəsindən əldə etmək mümkündür.

Yeni istehsalə başlamaq və mövcud istehsalını genişləndirmək üçün sahibkarlara güzəştli kreditlər verən digər bir dövlət mexanizmi Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi yanında Kənd Təsərrüfatı Layihələri və Kreditlərinin İdarə Edilməsi üzrə Dövlət Xidmətidir. Bu xidmət kreditləri qısa, orta və uzun müddətli olmaqla aşağıdakı istiqamətlərdə verilir:

- Kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalı və emalı
- Heyvandarlıq
- Əkinçilik
- Quşçuluq
- Balıqçılıq
- Süni mayalanma
- Taxılçılıq

- Arıçılıq
- Bağçılıq
- Üzümçülük
- İstixana sisteminin quraşdırılması
- Kənd təsərrüfatı məhsullarının tedarükü
- Kənd təsərrüfatı texnikasının və kimyəvi maddələrin alınması
- Şəkər çuğundurunun becərilməsi
- Çayçılıq
- Soyuducu anbarının quraşdırılması və s.

Xidmət tərəfindən güzəştli kreditlərin verilmə mexanizmi və tələb olunan sənədlər barədə ətraflı məlumatı <http://agrocredit.gov.az/> internet sahifəsindən əldə etmək mümkündür.

➤ MƏLUMAT, KONSULTASIYA VƏ TƏŞKİLATI DƏSTƏK

1. AZƏRBAYCANDA İXRACIN VƏ İNVESTISIYALARIN TƏŞVİQİ FONDU (AZPROMO)

Yerli sahibkarlarımızın ilbəl artan ixrac potensialı və ixrac coğrafiyası onların potensial bazarlardakı mövcud tendensiyalar, tətbiq olunan qayda və tələblər, bir sözlə xarici ticarət sahəsində ətraflı və dəqiq məlumatlara malik olunması ilə sıx bağlıdır. Bu prosesdə iş adamlara dəstəyin göstərilməsi, onların maarifləndirilməsi sahəsində fəaliyyət göstərən Azərbaycanda İxracın və İnvestisiyaların Təşviqi Fondunun da özünəməxsus rolu var.

2003-cü ildə ölkənin ixrac qabiliyyətinin artırılması və xarici investisiyaların cəlb edilməsi kimi öncül məqsədlərin reallaşdırılması məqsədilə yaradılan Fond ölkə sahibkarlarının ixrac potensialının artırılmasında, investisiya imkanlarının

MODUL 9 • genişləndirilməsində, potensial tərəfdaşların tapılmasında və birgə əməkdaşlıq layihələrinin həyata keçirilməsində sahibkarlara yaxından dəstək verir.

AZPROMO tərəfindən bu istiqamətdə həm ölkənin daxilində, həm də xaricdə mühüm iqtisadi tədbirlər, o cümlədən biznes forumlar, sərgilər, seminar və konfranslar keçirilir. Ölkəmizdə keçirilən biznes forumları yerli iş adamlarının tanınması, məhsulların xarici bazarlara çıxarılması, işgüzar müqavilələrin imzalanması onların xarici işgüzar əlaqələrinin inkişafı baxımından əhəmiyyətli rol oynamaqdadır.

Fond tərəfindən mütəmadi olaraq yerli ixracatçılar üçün ixrac biznesinin müxtəlif aspektlərini əhatə edən təlimlər təşkil olunur. AZPROMO ilə əməkdaşlıq etməklə siz ixrac prosedurları, ixrac zamanı tələb olunan sənədlər, ixrac üçün nəzərdə tutulan güzəşt və maliyyə dəstəklərindən istifadə qaydaları habelə xarici ölkələrin ticarət qanunvericiliyi haqqında məlumatlar və bazar araşdırmaları əldə edə bilərsiniz. Bu əməkdaşlıq sizə öz məhsullarınızı Fondun dəstəklədiyi beynəlxalq sərgilərdə nümayiş etdirmək imkanını da yaradır. Qeyd etmək lazımdır ki, İN nəzdində yerli ixracatçılara dəstək məqsədilə yaradılan Fondun xidmətlərindən istifadəyə görə ödəniş tələb olunmur.

Fondun fəaliyyəti haqqında daha ətraflı məlumatı www.azpromo.az internet sahifəsindən əldə edə bilərsiniz.

2. Bakı Biznes Tədris Mərkəzi

Yerli sahibkarlar və sahibkarlıq fəaliyyətinə yeni başlayanlar üçün sistemli və davamlı tədris, məsləhət, informasiya xidmətlərinin genişləndirilməsinin təmin edilməsi məqsədi 2007-ci ildə yaradılan və İN nəzdində fəaliyyət göstərən Bakı

Biznes Tədris Mərkəzinin (BBTM) Bakı ilə yanaşı 7 şəhər və rayonlarda (Gəncə, Qazax, Yevlax, Göyçay, Lənkəran, Şəki, Xaçmaz) nümayəndəlikləri yaradılmışdır.

BBTM-nin əsas fəaliyyət istiqamətləri Azərbaycan Respublikasında sahibkarlığın inkişafının innovasiya-tədris-konsaltinq sisteminin formalaşdırılması vasitəsilə sahibkarların, iş adamlarının və sahibkarlıq fəaliyyətinə yeni başlayanların maarifləndirilməsindən, onların məsləhət, informasiya və innovasiya xidmətlərinə olan tələbatlarının dolğun şəkildə ödənilməsindən, regionlarda işgüzar fəallığın artırılmasından, eyni zamanda əhalinin geniş təbəqələrinin sahibkarlıq fəaliyyətinə cəlb edilməsindən, kadrların peşə hazırlığı səviyyəsinin yüksəldilməsindən ibarətdir.

BBMT-ilə əməkdaşlıq etməklə siz təcrübə mübadilələrini nəzərdə tutan müxtəlif proqramlar çərçivəsində xarici ölkələrin qabaqcıl istehsal təcrübələri ilə tanış ola, həmçinin biznesin müxtəlif aspektləri üzrə təlimlərdə ödənişsiz əsaslarla iştirak edə bilərsiniz. BBMT-nin fəaliyyəti haqqında daha ətraflı məlumatı <http://bbtc.gov.az/> internet səhifəsindən əldə edə bilərsiniz. Azərbaycanın ticarət potensialını daha da artırmaq üçün müxtəlif addımlar atır. Yuxarıda qeyd olunanlara əlavə olaraq sahibkarlıq sahəsində son illərdə nail olunmuş sürətli inkişafın davamlılığını təmin etmək, yerli malların ənənəvi və yeni bazarlara çıxarılması imkanlarını artırmaq, beynəlxalq bazara inteqrasiya prosesini sürətləndirmək və bu sahədə əlverişli şəraiti daha da genişləndirmək məqsədi ilə Azərbaycan Respublikasında istehsal olunan mallar və həmin malların istehsalçıları barədə məlumatları əks etdirən www.export.az adlı **internet portalı** fəaliyyətə başlamışdır. Ticarət Portalı da Azərbaycan Respublikasının İxracın Təşviqi

MODUL 9 • strategiyasının tərkib hissəsi kimi xarici ticarət fəaliyyətinin inkişafını təmin etmək üçün nəzərdə tutulub. Sadə qeydiyyat üsulları tətbiq edən və ödənişsiz əsasda fəaliyyət göstərən portal yerli istehsalçılara öz müəssisələri və təklif etdikləri məhsul və xidmətlər barədə məlumat yerləşdirmək imkanını yaradır.

MODUL 10



**HƏDƏF BAZARA İXRAC ZAMANI
TƏLƏB OLUNAN VERGİ VƏ RÜSUMLAR
HAQQINDA MƏLUMATI NECƏ
ƏLDƏ EDƏ BİLƏRƏM?**

ANAR QASIMLI

HƏDƏF BAZARA İXRAC ZAMANI TƏLƏB OLUNAN VERGİ VƏ RÜSUMLAR HAQQINDA MƏLUMATI NECƏ ƏLDƏ EDƏ BİLƏRƏM?

Beynəlxalq biznesdə uğur qazanmaq üçün ixraca dair nəzəri biliklər ilə yanaşı praktik biliklərə sahib olmaq da vacibdir. Çünki, ixrac qərarı verməzdən əvvəl hədəf bazarda tələb olunan sənədlər, vergi və rüsumlar, eləcə də digər ödənişlər, sertifikat və texniki tələblər və s. ilə bağlı informasiyanın olması Sizin düzgün qərar vermənizə kömək etməklə yanaşı, kommersiya xərclərini minimumlaşdırmağınıza kömək edir. Başqa sözlə, əgər istehsal etdiyiniz məhsul beynəlxalq standartlara cavab verirsə, yəni bütün ölkələrin tələbinə cavab verirsə, onda hansı ölkə Sizin məhsulunuza daha aşağı idxal gömrük rüsumu tətbiq edirsə o ölkəyə ixrac etmək məqsədəuyğundur. Bu zaman, məhsulunuz yüksək keyfiyyətə malik olmaqla yanaşı həm də ucuz qiymətə başa gələr. Bəs hədəf bazarda idxal zamanı tələb olunan sənədlər, vergi və rüsumlar haqqında məlumatı necə əldə etmək olar?

1. Azərbaycanın idxala tətbiq etdiyi rüsumlar haqqında məlumatın əldə edilməsi

Bu bir faktdır ki, ölkədə istehsal olunan və ixrac edilən məhsulların böyük əksəriyyətinin tərkibində idxal olunan komponentlərin xüsusi çəkisi yüksək səviyyədədir. Bu baxımdan Azərbaycanda idxala tətbiq edilən gömrük

rüsum və vergilər haqqında məlumatlı olmaq və bu barədə zəruri informasiyaya asan və tez çıxışın olması xüsusilə əhəmiyyətlidir.

Qeyd edək ki, Azərbaycan Qanunvericiliyinə əsasən gömrük rüsumları əsasən idxal olunan, eləcədə bəzi ixrac olunan məhsullar üçün müəyyənləşdirilib. Gömrük rüsumlarının 3 növü mövcuddur: advalor, spesifik və kombine edilmiş. Advalor rüsum malların gömrük dəyərinə görə faizlə hesablanan (məs. gömrük dəyəri 1000 manat olan maldan 10 % rüsum tutulduqda, gömrük rüsumu 100 manat olur) rüsum növüdür. Hazırda malların advalor rüsumları 7 dərəcədə müəyyənləşdirilib: 0%, 0.5%, 1%, 3%, 5%, 10%, 15%.

Konkret olaraq istehsalda istifadə edilən hər hansı bir malın Azərbaycana idxalı zamanı tətbiq edilən gömrük rüsumu və ƏDV ilə bağlı dəqiq və rəsmi məlumatı əldə etmək üçün Azərbaycan Dövlət Gömrük Komitəsi tərəfindən yaradılmış, mütəmadi olaraq yenilənən və Komitənin rəsmi internet sahifəsindən keçid verilmiş online məlumat bazasından (http://c2b.customs.gov.az/tnved_public.aspx) istifadə edə bilərsiniz.



Bunun üçün idxal etmək istədiyiniz məhsulun HS kodunu bilməyiniz kifayətdir. Əgər idxal etmək niyyətində olduğunuz məhsulun HS kodunu bilmirsinizsə, ilk növbədə bunu öyrənmək üçün həmin malın satıcısına müraciət etməyiniz məsləhətdir. Bir qayda olaraq istehsalçılar öz hazır məhsullarının HS kodunu bilirlər. Əgər bu formada HS kodu öyrənə bilməsəniz, onda internetdə məhsulunuzun adını ingilis dilində yazaraq axtarmaqla tapa bilərsiniz. Nədir HS kodu?

Malların gömrük rüsumları beynəlxalq sistemə uyğun olaraq hazırlanmış və 10 mindən artıq malı əhatə edən xarici iqtisadi fəaliyyətin əmtəə nomenklaturunda (XİF ƏN) öz əksini tapmışdır. Harmonik sistem (HS) adlandırılan əmtəə nomenklaturunda malların gömrük rüsumu həmin mal üçün verilmiş kod əsasında təyin edilir. XİF ƏN kodu 10 rəqəmli olmaqla özündə aşağıdakıları əks etdirir (konkret malın təmsalində).



Burada:

08 – **qrup** (meyvələr),

0802 - **mal mövqeyi** (digər qoz-fındıq, təzə və ya qurudulmuş, qabığı təmizlənmiş və ya təmizlənməmiş, qabıqla və ya qabıqsız);

0802 20– **yarım mövqeyi** (meşə fındığı (Corylus spp.)),

0802 22 00 – **alt yarım mövqe** (bu mal mövqeyi üzrə mövcud deyil)

0802 22 0000 - **malın adı** (qabığı təmizlənmiş meşə fındığı)

Əgər Siz məhsulun HS kodunu bilirsinizsə, artıq idxal zamanı tələb olunan rüsum və ƏDV haqqında məlumatı əldə etməyə başlaya bilərik. Bunun üçün yuxarıda da qeyd etdiyimiz kimi, ilk öncə DGK-nin rəsmi internet sahifəsinə daxil olaraq sahifənin lap aşağısında yerləşən “malların nomenklaturu” hissəsinə daxil olmaq lazımdır. Bu zaman açılacaq pəncərədə Sizə lazım olan məhsulun koduna əsasən ilk öncə mal qrupunu, sonra yarım qrupu və beləliklə məhsulun 10 rəqəmli HS kodunu seçmək lazımdır. Daha sonra pəncərənin yuxarı sağ küncündə yerləşən “Gömrük yığımları” düyməsini sıxmaq lazımdır. Bundan sonra açılan əlavə kiçik pəncərədə cari məhsul üzrə idxal gömrük rüsumu və ƏDV haqqında məlumatlar öz əksini tapacaqdır.

Verginin adı	Məlin kodu	Faiz dərəcəsi	Bəzəl	Ölçü vahidi	Məbləğ	Müyyən olunan məbləğ	Müəssisə məbləğ	Rejimin	Vahid
İxal gömrük rüsumu	3802220000	0.1	NO	kq	1,50	0	0	KE	USD
Əlavə dəyər vergisi	3802220000	18.0	NO	0	0	0	0	KE	AZN

Əlavə məlumatlar

Əlavə məlumatlar və qəbul edilmiş məlumatların qəbulu və ya qəbulu qəbulu

3801 fərdiyyətli. İrəliyə fərdiyyətli, keçirici fərdiyyətli, fərdiyyətli və ya qəbul edilmiş, qəbulu və ya qəbulu qəbulu.

3802 digər sız fərdiyyətli, fərdiyyətli və ya qəbul edilmiş, qəbulu fərdiyyətli və ya qəbul edilmiş, qəbulu və ya qəbulu qəbulu.

3802790000 - ROLA GÖMÜ (COLLA SPF)

3802800000 - ARIKA GÖMÜ VƏ YA BİTİLİ

380290 - digər:

- püxtə
- məhsulə qəbulu
- qəbul

Əlavə fərdiyyətli (Cayın sız)

3802100000 - qəbulu

3802200000 - qəbulu fərdiyyətli

fərdiyyətli

Bizim nümunədə qabığı təmizlənmiş meşə fındığı üzrə Azərbaycanın idxal gömrük rüsumu 1 kq üçün 1,5 ABŞ dolları (USD) təşkil edir. Bu məhsul üzrə ƏDV isə məbləğin 18%-i miqdarındadır. Bu qayda ilə Siz də istehsalda istifadə etdiyiniz istənilən məhsulun (komponentin) idxalına tətbiq edilən gömrük rüsum və ƏDV məbləğləri haqqında məlumatları əldə edə bilərsiniz.

Eyni zamanda, bu məlumatları bildikdən sonra idxal etdiyiniz məhsula görə dövlət büdcəsinə ödəməli olduğunuz gömrük rüsum və ƏDV məbləğini də hesablaya bilərsiniz. Fərz edək ki, Siz dəyəri 3000 ABŞ dolları olan 1 ton qabığı təmizlənmiş meşə fındığı idxal edirsiniz. Bu zaman ödəməli olduğunuz gömrük rüsumu aşağıdakı kimi hesablanır.

1 ton = 1000 kq x 1,5 ABŞ dolları (USD) = 1500 ABŞ dolları

Unutmayın ki, idxal gömrük rüsumu ƏDV-dən əvvəl hesablanmalı və ƏDV məbləği hesablanarkən əsas məbləğin üzərinə əlavə edilməlidir.

Başqa sözlə,

$$\text{ƏDV} = (\text{idxal məbləği} + \text{gömrük rüsumu}) * 18\%$$

Bizim nümunəyə görə,

$\text{ƏDV} = 3000 + 1500 = 4500$ ABŞ dolları $\cdot 18\% = 810$ ABŞ dolları

Beləliklə Siz, dəyəri 3000 ABŞ dolları olan 1 ton qabığı təmizlənmiş meşə fındığının Azərbaycana idxalı zamanı dövlət büdcəsinə 2310 ABŞ dolları, o cümlədən 1500 ABŞ dolları gömrük rüsumu, 810 ABŞ dolları isə ƏDV ödəməlisiniz.

1. Hədəf bazarlarda idxal zamanı tələb olunan sənədlər, vergi və rüsumlar haqqında məlumatların əldə edilməsi

İxrac etməyi planlaşdırdığınız hədəf ölkənin tətbiq etdiyi gömrük rüsumu və ƏDV dərəcələri, habelə zəruri sənədlər ilə bağlı məlumatlara sahib olmaq da ən az Azərbaycana idxal zamanı tətbiq edilən analoji vergi və rüsum dərəcələri, həmçinin tələb edilən sənədləri bilmək qədər vacib və əhəmiyyətli bir məqamdır. Qeyd olunanlar haqqında Sizdə müfəssəl və geniş məlumatların olması imkan verəcək ki, Siz:

Əvvəla, ən aşağı gömrük rüsumu və ƏDV tətbiq edən, eləcə də daha az sənəd tələb edən hədəf bazarı seçə bilərsiniz;

İkincisi, ixrac zamanı xərcləri, habelə zəruri sənədləri hazırlamağa və gömrük rəsmiləşdirilməsi ilə bağlı vaxt itkilərini minimumlaşdırarsınız;

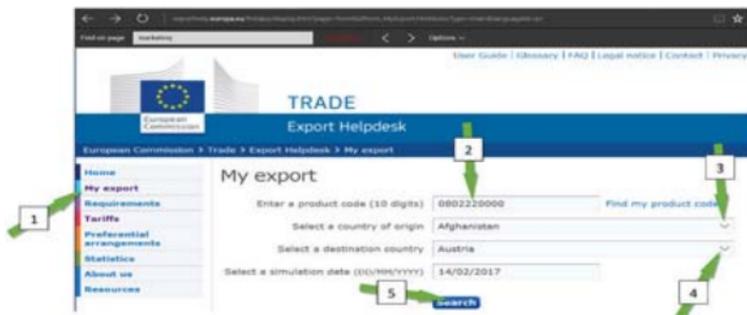
Üçüncüsü isə, ixrac etmədən öncə həmin ölkə büdcəsinə ödəməli olduğunuz məbləği hesablaya bilərsiniz.

Bütün bunlar isə ixrac əməliyyatlarını effektiv şəkildə həyata keçirmənizə kömək etməklə yanaşı, ixrac etdiyiniz məhsulun hədəf bazarda daha rəqabət qabiliyyətli olmasına gətirib çıxaracaqdır.

Bəs hədəf bazarda idxala tətbiq edilən gömrük rüsumu və ƏDV dərəcələri, habelə tələb olunan sənədlər haqqında məlumatları necə əldə etmək olar?

Bunun üçün bir neçə mənbədən yararlanıla bilərsiniz.

İlk növbədə Avropa İttifaqı ölkələrindən başlayaq. Bu regional Birliyə daxil olan ölkələrin idxal ilə bağlı yuxarıda sadalan məlumatlarını <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm> internet sahifəsindən əldə edə bilərsiniz.



Qeyd olunan sayta daxil olduqdan sonra yuxarıdakı şəkildə əks olunmuş ardıcılıqla əvvəlcə mənim ixracım (my export) hissəsini seçmək lazımdır, yüklənmiş yeni pəncərənin ortasında çıxan "malın kodunu daxil et" (Enter a product code (10 digits)) hissəsinə məhsulunuzun HS kod üzrə 10 rəqəmli kodunu, sonra isə "mənşə ölkəsini seç" (Select a country of origin) hissəsinə istənilən bir ölkənin adını, məsələn, Əfqanıstan¹ (Afghanistan) seçmək, daha sonra isə təyinat, yəni "hədəf ölkəni seç" (Select a destination country) hissəsinə ixrac etmək istədiyiniz AB ölkəsini qeyd etməlisiniz. Bütün bu mərhələlərdən sonra nəhayət "axtar" (Search) düyməsini sıxırıq. Bu təlimata uyğun olaraq sayt tərəfindən hazırlanan və yeni pəncərədə verilən məlumatlara əsasən AB ölkəsi olan Avstriya qabığı təmizlənmiş meşə fındığı idxalı zamanı 7 sənəd (Specific requirements for 08022200) tələb edir. Aksiz vergisi (Excise) tətbiq edilməsə də məbləğin 10% miqdarında ƏDV (VAT) alınır.

¹Bu sayt AB-nin GSP proqramında benefisar ölkələrə kömək üçün yaradılmışdır və Azərbaycan sözügedən proqramda benefisar ölkə statusuna malik olmadığı üçün ölkəmizin adı siyahıda tapmaq olmur. Amma istənilən digər bir ölkənin seçilməsi yolu ilə də hədəf ölkədə tələb olunan sənədlər, rüsum və vergilər barədə məlumat almaq olar.

TRADE
Export Helpdesk

Trade > Export Helpdesk

My export

Requirements | Tariffs | Rules of Origin GSP | Statistics

From Afghanistan / To Austria

Gömrük rüsumları

Product Description

EDIBLE FRUIT AND NUTS; PEEL OF CITRUS FRUIT OR BELGONS

0802
Other nuts, fresh or dried, whether or not shelled or peeled

0802.21
Hazelnuts or Filberts (Corylus spp.)

0802.22
—Shelled

Tələb olunan sənədlər ...

Specific requirements for 08022200

- Control of contaminants in foodstuffs
- Control of pesticide residues in plant and animal products intended for human consumption
- Health control of foodstuffs of non-animal origin
- Traceability, compliance and responsibility in food and feed
- Labelling for foodstuffs
- Marketing requirements for seeds and plant propagating material
- Voluntary - Product from organic production

Internal Tariffs

əDV

Aksiz

	Rate	Notes	Revision Date
VAT	10%	Austria, EU	01/01/2017
Excise	--	Austria, EU	01/11/2015

Bununla yanaşı, əgər Siz Avstriyanın qabığı təmizlənmiş meşə fındığına tətbiq etdiyi idxal gömrük rüsumlarının dərəcələri ilə bağlı məlumat əldə etmək istəsəniz yuxarıda verilmiş şəkildəki pəncərənin yuxarı sol tərəfində yerləşən Tariflər (Tariffs) hissəsinə daxil olmalısınız. Bu zaman açılacaq yeni pəncərədə həm Avstriyanın GSP proqramı çərçivəsində benefisiar ölkələrə tətbiq etdiyi güzəştli, həm də üçüncü ölkələrə münasibətdə tətbiq etdiyi normal gömrük rüsum dərəcələrini görə bilərsiniz.

UNUTMAYIN ki, Azərbaycan AB-nin GSP proqramının benefisiarı olmadığı üçün Avstriyaya ixrac zamanı Azərbaycanda istehsal olunmuş bütün məhsullara, o cümlədən qabığı təmizlənmiş meşə fındığına normal idxal gömrük rüsumu tətbiq edilməkdədir. Dediklərimizi yuxarıdakı şəkildən daha aydın görmək mümkündür.

Code	Product Description	Origin	Measure Type	Tariff	Conditions	Footnote	Ex
08	EDIBLE FRUIT AND NUTS; PEEL OF CITRUS FRUIT OR MELONS						
0802	Other nuts, fresh or dried, whether or not shelled or peeled						
0802 21	-Hazelnuts or filberts (Corylus spp.)						
0802 22	--Shelled						
		Üçüncü ölkələr	Third country duty	3.2 %			
		ERGAS OMNES	Tariff preference	0 %			

Yuxarıda şəklə əsasən deyə bilərik ki, Azərbaycandan Avstriyaya ixrac edilən qabığı təmizlənmiş meşə fındığının dəyərini 3,2%-i həcmində idxal gömrük rüsumu alınmalıdır.

Qabığı təmizlənmiş meşə fındığı sadəcə bir nümunədir. siz istənilən digər məhsulu üzrə də AB ölkələrinin idxal zamanı tələb etdiyi sənədlərin siyahısı, tətbiq etdiyi gömrük rüsumu və vergi dərəcələri haqqında məlumatlar əldə edə bilərsiniz. Bunun üçün sadəcə ixrac edəcəyiniz məhsulun HS kodunu bilməyiniz və internetə çıxışınızın olması kifayətdir. Bununla yanaşı yuxarıdakı nümunədə təyinat ölkəsi kimi Avstriya ixtiyari olaraq seçilmişdir və siz təyinat ölkəsi kimi 28 AB ölkəsindən istənilən birini seçə və analogi məlumatları əldə edə bilərsiniz.

Bəs ixrac etmək istədiyim ölkə AB-yə üzv deyilsə, bu zaman müvafiq məlumatları necə əldə edə bilərəm? Qeyd edək ki, Export Helpdesk informasiya bazası yalnız AB-yə üzv olan 28 ölkəni əhatə edir. Əgər siz AB-yə üzv olmayan digər ölkəyə ixrac etmək niyyətindəsinizsə, onda digər informasiya bazalarına müraciət etməlisiniz. Belə online informasiya bazasına Beynəlxalq Ticarət Mərkəzinin (International Trade

Centre – www.intracen.org) “Market Access Map” (Bazara Giriş Xəritəsi) məlumat bazasını - www.macmap.org misal göstərmək olar. Bu baza da Export Helpdesk kimi ayrı-ayrı ölkələrin rəsmi qurumları tərəfindən təqdim edilən analogi məlumatlar əsasında formalaşdırılır və mütəmadi olaraq yenilənir. Onu da qeyd edək ki, bu saytın işçi dili İngilis dilidir və axtarış verərkən bütün açar sözlər (ölkə adları, məhsul və s.) bu dildə yazılmalıdır.

Beləliklə, hədəf ölkədə tələb edilən sənədlərin siyahı, eləcə də tətbiq edilən rüsum və vergi dərəcələri ilə bağlı məlumat almaq üçün ilk növbədə MACMAP bazasının internet səhifəsinə daxil olaraq burada qeydiyyatdan keçmək lazımdır. Qeyd edək ki, bu saytda qeydiyyatdan keçmək simvolik xarakter daşıyır və sadəcə email ünvanınızın olması kifayətdir. Qeydiyyatla başlamaq üçün, saytın sağ yuxarı küncündə “Öz hesabınızı yaradın” (Create your account here) linkini sıxmalısınız.

MARKET ACCESS MAP
Improving transparency in international trade and market access

Quick search • Advanced analysis • Raw data download • Country analysis • Options • Support materials

Find tariffs

Fast non-tariff measures
Fast tariff remedies
Trade agreements and Rules of Origin
Compare tariffs

developed by ITC to support the needs of exporters, trade makers and academic institutions in developing countries. It is its tariffs (including tariff preferences) applied by more than countries and territories. It also covers tariff rate quotas, trade remedies, rules and certificates of origin, bound tariffs of WTO members, non-tariff measures and trade flows to help users prioritize and analyse export markets as well as prepare for market access negotiations. Users can also find ad-valorem equivalents for all non ad-valorem duties and perform aggregations of products and countries as well as simulate tariff reduction scenarios.

Market Access Map is free to users in developing countries and their representations abroad thanks to generous support from the European Commission, DFID, the World Bank, the Ministry of Finance of the Russian Federation and donors to ITC's trust fund.

Email address:
Password:
 Remember me.
[Forgot your password?](#) [Log in >>>](#)

Not registered yet?
[Create your account here](#)
or
[Take a free tour](#)

Tweets by @ITC_MktAnalysis

Yuxarıdakı şəkildə də göstərilmiş linkə daxil olarkən yeni bir pəncərə açılır açılmış pəncərədə ilk iki boşluqda email ünvanınızı yazmalı, sonuncu boşluğa isə siyahıdan Azərbaycanı əlavə edib davam etməlisiniz.



MARKET ANALYSIS TOOLS ACCOUNT

Registration to the ITC Market Analysis Tools:

The International Trade Centre has developed four [Market Analysis Tools](#): Trade Map, Market Access Map, Investment Map and Standards Map to enhance the transparency of global trade and market access and to help users in their market analyses.

- Users from [developing countries](#) have full access to the tools **free of charge**
- Users from [developed countries](#) have **restricted access** to the tools **free of charge**. Users wishing to access the full versions of the tools can consult the [subscription option and fees](#).

1. Please enter your email address: *

An activation email will be sent to this address.
It will be used to login to the ITC Market Analysis Tools.

2. Confirm your email address: *

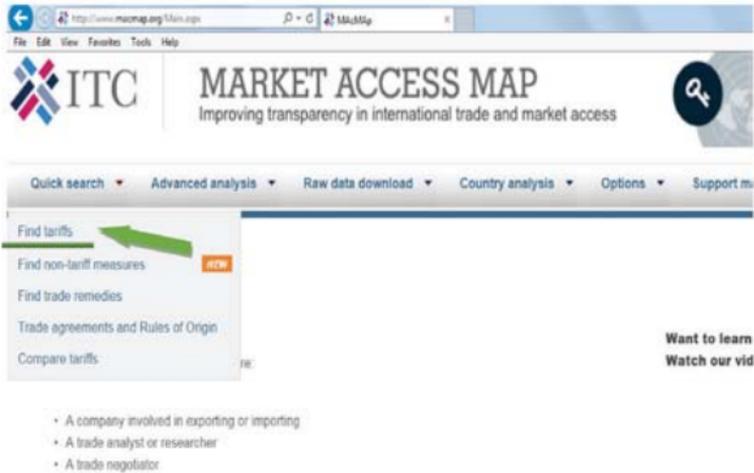
3. Select your country: *

4. Continue registration >

Market Analysis Tools:

- **Trade Map**
an online tool with monthly, quarterly international trade data combine indicators and information on it helps you prioritize export or import.
- **Investment Map**
an online tool that provides the foreign direct investment (FDI) and foreign affiliates, informative of investment attraction and location.
- **Market Access Map**
an online tool for analyzing market worldwide, including applied trade agreements (rules of origin preferences), export-import size measures.
- **Standards Map**
an online tool to analyse and compare standards promoting sustainable to the production and trade of.
- **Procurement Map**
an online tool which offers into tenders combined with legislative and SMEs, and sustainable standards.

Növbəti açılacaq pəncərədə isə digər zəruri məlumatları əlavə edərək qeydiyyatı yekunlaşdırdıqdan sonra səhifəyə daxil ol bölməsindən email ünvanınızı və parolu daxil etməlisiniz. Bu zaman siz "Macmaq" məlumat bazasına daxil olacaqsınız. Açılan pəncərənin yuxarı sol küncündə yerləşən "Cəld axtarış" (Quick search) hissəsinə daxil olaraq ixrac etmək niyyətində olduğunuz hədəf ölkədə idxala tətbiq edilən gömrük, vergi dərəcələri, habelə tələb olunan sənədlər barədə ətraflı məlumat əldə edə bilərsiniz.



İlk növbədə hədəf bazarda idxal tətbiq edilən gömrük rüsumunu tapaq. Fərz edək ki, siz Rusiyaya pomidor ixrac etmək istəyirsiniz. Rusiyanın Azərbaycan mənşəli pomidora tətbiq etdiyi rüsumu öyrənmək üçün Yuxarıdakı şəkildə oxla göstərilmiş "Rüsumu tap" (Find tariffs) bölməsinə daxil olmalısınız. Bu zaman açılacaq yeni pəncərənin mərkəzində doldurmalı olduğunuz xanalar görəcəksiniz. Növbə ilə birinci xanadan başlayaraq onları zəruri məlumatlar ilə doldurmalısınız.

Beləliklə ilk xanada (Importing country:*) hədəf, yəni ixrac etmək istədiyiniz ölkənin adını, bizim nümunəyə uyğun olaraq Rusiyanı siyahıdan seçərək əlavə etməlisiniz. Növbəti mərhələdə siyahıdan ili (Year:*) daxil etməlisiniz. Bu bölmədə il seçərkən mümkün olduğu qədər sonuncu ili seçməyiniz məsləhətdir. Sonra ixrac etmək istədiyiniz məhsulun (Product:*), bizim nümunəyə əsasən pomidorun HS kodunu siyahıdan taparaq əlavə etməlisiniz. Bunun üçün iki üsuldən

istifadə edə bilərsiniz: birincisi məhsulun HS kodunu dəqiq bilirsinizsə onu yazaraq, ikincisi isə məhsulun adını ingilis dilində yazaraq siyahıdan çıxan linki aktivləşdirməklə. Sonuncu xanaya isə məhsulun mənşə ölkəsini, yəni istehsal edildiyi ölkəni, bizim nümunəyə uyğun olaraq Azərbaycanı siyahıdan taparaq əlavə etmək lazımdır. Sonda "davam et" (Proceed) düyməsini sıxmaqla axtarışı yekunlaşdırırıq. Nəticədə aşağıdakı şəkildə göstərilmiş yeni pəncərə açılacaqdır:

ITC MARKET ACCESS MAP
Improving transparency in international trade and market access

Quick search • Advanced analysis • Raw data download • Country analysis • Options • Support materials • Other ITC

Home > Quick search > Find tariffs > Find tariff Results

Find tariffs
Step 2/2

Tariffs applied by **Russian Federation**

Product: 0702000001 - Tomatoes, fresh or chilled: no description available at 10-digit level
Partner: Azerbaijan
Data source: ITC (MAcMap)
Year: 2018
Nomenclature: HS Rev.2012
AVE Methodology: AVE based on the World Tariff Profile (WTP)

<< New search << Modify search

Tariff regime	Applied tariff (as reported)	Applied tariff (converted)	Total ad valorem equivalent tariff
MFN duties (Applied)	10% but not less than 0.053 euro per kg	10.00% or 59.02 \$/Ton whichever is the greater	10.00%
Preferential tariff for CIS countries	0%	0%	0%

Bu şəkildən də görüldüyü kimi, yeni açılmış pəncərədə Azərbaycandan Rusiyaya pomidor (Tomato) ixracı zamanı Rusiya gömrük orqanları tərəfindən tətbiq edilən idxal gömrük rüsumu ilə bağlı məlumatlar öz əksini tapır. Məlum olur ki, Rusiya normalda pomidor idxalına hər kq pomidor

üçün 0,053 Avro-dan az olmamaq şərti ilə məbləğin 10%-i miqdarında gömrük rüsumu tətbiq edilir. Lakin, Rusiya ilə MBD dövlətləri (CIS countries), o cümlədən Azərbaycan arasında sərbəst ticarət sazişləri qüvvədə olduğundan MDB dövlətlərində, həmçinin Azərbaycanda istehsal edilmiş pomidorlara Rusiyaya ixrac zamanı 0% gömrük rüsumu tətbiq edilməkdədir.

Qeyd edək ki, siz bu axtarışı dünyanın istənilən ölkəsi və istənilən mal üzrə apara bilərsiniz. Bunun üçün axtarış zamanı idxal ölkəsi yerinə Rusiya əvəzinə istənilən ölkənin adını yazmaqla yeni axtarış apara bilərsiniz.

Bununla yanaşı, hədəf bazarda idxal zamanı tələb olunan sənədlərin siyahısı ilə də tanış ola bilərsiniz. Yuxarıdakı nümunəmizi davam etdirsək, konkret olaraq Rusiyaya pomidor ixracı zamanı bu ölkənin gömrük orqanları sizdən hansı sənədləri tələb edəcəkdir? Bu suala cavab tapmaq üçün yenə də müraciət edirik Beynəlxalq Ticarət Mərkəzinin "Macmap" məlumat bazasına. Açılmış pəncərənin yuxarı sol küncündə yerləşən "Cəld axtarış" (Quick search) hissəsinə daxil olmaqla "Qeyri-tarif maneələrini tap" (Find non-tariff measures) linkini aktivləşdirməlisiniz.

Yeni açılan pəncərədə Rusiya pomidor ixracı zamanı bu ölkənin gömrük orqanlarına təqdim etməli olduğunuz sənədlərin siyahısı əks olunur. Bu sənədlərin siyahısı ingilis dilində yazılır. Lakin, beynəlxalq ticarət ilə məşğul olan ixracatçılar bu sənədlər ilə tanışdır, eyni zamanda, həmin sənədlərin Azərbaycan dilində də qarşılıqları mövcuddur.

Beləliklə aşağıdakı şəklə nəzər yetirək:

0702000001 - Tomatoes, fresh or chilled, from January 1 to March 31

Product specific requirements applied by Russian Federation on import of HS-0702000001 - Tomatoes, fresh or chilled: from January 1 to March 31

Details	Title and summary of the legislation	Requirements specified in the legislation	Document
	Title : Sanitary-epidemiological rules and normative (SanPiN) 2.3.2.1324-03 Hygienic Requirements for expiration dates and storage requirements for food products affirmed by the Chief State Sanitary Doctor of the RF, 21 May 2003	1 requirement (Details +)	N/A
	Title : The Order On the Affirmation of Rules on transportation by railway of perishable (last spooling) freight	1 requirement (Details +)	N/A
	Title : The Letter On the nomenclature of products subject to phytosanitary control, 14 December 2006, N N 06-73/44365	1 requirement (Details +)	N/A
	Title : Government order dated on 23rd of April, 1952 N 268 About State service on quarantine of plants in the Russian Federation	1 requirement (Details +)	N/A
	Title : The Decree on Hygienic Evaluation and Registration of food products from geneticall modified origins, 6 April 1999, N 7	1 requirement (Details +)	N/A
	Title : The Letter of Federal Customs Service On the List of products for which sanitary-epidemiological confirmation or proof of state registration should be formalized during customs formalization 27 march 2005, N 05-11/11534	1 requirement (Details +)	N/A
	Title : The Order of the Ministry of Healthcare and Social Development of the RF On Affirmation of the Administrative Reglament of Federal Service for supervision in the sphere of protection of consumer rights and welfare of human for execution of state function for state registration of chemical, biological substances and preparations prepared on their base that are potentially riskful for human (medicinal means) and that were not established in production before and used, separate types of products that can pose potential risk to human (except medicinal means), different types of products including food products that are the first time imported to RF, 19 October 2007, N 657	1 requirement (Details +)	N/A
	Title : The Decree of the main state sanitary doctor of the RF On application of sanitary rules, 14 November 2001, N 36	6 requirements (Details +) (1) Processing history - (SPS) (2) Regulation of foods or feeds derived from, or produced using genetically modified organisms (GMO) - (SPS) (3) Hygienic requirement - (SPS) (4) Packaging requirements - (SPS) (5) Inspection and clearance requirement - (SPS) (6) Identity requirement - (TBT)	N/A
	Title : Federal Law on Quarantine of Plants dated 15 July 200, N. 99-77	3 requirements (Details +)	N/A
	Title : Federal Law N 52-FZ About the quality and safety of foods, 2nd January 2000	9 requirements (Details +)	N/A
Requirements applied by Russian Federation to all imported goods			
Details	Title and summary of the legislation	Requirements specified in the legislation	Document
	Title : The Decree of the Government of the RF On Customs Fees for customs formalities of products, 20 December 2004, N 963	1 requirement (Details +)	N/A

Beləliklə, Rusiyaya pomidor ixrac edərkən yuxarıda göstərilmiş sənədləri Rusiya gömrük orqanlarına təqdim etməlisiniz.

Onu da qeyd edək ki, hədəf ölkədə idxala tətbiq edilən sənədlər ilə bağlı axtarışı digər ölkələrə münasibətdə də həyata keçirə və zəruri məlumatları əldə edə bilərsiniz.

