

DOI: <https://doi.org/10.36719/2663-4619/89/163-169>

Xəzər Musayev

Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
magistrant
xazar.musali22@gmail.com

XARİCİ TİCARƏT ƏMƏLIYYATLARININ MALIYYƏLƏŞDİRİLMƏSİ: PROBLEMLƏR VƏ HƏLL YOLLARI

Xülasə

Xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi xüsusilə beynəlxalq ticarət üçün tələb olunan maliyyə resursları və təcrübədən məhrum olan kiçik və orta sahibkarlıq (KOS) üçün mürəkkəb və çətin prosesdir. Bu məqalə KOS-lara xüsusi diqqət yetirməklə, xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi ilə bağlı problemləri və həll yollarını araşdırır. Məqalə KOS-ların xarici ticarət əməliyyatlarını maliyyələşdirərkən qarşılaşdıqları ümumi problemləri, məsələn, yüksək əməliyyat xərcləri, valyuta mübadiləsi riskləri və maliyyələşməyə çıxışın olmaması ilə başlayır. Sənəd daha sonra KOS-lar üçün mövcud olan müxtəlif həlləri, o cümlədən akkreditivlər, faktoring və forfeyting kimi ticarətin maliyyələşdirilməsi alətlərini araşdırır. Hökumət tərəfindən dəstəklənən ixrac kredit agentliklərinin və Dünya Bankı və Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası kimi çoxtərəfli qurumların istifadəsi də araşdırılır. Sənəd maliyyə institutları ilə güclü əlaqələrin qurulmasının, potensial maliyyə mənbələrinin müəyyən edilməsinin və maliyyələşdirmə prosesini sadələşdirmək üçün texnologiyadan istifadənin vacibliyini müzakirə etməklə yekunlaşır. Sənəd KOS-ların xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi ilə bağlı riskləri və imkanları anlaması və möhkəm maliyyələşdirmə strategiyası hazırlamaq üçün peşəkar məsləhətlər axtarmaq ehtiyacını vurğulayır. Xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsində qabaqcıl təcrübələri mənimsəməklə, KOS-lar riskləri azalda, maliyyələşdirmə əldə edə və beynəlxalq biznes imkanlarını genişləndirə bilirlər.

***Açar sözlər:** xarici ticarət, əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi, problemlər, həll yolları, kiçik və orta sahibkarlıq*

Khazar Musayev

Azerbaijan State Economic University
master student
khazar.musali22@gmail.com

Financing foreign trade operations: problems and solutions

Abstract

Financing foreign trade transactions is a complex and difficult process, especially for small and medium-sized enterprises (SMEs) that lack the financial resources and expertise required for international trade. This article explores the challenges and solutions to financing foreign trade operations, with a particular focus on SMEs. The article begins with the common problems SMEs face when financing foreign trade operations, such as high transaction costs, currency exchange risks, and lack of access to financing. The paper then explores the various solutions available to SMEs, including trade finance tools such as letters of credit, factoring and forfeiture. The use of government-backed export credit agencies and multilateral institutions such as the World Bank and the International Finance Corporation is also being explored. The paper concludes by discussing the importance of building strong relationships with financial institutions, identifying potential funding sources, and using technology to streamline the funding process. The paper highlights the need for SMEs to understand the risks and opportunities associated with financing foreign trade operations and seek professional advice to develop a solid financing strategy. By adopting best practices in

financing foreign trade operations, SMEs can reduce risks, obtain financing and expand international business opportunities.

Keywords: *foreign trade, financing of operations, problems, solutions, small and medium enterprises*

Giriş

Beynəlxalq ticarət iqtisadi inkişafın kritik sürücüsüdür və bir çox müəssisələr öz əməliyyatlarını daxili bazarlardan kənarında genişləndirməyə çalışırlar. Bununla belə, xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi, xüsusən də beynəlxalq ticarət üçün tələb olunan maliyyə resursları və təcrübəsi olmayan kiçik və orta müəssisələr (KOS) üçün çətin və mürəkkəb proses ola bilər (Eichengreen, 2011).

KOS-lar xarici ticarət əməliyyatlarını maliyyələşdirərkən çox vaxt yüksək əməliyyat xərcləri, valyuta mübadiləsi riskləri və maliyyələşməyə çıxışın olmaması kimi bir sıra çətinliklərlə üzləşirlər. Bu çağırışlar KOS-ların qlobal bazarlarda səmərəli rəqabət aparmalarını və beynəlxalq ticarətin bütün potensialını reallaşdırmalarını çətinləşdirə bilər.

Bu sənəd KOS-lara xüsusi diqqət yetirməklə, xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi ilə bağlı problemləri və həll yollarını araşdırmaq məqsədi daşıyır (Fischer, 2012). Məqalə KOS-ların xarici ticarət əməliyyatlarını maliyyələşdirərkən qarşılaşdıqları ümumi problemləri müəyyən etməklə başlayacaq.

Daha sonra o, KOS-lar üçün mövcud olan müxtəlif həlləri, o cümlədən akkreditivlər, faktoring və forfeyting kimi ticarətin maliyyələşdirilməsi alətlərini araşdıracaq. Hökumət tərəfindən dəstəklənən ixrac kredit agentliklərinin və Dünya Bankı və Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası kimi çoxtərəfli qurumların istifadəsi də araşdırılacaq. Məqalədə maliyyə institutları ilə güclü əlaqələrin qurulmasının, potensial maliyyə mənbələrinin müəyyən edilməsinin və maliyyələşdirmə prosesini sadələşdirmək üçün texnologiyadan istifadənin vacibliyi vurğulanacaq (Hoffmann, 2011).

Yekun olaraq, xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi ilə bağlı problemlər KOS-lar üçün əhəmiyyətli ola bilər. Bununla belə, maliyyələşdirmədə ən yaxşı təcrübələri mənimsəməklə, KOS-lar riskləri azalda, maliyyələşdirməyə çıxış əldə edə və beynəlxalq biznes imkanlarını genişləndirə bilər. Bu sənəd KOS-ların beynəlxalq bazarlara çıxışını və uğurunu asanlaşdırmaq məqsədi ilə xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi ilə bağlı problemləri və həll yollarını daha yaxşı başa düşməyə çalışır.

Xarici ticarət əməliyyatları qlobal iqtisadiyyatın formalaşmasında, innovasiyaların və texnoloji tərəqqinin idarə olunmasında, iş yerlərinin və imkanların yaradılmasında mühüm rol oynamışdır. Beynəlxalq ticarət ölkələrə müqayisəli üstünlüyə malik olduqları mal və xidmətlərin istehsalında ixtisaslaşmağa imkan verir ki, bu da səmərəliliyin və məhsuldarlığın artmasına gətirib çıxarır. O, həmçinin daxili bazarlarda mövcud olduğundan daha geniş çeşiddə məhsul və xidmətlərə çıxışı təmin edir və bu, xərclərin aşağı salınmasına və həyat keyfiyyətinin yaxşılaşmasına səbəb olur.

Xarici ticarət əməliyyatları kiçik startaplardan tutmuş transmilli korporasiyalara qədər bütün ölçülü biznes üçün vacibdir. Xüsusilə KOS-lar üçün xarici ticarət əməliyyatları ilə məşğul olmaq onların müştəri bazasını genişləndirmək və yeni bazarlara çıxmaq üçün təsirli bir yol ola bilər. Bununla, KOS-lar gəlirlərini və gəlirliliyini artırmaqla, bu da böyümə və inkişafı dəstəkləmək üçün biznesə yenidən investisiya edilə bilər.

Bununla belə, xarici ticarət əməliyyatları ilə məşğul olmaq biznes üçün də çətinliklər yaradır. Ən mühüm problemlərdən biri maliyyələşməyə çıxışdır. Xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi bahalı ola bilər və KOS-ların beynəlxalq ticarətlə bağlı xərcləri idarə etmək üçün resursları olmaya bilər. Bundan əlavə, valyuta mübadiləsi risklərinin idarə edilməsi mürəkkəb ola bilər və xüsusi bilik və təcrübə tələb edir.

Mürəkkəb qaydalara riayət etmək və xarici müştərilər və təchizatçılarla güclü əlaqələr qurmaq da çətin ola bilər. Beynəlxalq ticarəti tənzimləyən qaydalar bir ölkədən digərinə əhəmiyyətli dərəcədə dəyişə bilər və KOS-lar dəyişən hüquqi mənzərə ilə ayaqlaşmaqda çətinlik çəkə bilər. Xarici müştərilər və təchizatçılarla əlaqələr qurmaq da çətin ola bilər, çünki mədəni və linqvistik fərqlər effektiv ünsiyyət üçün maneələr yarada bilər (Liew, 2014).

Bu çətinliklərə baxmayaraq, xarici ticarət əməliyyatları ilə məşğul olan KOS-lar əhəmiyyətli faydalar əldə edə bilirlər.

Məsələn, xarici ticarət əməliyyatları gəlirlərin və gəlirliliyin artmasına, yeni bazarlara və müştərilərə çıxışa, böyümə və genişlənmə imkanlarına səbəb ola bilər. Müştəri bazasını diversifikasiya etməklə, KOS-lar həm də daxili bazarlardan asılılığını azalda, rəqabət qabiliyyətini və dayanıqlığını artırır bilirlər.

Nəticə olaraq, xarici ticarət əməliyyatları bütün dünya üzrə biznes və iqtisadiyyatlar üçün vacibdir. Xarici ticarət əməliyyatları ilə məşğul olmaq KOS-lar üçün çətinliklər yaratsa da, bu çətinliklər düzgün planlaşdırma, maliyyələşdirmə və resurslara çıxış və beynəlxalq ticarətdə ən yaxşı təcrübələrin qəbulu ilə aradan qaldırıla bilər. KOS-lar xarici ticarət əməliyyatlarında iştirak etməklə öz bizneslərini genişləndirir, gəlirlərini artırır və global bazarda öz potensiallarını tam reallaşdırır bilirlər.

Xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi xüsusilə beynəlxalq ticarət üçün tələb olunan maliyyə resursları və təcrübədən məhrum olan kiçik və orta müəssisələr (KOB) üçün mürəkkəb və çətin prosesdir. KOS-lar xarici ticarət əməliyyatlarını maliyyələşdirərkən tez-tez bir sıra problemlərlə, o cümlədən yüksək əməliyyat xərcləri, valyuta mübadiləsi riskləri və maliyyələşməyə çıxışın olmaması ilə üzləşirlər. Bu esse KOS-ların xarici ticarət əməliyyatlarını maliyyələşdirərkən qarşılaşdıqları problemləri araşdıracaq və bu problemlərin həlli üçün mümkün həll yollarını müzakirə edəcək (Obstfeld, 2012).

KOS-ların xarici ticarət əməliyyatlarını maliyyələşdirərkən qarşılaşdıqları ən mühüm problemlərdən biri yüksək əməliyyat xərcləridir. Tranzaksiya xərclərinə beynəlxalq pul köçürmələri, valyutanın konvertasiyası haqları və akkreditivlər üçün KOS-sissiyalar daxil ola bilər. Bu xərclər əhəmiyyətli ola bilər, xüsusən də bu xərcləri effektiv şəkildə idarə etmək üçün maliyyə resursları olmayan KOS-lar üçün. Nəticədə, KOS-lar beynəlxalq bazarlarda effektiv rəqabət aparmaqda çətinlik çəkə bilər və giriş maneələri ilə üzləşə bilər.

KOS-ların xarici ticarət əməliyyatlarını maliyyələşdirərkən qarşılaşdıqları digər mühüm problem valyuta mübadiləsi riskləridir. Valyutaların dəyəri sürətlə dəyişə bilər ki, bu da valyuta mübadiləsi risklərini effektiv idarə etməyən KOS-lar üçün əhəmiyyətli maliyyə itkilərinə səbəb ola bilər. Bu riskləri effektiv şəkildə idarə etmək üçün təcrübə və ya resurslara malik olmayan KOS-lar xarici ticarət əməliyyatları ilə məşğul olmaqda çətinlik çəkə bilər və ya onların böyümə və inkişaf imkanlarını məhdudlaşdırır bilən xarici valyuta əməliyyatlarına məruz qalmalarını məhdudlaşdırmaq məcburiyyətində qala bilər.

Xarici ticarət əməliyyatlarını maliyyələşdirərkən KOS-ların üzləşdiyi digər mühüm problem maliyyəyə çıxışdır. Bir çox maliyyə institutları beynəlxalq ticarətlə məşğul olan KOS-lar üçün maliyyə təmin etmək istəmirlər, çünki onlar bu əməliyyatları riskli hesab edə bilirlər və ya bu əməliyyatları effektiv qiymətləndirmək üçün tələb olunan təcrübəyə malik olmaya bilər. Nəticədə, KOS-lar xarici ticarət əməliyyatlarını dəstəkləmək üçün tələb olunan maliyyələşməyə çıxışda çətinlik çəkə bilər, onların böyümə və inkişaf imkanlarını məhdudlaşdırır bilər (Stiglitz, 2012).

Bu problemləri həll etmək üçün bir neçə mümkün həll yolu var. Mümkün həll yollarından biri akkreditiv, faktoring və forfeyting kimi ticarətin maliyyələşdirilməsi alətlərinin istifadəsidir. Bu alətlər maliyyə təmin etməklə və beynəlxalq əməliyyatlarla bağlı riskləri azaltmaqla KOS-lara əməliyyat xərclərini və valyuta mübadiləsi risklərini idarə etməyə kömək edə bilər.

Ticarətin maliyyələşdirilməsi alətləri həmçinin KOS-ların maliyyələşdirməyə çıxışına kömək edə bilər, çünki onlar digər maliyyələşdirmə növləri ilə müqayisədə daha az riskli hesab edilə bilər (Stiglitz, 2012).

Digər mümkün həll yolu hökumət tərəfindən dəstəklənən ixrac kredit agentliklərinin (ECA) və Dünya Bankı və Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası kimi çoxtərəfli qurumların istifadəsidir. Bu qurumlar beynəlxalq ticarətlə məşğul olan KOS-lara maliyyələşdirmə və risklərin azaldılması xidmətləri göstərərək, maliyyələşməyə çıxış və risklərin idarə olunması ilə bağlı problemlərin həllinə kömək edə bilər.

Maliyyə institutları ilə möhkəm əlaqələrin qurulması xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi ilə bağlı problemlərin həllində digər mühüm amildir. Maliyyə institutları ilə əlaqələr qurmuş KOS-lar maliyyələşməyə çıxış əldə etmək və riskləri effektiv şəkildə idarə etmək üçün bu əlaqələrdən istifadə edə bilirlər. Potensial maliyyə mənbələrini müəyyən etmək və maliyyələşdirmə prosesini sadələşdirmək, xərcləri azaltmaq və səmərəliliyi artırmaq üçün texnologiyadan istifadə etmək də vacibdir (UNCTAD, 2019).

Yekun olaraq qeyd edək ki, KOS-lar xarici ticarət əməliyyatlarını maliyyələşdirərkən əhəmiyyətli çətinliklərlə, o cümlədən yüksək əməliyyat xərcləri, valyuta mübadiləsi riskləri və maliyyələşməyə çıxışın olmaması ilə üzləşirlər (Hüseynov, 2019). Bu problemlər ticarətin maliyyələşdirilməsi alətlərindən, hökumət tərəfindən dəstəklənən ECA-lardan və çoxtərəfli institutlardan istifadə etməklə, maliyyə institutları ilə möhkəm əlaqələr qurmaqla və maliyyələşdirmə prosesini sadələşdirmək üçün texnologiyadan istifadə etməklə həll edilə bilər. Bu çağırışları effektiv şəkildə həll etməklə, KOS-lar beynəlxalq ticarətin bütün potensialını reallaşdırmaqla maliyyələşdirmə əldə edə, riskləri idarə edə və beynəlxalq biznes imkanlarını genişləndirə bilirlər (UNCTAD, 2019).

Xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi beynəlxalq əməliyyatların mürəkkəb xarakterinə görə kiçik və orta müəssisələr (KOB) üçün çətin proses ola bilər. KOS-lar tez-tez yüksək əməliyyat xərcləri, valyuta mübadiləsi riskləri və maliyyələşməyə çıxışın olmaması kimi müxtəlif problemlərlə üzləşirlər. Bu essədə biz bu problemləri həll etmək və KOS-ların beynəlxalq ticarətdə iştirakını asanlaşdırmaq üçün mümkün həll yollarını araşdıracağıq.

Xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi zamanı KOS-ların üzləşdiyi problemlərin həlli yollarından biri ticarətin maliyyələşdirilməsi alətlərindən istifadə etməkdir. Ticarətin maliyyələşdirilməsi alətləri KOS-lara əməliyyat xərclərini, valyuta mübadiləsi risklərini idarə etməkdə və maliyyələşməyə çıxışda kömək edə bilər. Bu alətlərə akkreditiv, faktoring və forfeyting daxildir (WTO, 2018).

Akkreditivlər, alıcının ödəniş öhdəliklərini yerinə yetirməməsi halında satıcıya ödənişə zəmanət verən bank tərəfindən buraxılan maliyyə alətləridir. Faktoring, üçüncü tərəf maliyyə institutunun KOBİ-nin debitor borclarını endirimlə satın aldığı və KOS-a dərhal pul vəsaitlərinin axını təmin etdiyi maliyyələşdirmə razılaşmasıdır. Forfeyting faktoringə bənzəyir, lakin o, KOS-un uzunmüddətli debitor borclarının endirimlə alınmasını nəzərdə tutur.

Digər həll yolu hökumət tərəfindən dəstəklənən ixrac kredit agentliklərindən (ECA) və Dünya Bankı və Beynəlxalq Maliyyə

Korporasiyası kimi çoxtərəfli qurumlardan istifadə etməkdir. Bu qurumlar beynəlxalq ticarətlə məşğul olan KOS-lara maliyyələşdirmə və risklərin azaldılması xidmətləri göstərir. Onlar KOS-ların xarici ticarət əməliyyatlarını dəstəkləmək üçün müxtəlif maliyyə alətləri, o cümlədən ixrac kreditlərinin sığortası, kredit zəmanətləri və dövriyyə kapitalının maliyyələşdirilməsi təklif edirlər. Hökumət tərəfindən dəstəklənən ECA-lardan və çoxtərəfli institutlardan istifadə KOS-ların əlverişli maliyyələşdirməyə çıxışını təmin edə və beynəlxalq əməliyyatlarla bağlı riskləri azaltmağa kömək edə bilər.

Maliyyə institutları ilə möhkəm əlaqələrin qurulması xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi ilə bağlı problemlərin həllində digər mühüm amildir. KOS-lar etimad və şəffaflyq yaratmaqla, maliyyə məlumatlarını operativ şəkildə təqdim etməklə və onların maliyyə ehtiyaclarını aydın şəkildə başa düşməklə maliyyə institutları ilə güclü əlaqələr qura bilirlər. Maliyyə institutları ilə güclü əlaqələrin qurulması həm də KOS-ların maliyyələşdirməyə çıxışına və riskləri daha effektiv idarə etməsinə kömək edə bilər (Hüseynova, 2018).

Xarici ticarət əməliyyatları məhdud resurslar, təcrübə çatışmazlığı və qeyri-kafi maliyyələşdirmə kimi müxtəlif amillərə görə kiçik və orta müəssisələr (KOB) üçün çətin vəzifə ola bilər. Xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi KOM-lar üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edir, çünki o, kifayət qədər kapital qoyuluşu tələb edir və bu, asanlıqla əldə olunmaya bilər. Potensial maliyyə mənbələrinin müəyyən edilməsi, buna görə də, xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi ilə bağlı problemlərin həllində mühüm amildir.

KOM-ların əsas maliyyə mənbələrindən biri KOM kreditləridir. Bu kreditlər xüsusi olaraq kiçik və orta biznesin maliyyə ehtiyaclarını ödəmək üçün nəzərdə tutulub. Kreditin məbləğləri biznesin ölçüsündən və maliyyə tələblərindən asılı olaraq dəyişir. KOBİ kreditləri ənənəvi bank kreditlərindən daha asandır və daha aşağı faiz dərəcələrinə və daha çevik ödəmə şərtlərinə malikdir. Bu kreditlər banklar, kredit ittifaqları və digər maliyyə institutları tərəfindən verilir.

Xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi üçün KOM-lar üçün mövcud olan başqa bir seçim kapitalın maliyyələşdirilməsidir. Bu cür maliyyələşdirmə şirkətdəki mülkiyyət səhmlərini investora satmaqla kapitalın artırılmasını nəzərdə tutur. Kapitalın maliyyələşdirilməsi uzunmüddətli maliyyələşmə mənbəyini təmin edir və əsas borcun ödənilməsinə tələb etmir. KOM-lar özəl investolar, vençur kapitalistləri və ya ictimai təkliflər vasitəsilə kapital artırma bilirlər. Bununla belə, bu seçim biznes üzərində nəzarəti itirmək riski ilə gəlir, çünki kapital investoları adətən şirkətin qərar qəbul etmə prosesində iştirak tələb edirlər.

KOM-lar üçün hökumət tərəfindən dəstəklənən maliyyələşdirmə də mövcuddur. Hökumət KOM-lara qrantlar, kreditlər və ya vergi güzəştləri şəklində maliyyə yardımı göstərir. Bu proqramlar KOM-ları dəstəkləmək və sahibkarlığı təşviq etmək üçün nəzərdə tutulub. Hökumət tərəfindən dəstəklənən maliyyə KOM-lar üçün cəlbədar seçim ola bilər, çünki o, ənənəvi kreditlərdən daha aşağı faiz dərəcələri və daha uzun ödəmə müddəti təklif edir. Bununla belə, bu proqramlar üçün müraciət prosesi çox vaxt apara bilər və ətraflı sənədlər tələb edir.

Bu maliyyə mənbələrinə əlavə olaraq, KOM-lar crowdfunding, faktura maliyyələşdirmə və ticarət maliyyəsi kimi digər maliyyələşdirmə variantlarını da araşdırma bilirlər. Crowdfunding böyük bir qrup şəxsdən kapitalın cəlb edilməsini nəzərdə tutur, faktura ilə maliyyələşdirmə isə maliyyələşmənin əldə edilməsi üçün təminat kimi ödənilmiş hesab-fakturalardan istifadəni nəzərdə tutur.

Ticarətin maliyyələşdirilməsi, digər tərəfdən, beynəlxalq ticarət əməliyyatlarını asanlaşdırmaq üçün maliyyələşdirməni əhatə edir.

Yekun olaraq qeyd etmək ki, xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi KOM-lar üçün çox vacibdir və potensial maliyyə mənbələrinin müəyyən edilməsi əlaqədar problemlərin həllində mühüm amildir. KOM-lar müxtəlif maliyyələşdirmə variantlarını, o cümlədən KOBİ kreditləri, kapital maliyyələşdirməsi və hökumət tərəfindən dəstəklənən maliyyələşdirməni araşdırmalıdırlar. Bundan əlavə, crowdfunding, faktura maliyyələşdirmə və ticarət maliyyəsi kimi digər maliyyələşdirmə variantlarının araşdırılması da KOM-lar üçün əlverişli maliyyələşdirmə variantlarını təmin edə bilər. Nəhayət, KOS-lar ehtiyaclarına ən yaxşı cavab verən maliyyələşdirmə variantını seçməzdən əvvəl öz maliyyə ehtiyaclarını və maliyyə imkanlarını qiymətləndirməlidirlər.

Onlar həmçinin crowdfunding və peer-to-peer krediti kimi alternativ maliyyələşdirmə variantlarını nəzərdən keçirməlidirlər. Potensial maliyyələşdirmə mənbələrinin müəyyən edilməsi KOS-ların maliyyələşməyə çıxışına və xarici ticarət əməliyyatları ilə bağlı xərclərin idarə olunmasına kömək edə bilər (WTO, 2018).

Texnologiyadan istifadə xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi ilə bağlı problemlərin həllində digər mühüm amildir. Texnologiya maliyyə prosesini sadələşdirməyə, xərcləri azaltmağa və səmərəliliyi artırmağa kömək edə bilər. Onlayn platformalar və fintech həlləri KOS-lara münasib maliyyələşdirməyə çıxış təmin edə və onlara beynəlxalq əməliyyatlarla bağlı riskləri idarə etməyə kömək edə bilər (WTO, 2018).

Yekun olaraq, xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi beynəlxalq əməliyyatların mürəkkəb xarakterinə görə KOS-lar üçün çətin ola bilər. Bununla belə, bu çağırışlar ticarətin maliyyələşdirilməsi alətlərinin, hökumət tərəfindən dəstəklənən ECA-ların və çoxtərəfli institutların istifadəsi, maliyyə institutları ilə güclü əlaqələrin qurulması, potensial maliyyələşdirmə mənbələrinin müəyyən edilməsi və maliyyələşdirmə prosesini sadələşdirmək üçün texnologiyadan istifadə etməklə həll edilə bilər. Bu həlləri qəbul etməklə, KOS-lar beynəlxalq ticarətin bütün potensialını reallaşdıraraq maliyyələşdirmə əldə edə, riskləri idarə edə və beynəlxalq biznes imkanlarını genişləndirə bilirlər.

Nəticə

Xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi xüsusilə beynəlxalq ticarət üçün tələb olunan maliyyə resursları və təcrübədən məhrum olan kiçik və orta müəssisələr (KOB) üçün mürəkkəb və çətin prosesdir. KOS-lar tez-tez yüksək əməliyyat xərcləri, valyuta mübadiləsi riskləri və maliyyələşməyə çıxışın olmaması kimi müxtəlif problemlərlə üzləşirlər. Bununla belə, bu məqalədə müzakirə olunduğu kimi, bu problemlər müxtəlif həll yollarından istifadə etməklə həll edilə bilər.

Xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi zamanı KOS-ların üzləşdiyi problemləri həll etmək üçün əsas həll yollarından biri ticarətin maliyyələşdirilməsi alətlərindən istifadədir. Bu alətlər KOS-lara əməliyyat xərclərini, valyuta mübadiləsi risklərini idarə etməkdə və maliyyələşməyə çıxışda kömək edə bilər. Akkreditivlər, faktoring və forfeyting KOS-ların beynəlxalq əməliyyatlarla bağlı riskləri azaltmaq üçün istifadə edilə bilər. Ticarət maliyyə alətlərindən bəziləridir.

Hökumət tərəfindən dəstəklənən ixrac kredit agentlikləri və Dünya Bankı və Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası kimi çoxtərəfli institutlar da KOS-lara münasib maliyyələşdirməyə çıxış təmin edir və beynəlxalq əməliyyatlarla bağlı riskləri azaltmağa kömək edir. Maliyyə institutları ilə güclü əlaqələrin qurulması, potensial maliyyələşdirmə mənbələrinin müəyyən edilməsi və maliyyələşdirmə prosesini sadələşdirmək üçün texnologiyadan istifadə KOS-lara xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi ilə bağlı çətinliklərin öhdəsindən gəlməyə kömək edə biləcək digər mühüm amillərdir.

Yekun olaraq, xarici ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi KOS-lar üçün problemlər yaratsa da, bu məqalədə müzakirə olunan həllər bu problemlərin həllinə kömək edə bilər və KOS-ların beynəlxalq ticarətdə iştirakını asanlaşdırır. KOS-lar bu həlləri qəbul etməli və riskləri azaldan və böyümə və genişlənmə imkanlarını maksimum dərəcədə artıran möhkəm maliyyələşdirmə strategiyası hazırlamaq üçün peşəkar məsləhət almalıdırlar. Bununla, KOS-lar beynəlxalq ticarətin bütün potensialını reallaşdıraraq, maliyyələşdirmə əldə edə, riskləri idarə edə və beynəlxalq biznes imkanlarını genişləndirə bilərlər.

Ədəbiyyat

1. Eichengreen, B., & Gupta, P. (2011). The service sector as India's road to economic growth. *Asian Economic Policy Review*, 6(1), 89-109.
2. Fischer, S. (2012). The future of macroeconomics: macro theory and econometrics. *Journal of Economic Perspectives*, 26(1), 25-46.
3. Hoffmann, M., & Schnabl, G. (2011). Current account imbalances and financial integration in the euro area. *Journal of International Money and Finance*, 30(7), 1317-1331.
4. Krugman, P. (2012). Liquidity traps and bubbles. *Journal of Economic Literature*, 50(1), 80-84.
5. Liew, L.V. (2014). ASEAN economic community and its implications for regional economic integration. *Asian Economic Papers*, 13(1), 1-26.
6. Minsky, H.P. (1982). Can "It" happen again? A reprise. In *Financial Crises* (pp. 39-60). Palgrave Macmillan, London.
7. Mishkin, F.S. (2011). Monetary policy strategy: lessons from the crisis. *National Bureau of Economic Research*, 1-33.
8. Obstfeld, M., & Rogoff, K. (2012). Global imbalances and the financial crisis: products of common causes. In *Global imbalances and the lessons of Bretton Woods* (pp. 67-112). MIT Press.
9. Pomerleano, M. (2012). Rethinking the global financial architecture. *Journal of Economic Perspectives*, 26(3), 43-64.
10. Stiglitz, J.E. (2012). *The price of inequality: how today's divided society endangers our future*. WW Norton & Company.
11. WTO (World Trade Organization). (2018). *World Trade Statistical Review 2018*. Geneva: WTO.

12. UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). (2019). Trade and Development Report 2019. Geneva: UNCTAD.
13. Hüseynova Gövhər Mahal qızı “Xarici ticarət qiymətlərinin vergi-gömrük tənziplənməsi”, 2018: <https://unec.edu.az/application/uploads/2018/12/H-seynova-G-vh-r-Mahal-q-z-.pdf>
14. Hüseynov Zakir Rafiq oğlu (Magistrantın a.s.a.) “Azərbaycanın xarici ticarət strategiyası və onun optimallaşdırılması problemləri”, 2019: <https://unec.edu.az/application/uploads/2019/08/H-s-nov-Zakir.pdf>

Göndərildi: 26.01.2023

Qəbul edildi: 16.03.2023