

## AZƏRBAYCANIN QEYRİ-NEFT İXRACININ GENİŞLƏNDİRİLMƏSİ: TİCARƏT SİYASƏTİ, GÖMRÜK TƏNZİMLƏNMƏSİ VƏ RƏQABƏT QABİLİYYƏTİ

Rəhimə Nurəli NURƏLİYEVƏ 

i.e.n. dos.

Azərbaycan Dövlət Neft və Sənaye Universiteti

Lalə Azər ƏZƏMZADƏ 

ADNSU-nin "Sənayenin iqtisadiyyatı" kafedrası

E-mail: lala.azamzada@gmail.com

Received: 24 December 2025

Revised: 2 February 2026

Accepted: 5 March 2026

UOT : 338

JEL: F13, F14, O24

DOI: <https://doi.org/10.32010/YRLN3726>

**Xülasə:** Məqalədə Azərbaycanın qeyri-neft ixracının genişləndirilməsi üzrə mövcud iqtisadi və hüquqi çərçivə çoxşaxəli şəkildə təhlil olunur. Araşdırma göstərir ki, qeyri-neft məhsullarının dünya bazarlarına çıxışını ləngidən əsas hüquqi baryerlər – sertifikatlaşdırma prosedurlarının mürəkkəbliyi, texniki tənzimləmə və uyğunluq standartlarının çoxpilləli strukturu, eləcə də gömrük rəsmiləşdirilməsi zamanı institusional qeyri-səmərəliliklər – ixrac prosesinin ümumi xərclərini artırır və müəssisələrin rəqabət gücünü zəiflədir. Məqalədə Azərbaycanın ixrac strukturunun hazırkı mənzərəsi, əsas məhsullar üzrə rəqabət üstünlükləri, qiymət elastikliyi və regional bazarlarda yerləşmə imkanları analitik göstəricilər əsasında qiymətləndirilir. Bununla yanaşı, ixracatçılar üçün tətbiq edilən fiskal stimulların, subsidiyaların, vergi güzəştlərinin və dövlət proqramlarının effektivliyi tənqidi yanaşma ilə araşdırılır.

**Açar sözlər:** Qeyri-neft ixracı; ticarət siyasəti; gömrük tənzimlənməsi; ixrac baryerləri; sertifikatlaşdırma; texniki standartlar; rəqabət qabiliyyəti; qiymət elastikliyi; fiskal stimullar; ixrac təşviqləri; institusional islahatlar; ixracyönlü inkişaf; Azərbaycan iqtisadiyyatı.

### Giriş:

Azərbaycan iqtisadiyyatında qeyri-neft sektorunun inkişafı son onilliklərdə dövlət siyasətinin əsas prioritetlərindən biri kimi formalaşmışdır. Bu istiqamətin mərkəzində isə ixracın şaxələndirilməsi, rəqabət qabiliyyətinin yüksəldilməsi və dünya bazarlarında dayanıqlı mövqə qazanmaq dayanır. Neft-qaz gəlirlərinin uzunmüddətli iqtisadi model üçün məhdud imkanlar yaratması, həm qlobal enerji bazarlarında qiymət dəyişkənliyi, həm də yeni ticarət münasibətlərinin formalaşması Azərbaycanın qeyri-neft ixracını strateji hədəfə çevirib. Hazırda ölkənin ixrac strukturunda kənd təsərrüfatı məhsulları, qida sənayesi məhsulları, kimya sənayesi, alüminium və digər emal sənayesi məhsulları mühüm paya malik olsa da, bu sahələrin potensialı mövcud göstəriciləri əhəmiyyətli dərəcədə üstələyir.

Qeyri-neft ixracının genişləndirilməsi yalnız iqtisadi məsələ deyil; o, həm də hüquqi, institusional və idarəetmə mexanizmlərinin effektivliyindən birbaşa asılıdır. Sertifikatlaşdırma qaydalarının mürəkkəbliyi, texniki standartların çoxpilləli forması, uyğunluq prosedurlarının ləngiməsi və gömrük əməliyyatlarında yaranan inzibati yüklər bir çox ixracatçılar üçün real maneəyə çevrilir.

Bu məqalənin məqsədi Azərbaycanın qeyri-neft ixracının genişləndirilməsi üçün mövcud hüquqi, iqtisadi və institusional çərçivəni sistemli şəkildə təhlil etmək, ixracyönlü siyasət alətlərinin effektivliyini qiymətləndirmək və beynəlxalq təcrübəyə əsaslanan praktiki təkliflər formalaşdırmaqdır. Araşdırmada həm hüquqi baryerlər, həm ixrac strukturunun iqtisadi xüsusiyyətləri, həm də mövcud fiskal və institusional stimulların real nəticələri obyektiv şəkildə təhlil edilir.

### 1. Qeyri-neft ixracında hüquqi və texniki baryerlər: sertifikatlaşdırma, uyğunluq qiymətləndirilməsi və gömrük prosedurları.

Azərbaycanın qeyri-neft ixracının genişləndirilməsi son illər iqtisadi siyasətin prioritet istiqamətlərindən birinə çevrilib. Lakin ixrac potensialının genişliyinə baxmayaraq, real ixrac həcmələrinin artım dinamikası göstərir ki, Azərbaycan müəssisələri xarici bazarlara çıxış zamanı həm hüquqi, həm texniki, həm də inzibati xarakterli çoxsaylı prosedurlarla üzləşirlər [1].

Birinci fokus-mövzu çərçivəsində əsas maneələr üç qrupda toplanır:

- a. sertifikatlaşdırma tələbləri,
- b. texniki standartlar və uyğunluq qiymətləndirilməsi,
- c. gömrük prosedurları və logistika idarəçiliyi.

Sertifikatlaşdırma tələbləri və uyğunluq qiymətləndirilməsinin ixrac prosesinə təsiri. Xarici bazarlara çıxarılan məhsulların böyük qismi mütləq şəkildə müəyyən sertifikatlara malik olmalıdır. Bu, xüsusilə qida məhsulları, kənd təsərrüfatı məhsulları, kimya sənayesi məhsulları və sənaye malları üçün ciddi tələblər qoyur.

Azərbaycan ixracatçıları üçün ən çox tələb olunan sənədlər aşağıdakılardır:

- Məhsulun mənşə sertifikatı (CO)
- Keyfiyyət sertifikatı
- Fitosəhiyyə sertifikatı (bitki mənşəli məhsullar üçün)
- Baytarlıq sertifikatı (heyvan mənşəli məhsullar üçün)
- Halal sertifikat (Müsəlman ölkələrinə ixrac zamanı)
- ISO 9001, ISO 22000, HACCP kimi beynəlxalq idarəetmə standartları

Bu sertifikatlar olmadan məhsulların bir çox ölkəyə buraxılması mümkün deyil. Lakin mövcud reallıq göstərir ki, kiçik və orta ixracatçıların əksəriyyəti bu sənədlərin alınması prosesində həm prosedur çətinlikləri, həm də maliyyə yükü ilə qarşılaşır. Məsələn, ISO 22000 və HACCP sertifikatlarının alınması üçün müəssisə daxili uyğunluq işləri və audit xərcləri bəzən məhsulun satış qiymətinin 10–12%-ə qədər yüksələ bilər. Bu isə KM-lərin ixrac qərarına birbaşa təsir edir [1]

Gömrük prosedurları və ixracın inzibati xərcləri. Gömrük prosesləri son illərdə xeyli sadələşsə də, real biznes praktikası göstərir ki, ixracatçıların üzləşdiyi müəyyən inzibati maneələr

hələ də qalmaqdadır. Əsas problemlər aşağıdakılardır:

- Gömrük bəyannamələrinin doldurulmasında əlavə sənəd tələbləri
- Nəqliyyat və logistika xərclərinin region ölkələri ilə müqayisədə yüksək olması
- “Yaşıl dəhliz” sistemindən yalnız məhdud dərəcədə istifadə olunması
- E-ticarət məhsullarının ixracında kodeks uyğunsuzluqları

Dünya Bankının Logistics Performance Index (2023) hesabatına görə:

- Azərbaycan “Customs Efficiency” indikatorunda 2.6 bal toplayıb
- Gürcüstan – 3.1,
- Türkiyə – 3.4 bal ilə öndədir.

Bu fərqlər ixracın həm sürətinə, həm də son qiymətinə təsir edir.

Cədvəl 1.

Azərbaycan və seçilmiş ölkələr üzrə ixrac prosedurları: vaxt və xərc müqayisəsi

Ölkə	Sərhəddən keçid vaxtı (saat)	Gömrük proseduru xərci (USD)	Sənəd sayı
Azərbaycan	32 saat	285 USD	8 sənəd
Gürcüstan	19 saat	185 USD	6 sənəd
Türkiyə	24 saat	220 USD	7 sənəd

Mənbə: Dünya Bankı, LPI 2023; Azərbaycan Gömrük Komitəsi analitik məlumatları [2]

İxrac üçün rəqəmsal platformaların istifadəsi: bəyannamələrin elektronlaşdırılması və inteqrasiya problemləri. Son illərdə Azərbaycan gömrük sistemi rəqəmsal transformasiya istiqamətində ciddi addımlar atmış, ixracatçıları üçün proseslərin elektronlaşdırılması məqsədilə bir sıra alətlər tətbiq olunmuşdur. Bu çərçivədə “Gömrük Bəyannamələrinin Elektron Qeydiyyatı Sistemi”, “Smart Customs” tətbiqi, “Yaşıl Dəhliz” elektron modulu, eləcə də B2G və B2B inteqrasiya imkanları ixrac prosesində operativliyi artıran əsas rəqəmsal mexanizmlər sayılır. İxrac prosesinin elektronlaşması bir çox üstünlüklər təmin edir:

- Sənədləşmə müddətinin azalması: Elektron bəyannamə sistemində sənədlər fiziki təqdim edilmədiyi üçün 1–2 günlük gecikmələr aradan qalxa bilər.
- İnsan amilinin azalması: Bu, həm korrupsiya risklərini aşağı salır, həm də qərarların şəffaflığını artırır.

- Statistik məlumatların dəqiqliyinin yaxşılaşması: Elektron platformalar məlumat sızıntılarını minimuma endirir.
  - Beynəlxalq inteqrasiya imkanları: UN/CEFACT və WCO standartlarına uyğun struktur gələcəkdə regional gömrük ittifaqlarına texniki qoşulmanı asanlaşdırır.
- Rəqəmsal mexanizmlərin geniş tətbiqinə baxmayaraq, bizneslərin böyük qismi aşağıdakı çətinlikləri qeyd edir:
- Sistemin bəzi modullarında texniki sabitlik problemləri — bəyan yükləmə və təsdiq mərhələlərində gecikmələr yaşanır.

- KOB-ların rəqəmsal savadlılıq səviyyəsi: Statistika əsasən, kənd təsərrüfatı ixracı ilə məşğul olan mikro müəssisələrin yalnız 41%-i elektron bəyannaməni müstəqil doldura bilir.

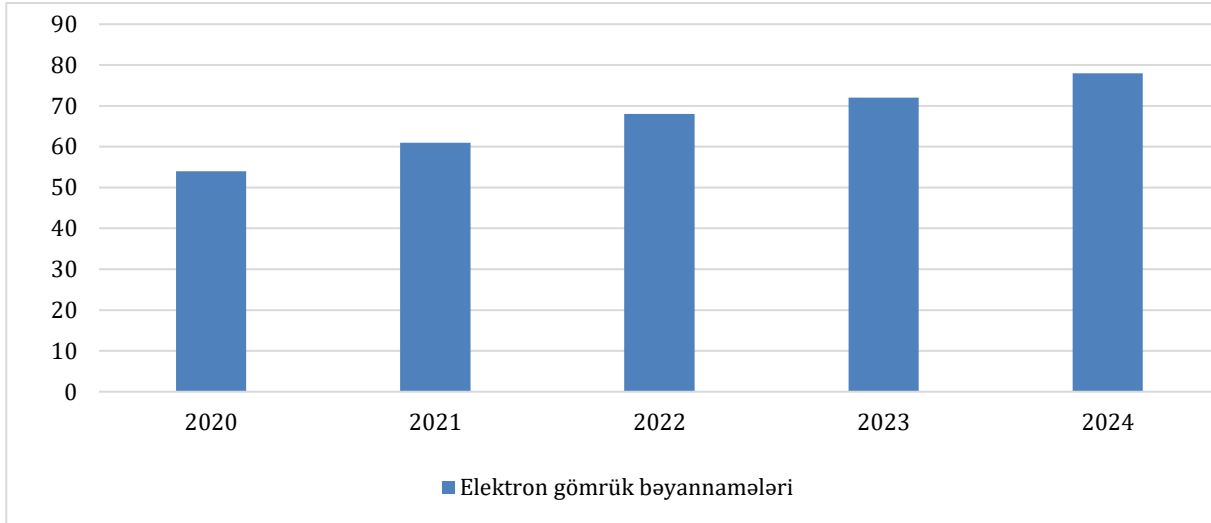
Cədvəl 2.

Elektron bəyannamədən istifadə səviyyəsi (2020–2024)

İl	Elektron bəyannamələr üzrə pay (%)	KOB-lar arasında istifadə (%)
2020	54%	32%
2021	61%	37%
2022	68%	41%
2023	72%	41%
2024	78%	48%

Mənbə: Dövlət Gömrük Komitəsi, KOBİA analitik hesabatları [2]

Qrafik 1. Elektron gömrük bəyannamələrinin artım dinamikası (%)



Mənbə: Dövlət Gömrük Komitəsi, KOBİA analitik hesabatları [3]

Elektronlaşdırma ixrac prosesində mühüm irəliləyiş yaratsa da, hələ də sistemlərarası inteqrasiya, texniki sabitlik və KOB-ların rəqəmsal bacarıqları sahəsində ciddi addımlar tələb olunur. Rəqəmsal gömrük mexanizmləri tam inteqrasiya olunduğu halda həm ixrac vaxtı azalacaq, həm də bizneslər üçün inzibati yük minimuma enəcək.

## 2. Azərbaycanın qeyri-neft ixrac strukturunun analizi: əsas məhsullar, rəqabət üstünlüyü və dünya bazarında qiymət elastikliyi.

Azərbaycanın qeyri-neft ixracı son 10 ildə həm məhsul çeşidi, həm də coğrafi istiqamət baxımından hiss olunan dərəcədə genişlənib. Bununla belə, ixrac strukturunda hələ də yüksək konsentrasiya qalır: bəzi məhsul qrupları ümumi qeyri-neft

ixracının böyük hissəsini təşkil edir və bu, həm risklərin, həm də bazar dalğalanmalarının ixraca təsirini artırır. Azərbaycanın qeyri-neft ixracı əsasən aşağıdakı məhsul qruplarından formalaşır:

- Kənd təsərrüfatı məhsulları: fındıq ləpəsi, pomidor, alma, xurma, soğan
- Kimya sənayesi məhsulları: polipropilen, plastik məmulatlar
- Elektrik enerjisi və sənaye məhsulları

Qeyri-neft ixracının təxminən 65–70 %-i bu məhsul qruplarının payına düşür. Bu isə ixracın konsentrasiya dərəcəsinin yüksək olduğunu göstərir.

**Cədvəl 3.**

**Azərbaycanın əsas qeyri-neft ixrac məhsulları (2020–2024, % ilə pay)**

Məhsul	2020	2021	2022	2023	2024
Fındıq ləpəsi	14%	13%	12%	11%	10%
Pomidor	12%	11%	10%	9%	8%
Alüminium və alüminium məmulatları	18%	20%	22%	24%	23%
Kimya məhsulları (PP və s.)	15%	17%	18%	19%	20%
Elektrik enerjisi	6%	7%	9%	10%	12%

*Mənbə: Dövlət Gömrük Komitəsi, 2024; İqtisadiyyat Nazirliyi analizləri [3]*

Bu göstəricilərdən görünür ki, Azərbaycan ixracının mühüm hissəsi 3 əsas qrupun (alüminium, kimya sənayesi, kənd təsərrüfatı) payına düşür. Bu struktur həm riskli, həm də potensial baxımından fərqli siqnal verir:

- kənd təsərrüfatı məhsulları sezonsallıq və xarici tənzimləmə risklərinə həssasdır;
- alüminium və kimya məhsullarının payının artması isə sənayeləşmə səviyyəsinin yüksəlməsinin göstəricisidir.

**Cədvəl 4.**

**RCA göstəricisi üzrə Azərbaycan məhsulları**

Məhsul	RCA (2023)
Fındıq ləpəsi	<b>6.8</b>
Pomidor	<b>3.1</b>
Alüminium məmulatları	<b>2.4</b>
Plastik və kimya məhsulları	<b>1.7</b>
Elektrik enerjisi	<b>1.3</b>
Qida sənayesi məhsulları	<b>0.9</b>

*Mənbə: UN Comtrade və ITC calculations, 2023 [4]*

Buradan görünür ki:

- fındıq ləpəsi üzrə rəqabət üstünlüyü çox yüksəkdir;
- pomidor və alüminium məhsulları da dünya bazarında güclü mövqeyə malikdir;
- sənaye məhsullarının RCA göstəricisi artma trendindədir, bu isə uzunmüddətli iqtisadi şaxələndirmə baxımından müsbət siqnaldir.

Azərbaycanın qeyri-neft ixrac strukturu şaxələnməyə doğru hərəkət etsə də, hələ də bir neçə məhsul qrupunun hegemonluğu altında qalır. RCA göstəriciləri göstərir ki, ölkə ən böyük üstünlüyə kənd təsərrüfatı və metallurgiya sahəsində malikdir[5].

**3. İxracatçılar üçün fiskal və institusional stimulların effektivliyi.**

Azərbaycan iqtisadiyyatında qeyri-neft ixracının artırılması yalnız istehsal potensialından deyil, həm də dövlət tərəfindən yaradılan fiskal və institusional stimullaşdırma mühitindən asılıdır. Son illərdə dövlət müxtəlif alətlərlə ixracatçıları dəstəkləməyi prioritet istiqamətə çevirib. Fiskal mexanizmlər nə qədər güclü olsa da, institusional dəstək olmadan ixracın dayanıqlılığı təmin edilmir. Azərbaycan son illərdə ixracatçıların informasiya, təlim və maliyyələşmə ehtiyaclarını qarşılayan yeni institutlar yaradıb. Əsas institusional dəstək qurumları:

1. AZPROMO – Azərbaycan İxrac və İnvestisiya Təşviqi Agentliyi

- Məhsulların xaricdə brendləşməsi, sərgilərdə iştirak, xarici bazar araşdırmaları.
- 2023-cü ildə 300-dən çox şirkətə ixrac yönümlü konsultasiyalar verilib.
- 29 şirkətin məhsulu “Made in Azerbaijan” brendi ilə xarici sərgilərdə təqdim olunub.

2. KOBİA – Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi

- KOB-lar üçün “İxracatçı Məktəbləri”, təlimlər və mentorluq proqramları həyata keçirir.
- 2022-də KOB-ların ixrac payı 11 %, 2024-də isə 14 %-ə yüksəlib.

3. EXIM Bank (Azərbaycan İxrac-Kredit Agentliyi)

- İxrac sığortası və ixrac kreditləri təqdim edir.
- 2020–2023-də 300 milyon manatdan çox ixrac riskləri sığortalanıb.

**4. Qeyri-neft ixracının rəqabət qabiliyyətinin artırılması: ticarət siyasəti, logistika və yeni bazarlara çıxış.**

Azərbaycanın qeyri-neft ixracının genişləndirilməsi yalnız istehsal və daxili tənzimləmələrdən asılı deyil; ölkənin xarici ticarət siyasətinin düzgün qurulması, logistika xərclərinin azaldılması və

məhsulların yeni bazarlara çıxışı rəqabət qabiliyyətinin əsas determinantlarıdır. Bu bölmədə həm institusional, həm iqtisadi, həm də geosiyasi amillər kontekstində Azərbaycan ixracının potensial imkanları və mövcud məhdudiyətləri geniş şəkildə təhlil olunur. Azərbaycanın ticarət siyasətində əsas istiqamətlər:

- Güzəştli və sadələşdirilmiş ticarət sazişləri – Türkiyə ilə Preferensial Ticarət Sazişi, Gürcüstanla tam azad ticarət rejimi.
- Mərkəzi Asiya bazarlarına çıxış – Qazaxıstan, Özbəkistan, Türkmənistan ərzaq və sənaye məhsulları üçün geniş bazardır.
- Asiya bazarına logistika körpüsü – Bakı-Tbilisi-Qars, Orta Dəhliz, Zəngəzur dəhlizinin açılması perspektivi.

Logistika qeyri-neft ixracının maya dəyərində və dünya bazarında qiymət rəqabətinə birbaşa təsir edən amildir. Azərbaycan strateji olaraq 3 böyük dəhlizin kəsişməsində yerləşir:

- Bakı–Tbilisi–Qars dəmir yolu
- Orta Dəhliz (Trans-Xəzər Beynəlxalq Nəqliyyat Marşrutu)
- Şimal–Cənub nəqliyyat dəhlizi

Bu dəhlizlər Azərbaycan üçün həm tranzit gəlirləri, həm də ixrac üstünlüyü yaradır. Lakin hazırda logistika tariflərinin yüksək olması müəssisələrin rəqabət qabiliyyətini zəiflədir.

### Nəticə

Aparılan təhlil göstərir ki, Azərbaycanın qeyri-neft ixracının genişləndirilməsi həm iqtisadi şaxələndirmə strategiyasının, həm də milli rəqabət qabiliyyətinin gücləndirilməsinin əsas istiqamətlərindən biridir. Lakin mövcud struktur, institusional mexanizmlər və ticarət siyasəti incələndikdə görünür ki, ixracın dayanıqlı artımı üçün hələ qarşıda həllini gözləyən çoxsaylı hüquqi, texniki və logistik maneələr mövcuddur.

İlk olaraq, ixracatçıların üzləşdiyi sertifikatlaşdırma tələbləri, texniki standartlar və gömrük prosedurlarının mürəkkəbliyi qeyri-neft məhsullarının xarici bazarlara çıxışını yavaşdır. Bu baryerlərin aradan qaldırılması üçün texniki tənzimləmə sisteminin beynəlxalq standartlara tam uyğunlaşması, “bir pəncərə” mexanizminin daha geniş tətbiqi və elektronlaşdırmanın dərinləşdirilməsi vacibdir.

İkinci olaraq, ixrac strukturunun təhlili göstərir ki, Azərbaycan bəzi məhsullar üzrə — xüsusən fındıq, pomidor, alüminium və kimya sənayesi

malları üzrə — aydın rəqabət üstünlüklərinə malikdir. Bununla belə, ixracın yüksək konsentrasiyası ölkəni qiymət dəyişkənliyi və bazar dalğalanmaları qarşısında həssas edir. İxrac səbətinin daha yüksək texnoloji və əlavə dəyərli məhsullarla zənginləşdirilməsi strateji zərurətdir.

Nəhayət, Azərbaycanın rəqabət qabiliyyətinin artırılması üçün ticarət siyasətinin yenilənməsi, logistika xərclərinin azaldılması və yeni bazarlara çıxış strategiyaları xüsusi əhəmiyyət daşıyır. Zəngəzur dəhlizinin açılması, Orta Dəhliz boyunca tranzit imkanlarının genişləndirilməsi, Körfəz və Asiya bazarlarına yönəlmiş məqsədli ixrac siyasəti ölkənin qeyri-neft ixracında dönüş yarada bilər. Eyni zamanda, rəqəmsal ixrac modellərinin tətbiqi, B2B platformalarının istifadəsi və onlayn sərğilərdə iştirak KOB-lar üçün yeni imkanlar açır.

### ƏDƏBİYYAT SİYAHISI

1. Azerbaijan Export and Investment Promotion Agency (AZPROMO). (2023). Non-oil export review. Baku: AZPROMO Press.
2. World Bank. (2023). Azerbaijan economic update: Strengthening non-oil export potential. Washington, DC: World Bank Group.
3. Azərbaycan Respublikasının Dövlət Gömrük Komitəsi. (2024). Gömrük statistikasına üzrə illik hesabat. Bakı.
4. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2023). World Investment Report 2022: International production beyond the pandemic. United Nations.
5. Azərbaycan Respublikasının İqtisadiyyat Nazirliyi. (2024). Qeyri-neft sektoru üzrə ixrac göstəriciləri. Bakı.
6. Azərbaycan Respublikasının Milli Məclisi. (2011). Gömrük Məcəlləsi. Bakı: Hüquqi Aktlar Toplusu.
7. Balassa, B. (1989). Comparative advantage, trade policy and economic development. New York: New York University Press.
8. European Commission. (2021). EU trade and competitiveness report 2021. Publications Office of the European Union.
9. International Trade Centre (ITC). (2023). Trade map: Azerbaijan export indicators. <https://www.trademap.org>
10. Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2018). International economics: Theory and policy (11th ed.). Pearson.

11. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2020). Trade facilitation and competitiveness. OECD Publishing.

12. Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. Free Press. United Nations

Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2023). Non-oil commodity exports and developing countries. <https://unctad.org>

## EXPANSION OF AZERBAIJAN'S NON-OIL EXPORTS: TRADE POLICY, CUSTOMS REGULATION, AND COMPETITIVENESS

**Rahima Nurali NURALIYEVA**

Assoc. Prof., PhD in Economics  
Azerbaijan State Oil and Industry University

**Lala Azer AZAMZADE**

Master's degree holder  
Department of Industrial Economics, Azerbaijan State Oil and Industry University (ASOIU)  
E-mail: lala.azamzada@gmail.com

**Abstract:** The article provides a comprehensive analysis of the existing economic and legal framework for the expansion of Azerbaijan's non-oil exports. The study demonstrates that the main legal barriers slowing the access of non-oil products to global markets—namely the complexity of certification procedures, the multi-layered structure of technical regulation and conformity standards, as well as institutional inefficiencies in customs clearance—raise the overall costs of the export process and weaken the competitiveness of enterprises. Based on analytical indicators, the article assesses the current structure of Azerbaijan's exports, competitive advantages in key product categories, price elasticity, and opportunities for positioning in regional markets. In addition, the effectiveness of fiscal incentives, subsidies, tax exemptions, and state programs applied to exporters is examined from a critical perspective.

**Keywords:** non-oil exports; trade policy; customs regulation; export barriers; certification; technical standards; competitiveness; price elasticity; fiscal incentives; export promotion; institutional reforms; export-oriented development; Azerbaijan's economy.

---

**РАСШИРЕНИЕ НЕНЕФТЯНОГО ЭКСПОРТА АЗЕРБАЙДЖАНА: ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА,  
ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ**

**Рахима Нурали НУРАЛИЕВА**

Кандидат экономических наук, доцент  
Азербайджанский государственный университет нефти и промышленности

**Лала Азер АЗАМЗАДЕ**

Магистр  
Кафедра «Экономика промышленности» Азербайджанского государственного университета нефти и промышленности (АГУНП)  
E-mail: lala.azamzada@gmail.com

**Резюме:** В статье всесторонне анализируется действующая экономическая и правовая база расширения нефтепродуктового экспорта Азербайджана. Исследование показывает, что основные правовые барьеры, замедляющие выход нефтепродуктов на мировые рынки, — сложность процедур сертификации, многоуровневая структура технического регулирования и стандартов соответствия, а также институциональная неэффективность на этапе таможенного оформления — приводят к росту совокупных издержек экспортного процесса и ослаблению конкурентоспособности предприятий. В статье на основе аналитических показателей оценивается текущее состояние экспортной структуры Азербайджана, конкурентные преимущества по ключевым товарным группам, ценовая эластичность и возможности позиционирования на региональных рынках. Наряду с этим с критической точки зрения исследуется эффективность фискальных стимулов, субсидий, налоговых льгот и государственных программ, применяемых для поддержки экспортеров.

**Ключевые слова:** нефтепродуктовый экспорт; торговая политика; таможенное регулирование; экспортные барьеры; сертификация; технические стандарты; конкурентоспособность; ценовая эластичность; фискальные стимулы; экспортные стимулы; институциональные реформы; экспортно-ориентированное развитие; экономика Азербайджана.