

AUDIT 2026, 2 (52), səh. 141-154.
AUDIT 2026, 2 (52), pp. 141-154.
АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 141-154.

 <https://doi.org/10.30546/2707-2037.052.2.2026.1091>

*Mirzəyev Fuad Mürvət oğlu,
iqtisad üzrə fəlsəfə doktoru, dosent,
Milli Aviasiya Akademiyası,
ORCID ID: 009-0003-7097-6041
E-mail: fmirzayev@naa.edu.az
© Mirzəyev F.M., 2026*

JEL: H54, H57, L91, L92, R42
UOT: 656.078;

NƏQLİYYAT SİSTEMİNDƏ KONSESSİYA RAZILAŞMALARININ FUNDAMENTAL ƏSASLARI

X Ü L A S Ə

Tədqiqatın məqsədi - nəqliyyat sistemində dövlət-özəl tərəfdaşlığı biznes modeli çərçivəsində konsessiya razılaşmalarının formalarının, hüquqi və institusional mexanizmlərinin elmi əsaslarının araşdırılması, beynəlxalq təcrübənin müqayisəli təhlili əsasında bu sahədə səmərəli tətbiq imkanlarının müəyyənəşdirilməsindən ibarətdir.

Tədqiqatın metodologiyası - elmi abstraksiya, müqayisəli təhlil, sintez və ümumiləşdirmə yanaşmaları ilə yanaşı, beynəlxalq və yerli normativ-hüquqi sənədlərin sistemləşdirilməsi, konsessiya layihələrinin praktiki nümunələrinin analizi və deskriptiv təhlil metodlarına əsaslanmışdır.

Tədqiqatın tətbiqi əhəmiyyəti - əldə olunan nəticələr nəqliyyat sistemində dövlət-özəl tərəfdaşlığı çərçivəsində konsessiya layihələrinin planlaşdırılması, tender mexanizmlərinin təşkili, risklərin optimal bölgüsü və investisiya cəlbəediciliyinin artırılması sahəsində praktik tövsiyələr verilməsi baxımından əhəmiyyətlidir. Məqalənin nəticələri həm dövlət orqanlarının qərar qəbul etmə prosesində, həm də potensial konsessionerlərin strategiya formalaşdırmasında istifadə oluna bilər.

Tədqiqatın nəticələri - müxtəlif konsessiya modellərinin (BOT, BOOT, BTO, BOO, Brownfield və müddətsiz konsessiya) üstünlükləri və çatışmazlıqları müəyyənəşdirilmiş, Latın Amerikası və Avropa yanaşmaları müqayisə olunmuşdur. Həmçinin tender prosesinin mərhələləri, konsessionerlərin seçilməsi meyarları və layihələrin sosial-iqtisadi təsirləri sistemli şəkildə təhlil edilmişdir.

Tədqiqatın orijinallığı və elmi yeniliyi - nəqliyyat sistemində müddətsiz konsessiya modelinin iqtisadi dəyişkənliklərə uyğun çevik mexanizm kimi təhlili, maraqlar balansının qorunmasına verdiyi töhfənin müəyyən edilməsi və Azərbaycan reallığında tətbiqi imkanlarının dəyərləndirilməsi ilə bağlıdır. Məqalə həmçinin konsessiya layihələrinin uğurlu reallaşdırılması üçün strateji planlaşdırma, şəffaf qiymətləndirmə və risklərin səmərəli idarə edilməsi prinsiplərinin nəzəri-metodoloji əsaslandırılmasına yönəlmişdir.

Açar sözlər: dövlət-özəl tərəfdaşlığı, konsessiya, nəqliyyat, risk, tender, investisiya.

GİRİŞ

Nəqliyyat sistemində konsessiya mexanizminin aktuallığı

Müasir dövrdə dövlət-özəl tərəfdaşlığı biznes modeli nəqliyyat infrastrukturunun maliyyələşdirilməsi və idarə olunmasında mühüm əhəmiyyət kəsb edən mexanizmlərdən birinə çevrilmişdir. Bu kontekstdə konsessiya razılaşmaları dövlət-özəl tərəfdaşlığı çərçivəsində ən çox tətbiq olunan və səmərəli hesab edilən alətlərdən biri hesab olunur [1]. Konsessiya modeli, dövlət və özəl sektor arasında risklərin və öhdəliklərin bölüşdürülməsi əsasında nəqliyyat layihələrinin həyata keçirilməsinə imkan yaradır.

Xüsusilə nəqliyyat sektorunda avtomobil yolları, dəmir yolları, limanlar və hava limanlarının tikintisi və istismarı sahələrində konsessiya mexanizminin tətbiqi həm büdcə yükünün azaldılması, həm də investisiyaların stimullaşdırılması baxımından geniş imkanlar təqdim edir [2]. Beynəlxalq təcrübə göstərir ki, bu cür layihələr yalnız iqtisadi deyil, həm də sosial və ekoloji baxımdan cəmiyyətə mühüm töhfələr verir [3].

Bununla belə, konsessiya razılaşmalarının uğurlu tətbiqi üçün bir sıra hüquqi, institusional və texniki şərtlərin mövcudluğu vacibdir. Konsessiyanın forması, müddəti, tender prosesi, investisiya səmərəliliyi və risk bölgüsü kimi amillər layihənin nəticələrinə birbaşa təsir göstərir. Azərbaycanda da bu dövlət-özəl tərəfdaşlığı modelin tətbiqi imkanları getdikcə aktuallaşır ki, bu baxımdan müvafiq hüquqi bazanın təkmilləşdirilməsi, eləcə də beynəlxalq təcrübənin öyrənilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb edir [4].

Aparılmış tədqiqat zamanı müqayisəli təhlil, deskriptiv analiz, praktik nümunələrin təhlili və normativ-hüquqi sənədlərin sistemləşdirilməsi metodlarından istifadə edilmişdir.

Nəqliyyat sistemində konsessiya razılaşmalarının təşkilati formaları

Nəqliyyat sistemində tətbiq edilən dövlət-özəl tərəfdaşlığı mexanizmlərinin ən geniş yayılmış modeli konsessiya müqavilələridir (razılaşmalarıdır) [5]. Hər bir təsərrüfat sahəsinin özünəməxsus xüsusiyyətləri olduğundan bu xüsusiyyətlər həmin sahədə bağlanan konsessiya müqavilələrində bilavasitə nəzərə alınmalıdır. Belə xüsusiyyətlərə müqavilənin tipi (razılaşma formaları), müqavilənin predmeti, müqavilənin tərkibi, müqavilənin miqyası və sərhədləri, özəl tərəfdaşın seçilməsi proseduru, tərəfdaşlar arasında risklərin bölüşdürülməsi prosesi və sair xüsusiyyətlər daxildir.

Nəqliyyat sistemində konsessiya razılaşmaları çərçivəsində özəl tərəfdaş tərəfindən göstərilən xidmətlər ona verilmiş hüquqlar, tərəflərin (dövlət və özəl tərəfdaş) maliyyə öhdəlikləri, risklərin tərəflər arasında bölüşdürülməsi prosesi, görülməli işlərə (tikinti, idarəetmə, istismar) görə daşınan məsuliyyətin həcmi və sair amillərdən asılıdır. Nəqliyyat sistemində bütün bu amillər nəzərə alındığı konsessiya razılaşmalarının aşağıdakı təşkilati formaları mövcuddur [6]:

- BOT (Build, Operate and Transfer): “Tikinti, istismar, təhvil-təslim” - ənənəvi konsessiya forması. Bu təşkilati formanın tətbiqi zamanı konsessioner nəqliyyat infrastrukturunu obyektini tikir və konsessiya müqaviləsində nəzərdə tutulmuş dövr müddətində onu istismar edir. Müddət bitdikdən sonra konsessiya obyektini konsedentin (dövlətin və ya bələdiyyənin) mülkiyyətinə ötürülür;

- BTO (Build, Transfer, Operate): “Tikinti, təhvil-təslim, istismar” - ənənəvi konsessiya forması. Konsessioner nəqliyyat infrastrukturunu obyektini tikir və tikinti prosesi bitdikdən sonra onu konsedentin mülkiyyətinə ötürür. İnfrastruktur obyektini konsedentin mülkiyyətinə qəbul edildikdən sonra o konsessiya müqaviləsində nəzərdə tutulmuş müddətə konsessionerin istismarına verilir;

AUDIT 2026, 2 (52), səh. 141-154.

AUDIT 2026, 2 (52), pp. 141-154.

АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 141-154.

- BOO (Build, Own, Operate): “Tikinti, sahib olma (mülkiyyətə alma), istismar” - ənənəvi konsessiyanın bir növü olub, digər adı ilə “sıfırdan” layihə (Greenfield Projects) hesab edilir. Konsessioner nəqliyyat infrastrukturunu obyektini tikir və onu sahiblənmək və istismar etmək hüququ əsasında istismar (idarə) edir. Bu razılaşma zamanı bir qayda olaraq konsessiya müqaviləsinin konkret müddəti müəyyən edilmir;

- BOOT (Build, Own, Operate, Transfer): “Tikinti, sahib olma (mülkiyyətə alma), istismar, təhvil-təslim” - “sıfırdan” layihə (Greenfield Projects) növü. Bu konsessiya razılaşması daha öncəki konsessiya razılaşmasının bir növü olub, ondan fərqi müqavilə ilə müəyyən edilmiş konkret konsessiya müddətinin olmasındadır. Bu müddət ərzində konsessioner infrastruktur obyektini tikir, onu istismar edir və müddət başa çatdıqda onu dövlət mülkiyyətinə ötürür;

- Lease contract (LC): lizinq müqaviləsi (məhiyyətinə görə icarə müqaviləsi və ənənəvi konsessiya bənzəyir). Ənənəvi konsessiyadan fərqi ondan ibarətdir ki, nəqliyyat infrastrukturunu obyekt konsessioner (icarəyə götürən) tərəfindən tikilmir, konsedentin mülkiyyətində olan infrastruktur obyekt konsessionerinin istismarına verilir. Bu zaman konsessioner obyektin istismar və xidmət xərclərinin özü daşıyır, onun istismarından gəlirlər əldə edir və konsedentə əmlakdan istifadəyə görə icarə (lizinq) ödənişləri edir;

- Service contract: Xidmət müqaviləsi. Yuxarıda nəzərdən keçilmiş konsessiya formalarından əsas fərqi konsessionerinin konsedentdən artıq mövcud olan infrastruktur obyektini istismar və idarəetməyə almasındadır;

- Brownfield contract: predmeti nəqliyyat infrastrukturunu obyektinin sıfırdan tikinti mərhələsi həyata keçirilmədən hazır obyektin genişləndirilməsi, modernizə edilməsi, bərpası və ya rekonstruksiya edilməsini nəzərdə tutan konsessiya razılaşmasıdır.

Beynəlxalq təcrübənin təhlili onu deməyə əsas verir ki, xaricdə nəqliyyat sistemində dövlət-özəl tərəfdaşlığı çərçivəsində konsessiya razılaşmalarının yuxarıda nəzərdən keçirilmiş bütün formaları aktiv tətbiq edilir. Məsələn, dəmir yolu nəqliyyatında və liman təsərrüfatında əsasən BOT, BTO və “Greenfield” konsessiya razılaşmalarına üstünlük verilir [7,8].

Hava limanlarının tikintisi zamanı əsasən BOT, “Greenfield” tipli konsessiya razılaşmaları üstünlük təşkil edir. Qeyd etmək lazımdır ki, bu sahədə müştərək (birgə) müəssisələrin qurulması və kapitalda iştirak kimi mexanizmlərdən istifadə etməklə özəl tərəfdaşların cəlb edilməsi təcrübəsi geniş yayılmışdır [9].

Avtomobil nəqliyyatı sektorunda əsasən BOT, BOOT, BTO və “Brownfield contract” konsessiya razılaşmaları daha geniş tətbiq edilməkdədir [10].

Aparılmış təhlil onu deməyə əsas verir ki, avtomobil nəqliyyatı sektorunda mövcud konsessiya razılaşmalarının böyük bir qismini “Brownfield contract” razılaşmaları təşkil edir. Buna səbəb daşınan hər sərnişin, (ton)/kilometrə düşən xərclərin “sıfırdan” (“Greenfield”) layihələrə nisbətən daha aşağı olmasıdır. Eyni zamanda konsessiyanın bu növü investisiyaların hərəkəti və əldə olunacaq potensial gəlirlərə dair daha dəqiq proqnozlar vermək imkanı yaradır ki, bu da öz növbəsində digər konsessiya formalarına nisbətən daha aşağı kommersiya və maliyyə riskləri anlamına gəlir. Həmçinin “Brownfield contract” konsessiya razılaşmaları çərçivəsində konsedent (dövlət) konsessionerə yol infrastrukturunun müəyyən bir hissəsinin bərpasından dərhal sonra həmin yolun istifadəsinə görə ödənişlər toplamağa icazə verir ki, bu da konsessiya razılaşmasının maliyyə dayanıqlığını artırır [6].

Nəqliyyat sistemində konsessiya razılaşmalarının tərkibi, miqyası və sərhədlərinin müəyyənləşdirilməsi konsedentin (dövlətin) səlahiyyətləri çərçivəsində olub, konkret təsərrüfat sahəsindən asılı olaraq dəyişir. Məsələn, yol infrastrukturunda avtomagistralın fərqli-

AUDIT 2026, 2 (52), səh. 141-154.

AUDIT 2026, 2 (52), pp. 141-154.

АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 141-154.

fərqli hərəkət hissələrinin bərpasının vahid konsessiya razılaşması obyektı olaraq müəyyənləşdirilməsi özəl tərəfdaşa daha sərfəli təklif etmək imkanı verir. Bu həm də irimiqyaslı layihələrdə konsessionerə istismar (idarəetmə) xərclərini xeyli azaltmaq şansı yaradır.

Konsessiya razılaşmasının miqyası bilavasitə konsessionerın mövcud resursları yenidən bölüşdürmək imkanlarından da asılıdır. Əgər layihə kifayət qədər irimiqyaslı olub müəyyən sahədə az, digərində isə yüksək gəlir əldə etmək imkanı yaradırsa, eyni zamanda fərqli nəqliyyat infrastruktur obyektlərini (avtomagistral, dəmir yolu, liman, hava limanı və s.) əhatə edirsə, o zaman konsessionerın konsessiya tenderinin qalibi olmaqda əlavə maraqları yaranmış olur. Bu zaman az gəlirli sahələr olmasına baxmayaraq resursların, özəl investisiyaların və sahibkarlıq qabiliyyətinin daha rəasional bölüşdürülməsi hesabına konsessioner konsessiya çərçivəsində ümumilikdə müsbət balansın əldə olunmasına nail ola bilər [6].

Nəqliyyat sistemində konsessiya razılaşmalarının planlaşdırılması

Nəqliyyat sistemində konsessiya layihələrinin uğurla həyata keçirilməsi həm də bilavasitə onların dəqiq və tam planlaşdırılmasından asılıdır. Natamam planlaşdırma xərclərin artması, gecikmələr və gözlənilən nəticələrin əldə olunmaması da daxil olmaqla əhəmiyyətli problemlərə səbəb ola bilər. Bu həm inkişaf etmiş, həm də inkişaf etməkdə olan ölkələr üçün aktual məsələdir.

İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə çətinliklər əsasən layihənin ilkin hazırlıq mərhələsinin (konsepsiya mərhələsinin) ciddi layihələndirilməməsi, risklərin ətraflı təhlilinin olunmaması və dövlətlə özəl tərəfdaşlar arasında koordinasiya proseslərinin düzgün planlaşdırılmaması səbəbindən yaranır. Məsələn, layihələrdə bazar tələb və təklifinin kifayət qədər dəqiq qiymətləndirilməməsi səbəbindən gözlənilən və faktiki əldə olunmuş gəlirlər arasında uyğunsuzluq yaranır. Nəticədə belə layihələr maliyyə çətinlikləri səbəbindən uzana və ya onların icrası qeyri-müəyyən müddətə dondurula bilər.

Yuxarıda qeyd edildiyi kimi, inkişaf etmiş ölkələrdə də uğursuz konsessiya layihələrinin nümunələri az deyil. Burada əsas səbəblər kimi yanlış proqnozlaşdırmaya əsaslanan həddindən artıq optimist planlaşdırma və öz maliyyə imkanlarının həddindən yüksək qiymətləndirilməsi səbəbləri də ola bilər. Klassik nümunə kimi, yeni avtomagistralların çəkilişi və ya limanların tikintisi layihələri göstərilə bilər ki, bu layihələrin ilkin planlaşdırılması zamanı potensial sosial və ekoloji təsir amillərinin nəzərə alınmaması ciddi ictimai müqavimət və hüquqi yubanmalara səbəb ola bilər.

Bu nümunələr onu göstərir ki, nəqliyyat sistemində konsessiya layihələrinin uğurlu olması hərtərəfli planlaşdırma, bütün mümkün risklərin nəzərə alınması və layihələrin reallaşdırılmasının bütün mərhələlərində onun idarə edilməsi üçün dəqiq strategiyanın formalaşdırılmasını tələb edir.

Natamam planlaşdırma səbəbindən nəqliyyat sistemində tam və ya qismən uğursuzluqla nəticələnən konsessiya layihələrinin bəzi konkret nümunələrini nəzərdən keçirək:

1. Botsvanada BOT formalı dəmir yolu layihəsi. 2000-ci illərdə Botsvana hökuməti konsessiya razılaşması hesabına Atlantik okeanın şərq sahilində yerləşən limanlar ilə dəmir yolu əlaqəsi yaratmaq məqsədilə BOT layihəsini reallaşdırmağa cəhd etdi. Lakin layihə bazar tələbinin kifayət qədər qiymətləndirilməməsi və etibarlı özəl tərəfdaşların cəlb olunmasında yaranmış çətinliklər səbəbindən problemlərlə üzləşdi. Nəticədə layihə qeyri-müəyyən müddətə təxirə salındı ki, bu da regionun iqtisadi inkişafına olduqca mənfi təsir göstərdi [11].

2. Böyük Britaniyada "M6 Toll" avtomobil yolu konsessiya layihəsi. Böyük Britaniyada konsessiya razılaşması olaraq icra edilmiş ilk ödənişli "M6 Toll" avtomobil yolunun tikintisi

AUDIT 2026, 2 (52), səh. 141-154.

AUDIT 2026, 2 (52), pp. 141-154.

АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 141-154.

yolun keçiricilik qabiliyyətinin həddindən yüksək planlaşdırılması səbəbindən ciddi tənqidlərə məruz qalmışdır. Faktiki göstəricilər əsasında müəyyən edilmişdir ki, yoldan istifadə edən istehlakçıların sayı proqnozlaşdırılanlardan xeyli azdır, bu da özəl tərəfdaşın ciddi maliyyə itkiləri ilə qarşılaşmasına və daha sonradan ölkədə bu qəbildən olan layihələrə marağın xeyli azalmasına səbəb olmuşdur [12].

3. Filippinin Manila şəhərində körpü ("Greenfield" layihəsi). Manila şəhərinin əsas körpü layihəsi olan bu layihə hazırlıq mərhələsinin doğru təşkil olunmaması, eyni zamanda dövlət və özəl tərəfdaşlar koordinasiya prosesinin düzgün reallaşdırılmaması nəticəsində ciddi problemlərlə üzləşmişdir. Ətraf mühitə əlaqədar və sosial təsirlərin tam təhlil olunmaması, eləcə də körpünün tikintisi üçün ayrılmış torpaq sahəsi ilə bağlı müəyyən məsələlərinin həllində gecikmələr layihənin qrafikdən xeyli geri qalmasına və xərclərin aşmasına səbəb olmuşdur [13].

4. Tanzaniyada liman layihəsi. Dar əs-Salam limanının tikintisi üzrə konsessiya layihəsi region üçün strateji əhəmiyyət kəsb etməsinə baxmayaraq, maliyyə və əməliyyat risklərinin düzgün qiymətləndirilməsi səbəbindən uğursuzluqla nəticələnmişdir. Qanunverici bazasındakı qeyri-müəyyənliklər və investorlar üçün əlverişsiz şərait potensial özəl tərəfdaşların ciddi narahatçılığı ilə nəticələnmişdir ki, bu da layihənin icrasında gecikmələrə və müqavilə şərtlərinə yenidən baxılmasına səbəb olmuşdur [14].

Bu nümunələr bir daha nəqliyyat sistemində konsessiya layihələri çərçivəsində bazar tələbinin qiymətləndirilməsi, risklərin idarə edilməsi və qanunverici bazanın ətraflı təhlilinə əsaslanaraq layihələrin təfərrüatlı şəkildə işlənilib hazırlanmasının və dəqiq planlaşdırılmasının vacibliyini göstərir.

Ümumilikdə və sırf nəqliyyat sistemində konsessiya razılaşmalarının əsas elementlərindən biri də konsessiya müddəti və onun müəyyən edilməsidir. Bu müddətin istər konsessioner, istərsə də konsedent üçün böyük önəm daşmasının başlıca səbəbi həmin müddət ərzində konsessiya obyektinin konsessionerin mülkiyyətinə (sahibliyinə) və istifadəsinə (sərəncamına) verilməsidir. Konsessiya müddəti özəl biznes tərəfindən yatırılmış investisiyaların qaytarılmasına kifayət etmədiyi üçün, həddindən artıq da müəyyən edilə bilər. Birinci halda zərəri konsessioner, digər halda isə cəmiyyət çəkir. Bu baxımdan, optimal konsessiya müddətinin müəyyən edilməsi nəqliyyat sistemində dövlət-özəl tərəfdaşlığı biznes-modelinin ən vacib elementlərindən biridir.

Konsessiyanın müddətinin müəyyən edilməsində iki əsas prinsipial metod (yanaşma) mövcuddur. Birinci konsessiya razılaşmasının icra olunacağı təsərrüfat sahəsindən irəli gələrək dünya təcrübəsinin təhlili əsasında, ikincisi isə öncədən hazırlanmış metodika və ya potensial konsessionerlərlə danışıqların aparılması əsasında müddətin müəyyən edilməsini nəzərdə tutur. Məsələn, birinci metoddan irəli gələrək dünya təcrübəsinin təhlili göstərir ki, avtomobil, dəmir yollarının və limanların tikintisi və istismarı üzrə standart konsessiya müddəti adətən 20-30 ildir. Bu rəqəm yeni layihə üçün istinad nöqtəsi kimi çıxış edə bilər. Hava limanı infrastrukturunun qurulması sahəsində isə konsessiya müddəti adətən 20-50 ildir [6,15]. Bu metod toplanmış təcrübə və məlumatlar əsasında səhv etmək ehtimalını azaltmağa və tender iştirakçıları üçün bərabər rəqabət şəraiti yaratmağa imkan verir. Bununla belə, bu metod konkret layihə şərtlərinə və ya ölkə iqtisadiyyatına tam uyğun olmaya bilər.

İkinci yanaşma (metod) layihənin investisiya həcmi, proqnozlaşdırılan keçiricilik (istismar) qabiliyyəti, investisiyaların indeksləşmə müddəti və risklərin bölüşdürülməsi kimi unikal xüsusiyyətləri nəzərə alaraq hər bir layihə üçün fərdi konsessiya müddətinin müəyyən edilməsini nəzərdə tutur. Bu yanaşma özündə dövlət və özəl tərəfdaş arasında maraqların balansını

AUDIT 2026, 2 (52), səh. 141-154.

AUDIT 2026, 2 (52), pp. 141-154.

АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 141-154.

təmin edəcək optimal konsessiya müddətinin müəyyən edilməsi üçün iqtisadi modelləşdirmə və xərc təhlilini cəmləşdirə bilər.

Bəzi hallarda konsessiyanın müddəti potensial konsessionerlərlə danışıqlar yolu ilə də müəyyən edilə bilər ki, bu da onların təklifləri və layihədə iştirak şərtlərinin nəzərə alınmasına imkan verir.

Bəzən konsessiya müddəti hökumət tərəfindən əvvəlcədən müəyyən edilə bilər və ya konsessionerin seçilməsi meyarlardan biri kimi çıxış edə bilər.

Xüsusilə qeyd etmək lazımdır ki, uzun konsessiya müddəti konsessionerə sərf etdiyi kimi konsedent (dövlət) üçün bir o qədər maraqlı deyil. Buna görə də, hər bir konsessiya razılaşması zamanı tərəflər arasında maraqların balansı təmin edəcək konsessiya müddəti müəyyən edilməli, bu müddət və ona yenidən baxılmasına dair müddəalar müqavilə mətnində təsbit edilməlidir.

Konsessiya müddətinin müəyyən edilməsi ilə bağlı çətinliklərdən biri də konsessionerin fəaliyyətində xüsusi şərtlərin olması ilə bağlıdır. Bir qayda olaraq, konsessiya müqaviləsi konsessionerə bütün konsessiya müddətində və bütün konsessiya məkanında işlər görmək və xidmətlər göstərmək kimi müstəsna hüquqlar verir. Lakin istisna hallar da mövcuddur. Belə ki, konsedent konsessionerə layihənin ilkin dövründə müstəsna hüquqlar verə bilər ki, bu dövr ümumi konsessiya müddətindən daha az ola bilər. Bu digər subyektlərin də bazara daxil olmaq və xidmətlərin göstərilməsində konsessionerə rəqabət aparmaq imkanını verir. Belə bir addımın atılmasında əsas məqsəd konsessionerin bazarda ola biləcək inhisarçı davranışının qarşısının alınmasıdır.

Nəqliyyat sistemində konsessiya müddətinin uzun olması hər iki tərəfdaş üçün investisiyaların və gəlirlərin proqnozlaşdırılması nöqtəyi-nəzərindən müəyyən çətinliklər yaradır. Bir çox ekspertlərin fikrincə bu sahə üzrə konsessiya müddətinin aşağı (20 il) salınmasına gətirib çıxara bilər. Lakin daha qısa konsessiya müddəti konsessionerin qoyduğu investisiyaları faizləri ilə birlikdə geri qaytarması üçün gəlirlilik normasının artırılmasını tələb edir. Bu isə öz növbəsində dövlət subsidiyalarının verilməsi və ya infrastruktur obyektində göstərilən xidmətlərin qiymətinin (tarifinin) artırılması hesabına təmin edilə bilər [6].

Qoyulmuş kapitalın sürətli indeksləşməsinə təmin edə biləcək digər potensial üsul layihənin cəmiyyət üçün sosial-iqtisadi faydasının azaldılması, yəni ətraf mühitin qorunmasına, küy səviyyəsinə, infrastruktur obyektinin istismar xarakteristikasının aşağı salınmasına və s. olan tələblərin yumşaldılması ola bilər. Lakin bu addımlar və ya göstərilən xidmətlərin qiymətinin (tarifinin) artırılması konsessiya layihəsinin ictimai faydalılığı nöqtəyi-nəzərindən arzu edilən deyil.

Beynəlxalq təcrübədə konsessiya müddətinin öncədən müəyyən olunmadığı, bu müddətin müəyyən şərtlər və ya göstəricilərin əldə edilməsindən asılı olduğu konsessiya razılaşmaları da mövcuddur [16]. Bu razılaşmalar çox vaxt dəyişən və ya “üzən” müddətli konsessiya adlandırılır. Bu cür yanaşma, iqtisadi mühitdəki dəyişikliklərə çevik uyğunlaşmağa və hər iki tərəfdaş üçün riskləri azaltmağa imkan verir.

Nəqliyyat sistemində müddətsiz konsessiya razılaşmaları bir sıra üstünlüklərə malikdir. Əvvəla, belə model investorlar üçün riskləri azaldır, belə ki, özəl tərəfdaş əmin olur ki, konsessiya müddəti investisiyaların qaytarılması və mənfəət əldə etmək üçün kifayət qədər uzun olacaq, hətta layihə gözlənilməz çətinliklərlə üzləşsə belə. Digər tərəfdən, bu mexanizm hökumət üçün də çeviklik yaradır: əgər layihə gözləniləndən daha uğurlu olar və vaxtından əvvəl özünü ödəyərsə, konsedent (dövlət tərəfdaşı) konsessiya müddətini azaltmaqla infrastrukturu daha tez öz mülkiyyətinə və istismarına qaytara bilər. Bundan əlavə, müddətsiz konsessiya konsessionerləri daha səmərəli fəaliyyət göstərməyə, layihənin idarə olunmasını optimallaşdırmağa və

AUDIT 2026, 2 (52), səh. 141-154.

AUDIT 2026, 2 (52), pp. 141-154.

АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 141-154.

müəyyən edilmiş hədəflərə daha tez nail olmağa təşviq edir.

Müddətsiz konsessiyalara müxtəlif nəqliyyat layihələrində, o cümlədən dəmir yollarının, limanların və avtomobil yollarının tikintisi və istismarı layihələrində tez-tez rast gəlinir. Məsələn, Asiya və bəzi Latin Amerikasına ölkələrində konsessiya müqaviləsində müddət olaraq, konsessionerlərin öncədən müəyyən edilmiş konkret gəlirlilik norması və ya sərnişin (yük) dövriyyəsi göstəricisinə nail olması faktı müəyyən edilir.

Yuxarıda qeyd edilən üstünlüklərlə yanaşı, müddətsiz konsessiya razılaşmaları müəyyən çatışmazlıqlara da malikdir. İlk növbədə, idarəetmə baxımından əlavə çətinliklər yarana bilər. Belə ki, müqavilə şərtlərinə riayət olunmasına nəzarət və monitoring prosesinin səmərəli təşkili daha mükəmməl idarəetmə və hesabatlılıq mexanizmlərinin mövcudluğunu tələb edir. Digər tərəfdən, konsessiya müddətinin qeyri-müəyyənliyi layihə büdcəsi ilə bağlı gözlənilməz dəyişikliklərə səbəb ola və dövlət qurumlarının uzunmüddətli maliyyə axınlarını planlaşdırmasını çətinləşdirə bilər.

Müddətsiz konsessiya razılaşmalarının çatışmazlıqları və onların həllinə dair tezislər inkişaf etmiş qərb ölkələrində fəal müzakirə olunmaqdadır. Bu müzakirələrin əsas səbəbi bir tərəfdən ümumilikdə konsessiya razılaşmalarının müddətinin müəyyən edilməsinə dair metodiki çətinliklərin olması, digər tərəfdən isə Avropa məkanında olan reallıqlar - konsessiya müddətinin müqavilə ilə müəyyən edilməsinə baxmayaraq layihənin gedişatında həmin müddətin tez-tez dəyişdirilməsidir [6].

Digər tərəfdən müddətsiz konsessiya razılaşması o ölkələr üçün aktualdır ki, həmin ölkələrdə konsessiya müddəti qanunvericilik səviyyəsində layihənin cari rentabelliyyindən (gəlirlilik) asılıdır (məs: Fransa). Belə olduqda, tenderin təşkili zamanı konsedent infrastrukturadan istifadə tariflərinin maksimal həddini (məs: ödənişli yoldan istifadəyə görə tarifləri) öncədən müəyyən edir və hər bir namizəd layihə üçün hesabladığı xalis diskontlaşmış dəyər (net present value - NPV) əsasında təkliflərini təqdim edir. Tender nəticəsində seçilən özəl tərəfdaş layihəni klassik sxem üzrə reallaşdırır və yol infrastrukturunun istifadəçilərindən ödəniş cəlb edir. Bu zaman konsessiya müddəti özəl tərəfdaşın əldə etdiyi gəlirlərin xalis diskontlaşdırılmış dəyərin (NPV) müqavilədə əvvəlcədən müəyyən edilmiş səviyyədə çatdığı anda bitir.

Müddətsiz konsessiya razılaşmalarına alternativ yanaşma Latin Amerikasına ölkələrində formalaşmışdır. İlk dəfə Çilidə tətbiq olunan bu model sonradan regionun digər dövlətlərində də geniş istifadə olunmuşdur. Yanaşmanın mahiyyətini konsessiya müddətinin müəyyən edilməsində tətbiq edilən xüsusi mexanizm təşkil edir. Belə ki, nəqliyyat infrastrukturundan istifadə tarifləri (məsələn, ödənişli yollardan istifadə tarifləri) və diskont dərəcəsi əsasında maliyyə balanslaşdırılması aparılır. Bu metod konsessiya müqaviləsinin şərtlərini mövcud iqtisadi reallıqlara uyğunlaşdırmağa, eyni zamanda konsedent, konsessioner və infrastruktur istifadəçilərinin maraqlarının balanslaşdırılmış şəkildə təmin olunmasına imkan yaradır [17].

Latin Amerika yanaşmasının mühüm xüsusiyyəti ondadır ki, tender iştirakçıları yalnız investisiya və əməliyyat öhdəlikləri ilə kifayətlənməyərək əlavə parametrlər üzrə də təkliflərini təqdim edirlər. Bu parametrlərə infrastruktur obyektindən istifadəyə görə ödənişin həcmi və diskont dərəcəsi daxildir. Belə ki, potensial konsessionerlər müqavilədə ödənişli avtomobil yolu və ya dəmir yolu infrastrukturundan istifadə üçün tətbiq olunacaq minimum tarifləri göstərir, həmçinin xalis diskontlaşdırılmış dəyərin hesablanması üçün nəzərdə tutduqları diskont dərəcəsini irəli sürürlər. Bu göstəricilər layihəyə yatırılmış investisiyaların diskontlaşdırılması və konsessiya müddətinin müəyyənləşdirilməsi üçün əsas hesab olunur.

AUDIT 2026, 2 (52), səh. 141-154.

AUDIT 2026, 2 (52), pp. 141-154.

АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 141-154.

Konsessiya müddəti, öz növbəsində, əvvəlcədən müəyyən edilmir. O əldə olunmuş maliyyə nəticələrindən asılı olaraq dinamik şəkildə müəyyən edilir. Beləliklə, konsessiya qoyulmuş investisiyaların qaytarılması (diskontlaşması) və razılaşdırılmış mənfəətin əldə edilməsi üçün lazım olan vaxta qədər davam edir.

Latin Amerika yanaşması bir sıra üstünlüklərə malikdir. Əvvəla, bu model konsessioner üçün elastiklik yaradır: layihə əvvəlcədən müəyyən edilmiş maliyyə hədəflərinə çatdıqda başa çatdırılır ki, bu da investor üçün qeyri-müəyyənliyi azaldır. Digər tərəfdən, minimal ödəniş həcmi və diskont dərəcəsi kimi meyarların tətbiqi tender iştirakçılarını dövlət və istifadəçilər üçün daha sərfəli şərtlər təqdim etməyə həvəsləndirir. Bu yanaşma, həmçinin istehlakçılara ədalətli və keyfiyyətli xidmət göstərilməsinə şərait yaradır, çünki infrastrukturadan istifadəyə görə müəyyənləşdirilən aşağı tariflər onun əlçatanlığını təmin edir. Bundan əlavə, konsessiyanın maliyyə sərhədlərinin dəqiq müəyyən olunması prosesin şəffaflığını artırır və müqavilə şərtlərinin tərəflər üçün aydın şəkildə anlaşılmasına imkan verir.

Latin Amerikasının ölkələrinin təcrübəsi bu modelin praktik tətbiqini aydın göstərir. Çilidə avtomobil yollarının və dəmir yollarının modernləşdirilməsi üzrə iri layihələrdə konsessiya müddəti layihənin gəlirliliyindən (NPV göstəricisindən) asılı olaraq müəyyən edilmişdir. Kolumbiyada “Dördüncü nəsil (4G)” dövlət proqramı çərçivəsində avtomobil və dəmir yolu layihələri eyni prinsiplər əsasında həyata keçirilmişdir. Peruda isə limanların və dəmir yolu şəbəkələrinin modernləşdirilməsi zamanı istehlakçılar üçün minimal tariflərin müəyyənləşdirilməsi və diskont dərəcəsinə əsaslanan konsessiya müddəti modeli tətbiq olunmuşdur.

Bununla yanaşı, Latin Amerika yanaşmasının bir sıra çatışmazlıqları da mövcuddur. Ən böyük problemlərdən biri konsessiya şərtlərinin müəyyənləşdirilməsi üçün mürəkkəb maliyyə modelləşdirilməsinə ehtiyacın olmasıdır. Həmçinin risklərin düzgün qiymətləndirilməməsi və ya tələb səviyyəsinin yanlış müəyyənləşdirilməsi nəticəsində proqnozlaşdırılan və faktiki gəlirlər arasında balans pozula bilər. Bundan əlavə, maliyyə göstəriciləri ilə manipulyasiya riskini aradan qaldırmaq üçün dövlət orqanları tərəfindən sərt nəzarət mexanizmləri tətbiq etməlidir.

Ümumilikdə, Latin Amerikasının təcrübəsində istifadə olunan bu metodika, xüsusilə nəqliyyat infrastrukturunu ilə bağlı layihələrdə yüksək adaptasiya və səmərə əldə etmək imkanları yaradır. Onun uğurlu tətbiqi konsessiya prosesində iştirak edən bütün tərəflərin maraqlarının balanslaşdırılmasına şərait yaradır [18].

Nəqliyyat sistemində konsessiya tenderlərinin təşkili və keçirilməsi prinsipləri

İstər nəqliyyat sistemində, istərsə də digər sahələrdə uğurlu konsessiya layihələrinin reallaşdırılmasının ən vacib kriteriyalarından biri də konsessionerin seçimidir. Bu prosesin əsasında tenderin keçirilməsi nəticəsində konsessionerin seçilməsi durur ki, nəticədə infrastruktur layihəsinin reallaşdırılması üçün daha yüksək ixtisaslaşmış özəl tərəfdaş müəyyən edilmiş olur. Proses layihənin icra edilməsi baxımından şəffaflıq, rəqabətlik və ədalətlik prinsipləri ilə təmin olunmalıdır.

Tenderin təşkili və keçirilməsi bir sıra mərhələlərdən ibarətdir [19, 20]:

1. Planlaşdırma və tenderin keçirilməsinə hazırlıq mərhələsi. Bu mərhələdə dövlət orqanı(ları) aşağıda sadalananları təmin edir:

- layihənin əsas məqsədi, onun xüsusiyyətləri, parametrləri və gözlənilən nəticələr müəyyən edilir;

- nəzərdə tutulan maliyyələşmə mexanizmləri, risklərin və öhdəliklərin bölüşdürülməsi

AUDİT 2026, 2 (52), səh. 141-154.

AUDIT 2026, 2 (52), pp. 141-154.

АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 141-154.

prinsipləri, müddət və əsas səmərəlilik göstəricilərini özündə cəmləşdirmiş konsessiya razılaşmasının əsas şərtləri müəyyən edilir;

- tələbin təhlili, texniki və maliyyə qiymətləndirilməsini özündə cəmləşdirmiş ilkin bazar tədqiqi (feasibility study) həyata keçirilir;

- tenderdə iştirak şərtləri, konsessioner tərəfindən təklifin verilməsi və təklifin qiymətləndirilməsi prinsiplərini özündə cəmləşdirən tender sənədləri formalaşdırılır.

2. Tender sənədlərinin media və ya kütləvi informasiya vasitələrində dərc olunması. Müvəkkil dövlət orqanı(ları) rəsmi olaraq tenderin başlandığını elan edir və tender sənədlərini ictimai platformalarda yerləşdirir. Bu isə öz növbəsində mümkün qədər daha çox potensial tender iştirakçıları cəlb etmək imkanı yaradır. Bu mərhələdə potensial konsessionerlər tender və onda iştirak şərtlərinə dair öz suallarını dövlət orqanına ünvanlanmaq imkanı əldə edirlər.

3. İlkin qiymətləndirmə mərhələsi (Pre-Qualification). Tenderin səmərəliliyini artırmaq üçün adətən müvəkkil dövlət orqanı tərəfindən iştirakçıların ilkin qiymətləndirilməsi həyata keçirilir ki, bu aşağıda qeyd olunan kriteriyaların qiymətləndirilməsini nəzərdə tutur:

- maliyyə dayanıqlığını;
- oxşar layihələrdə iştirak təcrübəsi;
- texniki imkanların mövcudluğu.

Bir qayda olaraq ilkin tələblərə cavab verən şirkətlər növbəti mərhələyə keçmiş olur.

4. Tenderdə iştiraka dair bildirişin təqdim olunması. Bu mərhələdə potensial konsessionerlər tenderdə iştirak etmək istədiklərinə dair rəsmi müraciət edir və bununla bərabər aşağıda qeyd olunanları təqdim edirlər:

- maliyyə şərtləri (məs: dövlət tərəfindən maliyyə dəstəyinin minimal həcmi və ya infrastruktur istifadəçiləri tərəfindən ödənişlərin maksimal həcmi);
- texniki əsaslandırma (layihənin reallaşdırılması metodları, işlərin qrafiki, innovativ həllərin tətbiqi perspektivləri);
- sair vacib detallar, məsələn, layihənin və risklərin idarə edilməsi planı.

5. Təkliflərin qiymətləndirilməsi və qalibin müəyyən edilməsi mərhələsi. Bu mərhələdə təkliflərin təhlili üçün hökumət orqanlarından ibarət komissiya formalaşdırılır. Təhlil prosesi özündə aşağıda qeyd olunanları cəmləşdirir:

- texniki əsaslandırmanın qiymətləndirilməsi: təklif olunan layihə nə dərəcədə qoyulmuş tələblərə cavab verir və qarşıya qoyulmuş hədəflərə nail ola bilərmə;
- maliyyə qiymətləndirilməsi: təklif olunmuş bütün şərtlərin, yəni nəqliyyat infrastrukturundan istifadə tarifləri, gəlirlilik dərəcəsi, investisiyaların həcmi ətraflı təhlil edilir;
- daha öncədən müəyyən edilmiş kriteriyalar: minimal dəyər, dövlət üçün maksimum mənfəət və ya innovativ həll yolları əsasında qalib müəyyənləşdirilir.

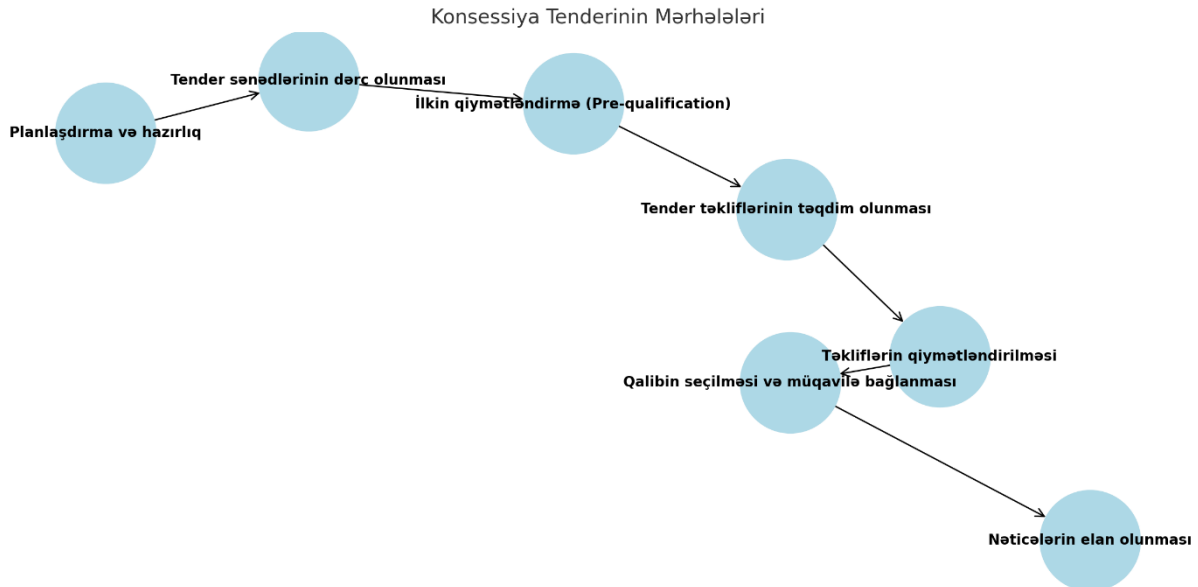
6. Konsessiya müqaviləsinin imzalanması. Qalib özəl tərəfdaş müəyyən edildikdən sonra onunla yekun danışıqlar aparılır, müqavilənin təfərrüatları dəqiqləşdirilir və sənəd hər iki tərəfdaş tərəfindən imzalanır. Bu mərhələdə, eyni zamanda maliyyə planı da hazırlana və öhdəliklərin icrasına nəzarət mexanizmi razılaşdırıla bilər.

7. Nəticələrin elan olunması və kütləvi informasiya vasitələri ilə dərc edilməsi. Tender nəticələri tender prosedurunun şəffaflığını təmin etmək üçün dərc olunur. Lazım gələrsə, bu mərhələdə tenderin gedişi və seçim meyarları haqqında maraqlı tərəflərə təfərrüatlı hesabat təqdim olunur.

Tenderin təşkili və keçirilməsi mərhələlərdən vizual ardıcılıq sxemi şəkil 1-də öz əksini tapmışdır.

Şəkil 1.

**Konsessiya tenderinin təşkili və keçirilməsi mərhələlərindən vizual ardıcılıq sxemi
(müəllif tərəfindən tərtib edilmişdir)**



Konsessioner seçiminin uğurlu hesab olunması bir sıra prinsiplərə əsaslanır. İlk növbədə, şəffaflıq təmin edilməli, bütün maraqlı tərəflərin tender proseduru barədə dolğun məlumat əldə etmək imkanı olmalıdır ki, bu da korrupsiya və haqsız rəqabət risklərini minimuma endirir. Bundan əlavə, rəqabətli mühitin yaradılması vacibdir, çünki tender iştirakçılarının çoxluğu dövlət və istehlakçılar üçün daha əlverişli şərtlərin formalaşmasına şərait yaradır. Digər mühüm amil qiymətləndirmə meyarlarının, o cümlədən KPI indikatorlarının dəqiq müəyyən edilməsidir. Beləliklə, iştirakçılar qalibin hansı əsaslarla seçiləcəyini əvvəlcədən bilir və təkliflərini həmin çərçivədə formalaşdırırlar. Eyni zamanda, tender prosesində elastiklik də vacibdir: zərurət yaranıqda layihənin səmərəliliyini artırmaq üçün prosedur və şərtlərə müəyyən dəyişikliklər edilməlidir.

Uğurlu konsessioner seçiminə dair beynəlxalq təcrübə də maraqlı nümunələr təqdim edir. Məsələn, Meksikada Toluka Aeroportu layihəsində seçim prosesi ətraflı texniki və maliyyə tələbləri əsasında aparılmış və nəticədə əhəmiyyətli dərəcədə investisiya cəlb olunaraq infrastrukturun təkmilləşdirilməsinə nail olunmuşdur [21]. Çilidə isə ödənişli avtomobil yolu layihəsi zamanı yoldan istifadəyə görə rüsumların sosial məqbulluğu tender şərtlərinə daxil edilmiş, bu isə dövlət, investor və ictimaiyyət arasında konsensusa gətirib çıxarmışdır [22].

Ümumilikdə, nəqliyyat sistemində konsessiya razılaşmaları infrastrukturun inkişafı üçün özəl investisiyaların cəlb edilməsinə imkan verən mühüm alət kimi çıxış edir.

Y E K U N

Nəqliyyat sistemində konsessiya razılaşmaları dövlət-özəl tərəfdaşlığı çərçivəsində infrastrukturun inkişafı və maliyyələşdirilməsində səmərəli mexanizm kimi çıxış edir. Onlar yalnız yeni obyektlərin tikintisini və mövcud şəbəkələrin modernləşdirilməsini deyil, həm də iqtisadi və sosial problemlərin həllini təmin etməklə dövlətin dayanıqlı inkişaf strategiyalarında mühüm yer tutur.

AUDİT 2026, 2 (52), səh. 141-154.

AUDIT 2026, 2 (52), pp. 141-154.

АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 141-154.

İqtisadi baxımdan konsessiya mexanizmləri dövlət büdcəsinin yükünü azaldaraq böyük həcmdə özəl investisiyaların cəlb edilməsinə imkan verir, layihələrin daha qısa müddətdə reallaşdırılmasını təmin edir və yeni iş yerlərinin yaradılması ilə iqtisadi artımı stimullaşdırır. Sosial müstəvidə isə xidmətlərin keyfiyyətinin yaxşılaşdırılması, təhlükəsizliyin artırılması, regionların izolyasiyasının azaldılması və sosial ədalətlik mexanizmlərinin tətbiqi kimi üstünlüklər diqqəti cəlb edir. Avropada yüksək sürətli dəmir yollarının konsessiya əsasında inkişafı səyahət müddətini əhəmiyyətli dərəcədə azaldaraq vətəndaşların həyat keyfiyyətini yaxşılaşdırmışdır [23]. Eyni zamanda, Afrikada konsessiya çərçivəsində salınan nəqliyyat dəhlizləri kənd bölgələrinin limanlara çıxışını təmin etməklə beynəlxalq ticarət imkanlarını genişləndirmişdir [24].

Sistəmlilik baxımdan konsessiya layihələri ölkənin rəqabət qabiliyyətini gücləndirir, logistika imkanlarını genişləndirir, ekoloji üstünlüklər yaradır və uzunmüddətli iqtisadi fayda və dayanıqlılığını təmin edir. Beynəlxalq təcrübənin təhlili göstərir ki, BOT, BOOT, Brownfield və müddətsiz konsessiya modelləri nəqliyyat sektorunda risklərin bölüşdürülməsi və investisiyaların səmərəliliyinin artırılması baxımından uğurlu alətlərdir. Xüsusilə Latın Amerikasına təcrübəsində tətbiq edilən NPV-yə əsaslanan müddətsiz konsessiya modeli iqtisadi dəyişkənliklərə qarşı çevikliyi artırmaqla maraqların balanslaşdırılmasına və layihələrin dayanıqlılığına mühüm töhfə verir.

Azərbaycanda bu mexanizmin daha geniş tətbiqi üçün hüquqi və institusional çərçivənin təkmilləşdirilməsi, beynəlxalq təcrübələrin lokallaşdırılması və potensial konsessionerlə açıq dialoqların təşviqi strateji əhəmiyyət daşıyır.

İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI:

1. G.A. Hodge, C. Greve, A.E. Boardman, (Eds.). International Handbook on Public-Private Partnerships. Edward Elgar Publishing, 2010.
2. E.R. Yescombe. Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance, 2nd ed. Elsevier, 2011.
3. S.Y. Müslümov, F.M. Mirzəyev. Dövlət-özəl tərəfdaşlığı və onun sosial-iqtisadi problemlərin həllində rolu: dünya təcrübəsinin təhlili. «Audit» elmi-praktiki jurnalı, №1 2024, s 49-63. DOI: <https://doi.org/10.59610/bbu1.2024.1.4>
4. A.M. Əsədov, F.M. Mirzəyev. Nəqliyyat sistemində dövlət-özəl tərəfdaşlığı: müxtəlif modellərin oxşar və fərqli xüsusiyyətləri. “Azərbaycan Dövlət İqtisad Universitetinin Elmi Xəbərləri” jurnalı, İl 13, Cild 13, aprel-iyun 2025. s.38-56. DOI: <https://doi.org/10.30546/-UNECSR.2025.13.1010>
5. F.M. Mirzəyev, G.T. Əhmədova. Azərbaycanın nəqliyyat sistemində dövlət-özəl tərəfdaşlığının perspektivləri: dayanıqlı inkişafa aparən yol. 13-14 dekabr 2024-cü il / “Yeni dövrdə təhsil və tədqiqat fəaliyyəti: reallıqlar və çağırışlar” mövzusunda II Beynəlxalq elmi konfransın materialları, III cild. Mingəçevir Dövlət Universiteti, s. 72-76.
6. В.Г. Варнавский. Концессии в транспортной инфраструктуре: теория, практика, перспективы. Монография. Москва. 2002.
7. N. Tynan. Private Participation in the Rail Sector - Recent Trends. Washington, D.C. The World Bank. 1999. P.3.

AUDIT 2026, 2 (52), səh. 141-154.

AUDIT 2026, 2 (52), pp. 141-154.

АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 141-154.

8. D. Sommer. Private Participation in Port Facilities - Recent trends. Washington, D.C. The World Bank. 1999. P.4
9. G.F. Silva. Private Participation in the Airport Sector - Recent Trends. Washington, D.C. The World Bank. 1999. P.3.
10. G.F. Silva. Toll Roads: Recent Trends in Private Participation. Washington, D.C. The World Bank. 2000. P.2.
11. B. Motshegwa, T. Molokwane. Assessing the Suitability of the Build Operate and Transfer Option to Botswana's Public Private Partnership Programme. The 2nd International Conference on Governance and Service Delivery in Developing Economies. 2019.
12. F. Villalba-Romero, Ch. Liyanage, A. Roumboutsos. Sustainable PPPs: A comparative approach for road infrastructure. Case Studies on Transport Policy, Volume 3, Issue 2. 2015. p.243-250.
13. J. Isolana. Public-Private Partnerships (PPP) in the Philippines: Issues and Prospects. Recent Trends in Arts and Social Studies Vol. 9. 2023.
14. E.C. Nwokorie. Public-Private Partnership Coordination: Lessons from Tanzanian Water Sector. In: Farazmand, A. (eds) Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance. Springer, Cham. 2018. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-319-31816-5_3548-1
15. В.С. Подгорнов. Зарубежный и отечественный опыт реализации проектов строительства платных автодорог на основе государственно-частного партнерства. Transport Business in Russia. 2012
16. F.M. Mirzəyev. Konsessiya dövlət-özəl tərəfdaşlığının ən geniş yayılmış mexanizmi kimi. AR İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzi, “İqtisadi islahatlar” elmi-analitik jurnalı, №1(10) 2024, s. 66-75.
17. E. Engel, R. Fischer, A. Galetovic. Least-Present-Value-of-Revenue Auctions and Highway Franchising. Journal of Political Economy, 109(5), 993-1020. 2001.
18. J. Luis Guasc, J.J. Laffont, St. Straub. Renegotiation of Concession Contracts in Latin America. International Journal of Industrial Organization. 2008.
19. World Bank. Public-Private Partnerships Reference Guide Version 3.0. Washington, DC: World Bank. 2017.
20. EPEC. The Guide to Guidance: How to Prepare, Procure and Deliver PPP Projects. European Investment Bank. 2011.
21. O. A. Rico Galeana. The privatisation of Mexican airports. Journal of Air Transport Management. 2008.
22. C. Vergara-Novoa, J.P. Sepúlveda-Rojas, M.D. Alfaro, P. Soto, P.A. Benitez-Fuentes. Analysis of revenues, costs and average costs of highway concessions in Chile. Transport Policy. 2020.
23. International Transport Forum. Private Investment in Transport Infrastructure: Dealing with Uncertainty in Public-Private Partnerships. OECD Publishing. 2017.
24. K.O. Sebitlo, T. Mbara, R. Luke. The state of South Africa's public-private partnership practices in transport projects: Problems and potential. Journal of Transport and Supply Chain Management. 2022.

AUDIT 2026, 2 (52), səh. 141-154.
AUDIT 2026, 2 (52), pp. 141-154.
АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 141-154.

Fuad Murvat Mirzayev,
Ph.D. (Econ.), Associate Professor,
National Aviation Academy,
ORCID ID: 009-0003-7097-6041
E-mail: fmirzayev@naa.edu.az
© F.M. Mirzayev, 2026

FUNDAMENTAL FOUNDATIONS OF CONCESSION AGREEMENTS IN THE TRANSPORT SYSTEM

A B S T R A C T

The purpose of the research is to investigate the forms of concession agreements, as well as the legal and institutional mechanisms of their application in the transport system within the framework of the public-private partnership (PPP) business model, and to identify opportunities for their effective implementation based on a comparative analysis of international experience.

The methodology of the research - the study is based on scientific abstraction, comparative analysis, synthesis and generalization, as well as systematization of international and national legal documents, analysis of practical cases of concession projects, and descriptive analysis.

The practical importance of the research - the results provide practical value for planning concession projects in transport infrastructure, organizing tender procedures, optimizing risk allocation, and increasing investment attractiveness. The findings can be applied both in governmental decision-making processes and in strategy development by potential concessionaires.

The results of the research - the study identifies the advantages and disadvantages of various concession models (BOT, BOOT, BTO, BOO, Brownfield, and perpetual concession), compares Latin American and European approaches, and systematically analyzes the stages of tendering procedures, the criteria for selecting concessionaires, and the socio-economic impacts of projects.

The originality and scientific novelty of the research lie in the analysis of the perpetual concession model as a flexible mechanism for adapting to economic changes, in highlighting its role in balancing stakeholder interests, and in evaluating its potential for application in Azerbaijan. The article also provides a theoretical and methodological justification of the principles of strategic planning, transparent evaluation, and effective risk management in the implementation of concession projects.

Keywords: public-private partnership (PPP), concession, transport, risk, tender, investment.

AUDİT 2026, 2 (52), səh. 141-154.
AUDIT 2026, 2 (52), pp. 141-154.
АУДИТ 2026, 2 (52), стр. 141-154.

*Мирзоев Фуад Мурват оглы,
доктор философии по экономике, доцент,
Национальная Академия Авиации,
ORCID ID: 009-0003-7097-6041
E-mail: fmirzayev@naa.edu.az
© Мирзоев Ф.М., 2026*

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ В ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЕ

Р Е З Ю М Е

Цель исследования - изучение форм концессионных соглашений, правовых и институциональных механизмов в транспортной системе в рамках модели государственно-частного партнёрства (ГЧП), а также определение возможностей их эффективного применения на основе сравнительного анализа международного опыта.

Методология исследования - научная абстракция, сравнительный анализ, синтез и обобщение, а также систематизация международных и национальных нормативно-правовых документов, анализ практических примеров концессионных проектов и дескриптивный анализ.

Практическая значимость исследования - полученные результаты имеют прикладное значение для планирования концессионных проектов в транспортной инфраструктуре, организации конкурсных процедур, оптимального распределения рисков и повышения инвестиционной привлекательности. Итоги статьи могут быть использованы как в процессе принятия решений государственными органами, так и при формировании стратегий потенциальными концессионерами.

Результаты исследования - выявлены преимущества и недостатки различных моделей концессий (BOT, BOOT, BTO, BOO, Brownfield и бессрочные концессии), проведено сравнение латиноамериканского и европейского подходов. Также системно проанализированы этапы конкурсных процедур, критерии выбора концессионера и социально-экономические эффекты проектов.

Оригинальность и научная новизна исследования заключаются в анализе бессрочной концессионной модели как гибкого механизма адаптации к экономическим изменениям, в выявлении её вклада в баланс интересов сторон, а также в оценке возможностей применения в условиях Азербайджана. Статья направлена на теоретико-методологическое обоснование принципов стратегического планирования, прозрачной оценки и эффективного управления рисками при реализации концессионных проектов.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, концессия, транспорт, риск, тендер, инвестиции.

*Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur:
11.02.2026
Təkrar işlənməyə göndərilmişdir:
18.03.2026
Çapa qəbul olunmuşdur: 27.04.2026*

*Дата поступления статьи в
редакцию: 11.02.2026
Отправлено на повторную
обработку: 18.03.2026
Принято к печати: 27.04.2026*

*The date of the admission of the article
to the editorial office: 11.02.2026
Send for reprocessing: 18.03.2026
Accepted for publication: 27.04.2026*