

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZIRLIYI

AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ

“MAGISTRATURA MƏRKƏZİ”

Əlyazması hüququnda

Əhmədova Ulduz Cavanşir qızının

“Kommersiya banklarının vasitəçilik əməliyyatlarının təkmilləşdirilməsi”
mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASIYASI

İstiqamətin şifri və adı: 060403 – Maliyyə

İxtisaslaşma: Bank işi

Elmi rəhbər

Dos. Babayev A.A.

Magistr proqramının rəhbəri

Dos. Babayev A.A.

“Bank işi”

kafedrasının müdiri

Prof. Məmmədov Z.F.

Bakı – 2015

MÜNDƏRİCAT

GİRİŞ	3
FƏSİL 1. Kommersiya banklarının vasitəçilik əməliyyatlarının nəzəri-metodoloji əsasları	6
1.1. Müasir şəraitdə kommersiya banklarının mahiyyəti və fəaliyyəti	6
1.2. Kommersiya banklarının fəaliyyət prinsipləri və funksiyaları	13
1.3. Kommersiya banklarının vasitəçilik əməliyyatlarının mahiyyəti və istiqamətləri	20
Fəsil II. Kommersiya banklarının ayrı-ayrı vasitəçilik əməliyyatlarının iqtisadi xarakteristikası	26
2.1. Lizing əməliyyatlarının əsas elementləri, növləri və həyata keçirilməsi	26
2.2. Faktoring və forfeyting əməliyyatları	46
2.3. Trast əməliyyatları	59
Fəsil 3. Lizing – Azərbaycanda vasitəçilik əməliyyatlarının ən perspektivli istiqamətidir	71
Nəticə	83
İstifadə olunmuş ədəbiyyat	86

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı. Məlum olduğu kimi banklar öz fəaliyyətlərində tarixən formalaşmış özünəməxsus xüsusiyyətlərə və mühüm əhəmiyyətə malik əməliyyatları yerinə yetirirlər: fiziki və hüquqi şəxslərin kreditləşdirilməsi, kassa və hesablaşma əməliyyatları, investisiyaların həyata keçirilməsi və s. Son vaxtlar kommersiya bankları qeyd olunanlardan əlavə vasitəçilik əməliyyatlarını da icra etməyə başlamışlar.

Mahiyyət etibarilə vasitəçilik əməliyyatları da digər əməliyyatlar kimi banka mənfəət gətirən əməliyyatlardır. Lakin digər əməliyyatlardan fərqli olaraq vasitəçilik əməliyyatlarında yalnız iki tərəf deyil, əlavə olaraq digər fiziki və ya hüquqi şəxslər iştirak edirlər.

Vasitəçilik əməliyyatları öz mahiyyətinə görə həm bankların, həm də müştərilərin mühüm maraq dairəsindədir. Buna səbəb aşağıdakılardır:

- vasitəçilik əməliyyatları əvvəlcədən təklif olunmuş xidmətlər əsasında qurulur və tənzimlənir, vasitəçilik əməliyyatlarının təqdim olunma qaydası, artıq onların konkret olaraq təklif olunduğu məqamda bank tərəfindən işlənmiş olur;
- bir çox hallarda ənənəvi əməliyyatlardan fərqli olaraq banklar tərəfindən həyata keçirilən vasitəçilik əməliyyatları müştərinin tələbatına daha çox uyğun gəlir;
- vasitəçilik əməliyyatlarının inkişaf etdirilməsi və təkmilləşdirilməsi ilə əlaqədar bankın bu əməliyyatlara meyli olması onun müştəri dairəsi genişləndirir;
- vasitəçilik əməliyyatları öz mahiyyətinə görə ənənəvi əməliyyatların bir çox növlərini özündə birləşdirir ki, bu da həm kommersiya bankının universallığını təmin edir, həm də bank risklərinin diversifikasiyasına imkan yaradır;
- vasitəçilik əməliyyatlarının kompleks xarakteri ilə bağlı bütövlükdə bank fəaliyyətinin səmərəliliyi yüksəlir, nəticədə fəaliyyətdən əldə olunan gəlirin məbləği artır;
- bir çox hallarda vasitəçilik əməliyyatlarının artırılması bankların fəaliyyətində yeni xidmət və fəaliyyət sahələrinin yaranmasını şərtləndirir.

Bir qayda olaraq kommersiya banklarının vasitəçilik əməliyyatları sırasında daha çox lizinq, faktoring və forfeyting, həmçinin trast əməliyyatları fərqləndirilir. Araşdırmalar aydın göstərir ki, postsovet illərində Azərbaycanda kommersiya banklarının vasitəçilik əməliyyatları sahəsindəki fəaliyyətinin ən inkişaf etmiş istiqaməti məhz lizinq fəaliyyətidir. Biz də vasitəçilik əməliyyatlarının həm nəzəri əhəmiyyətindən, həm də Azərbaycandakı praktiki reallıqlardan irəli gələrək tədqiqatımızda vasitəçilik əməliyyatları məhz bu istiqamətlərinə, onların da arasında konkret olaraq lizinq fəaliyyətinə üstünlük vermişik.

Magistr dissertasiyasının məqsədi kommersiya banklarının vasitəçilik əməliyyatlarının nəzəri və praktiki aspektlərinin açıqlanması və təhlili, həmçinin Azərbaycanda onların konkret istiqamətlərinin təkmilləşdirilməsi perspektivlərinin müəyyən edilməsidir.

Bundan irəli gələrək aşağıdakı vəzifələr qoyulmuşdur:

- kommersiya banklarının vasitəçilik əməliyyatlarının nəzəri-metodoloji əsaslarının işıqlandırılması, onların mahiyyətinin və strukturunun, funksiya və növlərinin dəqiqləşdirilməsi;
- vasitəçilik əməliyyatlarının bank xidmətləri bazarındakı əsas istiqamətlərinin öyrənilməsi;
- vasitəçilik əməliyyatlarının kommersiya banklarının əhəmiyyətli fəaliyyətinə təsirinin mahiyyəti və əhəmiyyətinin öyrənilməsi;
- Azərbaycanda kommersiya banklarının vasitəçilik əməliyyatlarının konkret istiqamətlərinin inkişaf perspektivlərinin, mümkün təkamül yollarının öyrənilməsi.

Tədqiqatın predmetini kommersiya banklarının vasitəçilik əməliyyatları zamanı yaranan iqtisadi münasibətlərinin öyrənilməsi təşkil edir.

Tədqiqatın obyekti. Magistr dissertasiyasının obyektini kommersiya banklarının vasitəçilik əməliyyatları təşkil edir.

Tədqiqatın metodoloji əsasını dialektik məntiq, sistemli və kompleks yanaşma müddəaları təşkil edir. İşdə elmi abstraksiya, təhlil və sintez, qruplaşdırma və müqayisə metodlarından istifadə edimişdir.

Tədqiqatın nəzəri əsasını iqtisadi nəzəriyyənin müddəaları, ölkə və xarici iqtisadçıların əsərləri, dövlət qanunvericiliyi aktları təşkil edir.

Tədqiqatın informasiya bazasını Azərbaycan Respublikasının Mərkəzi Bankının, Azərbaycan Lizing Şirkətləri Assosiasiyasının statistik və analitik məlumatları təşkil edir. Dissertasiya işində həm yerli, həm də xarici ədəbiyyatlardan istifadə olunmuşdur. Mövcud terminlərin izahı bu sahədə mövcud qanunvericilik bazasına əsaslanıb. Tədqiqat zamanı Azərbaycanın kommersiya banklarının elektron resurslarından istifadə olunmuşdur. Eyni zamanda məlumatların işlənməsi zamanı informasiya bazasının mümkün qədər yeni olması məqsədilə dövrü mətbuata da müraziət olunmuşdur.

Tədqiqatın elmi yeniliyi kommersiya banklarının vasitəçilik əməliyyatlarının konkret istiqamətlərinin məzmun və xüsusiyyətlərinin nəzəri hissəsinin açıqlanmasından, nəzəri hissənin praktikada gerçəkləşməsinin xüsusiyyətlərinin göstərilməsindən, Azərbaycanda kommersiya banklarının vasitəçilik əməliyyatlarının konkret istiqamətlərinin formalaşmasının müasir durumunun üzə çıxarılmasından, onların mümkün inkişaf perspektivlərinin müəyyən edilməsindən ibarətdir.

Tədqiqatın praktiki əhəmiyyəti ondan ibarətdir ki, Azərbaycanda kommersiya banklarının vasitəçilik əməliyyatlarının konkret istiqamətlərinin təşəkkül tapması, sonrakı inkişafı, müasir durumu və inkişaf perspektivləri təhlil olunur, öyrənilir və işıqlandırılır.

Tədqiqatın həcmi və quruluşu. Dissertasiya 90 səhifədən ibarətdir və aşağıdakı struktura malikdir: giriş, üç fəsil, 6 paraqraf, nəticə və ədəbiyyat siyahısı.

FƏSİL 1. Kommersiya banklarının vasitəçilik əməliyyatlarının nəzəri-metodoloji əsasları

1.1. Müasir şəraitdə kommersiya banklarının mahiyyəti və fəaliyyəti

Bildiyimiz kimi, bazar iqtisadiyyatına xas olan bazar sisteminin ilkin həlqəsi müstəqil bank müəssisələrinin şəbəkəsindən ibarətdir. Onların əsasını universal kommersiya bankları təşkil edir. Müasir bank sistemi hər bir inkişaf etmiş dövlətin maddi təsərrüfatının mühüm sahəsidir. İqtisadi həyatın mərkəzində olmaqla, istehsalçıların maraqlarına xidmət göstərməklə banklar sənaye ilə ticarət, kənd təsərrüfatı ilə nəqliyyat və tikinti arasında, iqtisadiyyatla əhali arasındakı əlaqələrə xidmət edirlər. Banklar hər hansı bir iqtisadi regionun və yaxud ölkənin atributu deyil. Onların fəaliyyət sahəsinin coğrafi, milli sərhədləri olmur, bank fəaliyyəti qlobal miqyaslar almışdır. Müasir cəmiyyətdə banklar ən müxtəlif əməliyyatlar yerinə yetirir. Onlar təkcə pul dövriyyəsini və kredit münasibətlərini təşkil etmir. Onların vasitəsilə iqtisadiyyatın maliyyələşdirilməsi, sığorta əməliyyatları, qiymətli kağızların alqı-satqısı, bəzi hallarda vasitəçilik əməliyyatları və əmlakın idarəedilməsi baş verir. Banklar məsləhətlər verir, iqtisadi inkişaf proqramlarının müzakirəsində iştirak edir, statistikanı aparır. Ümumiyyətlə isə, bazar iqtisadiyyatında kommersiya bankların fəaliyyətini maliyyə vasitəçiliyi kimi səciyyələndirmək olar. Maliyyə vasitəçiliyinin mahiyyəti sərbəst pul vəsaitlərin kreditordən borcalanlara istiqamətləndirilməsində vasitəçilikdən ibarətdir. Banklarla yanaşı bazarlarda pul vəsaitlərinin yerdəyişməsinə digər maliyyə-kredit qurumları da həyata keçirir, məsələn, investisiya fondları, sığorta şirkətləri, broker və diler firmaları və s. Lakin borc kapitallar bazarının subyektləri kimi bankları digər maliyyə vasitəçilərindən fərqləndirən iki cəhət mövcuddur. Birincisi, banklar üçün borc öhdəlikləri ilə ikili mübadilə səciyyəvidir. Onlar öz borc öhdəliklərini (depozitlər, əmanət şəhadət-namələri, əmanət sertifikatları və s.) yerləşdirib pul vəsaitləri cəlb edir və onları digərləri tərəfindən buraxılan borc öhdəliklərinə və qiymətli kağızlara yönəldir. Maliyyə broker və dilerləri öz fəaliyyətini həyata keçirdikdə öz öhdəliklərini buraxmır. İkincisi, bankları hüquqi və fiziki şəxslər qarşısında borc məbləği qəti müəyyən edilmiş şərtsiz öhdəliklərin qəbul edilməsi

fərqləndirir. Məsələn, müştərilərin vəsaitlərini hesablara və qoyuluşlara yerləşdirdikdə, depozit sertifikatlarını buraxdıqda və s. Bu cəhət bankları müxtəlif investisiya fondlarından fərqləndirir. Axırıncılar öz səhmlərini buraxmaqla vəsaitlər səfərbər edir. Borc məbləği qəti müəyyən edilmiş öhdəliklər banklar üçün çox risklidir, çünki bazar vəziyyətindən asılı olmayaraq tam məbləğdə ödənilməlidirlər. İnvestisiya şirkəti isə aktiv və passivlərinin dəyərinin dəyişməsilə bağlı bütün riskləri öz səhmdarları arasında bölüşdürür. Beləliklə, maliyyə vasitəçiliyinin mahiyyəti maliyyə tələblərin, məsələn, depozitlərin, əmanətçilərə satılması, həmçinin gəlirlərin işgüzarların, daşınmaz əmlak sahiblərinin və hökumətin tələblərilə investisiya edilməsi prosesidir. Bu proses iqtisadi sistemdə risk və qeyri-müəyyənlik dərəcəsini və deməli real faiz normasını və kapitalın dəyərini aşağı salır ki, nəticədə investisiyaların həcmi artır və həyat səviyyəsi yüksəlir. Bankların maliyyə vasitəçiləri kimi göstərdikləri işgüzar xidmətlər mal və xidmətlər və maliyyə investisiyalarına görə ödənişlərin təşkil edilməsinə xidmət edir və bununla da tədavi sahəsinin əsası kimi çıxış edir. Kommersiya bankları çoxfunksiyalı qurumlardır, onlar müştərilərinə ən geniş, ən dolğun maliyyə xidmətləri göstərir. Bununla onlar məhdud funksiyalar yerinə yetirən ixtisaslaşmış maliyyə-kredit qurumlarından fərqlənir. Kommersiya bankların başlıca rolu, yığımları olan fərdi şəxslərin üzləşdiyi riskin aşağı salınmasından ibarətdir. Kommersiya bankların başlıca fəaliyyət prinsipi işin real cəlb olunmuş resurslar çərçivəsində qurulmasıdır. Kommersiya bankı digər bankların nəfinə nağdsız ödənişlər keçirə, digər banklara kreditlər verə, nağd şəkildə öz müxbir hesablarındakı qalıq çərçivəsində pul ala bilər. Onda olan resurslardan artıq həcmdə müştərilərin hesablaşma hesablarında pul vəsaitlərini sərbəst yaratmaq imkanları məhduddur. Real cəlb olunmuş resurslar çərçivəsində fəaliyyət göstərmək o deməkdir ki, kommersiya bankı təkcə öz resursları ilə kredit qoyuluşları arasında kəmiyyət uyğunluğunu deyil, həm də bank aktivlərinin xarakterinin səfərbər edilmiş resursların xüsusiyyətinə uyğunluğuna nail olmalıdır. Bu ilk növbədə hər ikisinin müddətlərinə aiddir. Əgər bank vəsaitlərin əsasən qısa müddətə tələbli əmanətlər şəklində cəlb eləyirsə, onları əsasən uzunmüddətli borclara yönəldirsə, onda öz öhdəliklərinə görə onun fasiləsiz hesablaşmaq qabiliyyəti, yəni likvidliyi təhlükə altına düşmüş olur. Bank aktivlərində

yüksək riskli borcların çox olması resurslarının ümumi həcmində şəxsi kapitalın xüsusi çəkisinin artırılmasını bankdan tələb edir. Bank aktivlərinin onun passivlərinin normativlərinin müəyyən edilməsi və onların əməliyyatlarının tənzimlənməsi zamanı nəzərə alınmalıdır. Bu və ya digər spesifik bank əməliyyatlarının (ipoteka, investisiya və i.a.) həyata keçirilməsi imkanları, bank passivlərinin quruluşu ilə müəyyənləşir. Buna görə də, bu əməliyyatların şərtlərini və onları keçirə bilən banklara qarşı tələbləri işləyib hazırladıqda ilk növbədə diqqəti müvafiq passivlərin formalaşması mənbələrinə yönəltmək gərəkdir. Real cəlb olunmuş resurslar çərçivəsində bank müəyyən edilmiş iqtisadi normativləri yerinə yetirməklə öz aktiv əməliyyatlarının keçirilməsinə sərbəstdir. Başqa sözlərlə, aktiv əməliyyatların həcmi inzibati üsullarla məhdudlaşdırmaq olmaz. Bu cür məhdudiyyətlər birdəfəlik, fəvqəladə səciyyə daşıya bilər. Onların daima tətbiq edilməsi bank fəaliyyətinin kommersiya əsaslarını sarsıdır və buna görə də hətta restriksiya məzmunlu tənzimləmədə belə üstünlüyün iqtisadi tədbirlərə verilməsi daha düzgündür. Real cəlb edilmiş resurslar çərçivəsində işləmək prinsipi bankın kommersiya fəaliyyətinin özülü kimi onun bütün tələblərinə dəyişiklik gətirir.

Bankın depozit cəlb edilməsinə marağı güclənir, passivlər uğrunda əsl rəqabət inkişaf edir və bu kredit resurslarının hərəkətini vahid dövlət bankının inzibati buxovlarından azad edir. Passivlər uğrunda kəskin mübarizə bankları öz resurslarının səmərəli tətbiq sahələrinin axtarışını stimullaşdırır. Bank kapitalının ən mənfəətli və dinamik sahələrə real axını güclənir. Lakin burada onu da nəzərə almaq lazımdır ki, yüksək inflyasiya şəraitində məhz tədavül sahələri, yəni ticarət, möhtəkirlik, vasitəçilik, birjaçılıq daha mənfəətli olur və bank kapitalının bu sahələrə axını burada möhtəkir əməliyyatların güclənməsinə xidmət edir. Banklarda kredit planlaşması köklü şəkildə dəyişir. Bank fəaliyyətinin komersiyalaşması həm də kredit planlaşmasından imtina edilməsi demək deyil. Əksinə həm cari, həm uzunmüddətli kredit planlaşmanın əhəmiyyəti obyektiv səbəblərdən artmalıdır. Lakin planlaşmanın əsasını bank qoyuluşları deyil, resursları təşkil edir. Real cəlb edilmiş resurslar çərçivəsində işləmək prinsipi şəxsi likvidliyin qorunmasının təmin edilməsi tələbilə yanaşı kommersiya bankının yüksək dərəcədə iqtisadi sərbəstliyə malik olmasını tələb edir. İqtisadi sərbəstlik fəaliyyətinin

nəticələrinə görə tam iqtisadi məsuliyyətlə sıx bağlıdır. Buna görə də, kommersiya bankın fəaliyyətinin əsaslandırıcı digər mühüm prinsipi tam iqtisadi sərbəstlik prinsipi çıxış edir ki, o da bankın öz fəaliyyətinin nəticələrinə görə iqtisadi məsuliyyətini nəzərdə tutur. İqtisadi sərbəstlik şəxsi vəsaitlərdən və cəlb edilmiş resurslardan bankın müstəqil istifadəsini, müştəri və əmanətçilərin sərbəst seçilməsini, vergilər ödənildikdən sonra qalan gəlirlərin sərbəst istifadəsini nəzərdə tutur. Qüvvədə olan bank qanunvericiliyi bütün kommersiya banklarına şəxsi fondlar və gəlirlərdən istifadədə kifayət qədər iqtisadi sərbəstlik vermişdi. Bankın vergilər ödənildikdən sonra qalan gəliri (mənfəəti) səhmdarların ümumi iclasının qərarına uyğun olaraq bölüşdürülür. Banklar haqqında qanuna əsasən kredit təşkilatı dövlətin öhdəliklərinə məsuliyyət daşımır. Qanunvericilikdə nəzərdə tutulmuş hallardan başqa, kredit təşkilatı onun təsisat sənədlərində nəzərdə tutulmamış fəaliyyətin həyata keçirilməsinə məcbur edilə bilməz. Kredit təşkilatı qanunverici, icraedici və bələdiyyə fondlarından asılı deyil. Cari bank fəaliyyətilə bağlı qərarların qəbulunda heç bir dövlət orqanı kredit təşkilatının fəaliyyətinə müdaxilə edə bilməz. Kommersiya bankının iqtisadi məsuliyyəti onun cari gəlirlərilə məhdudlaşmır, onun kapitalına da şamil edilir. Özünün öhdəlikləri üzrə kommersiya bankı ona məxsus vəsaitlər və əmlakla məsuliyyət daşıyır. Amma bu, yalnız cəzanın şamil edildiyi aktivlərə aiddir. Özünün əməliyyatları üzrə bütün riski kommersiya bankı öz üzərinə götürür.

Kommersiya bankının müstəqil kredit, faiz və depozit siyasətini yuxarıda duran kredit qurumlarından asılı olmadan və maliyyə resursları bazarındakı vəziyyətə uyğun gəlməklə keçirməsi bank fəaliyyətinin digər prinsipidir. Müstəqil, mərkəzdən asılı olmayan kredit, faiz və depozit siyasətin keçirilməsi bankın iqtisadi sərbəstlik prinsipinin həyata keçirilməsinin zəruri şərtidir. Nəticələrə görə tam məsuliyyət daşımaqdan ötrü bank təkcə öz resurslarından istifadədə deyil, həm də borcların müddət və şərtlərinin müəyyən edilməsində, müxtəlif bank əməliyyatlarının keçirilməsində, kredit və depozitlər üzrə faizlərin müəyyən edilməsində də müstəqil olmalıdır. İqtisadi cəhətdən müstəqil olan kommersiya bankların kredit, depozit və faiz siyasətinə həddən artıq nəzarət edilməsi bankın iqtisadi sərbəstliyini məhdudlaşdırır və iqtisadi sahələr və

bölmələr arasındakı maliyyə resursların sərbəst axınını ləngidir. Kredit mərkəzin kommersiya bankların siyasətinə təsiri əsasən vasitəli səciyyəyə malik olmalıdır və inzibati üsullardan daha çox iqtisadi üsullarla keçirilməlidir. Müştərilərlə kommersiya bankının qarşılıqlı münasibətləri adi bazar münasibətləri kimi qurulmalıdır ki, bu da bank fəaliyyətinin növbəti prinsipidir. Borc verdikdə kommersiya bankı ilk növbədə öz kredit resurslarının sərfəli yerləşdirilməsini əldə rəhbər tutur. Ümumdövlət mənafeləri və yaxud keçirilən tədbirlərin böyük iqtisadi mahiyyəti kimi məfhumlar bank işinin kommersiya xarakterilə uyğun gəlmir və labüd olaraq likvidliyin böhranına və hətta iflasa gətirib çıxara bilər. Kommersiya bankları müəssisələrin təsərrüfat və maliyyə fəaliyyətinə ümumdövlət nəzarəti aləti ola bilməzlər. Eyni zamanda kommersiya bankları müxtəlif iqtisadi və ərazi qurumların ən altı təşkilatları kimi də çıxış edə bilməzlər. Bazara uyğunlaşmaq müştərilərə yanaşmada hər hansı bir tərəfkeşliyə, banka qarşı özbaşınalığa və qeyri-iqtisadi məcburiyyəti mümkünsüz edir. Bankın və onun bütün səhmdarlarının mənfəətin əldə edilməsində və balansın likvidli quruluşunun qorunmasında maraqlı olmaları kredit resurslarını məhz iqtisadi sərfəlikəsasında, inzibati bölgü deyil, yerləşdirilməsinə sövq edir. Bank fəaliyyətinin prinsipləri onu göstərir ki, onların fəaliyyətinin hərəkətverici qüvvəsini kapitalın hərəkəti əsasında mənfəətin əldə edilməsi təşkil edir. Kommersiya bankları bazarın tələbatları ilə uyğunlaşan hərəkətlərində sərbəstliyə malikdir. Onlar bu hərəkətlərin nəticələrinə görə təkcə cari gəlirlərlə deyil, həm də öz kapitalı ilə iqtisadi məsuliyyət daşıyır. Bütün bunlar kommersiya banklarını bazar münasibətlərinin tam mənalı subyektlərinə çevirir. Mərkəzdən kommersiya bankların fəaliyyətinin tənzimlənməsi əsasən vasitəli səciyyə daşıyır. Dövlət yalnız kommersiya banklarının borc kapitalları bazarında fəaliyyətinin qaydalarını müəyyən etməlidir. Bankların cari fəaliyyəti isə başlıca olaraq bazar mexanizmlərinin təsiri altında formalaşmalıdır. Bank fəaliyyətinin təşkilati və hüquqi formaları onun hüquqi şəxs kimi yaradılması, təşəkkülü və sonrakı iqtisadi inkişafının çox mühüm amilidir. Bu və ya digər formanın seçilməsindən sonralar şəxsi vəsaitlərin, borc vəsaitlərin cəlb edilməsinin artırılması imkanları, idarəetmə və deməli istehsal prosesinin təşkil edilməsinin xarakteri və xüsusiyyətləri, nəzərətin forma və növləri asılıdır. Bu isə bank fəaliyyətində az

əhəmiyyətə malik deyil. Fəaliyyətin təşkilati formalarından asılı olaraq banklar unitar, pay və səhmdar banklara bölünür.

Unitar banklar təkhakimlik əsasında qurulmuş və dövlət yaxud özəl şəxs olmasında yeganə sahibkarı olan bir qurumdur. Pay bankları isə müxtəlif fiziki və hüquqi şəxslərin onların şəxsi kapitalının formalaşmasında kollektiv, pay iştirakı əsasında təşkil olunur. Onların iki əsas növü məlumdur: ortaqlıq və səhmdar cəmiyyətləri. Hal-hazırda qüvvədə olan qanunvericiliyə görə unitar bankların yaradılması ölkəmizdə mümkün deyil, çünki bankın nizamnamə kapitalı ən azı üç iştirakçının vəsaitlərindən formalaşır. Kredit sistemi islahatının ilk mərhələsində kommersiya bankları başlıca olaraq pay əsasında, formalaşırdısa, müasir mərhələdə yeni yaranan banklar səhmdar cəmiyyətləri kimi fəaliyyət göstərir. Pay bankları isə tədricən səhmdar banklara çevrilir. Səhmdar banklar üçün səciyyəvi hal ondan ibarətdir ki, onun kapitalının sahibi cəmiyyətin, yəni bankın özüdür. Pay kommersiya bankları isə hüquqi şəxs kimi öz kapitalının sahibi deyil, çünki payların (ortaqların) hər birisi kapitaldakı payına mülkiyyət hüququnu özündə saxlayır, banka vermir. Pay kommersiya bankları məhdud məsuliyyətli ortaqlılar kimi təşkil olunur. Burada hər ortağın, payçının məsuliyyəti bankın ümumi kapitalında onun iştirakının həcmilə məhdudlaşır, hər bir payçıya qiymətli kağızlara aid edilməyən şəhadətnamə verilir. Payçı bankın digər iştirakçıların razılığı ilə öz payını və yaxud onun bir hissəsini bankın digər payçılarna və üçüncü şəxsə güzəştə gedə bilər. Belə hallarda payla birlikdə hüquq və vəzifələr də digər şəxsə keçir. Hər bir ortağın payı ortaqlıq tərəfindən də alınə bilər, lakin o, bir il ərzində onu digər ortaqlara və yaxud üçüncü şəxsə ötürməlidir. Pay bankın nizamnamə kapitalı mövcud iştirakçıların paylarının artırılması və yaxud yeni ortaqların qəbul edilməsi ilə artırılə bilər. Yeni iştirakçıların qəbul edilməsi və onların bankın nizamnamə kapitalına edəcəkləri qoyuluşların həcmi barədə məsələ ortaqların ümumi yığıncağında həll edilir. Məhdud məsuliyyətli ortaqlılıqlar kimi yaradılmış banklar bir qayda olaraq səhm və istiqraz buraxmaq hüququna malik deyillər. Əksinə, səhmdar cəmiyyətləri şəklində fəaliyyət göstərən kommersiya bankların nizamnamə kapitalı, hüquqi və fiziki şəxslər arasında yerləşdirilən bərabər nominal dəyərli səhmlərə bölünür. Bankın öhdəlikləri üzrə səhmdarlar yalnız ümumi nizamnamə

kapitalına özlərinin iştirakı hüduurlarda məsuliyyət daşıyırlar. Səhmdarlar bankdan öz paylarının geri qaytarılmasını tələb edə bilməzlər. Bu, əlbəttə ki, bankın sahibliyi öz etibarlılığını artırır və onun likvidliyinin idarə edilməsi üçün möhkəm zəmin yaradır. Səhmdar banklar açıq və ya qapalı tipli ola bilər. Qapalı səhmdar bankları səhmləri yalnız səhmdarların əksəriyyətinin razılığı olduqda əldən-ələ keçə bilər. Açıq bankların isə məhz sər-bəst yerləşdirilmə və satış üçün nəzərdə tutulur. Buna açıq abunə deyilir. Abunə o vaxt açıqdır ki, qiymətli kağızların alıcılarının siyahısı emitent bankın təsisçiləri və ya rəhbər orqanları tərəfindən əvvəlcədən müəyyən edilmir və səhmləri hər bir şəxs əldə edə bilər. Səhmdar bankın təşkilati quruluşu bütün səhmdar cəmiyyətlərdə qəbul edilmiş sxemaya əsaslanır. Səhmdar kommersiya bankının ali idarəetmə orqanı səhmdarların ümumi iclasıdır. O, bank fəaliyyətinin strateji məsələlərini həll edir. Bunlar bankın təsis edilməsi haqqında qərarın qəbul edilməsi, bankın işgüzar siyasətinin aktlarını, sənədlərini təsdiq edir, bankın nizamnaməsini qəbul edir, bankın işi haqqında hesabatı, bank fəaliyyətinin nəticələrini öyrənir və təsdiqləyir, əldə olunmuş mənfətin istifadəsi və yaxud zərərlərin örtülməsi haqqında, bank fondların formalaşması haqqında qərarlar qəbul edir, ən nəhayət bankın icraedici və nəzarət orqanlarının üzvlərini və bankın direktorunu, yəni idarə heyətinin sədrini seçir. Kommersiya bankın idarəetmə orqanı öz funksiya və vəzifələrini birbaşa icraedici orqanlar, həmçinin ona bütövlükdə təbə olan nəzarət orqanları vasitəsilə həyata keçirir. İcraedici və nəzarət orqanların tərkibi yüksək ixtisaslı bank işçilərindən təşkil olunur. Bankın idarə heyətinin sədri nizamnaməyə əsasən ali idarəetmə orqanı tərəfindən seçilir və onun icraedici orqanının üzvü olur. İdarə heyəti sədrinin (direktorunun) hüquqları, vəzifələri və məsuliyyəti bankın nizamnaməsilə təsdiqlənir. İdarə heyətinə sədrdən başqa onun müavinləri və adi üzvləri daxildir. Lakin bankın fəaliyyətinə ümumi rəhbərliyi bank şurası həyata keçirir. O, idarə heyətinin işinə nəzarət edir. Bank şurası bank fəaliyyətinin ümumi istiqamətlərini müəyyən edir, bankın kredit və digər planlarını nəzərdən keçirir, bankın gəlirlər və xərclər və mənfəət planlarını təsdiqləyir, bank filiallarının açılması və bağlanması məsələlərinə və bank fəaliyyəti, onun müştərilərinin qarşılıqlı münasibətləri və inkişaf perspektivləri ilə bağlı digər məsələlərə baxır. Şuranın yaxud idarə heyətinin yanında adətən kredit və təstif komitələri

yaradılır. Kredit komitəsi bankın kredit siyasətini, cəlb edilən vəsaitlərin və onların yerləşdirilməsi quruluşunu hazırlayır, ən iri borcların, müəyyən edilmiş limitlərdən artıq olan borcların verilməsi, ayrı-ayrı kredit növləri üzrə faiz dərəcələrinin səviyyələri üzrə qərarları hazırlayır, fondların investisiya edilməsi, trust əməliyyatlarının aparılması ilə bağlı məsələlərə baxır və s. Təftiş komitəsi – səhmdarların ümumi iclası tərəfindən seçilir. Bankda hər bir vəzifə tutan şəxs təftiş komitəsinin üzvü ola bilər. Təftiş komitəsi bank tərəfindən qanun-vericiliyə və digər aktlara riayət etməsini, bank nəzarətinin təşkil edilməsini, əməliyyat ili ərzində bankın keçirdiyi kredit, hesablaşma, valyuta və s. əməliyyatlarını, kassa və əmlakın vəziyyətini yoxlayır. O, bank şurasına, səhmdarlar iclasına və ölkənin mərkəzi bankına keçirilmiş təftişlər haqqında hesabatı və qüsurların aradan qaldırılması üzrə tövsiyyələrini təqdim edir. Lazım gəldikdə komitələrin funksiyaları genişləndirilə bilər. Bu, bankın yerinə yetirdiyi aktiv və passiv əməliyyatlarının növlərindən və həcmindən asılıdır.

Bank sistemində kapitalın labüd olan mərkəzləşməsi və təmərküzləşməsi prosesinin iqtisadiyyatın real bölməsindəki oxşar proseslə çulğalaşacağını ehtimal edərək səhmdar bankların xüsusi çəkisinin artmasını müsbət hal kimi qiymətləndirmək olar. Səhmdar cəmiyyətlərin formalaşması və inkişafı müasir sahibkarlığın təşkili və idarəedilmə sisteminin təkmilləşdirilməsinin obyektiv axarı ilə müəyyənləşir. Əhalinin səhmdar kapitalın formalaşması proseslərinə cəlb edilməsi miqyaslarının genişlənməsi, şirkətlərin, o cümlədən bankların, səhmdar kapitalında fəhlə və qulluqçuların xüsusi çəkisinin artırılması cəmiyyətin iqtisadi həyatının demokratikləşdirilməsinin mühüm amillərindəndir. Bu isə bank resursların formalaşması prosesi üçün geniş və daimi zəminin yaranması deməkdir.

1.2. Kommersiya banklarının fəaliyyət prinsipləri və funksiyaları

İnkişaf etmiş ölkələrin müasir bank sistemlərində iki tip bank fəaliyyət göstərir – kommersiya bankları və mərkəzi banklar. Ayrı-ayrı ölkələrdə kommersiya banklarına müxtəlif strukturlu və fərqli mülkiyyət münasibətlərinə əsaslanan bir sıra institutlar aid edilir. Bu və ya digər ölkədə “kommersiya bankları” anlayışının açılışı da müxtəlif cür

verilir. Bununla belə, onların mərkəzi banklardan əsas fərqli xüsusiyyəti banknot emissiyası hüququnun olmamasıdır. Müasir dövrdə kommersiya bankları müstəqil iqtisadi subyekt olmaqla həm müxtəlif təşkilatlara, həm də əhaliyə xidmət göstərir və bu zaman onların öz müştəriləri ilə münasibətləri kommersiya xarakteri daşıyır. Bir qayda olaraq iki tip kommersiya bankı fərqləndirilir – universal banklar və ixtisaslaşdırılmış banklar. Universal banklar demək olar ki, bütün növ bank əməliyyatlarını həyata keçirirlər: qısamüddətli və uzunmüddətli kreditlərin verilməsi, qiymətli kağızlarla əməliyyatlar, bütün növ depozitlərin qəbulu, müxtəlif xidmətlərin göstərilməsi və s.

İxtisaslaşdırılmış banklar isə tam əksinə, bir və ya bir neçə bank əməliyyatı üzrə ixtisaslaşır. Bir sıra ölkələrdə bank qanunvericiliyi banklara geniş çeşidli bank əməliyyatlarını həyata keçirməyə məhdudiyyətlər qoyur və ya ümumiyyətlə qadağan edir.

Bank sistemində bu və ya digər tip bankların üstünlük təşkil etməsi müasir dövrün tendensiyası kimi qəbul olunmalıdır. Belə ki, universal bankların hakim olduğu ayrı-ayrı ölkələrdə çoxsaylı ixtisaslaşdırılmış banklar da fəaliyyət göstərir. Əksinə, bank sistemi ixtisaslaşmış bankların çoxluğuna əsaslanan ölkələrdə xüsusən də son zamanlarda universallaşmaya meyllilik müşahidə olunur. Bu proses həm ölkənin bank qanunvericiliyinin liberallaşması nəticəsində, həm də ayrı-ayrı bankların mövcud qanunvericilikdən yan keçməsi nəticəsində baş verir. Məsələn, təcrübədə iri banklar özlərinə məxsus müstəqil ixtisaslaşdırılmış banklar yaradaraq öz əməliyyatlarının əhatə dairəsini genişləndirirlər. Bankların ixtisaslaşması prinsipi Böyük Britaniya, Fransa, İtaliya, ABŞ və qismən də Yaponiyada reallaşır. İsveçrə, Almaniya və Avstriyada isə banklar universallaşmaya meyllidirlər. Bununla belə, son dövrlərdə bu iki bank tipi arasındakı fərqlər get-gedə aradan qalxır.

Kommersiya banklarının ən vacib və ilkin fəaliyyət prinsipi ondan ibarətdir ki, onlar mövcud resurslar çərçivəsində fəaliyyət göstərməlidirlər. Kommersiya bankları digər bankların xeyrinə nağdsız hesablaşmaları həyata keçirə bilər, onlara kreditlər verər, öz müxbir hesabındakı qalıq həddində nağd pul qəbul edə bilər.

Mövcud resurs çərçivəsi dedikdə, kommersiya banklarının həm öz resursları və kredit qoyuluşları arasındakı kəmiyyət uyğunluğuna, həm də bank aktivlərinin xarakteri

ilə onlar tərəfindən mobilizə edilmiş resursların xüsusiyyətlərindəki uyğunluğa nail olmaları başa düşülür. Hər şeydən əvvəl bu uyğunluq yuxarıda adları çəkilmiş göstəricilərin müddətlərinə aiddir. Belə ki, əgər bank qısa müddətə vəsait cəlb edib (qısamüddətli və ya tələbolunanadək depozitlər) onu uzunmüddətli kreditləşmədə istifadə edərsə, bu zaman bankın likvidliyi, yəni, öz öhdəliklərini yubanmadan ödəmə qabiliyyəti təhlükə altına alınır.

Artan risklə iri həcmli borc vəsaitlərinin bankın aktivlərində olması onun resurslarının ümumi həcmində xüsusi vəsaitlərinin çəkisinin artmasını tələb edir. Bank aktivlərinin onun passivlərinin xarakterindən sərt asılılığı bank fəaliyyətinin iqtisadi normativlərinin müəyyən edilməsində və onların əməliyyatlarının tən-zimlənməsində nəzərə alınmalıdır. Bu və ya başqa xüsusi bank əməliyyatlarının həyata keçmə imkanı bank passivlərinin strukturu ilə bağlıdır. Ona görə də bu əməliyyatların şərtlərini hazırlayarkən ilk növbədə mütləq uyğun passivlərin yaranma mənbələrinə fikir vermək lazımdır.

Bank özünün malik olduğu resurs çərçivəsində aktiv əməliyyatlar aparmaqda sərbəstdir. Müəyyən olunmuş iqtisadi normativlərə riayət etmək şərti ilə bankın aktiv əməliyyatlarının həcmində nə inzibati, nə də dolayı metodlarla məhdudiyyətlər qoyula bilməz. İnzibati məhdudiyyətlər müstəsna hallarda tətbiq edilə bilər. Belə ki, bankın fəaliyyətinə inzibati yolla müdaxilə onların fəaliyyətinin kommersiya əsasını zəiflədə bilər. Ona görə də bank fəaliyyətinin tənzimlənməsində əsas üstünlük iqtisadi metodlara verilir.

Bankın kommersiya fəaliyyətinin əsası olan cəlb olunmuş resurs çərçivəsində fəaliyyət prinsipi onun fəaliyyətinin istiqamətini müəyyən edir: depozitlərin cəlb olunmasında bankın marağı artır, passivlərə görə rəqabət yüksəlir ki, bu da kredit resurslarının yalnız mərkəzi bankdan olan yolunu bağlamış olur. Passivlərə görə kəskin mübarizə bankların öz resurslarını yaratmaları üçün daha effektiv sahələr axtarmalarına səbəb olur. Bu zaman bank kapitalının daha rentabelli sahələrə axını baş verir. Banklarda kredit planlaşdırmaları qəti şəkildə dəyişir. Kommersiyalaşma kredit planlaşdırmasından

imtina etmək mənasına gəlmir, əksinə onun labüdlüyü daha da artır. Lakin planlaşdırmanın əsasını artıq bank yatırımları deyil, bank resursları təşkil edir.

Kommersiya banklarının ikinci əsas fəaliyyət prinsipi – tam iqtisadi sərbəstlik prinsipidir. Bu prinsip həmçinin özündə bankın öz fəaliyyətinin nəticələrinə görə iqtisadi cavabdehliyini daşıyır. İqtisadi sərbəstlik bankın xüsusi və cəlb etdiyi vəsaitlərdən tam sərbəst istifadə etməsi, əmanətçilər və müştəri seçimində sərbəst olması, vergi ödənişindən sonra qalan gəlirlərindən sərbəst istifadəsi və s.-ni özündə cəmləşdirir.

Fəaliyyətdə olan bank qanunvericiliyi bütün kommersiya banklarına öz fond və gəlirlərinin bölüşdürülməsində iqtisadi sərbəstlik vermişdir. Bankın vergi ödəmələrindən sonra sərəncamında qalan gəliri səhmdarların ümumi iclasında aldıkları qərara əsasən yerləşdirilir. Bu, bankın digər fondlarına ayırmaların norma və ölçülərini, həmçinin səhmlər üzrə dividendlərin ölçüsünü müəyyən edir.

Kommersiya bankının iqtisadi cavabdehliyi yalnız onun cari gəlirlərinə məxsusluğu ilə kifayətlənmir, həmçinin bankın kapitalına da aid edilir. Öz öhdəliklərinə görə kommersiya bankı, müvafiq qanunvericiliyə uyğun olaraq üzərinə cəza qoyulmaqla, özünə aid olan bütün vəsait və əmlakı ilə birlikdə cavab verir. Kommersiya bankı əməliyyatlarına görə bütün riskləri öz üzərlərinə götürür.

Kommersiya banklarının fəaliyyətinin üçüncü prinsipi – onların müştəriləri ilə qarşılıqlı əlaqəni adi bazar münasibətləri üzrə qurması prinsipidir. Borc verərkən kommersiya bankı ilk bazar kriteriyalarını, yəni gəlirlilik, risk və likvidliyi üstün tutur. “Ümumdövlət marağının” qorunması bankın fəaliyyətinin kommersiya fəaliyyəti ilə bir araya sığmır. Dövlət marağının qorunması kommersiya bankı üçün likvidlik böhranına səbəb ola bilər.

Kommersiya banklarının dördüncü fəaliyyət prinsipi – ondan ibarətdir ki, bankın fəaliyyətinin tənzimlənməsi yalnız dolayı iqtisadi metodlarla həyata keçirilə bilər. İnzibati metodlarla bankın fəaliyyətinin tənzimlənməsi ağlasığmazdır.

Hər bir iqtisadi subyekt kimi kommersiya banklarının da mahiyyətinin açılması üçün ilk növbədə onun funksiyaları araşdırılmalıdır. Funksiya bankın bütöv bir təxsisat kimi qorunub saxlanması yönəldilmiş ətraf mühitlə spesifik münasibətlər sistemidir.

Kommersiya banklarının yerinə yetirdikləri funksiyalara müxtəlif yanaşmalar mövcuddur. Onlardan bəzilərini nəzərdən keçirək:

Prof. O.İ.Lavruşin kommersiya bankının funksiyalarını müəyyənləşdirmək üçün aşağıdakı istiqamətlərdə təhlillərin aparılmasını vacib sayır [43]:

- makrosəviyyədə (bank ilə xalq təsərrüfatı sahələrinin arasındakı əlaqə);
- vahid təsisat kimi bankın özünün mövqeyindən;
- bankın pul-kredit institutu kimi fəaliyyəti mövqeyindən.

Bu baxımdan O.İ.Lavruşin tərəfindən kommersiya banklarının aşağıdakı funksiyaları müəyyən olunur [43]:

- sərbəst pul vəsaitinin akkumulyasiyası funksiyası. Bu funksiyanın xarakterik xüsusiyyətləri ondan ibarətdir ki:

- bank məhz başqalarına məxsus müvəqqəti olaraq istifadəsiz qalmış sərbəst vəsaitləri toplayır;

- toplanmış vəsaitlər bankın ehtiyacları üçün deyil, başqalarının (bankın müştərilərinin) ehtiyaclarını qarşılamaq üçün istifadə olunur (vəsaitlərin yenidən yerləşdirilməsi qaydasında);

- toplanmış və yenidən bölüşdürülmüş vəsaitlərə sahiblik hüququ banka deyil, ilkin kreditorlara (bankın müştərilərinə) mənsub olur;

- sərbəst vəsaitin toplanması bankın əsas fəaliyyət növünə çevrilir və bu fəaliyyətin həyata keçirilməsi üçün xüsusi icazə (lisenziya) tələb olunur.

- pul dövriyyəsinin tənzimlənməsi funksiyası. Banklar müxtəlif təsərrüfat subyektlərinin pul vəsaitlərinin dövr etdiyi mərkəzlər kimi fəaliyyət göstərir. Hesablaşmalar sistemi sayəsində müştərilər mübadilə, pul və kapitalın dövriyyəsinə həyata keçirmək imkanına malikdirlər. Pul dövriyyəsinin tənzimlənməsi ödəniş vasitələrinin emissiyası, müxtəlif istehsal subyektlərinin ehtiyacları üzrə kreditləşdirilməsi, təsərrüfat sahələrinə və əhaliyə kütləvi surətdə xidmətlərin göstərilməsi vasitəsilə də həyata keçirilir. Buradan belə nəticəyə gəlmək olar ki, kommersiya banklarının bu funksiyası məhz pul-

kredit institutu kimi bank əməliyyatları hesab olunan əməliyyatlar kompleksi sayəsində reallaşdırılır.

- vasitəçilik funksiyası. Bankların bu funksiyası onların yalnız hesablaşma-ödəniş əməliyyatlarında vasitəçilik fəaliyyəti ilə bağlılığı ilə kifayətlənmiş, eyni zamanda bankın vahid təsərrüfat subyekti kimi bütün əməliyyatlarının məc-musuna şamil edilir.

Prof. Y.F.Jukov kommersiya banklarının fəaliyyətinin əsasını təşkil edən 4 əsas funksiyanı fərqləndirirdi [47]:

- müvəqqəti sərbəst vəsaitin cəlb olunması və istifadəsi;
- kredit əməliyyatlarında vasitəçilik;
- hesablaşma-ödəniş əməliyyatlarında vasitəçilik;
- ödəniş vasitələrinin yaradılması.

Hər bir kommersiya bankı fəaliyyətə başladığında öz vəsaiti əsasında fəaliyyət göstərir, daha sonradan isə fəaliyyət sferası genişləndikcə əlavə vəsaitlərə olan tələbatı kənardan cəlb etməklə ödəyir. Bu məqsədlə banklar müştərilərə müxtəlif cəlbedici faizlər əsasında əmanətlər və hesablar təklif edirlər. Nəticədə bankın ümumi kapitalında cəlb olunmuş vəsaitlərin xüsusi çəkisi artaraq 80%-ə çatır. Bu funksiyayı yerinə yetirərkən banklar borcalan qismində çıxış etmiş olurlar. Sərbəst pul vəsaitini cəlb etməklə banklar onları özlərində saxlamır, kreditlər ver-məklə, qiymətli kağızlar almaqla iqtisadiyyata yatırırırlar.

Kredit əməliyyatlarında vasitəçilik funksiyası iqtisadi tələbatdan irəli gəlmişdir. Belə ki, çox hallarda pul vəsaiti bir iqtisadi subyektlərin əlində cəmlənir, onlara real tələbat isə digər subyektlərdə formalaşır. Bu uyğunsuzluğu nəzəri olaraq belə aradan qaldırmaq olar ki, birinci subyektlər əllərində olan sərbəst vəsaiti ikincilərə kredit şəklində borc versin, lakin bütün iqtisadi subyektlər arasında məbləğ və müddət baxımından məhz bir-birinə uyğun gələn variantları tapmaq olduqca qəliz məsələdir. Bu yerdə kommersiya bankları vasitəçi qismində çıxış edərək müvəqqəti sərbəst vəsaitləri toplayır (birinci funksiya) və ehtiyacı olan subyektlərə lazımi məbləğdə və tələb olunan müddətə kreditə verir.

Hesablaşma-ödənış əməliyyatlarında vastəçilik funksiyası kommersiya bankının pul köçürmələrini həyata keçirərkən reallaşır. Bu funksiyanın mövcudluğunun effektivliyinə əyani sübut olaraq nağdsız hesablaşmaların xüsusi çəkisinin durmadan artmasını (inkişaf etmiş ölkələrdə bu göstərici 90%-ə çatıb) göstərmək olar.

Ödəniş vasitələrinin yaradılması funksiyası qızıl pulların dövriyyədən çıxması və kredit pulların yaranması ilə bağlıdır. Kommersiya bankları çeklər, veksellər, plastik kartlar, bank hesabları yaratmaqla nağdsız dövriyyənin həcmi genişləndirir, bu isə banknot emissiyasının məhdudlaşdırılmasına gətirib çıxarır.

Tütünnink A.V. və Turbanov A.V. kommersiya banklarının iqtisadi funksiyalarını aşağıdakı qaydada müəyyənləşdirirlər [68]:

- kredit pulların emissiyası;
- bölüşdürmə funksiyası;
- hesablaşma funksiyası;
- nəzarət funksiyası;
- maliyyə vasitəçiliyi.

Bütün bu deyilənləri ümümləşdirib demək olar ki, kommersiya bankları öz fəaliyyətləri dövründə əsasən aşağıdakı funksiyaları həyata keçirirlər:

- müvəqqəti sərbəst pul vəsaitlərinin səfərbər edilməsi və onların kapitalla çevrilməsi;
- dövlətin, müxtəlif mülkiyyət formalı müəssisə və təşkilatların, hüquqi şəxslərin (firmalar, konsernlər, səhmdar cəmiyyətlər, kiçik müəssisələr, fermer təsərrüfatları və s.), əhalinin ayrı-ayrı şəxslərin kreditləşməsi;
- kredit pulların buraxılması;
- təsərrüfatda hesablaşmaların və ödəmələrin həyata keçirilməsi;
- emissiya-təsisçilik funksiyalarının icrası;
- müştərilərə kassa-hesablaşma xidməti;
- məsləhətlər, iqtisadi və maliyyə məlumatlarının verilməsi.

1.3. Kommersiya banklarının vasitəçilik əməliyyatlarının məhiyyəti və istiqamətləri

Məlum olduğu kimi banklar öz fəaliyyətlərində tarixən forlalaşmış özünəməxsus xüsusiyyətlərə və mühüm əhəmiyyətə malik aşağıdakı əməliyyatları yerinə yetirirlər: fiziki və hüquqi şəxslərin kreditləşdirilməsi, kassa və hesablaşma əməliyyatları, investisiyaların həyata keçirilməsi və s. Bunlarla yanaşı, kommersiya banklarının fəaliyyətinin mühüm istiqamətini vəsitəçilik əməliyyatları təşkil edir.

Məhiyyət etibarilə vəsitəçilik əməliyyatları da digər əməliyyatlar kimi banka mənfəət gətirən əməliyyatlardır. Lakin digər əməliyyatlardan fərqli olaraq vəsitəçilik əməliyyatlarında yalnız iki tərəf deyil, əlavə olaraq digər fiziki və ya hüquqi şəxslər iştirak edirlər. Vasitəçilik əməliyyatlarının hər bir forması sonrakı paragraflarda geniş şəkildə nəzərdən keçiriləcək.

Vasitəçilik əməliyyatları öz məhiyyətinə görə həm bankların, həm də müştərilərin mühüm maraq dairəsindədir. Buna səbəb aşağıdakılardan ibarətdir:

- vəsitəçilik əməliyyatları əvvəlcədən təşkil olunmuş xidmətlər əsasında qurulur və tənzimlənir. Bunun əsasında vəsitəçilik əməliyyatlarının təqdim olunma qaydası, artıq onların konkret oların konkret olaraq təklif olunduğu məqəmdə bank tərəfindən işlənmiş olur;
- bir çox hallarda banklar tərəfindən həyata keçirilən vəsitəçilik əməliyyatları, ənənəvi əməliyyatlardan fərqli olaraq müştərilərinin tələbatına daha çox uyğun gəlir;
- vəsitəçilik əməliyyatlarının inkişaf etdirilməsi və təkmilləşdirilməsi ilə əlaqədar olaraq bankın bu əməliyyatlara meyilli müştəri dairəsi genişlənir;
- vəsitəçilik əməliyyatları öz məhiyyətinə görə ənənəvi əməliyyatların bir çox növlərini özündə birləşdirir ki, bu da həm kommersiya bankının universallığını təmin edir, həm də bank risklərinin diversifikasiyasına imkan yaradır;
- vəsitəçilik əməliyyatlarının kompleks xarakteri ilə bağlı olaraq bütövlükdə bank fəaliyyətinin səmərəliliyi yüksəlir, nəticədə fəaliyyətdə əldə olunan gəlirin məbləği artır;
- bir çox hallarda vəsitəçilik əməliyyatlarının artırılması bankların fəaliyyətində yeni xidmət və fəaliyyət sahələrinin, istiqamətlərinin yaranmasını şərtləndirir.

Kommersiya banklarının vasitəçilik əməliyyatları içərisində maliyyə xidmətləri xüsusi yer tutur. Bu xidmətlərə lizinq, faktoring, forfeyting, trast əməliyyatları daxildir. Bu maliyyə xidmətləri sırf bank əməliyyatı hesab edilmir. Bu əməliyyatların hər şeydən əvvəl kredit təşkilatı olmayan ixtisaslaşdırılmış təşkilatlar – lizinq, faktoring, trast kompaniyaları yerinə yetirirlər. Bank üçün bu xidmətlər komission-vasitəçilik əməliyyatı hesab edilir. Belə ki, bu əməliyyatlar-dan gəlir faiz formasında deyil, komission haqqı formasında alınır. Bu prosesdə lizinq müstəsnaqlıq təşkil edir. Bu əməliyyat üzrə gəlir lizinq ödənişi formasında daxil olur və onu müəyyən mənada aktiv əməliyyatlara aid etmək olar.

Müasir lizinq XIX əsrin sonunda ABŞ-da meydana gəlmişdir. Bu zaman telefon istehsal edən kompaniya telefonları satmamaq, icarəyə vermək qərarını qəbul etmişdir. Bu andan başlayaraq bütün ölkələrdə lizinq əməliyyatları geniş yayılmağa başladı.

Maraqlıdır ki, Qərbi Avropanın bəzi ölkələrində (Böyük Britaniya, Almaniya, Danimarka) lizinq üzrə xüsusi qanun yoxdur. Lakin Fransa, Portuqaliya, İsveçrə kimi ölkələrdə isə lizinq alan və lizinq verənin hüquqlarını, onların arasında baş vermiş münasibəti müəyyən edən qanun mövcuddur.

Azərbaycan Respublikasında (AR) isə lizinq əməliyyatları XX əsrin 90-cı illərindən təşəkkül etməyə başladı.

Lizinqi icarə ilə qarışıq salmaq olmaz. Bunlar eyni anlayışlar deyildirlər. Lizinqin icarədən müəyyən fərqi vardır. Lizinq verən nəyi isə yalnız konkret bir istehlakçının maraqlarına əsasən alır. İcarə zamanı isə əksinə icarə verən ilkin olaraq texniki vəsaitlərin müəyyən çeşidini alır, sonra isə icarədən istifadə edəni axtarır.

Lizinq əməliyyatları ənənəvi maliyyə xidmətidir və ona həm geniş, həm də dar mənada yanaşmaq olar. Bəzi ədəbiyyatlarda lizinqi icarənin bir növü kimi qiymətləndirirlər. Belə olan halda icarə müddətindən asılı olaraq müqavilələrin 3 növü müəyyənləşdirilir:

- rentinq – icarə müddəti 1 gündən 1 ilə qədər olan qısamüddətli icarə;
- hayrinq – icarə müddəti 1 ildən 3 ilə qədər olan ortamüddətli icarə;
- lizinq – icarə müddəti 3 ildən 20 ilə qədər olan uzunmüddətli icarə.

Göründüyü kimi, icarə müqaviləsinin müddətinə görə uzunmüddətli icarə (3-20 il) real olaraq lizinq adlanır. Geniş mənada lizinq avadanlığın icarəsi deməkdir.

Dar mənada lizinq, icarəyə verən tərəfindən satın alınmış maşın və avadanlığın istehsalda istifadə etmək məqsədi ilə icarəyə götürənə uzun müddətə icarəyə verilməsi deməkdir. Lizinq əməliyyatlarının mahiyyəti ondadır ki, banklar o maşınları, avadanlıqları, nəqliyyat vasitələrini, istehsal təyinatlı bina və qurğuları satın alaraq sənaye müəssisələrinə icarəyə verir və onlarla lizinq sövdələşməsi bağlayır. Beləliklə, bank həmin avadanlıqların alınmasına kredit vermək əvəzinə onları özü satın alır və onları icarəyə verərək mülkiyyət hüququnu özündə saxlayır. Bu zaman bank faiz deyil, icarə haqqı formasında gəlir əldə edir. Müəssisə üçün lizinq kapital qoyuluşunun maliyyələşməsinin spesifik forması kimi çıxış edir.

Bir tərəfdən istehsalın inkişafı və genişləndirilməsi üçün likvid vəsaitlərin məhdudluğu, digər tərəfdən elmi-texniki tərəqqi şəraitində investisiyanın optimallaşdırılması zəruriliyi lizinq əməliyyatlarını iqtisadi fəaliyyətin əsas amilinə çevirmişdir. Lizinq əməliyyatı müəssisələrə heç bir birdəfəlik külli miqdarda xərc etmədən lazımi avadanlığı almağa imkan verir. Deməli, müəssisələr birdəfəlik iri xərcdən azad olmaqla lazımi avadanlığı almaq imkanı əldə edirlər. Müəyyən şəraitdə amortizasiya ayırmalarının yüksək olması avadanlıqların yüksək rentabelliği və likvidliyi qorunub saxlanması sənaye müəssisələrinə əməlli kömək etmiş olur.

Son illərdə beynəlxalq ticarətin təcrübəsində kapitalın hərəkət edən maddi qiymətlərə, məsələn, avadanlıq, nəqliyyat vasitələrinə yönəldilməsi inkişaf etmişdir.

İstehsalın müasirləşdirilməsinə vəsaiti çatışmayan kompaniyalar borc vəsaitlərinin cəlb edilməsi üçün müxtəlif hüquqi üsullardan istifadə edirlər, o cümlədən kənar maliyyələşmə mənbələrinə müraciət edirlər. Lizinq müqaviləsinin tərtibi və imzalanması müasir texnoloji avadanlıqların əldə edilməsi üçün zəruri maliyyə vəsaitlərinin tapılmasına imkan verir.

Lizinqin imkanları mülkiyyətin funksiyasının «ikiləşməsi» ilə müəyyən edilir. Bu zaman mülkiyyətin sahibi onları istifadə etməkdən ayrılır və xüsusi maliyyə-yələşmə sistemi yaranır. Beləliklə, lizinq, əldə olunması standart və unikal avadanlıqların maliyyələş-

məsinin spesifik formasıdır. İqtisadiyyatın müxtəlif sahələri üçün həm əsas, həm texnoloji avadanlıqların, istehlak xarakterli uzun-müddətli malların (məsələn, avtomobillərin) müxtəlif nəqliyyat vasitələrinin (təyyarə və gəmilər) konteynerlərin, elektron hesablama texnikasının, idarə avadanlığı, istehsal təyinatlı daşınmaz əmlak və əsas kapitalın çoxlu digər elementlərinin əldə edilməsində spesifik xüsusi maliyyələşmə mənbəyi kimi çıxış edir.

Yuxarıda qeyd olunduğu kimi, lizinq ingilis sözündən yaranaraq icarəyə vermək, götürmək, icarə mənasını verir. Avadanlıqların lizinqi üzrə Avropa milli assosiasiyalar federasiyası müəyyən etdiyinə görə lizinq-zavodun, sənaye məhsullarının, maşın və avadanlıqların, daşınmaz əmlakın və eləcə də digər məhsulların icarəyə götürən tərəfindən istehsal məqsədinə istifadə edəcəyi haqqında icarə müqaviləsidir. Mallar icarəyə verən tərəfindən əldə edildiyindən sövdələşmənin sonunadək o onların üzərində mülkiyyət hüququnu saxlayır. Qısaca olaraq lizinqi «istehsal vasitələrinin mülkiyyətçisi olmadan onlardan istifadə etmək» kimi müəyyən etmək olar.

Müasir iqtisadiyyatda iqtisadi alət kimi lizinqə olan ehtiyac bir sıra amillərlə əlaqədardır. Bu hər şeydən əvvəl lizinqin hüquqi tərəfi ilə əlaqədardır. Söhbət lizinq predmetinə olan mülkiyyət hüququndan gedir. Bu hüquq sövdələşmə başa çatanaqədək lizinq verəndə qalır. Bu hüquq investorların müdafiəsinin səmərəli formasıdır. Bu zaman investorların hüquqları bank kreditləşməsində olduğundan daha səmərəli qorunur. Ona görə də lizinq kompaniyaları daha riskli layihələr üzərində işləməyi maraqlı edir. Bu baxımdan qeyd etmək lazımdır ki, Azərbaycanda lizinqin inkişafı üçün beynəlxalq normalara cavab verən əlverişli hüquqi baza yaradılmışdır.

Lizinqin inkişafı üçün vacib həvəsləndirici tədbirlərdən biri də vergi güzəştləri və lizinq predmetinin amortizasiyasının sürətləndirilməsi hüququdur. Gömrük rüsumlarının ödənilməsində də güzəştlər mövcuddur. Biz hesab edirik ki, Azərbaycanda lizinq bazası elə səviyyəyə çatmışdır ki, vergi amili onun inkişafında müəyyənəddici rol oynamır. Hazırkı dövrdə lizinqin inkişafı xırda və orta biznes tərəfindən lizinqə olan böyük ehtiyacdır. Bu tələbat respublikada xırda biznesin inkişafını maliyyələşdirən alətlərin çatışmamazlığı və fondların yüksək köhnəlmə səviyyəsi ilə əlaqədardır.

Lizinqə artmaqda olan marağın vacib amili makroiqtisadi və büdcə stabilliyi ilə əlaqədardır. Bu şəraitdə investisiya layihələri daha səmərəli hesab edilir və borc alanlar və investorlar investisiyaya maraqlı olurlar.

Bununla belə lizinqin inkişafını çətinləşdirən müəssisələr üçün daha yetərliyi azaldan problemlər mövcuddur. Bu sahədə əsas problemlərdən biri lizinq kompaniyalarının maliyyələşməsinin təşkili ilə əlaqədar çətinliklərdir. Bu məsələlər qlobal maliyyə böhranı dövründə dərinləşdi və bəzi lizinq kompaniyaları öz əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsində çətinliklə üzləşdilər.

Lizinq əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsində xarici maliyyə institutları, banklar qeyri-rezident sahibkarlar, xarici investisiyalar, xüsusi vəsaitlər, istiqrazların emissiyası və s. iştirak edir.

Bankların kreditləri lizinq əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsinin ənənəvi mənbəyi hesab edilir. Onun payı maliyyələşmə mənbələri içərisində 80-85 % təşkil edir. Bununla belə maliyyələşmədə alternativ mənbələr daha çox rol oynamağa başlamışdır. Hər şeydən əvvəl bura xarici bankların kreditləri, daxili bazarda buraxılan istiqrazlar, veksellər və s. daxildir. Bu amillərin güclənməsi tədricən bankların lizinq kompaniyalarının maliyyələşdirilməsində vasitəçilikdə rolunu azalda bilər və lizinqin maliyyələşdirilməsi ilə kreditləşməsinə bərabərləşdirə bilər.

Maliyyələşmə mənbələrinin quruluşundakı dəyişikliyin bir sıra səbəbləri vardır.

Son illər banklar lizinq biznesinə inkişafın qabaqcıl sahəsi kimi baxırlar. Bankların nəzdində yaradılan iri lizinq kompaniyalarında məlum oldu ki, banklar lizinq kompaniyalarının maliyyələşməyə olan ehtiyaclarını ödəyə bilmirlər. Bu müəyyən dərəcədə bir tərəfdən borc alana bank riskinin limiti ilə əlaqədardırsa, digər tərəfdən bankın özünün maliyyələşmə imkanlarının məhdudluğu ilə əlaqədardır. Lizinq kompaniyalarının kredit təşkilatları və banklara müraciətində başlıca problem yalnız lizinq kompaniyasının maliyyə vəziyyətinin təhlili və risklərin qiymətləndirilməsi metodikasının olmamasıdır. Lizinq biznesinin xüsusiyyəti ondadır ki, lizinq kompaniyalarının passivlərinin quruluşunda borc vəsaitlərinin xüsusi çəkisi yüksək olur. Qiymətləndirmənin standart metodikası baxımından belə hal maliyyə möhkəmliyi və ödəmə qabiliyyətinin son göstəricilərinə mənfi

təsir göstərir. Bundan başqa debitor və kreditor borclarının aşağı səviyyədə dövriyyəsi lizinqə xas olan cəhətdir ki, bu da lizinq sövdələşməsinin müddətləri ilə əlaqədardır.

Faktoring (ingilis sözündən olub, agent, vasitəçisi mənasını daşıyır), kommersiya banklarının, onların törəmə faktor firmalarının kiçik və orta firmalara, müştərilərə göstərdikləri maliyyə xidmətinin bir formasıdır. Onun mahiyyəti bundan ibarətdir ki, faktor firma öz müştərisindən borcları almaq hüququnu alır, öz müştərilərinin borclarını hissə-hissə ödəyir.

Trast əməliyyatları müştərinin tapşırığına əsasən əmlakın idarə olunması və digər xidmətlərin onun maraq dairəsində, onun xeyrinə kommersiya bankları və xüsusi maliyyə institutları tərəfindən aparılan əməliyyatlardır.

Fəsil 2. Kommersiya banklarının ayrı-ayrı vasitəçilik əməliyyatlarının iqtisadi xarakteristikası

2.1. Lizing əməliyyatlarının əsas elementləri, növləri və həyata keçirilməsi

Lizing özündə bank krediti, icarə, investisiya elementlərini cəmləşdirən və uzunmüddətli xarakter daşıyan üçtərəfli münasibətlər kompleksidir. Eyni zamanda, lizing sənaye avadanlıqlarının, maşınların, yeni texnologiyaların, istehsal təyinatlı bina və tikililərin istifadəsinin xüsusi sahibkarlıq fəaliyyəti formasıdır. Hal-hazırda lizing ixtiyari istehsalın inkişafı üçün kapital qoyuluşlarında əsas maliyyə mənbəyi və alətidir.

Bəzi tarixçi və iqtisadçılara görə, lizing sövdələşmələrindən hələ qədim Şumerdə istifadə olunmuşdur. Belə ki, qədim Şumerin Ur adlı şəhərinə aid gildən hazırlanmış cədvəllər tapılmışdır. Bu cədvəllərdə həmin dövrdə kənd təsərrüfatı alətlərinin, torpağın, su mənbələrinin, mal-qaranın və başqa heyvanların icarəyə verilməsi haqqında məlumatlar əks olunmuşdur. Hətta bəzi tarixçilər bildirirlər ki, Aristotel e.ə. 350-ci ildə yazdığı “Sərvət mülkiyyət hüququnda yox, ondan istifadədədir” adlı əsərində lizing ideyasına toxunmuşdur. Amma ingilis müəllifi T.Klark iddia edir ki, lizing münasibətlərinin tarixi daha qədimdir. O, miladdan öncə yazılmış Hammurapi qanununda icarəyə aid bir neçə müddəanı müəyyən etmişdir. XI əsrdə isə venesiyalılar o zamanlar baha sayılan lövbərlərini ticarət gəmilərinin sahiblərinə icarəyə verirdilər. Səyahət başa çatdıqdan sonra isə lövbərlər sahiblərinə geri qaytarılır və yenidən icarəyə verilirdi [22].

Lizingin (ingiliscə “lease” – icarəyə vermək) iqtisadi termin kimi formalaşması isə “Bell” telefon şirkəti rəhbərliyinin 1877-ci ildə öz telefonlarını satmaq əvəzinə onları icarəyə vermək qərarına gəlməsi ilə bağlıdır. Lakin fəaliyyəti lizing əməliyyatları olan ilk cəmiyyət 1952-ci ildə San-Fransisko şəhərində yaradılmış “United States Leasing Corporation”-dır (hazırkı adı “United States Leasing International Inc”) [22]. Beləliklə, Amerika Birləşmiş Ştatları yeni bir biznes növünün vətəni olmuşdur. Amerika maliyyə lizinginin yaradıcısı Henri Şonfeld olub. O, bu fəaliyyəti ancaq dəmiryolu nəqliyyatı

sahəsinə tətbiq edib, daha sonra “United States Leasing Corporation” lizinq şirkətini yaradıb.

Lizinq əməliyyatları ötən əsrin 1950-ci illərinin sonlarında Avropada, 1962-ci ildən isə Yaponiyada istehsalın texniki təchizatında geniş istifadə edilmişdir. Hal-hazırda İEO-də kapital yatırımlarının 30-40%-i lizinq yolu ilə həyata keçirilir.

Lizinq əməliyyatlarının əsasını aşağıdakılar təşkil edir:

- sövdələşmə obyektı;
- sövdələşmə subyektləri;
- lizinq müqaviləsinin müddəti;
- lizinq ödənişləri;
- lizinq üzrə təqdim olunan xidmətlər.

İstehsal prosesində sıradan çıxaraq məhv olmayan, sərbəst dövriyyə qabiliyyətinə malik olan istənilən maddi qiymətliyə, yəni əsas vəsaitlər lizinq sövdələşməsinin obyektı ola bilər. Buna görə, lizinq daşınan və daşınmaz əmlakın lizinqinə bölünür.

Lizinq subyektləri lizinq alan, lizinq verən, satıcı, lizinq verəni kreditləşdirən və müqavilənin zəmini rolunda çıxış edən kommersiya və investisiya bankları, sığorta şirkətləri, broker və digər vasitəçi şirkətlərdir. Sövdələşmə obyektinə bilavasitə münasibəti olan tərəflər lizinq sövdələşməsinin subyektləri hesab edirlər. Bu zaman onlar lizinq əməliyyatlarında iştiraklarına görə birbaşa və dolay subyektlərə bölünür.

Lizinq sövdələşməsinin birbaşa iştirakçılarına aiddir:

- lizinq firmaları və lizinq kompaniyaları (lizinq verənlər və ya kirayə verənlər);
- istehsal (sənaye, kənd təsərrüfatı), ticarət və nəqliyyat müəssisələri, əhali (lizinq alanlar və kirayəyə götürənlər);
- sövdələşmə obyektlərinin satıcıları – istehsal (sənaye) və ticarət kompaniyaları.

Lizinq sövdələşməsinin dolay iştirakçılarına isə aşağıdakılar daxildir:

- lizinq verəni kreditləşdirən və sövdələşmənin təminatçısı kim çıxış edən kommersiya və investisiya bankları;
- sığorta kompaniyaları;
- broker və digər vasitəçi firmalar.

Kirayə növündən asılı olmayaraq kirayə münasibətlərində iştirak edən bütün firmalar lizinqli hesab edirlər. Fəaliyyət xarakterinə görə onlar universal və dar ixtisaslılara bölünürlər.

Dar ixtisaslı lizinq firmaları adətən bir məhsul növü (yüngül avtomobillər, konteynerlər) və ya eyni mal qruplarına daxil olan mallar (tikinti avadanlıqları, toxuculuq müəssisələri avadanlığı) ilə məşğul olurlar. Belə firmalar adətən özlərinin maşın parkına və ya avadanlıqlar ehtiyatına malik olaraq müştərinin ilk tələbi əsasında onu istehlakçıya təqdim edirlər. Lizinq kompaniyaları adətən avadanlığa özləri texniki xidmət göstərir və onların normal texniki istismar vəziyyətində olmalarına nəzarətedir.

Universal lizinq firmaları müxtəlif növ maşın və avadanlıqların kirayəyə verilməsi ilə məşğul olurlar. Onlar kirayəyə götürənə ona lazım olan avadanlığın satıcısını seçmək, sifariş yerləşdirmək, sövdələşmə obyektini qəbul etmək imkanı verirlər. Avadanlığa texniki xidmət, kirayə predmetinin təmiri – ya satıcı və ya lizinq alanın özü tərəfindən həyata keçirilir. Beləliklə, lizinq verən sövdələşmənin maliyyələşməsinə təşkil edən təşkilat kimi çıxış edir.

Lizinq firmaları yalnız müstəsna hallarda sərbəst olurlar. Belə ki, onların digər kompaniyalarla qohumluq əlaqəsi olur və birgə fəaliyyət göstərilir. Əksər hallarda onlar sənaye və ticarət firmalarının, bankların və sığorta cəmiyyətlərinin filial və ya törəmə kompaniyaları kimi fəaliyyət göstərilir. Bu zaman lizinq kompaniyalarına əsasən banklar nəzarət edirlər.

Bankların lizinq bazarına müdaxiləsi bir sıra amillərlə əlaqədardır. Hər şeydən əvvəl lizinq biznesin kapitaltutumlu hissəsidir. Banklar isə pul resurslarının əsas saxlayıcısıdır. İkinci lizinq əməliyyatları öz iqtisadi təbiətinə görə bank kreditləşməsi ilə sıx sıx surətdə əlaqədardır və lizinq əməliyyatı bank kreditləşməsinin alternatividir. Maliyyə bazarındakı rəqabət bankları bu əməliyyatları genişləndir-məyə sövq edir. Ona görə də banklar lizinq əməliyyatlarını həyata keçirən birinci dərəcəli firmaya çevrilmişdir. Bununla yanaşı banklar lizinq firmalarına kredit verməklə onların fəaliyyətinə nəzarətedirlər. Banklar lizinq cəmiyyətlərini kreditləşdirərək əmtəə krediti formasında lizinq alanları dolayısı ilə maliyyələşdirirlər.

Lizinq əməliyyatlarını həyata keçirən ikinci dərəcəli firmalara öz məhsullarını kirayəyə verən sənaye və tikinti firmaları daxildir. Lizinq əsasında fəaliyyət göstərən müxtəlif vasitəçi və ticarət firmaları üçüncü dərəcəli lizinq kateqoriyası hesab edilirlər. Lizinq əməliyyatlarının əsas amillərindən biri lizinqin müddətidir. Lizinq müqaviləsinin qüvvədə olduğu müddət lizinq dövrü adlanır. Lizinq uzunmüddətli kirayə forması olsa da onun müddəti lizinq sövdələşməsi obyektinin dəyəri və xidmət müddətindən asılıdır. Bu amil lizinqin müddət çərçivəsini müəyyənləşdirir.

Lizinq müddəti müəyyənləşdirilərkən lizinq verən və lizinq alan aşağıdakıları nəzərə almalıdırlar:

- avadanlığın xidmət müddəti. Bu müddət avadanlıqların texniki-iqtisadi göstəricilərinə əsasən müəyyən edilir. Lizinq kontraktının müddəti avadanlığın mümkün istismar müddətindən artıq ola bilməz. Müqavilənin müddəti qanunvericiliklə də müəyyən oluna bilər. Məsələn, Avstriyada müqavilənin müddəti amortizasiya müddəti ilə uyğunlaşdırılır. Onun aşağı müddəti amortizasiya müddətinin 40 %, yuxarı müddəti isə 90 % səviyyəsində müəyyən olunmuşdur. Avadanlığın amortizasiya müddəti hakimiyyət orqanları tərəfindən müəyyən olunur. Maliyyə lizinqində lizinqin müqavilə müddəti amortizasiya müddətinə uyğun olur. Daha məhsuldar və ya ucuz sövdələşmə analoqunun meydana çıxma tsikli sövdələşmədə nəzərə alınmalıdır. Bu amilin buraxılan məhsulunu qısa müddətdə yerləşdirən sahələr üçün daha vacibdir.

- inflyasiya proseslərinin dinamikası. Artan inflyasiya prosesində qeyd olunan kirayə haqlarının uzunmüddətli sövdələşmə müqaviləsinin bağlanması lizinq verənlər üçün sərfəli deyildir. Əksinə, qiymətlərin aşağı düşmə meyilliliyində lizinq verən sövdələşmənin daha uzunmüddətli olmasına maraqlı olur.

Lizinq əməliyyatlarının layihəsində nisbətən çətin məqam lizinq verənə çatan lizinq (kirayə) ödənişlərinin məbləğinin müəyyən edilməsidir. Qısa və ortamüddətli kirayədə kirayə haqları kirayəyə verilən malların bazar konstruksiyası ilə müəyyən olunur. Uzunmüddətli kirayə zamanı kirayə ödənişləri haqq hesabı metodiki əsaslandırılmış haqq hesab əsasında müəyyən olunur. Bu sövdələşmə obyektinin qiymətinin yüksək olması və lizinq kontraktının uzunmüddətli olması ilə əlaqədardır.

Lizinq ilə kreditləşmə arasında müəyyən oxşarlığın olmasına baxmayaraq lizinq şərtlərinin işlənilib hazırlanması və onun sənədləşdirilməsi işi nisbətən mürəkkəb iş hesab edilir və xüsusi hazırlıq və təcrübə tələb edir.

İstənilən lizinq ödənişinin məcmu məbləğini müəyyən edən əsas elementlər bunlardır [22]:

- lizinq obyektinin dəyəri;
- normativ istismar müddəti;
- amortizasiya norması;
- vergi güzəştləri;
- sövdələşmənin həyata keçirilməsi üçün lizinq verən tərəfindən cəlb olunan resurslar (ssuda) üzrə ödəniş (faiz);
- göstərilən xidmətə görə lizinq verənin əldə etdiyi gəlirlər daxil olmaqla lizinq marjası (1-3 %);
- fəaliyyət növü;
- lizinq şərti (lizinq müddəti başa çatdıqda obyektin alışı və ya qaytarılması);
- risk mükafatı. Onun həcmi lizinq verənin daşıdığı müxtəlif risklərin səviyyəsindən asılıdır;
- lizinq xidmətlərinin tələb və təklifi.

Resurslara görə ödənişlər, lizinq marjası və risk mükafatı lizinq faizini təşkil edirlər. Resursların qiymətini Q , lizinq marjasını M və risk məbləğini R ilə işarə etsək, onda lizinq faizinin mahiyyəti aşağıdakı formulda öz ifadəsini tapacaq:

$$LF = Q + M + R$$

Maliyyə lizinqi üzrə kirayə ödənişlərinin məbləğini hesablamaq üçün annuitet (konkret borc üzrə illik ödənişlər) düsturundan istifadə olunur. Bu düstur kirayə ödənişlərinin səviyyəsinə təsir edən lizinq sövdələşməsinin əlaqəli təsirini, kontraktın məbləği və müddətini, lizinq faizinin səviyyəsini, ödənişlərin dövriliyini özündə əks etdirir. Bu düstur aşağıdakı kimidir:

$$Ö = A \cdot \frac{l:T}{1 - 1:(1+l:t)^{T.N}}$$

Burada,

Ö – kirayə ödənişi məbləği,

A – amortizasiya məbləği (kirayə götürülən əmlakın dəyəri),

T – kontraktın müddəti,

l – lizinq faizi,

t – kirayə ödənişlərinin dövriliyi.

Göstərilən düstur xətti qrafiki xarakterizə edir. Bu zaman sövdələşmənin qüvvədə olduğu bütün müddət ərzində kirayə ödənişi məbləği dəyişilməz qalır. Məsələn, kirayəyə götürülmüş avadanlığın dəyəri 1500 vahid, müqavilə müddəti 5 il, faiz dərəcəsi 9 %, ödənişlər üç aydan bir aparıldıqda ödənişlər bərabər olacaqdır:

$$1500 \cdot \frac{0.09 : 4}{1 - 1 : (1 + 0.09 : 4)^{5.4}} = 1500 : 0.06375 = 956.3 \text{ vahid.}$$

Lizinq sövdələşməsi bağlanılarkən bir qayda olaraq kirayəyə götürülmüş avadanlığın dəyərinin tam amortizasiyası nəzərə alınmır. Bu qayda ölkədə qüvvədə olan qanunvericilikdən asılıdır. Bununla belə köhnəlmənin ümumi məbləği avadanlığın ilkin və ləğvolunma dəyərləri arasındakı fərqlən yüksək olmamalıdır.

Lizinq ödənişləri haqq-hesabını başqa üsul ilə də hesablamaq mümkündür. Bu zaman amortizasiya hesablanması müxtəlif metodları, lizinq verənin kirayə götürənə göstərəcəyi digər xidmətlər də nəzərə alınır.

Avadanlığın amortizasiyası balans və normalar üzrə sürətli amortizasiya qaydasında hesablanı bilər.

Lizinq ödənişlərinin ümumi məbləği (lö) aşağıdakı qaydada hesablanır:

$$l\ddot{o} = A + \ddot{O}k + \ddot{O}kom + \ddot{O}x$$

Burada,

A – hesablanmış amortizasiya məbləği

Ök – cəlb olunmuş kredit resurslarına görə ödəniş

Ökom – komission ödənişlərin məbləği;

Öx – əlavə xidmətə görə ödəniş.

Bu zaman həmin düsturun ayrı-ayrı komponentləri aşağıdakı qaydada hesablanır:

1. Amortizasiya ayırmaları məbləği:

$$A = \frac{B_d \cdot N_a \cdot M}{100}$$

Burada,

B_d – avadanlığın balans dəyəri;

N_a – amortizasiya ayırmaları norması;

M – müqavilənin qüvvədə olduğu müddət.

2. Cəlb olunmuş kredit resurslarına görə haqq:

$$\ddot{O}k = (K \times S) / 100$$

Burada,

K – kredit resurslarının həcmi,

S – kreditdən istifadəyə görə stavka.

Kredit resurslarının həcmi isə:

$$K = \frac{A_{id} - A_{sd}}{2}$$

Burada,

A_{id} – avadanlığın ilin əvvəlinə dəyəri

A_{sd} – avadanlığın ilin sonuna dəyəridir.

3. Komission ödənişlərin məbləği (Ök)

$$\ddot{O}k = (K \times S_{kom}) / 100$$

Burada,

Ök – komission ödəniş stavkasıdır.

4. Əlavə xidmətlərə görə ödənişin hesablanması:

$$\ddot{O}x = Xl + Xx + Xr + Xd$$

Burada,

X_l – bank işçilərinin ezamiyyə xərcləri;

X_x – xidmətə görə xərclər;

X_r – bankın reklam xərcləri;

X_d – digər xərclərdir.

Lizinq ödəmələrinin məbləğinin hesablanması üçün daha çox annuitet (konkret borc üzrə illik məcburi ödəmələr) düsturundan istifadə olunur ki, bu da lizinq müqaviləsinin bütün şərtləri üzrə lizinq ödəmələrinin faktiki qiymətini, xüsusilə də müqavilənin məbləğini, müddətini, ödəmələrin dövriliyini və borcların verilməsini daha aydın əks etdirir.

Annuitet borcun aylıq bərabər hissələrdə ödənilməsidir. Annuitet ödəniş zamanı lizinq alan, qalıq məbləğdən asılı olmayaraq, hər ay bərabər miqdarda məbləğ ödəyir. Bu ödənişlər aylar üzrə elə hesablanır ki, lizinqin ödəniş müddətinin sonunda borc tamamilə ödənilmiş olsun. Lizinq şirkətləri üçün annuitet ödənişinin tətbiq edilməsi daha sərfəlidir. Çünki bu zaman onlar faizlərdə daha çox mənfəət qazanırlar. Borcalanlar üçün isə annuitetin təqdim etdiyi yeganə üstünlük aylıq ödənişlərin bərabər olmasıdır, yəni onlar konkret olaraq hər ay nə qədər pul ödəməli olduqlarını bilirlər. Bu, hər ay fərqli məbləğ ödəməkdən daha asandır [22].

Annuitet formuluna əsasən, mütəmadi aylıq ödənişlərin miqdarı aşağıdakı kimi müəyyən olunur:

$$A_{\bar{o}} = K_m \times A_o$$

Burada,

$A_{\bar{o}}$ - aylıq annuitet ödəniş,

K_m - kredit məbləği,

A_o - annuitet əmsalıdır.

Annuitet əmsalı aşağıdakı düstura uyğun müəyyən edilir [22]:

$$A_o = \frac{i \times (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1}$$

Burada,

i - faiz məbləği, aylıq paylar üzrə, məsələn, illik nominal faiz dərəcəsi 24% olarsa, $i = 0,24/12$,

n - kreditin götürüldüyü ayların sayıdır.

Bu metoddan Almaniya, Avstriya, Yaponiya, Fransa, İtaliya və Rusiyanın lizinq kampaniyalarında istifadə olunur [22].

Lizinq müxtəlif xidmətlərlə xarakterizə edilir və bu xidmətləri şərti olaraq iki qrupa bölmək olar.

1. Texniki xidmət. Bu xidmət lizinq obyektinin müştərinin istifadə etdiyi yerədək nəqlinin təşkili, lizinqə verilmiş avadanlığın quraşdırılıb işlək vəziyyətinə gətirilməsi, avadanlığa texniki xidmət və cari təmiri ilə əlaqədardır.

2. Məsləhət xidməti – sövdələşmənin vergiyə cəlb olunma məsələləri xidməti və s. xidmətlər.

Müasir lizinq xidmətləri bazarı lizinq formalarının, lizinq əməliyyatlarını nizamlandıran lizinq kontraktları modeli və hüquqi normaların müxtəlifliyi ilə xarakterizə olunur.

Lizinq əməliyyatlarının əlamətlərindən asılı olaraq onları aşağıdakı kimi qruplaşdırmaq olar.

1. İştirakçıların tərkibinə görə:

- əmlakın sahibinin obyektə sərbəst lizinqə verdiyi – birbaşa lizinq;
- dolayısı lizinq, bu zaman əmlakın lizinqə verilməsi vasitəçilər tərəfindən həyata keçirilir (üç və daha çox tərəfli lizinq);

Fərdi hal kimi birbaşa lizinq qaytarılan lizinq də adlanır. Onun mahiyyəti ondadır ki, lizinq firması sahibkardan avadanlığı alaraq onun özünə kirayəyə verir.

2. Əmlak formalarına görə:

- daşınan əmlakın lizinqi;
- daşınmaz əmlakın lizinqi;
- istismarda olmuş əmlakın lizinqi.

3. Xərclərin ödənilməsi baxımından:

- xərcləri tam ödəyən lizinq. Bu zaman bir müqavilənin qüvvədə olduğu müddətdə əmlakın dəyəri tam ödənilir;

- xərcləri qismən ödənilən lizinq. Bu zaman bir müqavilə müddətində icarəyə götürülmüş əmlakın dəyərinin bir hissəsi ödənilir.

4. Amortizasiya sərfinə görə:

- tam amortizasiyalı lizinq və müvafiq olaraq lizinq obyektinin dəyərinin tam ödənilməsi qaydasında;

- tam olmayan amortizasiyalı lizinq, daha doğrusu dəyərinin hissəvi ödənilməsi;

5. Xərclərin bərpası və amortizasiya şərtlərinə görə:

- maliyyə lizinqi, yəni lizinq haqqında müqavilənin qüvvədə olduğu dövrdə icarəyə götürən icarəyə verənə kirayəyə götürülmüş əmlakın bütün dəyərini (tam amortizasiyasını) ödəyir. Maliyyə lizinqi çoxlu kapital qoyuluşu tələb etdiyindən banklarla birlikdə həyata keçirilir.

- əməli lizinq. Bu zaman əmlak onun amortizasiya müddətindən aşağı müddətə verilir. Müqavilə 2 ildən 3 ilədək bağlanır. Belə lizinqin obyektı adətən mənəvi cəhətdən sürətlə köhnələn avadanlıqlar olur;

6. Xidmət həcminə görə:

- fərdi lizinq. Bu zaman lizinq alan lizinqə verilən avadanlığın bütün xidmətini öz üzərinə götürür;

- tam xidmət yığımı lizinq. Bu zaman sövdələşmə obyektinin bütün xidməti lizinqverənə həvalə edilir;

- qismən xidmət yığımı lizinq. Bu halda lizinq verənə yalnız bəzi xidmət növləri həvalə edilir.

7. Bazar sektorundan asılı olaraq:

- daxili lizinq – sövdələşmənin bütün iştirakçıları bir ölkəni təmsil edirlər;

- beynəlxalq lizinq – tərəflərdən biri və ya hamısı müxtəlif ölkələri təmsil edərsə.

Xarici lizinq idxal və ixrac lizinqinə bölünür. İxrac lizinqi zamanı lizinq alan xarici ölkə olur. İdxal lizinqində isə lizinq verən xarici ölkədir.

8. Güzəştli amortizasiya və vergiyə münasibət baxımından:

- saxta lizinq – sövdələşmə möhtəkirlik xarakteri daşıyır və sövdələşmə əsassız vergi və amortizasiya sövdələşməsi əsasında mənfəət əldə etmək məqsədi ilə bağlanır.

- həqiqi lizinq – bu halda kirayəyə verən müəyyən vergi güzəşti hüququna malikdir. Bu hüquqa investisiya güzəşti və sürətləndirilmiş amortizasiya daxildir. Kirayəyə götürən isə vergi ödənişi məbləğindən kirayə ödənişini çıxıb bilər.

9. Lizinq ödənişləri xarakterinə görə:

- pul ödənişli lizinq – bütün ödənişlər pul formasında həyata keçirilir;
- kompensasiyalı ödənişli lizinq – ödənişlər həmin avadanlıqda istehsal edilən mal göndərişi ilə aparılır və ya qarşılıqlı xidmətlə ödənilir;
- qarışıq ödənişli lizinq.

Lizinqin təsnifatının çoxşaxəli olmasına rəğmən, beynəlxalq səviyyədə lizinqin əsas 2 növü olaraq operativ və yaxud əməli lizinq və maliyyə lizinqi fərqləndirilir. Belə bölünmə üçün meyarlar bunlardır [22]:

- avadanlığın istismar müddəti;
- lizinq verənin vəzifələrinin həcmi.

Əməli lizinq – kirayəyə verilmiş əşyaların əldə olunması və saxlanması ilə əlaqədar lizinq verənin xərcləri bir lizinq kontraktı dövründə kirayə ödənişləri ilə örtülməyən icarə münasibətidir.

Əməli lizinqin aşağıdakı xarakterik xüsusiyyətləri vardır:

- lizinq verən özünün bütün xərclərinin bir lizinq götürəndən lizinq ödənişləri hesabına ödənilməsinə nəzərdə tutmur;

- lizinq müqaviləsi bir qayda olaraq 2-5 il müddətinə bağlanır ki, bu müddət avadanlığın fiziki aşınmasından əhəmiyyətli dərəcədə aşağıdır və lizinqalan tərəfindən istənilən vaxt pozula bilər;

- avadanlığın xarab olması və itməsi riski əsasən lizinq verənin üzərinə düşür. Lizinq müqaviləsində avadanlığın xarab olması haqqında lizinq alanın məsuliyyəti də nəzərdə tutula bilər. Lakin bu məsuliyyət əmlakın ilkin dəyərindən əhəmiyyətli dərəcədə aşağıdır;

- lizinq ödənişlərinin səviyyəsi maliyyə lizinqində olduğundan yüksəkdir. Bu onunla əlaqədardır ki, burada xərclərin örtülməsinə tam təminat yoxdur, müxtəlif

kommersiya risklərini nəzərə almaq zəruriyyəti meydana çıxır ki, bu da xidmətlərə qiymətin qaldırılmasını nəzərdə tutur.

- sövdələşmə obyektini kimi əsasən daha məşhur olan maşın və avadanlıqlar çıxış edir.

Əməli lizinq zamanı lizinq kompaniyası dəqiq kirayə götürəni bilmədən zəruri avadanlıq əldə edir. Ona görə də əməli lizinqlə məşğul olan firmalar həm təzə, həm də istifadədə olmuş malların investisiya bazarının konyukturasını yaxşı bilməlidirlər. Lizinqin bu növündə lizinq kompaniyaları icarəyə verdikləri avadanlıqları özləri sığortalayırlar və onların təmiri və texniki xidmətini təmin edirlər.

Lizinq müqaviləsi başa çatdıqdan sonra lizinq alan onun başa çatdırılması üçün müəyyən imkanlara malikdir:

- daha əlverişli şərtlərlə müqavilənin müddətini uzatmaq;
- avadanlığı lizinq verənə qaytarmaq;
- önəmli bazar qiyməti ilə lizinqverəndən avadanlığı satın almaq. Müqavilə bağlanan zaman obyektin lizinq müqaviləsinin sonuna bazar qalıq qiymətini müəyyənləşdirmək mümkün olmadığından lizinq firmalarından istifadədə olmuş avadanlığın bazar məzənnəsini yaxşı öyrənmək tələb olunur.

Əməli lizinqin köməyi ilə lizinq alan risklərdən azad olmağa çalışır. Ona görə də lizinq alan aşağıdakı hallarda əməli lizinqdən istifadə edir:

- icarəyə götürülmüş avadanlıqdan istifadədən əldə ediləsi gəlir onun ilkin qiymətini ödəmədikdə;
- avadanlığa qısamüddətli ehtiyac yarandıqda (mövsümi tələbat və ya birdəfəlik istifadə);
- avadanlıq xüsusi texniki xidmət tələb etdikdə;
- sövdələşmə obyektini kim yeni, yoxlanılmamış avadanlıq çıxış etdikdə.

Əməli lizinqin göstərilən xüsusiyyətləri ondan kənd təsərrüfatında, nəqliyyatda, dağ mədən sənayesində, inşaatda, məlumatların elektron işlənməsi geniş istifadəyə şərait yaradır [22].

Maliyyə lizinqi elə razılaşma formasıdır ki, bu zaman lizinq verənin verdiyi avadanlığın amortizasiya dəyərinin tam və ya onun əsas hissəsinin, əlavə xərclərin və mənfəətin lizinq ödənişləri ilə örtülməsi təmin olunur.

Maliyyə lizinqi aşağıdakı əlamətləri ilə xarakterizə edilir:

- üçüncü tərəfin iştirakı (istehsalçı və ya obyektı satan);
- kirayə verənin xərcləri ödənilənədək, yəni icarənin əsas müddətinədək müqavilənin pozula bilməməsi. Lakin təcrübədə bu hal baş verə bilər ki, bu da lizinq haqqındakı sövdələşmədə öz əksini tapmalıdır. Lakin bu zaman əməliyyatın dəyəri əhəmiyyətli dərəcədə yüksək olur.

- lizinq sövdələşməsi müddətinin xeyli uzun olması (sövdələşmə obyektinin xidmət müddətinə yaxın);

- maliyyə lizinqində sövdələşmə obyektinin dəyəri bir qayda olaraq yüksək olur.

Əməli lizinqdə olduğu kimi, maliyyə lizinqində də sövdələşmə müddəti başa çatdıqdan sonra lizinq alan:

- obyektı qalıq dəyəri ilə satın ala bilər;
- güzəştli dərəcədə nisbətən qısa müddətə yeni müqavilə bağlaya bilər;
- obyektı lizinq kompaniyasına geri qaytara bilər.

Lizinq alan müqavilənin başa çatmasına 6 ay qalmış və ya başqa müddətdə öz qərarı haqqında lizinq verənə məlumat verməlidir. Müqavilədə sövdələşmə obyektinin satılması nəzərdə tutlarsa, tərəflər əvvəlcədən obyektin qalıq qiymətini müəyyənləşdirməlidirlər. Adətən obyektin qalıq dəyəri ilk dəyərinin 1-10% həcmində müəyyən edilir ki, bu da lizinq verənə avadanlığın bütün dəyərinə amortizasiya hesablamağa hüquq verir.

Maliyyə lizinqi iqtisadi əlamətlərinə görə kapital qoyuluşlarının uzunmüddətli bank kreditləşmə əməliyyatlarına oxşarlığına görə maliyyə lizinqi bazarında banklar, maliyyə kompaniyaları, ixtisaslaşmış lizinq kompaniyaları xüsusi yer tuturlar və banklarla sıx əlaqədə olurlar. Bəzi ölkələrdə banklara yalnız maliyyə lizinqi ilə məşğul olmağa icazə verirlər [22].

İşdə əsasən lizinqin iki əsas forması araşdırılmışdır. Bunlarla yanaşı həyatda lizinq sövdələşməsinin çox müxtəlif formaları mövcud olsa da onları lizinq əməliyyatlarının sərbəst forması kimi qəbul etmək olmaz.

Lizinq sövdələşməsi formaları dedikdə, lizinq kontraktlarının dayanıqlı modelləri başa düşülür. Beynəlxalq təcrübədə lizinq əməliyyatlarının aşağıdakı formaları nisbətən geniş vüsət almışdır.

Lizinq-standart. Bu lizinq zamanı satıcı sövdələşmə obyektini maliyyələşdirən cəmiyyətə satır ki, bu cəmiyyət də özünün lizinq kompaniyaları vasitəsi ilə istehlakçılara icarəyə verir.

Qaytarılmalı lizinqdə – avadanlığın mülkiyyətçisi onu lizinq firmasına satır və eyni zamanda həmin avadanlığı ondan icarəyə götürür. Bu əməliyyat nəticəsində avadanlıq satıcısı icarəyə götürənə çevrilir. Sövdələşmə obyektinin mülkiyyətçisi pul vəsaitlərinə ciddi ehtiyac duyduqda və lizinqin bu forması ilə özünün maliyyə vəziyyətini yaxşılaşdırma bildikdə lizinqin bu formasından istifadə olunur.

«Satıcıya» lizinq formasında avadanlıq satan eyni zamanda lizinq alan olur. Lakin icarəyə götürülmüş əmlak onun tərəfindən deyil, digər icarədarlar tərəfindən istifadə olunur. Bu zaman lizinq alan kimi çıxış edən satıcı icarədarları özü tapmalı və obyekt onlara icarəyə verməlidir. Belə kontraktların əsas şərti subicarədir.

Kompensasiyalı lizinq. Lizinqin bu formasında icarə ödənişləri lizinq sövdələşməsi obyektini olan avadanlıqda hazırlanan məhsulun satıcısı tərəfindən həyata keçirilir.

Bərpa olunan lizinq. Belə sövdələşmə formasında icarədarın tələbinə əsasən avadanlıqlar dövrü olaraq daha təkmil avadanlıqlarla əvəz olunur.

Vəsaitlərin cəlb olunması ilə lizinq. Bu formada lizinq verənin kirayəyə verilən avadanlığın məbləğinin 80 %-nə qədərini bir və ya birneçə kreditordan uzun müddətə alınan borcla ödənilməsini nəzərdə tutur. Bu zaman kreditor kimi iri investisiya və kommersiya bankları çıxış edirlər.

Banklar tərəfindən lizinq sövdələşmələri iki üsul ilə maliyyələşdirilir:

- borc. Bu zaman bank lizinq verənin birlizinq əməliyyatını və ya da bütün lizinq razılaşması paketini kreditləşdirir. Kreditin məbləği lizinq verənin şöhrəti və kredit qabiliyyətindən asılıdır.

- öhdəçilik əldə etmək. Bu zaman bank lizinq alanın şöhrəti və layihənin səmərəliliyini nəzərə almaqla lizinqverənin müştərilərinin reqres (geri tələb etmək) hüququ olmayan öhdəliklərini satın alır. Bu üsuldən etibarlı borcalanların iştirak etdiyi irihəcmli birdəfəlik sövdələşmələrdə istifadə olunur. Bank təşkilatları layihələrin lizinq kompaniyalarının iştirakı ilə maliyyələşdirilməsində eyni zamanda zamanətçi kimi də çıxış edir. Bu zaman bank kreditinin təminatı kim lizinq sövdələşməsi obyektinə və lizinq ödənişləri çıxış edir.

ABŞ-da maliyyə lizinqi sövdələşməsinin 85%-ə qədər lizinqin bu formasında aparılır. Bu eyni zamanda investisiya tipli icarə və ya üçüncü tərəfin iştirakı ilə olan lizinq adlanır.

İri miqyaslı obyektlərin (təyyarə, gəmi, burğu platformaları, buruqlar) kirayə-sində qrup (səhmdar) lizinindən istifadə olunur. Belə sövdələşmələrdə lizinq verən qismində bir neçə kompaniyalar çıxış edir.

Lizinq əməliyyatlarının sürətli inkişafı onun bir sıra üstünlükləri ilə əlaqədardır. Onun üstünlükləri aşağıdakılarda öz əksini tapır:

- qeyd olunmuş stavkalarla sövdələşmənin 100 % maliyyələşdirilməsi. Lizinq bir qayda olaraq avans ödənişləri tələb etmir ki, bu da yeni və inkişaf etməkdə olan bazar münasibətləri subyektləri üçün çox vacibdir [22].

- iri xərc etmədən və borc vəsaiti cəlb etmədən istehsalı genişləndirmək və avadanlığı sazlamaq imkanı əldə olunur;

- avadanlıqların alınma xərcləri bütün müqavilə müddətinə bərabər bölünür. Digər məqsədlər üçün vəsaitlər sərbəstləşir;

- mənəvi köhnəlmədən müdafiə. Lizinq köhnə avadanlığın yeni müasir avadanlıqla əvəz olunmasına mənəvi köhnəlmə riskinin ixtisar edilməsinə səbəb olur;

- borc kapitalı cəlb olunmuşdur. Balansda xüsusi və cəlb olunmuş vəsaitlərin optimal nisbəti qorunub saxlanılır;

- icarə haqları lizinq yolu ilə alınmış texnikanın gəlirliliyi ilə əlaqələndirilir;
- icarəyə götürülmüş avadanlığa texniki xidməti və təmirini icarəyə verən öz üzərinə götürə bilər;

- avadanlığı əsaslı xərclərsiz yeniləşdirmək;
- vergi güzəştləri və investisiya marağı;
- müqavilə başa çatdıqdan sonra avadanlıq əldə etmək imkanı əldə edilir;
- əməli lizinq zamanı avadanlığın məhvi riski icarəyə verənin üzərinə düşür;
- lizinq bazar dəyişmələrinə ani reaksiya vermək imkanı yaradır;
- lizinq ödənişləri ölkənin xarici borclarına daxil edilmir.

Lizinq əməliyyatlarında lizinq verənin (bankın) üstünlüklərinə aşağıdakılar daxildir:

- bank kapitalının yerləşdirilməsi sferasının genişlənməsi;
- lizinq maliyyələşdirilməsində girov təminatı tələb olunmadığından uzunmüddətli bank ssudalarından daha az riskli olması [22];

- vergi güzəştləri;
- avadanlıq istehsalçıları ilə daha sıx əlaqələrin qurulması imkanı.

Lizinq zamanı satıcıların üstünlüyü kimi satışın genişlənməsi və nağd pul əldə etmək imkanını qeyd etmək olar.

Lizinq əməliyyatlarının yerinə yetirilməsi texnikası hər bir ölkənin qanunvericiliyinin xüsusiyyətləri ilə müəyyən edilir. lizinq əməliyyatlarını yerinə yetirmək üçün icarədar lizinq kompaniyasından lazımi avadanlığı əldə etmək üçün icarə üzrə sifariş verir. Sifarişdə avadanlığın adı, satıcı (istehsalçı müəssisə), avadanlığın və ya digər əmlakın tipi, markası, qiyməti və istifadə etmə müddəti haqqında sifariş verir. Sifarişdə eyni zamanda icarədarın istehsal maliyyə fəaliyyəti haqqında məlumat da olmalıdır.

Burada:

- müəssisə haqqında məlumat (adı, ünvanı, əsas və dövrüyyə fondlarının həcmi);
- əsas fəaliyyət xarakteri (istehsal etdiyi məhsulun növü, satış bazası, əsas istehlakçılar, idxal fəaliyyəti haqqında məlumat);
- müəssisədə müəssisənin özünə aid və onun tərəfindən icarəyə götürülmüş istifadə olunan avadanlıqlar aqqında məlumat;

- icarədar tərəfindən alınması avadanlığın təyinatı;
- müəssisənin maliyyə vəziyyəti haqqında müfəssəl məlumat.

Göstərilən məlumatlar dəqiq araşdırıldıqdan sonra lizinq kompaniyası son qərar qəbul edir və bu qərarı məktubla lizinqalanın nəzərinə çatdırır. Həmin məktuba lizinq sövdələşməsinin ümumi şərtləri, əlavə olunur, avadanlıq satan isə lizinq kompaniyası tərəfindən avadanlıq alınması haqqında məlumatlandırılır. Bu zaman lizinq verən satıcı ilə avadanlığın qiymətini razılaşdırır, lazım gələrsə, sövdələşmə obyektinin etibarlılığı, məhsuldarlığı və səmərəliliyini yoxlaya bilər.

Lizinq alan lizinq sövdələşməsinin ümumi qaydaları ilə tanış olduqdan sonra lizinq verənə məktubla razılığını bildirir, kontraktın ümumi şərtləri qeyd olunan nüsxəsini imzalayaraq ona avadanlığa sifariş blankını əlavə edir. Bu sənəd satıcı firma tərəfindən tərtib edilərək lizinqalan tərəfindən imzalanır. Lizinq verən göstərilən sənədləri aldıqdan sonra sifariş imzalayaraq onu avadanlıq satana göndərir.

Sifariş blankının əvəzinə satıcı ilə lizinq firması arasında bağlanan alış-satış müqaviləsindən istifadə oluna bilər.

Avadanlığı satan avadanlığı lizinq alana yola salır və avadanlığın qəbulu məsuliyyətini öz üzərinə götürür. Bir qayda olaraq satıcı sövdələşmə obyektinin quraşdırılması və istismara verilməsi öhdəliyini öz üzərinə götürür. İş başa çatdıqdan sonra işin qəbulu aktı tərtib edilir ki, bu da avadanlığın alınması, onun quraşdırılması və istismara verilməsini təsdiqləyir. Protokol lizinq əməliyyatının bütün iştirakçıları tərəfindən imzalanır və lizinq verən sövdələşmə obyektinin dəyərini satıcıya ödəyir.

Beləliklə, lizinq sövdələşməsinin əsasını aşağıdakı sənədlər təşkil edir:

- lizinq müqaviləsi;
- alqı-satqı müqaviləsi və ya sövdələşmə obyektinin yola salınması haqqında məlumat;
- sövdələşmə obyektinin qəbulu haqqında protokol.

Lizinq müqaviləsi tərəflərin hüquq və vəzifələrini müəyyənləşdirən hüquqi sənəddir.

Lizinq müqaviləsi aşağıdakı əsas bölmələrdən ibarət olur:

- müqavilə iştirakçıları;

- müqavilənin predmeti;
- lizinq müqaviləsinin fəaliyyət müddəti;
- tərəflərin hüquq və vəzifələri;
- lizinq ödənişi şərtləri;
- sövdələşmə obyektinin sığortalanması;
- lizinq müqaviləsinin pozulması qaydası.

1. Müqavilə iştirakçıları. Lizinq müqaviləsində iki tərəf iştirak edir: malın mülkiyyətçisi olan lizinq verən və sövdələşmə obyektini istifadəyə qəbul edən lizinqalan. Avadanlıqdan lizinqalan və ya digər hüquqi şəxs istifadə edə bilər. Avadanlıq subicarə əsasında verildikdə müqavilədə istifadəçi müəssisənin adı göstərilir.

2. Müqavilənin predmeti. Lizinq sövdələşməsinin predmeti onun fərdi əlamətləri (tip, model, marka) və ya texniki sənədləri əsasında müəyyən edilir. Bu məlumatlar kontraktın əsas hissəsi hesab edilən xüsusiyyətləşmədə öz əksini tapır. Burada satıcının adı, lizinqverənə çatdırılma müddəti göstərilən lizinqverənin öhdəliyi əks o lunur.

3. Lizinq müqaviləsinin müddəti. Lizinq müqaviləsi sövdələşmə obyektinin istifadə verildiyi gündən qüvvədə olur və müəyyən olunan müddətədək qüvvədə qalır.

4. Tərəflərin hüquq və vəzifələri. Bu bölmə lizinq verənin sövdələşmənin hazırlıq mərhələsində vəzifələrini, müqavilənin qüvvədə olduğu müddətdə hüquq-larının dəqiq siyahısını özündə əks etdirir. Lizinq verən hazırlıq mərhələsində aşağıdakıları etməyə borcludur:

- satıcı ilə lizinq alan arasında razılaşdırılmış kommersiya və texniki şərtlərə əsasən satıcı ilə alqı-satqı müqaviləsi bağlanmalıdır;

- əvvəlcədən razılaşdırılmış sənədlərə əsasən obyektin göndərilməsi haqqında satıcı-ya tapşırıq göndərməlidir. Lizinq verən əmlak sahibi kimi avadanlığın komplektliyini yoxlayıb nəzarət etməlidir. Obyekt istifadəyə verildikdən sonra lizinqverən obyektin qəbulu haqqında protokolu imzalamalıdır. Protokolda nöqsanlar göstərilərsə, lizinqverən satıcıya həmin nöqsanların müəyyən müddətdə aradan qaldırılmaı tapşırığını verməlidir.

Lizinq verənin müntəzəm olaraq icarəyə verilmiş avadanlığın vəziyyətini və ondan düzgün istifadə olunub olunmamasını yoxlamaq hüququ vardır. Lizinq alan lizinq əməliyyatları təşkil olunarkən aşağıdakıları etməyə borcludur:

- sövdələşmə obyektini qəbul edibqəbulun bütün texniki və hüquqi şərtlərinə əməl etməyə;
- avadanlığın quraşdırılıb istismara verilməsi satıcının vəzifəsinə daxil edilmədikdə onu həyata keçirmək;
- göndərilənlərin komplektliyini, avadanlığın iş keyfiyyətini və layihə gücünə çatmasını təsdiqləməlidir;
- qəbul zamanı aşkar olunan çatışmamazlıqları protokola əks etdirib lizinq verəni məlumatlandırmaq;
- obyektin qəbulu xüsusiyyətlərindən irəli gələn digər şərtlər.

5. Lizinq ödəmələrinin şərtləri. Müqavilənin bu bölməsində lizinq sövdələşməsi üzrə ödənişlərin formaları, həcmi, növü və üsulları göstərilir. Lizinq ödənişləri müxtəlif növlərdə ola bilərlər. Əksər hallarda lizinq ödənişinin qeyd olunmuş məbləği əsasında ödənişdən istifadə olunur. Bu ödəniş qaydası tərəflər arasında razılaşdırılır və müqavilədə nəzərdə tutulan qaydada ödənilir.

Avans ödəniş. Lizinq alan lizinqverənə avans və ya satın alınası obyektin alış dəyərinin 15-20 % həcmində müqavilə imzalanarkən ödəniş edir. Yerdə qalan məbləğ isə müqavilə müddətində ödənilir.

Qeyri-müəyyən lizinq ödənişi. Bu zaman qeyd olunmuş məbləğ üzrə deyil satışdan gəlirdən faizi qaydasında ödənilir.

Ödəniş üsulu kimi birdəfəlik və dövri ödəniş üsulundan istifadə edilir.

Birdəfəlik ödəniş tərəflər arasında qəbul protokolu imzalandıqdan sonra aparılır və sövdələşmənin maliyyələşdirilməsi satıcı tərəfindən alqı-satqı müqaviləsi yerinə yetirildikdən sonra həyata keçirilir.

Dövri ödənişlər müqavilənin qüvvədə olduğu bütün müddət ərzində aparılır və aşağıdakı qaydada ola bilər:

- müqavilənin bütün müddəti ərzində bərabər məbləğdə;

- artan ödəniş məbləğləri qaydasında;
- müəyyən ilkin ödənişlə;
- sürəkli ödəniş.

6. Sövdələşmə obyektinin sığortalanması. Lizinqin növündən asılı olaraq obyekt ya lizinq verən (əməli lizinqdə) ya da lizinqalan (maliyyə lizinqində) tərəfindən sığortalana bilər.

7. Lizinq müqaviləsinin pozulması qaydası. Lizinq müqaviləsi vaxtından əvvəl aşağıdakı hallarda pozula bilər:

- lizinq alan sövdələşmə obyektinin qəbulu üçün zəruri şərtləri təmin etmədikdə;
- müqavilədə nəzərdə tutulan müddətdə avadanlıqların quraşdırılıb istismara verilmədiyində;
- kirayə haqqı nəzərdə tutulan müddətdə ödənilmədikdə;
- lizinq alan müqavilənin digər şərtlərinə əməl etmədikdə;
- qeyri-müəyyən vəziyyət yarandıqda;
- lizinq alan həmin lizinqverənlə həmin obyekt və ya yeni obyekt üzrə kontrak imzaladıqda.

Lizinq müqaviləsi vaxtından əvvəl pozulduqda lizinq alan sövdələşmə obyektini geri qaytarmalı və lizinq verənin itkilərini ödəməlidir.

Lizinq əməliyyatları riskli əməliyyatlar qrupuna daxildir. Liziqləşmə risklərini aşağıdakı kimi təsnifləşdirmək olar:

Marketing riski, bütün mövcud avadanlığı kirayə götürən tapmamaq riski. Bu hal əməli lizinqə xas olan haldır. Belə halda riskin sığortalanması məqsədi ilə lizinq ödənişində risk müqabiləsinin həcmi artırılır, sövdələşmə üçün daha geniş yayılmış şöhrətli avadanlıqdan istifadə, lizinq müqaviləsi başa çatarkən sövdələşmə obyektini bazar konyukturası nəzərə alınmaqla satmaq hallarından istifadə edilir.

Lizinq sövdələşməsinin obyektini kimi elmtutumlu sahələrin məhsulları çıxış etdiyindən onlar tez-tez elmi-texniki tərəqqinin təsirinə məruz qalırlar. Bununla əlaqədar lizinq sövdələşməsi obyektinin daha mütərəqqi növü meydana gəldikdə lizinq alan köhnə avadanlığı daha mütərəqqi növü ilə əvəzləməyə çalışaraq lizinq müqaviləsini

vaxtından əvvəl pozur və ya bərpa lizinqi formasında yeni kontrakt imzalayır. Belə riskin minimumlaşdırılmasının əsas üsulu geri qaytarılmayan müddətin müəyyən edilməsidir, yeni müəyyən müddət ərzində müqavilənin pozula bilməməsidir.

Qiymət riski lizinq kontraktı müddətində lizinq sövdələşməsi obyektinin qiymətinin dəyişilməsi ilə əlaqədar potensial mənfəətin itirilməsi ilə əlaqədardır. Köhnə qiymətlə bağlanmış sövdələşmə obyektləri üzrə qiymətlər qalxdıqda lizinqverən potensial mənfəətini itirir. Lizinq alan isə əksinə köhnə qiymətlə bağlanan kontrakt obyektlərinə qiymətlər aşağı düşdükdə itirir. Belə riskin hər iki tərəf üçün minimumlaşdırılması üçün lizinqin bütün dövrü ərzində lizinq ödənişlərinin qeyd olunmuş məbləğdə göstərilməsi qaydasından istifadə edilir.

Ümumiyyətlə, bankçılıqdan fərqli olaraq, lizinq birbaşa sahibkarlığın inkişafının stimullaşdırılmasına hesablanır.

2.2. Faktoring və forfeiting əməliyyatları

Faktoring (factoring ingilis dilindən tərcümədə agent, vasitəçi mənasını daşıyır) kommersiya banklarının, onların törəmə faktor firmalarının kiçik və orta firmalara, müştərilərə göstərdikləri maliyyə xidmətinin bir formasıdır. Onun mahiyyəti ondan ibarətdir ki, faktor firma öz müştərisindən borcları almaq hüququnu alır, öz müştərilərinin borclarını hissə-hissə ödəyir. Daha doğrusu, borcların 70-90%-ə qədərini ödəmə müddəti çatana kimi ödəyir. Borcun qalan hissəsini isə müştəriyə onun borclusunun bütün məbləği qaytardıqdan sonra müəyyən edilmiş faizlər çıxılmaq şərtilə qaytarılır. Nəticədə faktor-firmanın müştərisi borcları tez qaytarmaq imkanı əldə edir və buna görə də faktor firmaya faizlər ödəyir. Faktoring əməliyyatlarının icra olunduğu şəraitdə müştəri öz borclusundan borcunu almaq hüququnu faktor firmaya verir.

Faktoring XVI əsrin sonlarında ticarət vasitəçilərinin apardığı əməliyyatlar kimi meydana gəlmiş, XVII əsrdə daha da inkişaf etmişdir. Sonralar isə o kreditləşmə formasını almışdır.

Faktoring özünün klassik məna və variantında banklar tərəfindən müştərisinin, borc öhdəliklərinin alınması vasitəsi ilə qısamüddətli kreditləşdirilmə və bununla bağlı

çoxistiqamətli və çoxsaylı əməliyyatları əks etdirir. Müştərilərin bu borc öhdəlikləri hər şeydən əvvəl müştərinin mal-material və xammal, texnoloji maşın, avadanlıq, qurğular alması ilə, müştərinin ödəmələrin mümkün riskləri ilə bağlı sığorta olunması ilə və s. səbəbdən yarana bilər.

Faktoring əməliyyatlarının inkişafı nəticəsində, ötən əsrin 60-cı illərindən başlayaraq faktoring əməliyyatları tədricən kommersiya kreditini sıxışdırıb çıxarmağa başlayıb. Faktoring əməliyyatları 1980-ci illərdən etibarən daha sürətli inkişaf etməyə başlamışdır. Ötən əsrin son 10 ili ərzində faktoringin dövryyəsi Avropanın bir çox ölkələrində görünməmiş artıma malik olmuşdur: artım İtaliyada 70 dəfə, İspaniyada 15 dəfə, İngiltərə 8 dəfə, Fransada 7 dəfə olmuşdur.

Faktoring əməliyyatlarının hər bir ölkədə inkişaf şərtləri və şəraiti ölkə iqtisadiyyatının özünəməxsus xüsusiyyətlərindən asılı olur. Lakin faktoringin bir sıra ümumi xüsusiyyətləri, göstəriciləri, əlamətləri hər bir ölkədə eynidir.

1988-ci ildə Beynəlxalq Xüsusi Hüququn Unifikasiyası İnstitutu "Beynəlxalq Faktoring Haqqında Konvensiya" qəbul edərək faktoringin əsas meyarlarını müəyyən etmişdir. Bura aşağıdakılar daxildir:

- işgüzar tələblərin əvvəlcədən ödəmə formasında kreditləşməsinin həyata keçirilməsi;
- malgöndərənin mühasibat uçotunun, o cümlədən mal satışının, görülmüş işlərini və göstərdiyi xidmətlərin uçotunun aparılması;
- malgöndərənin borclarının inkassoya qoyulması;
- malgöndərənin kredit risklərindən sığortası.

Beynəlxalq konvensiyaya görə yuxarıda sadalanan meyarlardan heç olmasa ikisinə uyğun gələn əməliyyat faktoring əməliyyatı sayılır. Faktoring sövdələşmənin iştirakçılarının tərkibindən və onun predmetindən asılı olaraq müxtəlif formalarda təzahür edir. Müştərilərin mal-material dəyərlilərinə, görülmüş xidmətlərə görə borclarının xidmət olunması əməliyyatlarında faktoringin iştirakçıları aşağıdakılardan ibarət olur:

1. Faktoring əməliyyatlarını təşkil edən kommersiya banklarının faktoring şöbəsi və ixtisaslaşdırılmış faktoring şirkəti;

2. Məlgöndərən və ya malsatan;

3. Malalan.

Borcların tipindən asılı olaraq faktoringin aşağıdakı formaları mövcuddur:

- Məlgöndərinin faktoringi;

- Malalanın faktoringi.

Məlgöndərinin faktoringin predmeti malalanlarla hesablaşmalarda yaranmış debitor borclardır. Bu faktoringin daha geniş yayılmış formasıdır. Çünki təsərrüfatın bütün sahələrində tərəflər arasında münasibət, təsərrüfat əlaqələri məhz elə bu əməliyyatlara başlayır. Belə əməliyyatlar təsərrüfat əlaqələrində çəki etibarilə üstünlük təşkil edir. Məlgöndərinin faktoringini həyata keçirmək üçün faktoring təşkilatı ilə məlgöndərən arasında müqavilə bağlanır. Müqavilənin şərtlərinə görə faktoring təşkilatı məlgöndərinin əmlakı olduğu vəsaitin müəyyən hissəsini 70-90%-ini ödəyir. Qalan hissəni isə alıcıdan aldıqda öz komissiyon ödəmələrini çıxmaq şərtlə məlgöndərənə ödəyir. Banklar tərəfindən və ya ixtisaslaşmış faktoring şirkətləri tərəfindən məlgöndərənlərin borc öhdəliklərinin borc öhdəliklərinin alınması, məlgöndərənə dövrüyyə vəsaitlərinin çatışmazlığını aradan qaldırmağa, maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətini sabitləşdirməyə, balansın quruluşunu təkmilləşdirməyə, ödəmələr riskini minimuma endirməyə, pul dövrüyyəsini sürətləndirməyə, hesablaşmaları vaxtında aparmağa imkan yaradır. Bunlar isə müəssisə üçün normal fəaliyyət şəraitinin yaranması deməkdir.

Malalanın (ödəyicinin) faktoringinin predmeti malsatanlarla hesablaşmalarda yaranmış kreditör borcudur. Bu kreditör borcları malalanın (ödəyicinin) dövrüyyə vəsaitlərinin çatışmazlığı olduqda yaranır. Malalanın faktoringin həyata keçirilməsi üçün faktoring təşkilatı ilə ödəyici təşkilat arasında müqavilə bağlanır. Müqavilədə faktoring təşkilatı tərəfindən ödəmələri həyata keçirmək öhdəliyi ya ödəmələrin nəzərdə tutulduğu günlər üzrə, ya da ki, bütövlükdə borcun bütün məbləğinin ödənməsi müddəti üzrə əks etdirilir. Bu əməliyyatın mahiyyəti faktoring təşkilatı tərəfindən alıcı (ödəyici) təşkilatın məlgöndərənə ödəməli olduğu kreditör borcunun ödənilməsindən ibarətdir. Malalanın məlgöndərən qarşısında kreditör borclarının olmaması, yəni vaxtında ödənməsi istehsal

prosesi üçün lazım olan xammal və materialların, yanacağın və digər tələb olunan əmtəələrin fasiləsiz olaraq əldə olunması şəraitini yaradır.

Bu faktoring əməliyyatı faktoring təşkilatına haqq ödənişi alıcı (ödəyici) təşkilatın vəsaitləri hesabına həyata keçirilir. Təcrübə göstərir ki, malgöndərən faktoringi ilə müqayisədə malalanın faktoringi daha yüksək risklərlə bağlıdır. Ona görə də faktoringin bu formasının həyata keçirilməsi üçün komisiyon ödəmələrin məbləği digər formalarda olduğundan daha yüksək olur. Faktoringin bu formasında faktoring təşkilatı qarşısında borcların ödənməsinin daha çox progressiv faiz dərəcələri tətbiq edilir. Yəni borcların ödənmə müddəti gecikdirildikcə, komisiyon ödəmələrin faizləri artırılır.

Faktoring əməliyyatlarının təşkili aşağıdakı bir neçə mərhələdən ibarətdir:

- faktoring təşkilatı (faktor təşkilat) kimi çıxış edən ixtisaslaşmış faktoring şirkətinin və ya kommersiya bankının faktoring şöbəsinin formalaşması, yaranması.

Bankın faktoring şöbəsi yaradılarkən bank bu şöbənin əsasnaməsini hazırlayır. Onun hüquq və vəzifələrini müəyyən edir. Bu şöbə üçün lazım olan ştatları ayırır və aparılacaq işin xarakterindən asılı olaraq mütəxəssislərlə təmin edilir. Şöbənin normal fəaliyyət göstərməsini təmin etmək məqsədilə bank şöbəyə lazımı məbləğdə pul vəsaitləri ayırır. Bu xüsusi vəsaitlərin tərkibinə eyni zamanda ehtiyat (sığorta) fondu daxil olur. Bu fond əsasən əməliyyatlar üzrə ehtiyacların təcili ödənməsinə və ya əməliyyatlar üzrə riskin yüksəlməsi ilə əlaqədar olaraq yaranan itkilərin ödənməsinə yönəldilir. Lazımı səviyyədə vəsaitlərə malik olmaq üçün faktoring şöbə hüquqi və fiziki şəxslərdən müqvilə əsasında vəsaitlər cəlb edir.

Müstəqil faktoring şirkəti yaradılarkən onun fəaliyyət istiqamətləri müəyyənləşdirilir, ştatlar müəyyən edilir. Ştat üzrə işə müxtəlif müəssisələr: kredit üzrə müəssisələr, mühasiblər, iqtisadçılar, menecerlər, marketinq üzrə mütəxəssislər və s. cəlb edilir. Tam ştat üzrə kadrların komplektləşdirilməsi başa çatdıqdan sonra hazırlığın yeni mərhələsi başlayır:

- kliring şirkətinin maliyyə vəsaitlərinin formalaşdırılması onun təşkilati-hüquqi formasından asılı olur;

- faktoring şöbəsi tərəfindən müştəriyə irəli sürülən tələblər toplusu işlənilir hazırlanır. Malgöndərənin faktoringi həyata keçirilərkən tələblər toplusu aşağıdakıları əks etdirməlidir:

- onun məhsulu, yerinə yetirdiyi işlər və göstərdiyi xidmətlər, onun məhsulları və gördüyü işlər yüksək keyfiyyətə, bazarda yüksək tələbə malik olmalıdır;

- onun istehsalı dinamik olaraq artmalı və bununla bağlı etibarlı perspektivi olmalıdır;

- geniş təsərrüfat əlaqələri və öz istehsal sahəsində yüksək imicə malik olmalıdır;

- yüksək idarəetmə personalına və yüksək səviyyədə təşkil olunmuş mühasibat uçotu və hesabat sisteminə malik olmalıdır;

- müxtəlif kontragentlər, o cümlədən büdcə və bank qarşısında borca malik olmamalıdır.

Aşağıdakı əlamətlər müəyyən edildikdə faktor-şöbələr faktoring əməliyyatını aparmaqdan imtina edirlər:

- müştəri çox zəif ödəmə və kredit qabiliyyətliliyinə malik olduqda;

- müştəri sabit istehsal fəaliyyətinə malik olmadıqda;

- müştəri çoxlu sayda kiçik debitorlara və ya böyük məbləğdə vaxtı keçmiş debitor borclarına malik olduqda;

- müştəri faktoring predmeti kimi fiziki şəxslərin və ya büdcənin borclarına təqdim etdikdə;

- müştəri tələbata uyğun olmayan məhsul satdıqda;

- müştəri təsərrüfat fəaliyyətində problemlər yaradan əlaqələr yaratdıqda və s.

Bütün bu hallarda faktoring əməliyyatları üzrə risk çox yüksək olduğundan onun icrasından imtina edilir. Bu hallarda həətə ən yüksək komission mükafatları və ödəmələr itkiləri ödəyə bilməz.

Faktoringin həyata keçirilməsi üçün müqavilə hazırlanır. Müqavilənin məzmunu onun formasından irəli gəlir. Müştəri ilə qarşılıqlı razılaşmanı əks etdirən bu sənəddə faktoringin forması, faktoring sövdələşməsinin məqsədi, onun müddəti, müqavilə predmeti olan borc öhdəliklərinin forması, faktoring ödəmələrinin ölçüləri (faizləri),

tərəflərin hüquq və öhdəlikləri, müqavilə pozulduğu hallarda edilən cərimələr bu və ya digər səbəbdən müqavilənin dayandırılması şərtləri öz əksini tapır.

Faktoring əməliyyatları həyata keçirilərkən kredit resursları bir neçə mərhələ keçərməklə hərəkətdə olur:

1-ci mərhələ:

- a) satış üçün məhsul malalana göndərilir;
- b) sifariş olunmuş işlər yerinə yetirilir;
- c) xidmətlər göstərilir.

2-ci mərhələ - ödəyicilərin borc öhdəliklərinin faktoring təşkilatına, yəni faktoring şöbələrinə və ya faktoring şirkətlərinə satışı.

3-cü mərhələ - müqavilədə müəyyən edilmiş müddətdə borc öhdəliklərinin ödənilməsi şəklində kreditin alınması.

4-cü mərhələ - müştəriyə verilmiş kreditlərin öhdəliklərinin ödənilməsi vasitəsilə ödəyicilər tərəfindən ödənilməsi.

Dünya təcrübəsindən faktoringin aşağıdakı formaları mövcuddur:

- konvensiya faktoringi;
- konfidensial faktoring;
- "sakit" faktoring;
- ixrac faktoringi.

Tərəflər arasında tam xidmət haqqında razılaşma olduğu halda göstərilən xidmətlər kompleks xarakter daşıyır. Belə kompleks xidmətlər adətən, yaxından tanınan, daimi müştərilərə göstərilir. Kompleks xidmətlər özündə aşağıdakı mühüm əməliyyatları birləşdirir:

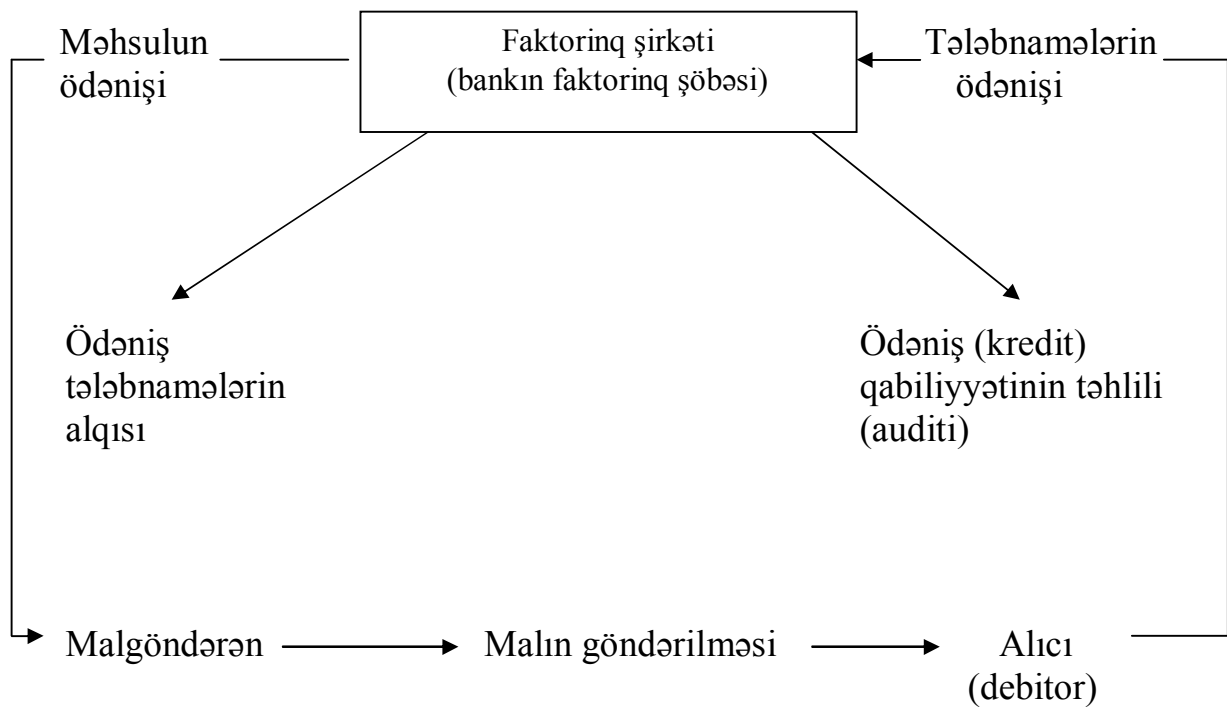
- müştəri – malgöndərəninin almalı olduğu debitor borclarının alıcılar tərəfindən ödənilməsi riskindən müdafiə olunması,
- satılmış məhsulun və debitor borcu vəziyyətinin uçotunun təşkili,
- malgöndərənlərə pul vəsaitlərinin daxil olmasının,
- alıcıların borc öhdəliklərinin əvvəlcədən ödənilməsi hesabına təmin edilməsi.

Adətən əvvəlcədən ödənişlər müqavilədə nəzərdə tutulan hallarda və şərtlərlə icra olunur. Əvvəlcədən ödənişlər borc öhdəliklərinin tam məbləğində çox nadir hallarda həyata keçirilir. Çünki, bu halda faktoring təşkilatının almalı olduğu komisyon mükafatların ödənişi gecikdirilə bilər. Ona görə də adətən əvvəlcədən ödənişlərin həcmi öhdəliklərin 80%-i həcmində müəyyən olunur.

Dünya təcrübəsində, müştəri və faktoring təşkilatı arasında bağlanmış müqavilə barəsində digər kənar şəxslərin məlumatlandırılması səviyyəsinə görə faktoringin açıq və qapalı formaları mövcuddur.

Faktoringin açıq forması ona görə belə adlandırılır ki, faktoring əməliyyatlarında iştirak edən müştərinin kontragentləri faktoring əməliyyatları barədə məlumatlandırılır. Onlara çatdırılır ki, hansı tarixdən müştərinin hüquqi və rəsəsi rolunu hansı faktoring təşkilatı (bankın faktoring şöbəsi və ya faktoring şirkəti) oynayır. Faktoring təşkilatı üçün bankda xüsusi hesab açılır. Açıq faktoring şəraitində müştəri borc öhdəliklərinin müqavilədə nəzərdə tutulmuş məbləği qədər kredit alır və onu faktoring təşkilatının hesabına ödəyir. Analoji olaraq faktoring təşkilatı həmin vəsaitləri öz təyinatı üzrə istiqamətləndirir.

Faktoringin qapalı forması ona görə belə adlandırılır ki, bu faktoring əməliyyatının keçirilməsi barədə başqa heç kimə məlumat verilmir. Bu barədə məlumat yalnız faktoring müəssisəsi və müştəri malik olur. Bu əməliyyat zamanı pul vəsaitləri ödəyicilər tərəfindən adi ödəmələrdə olduğu kimi malgöndərən müştərinin hesabına daxil olur. Həmin müştəri isə vəsaitləri ona komisyon mükafatları əlavə etməklə faktoring təşkilatının hesabına köçürür. Faktoringin qapalı forması tətbiq edildiyi halda bu əməliyyat nəticəsində verilmiş kreditin ödənməsi prosesi bir qədər gecikir. Belə olduqda cari əməliyyatları yerinə yetirmək üçün faktoring təşkilatı ilavə resurslara ehtiyac duyur, əlavə vəsaitlər cəlb etməyə məcbur olur. Bundan başqa, ödəmələr riski yüksəlir. Çünki hesablaşma hesabına vəsaitlərin daxil olduğu müştəriyə digər orqanlar, məsələn, vergi, pensiya fondu və müxtəlif kreditorlar tərəfindən iddialar irəli sürülə bilər. Qeyd olunan amillər faktoringin dəyərini yüksəldir, riskləri artırır.



Şəkil 1. Faktoring əməliyyatının təşkili

Dünya təcrübəsindən məlum olduğu kimi, ödəmələr riskinin səviyyəsindən asılı olaraq faktoringin iki forması mövcuddur:

1. reqress (geri dönmə, qayıtma) hüquqlu;
2. reqress hüquqsuz.

Reqress hüquqlu faktoring əməliyyatlarının mahiyyəti ondan ibarətdir ki, faktoring təşkilatı, səbəbindən asılı olmayaraq ödəyicinin ödəmələrdən imtina etdiyi halda, müştəridən alınmış borc öhdəliklərinə qaytarmaq hüququ vardır. Bu halda ödəmələr riski və kreditin qaytarılması öhdəliklərimüştəriyə keçir. Reqress hüququna uyğun olaraq müştəri, borc öhdəliklərinin satışı zamanı faktoring təşkilatının ödədiyi məbləği ona qaytarmalıdır. Qeyd etmək lazımdır ki, bu halda komissyon mükafatlar müştəriyə qaytarılır.

Reqress hüquqsuz faktoring əməliyyatlarının mahiyyəti ondan ibarətdir ki, ödəyicilər tərəfindən yarana biləcək ödəmələr riskini faktoring təşkilatı bütövlükdə öz üzərinə götürür. Lakin qeyd etmək lazımdır ki, belə öhdəliyin qəbul olunması o zaman mümkündür ki, bu hal əvvəlcədən aparılan təhlillər zamanı baxılmış olsun və qarşılıqlı razılaşma əsasında müqviləyə daxil olsun. Faktoringin bu forması tətbiq edilərkən

faktoring təşkilatının məsrəfləri təkcə əvvəlcədən ödənilmiş borc öhdəliklərinin məbləği ilə məhdudlaşmır. Çünki bu məbləğə təşkilatın maraqlarının müdafiəsi məqsədilə çəkilən əlavə xərclər və həmçinin kreditin ödənilməsinin gecikdirilməsi ilə bağlı itirilmiş mənfəət də əlavə edilir. Buna görə də faktoringin bu forması bəzi hallarda səmərəsiz bir forma hesab edilir. Məhz bu səbəbdən faktoring təşkilatları öz fəaliyyətlərində reqress üsulu ilə əməliyyatlara daha çox üstünlük verirlər.

Faktoring sövdələşməsində iştirakçılardan biri, məsələn malgöndərən ixracatçının ödəyicisi xarici ölkədə olduqda və ya əksinə, faktoring əməliyyatı beynəlxalq xarakter alır. Faktoringin bu formasında faktoring təşkilatının fəaliyyətində əlavə olaraq valyuta riski və köçürmə riski yaranır. Valyuta riski mübadilə kursunun dəyişilməsi səmərəsiz bir səviyyəyə enməsi ilə, köçürmə riski isə valyuta ödəmələrində çətinliklərin yaranması ilə bağlı olaraq yaranır.

Dünya təcrübəsi göstərir ki, faktoring əməliyyatlarının səmərəli olması, itkilərə, zərərlərə yol verilməməsi və əməliyyatların müqavilədə nəzərdə tutulduğu vaxtlarda və şərtlərlə yerinə yetirilməsi üçün hər bir müştəri ilə bağlı olaraq aşağıdakılara mütləq diqqət yetirilməlidir:

a) müştərinin və onun kontragentlərinin maliyyə vəziyyətlərinin ilkin təhlili. Bunun üçün müştərinin mühasibat balansı və hesabatı əsasında onun kredit və ödəmə qabiliyyətliliyi təhlil edilməlidir. Bundan başqa, müştərinin kontragentlərinin ödəmə qabiliyyətliliyi, istehsal olunan məhsulun, görülən işin, göstərilən xidmətin keyfiyyəti və rəqabətə davamlılığı, təşkilatın istehsal dinamikası, rentabellik səviyyəsi, mənfəətin həddi, müəssisənin malik olduğu xüsusi və cəlb edilmiş vəsaitlərinin ölçüləri və mənbələri müəssisənin malik olduğu debitor və kreditor borcları təhlil olunmalıdır.

b) müştəri tərəfindən təqdim olunan borc öhdəliklərinin həcmi və quruluşu təhlil edilməlidir. Bu təhlilin əsasında müştərilərinin ödəyicilərinin sayı və onun borc dövrində onların hər birinin payı müəyyən edilməlidir. Həmçinin faktoring əməliyyatlarında nəzərə alınmayan borc məbləğləri, məhsul istehsalı və satışında baş verən mövsümi, müvəqqəti kənarlaşmalar, borclu kontragentlərlə olan münasibətlər, ödəmələr üzrə mövcud problemlər və s. nəzərdən keçirilməlidir.

c) alınmış borc öhdəlikləri əsasında kreditləşmə limitinin müəyyən edilməsi. Bu müştərinin vəsaitlərini dövriyyəsi şərtlərindən və şəraitindən, riskin səviyyəsindən, ssudanın ödənilməsi müddətlərindən, faktoringin tipindən və s. amillərdən asılıdır. Bunlardan əlavə, faktoring əməliyyatlarında kreditləşmə limitinin müəyyən edilməsinin əsas göstəricilərindən biri əvvəlcədən ödəmənin müəyyənlanmış həddidir.

d) faktoring üzrə ödəmələrin hesablanması müəyyən edilməsi. Bu ödəmələr bir çox göstəricilərdən asılıdır. Hər bir göstəriciyə isə çoxlu sayda amillər təsir edir. Ona görə də qeyd olunanlar nəzərdən keçirilməlidir. Faktoring ödəmələrinin əsasını komissiyon mükafatları təşkil edir.

Faktoring üzrə komissiyon mükafatlarına idarəetmə xərcləri və uçot (kredit) xərcləri aiddir.

İdarəetmə xərcləri müştərinin illik dövriyyə həcmindən faizlərlə ayırmalar vasitəsilə qarşılıqlı razılaşma ilə müəyyən edilir. Uçot xərclərinə isə qısamüddətli əməliyyatlar üzrə ssuda faizləri və həmçinin risk və digər xərclər üzrə kompensasiyalara görə əlavə faizlər aid edilir.

İdarəetmə xərclərinin formalaşmasına aşağıdakı amillər təsir edir: istehsalın strukturu və həcmi, alıcıların ödəmə qabiliyyətliliyi, bank və əmtəə bazarında vəziyyət – tələb və təklifin nisbət səviyyəsi, faktoringin tərkibi.

Uçot xərclərinə isə aşağıdakı amillər təsir edir: müştərinin kredit qabiliyyətliliyi, müəyyən edilmiş faiz dərəcələrinin səviyyəsi, məcmu riskin səviyyəsi, kreditin ödəmə şərtləri və müddətləri.

Göründüyü kimi komissiyon mükafatlarının formalaşmasına təsir edən amillər müxtəlif əlamətlərə malikdirlər, ona görə də bu amillər kompleks şəkildə nəzərdən keçirilməlidir.

e) faktoring müqaviləsinin bağlanması. Bu sənəddə tərəflər arasında qarşılıqlı razılaşma şərtlərindən əlavə faktoring əməliyyatının uğurla başa çatdırılması üçün vacib olan tərəflərin məsuliyyəti əks etdirilir. Müqavilə məsuliyyətinə əsasən müştəri mütəmadi olaraq faktoring təşkilatına alıcıların maliyyə vəziyyəti, vəsaitlərin dövretmə göstəriciləri, debitor və kreditor borcların həcmi barədə məlumat verməli, müqavilədən nəzərdə tutulan vaxtlarda, müddətlərdə komissiyon mükafatları ödəməlidir.

Müqaviləyə əsasən faktoring təşkilatı müəyyən edilmiş müddətlərdə alınmış borc öhdəliklər ilə bağlı bütün ödəmələri həyata keçirməlidir.

Qeyd olunanların vaxtında icra edilməsi faktoring əməliyyatının nəticəsini şərtləndirir. Ona görə də faktoring müqaviləsinin bağlanması və ona nəzarət olunması vacib atributdur.

f) tərəflərin faktoring əməliyyatlarının yerinə yetirilməsi haqqında məlumat – təhlil materialları ilə təmin edilməsi.

Faktoring təşkilatı faktoring müqaviləsi əsasında müştərinin ödəmə əməliyyatlarının uçuşunu aparır, mütəmadi olaraq borcların vəziyyəti, onların yaranma səbəbləri, həcmi azaldılması imkanları, ödəmə dövriyyəsi və s. barədə müştəriyə məlumat verir. Bu göstərilənlər faktoring əməliyyatlarını daimi olaraq nəzarətdə saxlamağa və onu müvəffəqiyyətlə başa çatdırmağa xidmət edir.

Forfeyting beynəlxalq ticarətin maliyyələşdirilməsinin alternativ variantlarından biridir və o, ixrac tələbatlarının forfeyter (kommersiya bankı və maliyyələşdirmə üzrə ixtisaslaşdırılmış şirkət) ödəmə halında ixracatçıya (forfeyterə) naytarılmasını nəzərdə tutmayan tərəfindən onların alınmasını ifadə edir. Onun inkişafının əsas ilkin şərtlərini beynəlxalq integrasiyanın güclənməsi, bankların rəqabət qabiliyyətinin artması, ixrac əməliyyatlarına dövlət məhdudiyyətlərinin ləğvi, həmçinin ixracatçının məruz qaldığı riskin artımı təşkil edir.

Beləliklə, forfeyting adı və köçürmə veksellə ifadə olunmuş dövriyyə sənədilə ifadə olunmuş borcun kreditordan dövriyyəsiz əsasda alınmasıdır. Bu o deməkdir ki, borc sənədinin alıcısı (forfeyter) borcludan pulu ala bilmədikdə sənədin kreditora qaytarmaq hüququndan imtina etməsi haqda üzərinə öhdəlik götürür. Dövriyyəli öhdəliyin alqısı diskontla edilir.

Forfeyting mexanizmi sövdələşmələrin iki növündə tətbiq olunur:

1. Maliyyə əqdləri – uzunmüddətli maliyyə öhdəliklərinin tez yerinə yetirilməsi məqsədilə;
2. Xarici alıcıya kredit verən ixracatçıya pulun çatması üçün ixrac əməliyyatlarında.

Forfeytinq əməliyyatı kimi istifadə olunan başlıca dövrüyyə sənədi vekseldir. Lakin başqa qiymətli kağızlar da forfeytinqin obyektinə ola bilər. Əsas odur ki, bu kağızlar müərrəd öhdəliyə malik olsunlar.

Forfeytinq II Dünya müharibəsindən sonra yaranmışdır. Forfeytinq ixracın dövlət kreditləşməsinin zəif olduğu ölkələrdə daha çox inkişaf etmişdir. İlk olaraq forfeytinq kommersiya bankları tərəfindən həyata keçirilirdi, lakin «a-forfe» əməliyyatlarının həcmi genişləndiyindən bu sahə üzrə ixtisaslaşdırılmış institutlar yarandı.

Forfeytinq əməliyyatlarını yerinə yetirən ixtisaslaşdırılmış maliyyə qurumları kimi kommersiya banklarının törəmə bölmələri çıxış edir. Forfeytinq zamanı borclu kimi beynəlxalq miqyasda yaxşı reytingi olan ölkələrin ixracatçıları ola bilər. Hazırda forfeytinqin başlıca mərkəzlərindən biri Londondur, çünki bir çox Avropa ölkəsinin ixracı artıq çoxdandır ki, yeni bank texnologiyalarını tez mənimsəyən Siti tərəfindən maliyyələşdirilir. Forfeytinq biznesinin əhəmiyyətli hissəsi Almaniyaya və İsveçrədə cəmləşmişdir. Forfeytinqin müddəti 180 gündən 5 ilədək, bəzi hallarda isə 7 ilədək olur.

Forfeytinq əqdinin keçirilməsi bir neçə mərhələdən ibarətdir. Birinci mərhələ əqdin hazırlanmasıdır. Bu mərhələdə ixracatçı onun bankı və ya idxalatçı əqdin təşəbbüskarı kimi çıxış edir. İxracatçı üçün forfeyterin zəmanətə olan tələblərini və idxalaçı ilə qəti əqdləməyə qədər diskontun təxmini həcmi müəyyənləşdirmək vacibdir. Bu informasiyanı nəzərə almadan ixracatçı müqavilənin tam qiymətini müəyyən edə bilməz. Daha sonra bu mərhələdə forfeyter tərəfindən ixracatçının ərizəsinə baxılır və nəticədə aydın olur ki, ixracatçının müqaviləsinin qiymətinə daxil etdiyi maliyyələşmə marjası əsaslandırılmayıb.

Forfeyter gözlənilən əqdin xarakterini (maliyyə və ya ticarət) müəyyən-ləşdirir, çünki maliyyə sənədləri satıldığı halda bu haqda əvvəlcədən xəbərdarlıq mütləq şərtidir.

Növbəti addım gözlənilən əqd barəsində informasiyanın valyutası, maliyyələşdirmə müddəti, ixracatçı, idxalçı, onların yerləşməsi və s. toplanmasıdır. Daha sonra forfeyter kredit təhlili aparır və ixracatçıya son qiyməti bildirir. Əqdin bağlanması haqda ilkin razılaşmadan sonra onun sənədli rəsmiləşməsi keçirilir. Daha sonra ixracatçı köçürmə vekselləri seriyasını hazırlayır, yaxud alıcıdan sadə veksellərin qəbulu haqqında

razılaşmanı imzalayır. Bundan başqa, ixracatçı öz veksellərinə zəmanət, yaxud aval almalıdır.

Beləliklə, forfeytinq əqdi uzun hazırlıq mərhələsini nəzərdə tutur. Buna baxmayaraq son illərdə forfeytinq get-gedə daha geniş yayılır. Bu onunla izah olunur ki, forfeytinq, onu maliyyələşdirmənin cəlbədicəi metodu edən xüsusiyyətlərə malikdir. Forfeytinq prosesində maliyyələşdirmə ixracatçıya risqin azalması ilə yanaşı, likvidliyin və balansın yaxşılaşması kimi üstünlüklər verir, yəni:

- forfeyter tərəfindən tələblərin alınması anından başlayaraq valyuta və digər risqlər aradın qalxır;
- müddətli ödəməli malgöndərmə əməliyyatın nağd ödəməli əməliyyata çevrilməsi, yəni ixracatçı mal göndərən kimi dərhal pul məbləğini alır.
- forfeytinq maliyyələşdirilməsi dəyişməz faiz dərəcəsi əsasında həyata keçirilir. Buna görə də kalkulyasiya üçün dəqiq əsas mövcuddur.
- sənədləşdirmənin sadəliyi və onun tez rəsmiləşdirilməsi.
- forfeyter kredit əməliyyatına nisbətən daha yüksək gəlir əldə edir.

Lizinqlə müqayisədə forfeytinq daha sadə sənədləşdirmə ilə fərqlənir. Bundan başqa əgər lizinq müqaviləsində ixracatçının adından maliyyə şirkəti çıxış edirsə, o, ixracatçının üzərinə reqress hüququnun saxlanılmasını mütləq tələb edir, yəni ixracatçı idxalçının müflisləşmə risqinə məruz qalır. Forfeytinq zamanı isə bütün risqləri forfeyter öz üzərinə götürür. Bu həmçinin faktoringə aiddir ki, bu zaman maliyyə qurumları ixracatçının üzərinə reqress hüququnu özlərində saxlayır. Sənəd dövriyyəsinin sadəliyi və ixracatçının risqdən azad olması forfeytinqi sərfəli şəkildə dövriyyəyə görə kreditləşmədən də fərqləndirir.

2.3. Trast əməliyyatları

Kommersiya banklarının apardığı vasitəçilik əməliyyatlarından biri də trast əməliyyatlarıdır.

Trast əməliyyatları – müştərinin tapşırığına əsasən əmlakın idarə olunması və digər xidmətlərin onun maraq dairəsində, onun xeyrinə kommersiya bankları və xüsusi maliyyə institutları tərəfindən aparılan əməliyyatlardır.

Trast əməliyyatlarının mahiyyəti ondan ibarətdir ki, əmlak sahibi onun idarə olunması hüququnu mövcud qanunvericiliyə riayət etməklə müqavilə əsasında digərinə – ya banka, ya da ki, xüsusi maliyyə institutuna verir.

Trast əməliyyatlarının həyata keçirilməsində müştərinin müxtəlif növ əmlakı iştirak edə bilər.

Trast əməliyyatlarının obyektini kimi aşağıdakı əmlak növləri iştirak edirlər:

- istehsal və qeyri – istehsal xarakterli daşınmaz əmlak;
- nəqliyyat və rabitə vasitələrindən ibarət daşınan əmlak;
- əmlak hüququ;
- pul vəsaitləri;
- qiymətli kağızlar.

Əmlakın növündən, həmçinin mülkiyyətinin arzu və məqsədlərindən asılı olaraq trast əməliyyatlarının məzmunu və həmçinin onu yerinə yetirən bankın funksiyaları dəyişir. Trast əməliyyatlarını icra edərkən banklar iki mühüm rolda çıxış edə bilərlər.

Birincisi, banklar müqavilə çərçivəsində müştərinin əmlakı üzrə müstəqil sərəncamlar verərək müştərinin tam hüquqlu nümayəndəsi ola bilərlər.

İkincisi, banklar müştərinin tapşırığına əsasən onun əmlakı ilə ciddi konkret əməliyyatları icra edə bilərlər.

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində trast əməliyyatları banklar üçün xüsusi maraq kəsb edir. Çünki bazara keçid və bazar şəraitində yeni yaranmış çoxlu müxtəlif mülkiyyət formalı müəssisələrin çoxu heç də əmlakın müxtəlif növləri ilə əməliyyatlar aparmaqda səriştəyə malik olmurlar. Ona görə də trast əməliyyatlarının aparılmasında marağı olan müəssisə, təşkilat və fiziki şəxslərin sayı artır. Banklar və digər xüsusi institutlar trast

əməliyyatlarına artan tələbatdan istifadə edərək bazarda öz mövqeyini möhkəmlətmək üçün bir çox vacib məsələləri həll edirlər. Onlar əsasən aşağıdakılardan ibarətdir:

- aparılan əməliyyatlar və göstərilən xidmətlər dairəsinin genişləndirilməsi;
- müştəri bazasının genişləndirilməsi;
- müştəri bazasının keyfiyyətinin yaxşılaşdırılması;
- bank bazarının digər segmentlərinə (tərkib hissəsinə) daxil olması, müdaxilə etməsi;
- əlavə gəlir əldə edilməsi;
- müxtəlif müəssisə təşkilat, fiziki şəxslər üzərində nəzarətin əldə olunması;
- üzərində nəzarətin əldə olunduğu müəssisə, təşkilat, fiziki şəxslərin trust əməliyyatlarında iştirak edən müxtəlif fondları üzərində nəzarətin əldə olunması;
- payda iştirak etməklə, təsisçi oimaqla, səhm paketinə nəzarətin əldə olunması vasitəsilə iqtisadiyyata investisiya qoyuluşu ilə qanunvericiliklə banklar üçün müəyyən edilmiş məhdudiyyətlərin ötürülməsi;
- fond bazarının iştirakçısı kimi bankın rolunun yüksəlməsi. Göründüyü kimi, trust əməliyyatlarını apararkən banklar yuxarıda qeyd olunan mühüm təsərrüfat əhəmiyyətli vəzifələri yerinə yetirirlər. Ona görə də trust əməliyyatlarının mahiyyəti nəzərdən keçirilərkən qeyd olunanları mütləq nəzərə almaq lazımdır.

Bankın özünəməxsus spesifik xüsusiyyətindən, onun maliyyə bazarındakı vəziyyətindən və mövqeyindən, onun müştəri bazasının vəziyyətindən və digər iqtisadi şərtlərdən asılı olaraq bankın trust şöbəsinin vəzifələri dəyişə bilər. Trust əməliyyatı göstəricilərinin təhlilini müxtəlif mövqelərdən və yanaşma tərzilə aparmaq olar. Bunun üçün iştirakçıların trust müqaviləsi predmetinə və onların mülkiyyət hüququnun transformasiyasına münasibəti, onların trust əməliyyatlarında funksiyası, iştirakçıların statusu və s. mütləq nəzərdən keçirilməlidir.

Trust əməliyyatlarının iştirakçıları kimlərdir? Bunu nəzərdən keçirmək üçün ilk əvvəl trust əməliyyatlarının subyektlərini müəyyən etmək lazımdır. Trust əməliyyatlarının iştirakçıları aşağıdakılardır:

- trustın təsisçisi;

- etibarlı idarəedən;
- benefisiar.

Trastın təsisçisi rolunda isə aşağıdakılar çıxış edə bilərlər:

- əmlakın sahibi;
- hami;
- vəsiyyəti yerinə yetirən.

Qeyd olunanların şəxsində əməliyyatları həm fiziki həm də hüquqi şəxslər apara bilər. Hüquqi şəxslər rolunda müəssisə və təşkilatlar, dövlət idarəetmə orqanları, beynəlxalq təşkilatlar və s. çıxış edə bilərlər.

Trast əməliyyatlarının ikinci iştirakçısı etibarlı idarəedəndir. Bu o şəxsdir ki, əmlakın sahibi müqavilə əsasında öz mülkiyyətini və ya mülkiyyət hüququnu müvəqqəti olaraq ona idarəetməyə və ya konkret olaraq hər hansı bir əməliyyatı icra etmək üçün verir. Trast əməliyyatlarının həyata keçirilməsi komisiyonçular vasitəsilə icra olunur.

Komisiyonçu, komisiya müqaviləsi əsasında müştərinin əmlakı hesabına öz adından müəyyən əməliyyatları icra etmək öhdəliyini götürmüş şəxsdir. Komisiyonçu icra etdiyi işə görə komisiyon haqqı (mükafatı) alır. Komisiyonçu rolunda həm fiziki həm də hüquqi şəxslər çıxış edə bilərlər. Hüquqi şəxs rolunda isə kommersiya bankı, xüsusi maliyyə institutu, trast şirkəti çıxış edə bilər.

Trast əməliyyatının digər iştirakçısı müvəkkil şəxsdir. Müvəkkil şəxs müştərinin tapşırığına əsasən, onun hesabına və onun adından fəaliyyət göstərən şəxsdir. Onun xidmətləri müştəri tərəfindən mövcud xidmət tarifləri, yaxud müqavilə əsasında ödənilir.

Trast əməliyyatlarının digər iştirakçısı benefisiardır. Benefisiar (onu səmərə əldə edən də adlandırırlar), trast müqaviləsinin xeyrinə bağlandığı şəxsdir. O, gəlirləri trast şirkətindən alır. Benefisiar kimi həm fiziki, həm də hüquqi şəxslər çıxış edə bilərlər.

Trast əməliyyatlarının mahiyyəti və məzmunu təhlil edilərkən nəzərdən qaçıрмаq olmaz ki, bu əməliyyatlar həyata keçirilərkən onun iştirakçıları arasında maliyyə-iqtisad xarakterli münasibətlər yaranır. Bu münasibətlərin xarakteri daha çox trast müqaviləsinin şərtlərindən, trast üzrə verilən əmlakın tipindən, aparılan əməliyyatın öz məzmunundan və iştirakçıların rolundan asılı olur.

Trast əməliyyatları zamanı iştirakçılar arasında yaranan maliyyə – iqtisadi münasibətlər sistemi aşağıdakı kimi təzahür edir. Trast əməliyyatlarının müxtəlif mərhələlərində müxtəlif iştirakçılar çıxış edir və əməliyyatın məzmunu bunlardan asılı olur:

- münasibətlərin iştirakçıları,
- münasibətlərin predmeti,
- əməliyyatın məzmunu,
- əməliyyatın vadaredici,
- sövqedici səbəbləri.

İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsi göstərir ki, trast əməliyyatlarının təsnifatı trast əməliyyatlarının formasından, tipindən, aparılan əməliyyatların xarakterindən asılıdır. Bu xüsusiyyətlərindən asılı olaraq trast əməliyyatlarının bir neçə növünü fərqləndirirlər.

Trast əməliyyatlarının aşağıdakı növləri vardır:

- etibarlı idarəetmə;
- agent xidmətləri.

Etibarlı idarəetmə trast əməliyyatlarında əmlak mülkiyyətçisi ilə etibarlı idarəedən arasında yaranan münasibətlərin formasıdır. Onlar arasında bağlanmış müqaviləyə əsasən mülkiyyət sahibi öz mülkiyyətinin idarəetmə hüququnu etibarlı idarəedənə verir. Bu hüquq əsasında etibarlı idarəedən müxtəlif sövdələşmələr bağlaya və icra edə bilər.

O, eyni zamanda mülkiyyətçidən müəyyən göstəriş və tapşırıqlar alarkən müqavilə əsasında digər hüquqi hərəkətlər edə bilər. İcra etdiyi əməliyyatlara görə o, komissiyon mükafatı alır. Etibarlı idarəedən öz fəaliyyəti zamanı müqavilədə nəzərdə tutulduğu kimi öz adından, lakin mülkiyyət sahibinin əmlakı hesabına və onun tapşırığına əsasən çıxış edir. Eyni zamanda fəaliyyətinin nəticələrinə görə maddi məsuliyyət daşıyır.

Əməliyyatın etibarlı idarəetmə formasında həm fiziki, həm də hüquqi şəxslər üçün əməliyyatlar yerinə yetirilir.

Fiziki şəxslər üçün yerinə yetirilən əməliyyatlar aşağıdakılardır:

- əmlakın varisliyə, mirasa verilməsi;
- müqavilə əsasında əmlakın idarə edilməsi;

– iş bacarığı olmayan şəxslərin əmlakı üzərində tam və ya natamam qəyyumluq və hamilik.

Hüquqi şəxslər üçün yerinə yetirilən əməliyyatlar aşağıdakılardır:

- əmlak və əmlak hüququnun, qiymətli kağızlar portfelinin idarə edilməsi;
- pensiya (təqaüd) fondlarının vəsaitlərinin idarə edilməsi;
- xeyriyyəçilik və digər xüsusi təyinatlı fondların idarə edilməsi;
- investisiya şirkətləri və fondlarının idarə edilməsi.

Bu əməliyyatları ayrı-ayrılıqda nəzərdən keçirək.

Əmlakın varisliyə, mirasa verilməsi əməliyyatı bütün varislərin maraqlarına riayət olunması ilə bağlıdır. Əməliyyatı yerinə yetirərkən, etibarlı idarəedən varisliyi sənədləşdirmək üçün əvvəlcə məhkəmənin qərarını alır. Sonra miras qoyulan əmlakı toplayır, onun tərkibini müəyyən edir. Əmlak sahibinin borcları üzrə hesablaşmalar aparır, inzibati xərcləri və vergiləri ödəyir. Əmlakın qalan hissəsini varislər arasında vəsiyyət əsasında, vəsiyyət olmadıqda isə ölkədə fəaliyyətdə olan varislik qanunu əsasında bölüşdürür.

Müqavilə əsasında əmlakın idarə edilməsi trust təsisçisinin və ya benefisiarın maraqları əsasında həyata keçirilir. Bu əməliyyat vasitəsi ilə pul vəsaitlərinin yerləşdirilməsi, sonradan idarəetmək hüququ ilə daşınmaz əmlak alınması, qiymətli kağızlar çantasının formalaşdırılması və s. kimi əməliyyatlar icra edilir. Adətən fiziki şəxslər yüksək peşəkarlığa və informasiyaya malik olmadıqları halda öz əmlaklarının idarə edilməsini bankın trust şöbəsinə həvalə edirlər. Burada əsas məqsəd gəlir əldə edilməsindən ibarətdir.

İş bacarığı olmayan şəxslərin əmlakı üzərində tam və ya natamam qəyyumluq və hamilik iş qabiliyyəti olmayanların əmlaklarının idarə edilməsi zərurəti yarandıqda meydana çıxır. Trust təşkilatı bu tip əməliyyatlarla hamilərin marağının müdafiəsi məqsədilə sövdələşmələr, müqavilələr bağlaya və mübahisəli məsələləri həll edə bilirlər. Onlar həmçinin mülkiyyət sahibinin digər tapşırıqlarını icra edə bilirlər. Əməliyyatın bu forması bir tərəfdən hamilərin, qəyyumların maraqlarını müdafiə məqsədilə, digər tərəfdən isə gəlir əldə etmək məqsədilə həyata keçirilir.

Əmlak və əmlak hüququnun, qiymətli kağızlar portfelinin idarə edilməsi öz mahiyyətinə görə həm fiziki, həm də hüquqi şəxslər üçün xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Bu bazar iqtisadiyyatı şəraitində qiymətli kağızlar portfelinin idarə edilməsinin aktuallığı və səmərəli olması ilə bağlıdır. Bu əməliyyatları həyata keçirərkən trust təşkilatı qiymətli kağızlar portfelinin vəziyyətini, onun inkişaf istiqaməti və meyllərini təhlil edərək icra edəcəyi əməliyyatların mahiyyətini müəyyən edir və bu əsasda trustın təsisçisinin tapşırıqlarını icra edir.

Pensiya (təqaüd) fondlarının vəsaitlərinin idarə edilməsində zərurət qeyri -dövlət təqaüd fondlarının uzunmüddətli resurslara malik olmasıdır. Buna görə də fondlar həmin vəsaitləri səmərəli yerləşdirməkdə maraqlıdırlar. Bu fondlar trust əməliyyatları vasitəsilə sərbəst vəsaitləri depozitə yerləşdirir, qiymətli kağızların səmərəli portfelini fondlaşdırır, digər təsərrüfat-maliyyə əməliyyatlarına vəsait qoyurlar. Bu vasitə ilə fondlar öz fəaliyyəti üzrə xərcləri ödəmək üçün gəlirlər əldə edirlər, fondun aktivlərini artırır.

Xeyriyyəçilik və digər xüsusi təyinatlı fondların idarə edilməsinə gəldikdə isə, bazar iqtisadiyyatı şəraitində çoxlu xayriyyəçilik və müxtəlif yardım fondları yaradılır. Bu fondlar müxtəlif mənbələrdən vəsaitlər cəlb edərək xeyli miqdarda sərbəst pul vəsaitlərinə malik olurlar. Bu fondlarla əməliyyatlar apararkən trust təşkilatı iki mühüm funksiyanı yerinə yetirir. Bunlardan birincisi fondun vəsaitlərinin səmərəli şəkildə yerləşdirilməsindən, ikincisi isə həmin vəsaitlərin fondun vəzifələrinə uyğun olaraq bölüşdürülməsindən ibarətdir.

Dünya bank təcrübəsindən məlum olduğu kimi, investisiya şirkətləri və fondlarının idarə edilməsi əməliyyatlarının trust əməliyyatları məcmucunda üstün çəkiyə malikdir. Bu əməliyyatları icra edərkən banklar fondların pul vəsaitlərini yerləşdirir, onun səhmdarlarının siyahısını aparır, dəyişiklikləri qeydə alır. Gəlirin bölüşdürülməsinə kömək edir, dividendlər ödəyir, fondların səhmlərini və digər qiymətli kağızlarını yerləşdirir və digər tapşırıqları icra edirlər.

Trust əməliyyatlarının bir növü də agent xidmətləridir, Əməliyyatların bu növünün iştirakçıları aşağıdakılardır:

- prinsipal (etibar edən) – digər bir şəxsə hər hansı bir işi icra etmək tapşırığını və öz səlahiyyətlərini ona verən şəxsdir;

- agent –prinsipalın adından fəaliyyət göstərən və onun göstərişlərini dəqiqliklə yerinə yetirən şəxsdir.

Agent xidmətləri əməliyyatlarında əmlak üzərində mülkiyyət hüququ (əmlak hüququ) prinsipalda (etibar edəndə) qalır. Agent yalnız vəkil edilmiş inanılmış şəxsin funksiyalarını yerinə yetirir. Müqavilə əsasında agent yalnız ona tapşırılmış işin yerinə yetirilməsi keyfiyyətinə görə məsuliyyət daşıyır. O, bu əməliyyatın son nəticələrinə görə cavabdeh deyildir. Agent müştərinin vəsaitləri hesabına fəaliyyət göstərir və ondan mükafat alır.

Agent xidmətləri icra edilərkən həm fiziki, həm də hüquqi şəxslər üçün əməliyyatlar yerinə yetirilir.

Həm fiziki həm də hüquqi şəxslər üçün aşağıdakı əməliyyatlar icra olunur:

- qiymətli kağızlar bazarında əməliyyatlar;
- pul və digər qiymətlilərin saxlanması və verilməsi;
- etibarnamələrin, vəsiyyətnamələrin digər hüquqi və notarial sənədlərin rəsmiləşdirilməsi.

Bu əməliyyatlardan əlavə fiziki şəxslər üçün səhm və istiqrazlar üzrə gəlirin alınması, hüquqi şəxslər üçün isə depozit xidmətləri yerinə yetirilir.

Əməliyyatların bu növlərinin özünəməxsus xüsusiyyətlərinə nəzər salaq.

A) Qiymətli kağızlar bazarında əməliyyatlar. Bu tip trast əməliyyatlarını trast təşkilatları həm fiziki həm də hüquqi şəxslər üçün fond bazarında fəaliyyətlə bağlı olaraq agent xidmətləri formasında icra edirlər. Bu əməliyyatlar əsasən qiymətli kağızların alqı-satqısı, onlar üzrə ödəmələrin həyata keçirilməsi, qiymətli kağızlar vasitəsilə ssuda verilməsi, səhmdar cəmiyyətlərin yenidən təşkili zamanı səhm mübadiləsi, qiymətli kağızlarla əməliyyatlarla bağlı risklərin sığorta olunmasına kömək göstərilməsi, sığorta polisinin sənədləş-dirilməsi, birja və birjadan kənar sövdələşmələrin qeydiyyatı, əmlakın girovdan azad edilməsi, itmiş xarab olmuş, oğurlanmış qiymətli kağızların dəyişilməsi və s. ilə bağlıdır. Bu agent xidmətlərinin hər birinin özünəməxsus xüsusiyyətlərə malik

olmasına baxmayaraq əməliyyatın forması baxımından mahiyyətə eyniyyət təşkil edirlər.

B) Pul və digər qiymətlilərin saxlanması və verilməsi. Bu əməliyyatlar onun iştirakçılarının hüquq və maraqlarının, həmçinin əsas fəaliyyətlərinin məqsədinin təmin olunmasına yönəlmişdir. Trast təşkilatları bu tip əməliyyatları yerinə yetirərkən əsasən aşağıdakı formada əməliyyatları icra edirlər:

a) qiymətli kağızların, pul vəsaitlərinin, sənədlərin və digər qiymətlilərin saxlanmaq üçün qəbul edilməsi;

b) qeyd olunanlar üçün seyflərin və ya ayrıca seyf nömrələrinin verilməsi;

c) saxlanmağa qəbul edilmiş qiymətlilərin onun sahibinin göstərişlərinə əsasən digər şəxsə verilməsi;

ç) səhmlərin, istiqrazların digər bu tipli qiymətlilərin saxlanması və onlar üzrə gəlirin daxil olması, uduşlu olduğu halda uduşa dəyişmələri barədə onun sahibinə məlumat çatdırılması;

d) saxlanmağa qəbul edilmiş qiymətli kağızlar, pul vəsaitləri və digər qiymətlilər üzrə onun sahibinin göstərişi əsasında digər əməliyyatların (kreditin verilməsi, yardım göstərilməsi, xeyriyyə məsələlərinə xərclənməsi, kütləvi tədbirlərin keçirilməsi və s.) aparılması;

e) saxlanmağa qəbul olunmuş qiymətlilərin müqavilə əsasında ya onun sahibinə, ya da ki, onun göstərdiyi fiziki və ya hüquqi şəxsə çatdırılması.

Dünya təcrübəsi göstərir ki, agent xidmətlərinin bu forması çox tətbiq olunan və xüsusi əhəmiyyətli bir formadır. Bu formadan əsasən çox baha qiymətli daşınmaz əmlakın alqı-satqısı zamanı istifadə olunur. Bu halda bu əməliyyat alqı-satqının təminatı kimi çıxış edir. Alqı-satqıda iştirak edən tərəflər bankla müqavilə bağlayaraq sövdələşmənin tam dəyərini (nağd pul vəsaitlərini) bankda icarəyə götürülmüş seyfə yerləşdirirlər. Alqı-satqı baş tutduqdan sonra, yəni mülkiyyətin sahibi dəyişdikdən sonra, banka bu barədə sənəd təqdim olunur. Yalnız bu halda bank pul vəsaitlərini əmlakı satana verir. Beləliklə də bu əməliyyat nəticəsində vəsaitlərin itməsinin, oğurlanmasının, tərəflərin bir-birini aldatmasının, dələduzluq faktlarının, risklərinin qarşısı tam alınmış olur.

C) Etibarnamələrin, vəsiyyətnamələrin, digər hüquqi və notarial sənədlərin rəsmiləşdirilməsi. Xidmətlərin bu növü postsovet məkanında çox az yayılmışdır. Avropada isə Almaniya, İtaliya, Fransa, İngiltərə kimi ölkələrdə bu sahədə geniş təcrübə vardır. Bu ölkələrin əmanət banklarında müştərilərə daşınmaz əmlakın seçilməsi, alqı-satqısının aparılması, icarəyə verilməsi və bunlarla bağlı bütün sənədləşmənin aparılmasına təklif və icra edirlər. Eyni zamanda, banklar bu əməliyyat adı altında vəsiyyətnamələr üzrə müxtəlif əməliyyatların aparılmasının rəsmiləşdirilməsini və digər notarial xidmətləri də icra edirlər.

Qeyd etmək lazımdır ki, yuxarıda qeyd olunanlar trast əməliyyatlarının heç də hamısı deyildir, yalnız əsaslarıdır. Avropa ölkələrinin bank sistemlərində istifadə olunan trast əməliyyatlarının sayı yüzdən artıqdır. Azərbaycan Respublikasında trast əməliyyatlarını aparmaq üçün ilk əvvəl hüquqi baza, sonra isə ixtisaslaşmış bank xidmətləri sahələrini yaratmaq lazımdır.

Trast əməliyyatları mahiyyət və xarakter etibarilə kommersiya banklarının digər əməliyyatlarından fərqləndiklərinə görə, onların aparılması üçün kommersiya bankları tam sərbəstlik və müstəqillik prinsipi əsasında işləyən bölmə yaradırlar. Bu müstəqillik təkcə təşkilati cəhətə deyil, eyni zamanda həm müştərilərlə əlaqələrə, xidmət növünün – seçilməsinə, informasiya bazasının formalaşmasına və s. aiddir.

Aparılacaq trast əməliyyatlarının həcmindən asılı olaraq kommersiya bankları idarə və ya şöbə yaradırlar. Müxtəlif ölkələrdə kommersiya banklarının trast şöbə və ya idarə yaratması üçün fərqli şərtlər vardır. Məsələn, Rusiya Federasiyasında trast əməliyyatlarının aparılması üçün kommersiya bankları qarşısında aşağıdakı tələblər qoyulmuşdur:

- kommersiya bankının fəaliyyət müddəti 1 ildən çox olmalıdır;
- kommersiya bankının xüsusi kapitalının həcmi 100 mlrd. rubldan çox olmalıdır;
- bank trast əməliyyatlarını icra etməyə başladığı dövrə qədərki son bir il ərzində Mərkəzi Bank qarşısındakı bütün iqtisadi normativlər ehtiyat fonduna məcburi ayrırmaları və digər öhdəlikləri yerinə yetirməlidir;

– trust əməliyyatları başlayana kimi son il ərzində bank mənfəətlə işləməlidir, heç olmazsa zərərlə işləməməlidir. Bu şərtlərə əməl edərək, kommersiya bankları özünün trust bölməsini (idarə və ya şöbə) yaradır.

Yaranmış ənənəyə görə banklarda trust əməliyyatlarına rəhbərliyi bank rəhbərinin müavinlərindən biri həyata keçirir. Adətən elə həmin şəxs bankın həm investisiya, həm də fondlarla bağlı fəaliyyətinə də rəhbərlik edir. Təqribi quruluşa görə sonrakı məsul şəxs trust bölməsinin rəhbəridir, O, trust əməliyyatlarına cari rəhbərliyi həyata keçirir, əməkdaşların funksiyalarını müəyyən edir, iş bölgüsünü aparır, proqnozları müəyyən edir, trust əməliyyatları üzrə uçot və hesabatı nəzarət edir, bölmə adından müqavilələr imzalayır, onun icrasına məsuliyyət daşıyır.

Mütəxəssislər operativ işləri icra edir, müştərilərlə lazımi söhbətləri aparır, trust müqavilələrini hazırlayırlar.

Hüquqşünas qanunvericilik baxımından hazırlanan sənədlərin qanuna uyğunluğunu yoxlayır. Bundan başqa, xüsusi icazəsi olduğu halda etibarnamələrin, vəsiyyətnamələrin, digər sövdələşmələrin rəsmiləşdirilməsini həyata keçirir.

Texniki işçilərin vəzifəsinə texniki vasitələrin təmiri, nizamlanması daxildir. Həmçinin proqramlaşdırıcılar və tərcüməçilər də texniki işçilərə aid edirlər.

Müxtəlif ölkələrin təcrübəsi göstərir ki, trust əməliyyatlarının səmərəli nəticələrlə yekunlaşması üçün bu əməliyyatlar üzrə məlumatların məxfiliyinin qorunması da əhəmiyyət kəsb edir. Bu məqsədlə banklar trust bölməsinə digər əməkdaşların daxil olmasını qadağan edir, kompüter bölməsinə səlahiyyəti çatmayanları buraxmır, bir çox hallarda trust bölməsini başqa binalarda kənarda yerləşdirirlər, əməkdaşlardan məlumatların məxfiliyinin saxlanmasını təmin etmələri üçün iltizam alırlar. Banklar bu vasitələrlə aparılan əməliyyatlar barədə məlumatların yayılmasının qarşısını alırlar. Müştərilər trust əməliyyatları aparmaq üçün sirlərin daha yüksək səviyyədə qorunduğu banklara və trust təşkilatlarına üstünlük verirlər.

Trust təşkilatları fəaliyyətləri daxilində bir neçə funksiyanı yerinə yetirirlər:

– təşkilati funksiya. Bu funksiya etibarlı idarəetməyə verilən əmlakın yaradılması və qeydiyyatı ilə əlaqədardır. Bununla bağlı olaraq, trust təşkilatı “Bank idarəetməsinin

ümumi fondu”nu yaradır. Bu fond müxtəlif hüquqi və fiziki şəxslər tərəfindən verilmiş ümumi mülkiyyət hüququ əsasında birləşmiş əmlakdan ibarətdir. Bu fond müxtəlif mənbələr hesabına artırıla bilər.

Trast təşkilatı hər bir təsisçiyə onun əmlakı istifadəyə verməsi faktını və hər bir təsisçinin payının ölçülərini təsdiq edən sertifikat verir;

– əməliyyatların icra olunması funksiyası. Bu funksiyanın icrası əməliyyatların keyfiyyətlə və vaxtlı-vaxtında yerinə yetirilməsi, müqavilədə nəzərdə tutulan şərtlərin sözsüz həll olunması ilə bağlıdır. Trast təşkilatı əməliyyatların xarakter və formasından asılı olaraq onları icra edərək bu funksiyanı yerinə yetirmiş olur;

– münaqişələrin aradan qaldırılması funksiyası. Trast əməliyyatlarında riskin yüksək olduğunu artıq qeyd etmişdik. Bu risklərlə bağlı olaraq onların şəxsi maraqları baxımından bəzən trast təşkilatının əməkdaşları ilə etibarlı idarəetmənin təsisçiləri və ya bənfisiarlar arasında münaqişələr baş verir. Ona görə də, trast təşkilatının mühüm funksiyalarından biri bu münaqişənin aradan qaldırılmasından ibarət olur;

– nəzarət funksiyası (dövri hesabat). Bu funksiya hesabat vasitəsi ilə həyata keçirilir. Trast təşkilatının hesabat sistemi elə qurulmalıdır ki, bütün əməliyyatların qeydiyyatını və nəzarəti operativ surətdə həyata keçirmək mümkün olsun.

Müxtəlif ölkələrin təcrübəsindən o da məlumdur ki, trast təşkilatları hər ilin yekunlarına görə mövcud qanunvericilik əsasında mərkəzi banka hesabat verir. Digər bir tərəfdən isə ildə bir dəfədən az olmayaraq “Bank idarəetməsinin ümumi fondu”nun təsisçiləri qarşısında hesabat verir. Bu hesabatlara riayət olunması vasitəsilə trast əməliyyatlarının keyfiyyətinə nəzarət etmək, müqavilə şərtlərini vaxtında və tam şəkildə yerinə yetirmək mümkün olur. Bununla da nəzarət funksiyası icra olunur.

Trast təşkilatı icra etdiyi əməliyyatlara görə komissiyon mükafatları şəklində gəlir əldə edir. Bu gəlirlər iki formada yaradılır. Bunlardan birincisi idarəetmədə olan əmlakın hesabına yaradılır. Gəlirin bu forması iki mənbə hesabına formalaşdırılır:

- 1) trastın dəyərindən faiz şəklində illik və ya rüblük ayırmalar.
- 2) müqavilənin bitməsilə əlaqədar olaraq trastın dəyərindən faiz şəklində haqq.

Gəlirlərin yaradılmasının ikinci mənbəsi idarəetmələrə olan əmlakdan istifadədən əldə olunan gəlirlərdir. Bunun üçün müqavilə əsasında gəlirdən faizlər şəkilində ayırmalar həyata keçirilir.

Fəsil 3. Lizinq – Azərbaycanda vasitəçilik əməliyyatlarının ən perspektivli istiqamətidir

Yuxarıda deyildiyi kimi, özündə bank krediti, icarə, investisiya elementlərini cəmləşdirən münasibətlər kompleksi olan lizinq sahibkarlığın inkişafına dəstək verən əsas maliyyə alətlərindəndir. İnkişaf etmiş ölkələrdə (İEO) əsas vəsaitlər fondunun yenilənməsində uzunmüddətli maliyyələşmə olan lizinqdən geniş istifadə edilir. Lizinq əməliyyatları bütün dünyada inkişaf edir. Beynəlxalq statistik məlumatlara görə lizinq yolu ilə 2012-ci ildə \$611 mlrd. həcmində avadanlıq əldə edilmişdir ki, bu da ümumi avadanlıqlara qoyuluşların 20%-ni təşkil edir. Avropada lizinq yolu ilə avadanlığın əldə edilməsi Almaniyada (€47,4 mlrd.), Böyük Britaniyada (€33,4 mlrd.), İtaliyada (€32,3 mlrd.), Fransada (€26,9 mlrd.) geniş təşəkkül tapmışdır. Lizinq kompaniyaları xırda və orta biznesi fəal dəstəkləyirlər ki, bu da infrastrukturun inkişafında xüsusi əhəmiyyət kəsb edir.

Azərbaycan Respublikasında (AR) “Lizinq haqqında” Qanun 29 noyabr 1994-cü ildə qəbul edilmişdir [5]. AR MDB üzvləri arasında lizinq haqqında qanunu qəbul etmiş ilk dövlətdir. Qanun qəbul edildiyi zaman lizinq münasibətləri hələ tam formalaşmamışdı. Ona görə də qanun nəzəri xarakter daşıyırdı və lizinq münasibətlərini tənzimləməyə qadir olmadı və 2003-cü ilin avqustunda qüvvədən düşdü. Daha sonra isə, lizinq münasibətlərinə dəyişiklik edilməsi barədə AR Prezidenti tərəfindən qanun qəbul edilmişdir. Məhz 2003-cü ilin avqustunda qüvvəyə minmiş bu qanuna əsasən “Lizinq xidməti haqqında” qanun qüvvəsini itirdi.

Faktiki olaraq, AR-da lizinqin inkişafı 2003-cü ildən başlayır və bu andan etibarən, ölkədə lizinq münasibətləri Mülki Məcəllə, Vergi Məcəlləsi və d. qanunverici aktlar ilə tənzimlənmişdir. Hal-hazırda AR-da lizinqin hüquqi əsasını Mülki Məcəllənin XXXVIII fəsili və Vergi Məcəlləsinin 140-cı maddəsi təşkil edir. Bundan başqa, Mülki Məcəllənin maddələri (747-751) lizinq münasibətlərinin spesifik xüsusiyyətlərini tam tənzimləyə bilmədikdə, lizinq münasibətlərinə əmlak kirayəsi müqaviləsinin qaydaları tətbiq olunur [1; 2]. Mülki Məcəlləyə edilmiş son dəyişikliklər əsasən müsbət xarakter daşıyır. Burada lizinq sahəsində müəyyən təcrübəyə malik olan ölkələrin praktikasından istifadə edilmişdir. Lakin bununla yanaşı bəzi normaların təkmilləşdirilməsinə ehtiyac qalır.

AR-nın müstəqilliyinin ilk illərində bir çox sahədə olduğu kimi lizinq sahəsində də müəyyən çətinliklər, inkişafdan geri qalma müşahidə olunurdu. Lakin hal-hazırda ölkəmizdə bütün sahələrdə olduğu kimi lizinq sahəsində də inkişaf müşahidə olunur. Son illərdə bir çox beynəlxalq maliyyə təşkilatının AR-nın lizinq bazarına marağı artmışdır.

AR-da lizinq münasibətlərinin inkişafına kömək və lizinq şirkətlərinin əlaqələrinin gücləndirilməsi məqsədilə 27.10.2004-cü ildə Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyasının (İFC) dəstəyi ilə “Ataleasing”, “Unileasing”, “Muganleasing” şirkətləri tərəfindən Azərbaycan Lizinq Şirkətləri Assosiasiyası (ALŞA) yaradılmışdır. ALŞA-nın tərkibinə aşağıdakı lizinq şirkətləri daxildir: Joint Lizinq, Unilizinq, Ansar Lizinq, Turan Lizinq, Standard Lizinq, AG Lizinq, Ata Lizinq, Dəmir Bank, Qafqaz Lizinq¹, ASB Bank, Nikoil Lizinq (son iki şirkət müşahidəçi qismində çıxış edir). ALŞA beynəlxalq səviyyədə Rusiya, Türkiyə, Belarus və Avropa ölkələrinin lizinq assosiasiyaları ilə əməkdaşlıq edir [77].

ALŞA AR-da lizinq sektorunun lobbiçiliyindən, lizinq şirkətlərinin maraqlarını təmsil etməklə dövlətlə lizinq sektorunun əlaqələndiricisi funksiyasını yerinə yetirir. Bazarın bütün aktiv iştirakçıları ALŞA-nın üzvləridir. Hazırda ALŞA-da lizinq sahəsini, qanunvericiliyi, maliyyə sektorunu yaxşı bilən mütəxəssislər toplaşmışdır. Beynəlxalq səviyyədə ALŞA Rusiya, Türkiyə, Belarus, Avropa ölkələrinin lizinq assosiasiyaları ilə əməkdaşlıq edir. Artıq MDB məkanında lizinq assosiasiyalarının vahid qurum şəklində birləşməsi nəzərdə tutulur və hazırda bu qurumun nizamnaməsi və digər hüquqi sənədləri müzakirə olunur və tezliklə fəaliyyətə başlaması planlaşdırılır.

Ölkədəki lizinq şirkətləri arasında 5 lizinq şirkətinin fəallığı daha yüksəkdir. Bunlar “Joint Leasing Company”, “Unilizinq”, “Ansar Lizinq”, “MBC Lizinq” və “Turan Lizinq”dir. Joint Leasing Company nüfuzlu “Business Time” jurnalı tərəfindən “İlin lizinq şirkəti” nominasiyasında “Azeri Business Award” milli mükafatına layiq görülmüşdür. 2012-ci il dekabrın 31-nə olan məlumata görə, şirkətin lizinq portfeli 35,312 mln. AZN, maliyyələşdirdiyi lizinq müqavilələrinin ümumi sayı isə 520 olmuşdur. Qeyd

¹ “NAB Holding”ə daxil olan “Qafqaz Lizinq” ASC fəaliyyətini dayandırmışdır. 2015-ci ildən “Qafqaz Lizinq”in əvəzinə “TCF” bank olmayan kredit təşkilatı fəaliyyət göstərəcək.

etmək lazımdır ki, AR-da lizinq şirkətləri üçün minimum nizamnamə kapitalı tələb olunmur.

Cədvəl 1

AR-da lizinq şirkətlərinin rentinqi (mln., AZN)

[Şirkətlərin rəsmi saytları və 22]

Şirkətin adı	Nizamnamə kapitalının həcmi
Ansar Lizinq	5,0
Standart Lizinq	4,0
Unilizinq	1,8
Finans Lizinq	1,2
AG Lizinq	1,0
MBC Lizinq	0,842
Joint Leasing Company	0,7
Ata Lizinq	0,5
Turan Lizinq	0,1
Parex Leasing&Factoring	0,05

Ölkəmizdə lizinq şirkətləri həm yerli bankların, həm də xarici kapitalın iştirakı ilə yaradılır. Son illərdə, əsasən, xarici maliyyə kapitalının iştirakı ilə lizinq şirkətləri yaradılıb. Xarici kapital həm ucuzdur, həm də uzunmüddətlidir.

Cədvəl 2

AR-da lizinq şirkətlərində xarici maliyyə kapitalının iştirakı

[Şirkətlərin rəsmi saytları və 22]

Şirkətin adı	Təsisçilər
Ansar Leasing	Özəl Sektorun İnkişafı üzrə İslam Korporasiyası (100%)
Qafqaz Lizinq MMC	Türkiyənin NAB şirkətlər qrupu (100%)
Joint Leasing Company	BB-nın DH Leasing LTD (52,4%) Azərbaycan Beynəlxalq Bankı (47,6%)
AG Leasing	AG Bank (35%) İngilis şirkəti – Hiperion Capital Managemnet (30%) Amerikan şirkəti – Delta Trans LTC (25%) İngilis firması – Milio Leasing Limited (10%)
Unileasing QSC	Unibank (66,67%) AYİB (33,33%)
Parex Leasing & Factoring	Latviyanın Parex Bankı (əvvəl) Hollandiyanın SWITLAR Investments (indi)
MCB Lizinq QSC	Pakistanın MCB Bank Limited, Yerli rezident

Lakin lizinq şirkətləri kapitallaşma problemləri ilə üzləşirlər. Hal-hazırda lizinq şirkətlərinin güclü maliyyələşdirmə mənbələrinə ehtiyacı vardır. Son maliyyə böhranı ilə əlaqədar olaraq xarici kapitalın yerli lizinq bazarına cəlb edilməsi çətinləşmişdir. Lizinq şirkətlərimizin kapital səviyyələri xaricdən maliyyə vəsaiti cəlb etməyə imkan vermir. Bununla əlaqədar, yerli bankların maliyyələşdirmə mənbəyi kimi çıxış etməsinin əsas səbəbi isə onların pul kapitalına malik olması və lizinq xidmətinin bu pul kapitalına olan tələbatı ilə bağlıdır.

Ümumi mənzərə belədir ki, AR-da ilkin ödənişi 30%-dən çox olan müştərilər üçün lizinq üzrə faiz dərəcələri 17%-dən başlayaraq verilir, lizinq əməliyyatlarının orta müddəti 36 ay, orta illik faiz dərəcəsi 20%, avans ödənişləri 18-25%-dir.

Lizinq sektorunda lizinq portfelinin sahələr üzrə bölgüsünü aşağıdakı kimi göstərmək olar:

- tikinti sektoru (40%),
- nəqliyyat (33%),
- istehsal (20 %),
- digər sahələr (7%).

Lizinq portfelinin sahələr üzrə bölgüsünə diqqət yetirdikdə portfeldə ən böyük payı tikinti sektoru tutur. Lakin hal-hazırda lizinq təşkilatları tibb avadanlıqlarının lizinqləşməsinə də xüsusi diqqət ayırırlar. Son illərdə bu sahədə də dinamik artım müşahidə olunur. Son illər xüsusilə avtolizinq bazarında avtomobillərin daha çox 5 illik lizinq yolu ilə əldə edilməsi, avtomobilə lizinq şirkətləri tərəfindən xidmətlərin (sığorta, texniki servis və s.) göstərilməsi AR-da operativ lizinqin fəaliyyətini sübut edir.

Bununla belə, AR-da lizinqin bir çox sahələrdə inkişaf perspektivi var. Məsələn, kənd təsərrüfatı məhsullarının saxlanması məqsədilə soyuducu avadanlıqların, saxlanma anbarlarının, o cümlədən kənd təsərrüfatı məhsullarının yetişdirilməsi üçün istilik avadanlıqlarının, telekommunikasiya sahəsində bahalı avadanlıqların uzun müddətə maliyyələşməsi sahəsində lizinq sərfəli ola bilər. Hazırda AR-da lizinq daha çox tikinti və kənd təsərrüfatı sektorunun payına düşür.

AR-nın regionlarında fermer təsərrüfatlarının sürətli inkişafı bu sahibkarlıq subyektlərinin ölkə iqtisadiyyatında xüsusi çəkisinin daha da artacağını göstərir. “Xüsusi iqtisadi zonalar haqqında” AR-nın 14.04.2009-cu il tarixli Qanunun tətbiqi ilə bağlı belə zonaların regionlarda formalaşdırılması da xüsusi diqqət mərkəzindədir. Bu isə regionlarda investisiya axınına əlverişli şərait deməkdir.

Lakin respublikada fəaliyyət göstərən lizinq şirkətləri «Aqrolizinq» şirkəti ilə rəqabətə girə bilmədiyindən, bu sahə onların fəaliyyət dairəsindən kənarda qalır və ya cüzi bir həcm təşkil edir. Məlumdur ki, «Aqrolizinq» şirkəti bu gün xeyli imtiyazlara malikdir, dövlət büdcəsindən güzəştli maliyyələşmə əldə edir və cüzi faizlərlə və ya faizsiz texniki avadanlıqları kənd təsərrüfatında işləyən sahibkarlara lizinqə verir. Digər lizinq şirkətləri isə «Aqrolizinq»-ə verilmiş imtiyazlardan və güzəştli maliyyə vəsaitlərindən kənarda qalır. Bununla yanaşı, lizinq şirkətləri geniş maliyyə resurslarına malik banklarla rəqabətə girə bilmirlər və bu da lizinq sektorunun zəifləməsinə və lizinq portfelinin aşağı düşməsinə gətirib çıxarır.

AR-da sürətlə inkişaf edən bir çox sahələrdə lizinqdən istifadə edilməsi məqsəduyğun olardı. Belə ki, telekommunikasiya, informasiya texnologiyaları, tikinti, nəqliyyat, infrastruktur layihələrində, kənd təsərrüfatı, emal sənayesi, yüngül sənaye və digər inkişafda olan sahələrdə lizinqdən geniş istifadə edilə bilər ki, bu da respublikada lizinq sektorunun inkişafına güclü təkan vermiş olardı. Öz növbəsində, AR-da lizinqin inkişafı bütövlükdə iqtisadiyyatın inkişafına təkan vermək gücünə malikdir. Bu isə ilk növbədə daxili bazarın tələbatının ödənilməsinə və ixrac istiqamətli istehsalın stimullaşdırılmasına səbəb ola bilər. Lakin bu yolda böyük maneələr də var.

AR-da lizinq tək sahibkarlıq məqsədləri üçün deyil, həmçinin məişət, sosial və digər məqsədlər üçün istifadə oluna bilər. Bu ondan irəli gəlir ki, Mülki Məcəllədə lizinqə həmçinin əmlak kirayəsi müqaviləsinin şərtləri şamil edilir.

Bununla belə, bu gün AR-nın lizinq potensialından tam istifadə edilmir. Məsələn, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə ÜDM-in ən azından 2,4%-ni, inkişaf etmiş ölkələrdə isə 5%-ni lizinq sektorunun payı təşkil etdiyi halda, bu göstərici AR-da 0,4%-dir.

AR-da lizinqin inkişafı üçün, ilk növbədə, vahid qanuna ehtiyac var. Qanunvericiliyin məhdud olması səbəbindən hazırda lizinq şirkətləri operativ lizinq xidməti göstərə bilmirlər. Halbuki dünyada operativ maliyyə lizinqindən daha çox istifadə olunur. Lizinq haqqında hazırkı vergi qanunvericiliyi lizinqə verilən əmlakın 18% bahalaşmasına səbəb olur. Lizinq alan ƏDV-ni əvəzləşdirə bilmədiyi və 18% itirdiyi üçün, təbii ki, kreditlə bağlı banklara müraciət edir. Digər bir məqam əvvəllər 2 əmsalla tətbiq olunan sürətli amortizasiyanın ləğv edilməsi ilə əlaqədardır. Halbuki sürətli amortizasiya lizinq sektorunda əsas vəsaitlərin yenilənməsi üçün olduqca vacibdir. Buna görə lizinq haqqında vergi qanunvericiliyinin təkmilləşdirilməsinə ehtiyac duyulur.

Fikrimizcə, digər bir maneə AR-da lizinq şirkətlərinin, lizinq məhsullarının və lizinq bazarının yetərinə tanınmamasıdır. Məsələn kreditdən fərqli olaraq, bir çox vətəndaş lizinqin nə olduğunu bilmir. Ölkə əhalisinin lizinq haqqında hələ də yetəri qədər məlumatı yoxdur. Halbuki, bu yöndə bir çox addımlar atıla bilər. Bu sahədə Azərbaycan Mikromaliyyə Assosiasiyası (AMA) tərəfindən atılan bir sıra addımları qeyd etmək olar. AMA öz üzvü olan təşkilatların təbliğatı üçün daimi olaraq yerli və beynəlxalq qurumların iştirakı ilə tədbirlər təşkil edir. Buna əyani misal olaraq, AMA-nın təşkilatçılığı ilə SPTF (Social Performance Task Force) təşkilatı ilə birgə Azərbaycanda layihə həyata keçirilmişdir. Layihədə ölkəmizin 13 maliyyə qurumu iştirak etmişdir. Layihə iki mövzu üzrə təşkil olunmuşdur. “Müştərilərə qarşı məsuliyyətli yanaşma” və “İşçilərə qarşı məsuliyyətli yanaşma”. Layihə çərçivəsində ölkəmizin lizinq şirkətlərinə daxil olan hər bir müştəriyə SPTF təşkilatının dəstəyi ilə AMA tərəfindən hazırlatdırılmış məlumatlandırıcı bukletlər paylanmışdır. Bir sıra lizinq şirkəti bu layihə çərçivəsində aktiv iştirakına görə AMA və SPTF tərəfindən sertifikatla mükafatlandırılmışdır.

Regionlarda lizinqin təbliğatı məqsədilə mütəmadi olaraq sahibkarların iştirakı ilə seminarlar təşkil olunmalıdır. Təşkil olunacaq bu seminarlara ölkəmizdə fəaliyyət göstərən beynəlxalq qurumlar da cəlb olunmalıdır. Bəzi lizinq şirkətləri regionlarda artıq bir sıra beynəlxalq təşkilatlarla birgə belə tipli seminarların təşkil olunmasını planlaşdırır. Bu isə ölkəmizin kənd təsərrüfatı sektoruna əlavə xarici investisiya cəlbi deməkdir.

Liizing şirkətlərinin bəzi fəaliyyət göstəriciləri [Şirkətlərin rəsmi saytları və 22]

Şirkətin adı	Minimum və maksimum məbləğ	İllik %	İllik avans ödənişi	Lizinq müddəti	Lizinq obyektləri
Joint Leasing Company	10 000 AZN	17-21%- dən başlayaraq	layihə dəyərinin 20-30%-i	10 ilədək	tikinti, sənaye texnikası, nəqliyyat vasitələri
Unilizing (daşınmaz əmlak xaric)	obyekt növündən asılı olaraq dəyişir	21%	20-30%	2-5 il	tikinti, sənaye texnikası, nəqliyyat vasitələri
MBC Lizing	şirkətin investisiyasının 60%-ə qədər	17-20%	30%	3-7 il	nəqliyyat vasitələri, istehsal avadanlığı, tibbi avadanlıq, tikinti texnikası
Qafqaz Lizing	min. 15 000 AZN, maks. 800 000 AZN	18-26%	min. 20%	min. 3 ay, maks. 8 ay	minik avtomobilləri
Ata Lizing (daşınmaz əmlak xaric)	min. məbləğ 5000 ABŞ dolları	20-30%	30%-dən yuxarı	12 aydan 60 ayadək	ikinci əl avadanlıqları
Finans Lizing	min. məbləğ 10 000 AZN, 50-60%-ə qədər ödənilir	20-25%- dən başlayaraq	40%	12-60 ay	nəqliyyat, inşaat, istehsalat, k/t avadanlıqları, iaşə
Parex Leasing & Factoring	10 000 AZN	20-35%	obyekt növündən asılı olaraq dəyişir	30-60 aya qədər	xüsusi təyinatlı texnika, avadanlıq, minik avtomobilləri

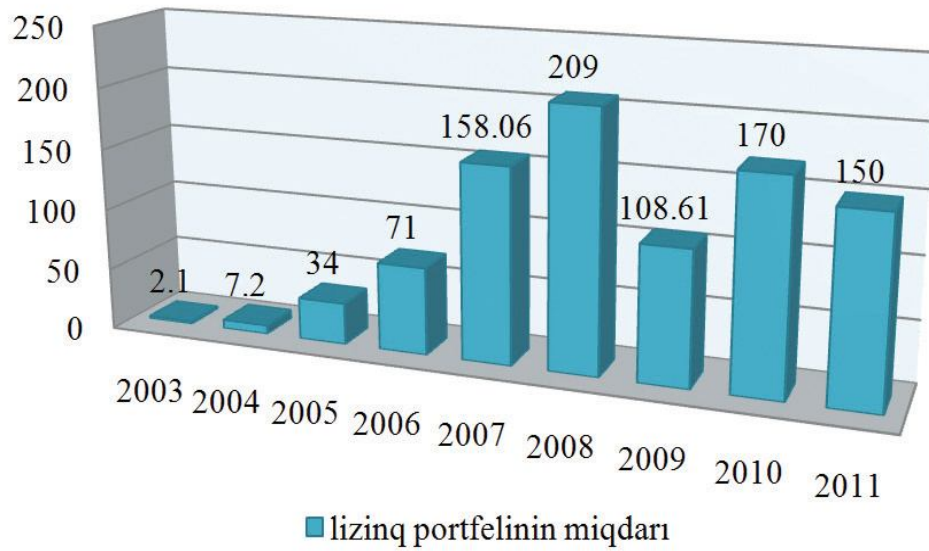
AR-da lizinqinin yaşı az olsa da, onun qarşısında böyük perspektivlər açılır. Bu respublikanın iqtisadi inkişaf sürəti ilə əlaqədardır. Ölkə iqtisadiyyatında qeyri-neft sektorunun inkişafına, sənayenin, kənd təsərrüfatının inkişafına, əhəlinin məşğulluğuna xüsusi diqqət yetirilir. Bu prosesdə özəl sektorun rolu böyükdür. ÜDM-də özəl sektorun payı ildən ilə artır və hal-hazırda 80 %-ə yaxındır. Bu şərait lizinqin inkişafı üçün əlverişli mühit yaradır və istənilən sektorun inkişafında əvəzsiz mənbə kim çıxış edir. Belə ki, lizinq xalq təsərrüfatı sahəsi deyildir. O texniki yenidənqurma, xalq təsərrüfatının bütün sahələrini müasir texniki avadanlıqla təmin edə bilən maliyyə alətidir. Lizinq fərdi sektorda xüsusən səmərəlidir. Onun xidmətindən istehsal və servislə məşğul olan fərdi müəssisələr, kompaniyalar istifadə edirlər. İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsi bunu sübut edir. Qərbdə şirkətlər əsas vəsaitlərin yenilənməsini, demək olar ki, 80 %-ni lizinq yolu ilə həyata keçir. ABŞ-da 2012-ci ildə əsas fondlara investisiyalarda lizinqin payı 56%, Avstraliya sənaye kapital qoyuluşunun 33%-ni təşkil etmişdir [22].

İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə (İEOÖ) isə bu göstərici xeyli aşağıdır. Məsələn, bu göstərici Türkiyədə həmin dövrdə 6,3%, Rusiyada 6,7%, Qazaxstanda 6%, AR-da isə bu göstərici 1%-dən bir qədər çoxdur ki, bu da lizinq potensialından istifadənin olduqca aşağı olmasını göstərir. Statistika göstərir ki, İEOÖ-də lizinq bazarının həcmi adətən ÜDM –nin 0,5%-ni təşkil edir. Bu göstərici Rusiyada 0,87%, Qazaxstanda 0,42% təşkil edir. AR-da lizinq portfeli nəzərdə tutulduğundan xeyli aşağı olmuşdur [22].

AR-da lizinqin inkişaf sürəti lizinq portfeli üzrə rəqəmlərə diqqət yetirdikdə açıq aydın görmək mümkündür. 2003-2007-ci illərdə ölkədə lizinq portfelinin həcmi hər il ən azı 2 dəfə artmışdır. Lakin 2008-ci ildən başlayaraq lizinq bazarında azalma müşahidə olunur. Məsələn, 2008-ci ildə lizinq bazarının portfel həcmi \$200 mln. çatmışdırsa, 2010-2011-ci illərdə bu rəqəm \$150 mln.-dan artıq olmamışdır.

Azalma ümumi investisiya qoyuluşunun tərkibində də baş vermişdir. 2010-cu ildə ölkəyə \$17,6 mlrd. ümumi investisiya qoyuluşu olub ki, onun tərkibində lizinq yolu ilə investisiya qoyuluşu \$0,17 mlrd. bərabər olmuşdur. 2011-ci ildə isə ümumi investisiya qoyuluşunun həcmi artaraq \$21,66 mlrd. olub, lakin belə artımın tərkibində lizinq yolu ilə investisiya qoyuluşunun həcmi 2010-cu ilə nisbətən azalaraq \$0,15 mlrd. olmuşdur [22].

Lizinq bazarının inkişafı (mln. ABŞ dolları)



Şəkil 2. Azərbaycanda lizinq bazarının dinamikası [22; 77]

Cədvəl 4

Ümumi investisiya qoyuluşunda lizinqin payı [22; 78]

	2010	2011
Lizinq yolu ilə investisiya qoyuluşu (\$mlrd.)	0,17	0,15
Ümumi investisiya qoyuluşu (\$mlrd.)	17,6	21,66

AR-nın lizinq bazarındakı artımın nisbətən azalmasının əsas səbəbi 2008-ci ildən etibarən bəzi imtiyazların dayandırılması olmuşdur. Məsələn, vergi qanunvericiliyinə əsasən lizinq obyektlərinə ƏDV-nin qoyulmağa başladı.

Bununla belə, dünya maliyyə böhranının AR iqtisadiyyatına təsirsiz ötdüyündən lizinq bazarına da elə bir ciddi təsir göstərməmişdir. Yəni bəzi lizinq şirkətlərinin portfelində azalma müşahidə edilsə də, bu müddətdə bağlanan və ya iflasa uğrayan lizinq şirkətləri olmamışdır. Sadəcə, bir çox lizinq şirkətləri hər hansı layihənin icrasına ehtiyatla yanaşmışlar, bəzi şirkətlər isə ümumiyyətlə, böhran bitənə qədər maliyyələşmə aparmamışlar. Buna baxmayaraq respublikada lizinq bazarının artım sürəti əksər sahələrin inkişaf sürətindən yüksək olmuşdur.

Lizinq bazarının dinamikası və iqtisadi göstəricilərin analizi sektorda olan böyük potensialı əks etdirir. İEO-lərin təcrübəsi göstərir ki, ümumilikdə bütün iqtisadiyyatın inkişafı üçün lizinq effektiv mexanizm hesab olunur. Lizinqin inkişafı istehsalatın müasirləşdirilməsi və sahibkarlığın inkişafı istiqamətində böyük imkanlar yaradır. Lizinq maliyyə bazarında rəqabət qabiliyyətinin artmasına xidmət edir.

İstənilən biznes fəaliyyəti bir sıra amillərə söykənir. Bu amillərdən biri də sözsüz ki, keyfiyyətli rəqabət qabiliyyətli məhsul istehsalıdır. Bu məqsədlə kompaniyalar qabaqcıl texnologiyadan istifadə etməlidirlər. Bu tədbir müvafiq qabaqcıl avadanlıq tələb edir. Bu avadanlığın alınması isə külli miqdarda kapital qoyuluşu tələb edir. Bu tədbirdə təbiidir ki, bank kreditləşməsi mühüm rol oynamaqla yanaşı lizinq də fəal iştirak edir.

Lizinq vacib investisiya aləti olaraq AR-da istehsal sektorunun inkişafında vacib rol oynaya bilər. Bunun nəticəsində ÜDM artacaq, ölkənin ixrac potensialı yüksələcəkdir ki, bu da büdcəyə daxilolmaların artması və məşğulluğun yüksəlməsi deməkdir. Müəssisələrdə xüsusi vəsait çatışmamazlığı bank kreditləşməsinin çətinləşməsi, eləcə də bankların uzunmüddətli investisiyalara hazır olmaması göstərir ki, lizinq istehsalın yeniləşməsinin təmin edilməsinə dəstək olan real fəaliyyət göstərən quruma çevrilmişdir.

Kiçik müəssisələrin lizinq xidmətinin güzəştlərindən tam mənada istifadə edə bilmədiklərinə baxmayaraq lizinq xırda müəssisələrin istifadə edə biləcəkləri əsas mənbə hesab edilir. Lizinq bazarının inkişafı göstərir ki, lizinq kompaniyaları xırda müəssisələrlə daha fəal işləməyə başlamışlar. Lizinq kompaniyaları belə sövdələşməyə ona görə cəlb olunurlar ki, onlar banklara nisbətən dar çərçivədə deyillər, kreditə nisbətən lizinq obyektindən səmərəli istifadəni təmin edirlər. Xırda müəssisələrə bankla işləmək çətin olur, belə ki, onlar əksərən bankın tələblərinə cavab verə bilmirlər. Kiçik müəssisələrin əksəriyyətinin dövriyyəsi onların maliyyə vəziyyətini göstərmir. Kiçik müəssisələr nisbətən yüksək olan avans ödənişlərini etmək imkanına malik olurlar. Bu baxımdan lizinqin müəyyən üstünlükləri vardır. Kompaniya girov təminatı təqdim etməyə bilər. Lizinqə avadanlıq olaraq amortizasiya ayırmaları üçün ikili əmsal tətbiq etmək hüququ əldə edir ki, bu da vergitutma bazasını aşağı salır. Sonda lizinq müqaviləsinin müddəti (12-60 ay) bank kreditinin maksimal müddətini (3-18 ay) üstələyir.

Onu da qeyd etmək lazımdır ki, regionlardakı kiçik və orta müəssisələr lizinq kompaniyalarının fəaliyyətindən xəbərsizdirlər. Ona görə də lizinq kompaniyaları ilə laqədə olurlar və bu xidmətdən istifadə edə bilmirlər.

Bu prosesi canlandırmaq üçün AR-nın lizinq kompaniya assosiasiyası zonalarda müşavirələr keçirməli, öz işlərini reklam etməlidirlər və xidmətləri göstərən bukletlər buraxmalıdırlar.

Lizinqin iri biznesdə də rolu böyükdür. İri biznes dedikdə, iri sənaye-energetika sahələrinə, gəmiqayırma, hava nəqliyyatına dəstək olmaqdan söhbət gedə bilər. Bu sahələrin də investisiyaya ehtiyacı vardır. Burada dövlət qayğısına böyük ehtiyac vardır. Hal-hazırda iri biznesdə əlverişli sahə kim dəmiryol nəqliyyatını olduqca perspektivli hesab etmək olar. Dünya təcrübəsinə əsaslanaraq dəmiryol vaqonları bazarı lizinq sövdələşməsinin həcminə görə avtomobil bazarından üstündür. Belə lizinq əməliyyatlarını isə təkbəşinə həyata keçirmək çox çətin olduğundan problemi birləşmiş lizinq qaydasında həll etmək olar. Fikrimizcə, bu baxımdan ALŞA-nın imkanları genişləndirilməlidir.

Şəhər yerləri üçün layihələrin, xüsusən sosial təyinatlı layihələrin işlənilməsində lizinqin böyük əhəmiyyəti vardır. Xarici ölkələrin təcrübəsi bu sahədə lizinqin əhəmiyyətini məqbul hesab edir. Məsələn, Rusiyada şəhərlərin təcili yardım maşınlarına ehtiyacını ödəmək üçün lizinqdən geniş istifadə edilir. Bu regionlarda eyni zamanda şəhərdaxili və şəhəratrafi sərnişindəşımaları probleminin həllinə də böyük köməklik göstərir. Ümumiyyətlə nəqliyyatda lizinqdən geniş istifadə imkanları vardır.

AR-da lizinq əməliyyatlarına ehtiyacı olan sahələrdən biri də, bəlkə də birincisi kənd təsərrüfatıdır. Fərdi təsərrüfatların kənd təsərrüfatı texnikasından istifadədə, mal-qara, gübrə, yanacaq və s. əldə edilməsində lizinqə böyük ehtiyacı yaranır. Elə bu məqsədlə də AR-da Aqrolizinq yaradılmışdır. Onun köməyi ilə çoxlu miqdarda cins mal-qara, kənd təsərrüfatı texnikası əldə edilmişdir [22].

İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsi göstərir ki, bütün iqtisadiyyatın, xüsusən də iri və xırda biznesin inkişafında lizinq özünü səmərəli mexanizm kimi göstərmişdir.

Lizinq keçmiş dövlət müəssisələrinin yeniləşməsində, yeni avadanlıqla təmin olunmasında, dünya səviyyəli məhsul istehsalında öz töhfələrini verə bilər. Bu məqsədlə ALŞA-nın lizinq bazarının inkişafını təmin etməli, lizinq subyektləri arasında əlaqəni, əməkdaşlığı təmin etməlidir.

AR-nın 1992-ci ildə İslam İnkişaf Bankına üzv olması ölkəmizdə İslam Bankçılığının inkişafına təkan vermişdir. Azərbaycan Respublikası İslam İnkişaf Bankında \$9,76 mln. (ümumi səhm kapitalının 0,13%) pay sahibi olmaqla onun işində yaxından iştirak edir. İslam Bankçılığı sistemi əsasən Fars körfəzi ölkələrində BƏƏ, Qatar, Bəhreyn, Küveyt, Səudiyyə Ərəbistan Krallığı, İran, Misir, Türkiyə, ABŞ və Böyük Britaniyada inkişaf edib. Avropanın bir sıra iri banklarında Citibank, Barclays, Deutsche Bank, Commerzbank islam pəncərəsi xidməti mövcuddur.

Dünyada İslam Bankçılığı üzrə aktivlərin ümumi həcmi 2012-ci il üzrə \$1 trln. çox olmuşdur. Bu gün İslam Bankları “Ljara” adlanan lizinq yolu ilə də müştərilərini maliyyə vəsaiti təmin edirlər. İslam Bankçılığında lizinqin hal-hazırda böyük əhəmiyyət qazandığı məlumdur. İslam lizinqinin tətbiqi respublikamızda lizinq sisteminin inkişafının yeni mərhələsidir. Bu, beynəlxalq maliyyə qurumlarından əlavə vəsaitlərin cəlb olunması, respublikamızda investisiya mənbələrinin diversifikasiyası, sahibkarlığın inkişafı və əhaliyə yeni lizinq xidmətinin göstərilməsi ilə təmin ediləcək. Ümumilikdə, İslam Bankçılığının ölkəmizdə inkişafı üçün İEÖ-lərin təcrübəsindən yararlanmaq lazımdır. Və bu baxımdan artıq müəyyən işlər görülür. Belə ki, “Unileasing” Şirkəti lizinq şirkətləri arasında ilk dəfə İslam bankinqi prinsiplərinə uyğun maliyyə layihələri sistemini təcrübədə tətbiq etmişdir. Şirkət İslam İnkişaf Bankının törəmə strukturu olan Ticarət Maliyyələşməsi üzrə Beynəlxalq İslam Korporasiyası (İTFC) tərəfindən kredit xətti açmışdır. İTFC lizinq şirkətinə \$3,5 mln. həcmində kredit xətti ayırmağı dəstəkləmiş, bu xətt kiçik və orta sahibkarlıq sahəsində layihələrin maliyyələşməsinə yönələcək. Bu gün həmin xəttədən \$2,5 mln. istifadə olunmuşdur.

NƏTİCƏ

Tədqiqatın nəticəsində belə bir qənaətə gəlmək olar ki, hal-hazırda Azərbaycan Respublikasında kommersiya banklarının vasitəçilik əməliyyatlarının ən miqyaslı inkişafa malik olan istiqaməti lizinq əməliyyatlarıdır.

Azərbaycan lizinq şirkətləri hələ cavandırlar və kifayət qədər kapitallaşmamışdırlar, bu da beynəlxalq maliyyə institutlarının ehtiyatlarının cəlb olunması məsələsində problem yaradır. Lizinq şirkətlərinin əksəriyyəti böyük kredit tarixinə malik deyildir, maliyyə hesabatlarının beynəlxalq standartları üzrə audit keçirtməmişlər. Lizinq sektorunda uzunmüddətli, ucuz maliyyə ehtiyatlarının çatışmazlığı problem olaraq qalmaqdadır. Kommersiya bankları qısamüddətli ehtiyat qoyuluşlarına üstünlük verirlər, lizinq isə buna aid deyil və uzunmüddətli layihələrin maliyyələşdirilməsi üçün vəsaitlərdən istifadəyə ehtiyatla yanaşırlar”.

Lizinq Şirkətləri Assosiasiyasının Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası ilə birlikdə keçirdiyi tədqiqatlar nəticəsində ölkədə 2010-cu il üçün lizinq portfelinin ümumi həcmnin \$400-500 mln. olacağı proqnozlaşdırılırdı. Lakin bir çox problemlər üzündən bu proqnoz özünü doğrultmadı. Məlumdur ki, 2010-2011-ci illərdə ölkədə lizinq portfelinin ümumi həcmi müvafiq olaraq yalnız \$170-150 mln. təşkil edirdi. Lizinq xidmətləri bazarında fəaliyyətdə olan bütün şirkətlər yekdilliklə təsdiq edirlər ki, lizinqin sahibkarlığın və bütövlükdə iqtisadiyyatın inkişafında mühüm maliyyə alətinə çevrilməsi üçün tək-cə bazar iştirakçılarının cəhdləri kifayət etmir, dövlət tərəfindən də vergi və mülki qanunvericilikdə bir sıra islahatların keçirilməsinə dəstək və diqqət vacibdir.

Bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə lizinq yaxşı inkişaf etdirilmişdir. Sahə mənsubiyyətindən asılı omlayaraq əksər müəssisələr bu maliyyə alətindən geniş istifadə edirlər. Azərbaycanda lizinq əməliyyatları müəyyən dərəcədə inkişaf tapsa da, lizinq əməliyyatlarının kəmiyyətcə və keyfiyyətcə təkmilləşdirilməsinə ehtiyac duyulur. Orta və kiçik sahibkarlığın səmərəli maliyyələşmə vasitəsi kimi lizinq xidmətlərindən geniş faydalanmaları üçün lizinqin inkişafı vacibdir. Bu xidmət növü ilə əlaqədar keçirilən konfrans və seminarlarda dəfələrlə lizinqin problemləri

qaldırılıb. Onların həlli baxımında ən müxtəlif yazılı mənbələrdə irəli sürülən təkliflərdən aşağıdakıları ön plana çıxartmaq olar:

- qanunvericiliyə lizinq fəaliyyətinin genişləndirilməsinə xidmət edən dəyişikliklərin edilməsi. Yaxşı olardı ki, lizinq haqqında yeni qanun bazası yaradılsın və bu zaman dünya təcrübəsindən istifadə edilsin;

- əlavə dəyər vergisi də lizinqin inkişafına təsir edən amillərdən biridir. ƏDV ilə bağlı çətinliyi aradan qaldırmaq üçün vergi qanunvericiliyində düzəlişlərin edilməsi;

- lizinq şirkətlərinin lisenziyalaşdırılması;

- lizinq münasibətlərinə nəzarət edən xüsusi tənzimləyici orqanın yaradılması;

- operativ lizinqin inkişafı üçün İslam maliyyə sisteminin tətbiqinə daha geniş yer ayrılması, buna dair qanunvericiliyin formalaşdırılması;

- Beynəlxalq Mühasibat Uçotu Standartlarının lizinq sektorunda tətbiq edilməsi;

- regionlarda lizinqin inkişafına kömək məqsədilə dövlət proqramlarının hazırlanması (“Azərbaycan 2020: gələcəyə baxış” İnkişaf Konsepsiyasında lizinqin inkişafına toxunulması bu xidmətin regionlarda inkişaf etməsi üçün dövlət proqramlarının işlənilib hazırlanması və tətbiqinə imkan yaradır);

- tənzimləmə məqsədilə lizinq şirkətləri üçün minimum nizamnamə kapitalının müəyyən edilməsi;

- maliyyələşdirmə mənbələri ilə bağlı çətinliyi aradan qaldırılması üçün Lizinq Fondunun yaradılması;

- xaricdən gətirilən nadir və bahalı lizinq obyektlərinin qismən və ya tamamilə gömrük rüsumlarından azad edilməsi;

- lizinq şirkəti və lizinq alan haqqında tam informasiyanın əks olunması, elektron baza əsasında və lizinq bazarının bu şəkildə tam təsvir olunması, onun digər fondlarla müqayisəsinə imkan yaradılması üçün lizinq birjasının yaradılması);

- lizinq bazarının inkişafı üçün lizinq ödəmələri zamanı sürətləndirilmiş amortizasiyanın tətbiq olunmasını yenidən bərpa edilməsi;
- maliyyələşmə mənbələrində daxili investorların payını əhəmiyyətli artırılması;
- lizinq şirkətlərində müştərilərə elektron xidmətlərin göstərilməsi.
- lizinq şirkətlərinin xarici bazarlara çıxmalarına dövlət dəstəyinin verilməsi.

İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT

I. Normativ sənədlər

1. Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsi.
2. Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsi.
3. Azərbaycan Respublikasının «Mərkəzi bankı haqqında» Qanunu.
4. Azərbaycan Respublikasının «Banklar haqqında» Qanunu.
5. Azərbaycan Respublikasının «Lizinq xidməti haqqında» Qanunu.
6. Azərbaycan Respublikasının «Qiymətli kağızlar haqqında» Qanunu.
7. Azərbaycan Respublikasının «Müəssisələr haqqında» Qanunu.
8. Azərbaycan Respublikasının «Girov haqqında» Qanunu.
9. Azərbaycan Respublikasının «İnvestisiya fəaliyyəti haqqında» Qanunu.
10. Azərbaycan Respublikasının «Səhmdar cəmiyyəti haqqında» Qanunu.
11. “Azərbaycan 2020: Gələcəyə Baxış” İnkişaf Konsepsiyası.
12. Azərbaycan Respublikası Hökuməti və Belarus Respublikası Hökuməti arasında lizinq fəaliyyətinin genişləndirilməsi üçün əlverişli hüquqi, iqtisadi və təşkilati şəraitin yaradılması haqqında Saziş.

II. Tədris, tədris-metodiki və elmi ədəbiyyat. Dövrü mətbuat

13. Abbasov Ə., Məmmədov Z., Rzayev R., Həmişəyeva Ş. Bank işi və elektron bankçılıq. – Bakı: Qanun, 2003. – 450 s.
14. Abdullayev Ş.Ə., Əsgərova R.V. Bank işi. Dərslik. – Bakı, Çarşıoğlu, 2009. – 472 s.
15. Azərbaycanda lizinq xidmətlərinə tələbat düşüb // www.marja.az
16. Axundov A. Köhnə hamam, köhnə tas...Azərbaycanda lizinq: sabitlik, yoxsa durğunluq? // <http://regionplus.az>
17. Bağirov D.A., Həsənlı M.X. Maliyyə. – Bakı: İqtisad Universiteti, 2011. – 384 s.
18. Bağirov M.M. Banklar və bank əməliyyatları. – Bakı: Nurlan, 2003. – 511 s.
19. Bəşirov R.A. Bank işi. – Bakı, «İqtisad Universiteti», 2007. – 117 s.
20. Əsgərova R.V. Pul, kredit və banklar. – Bakı, Mütərcim, 2007. – 392 s.
21. Həsənov R. Lizinq xidmətləri bazarı iştirakçıların gözü ilə // www.biznesinfo.az

22. Hübətov M., Əkbərova X. Azərbaycan lizinq bazarı // Strateji Təhlil. Azərbaycan Respublikasının daxili və xarici siyasətinə, beynəlxalq münasibətlərə dair analitik jurnal. – 2014. - № 7-8. – S.129-149.
23. Sadıqov M.M. Azərbaycan Respublikasının maliyyə potensialının formalaşma problemləri. – Bakı: Elm, 2001. – 150 s.
24. Аббасов А. М., Мамедов З. Ф. Электронизация финансовой индустрии в условиях сетевой экономики. – Баку, Азернешр, 2007. – 336 с.
25. Алиева-Мамедова Гюнель. Экономика Азербайджана в 90-ые гг. XX – в начале XXI вв. // <http://sibac.info>
26. Алиев Р.И. Пути обеспечения безопасности кредитно-банковской системы Азербайджана // Экономические науки. - 2010. - №12(73). - С. 301-303.
27. Абалкин Л.И., Аболихина Г.Л., Адиебеков М.Г. Лизинговые, факторинговые, форфейтинговые операции банков. – М.: ДеКА, 1995. – 241 с.
28. Банки Азербайджана сократили выдачу гарантий и факторинг // www.vesti.az
29. Банковские операции. Учебник для бакалавров / О. М. Маркова, Н. Н. Мартыненко, О. С. Рудакова, Н. В. Сергеева. – М.: Юрайт, 2012. — 537 с.
30. Банковские трастовые операции – своевременны ли они? // <http://btime.az>
31. Банковское дело. Учебник / Под ред. Белоглазовой Г. Н., Кроливецкой Л. П. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 592 с.
32. Банковское дело. Учебник для бакалавров / Под ред. Е. Ф. Жукова. — М.: Юрайт, 2012. — 591 с.
33. Банковское дело. Учебник / Под ред. Колесникова В. И., Кроливецкой Л. П. – М.: Юрайт, 2010. – 422 с.
34. Банковское дело. Учебник / Под ред. Лаврушина О. И. – М.: КНОРУС, 2009. – 768 с.
35. Бухвальд Б. Техника банковского дела. – Москва, Сири, 2002. – 256 с.
36. В Азербайджане рынок лизинга переживает стагнацию // www.trend.az

37. Введение в банковское дело / Под ред. Г. Асхауера. – М.: ИПФ «Мир и культура», 1997. – 627 с.
38. «Второе дыхание» лизинга // <http://btime.az>
39. В 2011 году PASHA Bank начнёт оказание услуг трастового управления средствами // www.abc.az
40. Гаджиев Ш.Г. Азербайджан на пути к мировому сообществу: стратегия внешнеэкономического развития. Киев: Экспресс-об'ява, 2000. – 504 с.
41. Глушкова Н. Б. Банковское дело. – М.: Академический Проект; Альма Матер, 2005. — 432 с.
42. Гурьянов С. А. Маркетинг банковских услуг / Под общей редакцией д. э. н., профессора Томилова В. В. – М.: М.: ЭКМОС, 2003. – 249 с.
43. Деньги, кредит, банки. Учебник / под ред. Лаврушина О. И. 12-е изд., стереотип. М.: КНОРУС, 2014. — 448 с.
44. Деятельность коммерческих банков. Учеб. пособие / Под ред. Калтырина А. В. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 384 с.
45. Есть ли перспективы развития в Азербайджане альтернативных инвестиций? // www.trend.az
46. Жарковская Е. П., Аренде И. О. Банковское дело: Курс лекций. – М.: Омега-Л, 2004. – 400 с.
47. Жуков Е. Ф. Банки и небанковские кредитные организации и их операции. – М: Вузовский учебник, 2004 г. – 491 стр.
48. Зверев В. А. Зачем поставщикам продукции нужен факторинг? // Справочник экономиста. – 2007. – № 10. – С. 121-127.
49. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Факторинг. Учебное пособие — М. : КНОРУС, 2011. — 224 с.
50. Костерина Т.М. Банковское дело. Учебник. – М.: Маркет ДС, 2003. – 240 с.
51. Кувшинова Ю.А. Этапы развития факторинга: история и современность // Финансы и кредит. – 2004. – № 30. – С. 40-45.
52. Лизинг: перспективы и проблемы // www.biznesinfo.az

53. Лизинг в Азербайджане есть // <http://parexleasing.az>
54. Меликов Р. Тенденции экономического развития Азербайджана, обусловленные глобализацией. // *Економіст* –2010. – № 1. – С. 47-49.
55. Миловидов В. Д. Современное банковское дело» опыт США. М.: Изд-во МГУ, 1992. - 174 с.
56. Муршудли Ф. Банковская система Азербайджана: вызовы и перспективы глобализации // www.ca-c.org
57. Мусатов А. Россия-Азербайджан. Факторинговое финансирование международной торговли // <http://old.volganet.ru>
58. Окно в исламский мир. Исламские банки Ближнего Востока и Азии // www.btime.az
59. Перспективы развития лизинга в Азербайджане // www.azerbaijanleasing.com
60. Печалова М. Ю. Торговое финансирование экспорта: проблемы и перспективы // *Банковское дело*. – 2009. – № 11. – С. 63-70.
61. Печникова А. В., Маркова О. М., Стародубцева Е. Б. Банковские операции. – М.: Форум: Инфра-М, 2005. – 368 с.
62. Покровский М.А. Факторинг как средство решения проблемы неплатежей в России // *Российское предпринимательство*. – 2006. – № 5 (77). – С. 36-41.
63. Развитие лизинга в Азербайджане имеет большой потенциал // www.trend.az
64. Рид Э., Коттер Р., Гилл Э., Смит Р. Коммерческие банки / Пер. с англ. Под ред. В.М. Усоскина. 2-е изд. М.: СП «Космополис», 1991. – 480 с.
65. Рынок строительной техники Азербайджана // <http://www.btime.az>
66. Тавасиев А. М. Банковское дело. – М.: ЮНИТИ, 2008. – 671 с.
67. Тагирбеков К. Р. Основы банковской деятельности. – М.: Инфра-М, 2003. – 720 с.
68. Тютюнник А. В., Турбанов А. В. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 608 с.
69. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / Под ред. Лаврушина О. И. М.: Юрист, 2002. – 688 с.

70. Усольцева А. Г. Развитие факторинга в современных условиях // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2009. – № 8. – С. 41-44.
71. Усоскин В. М. Современный коммерческий банк. – М.: ИПЦ «Вазар-Ферро», 1994. – 320 с.
72. Челноков В. А. Банки и банковские операции. – М.: Высшая школа, 2004. – 268 с.
73. Чем привлекает банковский сектор Азербайджана иностранных банкиров? // www.trend.az
74. Электронный лизинг введен в азербайджане // www.vesti.az

III. İnternet resurslar

75. www.aba.az
76. www.abc.az
77. <http://azerbaijanleasing.com>
78. www.stat.gov.az
79. www.banks.az
80. www.bse.az
81. <http://btime.az>
82. www.cbar.az
83. www.factoringpro.ru
84. <http://factorings.ru>
85. www.ibar.az