

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTET
«MAGİSTR MƏRKƏZİ»

Əlyazması hüququnda

İmamquliyev Vüqar Arif oğlu

**LİZİNQ BAZARININ FORMALAŞMASINA TƏSİR EDƏN
AMİLLƏR**

İxtisasın şifri və adı: 060409 Biznesin idarə edilməsi
İxtisaslaşma: Biznes inzibatçılığı

Elmi rəhbər:
i.ü.f.d., b.m. Ağarzayev A.H.

Magistr proqramının rəhbəri:
i.ü.f.d., dosent Abbasova R.Ə.

“Biznesin idarə edilməsi”
kafedrasının müdiri,
i.ü.f.d., dosent

Əliyev M.Ə.

Bakı – 2014

MÜNDƏRİCAT

GİRİŞ.....3-7

FƏSİL 1. LİZİNQ XİDMƏTİ BAZARININ FORMALAŞMASININ NƏZƏRİ-METODOLOJİ ƏSASLARI

- 1.1. Lizinq xidməti bazarı biznesin infrastruktur elementi kimi.....8-19
 1.2. Lizinq əməliyyatlarının növləri və formaları.....19-32
 1.3. Lizinq münasibətlərinin formalaşmasının dünya təcrübəsi.....32-42

FƏSİL 2. AZƏRBAYCADA LİZİNQ XİDMƏTİ BAZARININ FORMALAŞMASI XÜSUSİYYƏTLƏRİ

- 2.1. Lizinq xidməti bazarının formalaşmasının mövcud
 vəziyyətinin təhlili.....43-52
 2.2. Lizinq münasibətlərinin müasir iqtisadi mexanizmi.....53-60
 2.3. Lizinq əməliyyatlarının sahəvi xüsusiyyətləri.....61-69

FƏSİL 3. AZƏRBAYCANDA BİZNESİNİN İNKİŞAFINDA LİZİNQ XİDMƏTİ BAZARININ ROLUNUN ARTIRILMASI İSTİQAMƏTLƏRİ

- 3.1. Biznesin inkişaf perspektivləri.....70-79
 3.2. Lizinqin təşkilati-idarəetmə strukturunun təkmilləşdirilməsi.....79-87
 3.3. Lizinq xidməti bazarının tənzimlənməsi mexanizminin
 təkmilləşdirilməsi.....88-92

NƏTİCƏ.....93 - 95

İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT.....96 - 103

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı. Bazar iqtisadiyyatının təşəkkülü və davamlı inkişafında, daxili bazarın yerli xammala əsaslanan məhsullarla zənginləşdirilməsində, əhalinin həyat səviyyəsinin yaxşılaşdırılmasında, yeni iş yerlərinin açılması və məşğulluğun səviyyəsinin artırılmasında, azad rəqabət mühitinin yaradılmasında biznes və onun mühüm istiqaməti olan sahibkarlıq fəaliyyəti müstəsna rol oynayır.

Bazar iqtisadiyyatının mühüm tərkib hissəsi olan biznes harmonik ictimai inkişafı, ümumi milli məhsulun iqtisadi artım tempini, strukturunu və keyfiyyətini müəyyənləşdirir. Bazar münasibətlərinin effektiv inkişafı businessiz və onun mühüm istiqaməti sayılan sahibkarlıq fəaliyyəti qeyri-mümkündür, çünki hansı ki inkişaf etmiş təsərrüfatçılıq sisteminin zəruri, ayrılmaz tərkib hissəsidir.

Biznes bazar iqtisadiyyatının ayrılmaz tərkib hissəsi olub ümumi milli məhsulun iqtisadi artım tempini, strukturunu və keyfiyyətini müəyyənləşdirir. Biznesin inkişafı onun müvafiq infrastrukturunun ən mühüm elementlərindən biri lizinq bazarıdır.

Lizinq – istehlakçının sifarişi əsasında əmlakı satın almaqla onu istehlakçıya müəyyən müddətə icarəyə vermək məqsədilə həyata keçirilən xidmət növüdür. Dünyanın əksəriyyət ölkələrində lizinq iqtisadiyyata investisiya qoyuluşu üsullarından birinə çevrilib. Belə ki, inkişaf etmiş ölkələrdə iqtisadiyyata investisiya qoyuluşunun 25-30 faizi lizinq vasitəsilə həyata keçirilir, yeni növ məhsulların 80 faizə qədəri icarəyə götürülmüş avadanlıqlarda istehsal olunur.

1995-ci ildə lizinq haqqında qanunvericilik qəbulundan sonra Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta biznesi daha da inkişaf etdirmək üçün lizinq xidmətindən istifadə məsələsinə xüsusi diqqət yetirilməyə başlandı. Artıq 2004-cü ilin sentyabrında respublikamızda fəaliyyət göstərən 7 lizinq şirkətini özündə birləşdirən Azərbaycan Lizinq Şirkətləri Assosiasiyası yaradıldı. Bununla yanaşı, Dünya Bankı Qrupuna daxil olan Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası (BMK) Azərbaycanda 2003-cü ilin mayından etibarən İsveçrənin İqtisadi Əlaqələr üzrə

Dövlət Katibliyindən (SECO) aldığı maliyyə dəstəyi ilə Azərbaycanda Lizinqin İnkişafı Layihəsini həyata keçirməyə başladı. Ölkə prezidenti İlham Əliyevin aqrar sahədə lizinqin inkişafı ilə bağlı 2005-ci ilin fevral ayında imzaladığı fərmana əsasən «Aqrolizinq» Səhmdar Cəmiyyəti yaradılmışdır. Hazırda Azərbaycanda 15 lizinq şirkəti fəaliyyət göstərir ki, onlar da artan rəqabət şəraitində biznesin inkişaf perspektivlərinə müsbət təsir göstərirlər.

Lakin bütün bunlara baxmayaraq, Azərbaycanda lizinq sektorunun inkişaf tempi və lizinq portfelinin indiki həcmi inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdən xeyli geri qalır. Başqa sözlə desək, respublikada son illərdə lizinq sektorunun inkişafına mane olan bir sıra problemlərin həllinə baxmayaraq, onun inkişafını ləngidən bir çox amillər mövcuddur. Həmin amillər sırasına ilk növbədə uzunmüddətli və ucuz maliyyə resurslarının çatışmamazlığını, lizinq şirkətlərində kapitallaşdırılma əmsalının xeyli aşağı olmasını, lizinq sahəsində mövcud qanunvericiliyinin qeyri-təkmilliyini aid etmək olar. Bununla yanaşı, lizinq fəaliyyətindən vergitutması problemi də öz təcili həllini və sistemləşdirilməsini tələb edir.

Digər tərəfdən, ölkədə lizinq münasibətlərinin inkişafı əsas fondların təzələnməsi, maliyyələşmə mənbələrinin tapılaraq iqtisadiyyata cəlb olunması, bütövlükdə iqtisadiyyatın modernizasiyası ilə bağlı bir sıra problemlərin həllinə imkan verərdi.

Yuxarıda qeyd etdiyimiz problemlərin həlli vacibliyini nəzərə almaqla belə hesab edirik ki, Azərbaycan Respublikasında lizinq bazarının formalaşması və inkişafı ilə bağlı məsələlərin elmi tədqiqi böyük aktualıq kəsb edir.

Mövzunun öyrənilmə vəziyyəti. Müstəqil Dövlətlər Birliyi ölkələrində, o cümlədən Azərbaycan Respublikasında bazar iqtisadiyyatı şəraitində lizinq bazarının formalaşması və inkişafı problemlərinin tədqiqi iqtisadçı alimlərin diqqət mərkəzində olmuşdur. Azərbaycanın iqtisadçı alimlərindən Abbasov A.B., Cəbiyev R.M., Novruzov V.T., Hüseynov T.Ə., Şahbazov K.Ə., Axundov Ş.Ə., Məmmədov C.C., Qafarov Ş.S., Niftullayev V.M. və başqaları lizinq bazarının formalaşması və inkişafına dair dəyərli tədqiqat əsərlərinin müəllifləridirlər. Xarici

ölkə alimlərindən V.A.Qoremikin, M.İ.Leşşennon, V.D.Qazman, N.M.Vasilyev, S.N.Katırın, X.İ.Şpittler, L.N.Lepen, İ.A.Buzova, Q.A.Maxovikova, V.V.Terexov, A.L.Smirnov, E.V.Kabatova və başqalarının tədqiqat obyektı olmuşdur. Lakin adları çəkilən alimlərin əsərlərindən fərqli olaraq hazırkı dissertasiya işində Azərbaycanda lizinq bazarının formalaşması və inkişafı ilə bağlı kompleks məsələlər sistemli şəkildə ilk dəfə tədqiq edilmişdir.

Beləliklə, sözügedən problemin aktuallığı və onun kifayət qədər öyrənilməməsi dissertasiya mövzusunun seçilməsini şərtləndirmişdir.

Tədqiqatın məqsədi və vəzifələri. Dissertasiya işinin əsas məqsədi bazar iqtisadiyyatı şəraitində lizinq bazarının formalaşmasının nəzəri-metodoloji əsaslarını, Azərbaycanda onun təşəkkülü və inkişafı xüsusiyyətlərini, eləcə də inkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsini dərinlən öyrənib ümumiləşdirmək əsasında biznesin investisiyalaşdırma mənbəyi kimi lizinq bazarının tənzimlənməsi mexanizminin təkmilləşdirilməsinə dair elmi cəhətdən əsaslandırılmış təklif və tövsiyələr işləyib hazırlamaqdan ibarətdir.

Bu məqsədə çatmaq üçün aşağıdakı vəzifələrin yerinə yetirilməsi qarşıya qoyulmuşdur:

- biznesin infrastruktur elementi kimi lizinqin mahiyyəti və məzmununun açıqlanması;
- lizinq bazarının formalaşması və inkişafı sahəsində beynəlxalq təcrübənin öyrənilməsi;
- Azərbaycanda lizinq bazarının formalaşması xüsusiyyətlərinin müəyyənəşdirilməsi;
- Azərbaycanda lizinq bazarının inkişafına təsir edən amillərin kompleks təhlili və qiymətləndirilməsi;
- vergi-gömrük və maliyyə uçotunun lizinq əməliyyatlarının stimullaşdırılmasına təsir dərəcəsinin araşdırılması;
- istehsal sahələri üzrə formalaşmaqda olan lizinq təşkilatlarının fəaliyyətinə təsir edən təşkilati-iqtisadi amillərin aşkara çıxarılması;

- Azərbaycanda lizinq bazarının gələcək inkişaf istiqamətlərinin müəyyənləşdirilməsi;
- lizinq şirkətlərinin təşkilati-hüquqi formalarının təkmilləşdirilməsi istiqamətlərinin əsaslandırılması;
- lizinq bazarının tənzimlənməsi mexanizminin təkmilləşdirilməsinə dair elmi cəhətdən əsaslandırılmış təkliflərin işlənilib hazırlanması.

Tədqiqatın nəzəri-metodoloji əsasını Azərbaycan Respublikasının qanunları, ölkə prezidentinin fərmanları, Nazirlər Kabinetinin qərar və sərəncamları, dünya və respublikanın iqtisadçı alimlərinin əsərləri təşkil edir.

Dissertasiya işinin hazırlanmasında sistemli yanaşma, müqayisəli təhlil, qruplaşdırma üsullarından istifadə edilmişdir.

Tədqiqatın obyektini kimi Azərbaycan Respublikasının lizinq bazarı seçilmişdir.

Tədqiqatın predmetini lizinq bazarının formalaşması və inkişafı ilə bağlı iqtisadi münasibətlərin öyrənilməsi təşkil edir.

Tədqiqatın informasiya bazasını Azərbaycan Respublikası Dövlət Statistika Komitəsinin, İqtisadi İnkişaf Nazirliyinin və Mərkəzi Bankın məlumatları, respublikada keçirilən Elmi-praktiki Konfransların materialları təşkil edir.

Tədqiqatın elmi yeniliyi aşağıdakılardan ibarətdir:

- biznesin infrastruktur elementi kimi lizinq bazarının formalaşmasının nəzəri-metodoloji əsasları açıqlanmışdır;
- lizinq əməliyyatlarının bazar şəraitinə uyğun qaydada təşəkkülü prinsipləri öyrənilmişdir;
- iqtisadi islahatların müxtəlif mərhələlərində lizinq bazarının formalaşması xüsusiyyətləri müəyyənləşdirilmişdir;
- Azərbaycanda lizinq bazarının mövcud vəziyyəti və ona təsir edən amillər təhlil edilib qiymətləndirilmişdir;
- lizinq əməliyyatlarını stimullaşdırmaq məqsədilə lizinq münasibətlərinin iqtisadi mexanizmlərinin xarakterik cəhətləri aşkara çıxarılmışdır;

- lizinq əməliyyatlarının sahəvi xüsusiyyətləri araşdırılmış və onların biznesin inkişafında rolu və yeri qiymətləndirilmişdir;
- bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə lizinq bazarının formalaşması təcrübəsi öyrənilib ümumiləşdirilmişdir;
- lizinq şirkətlərinin təşkilati-idarəetmə strukturunun müasir inkişaf dövrünə uyğun gələn optimal sxemi işlənib hazırlanmışdır;
- lizinq bazarının tənzimlənməsinə dair elmi cəhətdən əsaslandırılmış təkliflər verilmişdir.

Dissertasiyanın praktiki əhəmiyyəti ondan ibarətdir ki, tədqiqatın əsas müddəalarından, lizinq bazarının inkişafı və tənzimlənməsinə dair irəli sürülən təklif və tövsiyələrdən Azərbaycan Respublikası İqtisadi İnkişaf və Kənd Təsərrüfatı Nazirlikləri regionlarda kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı layihələrini hazırlayarkən istifadə edə bilərlər. Eyni zamanda tədqiqatdan əldə olunan nəticə və təkliflərdən «Biznesin əsasları» və «Maliyyə biznesi» fənninin tədrisində geniş istifadə oluna bilər.

Tədqiqat işinin nəticələrinin aprobasiyası. Dissertasiyanın əsas müddəaları və alınan nəticələr Azərbaycan Respublikasında keçirilən elmi-praktiki konfranslarda məruzə edilmiş, müxtəlif adda nüfuzlu jurnallarda çap olunmuş məqalələrdə öz əksini tapmışdır.

Dissertasiya işinin quruluşu və həcmi. Dissertasiya giriş, üç fəsil, nəticə və istifadə edilmiş ədəbiyyat siyahısından ibarətdir. İşin ümumi həcmi 103 səhifədir.

FƏSİL 1. LİZİNQ XİDMƏTİ BAZARININ FORMALAŞMASININ NƏZƏRİ-METODOLOJİ ƏSASLARI

1.1. Lizing xidməti bazarı biznesin infrastruktur elementi kimi

Hazırkı şəraitdə baş vermiş köklü iqtisadi dəyişikliklər investisiya və kapitalın cəlb edilməsində müasir mülkiyyət münasibətləri üçün heç də ənənəvi sayılmayan vasitələrdən istifadə olunmasını tələb edir. Bu, xüsusilə, istehsalın artırılmasının stimullaşdırılması məqsədilə əsas vəsaitlərin intensiv təzələnməsi zərurəti yaranan keçid iqtisadiyyatına malik keçmiş postsovet məkanının ölkələri üçün daha xarakterikdir.

Müasir dövrdə bank krediti əsas vəsaitlərin ən geniş yayılmış maliyyələşdirmə vasitəsi hesab edilir. Lakin bununla belə, çox vaxt bank kreditinin şərtləri kiçik və orta müəssisələr üçün əlverişsiz olur, onların imkan və tələblərinə cavab vermir. Belə ki, girov şərtlərinin ağırlığı, faiz məzənnəsinin yüksəkliyi və maliyyələşmənin qısa müddətli xarakterə malik olması əksər hallarda iri və səmərəli maliyyə resurslarına çıxış imkanlarını heçə endirir.

Keçid iqtisadiyyatına malik ölkələrin inkişafında əlverişli maliyyə vasitəsi kimi mühüm rol oynayan lizing mövcud olan problemlərin aradan qaldırılmasında optimal vasitə sayılır. Artıq 30 ildən çoxdur ki, lizing azad və rentabelli sahibkarlığın inkişafı və genişləndirilməsi üçün böyük imkanlar açan çox mühüm bir institut kimi fəaliyyət göstərir. O, maliyyə sahəsində əhəmiyyətli rol oynamaqla, istehsalın inkişafına, buraxılan məhsulun keyfiyyətinə və bütövlükdə iqtisadi inkişafa təsir göstərir.

İnkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə lizing sektoru kapital bazarında bütün maliyyə resurslarının yarısından çoxunu təmin edir. Eyni zamanda, lizing iqtisadiyyatın demək olar ki, bütün sahələrində – kiçik çörəkbişirmə sexindən tutmuş inşaat müəssisələrindək hər yerdə məşhurdur. Müasir təsərrüfatçılıq şəraitində lizingin çox münasib və rentabelli maliyyə resursu kimi nüfuza malik

olması, həm də faktiki olaraq perspektivli sahibkarın istənilən avadanlığı müxtəlif şərtlərlə lizinqə götürə bilməsi imkanının mövcudluğu ilə şərtlənir.

Respublika iqtisadiyyatının, xüsusən də onun qeyri-neft sektorunun inkişafında lizinqin əhəmiyyəti əvəzənməzdir. Kiçik və orta müəssisələrin istehsal fondlarının təzələnməsinə olan tələbat, kifayət dərəcədə maliyyələşdirmənin və ənənəvi investisiya formalarına çıxışın olması ölkəmizdə lizinq bazarının inkişafını doğuran çoxsaylı amillərdəndir.

Fikrimizcə, ölkəmizdə lizinq bazarının inkişafı iqtisadi yüksəlişə və özəl sektorun inkişafına xidmət edəcəkdir. Bu isə nəticədə hələ keçid dövrünü yaşayan ölkəmiz üçün son dərəcə zəruri olan aşağıdakı mühüm sosial-iqtisadi dəyişikliklərə gətirib çıxaracaqdır: infrastrukturun və istehsalın inkişafı sahələrində layihələrin dəstəklənməsi yolu ilə milli rifahın yaxşılaşdırılması; həyat səviyyəsinin daim yüksəldilməsi; maliyyə xidmətləri sektorunun diversifikasiyası və maliyyələşməyə daha sadələşmiş çıxışın sahibkarlara təqdim edilməsi; iqtisadiyyata xarici və yerli investisiyaların qoyulmasının stimullaşdırılması; yerli kapital bazarının inkişafı.

Lizinq haqqında hələ eramızdan əvvəl 350-ci ildə Aristotel özünün «Ritorika» əsərində qeyd edirdi ki, sərvət heç də mülkiyyət hüququ əsasında əmlaka sahib olmaq deyil, əslində ondan istifadə etməkdir. Aristotelin fikrincə, mənfəət əldə etmək üçün hökmən əmlaka və ya avadanlığa sahib olmaq lazım deyil, ondan istifadə etmək hüququna malik olmaq və gəlir əldə etmək kifayətdir (18, 209).

Lizinq – ingilis mənşəli «lease» felindən olub, mənası «əmlakı götürmək və müvvəqqəti istifadəyə vermək» deməkdir. Son illərin tədqiqatları göstərir ki, lizinq Aristotelin yaşadığı dövrdən də xeyli əvvəl məlum imiş. Belə ki, təxminən eramızdan əvvəl 1760-cı ildə qəbul edilmiş Hammurapi qanunlarında lizinq haqqında bir neçə müddəə tapılmışdır. Roma imperiyası da lizinq problemindən kənarda qalmamışdır: bu haqda fikirlər öz əksini Yustinian İnstitusiyalarında tapmışdır (43, 275).

Müasir lizinqin bir çox çətinlikləri bu anlayışda əşya və müqavilə hüquqları elementlərinin birləşdirilməsi ilə əlaqədardır. Yeni tarixdə «lizinq» anlayışı ilk

dəfə olaraq 1877-ci ildə istifadə edilmişdir. Məhz həmin ildə «Bell» telefonları satmaqdan imtina edərək onları icarəyə verməyə başladı.

Ənənəvi olaraq lizinq amerikan ixtirası sayılır. Bir müddətdən sonra o, Amerika sahibkarları tərəfindən okean vasitəsilə Avropaya gətirildi. Fəaliyyətinin əsasını lizinq əməliyyatları təşkil edən ilk cəmiyyət 1952-ci ildə San-Fransisko şəhərində Amerikanın «Yunayted Steyts lizinq korporəşn» şirkəti tərəfindən yaradıldı. Amerika lizinqinin atası hesab edilən Henri Şonfeld tezliklə dərk etdi ki, lizinq fəaliyyəti hədsiz dərəcədə geniş imkanlara malikdir. Çox çəkmədi ki, ABŞ-da maliyyə lizinq cəmiyyətlərinin hesabına lizinq istehsal-təsərrüfat fəaliyyətinin mühüm alətinə çevrildi.

Bəziləri lizinqə sahibkarlıq fəaliyyətinin kreditləşdirilməsinin özünəməxsus üsulu kimi baxır, digərləri onu uzunmüddətli icarə ilə və onun formalarından biri ilə tamamilə eyniləşdirirlər ki, bu da öz növbəsində müddətli və ya podrat münasibətlərinə uyğun gəlir. Üçüncülər lizinqi istehsal vasitələrinin üstü örtülü alqı-satqı qaydası və ya özgə əmlakından istifadə hüququ hesab edirlər. Dördüncülər lizinqi özgələri hesabına fəaliyyət kimi, daha doğrusu, vəkalət verənin tapşırığı ilə özgə əmlakının idarə edilməsi kimi şərh edirlər (88, 179; 107, 7).

Lizinq fəaliyyətini əmlakın əldə edilməsi və onun lizinqə verilməsi üzrə investisiya fəaliyyəti növlərindən biri hesab edən V.D.Qazman lizinqin mahiyyətini «...lizinq verən tərəfindən müvəqqəti sərbəst xüsusi və cəlb edilmiş maliyyə vasitələrinin lizinq alanın iqtisadiyyatına investisiyalaşdırılmasında...» görür (53, 23). Onun fikrincə, lizinq verən əmlakı lizinq alan üçün əldə etməklə onun gələcək istifadəsini maliyyələşdirir, sonradan isə öz xərclərini çıxarır və dövrü olaraq lizinq ödəmələri vasitəsilə mükafat alır. Nəticədə lizinq verənin investisiya fəaliyyəti hesabına lizinq alanın əsas kapitalı tamamlanır.

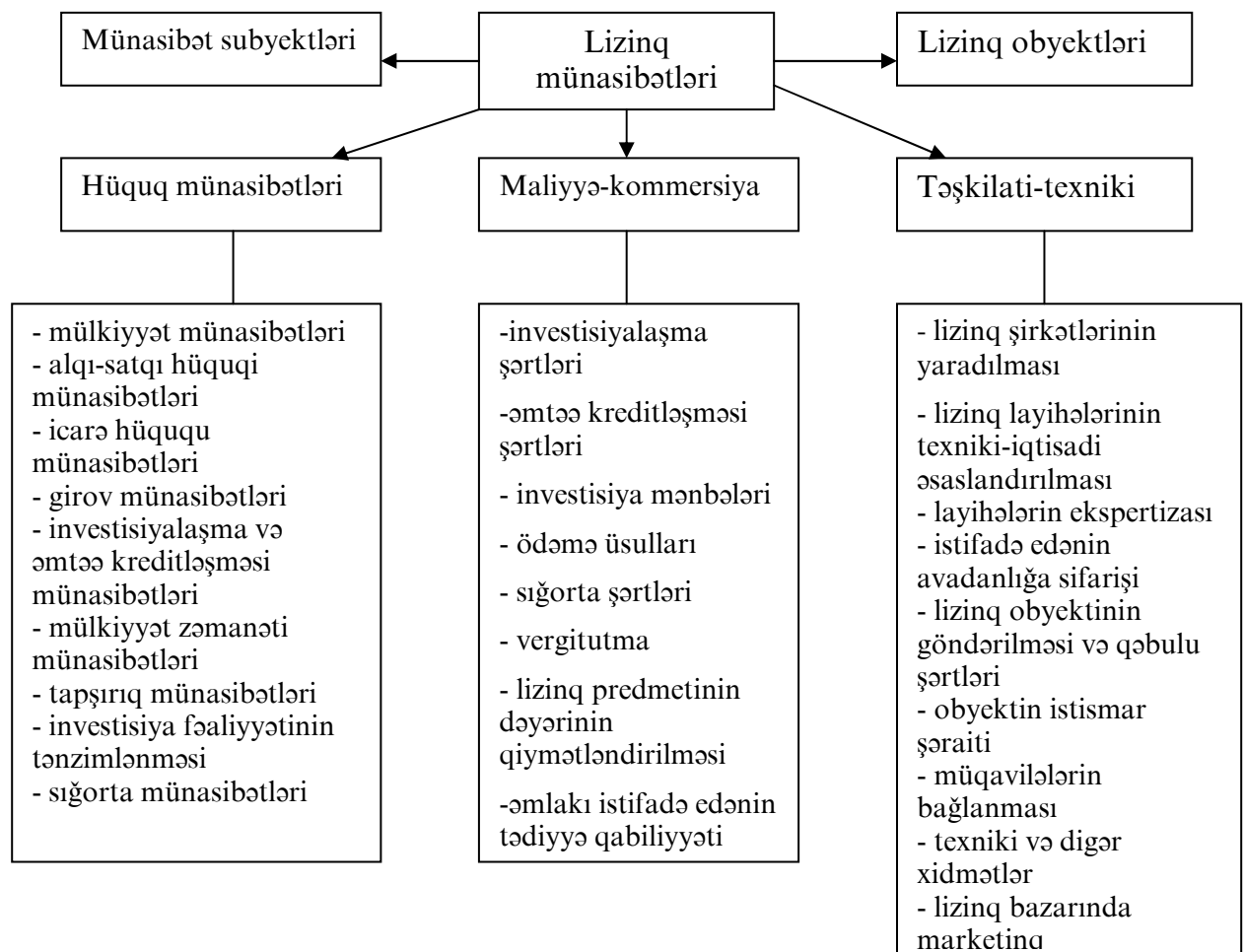
Göründüyü kimi, yuxarıda qeyd edilən fikirlər müəyyən qədər obyektiv elmi - təcrübə əsaslarına söykənsə də, lizinqin mahiyyətinə yanaşmalarda bir mənalılıq olmadığına görə, onun təriflərində dəqiqlik və yaxud da yarımçıqlıq nəzərə çarpır. Həmin müəlliflər bir şeyi unudurlar ki, lizinq verən müəyyən bir əmlakı yalnız

konkret istehlakçının maraqlarına uyğun olaraq aldığı halda, icarəyə verən əksinə, ilkin olaraq texniki vasitələrin müəyyən çeşidini alır və sonra icarədən istifadə edən axtarır. Ona görə də hesab edilir ki, lizinq ilə icarə müqaviləsi arasında bərabərlik işarəsi qoymaq olmaz (18, 210; 55, 27). Lakin qeyd etmək lazımdır ki, lizinq icarə mexanizmi ilə sıx bağlıdır. Bununla yanaşı bir tərəfdən lizinq öz məzmununa və mahiyyətinə görə kredit sövdəsinə uyğun gəlir, digər tərəfdən isə lizinq ilə birbaşa investisiya arasında oxşarlıq vardır. Lizinqi ənənəvi bank ssudasına alternativ olan maliyyələşdirmə forması kimi xarakterizə edən prof. R.M.Cəbiyevin təbirincə «... lizinq mahiyyətə lizinq verən tərəfdən lizinq alana istifadəyə verilən avadanlıq şəklində kreditdir» (18, 211.).

Beləliklə, lizinq özündə təşkilati-iqtisadi münasibətlərin ən azı üç növünü: icarə, investisiya və ticarəti birləşdirən sahibkarlıq fəaliyyəti sistemidir ki, onların da hər birinin ayrı-ayrılıqda məzmunu spesifik əmlak-maliyyə lizinq münasibətlərinin mahiyyətini tam əhatə etmir (sxem 1.1).

Sxem 1.1.

Lizinq iqtisadi-hüquqi münasibətlərin kompleksi kimi

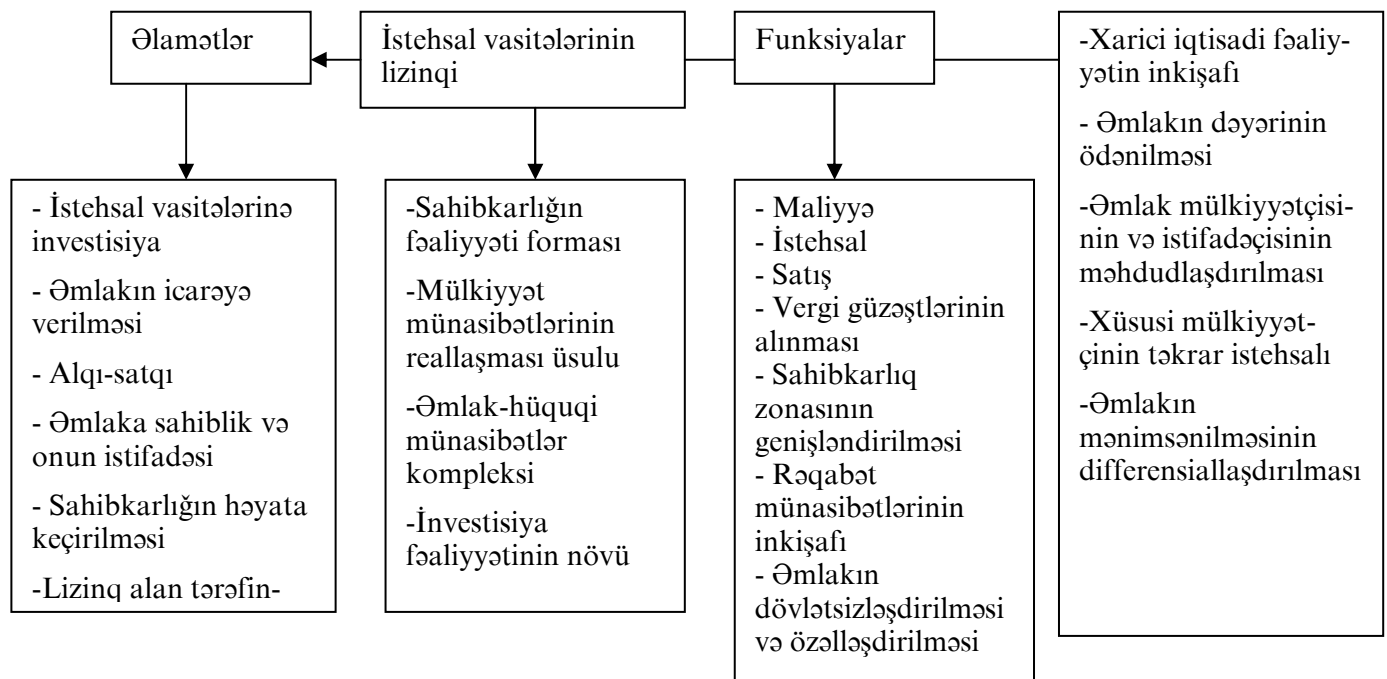


Lizinq verən tərəfindən lizinq müqaviləsi üzrə əmlakın əldə edilməsi və onun lizinqə verilməsi üzrə funksiyanın yerinə yetirilməsi isə lizinq fəaliyyəti hesab edilir. Lizinq fəaliyyətini hüquqi və fiziki şəxslər həyata keçirə bilərlər.

Lizinq mürəkkəb, sosial-iqtisadi hadisə kimi çoxukladlı iqtisadiyyatın formalaşması və istehsal fəaliyyətinin fəallaşdırılması üzrə ən mühüm xalq təsərrüfatı funksiyalarını yerinə yetirir (sxem 1.2).

Sxem 1.2.

Lizinqin əlamətləri və funksiyaları



Tədqiqat işində lizinqin sadalanan funksiyalarından dördünün: maliyyə, istehsal, təchizat və vergi imtiyazları funksiyaları dəqiqləşdirilir.

Maliyyə funksiyası əmtəə istehsalçısının zəruri istehsal vasitələrinin tam dəyəri haqqının birdəfəlik ödənilməsindən azad edilməsində və ona maddi – əşya formasında uzunmüddətli kreditin verilməsində ifadə olunur. Lizinqin istehsal funksiyası istehsalat vəzifələrinin bahalı və mənəvi cəhətdən köhnəlmiş maşınların alınması yolu ilə deyil, müvvəqqəti istifadə yolu ilə operativ olaraq həll edilməsindən ibarətdir. Bu, istehsalın maddi-texniki bazasının təkmilləşdirilməsinin, yeni texnika və texnologiyanın tətbiqinin səmərəli üsuludur. Tam

servisli lizinq zamanı əmlakın verilməsi geniş servislə, məsələn, texniki xidmət, xammalla, iş qüvvəsi ilə təchiz olunma və s. ilə müşaiyət edilə bilər.

Satış funksiyası istehlakçı dairəsinin genişlənməsini və yeni satış bazarlarının ələ keçirilməsini əhatə edir.

Vergi və amortizasiya güzəştlərinin alınması funksiyası aşağıdakı xüsusiyyətlərə malikdir:

- lizinq üzrə götürülmüş əmlak istifadəçinin balansında əks olunmaya bilər, çünki mülkiyyət hüququnu lizinq verən özündə saxlayır;
- lizinq ödəmələri istehsal olunan məhsulun (xidmətin) maya dəyərinə aid edilir ki, bu da müvafiq olaraq vergi tutulan mənfəəti aşağı salır;
- lizinq obyektinin normativ xidmət müddəti bazasında deyil, kontrakt müddəti əsasında hesablanan sürətli amortizasiyanın tətbiq edilməsi əldə edilən mənfəəti aşağı salır və əmlakın təzələnməsini sürətləndirir.

Nəticədə lizinq öz sferasına yeni obyektlər cəlb etməklə təkliflərin diver-sifikasiyasına kömək edir, istehsal vasitələri bazarını inkişaf və diversifikasiya etdirir.

Lizinq istehsalın, geniş əhali təbəqəsinin həyat və məişətinin bütün tərəflərinə çoxamilli birbaşa təsir vasitələrinə malikdir.

İqtisadi mənada lizinq – maddi və pul formalarında birbaşa investisi-yaların köməyi ilə müəssisənin texniki cəhətdən yenidən qurulmasını və elmi-texniki tərəqqini sürətlənməsini təmin edən əmlak münasibətləri kompleksidir.

Sosial mənada lizinq – sahibkarlığa başlayanların istehsal vasitələrindən uzaqlaşdırılmasının aradan qaldırılmasının, dövlət mülkiyyətinin özəlləşdirilməsinin, əhalinin əmək fəallığının stimullaşdırılmasının və onların yaradıcılıq imkanlarının səfərbərliyə alınmasının etibarlı üsuludur.

Siyasi mənada lizinq – təsərrüfat həyatının demokratikləşdirilməsinin və cəmiyyətin orta təbəqəsinin formalaşmasının işlək vasitəsidir.

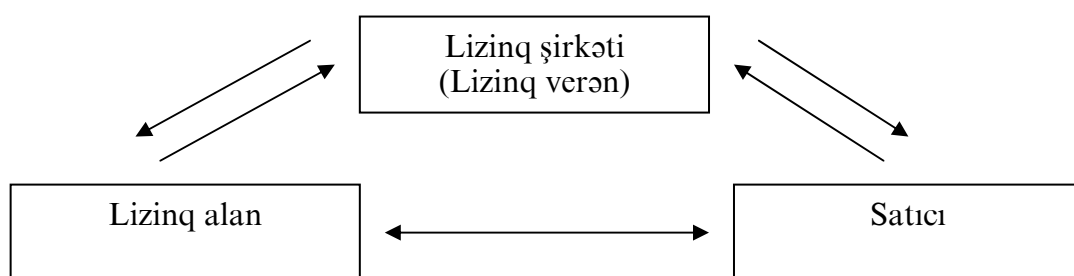
Mənəvi mənada lizinq – lizinqin köməyi ilə sağlam həyat tərzinin hüquqi əsaslarının, öz imkanlarına inamın, qanuniliyin, tərəqqi və ədalətin bərpasıdır.

Tədqiqatın nəticəsində belə qənaətə gəlinir ki, lizinq özündə bank krediti, icarə və investisiya elementlərini cəmləşdirən münasibətlər kompleksidir. Başqa

sözlə desək, lizinq – lizinq verənlə lizinq alan arasında əksər hallarda uzunmüddətli xarakter daşıyan maliyyə sazişidir. Lizinq müqaviləsinə görə lizinq verən lizinq alana lazım olan əmlakı müəyyən satıcıdan mülkiyyət hüququ ilə əldə etməli və haqqı ödənilməklə lizinq alanın müvəqqəti sahibliyinə və istifadəsinə verməlidir (sxem 1.3).

Sxem 1.3.

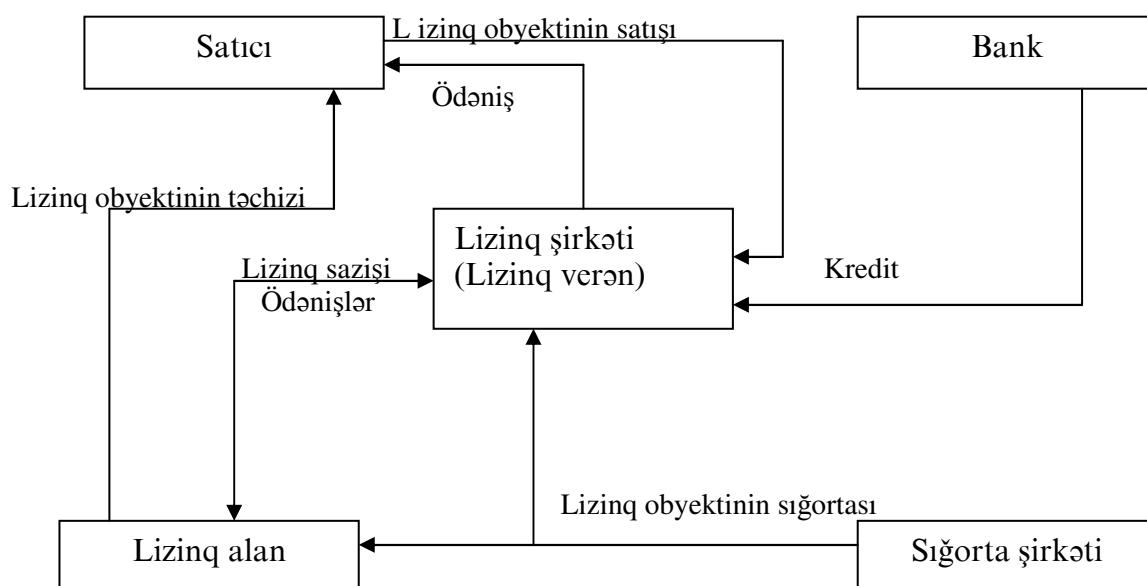
Klassik lizinq münasibətlərinin subyektləri



1.4-cü sxemdən aydın olur ki, klassik lizinq münasibətlərində lizinq verən, lizinq alan və satıcı kimi lizinq müqaviləsinin subyektləri iştirak edir. Bununla yanaşı, lizinqin bir investisiya mexanizmi kimi inkişafı nəticəsində banklar və sığorta şirkətləri də lizinq münasibətlərinə daxil olurlar (sxem 1.4). Beləliklə də lizinqin şərtləri bütün tərəflər üçün daha çevik və sərfəli olur.

Sxem 1.4.

İnvestisiya mexanizmi kimi lizinq münasibətlərinin subyektləri



Lizinq avadanlıq, nəqliyyat vasitələri, maşınlar və digər əmlak növləri almaq üçün istifadə edilən orta müddətli maliyyələşdirmə vasitəsidir. Lizinq vasitəsilə birbaşa kapital deyil, müəssisənin aktivləri (məsələn, avadanlıq, nəqliyyat vasitələri və s.) maliyyələşdirilir. Lizinqlə məşğul olan müəssisələr (lizinq verənlər) – banklar, lizinq şirkətləri, sığorta şirkətləri, avadanlıq istehsalçıları və ya təchizatçıları avadanlığı alır və onu müəyyən bir müddət ərzində istifadə edilmək üçün müəssisələrə verirlər. Bu müddət ərzində həmin müəssisə (lizinq alan) lizinq verənə faiz də daxil olmaqla müntəzəm olaraq dövrü ödəmələr həyata keçirir. Müddət başa çatdıqda, avadanlıq müəssisənin mülkiyyətinə keçirilir və ya tam amortizasiyaya məruz qalaraq silinir və ya üçüncü şəxsə satılır.

Lizinq əməliyyatları bir qayda olaraq, banklar, lizinq şirkətləri, avadanlıq istehsalı və ya satışı ilə məşğul olan şirkətlər tərəfindən maliyyələşdirilir. Mövcud təcrübəyə görə, lizinq verənlər özlərini cəlb edilmiş vəsait hesabına maliyyələşdirirlər. Belə ki, bütün dünyada lizinq əməliyyatlarının 80 faizi kreditlər hesabına maliyyələşdirilir. İqtisadi cəhətdən inkişaf etmiş ölkələrdə lizinq şirkətləri açıq bazarda və ya depozitlər hesabına maliyyə əldə edirlər, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə isə lizinq əməliyyatları əsasən banklar tərəfindən yaradılmış lizinq şirkətlərinə verilən kreditlər və ya beynəlxalq maliyyə qurumlarının vəsaiti hesabına maliyyələşdirilir.

Dissertasiyada həmçinin lizinqin iqtisadi inkişafa təsiri formaları nəzərdən keçirilir və əsas üstünlükləri tədqiq olunur:

- istehsalın yeniləşdirilməsinə və kiçik sahibkarlığın inkişafına müsbət təsir göstərir. Kiçik və orta müəssisələrin kredit qabiliyyəti aşağı olduğuna, onlar likvid girovun təklif edilməsi imkanına malik olmadıqlarına görə həmin müəssisələrin maliyyələşdirilməsində lizinq şirkətləri mühüm rol oynayırlar;

- maliyyə bazarında rəqabətin artmasına xidmət edir. Dövriyyə vəsaitlərinin maliyyələşdirilməsinə nisbətən aşağı riskli olan lizinq, həm də bank kreditindən daha ucuz maliyyələşdirmə üsuludur və onunla birbaşa rəqabətə girir. Lizinq bank kreditləşməsinin alternativini olaraq müəssisələrə həm lizinqdən, həm də bank

kreditindən istifadə edilməsinə və təmin edilmiş borcun məbləğinin aşmamasına imkan yaradır;

- bütövlükdə iqtisadiyyata kapital qoyuluşlarının həcmi artırır. Bank maliyyələşdirilməsinə alternativ kimi çıxış edən lizinq digər maliyyələşdirmə formalarından istifadə edilməsinə imkan yaradır;

- avadanlığın əsas satış həcmlərinin artmasına xidmət edir. Lizinq yerli və xarici mal verənlərə kredit almayan müəssisələr sırasından olmaqla yeni alıcı sayının artması mexanizmini təklif edir.

Lizinqin əsas üstünlükləri aşağıdakılardan ibarətdir:

- burada pul və dövriyyə kapitalına toxunulmur, yəni avadanlığın alınmasına vəsait qoyulmadan bu vəsaitləri marketinqdə dövriyyə kapitalının artırılmasına, cari xərclərin ödənilməsinə yönəltmək olar;

- kredit xətlərini istifadəsiz saxlayır. Belə ki, lizinqdən istifadə edərkən kredit xətlərindən istifadə olunmur və onları operativ və qısamüddətli maliyyə ehtiyatlarının ödənilməsi üçün istifadə etmək imkanı yaranır;

- yalnız istifadə olunan müddət üçün haqq ödənilir. Aylıq ödənişlər avadanlıqdan dərhal istifadə edilməsinə imkan yaradır. Yeni müasir avadanlıqdan istifadə etməklə gəlir əldə olunur və avadanlıqdan istifadəyə görə bu gəlirdən haqq ödənilir;

- lizinq 100 faizli maliyyələşdirmədir. Daşınma, quraşdırma, heyətin təliminə çəkilən xərclər də daxil olmaqla lizinq avadanlığın dəyərini 100 faiz maliyyələşdirə bilər. Bank kreditindən fərqli olaraq, qabaqcadan ödəniş və müəyyən dəyərdə aktivlərə malik olmaq tələb edilmir;

- lizinq əsas vəsaitlərin təzələnməsi vasitəsidir. Lizinq müntəzəm olaraq avadanlığın təzələnməsinə və beləliklə də müasir texnologiyalardan istifadə edilməsinə imkan yaradır;

Beləliklə, qeyd edilir ki, lizinq təsərrüfatçılığın xüsusi forması kimi istehsal prosesinin əsas tərkib elementlərinə, o cümlədən əmək vasitələrinə və insan əməyinə, texnikadan və işçi qüvvəsindən istifadə dərəcəsinə kompleks təsir göstərir. Lizinq elmi-texniki tərəqqi nailiyyətlərinin operativ olaraq istifadəsi,

fəaliyyət miqyasının artırılması, xüsusi məsrəflərin aşağı salınması və bütün istehsal prosesinin intensivləşdirilməsi zamanı çox böyük səmərə verir. Müəllifin fikrincə, ümumi metodoloji baxımdan lizinqin xüsusi səmərəsinin 3 mühüm xüsusiyyətə malik olmasını sübut etməyə çalışanlar heç də yanılmırlar. Həmin xüsusiyyətləri aşağıdakı kimi ifadə etmək olar: multiplikativlik xassəsi; integrativlik xassəsi; sosial xassə.

1. Bu xassə ən yeni texnikanın tətbiq edilməsi və işçinin müstəqil sahibkara çevrilməsi nəticəsində meydana çıxmaqla təkrar istehsalın bütün mərhələlərinə yayılır və onun bütün fazalarına dərindən nüfuz edir.

2. Lizinq fəaliyyətinin bu mühüm xassəsi nəticəsin-də onun kəmiyyəti əlavə investisiya və texniki vəsaitlər cəlb etmədən adi sahibkarların hesabi yekun məbləğini xeyli ötürüb keçmiş olur. İntegrativ səmərə yalnız lokal hədudlarda əldə edilmir. O həm də bütün istehsal sisteminin məhsuldar qüvvəsini inkişaf etdirir.

3. Bu xassənin nəticəsində alınan səmərə lizinq bazarının təkcə istehsal prosesinə deyil, həm də insanların həyat və fəaliyyətinin sosial sferasına da sirayət etməsinə gətirib çıxarır. Daha doğrusu, o yalnız iqtisadi meyar kimi deyil, həm də insanların öz yaradıcılıq imkanlarının dərk olunmasında, şəxsi gəlirlərinin, müstəqilliyin artmasında ifadə edilən sosial sərvət kimi də meydana çıxır.

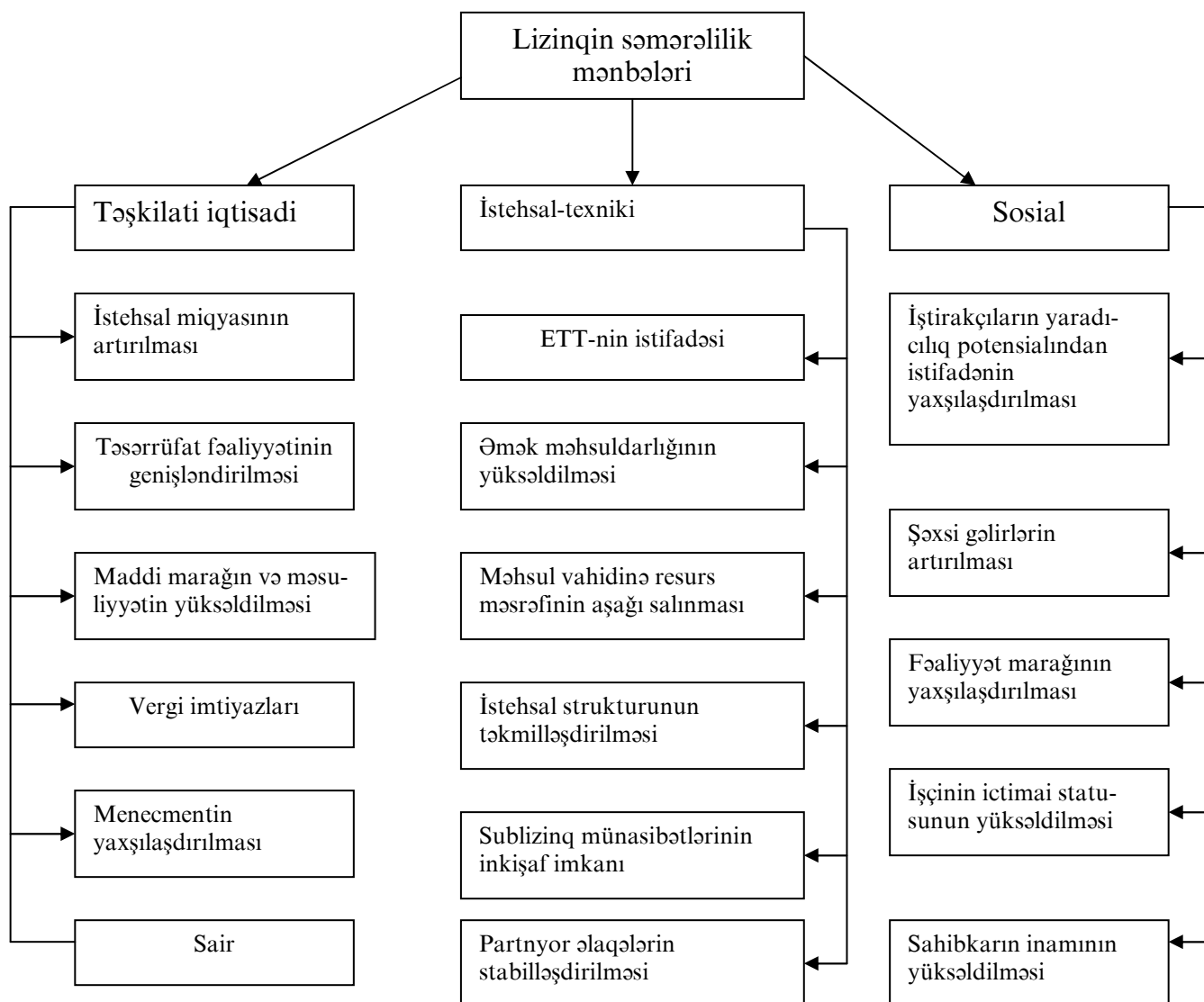
Lizinq biznesinin səmərəli inkişaf mənbəyi onun malik olduğu potensial üstünlüklər və sövdələşmənin hər bir iştirakçısı üçün geniş imkanlar sayılır. İstehsalçı (satıcı) lizinqdə hər şeydən əvvəl, maşın və avadanlıq satışının əlavə kanalını tapır ki, bu da onların alışı üçün kifayət qədər vəsaiti olmayan istehlakçılara satış həcmi genişləndirməyə imkan verir. Beləliklə, lizinq bazarının əmlak satıcısı (istehsalçısı) üçün əsas üstünlükləri aşağıdakılardan ibarətdir:

- fəal marketinq aparılması;
- əks əlaqənin qurulması;
- buraxılan məhsulun təzələnmə tempinin sürətləndirilməsi;
- ödəmələr riskinin aradan götürülməsi;
- səmərəli reklam vasitəsi;

- köməkçi avadanlığa tələbin yüksəlməsi;
- avadanlıq istifadəçiləri ilə münasibəti;
- istehsal vasitələri bazarının inkişafı və diversifikasiyası;
- «bağlı» kapitalın azad olunması;
- müvəqqəti istifadə olunmayan avadanlıqdan gəlirin alınması;
- bazar konyunkturu kənarlaşmalarının neqativ nəticələrinin azaldılması.

Sxem 1.5.

Lizinq fəaliyyəti zamanı istehsalın səmərəliliyinin yüksəldilməsinin əsas mənbələri



Qeyd olunur ki, yeni iqtisadi şəraitdə lizinq bazarının geniş inkişafı bizim ölkəmiz üçün xüsusilə vacibdir, ona görə ki, lizinq mexanizmləri dövlət

maraqlarının bütöv kompleksini daha uğurla reallaşdırmağa imkan verir. Müəllif həmin kompleksə aşağıdakıları aid edir: xarici investisiyaların ölkə iqtisadiyyatına cəlb edilməsi; kredit fəaliyyətinin iqtisadiyyatın real sektoruna yönəldilməsi; sahibkarlığın fəallaşdırılması hesabına büdcəyə vergi daxilolmalarının artırılması; istehsalın texniki və texnoloji silahlanmasının sürətləndirilməsi; beynəlxalq valyuta fondu milli borcda lizinq sövdələşmələrinin məbləğini nəzərə almır ki, bu da kredit limitlərini artırmağa imkan verir; bazar infrastrukturunun inkişafının təmin edilməsi; istehsalın genişləndirilməsi və yeni iş yerlərinin yaradılması, əhəlinin məşğulluq səviyyəsinin yüksəldilməsi; maliyyələşmə mənbələri və maddi istehsal sferası arasında rəqabət səviyyəsinin yüksəldilməsi; kapital qoyuluşunun ümumi səviyyəsinin artırılması; cəmiyyətin orta təbəqəsinin formalaşdırılması.

1.2. Lizinq əməliyyatlarının növləri və formaları

Lizinq münasibətlərinin mənimsənilməsi üzrə məqsədyönlü təcrübə işin təşkili üçün onların reallaşmasının mümkün növlərinin, forma və üsullarının düzgün müəyyən edilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Dünya təcrübəsində lizinq münasibətlərinin çoxsaylı variantlarına rast gəlinir.

Lakin iqtisadi ədəbiyyatda hələ indiyə qədər lizinq növlərinin verilməsində aydınlıq və birmənalılıq yoxdur, çox vaxt isə anlayışların izahında qarışıqlığa yol verilir. Hələ də indiyə qədər lizinq münasibətlərinin dəqiq təsnifatı, az və ya çox dərəcədə tam siyahısı işlənilib hazırlanmamışdır. Onlar arasında sərhədlər heç də həmişə kifayət qədər lazımı səviyyədə müəyyənəndirilmir, bu və ya digər növün əlamətləri müxtəlif dərəcədə bir müqavilədə uzlaşdırılır. Lizinq fəaliyyətinin nəzəriyyə və təcrübəsinin anlayış aparatını təmin edən mövcud terminologiyada müəyyənlik və nizamlılıq yoxdur. Məsələn, eyni bir lizinq növünün ifadə olunması üçün maliyyə, kapital, birbaşa, standart və s. kimi terminlər geniş yayılmışdır. Daha böyük uyğunsuzluq lizinqin müxtəlif növ, tip və formalarının ayrılmasının əsası kimi qəbul edilmiş əlamətlərin seçilməsində meydana çıxır.

Mülki Məcəllədə bazar sferası üzrə lizinqin yalnız iki forması: daxili və beynəlxalq formaları ayrılır (1., səh. 1381). 1994-cü ildə qəbul edilmiş «Lizinq xidməti haqqında» Azərbaycan Respublikası Qanununda isə lizinq xidmətini onun həyata keçirilməsinə yönəldilən vəsaitin mənbəyinə görə, lizinq haqqının tərkibinə görə və lizinq müqaviləsi subyektlərinin iştirakına görə təsnifləşdirilmişdir.

V.D.Qazmanın fikrincə, lizinqin formalarını müəyyən edərkən əsas təsnifat əlamətləri kimi aşağıdakıları götürmək lazımdır (53, 46-62):

- icarəyə götürülən əmlaka münasibətinə görə: xalis, tam, natamam;
- maliyyələşmə tipinə görə: təcili, təzələnen (revolver);
- iştirakçıların tərkibinə görə: ikitərəfli və ya birbaşa, birbaşa maliyyə, vendor-lizinq, qaytarma, dolaylı, çoxtərəfli (səhmdar, leverec-lizinq, ayrıca, qrup halında), sublizinq;
- əmlakın tipinə görə: daşınar və daşınmaz əmlak;
- əmlakın ödəmə dərəcəsinə görə: tam və natamam ödəməli;
- bazar sektoruna görə: daxili, beynəlxalq;
- vergi imtiyazlarına münasibətə görə: əmlaka vergitutulması üzrə imtiyazlardan istifadə etməklə, imtiyazlardan istifadə etməməklə;
- lizinq ödəmələrinin xarakterinə görə: lizinq növləri (maliyyə, operativ), pullu, kompensasiyalı.

İqtisadi ədəbiyyatda bəzən lizinq əməliyyatlarının növləri və formaları qarışdırılır. Lizinqin əsas növləri kimi maliyyə və operativ lizinqlər, formaları kimi isə bir çox əlamətlərə görə təsnifləşdirilən lizinqlər götürülür. Məsələn, maliyyə və operativ lizinqləri lizinqin əsas növləri kimi qəbul edən M.İ.Leşşenkoya görə müxtəlif əlamətlər üzrə lizinqin əsas təşkilati formalarının təsnifatı aşağıdakı kimi olmalıdır (75; 44):

- lizinqin obyektinə görə: daşınar və daşınmaz əmlak lizinqləri;
- sövdələşmənin davamlılığına görə: obyektin istifadəsi normativ müddətli maliyyə lizinqi, normativ istifadə müddətindən aşağı dövrlü operativ lizinq;
- amortizasiya şərtlərinə görə: tam amortizasiyalı, natamam amortizasiyalı lizinqlər;

- bazar sferasına görə: daxili, beynəlxalq, tranzit lizinqlər;
- sövdələşmənin təşkili növünə görə: birbaşa, dolayı, qaytarma, «leverec-lizinq»;
- xidmət həcminə görə: xalis, tam və natamam xidmət dəsti, kompleks, baş lizinqlər;
- lizinq ödəmələrinin tipinə görə: pullu, kompensasiyalı, qarışıq lizinqlər;
- vergi imtiyazlarına münasibətə görə: həqiqi, fiktiv lizinqlər.

Bəzi müəlliflər isə müxtəlif əlamətlərə görə lizinq növlərini qruplaşdırdıqdan sonra, bir çox növlərin şəkildəyişmələrini lizinqin formaları kimi təqdim edirlər.

Məsələn, İ.A.Buzova, Q.A.Maxovikova, V.V.Terexova birgə yazdıqları dərslikdə əvvəlcə lizinqi aşağıdakı əlamətlərə görə fərqləndirirlər (43, 277-282):

- icarəyə götürülən əmlaka münasibətinə görə: xalis, tam və ya «yaş» lizinq, natamam lizinqlər;
- maliyyələşmə tipinə görə: təcili, təzələnən (revolver), baş lizinqlər;
- sövdələşmə iştirakçılarının tərkibinə görə: birbaşa, dolayı, revolver, qaytarma lizinqlər;
- əmlakın tipinə görə: daşınar əmlak, daşınmaz əmlak lizinqləri;
- əmlakın ödəmə dərəcəsinə görə: tam ödəmə müddətli, natamam ödəmə müddətli lizinqlər;
- ödəmə (əmlakın amortizasiyası şərtləri) əlamətlərinə görə: maliyyə və operativ lizinqlər;
- bazar sektoruna görə: daxili və xarici lizinqlər;

Bundan sonra həmin müəlliflər qaytarma lizinqi birbaşa lizinqin və baş lizinqi isə təzələnən lizinqin əsas formaları kimi şərh edirlər (43, 277-282).

Göründüyü kimi, iqtisadi ədəbiyyatda çox vaxt lizinq münasibətlərinin forma və növləri qarışdırılır. Eyni zamanda, ölkənin qanunvericilik aktlarında, o cümlədən Mülki Məcəllədə daxili və beynəlxalq lizinqin formaları kimi şərh olunması heç də metodoloji cəhətdən elmi əsaslara söykənmir. Çünki daxili və

xarici lizinq bazar sferası əlamətlərinə görə xarakterizə edilən lizinq növlərinə daha çox uyğun gəlir (55, 53).

Fikrimizcə, lizinq əməliyyatlarının formaları xeyli dərəcədə onun məz-munu ilə əlaqələndirilməli və onu tamamlamalıdır. Məhz bu mənada lizinqin forma və növ baxımından düzgün təsnifatı V.A.Qoremikinin dərsliyində öz ifadəsini tapmışdır (55, 23-26).

Beləliklə, lizinq ümumilikdə sahibkarlıq fəaliyyətinin mülkiyyət və investisiya münasibətlərini və xüsusi təsərrüfatçılıq sistemini ifadə edən təşkilati forması sayılır. Lakin hər bir müstəqil hadisə və iqtisadi kateqoriya kimi o, öz xüsusi məzmununa və müxtəlif təzahür formalarına malikdir. Lizinq məhsuldar qüvvələr və istehsal münasibətləri elementlərinin müəyyən qarşılıqlı təsirini ifadə etdiyinə görə o, maddi-əşyavi əsasa və sosial-iqtisadi məzmununa malikdir.

Lizinqin sosial-iqtisadi məzmunu mülkiyyət və şaquli və üfiqi istiqamətlərdə birgə iqtisadi fəaliyyət münasibətləri ilə, habelə mülkiyyətin transformasiyası şərtləri ilə müəyyən olunur. Lizinqin maddi-əşyavi tərəfi istehsalın təşkili-hüquqi formaları, sahibkarlıq fəaliyyətinin bütün və ya bir qisim maddi ünsürlərinin muzdla tutulması, əmlakın alqı-satqısı münasibətləri və kreditləşmə şərtləri ilə xarakterizə edilir. Buradan belə bir qənaətə gəlmək olar ki, lizinq münasibətlərinin əsas formaları aşağıdakılardan ibarətdir:

1. Əmlakın əldə edilməsi və kreditləşdirmə.
2. Əmlakın muzdla tutulması:
 - tam;
 - qismən.
3. Təşkilati-hüquqi formalar:
 - müstəqil;
 - təsərrüfatdaxili.
4. Sahibkarın təsərrüfat sahibi kimi ayrılması:
 - fərdi;
 - korporativ.

Lizinq növlərinin faset metodu ilə diferensiallaşdırılması üçün müxtəlif meyarlar tətbiq olunur: sövdələşmənin təşkilati forması, münasibətin davamlılığı, tərəflərin öhdəliklərinin həcmi, lizinq obyektlərinin xüsusiyyətləri və onların amortizasiya şərtləri, lizinq ödəmələrinin tipi, vergi güzəştlərinə münasibət və bazar sektoru, lizinq verənin risk dərəcəsi, lizinq sövdələşmələri iştirakçılarının tərkibi və s. (sxem 1.7).

Lizinq növlərinin təsnifləşdirmə əlamətlərini iki qrupda birləşdirmək olar:

1. Təşkilati-hüquqi əlamətlər:

- sövdələşmənin təşkili forması;
- servis xidmətlərinin həcmi;
- sövdələşmə iştirakçılarının tərkibi;
- lizinq münasibətlərinin obyekt;
- sövdələşmənin davamlılığı;
- bazar sferası.

2. Maliyyə-iqtisadi əlamətlər:

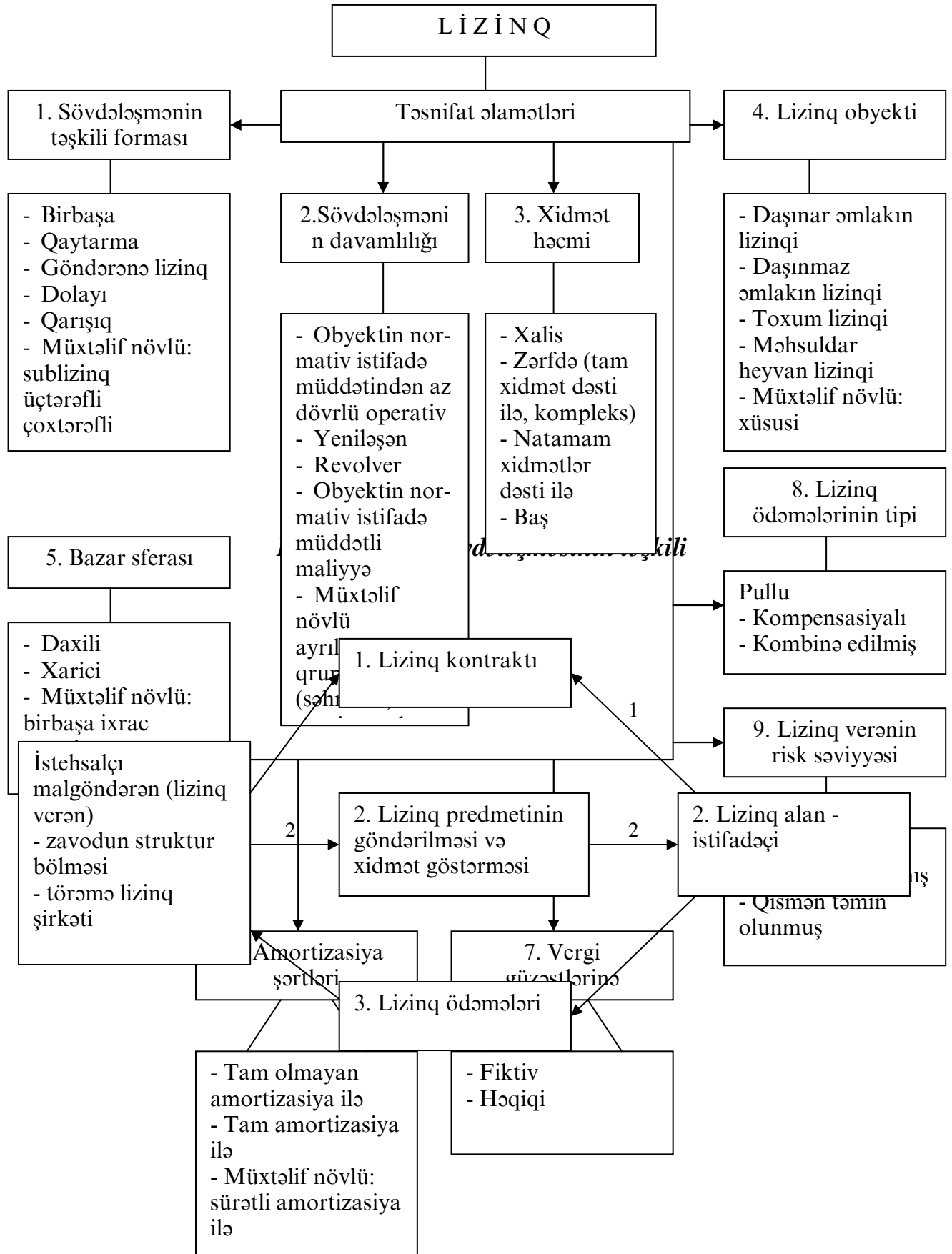
- fiskal şərtlər;
- sövdələşmənin ölçüsü;
- maliyyələşmə üsulu;
- lizinq verənin riski;
- lizinq obyektinin amortizasiya rejimi;
- lizinq ödəmələri sistemi.

Lizinq əməliyyatlarının təşkili formasından və aparılması texnikasından asılı olaraq aşağıdakıları fərqləndirmək olar: birbaşa, dolay, qaytarma və mal göndərənə lizinq.

Birbaşa lizinq o deməkdir ki, mal göndərən özü lizinq verənin funksiyalarını yerinə yetirməklə vasitəçi olmadan obyektə asanlıqla lizinqə verir (sxem 1.6).

Sxem 1.6.

Lizinqin əsas növlərinin təsnifatı.

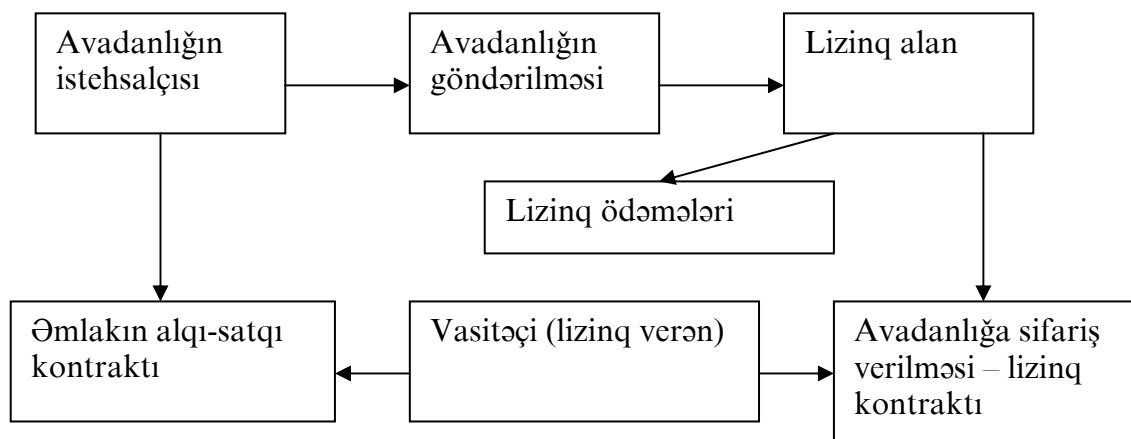


Lizinq əməliyyatlarını həyata keçirmək üçün istehsalçı müəssisələr öz strukturların marketing xidmətinin tərkibində xüsusi bölmələr yaradırlar. Vasitəçisiz iş nəinki sövdələşmə mexanizmini sadələşdirir və onun aparılması xərclərini aşağı salır, həm də əmtəə istehsalçının özünə imkan verir ki, o, öz məhsulunun lizinqindən bütün iqtisadi üstünlükləri ala bilsin və onları istehsalın genişləndirilməsinə və texniki cəhətdən yenidən qurulmasına yönəlsin. Marketing fəaliyyətinin diversifikasiyası məhsulların satış bazarını genişləndirir və istehsalın əsas həlqəsinin – müəssisənin maliyyə cəhətdən stabilləşməsinə kömək edir. Birbaşa lizinqdə sövdələşmə ikitərəfli qurulur. Bundan başqa, istehsalçı (malgöndərən) tərəfindən kiçik müəssisə formasında törəmə lizinq şirkətləri yaradıla bilər ki, bu da lizinq ödəmələrini ƏDV məbləğində azaltmağa imkan verir. Birbaşa lizinq sxemi lizinq alan üçün də əlverişlidir. Belə ki, lizinq şirkətləri əlavə xərcləri aşağı salmaq və ya istisna etmək, lizinq obyektinə xidmət göstərilməsi və onun təmiri üzrə münasibətləri asanlaşdırmaq hesabına öz xərclərini aşağı salır.

Dolay lizinq əmlakın vasitəçilərin köməyi ilə icarəyə verilməsini nəzərdə tutur (sxem 1.7).

Sxem 1.7.

Dolay lizinqin təşkilinin sadə halı



Lizinq sövdələşmələrinin əksəriyyətinin əsasında dolay lizinq proseduru durur ki, bu da əmtəənin haqqının hissə-hissə ödənilməklə satışına çox oxşayır. Eyni zamanda lizinq verən, sadələşdirilmiş şəkildə isə borc verən kimi çıxış edən vasitəçi, əvvəlcə istehsalçıdan istehsal vasitələrinin alınmasını maliyyələşdirir və

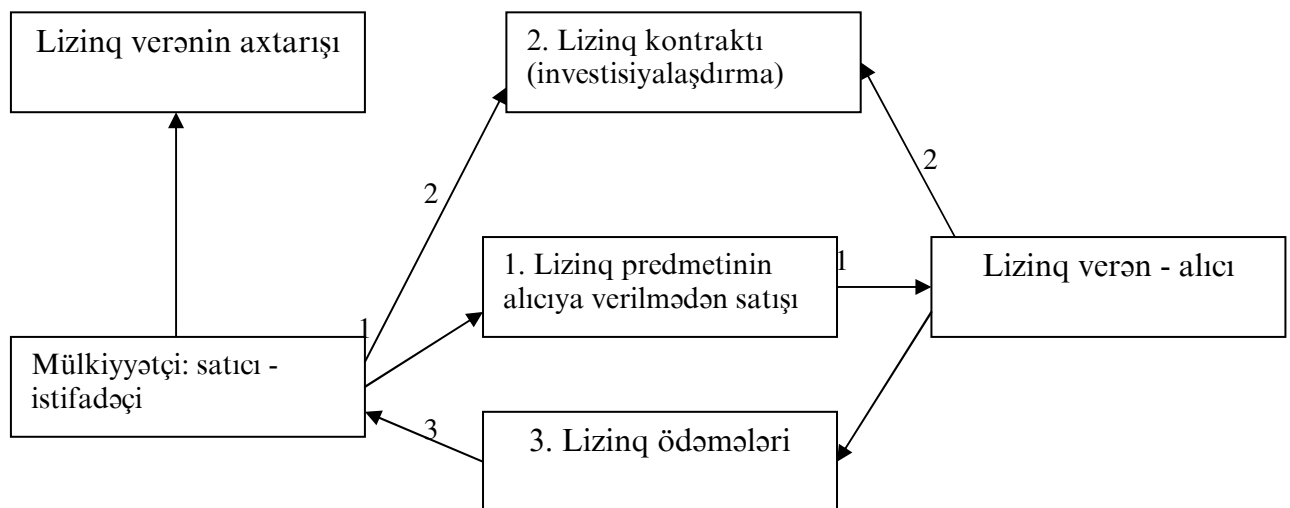
onları istifadəçiyə göndərir, sonra isə dövrü olaraq icarədən lizinq ödəmələri alır. Dolayı lizinqdə ən azı 3 şəxs: sənaye müəssisəsi, lizinq şirkəti və icarədar iştirak edirlər. Lakin bu lizinq çoxtərəfli də ola bilər.

Qaytarma lizinq ondan başlayır ki, əmlak mülkiyyətçisi (zavod) əvvəlcə onu gələcək lizinq verənə satır, sonra isə özü bu obyektə alıcıdan icarəyə götürür, yəni eyni bir şəxs (ilkin mülkiyyətçi) həm satıcı kimi, həm də lizinq alan kimi çıxış edir. Nəticədə yalnız avadanlıq mülkiyyətçisi dəyişir, onun istehlakçısı isə öz ixtiyarına əlavə vəsaitlər keçirməklə əvvəlki olaraq qalır. İnvestor (alıcı) isə əslində keçmiş sahibkarı kreditləşdirir, onun əmlakına mülkiyyətçi hüququnu girov şəklində təmin etməklə öz əlinə keçirir (sxem 1.8).

Qaytarma lizinq müstəsna dərəcədə tam maliyyə sxemi üzrə real material axınları olmadan hüquqi titulların məkanında öz formasına görə lizinq obyektinin girovu altında kreditləşməyə yaxındır. Bu lizinq obyektə gələcəkdə lizinq verənin mülkiyyətinə keçməklə lizinq alanın istismarında qalır.

Sxem 1.8.

Qaytarma lizinqin təşkilati strukturu



Qaytarma lizinq öz əmlakının girovu müqabilində vəsaitlərin alınması ilə eyniləşdirmək olmaz, çünki girovun özü rəsmiləşdirilmir. Bu iki müxtəlif sövdələşmələrin yalnız xarici forması üst-üstə düşür. Qaytarma lizinqini həyata

keçirərkən sahibkarlar son dərəcə ehtiyatlı olmalıdırlar, çünki onunla mülkiyyətin itirilməsi bağlıdır. Əgər bir halda ki, sövdələşmədə bir tərəfdən qeyri-dövlət müəssisəsi, digər tərəfdən isə dövlət müəssisəsi iştirak edirsə, onda əslində bu əməliyyat sahibkar əmlakının könüllü milliləşdirilməsi sayılmalıdır. Qaytarma lizinqinin əməliyyatları müəssisələrə imkan verir ki, əmlakın satışı hesabına bağlanmış kapitalı müvəqqəti olaraq sərbəstləşdirsinlər və eyni zamanda artıq faktiki şəkildə onlara icarə hüququndan istifadə etməkdə davam etsinlər. Əmlakın növbəti dəfə alınması və onun ilkin göndərəni – istifadəçi üçün mülkiyyət hüququnun bərpa edilməsi mümkünlüyü də istisna edilmir. Lizinqin bu növü kapital qoyuluşlarının yenidən maliyyələşdirilməsi üçün istifadə olunur. Xüsusilə də müəssisələr maliyyə çətinlikləri ilə üzləşdikdə, bu lizinq növü ödəmələri aradan qaldırmağa və istehsal prosesini yeniləşdirməyə, yaxud istehsalı modernləşdirməyə və müəssisənin rəqabət qabiliyyətini xeyli yüksəltməyə imkan verir.

Qaytarma lizinq əmlakın ilkin mülkiyyətçisi, sonradan isə onun lizinq alanı tərəfindən aşağıdakı məqsədlər üçün istifadə edilir:

- vergi güzəştlərinin alınması, yəni yenidən lizinqə rəsmiləşdirməklə öz avadanlığının faktiki istifadəsi. Bu, lizinq ödəmələrini buraxılan məhsulun (göstərilən xidmətlərin, yerinə yetirilən işlərin) maya dəyərində aid etmək hesabına müəssisənin vergiyə cəlb edilən mənfəətini xeyli aşağı salmağa imkan verir;

- əsas fondları genişləndirmək və ya dövriyyə vəsaitlərini artırmaq zərurətindən asılı olaraq cəlb olunmuş investisiyaların daha məqsədəuyğun istifadəsi;

- müəssisənin yeni texnoloji maşın və avadanlıqlarla təchiz edilməsi – yeni texnika aldıqdan və dövriyyədən xeyli vəsaitlər ayrıldıqdan sonra müəssisə həmin texnikaya sahiblik və istifadə hüquqlarını saxlamaqla lizinq şirkətindən xərclənmiş vəsaitləri alır;

- öz daşınar və daşınmaz əmlakını balans dəyəri ilə deyil, adətən üstün bazar dəyəri üzrə satmaq yolu ilə balansın nizamlanması. Bu üsulla öz balansını müasirləşdirən müəssisə maliyyə potensialını xeyli artırmaqla və eyni zamanda, öz

əvvəlki mülkiyyətindən istifadəni saxlamaqla onu bazar şəraitinə uyğunlaşdırır. Qaytarma lizinqin birinci fazası hesabına əlavə likvid vəsaitlərin cəlb edilməsi formasının qeyri-ənənəvi maliyyə mənbələrinə çıxışını təmin edir.

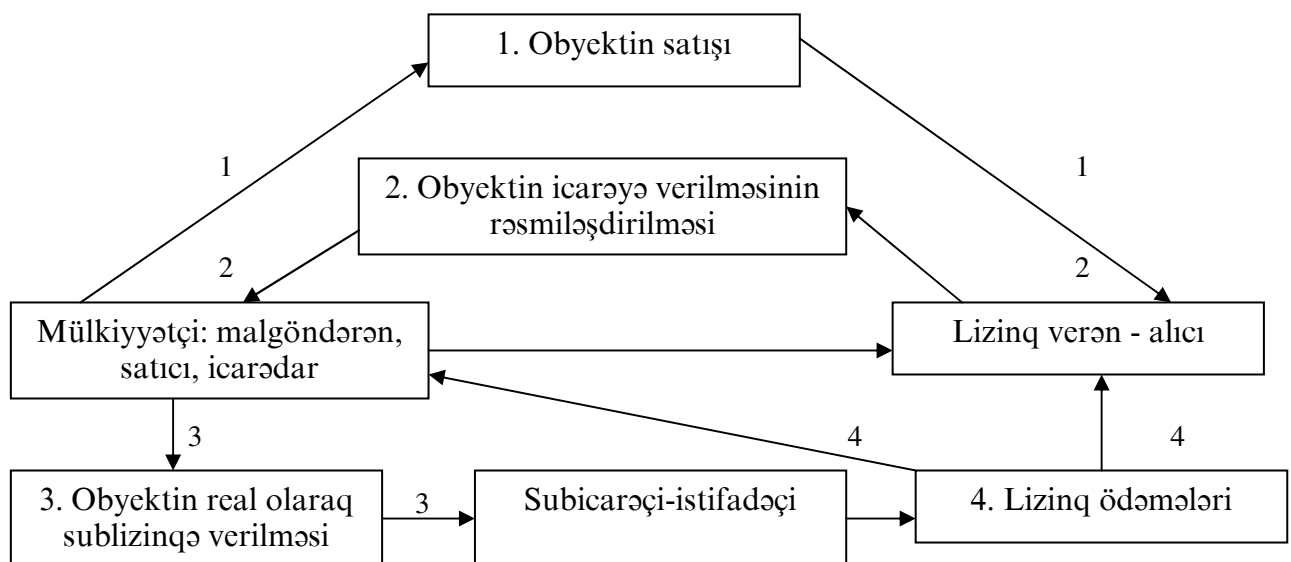
Malgöndərəne lizinq qaytarma lizinqindən onunla fərqlənir ki, avadanlıq göndərən eyni vaxtda satıcı və icarədar rolunda çıxış etsə də, o, bu avadanlığı üçüncü şəxsə sublizinqə mütləq surətdə verə bilən əmlakın istifadəçisinə çevrilir (sxem 1.9).

Bu cür genişləndirilmiş sxem üzrə avadanlıq istehsalçısı müstəqil surətdə və yaxud törəmə şirkət vasitəsilə peşəkar vasitəçilərin xidmətlərinə müraciət etmədən maliyyə lizinqi ilə məşğul olurlar.

Sövdələşmənin sürəkliliyi əlamətlərinə lizinq verənin öhdəlikləri həcmində və obyektlərin ödəmə müddəti dərəcəsinə görə lizinqin iki əsas növünü: maliyyə və operativ növlərini ayırırlar.

Sxem 1.9.

Malgöndərəne lizinqin təşkili



Maliyyə lizinqi – texnikanın uzun müddətə icarəyə verilməsini nəzərdə tutan daha geniş yayılmış lizinq növüdür. Bu müddət lizinq obyektinin amortizasiya müddəti ilə müqayisə olunandır və ya onu ötürüb keçir, habelə istifadə dövründə amortizasiyanın dəyəri tamamilə ödənilir. Ümumi qəbul edilmiş tərifi dən görüldüyü

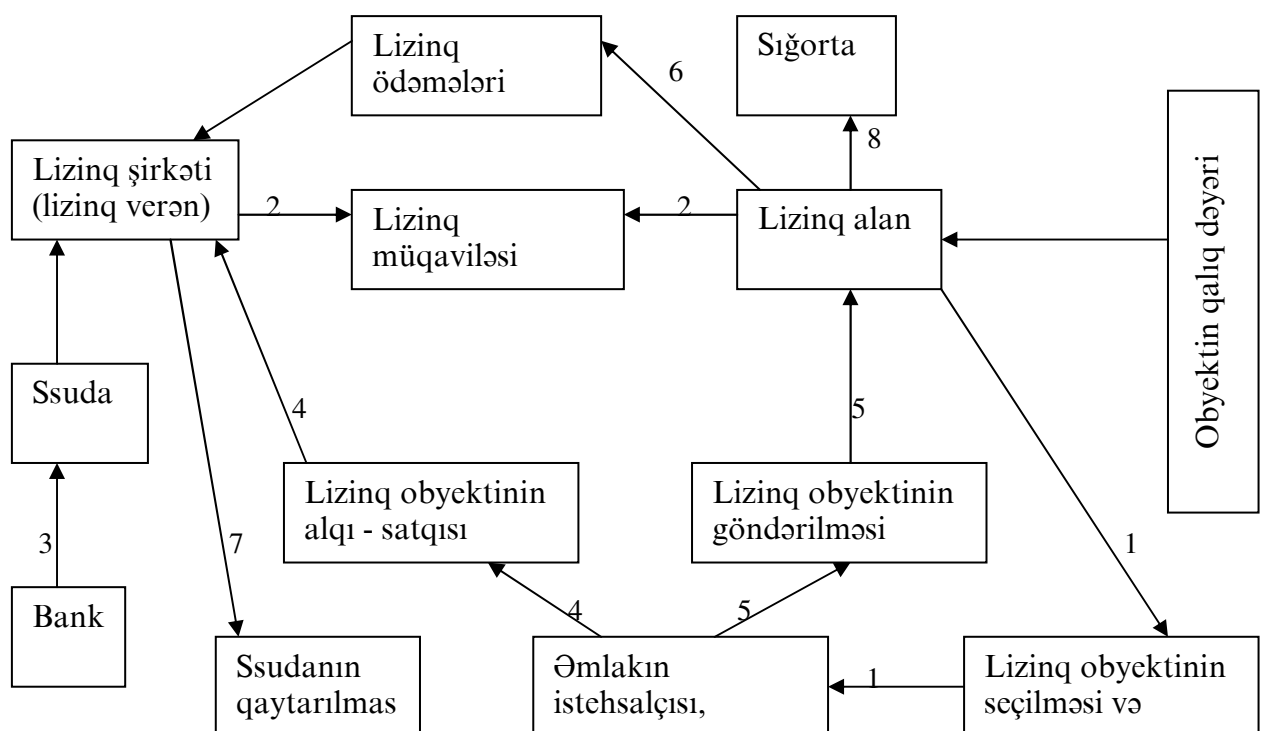
kimi, iqtisadi cəhətdən inkişaf etmiş dünya ölkələrində olduğu kimi, Azərbaycanda da maliyyə lizinqinin müddəti obyektin amortizasiya dövründən aşağı olmamalıdır. Məsələn, ABŞ-da lizinq sövdələşməsi o vaxt maliyyə lizinqi hesab edilir ki, digər parametrlərlə yanaşı aşağıdakı daha iki parametərə də əməl edilmiş olsun:

- lizinq dövrü avadanlığının xidmət dövrünün 80 faizini ötüb keçmir;
- lizinq kontraktı müddətinin sonuna əmlak onun ilkin dəyərinin 20 faizindən az olmayan qalıq dəyərində malik olmalıdır.

Maliyyə lizinqi, onu digər lizinq növlərindən fərqləndirən bir sıra əsaslı xüsusiyyətlərə malikdir (sxem 1.10).

Sxem 1.10.

Maliyyə lizinqinin prinsipial sxemi



Əlavə vəsaitlər cəlb etməklə maliyyə lizinqi zamanı girov, sığorta, zəmanət və lizinq əmlakının əldə edilməsi məsələləri mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Təcrübədə lizinq obyektinin alqı-satqısı zamanı üç əsas variant tətbiq edilir:

- icarədar müstəqil olaraq satıcı və lizinqin predmetini seçir, lizinq verən isə yalnız alqı-satqı sövdələşməsinin haqqını ödəyir və istifadə hüququnu əmtəə

istehsalçısına ötürür. Nəticədə icarədar müəyyən məsələlər üzrə əmlakın alıcısı ilə bərabərləşir;

- satıcını lizinq verən seçir, ona görə də o, lizinq obyektinin alqı-satqı müqaviləsi üzrə öhdəliklərin yerinə yetirilməsinə görə icarədar qarşısında məsuliyyət daşıyır;

- lizinq verən icarədarı mal göndərəndən əmtəə sifarişi üzrə öz agenti təyin edir.

Maliyyə lizinqi çərçivəsində onun müxtəlif şəkildəyişmələrini fərqləndirmək lazımdır: müstəqil, sadə və mürəkkəb, qrup (səhmdar), birbaşa və s.

Müstəqil lizinq (qismən lizinq verən tərəfindən maliyyələşdirilir) iri lizinq layihələrinin maliyyələşdirilməsi üçün bir neçə kredit təşkilatlarını birləşdirir. O, lizinq verən tərəfindən bir-iki və ya bir neçə kreditordan lizinq obyektini dəyərinin 70-80 faizə qədər məbləğində uzunmüddətli borc pul vəsaitinin cəlb olunmasını nəzərdə tutur.

Qrup (səhmdar) lizinqi digər növlərdən onunla fərqlənir ki, burada icarədar kimi iştirakçılar qrupu (səhmdarlar) çıxış edir ki, onlar da xüsusi korporasiya təsis edir və etibarlı şəxsi təyin edirlər. Bu şəxs isə gələcəkdə lizinq üzrə bütün zəruri əməliyyatları başa çatdırır.

Birbaşa maliyyə lizinqi isə əmlakın istehsalçısı və ya satanı sayılmayan müstəqil olaraq bir icarədar tərəfindən aparılır. Bəzi ölkələrdə lizinqin bu növü aşağıdakı tələblərə cavab verməklə kapital lizinqi hesab edilir:

1. Sövdələşmənin qurtarması anına obyektə sahiblik hüququ icarədarə verilməlidir.

2. Müqavilənin şərtləri rəqib torqlarından əmlakın alınması hüququnu verməlidir.

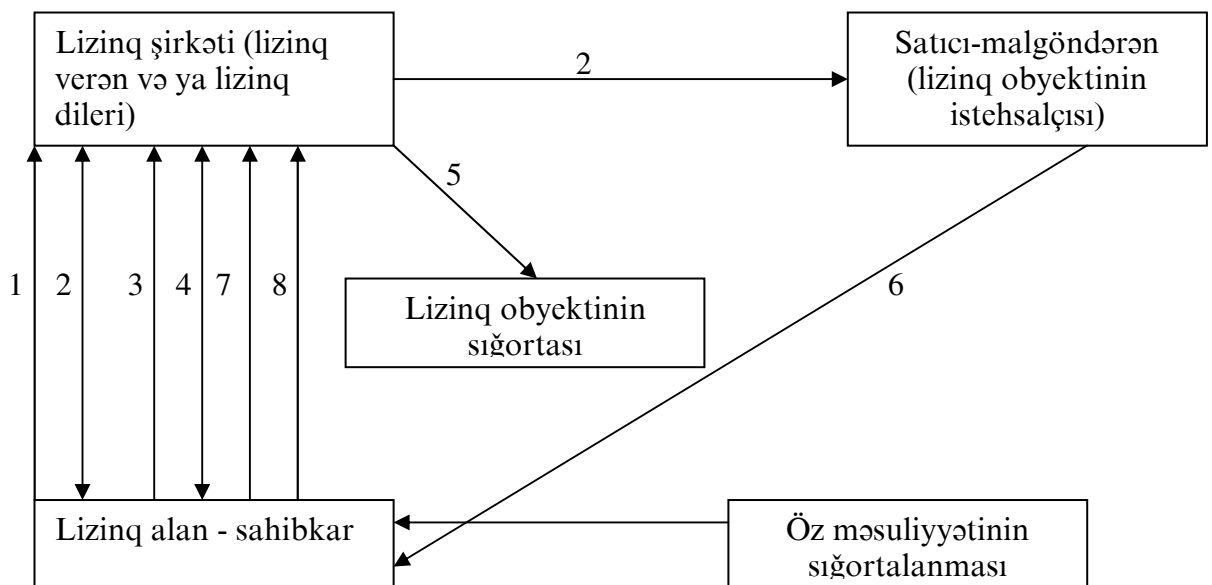
3. İcarənin davamlılığı lizinq obyektinin iqtisadi cəhətdən əsaslandırılmış xidmət müddətinin 70-80 faizinə bərabər olmalıdır.

4. Minimum lizinq ödəmələrinin diskontlaşdırılmış dəyəri lizinq verən tərəfindən tutulan investisiya vergi krediti çıxılmaqla icarəyə götürülən obyektin real dəyərinin 90 faizdən az olmamalıdır.

Operativ (əməliyyat) lizinq – lizinq alanın öz məsuliyyət və riskinə görə aldığı əmlakını, onun normativ xidməti müddətində dəfələrlə icarəyə vermək imkanını nəzərdə tutur (sxem 1.11).

Sxem 1.11.

***Operativ lizinq zamanı sövdələşmə
iştirakçılarının fəaliyyət ardıcılığı***



1. İstifadəçi (lizinq alan) zəruri avadanlığı sifariş verir.
2. Lizinq verən alqı-satqı müqaviləsi üzrə onun istehsalçısına sifariş etdiyi əmlakın haqqını ödəyir və ya lizinq alana əvvəllər istifadə olunmuş avadanlığı göndərir.
3. Lizinq alan lizinq verənə zəruri avadanlığın mövcudluğu və lizinq müqaviləsinin əsas şərtləri haqqında sorğu verir, eyni zamanda icarədarın maliyyə vəziyyətini və istehsal imkanlarını xarakterizə edən sənədlər (layihənin biznes-planı və digər sənədlər) təqdim edir.
4. Lizinq sazişinin imzalanması.
5. Lizinq obyektinin sığortasını müqavilə üzrə tərəflərdən biri həyata keçirir.
6. İstehsalçı (mülkiyyətçi) lizinq obyektini icarədarə göndərir və tərəflərin razılaşmasına görə texniki xidməti və avadanlığın təmirini həyata keçirmək olar.
7. Lizinq alan lizinq ödəmələrini həyata keçirir.

8. Lizinq alan icarə (lizinq müqaviləsi) müddətinin qurtarması ilə əlaqədar olaraq sövdələşmə obyektini geri qaytarır.

1.3. Lizinq münasibətlərinin formalaşmasının dünya təcrübəsi

Azərbaycanda lizinqin inkişafı xarici ölkələrdə, xüsusilə də inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatlı ölkələrində lizinq fəaliyyətinin təşkilinin forma və metodlarının hərtərəfli təhlilini tələb edir.

Dünya təcrübəsi sübut edir ki, son illər lizinq əməliyyatları əksər ölkələrdə iqtisadiyyatın stabilləşdirilməsinin və inkişafının ayrılmaz hissəsinə çevrilmişdir. Onlarda lizinq həcmnin artım tempi maşın və avadanlıq istehsalına xüsusi kapital qoyuluşunun artım tempini xeyli ötüb keçir. Lizinq həm daxili, həm də xarici bazarlarda məhsulların satışı zamanı geniş istifadə olunur. Hər il dünyada lizinq formasında yeni avadanlıq, maşın və mexanizmlərlə maliyyələşməyə 400 mlrd. ABŞ dollarından çox məbləğ yönəldilir ki, bu da birbaşa xarici investisiyaların həcminə bərabərdir. Avtomobil, mülki təyyarə və dəniz gəmilərindən başqa, beynəlxalq lizinqin predmetləri çox vaxt inşaat avadanlığı, hesablama texnikası, dəzgah və avadanlıq olur.

Bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə investisiyanın 25-30 faizi lizinq əməliyyatlarının payına düşür, yeni növ məhsulların 80 faizə qədəri icarəyə götürülmüş avadanlıqlarda istehsal olunur (cədvəl 1.1).

Cədvəl 1.1.

XX əsrin sonlarında maşın və avadanlığa investisiyanın ümumi məbləğində lizinqin xüsusi çəkisi

Ölkələr	Lizinqin xüsusi çəkisi, %-lə
1. Almaniya, Fransa, İsveç, İspaniya	12-17
2. İtaliya, Hollandiya	12-14
3. Avstraliya, Danimarka, Norveç, Yaponiya	8-10
4. ABŞ	25-30

Lizinq xidmətlərinin müasir dünya bazarı əsasən ABŞ, Qərbi Avropa və Yaponiyada cəmlənmişdir ki, onların da payına dünyada lizinq sövdələşmələri həcmnin təxminən 93 faizi düşür. Honkonq, İndoneziya, Tayvan, Sinqapur və xüsusilə də Cənubi Koreyada lizinqin dinamik inkişafı müşaiyət olunur. Cənubi Koreya dünya təsnifatında beşinci yerə çıxmışdır.

Qloballaşma şəraitində dünyanın müxtəlif ölkələrində lizinq qanunvericiliyi köklü fərqlərə malikdir. Belə ki, kontraktın sonunda avadanlıq alışı opsiyonlu lizinqin fransız modeli İngiltərədə lizinq sövdələşməsi deyil, icarə – satış sövdələşməsi hesab edilir. ABŞ-da da opsiyon lizinqin mütləq şərti sayılmır. Lizinq zamanı alış opsiyonunun rolu ümumilikdə birbaşa əks qiymətləndirmələrə malikdir. Məsələn, Belçika, Fransız və İtaliya qanunvericilikləri alış opsiyonuna lizinq müqaviləsinin mütləq elementlərindən biri kimi baxır. Lizinqləşdirilən əmlakın mühasibat uçotu qaydalarında da vahidlik yoxdur. Mühasibat uçotunun ingilissakson sistemi lizinq obyektinin icarədarın balansında əks olunmasını nəzərdə tutur, Fransada və bir sıra digər ölkələrdə mövcud normalara görə isə, o, lizinq şirkətinin balansında nəzərə alınır.

Dünya təcrübəsində indiyə qədər lizinq anlayışının özünün hətta vahid şərhinə rast gəlinmir. Lakin bu, yalnız lizinq əməliyyatlarının (Fransada kredit-icarə, Belçikada maliyyə icarəsi və s.) izahı üçün müxtəlif terminlərin istifadəsi ilə bağlı deyildir. Əslində bunu hüquqi və iqtisadi xüsusiyyətlərlə əlaqələndirmək lazımdır. Belə ki, ölkələrin çoxunda, o cümlədən də ABŞ-da lizinq sövdələşmələrini tənzimləyən xüsusi qanunvericilik yoxdur, lizinq müqaviləsindən meydana çıxan münasibətlər isə mülki və ticarət hüququnun ümumi müddələri ilə, vergi qanunvericiliyi ilə tənzimlənir. Bu ölkələrdə başlıca rolu lizinq və məhkəmə təcrübəsi oynayır. Bəzi ölkələrdə, o cümlədən Fransa, Belçika və İspaniyada xüsusi lizinq qanunvericiliyi mövcuddur. Həmin ölkələrin normativ aktlarında lizinqin tərfi verilir, əlamətləri sadalanır, maliyyə lizinqi müqaviləsinin bağlanması haqqında şərtlər müəyyən edilir, lizinq verənin cavab verməli olduğu tələblər şərh olunur. Bundan başqa, lizinq müddəti və əmlakın normativ xidmət müddəti arasındakı nisbət, eləcə də lizinq verən, lizinq alan və əmlakın satıcısı arasındakı

münasibətlər qanunvericiliklə tənzimlənir. Bununla belə, lizinqin xüsusi olaraq, hüquqi təminatının mövcudluğundan və yoxluğundan asılı olmayaraq maliyyə və operativ lizinqin mahiyyətinin iqtisadi və hüquqi anlayışları mühasibat uçotunun istifadə olunan metodlarına nisbətən öndə dururlar.

Xarici ölkələrdə lizinq münasibətlərinin tənzimlənməsi təcrübəsinin ümumiləşdirilməsi onların hüquqi təminatının üç səviyyəsini ayırmağa imkan verir:

- lizinq sövdəşmələrini tənzimləyən xüsusi qruplara malik ölkələr (Fransa, Belçika, İtaliya və s.);
- xüsusi qanunvericilik aktlarına malik ölkələr (İngiltərə, Avstraliya);
- xüsusi qanunlara və qanunvericilik aktlarına malik olmayan ölkələr (ABŞ, Almaniya).

Birinci qrup ölkələrin xüsusi qanunlarında lizinq zamanı meydana çıxan üçtərəfli münasibətlərin bütün kompleksinin tənzimlənməsi cəhdi bir çox vacib məsələlərin müfəssəl surətdə nizama salınmasının yoxluğu ilə uzlaşdırılır. Bu aktlara uyğun olaraq lizinq müqaviləsində üçtərəfli əsasda mütləq göstərilir ki, avadanlıq növbəti dəfə icarəyə verilməsi məqsədilə əldə edilir və o, yalnız istehsal məqsədləri üçün istifadə oluna bilər, eləcə də alış hüququ haqqında şərtlərə və müqavilə müddətinin qurtarmasından sonra avadanlığın əldə edildiyi qiymətə məhdudiyyətlər qoyulur. Bununla yanaşı, həmin ölkələrdə risk və məsuliyyətin meydana çıxması məsələləri mülki və ticarət hüququnun ümumi normaları ilə həll edilir.

İkinci qrup ölkələrdə lizinqin hüquqi tənzimlənməsi iki prinsipdən irəli gəlməklə – müvəqqəti istifadəyə verilmiş əmlakın dəyərindən asılı olmaqla və lizinq müqaviləsi subyektlərindən asılı olmaqla həyata keçirilir. Məsələn, İngiltərənin qanunvericilik təcrübəsində lizinq obyektinin dəyəri 2000 funt sterlinqi keçmədiyi və istifadəçinin isə hüquqi şəxs sayıldığı şəraitdə 1965-ci ildə qəbul edilmiş icarə-satış haqqında Qanunun normaları tətbiq olunur.

Üçüncü qrup ölkələr üçün lizinqin inkişafına xüsusi qanunvericiliyin yoxluğu maneçilik törətmir. Bu onunla izah olunur ki, yaxın vaxtlara kimi ABŞ-da

lizinqə müraciət edilməsinin başlıca sövqedici motivi amortizasiyalı vergi güzəştləri sayılırdı. Onlar isə öz növbəsində vergitutma məsələləri üzrə qanunvericilik aktlarında nizama salınırdı. Bu qrup ölkələrdə lizinq sövdələşmələrinə rəğmən, həm də mülki və ticarət hüququnun ümumi müddəaları geniş istifadə edilir.

Lizinq münasibətlərinin subyektləri haqqında məsələ də bir çox ölkələrdə müxtəlif cür həll edilir. Məsələn, Fransada lizinq sövdələşmələrini banklar və onunla əlaqədar olan ixtisaslaşdırılmış maliyyə təşkilatları həyata keçirə bildiyi halda, ABŞ-da kommersiya banklarına maliyyə xidmətlərinin müəyyən növlərini yerinə yetirmək qadağan edilir. Lizinq şirkətləri bir qayda olaraq banklardan təcrid edilmişdir. Belçikada lizinqlə yalnız İqtisadiyyat Nazirliyinin xüsusi icazəsini almış təşkilatlar məşğul ola bilər. İtaliyada lizinq verən müəyyən həcmdə kapitala malik olmalıdır. ABŞ-da lizinq şirkətlərinin 4 növü geniş yayılmışdır:

- banklar və ya onların şöbələri;
- istehsalçı firmaların texnika lizinqi üzrə ixtisaslaşdırılmış bölmələri;
- müstəqil lizinq firmaları;
- digər təşkilatlar (sığorta, broker, investisiya və s.).

Bankların lizinq biznesi sferasına fəal tətbiqi aşağıdakı bir sıra şərtlərlə müəyyən edilir:

- praktiki olaraq bütün ölkələrdə banklara əmlakın lizinqə verilməsinə, yəni bilavasitə icarədar rolunda çıxış etməsinə icazə vermişdir. Nəticədə keçən əsrin 60-70-ci illərində şirkətlərdə likvid vəsaitlərin kəskin çatışmazlığı yarandıqda banklar bu hüquqdan istifadədən yararlandılar və avadanlığı lizinqə verməyə başladılar;

- bir sıra ölkələrdə qanunvericilik banklara eyni bir borc alana onların nizamnamə kapitalının 10 faizini keçməyən həcmdə kredit verilməsini qadağan etdiyi halda lizinq üçün oxşar məhdudiyyətlər tətbiq edilmir;

- lizinq əməliyyatları formaca kreditləşmə variantları, bəzi hallarda isə onların əsas məzmunu maliyyələşdirmə kimi çıxış etdiyindən banklar lizinq layihələrinin təşkili və yerinə yetirilməsi üzrə zəruri iştirakçılara çevrilirlər. Bu gün

artıq heç bir kifayət qədər iri əməliyyat bankların bilavasitə iştirakı olmadan keçinə bilmir.

ABŞ-da lizinqin sürətli inkişafının əsas səbələrindən biri vergi güzəştləri sayılır. Bu isə sürətli amortizasiyadan və investisiyalı vergi güzəştidən ibarətdir (yeni investisiyaların dəyərinin 10 faizə qədəri vergi məbləğindən tutulur). Məsələn, avadanlığın alınması üzrə məsrəflər 100 min dollar, investisiya güzəşti 10 faiz olarsa, büdcə məbləğindən 10 min dollar çıxılır. Lakin vergi güzəştləri yalnız o halda meydana çıxdı ki, muqavilə ABŞ-ın Maliyyə Nazirliyinin daxili gəlirlər idarəsinin icarə üçün müəyyən etdiyi aşağıdakı qaydalara uyğun gəldi:

- lizinqin davamlılığı 30 ildən aşağı olmalıdır;
- lizinq müddətinin sonunda obyekt öz ilkin dəyərinin 20 faizdən az olmyan qalıq dəyərində malik olmalıdır;
- lizinq dövrü avadanlığın xidmət müddətinin 75 faizini ötməməlidir;
- lizinq verən tərəfindən lizinq obyektinə minimal sərmayə onun dəyərinin 20 faizindən az olmamalıdır;
- bəzi yaxşılaşdırmalardan başqa lizinq alan lizinq obyektinə sərmayə qoymamalıdır;
- lizinq ödəmələr qrafikini nəzərdə tutmamalıdır, çünki onlar başlanğıcda böyük, sonra isə kiçik ola bilər;
- lizinq verən vergi güzəştlərindən asılı olmayaraq lizinq üzrə mənfəətin alınmasını nəzərdə tutmalıdır;
- lizinqin uzadılması imkanı avadanlığın normal bazar dəyərini nəzərdə tutmamalıdır.

Vergitutma qaydalarına istinadən aşağıdakı şərtlərdən istifadə edilir:

- beynəlxalq lizinq əməliyyatları şirkətlər, yaxud şirkətlər qrupu tərəfindən həyata keçirilir. Bunlar digər lizinq sövdələşmələri iştirakçılarının ölkələrinin deyil, Böyük Britaniyanın vergitutmasına məruz qalırlar;
- şirkət lizinqlə «ticarət» həyata keçirir, yəni icarəyə daimi əsasda avadanlıq təklif edən şirkət ticarət şirkətinə oxşayır;

- icarəyə götürülmüş avadanlıqları istifadə edən lizinq alan Böyük Britaniyanın qanunvericiliynə uyğun olaraq vergiyə cəlb edilir.

Alış hüququ olmayan lizinq sövdələşməsi zamanı lizinq verən aktiv dəyərində vergi güzəştləri hüququna malikdir və vergi tutulan mənfəətin hesablanması zamanı lizinq ödəmələrinin tam dəyərini həmin hesabat dövründə ticarət daxilolmaları kimi qəbul edir. Bundan əlavə lizinq alan icarə ödəmələrinin tam dəyərini çıxmaq hüququna malikdir.

Obyekti almaq hüququna malik lizinq zamanı lizinq alan razılaşıdırılmış dövrün sonuna nominal məbləğlə obyektin almaq hüququna malikdir. İcarədarın ödəmələri aşağıdakı ünsürlərdən ibarətdir:

- əsaslı xərclər – obyektin əldə edilməsinə görə ödəniş haqqı çox vaxt lizinq verənin alış qiymətinə bərabər olur;

- maliyyə məsrəfləri – faizlərin məbləği, yəni bu, alış hüququnu həyata keçirənə qədər obyektin icarəyə götürülməsinə görə lizinq ödəmələridir.

Almaniyada lizinq əmlakından vergi tutularkən aşağıdakı iqtisadi yanaşma mühüm əhəmiyyət kəsb edir (15, 27):

- maliyyə lizinqində əmlak vergisini adətən onun normal istifadə müddəti əsas icarə vaxtından çox olarsa icarədar ödəyir və icarədar həmin müddəti uzatmaq hüququna malikdir;

- istifadə müddətinin və əsas icarə vaxtının təxmini üst-üstə düşməsi zamanı da qayda fəaliyyət göstərir;

- vəzifə kimi icarədarın vergi ödəməsi önə göstərir ki, yalnız icarədar təsərrüfat mülkiyyətçisi kimi vergi güzəştli investisiya hüququndan istifadə edə bilər;

- əmlak vergisinin ödənilməsi hər bir halda şəraitdən asılı olaraq lizinq verən və ya icarədar tərəfindən aparılır.

Almaniyada lizinq münasibətlərinin hüquqi şərtləri məhkəmə təcrübəsi və vergi xidməti qərarları ilə formalaşır. Ümumi Vergi Məcəlləsinə uyğun olaraq aktivlər hüquqi mülkiyyətçiyə aid edilir, müəyyən şəraitlərdə konkret halda

hüququ mülkiyyətçi üçüncü şəxsin aktivinin istifadəsinə təsir göstərə bilmədikdə isə həmin aktiv iqtisadi mülkiyyətçidə nəzərə alınmalıdır.

Vergi məqsədləri üçün maliyyə lizinqinin müəyyən edilməsi aşağıdakı hallarda baş verir:

- müqavilə müəyyən vaxt dövrünə bağlanır, bu müddətdə o, hər iki tərəf öz konkret müqavilə öhdəliklərini yerinə yetirənə qədər heç bir tərəfdən dayandırılmalıdır bilməz.

- lizinqin əsas dövrü ərzində lizinqverən tərəfindən ödənilən lizinq ödəmələri lizinq verənin obyektinin əldə edilməsi və ya istehsalın dəyərini, habelə maliyyələşmə dəyəri daxil olmaqla bütün köməkçi məsrəfləri də ödəyir.

Əgər bu əvvəlcədən nəzərdə tutulmuş şərtlər ödənersə lizinq verən o halda iqtisadi mülkiyyətçi sayılır ki, əsas lizinq dövrü obyektin faydalı istifadə müddətinin 40-90 faizini təşkil etsin. Başqa cür olarsa iqtisadi mülkiyyətçi lizinq alan sayılır. Faydalı istifadə müddəti rəsmi amortizasiya cədvəlləri üzrə müəyyən edilir.

Almaniyada lizinq şirkətləri aşağıdakı vergiləri ödəyir:

- kapital vergisi (cəmiyyət yaradılarkən nizamnamə kapitalının 1 faizi məbləğində);

- mənfəət vergisi (səhmdarların arasında bölüşdürülmüş mənfəətin 36 faizi və bölüşdürülmüş mənfəətin 50 faizi);

- yerli mədən vergisi;

- əlavə dəyər vergisi (14 faiz);

- əmlak vergisi (firmanın xalis aktiv kəmiyyətinin 0,45-0,6 faizi);

- ticarət vergisi.

1997-1998-ci illərdə ölkədə şirkətlərdən tutulan vergilərin kəmiyyəti bir qədər aşağı salındı. 1999-cu ilin yanvarın 1-dən Almaniya qanunvericiliyinə əlavə edilən normaya görə lizinq alan zəngin deyilsə, onda lizinq verən digər kreditorlar qarşısında lizinqə verilən aktivlərin mülkiyyətçisi kimi üstünlük hüququna malikdir.

Avropa İttifaqı ölkələrində inteqrasiya proseslərinin gedişində lizinq əməliyyatlarının köməyi ilə investitsiyalaşmanı stimullaşdırmaq üçün son illər aşağıdakı prinsiplər əsasında vergi islahatları aparılır:

- gəlirlər alınan ölkə vergiyə cəlb edilir;
- ikiqat vergiqoyma aradan qaldırılır;
- korporativ vergisinin və vergi güzəştlərinin aşağı salınması təmin edilir;
- vergi güzəştlərinin təqdim olunması şərtləri və qaydaları yaxınlaşdırılır, vergi dərəcələri vahid şəkllə salınır, vergi tutulan bazanın hesablanmasının vahid prinsipləri tətbiq edilir;
- tərəfdaşlıq ölkələrindən kapitallara münasibətdə ayrı-seçkilik aradan qaldırılır.

Vergitutma şərtlərində müəyyən bərabərliyə nail olunsa da, hələ də vergi sistemlərinin prinsiplərində, vergi dərəcələrində və vergi bazasının hesablanmasında bəzi fərqlər mövcuddur (cədvəl 1.2).

Eyni zamanda Avropa İttifaqı ölkələri əmlakın amortizasiya metodlarını yaxşılaşdırırlar ki, bu da lizinq münasibətlərinə əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərir. Bu zaman ölkələrin əksəriyyəti sürətli amortizasiya rejimindən istifadə edir ki, bu da vergi bazasını aşağı salmağa və amortizasiya ayırmalarını artırmağa imkan verir.

Cədvəl 1.2.

Avropa İttifaqı ölkələrində lizinq əməliyyatlarına təsir edən vergilərin növləri və dərəcələri

Ölkələr	Korporativ vergilər		Əlavə dəyər vergisi	
	Standart dərəcə	Digər vergi dərəcələri	Standart dərəcə	Güzəşt dərəcələri
1	2	3	4	5
Belçika	39	28-41 gəlirlərin səviyyəsindən asılı olaraq	20,5	6-qida məhsulları 12 - ətraf mühitin mühafizəsi üçün avadanlıq
Böyük Britaniya	33	25 – xırda firmalar üçün	15	
Almaniya	50	36	11	7-yeyinti məhsulları, çap materialları, səhiyyə xidmətləri
Yunanıstan	5		18	8 – əlavəyə uyğun
Danimarka	45	16-44,7- fəaliyyət	25	

		sferasından asılı olaraq		
İrlandiya	40	10-sənaye üçün müvəqqəti xüsusi dərəcə	0-21	
İspaniya	35	1-25- fəaliyyət sferasından asılı olaraq	18	6 – qida məhsulları
İtaliya	36		19	4- ilkin zəruri predmetlər 13 – kənd təsərrüfatı məhsulları
Lüksemburq	20-33- gəlirlərin səviyyəsindən asılı olaraq		3-15-əm- tələrin növündən asılı olaraq	
Niderland	35-40		17,5	5-yeyinti məhsulları, sərnişin nəqliyyatında gediş
Portuqaliya	36	15 – daşınar əmlakın icarəsindən gəlir	16	2,1- tibbi ləvazimat, çap materialları 5,3 – kənd təsərrüfatı məhsulları
Fransa	33		18,6	

Lizinq qanunvericiliyini və lizinq əməliyyatlarından vergi tutulması rejimini yaxşılaşdırmaqla Avropa İttifaqı ölkələri hesabətə vahid şəkildə salırlar. Lakin hələ də indiyə qədər Avropa İttifaqı ölkələrində bir-birinə ötürülən əmlakın iqtisadi və hüquqi sahibkarın balansında nəzərə alındığı vaxtda həm iqtisadi və həm də hüquqi konsepsiyalar fəaliyyət göstərir. İqtisadi yanaşma zamanı lizinq müqaviləsinin hüquqi məzmunu nəzərə alınmır və onun yalnız iqtisadi mahiyyəti əks olunur. Bu zaman lizinq əmlakı və onun amortizasiyası operativ lizinqdə onun sahibinin balansında, maliyyə lizinqində isə əmlakın istifadəçisinin balansında nəzərə alınır. Mühasibat uçotunun bu sistemi əsasən Belçika, Böyük Britaniya, İrlandiya və Niderlandda istifadə edilir. Almaniya, Danimarka və Fransa üçün səciyyəvi olan hüquqi yanaşma zamanı sahibkar bir qayda olaraq lizinq əmlakını lizinqin növündən asılı olmayaraq öz balansında nəzərə alır.

Fransada lizinq biznesinə keçən əsrin 50-ci illərinin sonundan etibarən diqqət verilməyə başlanılmışdır. Artıq uzun illərdir ki, Fransa lizinq bazarının kəmiyyətinə görə dünyanın iri ölkələrinin beşliyinə və Avropa ölkələrinin

üçlüyünə daxildir. 2000-ci ildə burada bağlanmış lizinq müqavilələrinin dəyəri 18,9 mlrd dollar olmuşdur. Bununla yanaşı Fransada ümumi investisiyaların həcmində lizinqin xüsusi çəkisi 9,2 faiz təşkil edir. Fransada lizinq əməliyyatları üç əsas meyarla xarakterizə olunur:

- əmlakın alışına malik opsionlu lizinq və əmlakın alışına malik opsionsuz lizinq;

- avadanlığın lizinqi və ya daşınmaz əmlakın lizinqi;

- peşəkar və ya özəl məqsədlər üçün lizinq;

- qalıq dəyəri üzrə əmlakın alışı opsionlu sövdələşmə maliyyə lizinqi adlanır.

Qanunvericiliyə uyğun olaraq maliyyə lizinqi aşağıdakı hallarda tətbiq edilir:

- lizinq verən avadanlığı onu növbəti dəfə icarəyə verənə qədər alır;

- lizinq verən lizinq alana qabaqcadan aparılmış lizinq ödəmələrinin kəmiyyəti nəzərə alınan razılaşdırılmış qiymət üzrə əmlakın alışı hüququnu təqdim edir;

- lizinq alan avadanlığı istehsal və ya kommersiya fəaliyyəti üçün istifadə edir.

Əgər avadanlıq üçüncü tərəfdən alınmışdırsa, onda müqavilə kredit-icarə kimi tanınacaqdır. Avadanlıq istehsalçısı onu lizinqə kredit – icarə müqaviləsi üzrə verə bilməz, yəni burada birbaşa lizinqə yol verilmir. Əgər istifadəçi əmlakı almaq imkanına malik deyilsə, lakin əvəzində avadanlığı almaq hüququna malikdirsə, onda həmin müqavilə lizinq kimi yox, möhlətli satış kimi tanınacaqdır.

Fransanın Vergi məəcəlləsinə görə yalnız icarədar icarəyə verilən aktivləri amortizasiya edə bilər. Amortizasiya birbaşa metodla və ya qanunvericilikdə icazə verildiyi bəzi hallarda azalmağa olan qalıq metodu ilə həyata keçirilə bilər. Bəzi aktiv növlərinin amortizasiya müddəti aşağıdakı kimidir:

- mürəkkəb texnoloji avadanlıq – 3 il;

- ağır avadanlıq – 8 il;

- dəmiryol nəqliyyatı vasitələri – 7 il;

- digər avadanlıq növləri – 5 il.

Təcrübə göstərir ki, spesifik qanunvericilik heç də lizinqin inkişafı üçün həlledici sayılmır. Burada ən üstün mövqedə duran amillər ölkənin makroiqtisadi şəraiti, investisiya fəaliyyətinə və onun ən vacib forması kimi lizinqə dövlət yardımı hesab edilir. Lizinq bazarı üçün daha əlverişli şərait Böyük Britaniya, Almaniya, İrlandiya, Norveç, ABŞ və digər ölkələrdə yaradılmışdır. Məsələn, İrlandiyada lizinqin stimullaşdırılması üçün lizinq şirkətlərinə dövlət subsidiyaları, amortizasiyanın sürətləndirilmiş rejimindən istifadə imkanı təqdim olunur. Məhz bunun nəticəsidir ki, İrlandiya dünyanın təyyarə lizinqi mərkəzinə çevrilmişdir. Ölkədə hazırda maliyyə xidmətlərinin göstərilməsi üzrə Beynəlxalq mərkəz fəaliyyət göstərir.

Araşdırmalar sübut edir ki, dünya bazarında lizinq xidmətlərinin formalaşmasına təsir edən amillər aşağıdakılardan ibarətdir:

- likvid vəsaitlərin həcmnin kifayət qədər olmaması;
- investisiyaların optimallaşdırılmasına sövq edən rəqabətin güclənməsi;
- istehsalın genişləndirilməsi məqsədilə müəssisələrin zəruri maliyyə resurslarının ayırması imkanlarını məhdudlaşdıran mənfəətin azaldılması.

Onu da qeyd edək ki, iqtisadi artımın stimullaşdırılması, xüsusilə də investisiyanın artımı məqsədilə lizinqin inkişafında dövlət maliyyə orqanları, habelə bir sıra beynəlxalq maliyyə təşkilatları, əsasən inkişaf etməkdə olan ölkələr üçün lizinqin inkişafının xüsusi proqramına malik olan Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası (BMK) mühüm rol oynamışlar. BMK iqtisadiyyatı keçid dövrünü yaşayan ölkələrdə lizinqin inkişafına xüsusi diqqət yetirir. Son 30 ildə BMK-nın lizinq şirkətlərinə verdiyi investisiyaların ümumi həcmi 1 mlrd. ABŞ dollarından çox olmuşdur. Lizinq sektorunun inkişaf etdirilməsi məqsədilə BMK dünyanın 39 ölkəsində qanunvericilik bazasının təkmilləşdirilməsinə yönəldilmiş tədbirlərdə iştirak edir.

FƏSİL 2. AZƏRBAYCANDA LİZİNQ XİDMƏTİ BAZARININ FORMALAŞMASI XÜSUSİYYƏTLƏRİ

2.1. Lizinq xidməti bazarının formalaşmasının mövcud vəziyyətinin təhlili

Milli iqtisadiyyatın inkişafında lizinqin vacib rolu özünü aşağıdakılarda göstərir:

- mənəvi və fiziki cəhətdən köhnəlmiş əsas vəsaitlər sürətlə təzələnir;
- strateji planda lizinq sadəcə olaraq xammal və primitiv iqtisadiyyatdan çıxmaq üçün zəruridir;
- bu həm də sahibkarlığın fəallaşdırılması hesabına büdcəyə vergi daxilolmalarının artırılmasıdır;
- lizinqin iqtisadiyyata çoxtərəfli təsirinin səmərəliliyi həm də onunla müəyyən edilir ki, o, eyni zamanda, istehsal sferasına investisiyaları fəallaşdırır, bilavasitə əmtəə istehsalçılarının maliyyə vəziyyətini yaxşılaşdırır və bütövlükdə kiçik və orta biznesin rəqabət qabiliyyətliliyini yüksəldir;
- lizinq satış bazarında daha rəqabət qabiliyyətli məhsulların istehsalı üçün yeni texnologiyaların əldə edilməsinə imkan verir. Belə əmtəə istehsal etməklə müəssisə həm daxili, həm də xarici bazarlarda səmərəli rəqabət apara bilər;
- bu zaman yeni iş yerlərinin yaradılması və beləliklə də sosial məsələlərin həlli kimi amillər də az əhəmiyyət kəsb etmir;
- bununla yanaşı avadanlığı göndərən də öz məhsulunun satış bazarını genişləndirməkdən səmərə əldə edir.

1997-ci ilin iyulunda Azərbaycan Respublikasının Nazirlər Kabineti Material ehtiyatları Nazirliyini ləğv etdi və onun bazasında «Azərkontrakt» Dövlət Kontrakt Korporasiyasını (DKK) yaratdı. Eyni zamanda «Azərkirayə» müəssisəsi DKK «Azərkontrakt» SC-nin sərəncamına verildi. 1999-cu ilin dekabrında isə «Azərkirayə»nin bazasında yeni «Azərilizinq» müəssisəsi yaradıldı. Hələ o vaxt müəssisənin yaradılmasında məqsəd mülkiyyət formasından asılı olmayaraq

müəssisə və təşkilatlara, o cümlədən xarici firma və şirkətlərə mümkün olan hər cür lizinq xidmətləri göstərmək idi.

İlk vaxtlar «Azərilizinq» öz fəaliyyətində yerqazan və yol inşaatı texnikasının, nəqliyyat vasitələrinin və ixtisaslaşdırılmış nəqliyyatın, kiçik mexanikləşdirmə vasitələrinin, elektron-ölçü və məişət texnikasının qısa və uzunmüddətli lizinqi ilə məşğul olurdusa, tədriclə onun fəaliyyət dairəsi daha da genişləndi. Artıq bu xidmət növləri ilə yanaşı, «Azərilizinq» öz müştərilərinə maşın və mexanizmlərin, nəqliyyat vasitələrinin xidmət heyəti ilə birgə təqdim olunması, ağır çəkili və uzun ölçülü yüklərin daşınması, habelə lizinqə verilən texniki vasitələrin təmiri və onlara xidmətin göstərilməsi kimi yüksək səviyyəli lizinq əməliyyatları təklif edir.

Hazırda Azərbaycanın lizinq bazarı formalaşma mərhələsində olmasına baxmayaraq, bu sahədə xeyli irəliləyişlər müşahidə olunmaqdadır. Belə ki, 2006-cı ildə lizinq sektorunda fəaliyyət göstərən dörd əsas şirkət tərəfindən həyata keçirilən lizinq əməliyyatlarının ümumi həcmi 7,5 milyon ABŞ dolları (128 layihə) təşkil etmişdir. Son vaxtlar ölkə üzrə lizinq şirkətlərinin ümumi portfelində də xeyli artım müşahidə olunur.

Qeyd edək ki, son vaxtlar lizinqin inkişafına əngəl törədən amillərdən olan lizinqin bank kreditinə nisbətən əlverişsiz vergitutma rejimi artıq aradan qaldırılmışdır. Belə ki, 2004-cü il yanvar ayının 1-dən etibarən qüvvəyə minmiş iki ən əhəmiyyətli dəyişiklik – lizinq əməliyyatlarının ƏDV-dən azad edilməsi və lizinq obyektinə sürətləndirilmiş amortizasiyanın tətbiq edilməsi bütövlükdə Azərbaycanda lizinqin inkişafına təkan vermişdir. Belə ki, ölkədaxili bazar bu dəyişikliklərə artıq müsbət reaksiya vermişdir.

Bütövlükdə Azərbaycanda lizinqin inkişafı prosesini iki mərhələyə ayırmaq olar. Birinci mərhələ 1995-ci ildə lizinq haqqında qanunun qəbul edilməsindən ibarətdir. Məhz həmin dövrdə lizinqə müəyyən vergi güzəştləri verilmişdir. Lakin buna baxmayaraq, ilkin zəruri şərait yaranmağa başlandı, lizinq sektoru lazımı inkişaf tapmalıdır.

Ölkədə lizinqin sürətli inkişafı 2003-cü ildə Azərbaycanda Beynəlxalq maliyyə korporasiyasının lizinqin inkişafı üzrə layihənin reallaşdırılmasından başlayır. Bunu lizinqin inkişafında ikinci mərhələnin başlanğıcı saymaq olar. Layihə nümayəndələrinin və hökumət orqanlarının gərgin əməkdaşlığı nəticəsində Azərbaycanda lizinqin fəaliyyətini tənzimləyən qanunvericilik bazası təkmilləşdirilmiş, daha əlverişli vergi rejimi yaradılmış, lizinq xidmətləri haqqında cəmiyyətin maarifləndirilməsi yaxşılaşdırılmışdır.

Əgər Azərbaycanda 1993-cü ildə 1 lizinq şirkəti fəaliyyət göstərirdisə, onun sayı 1998-ci ildə 2, 1999-cu ildə 3, 2000-ci ildə 4, 2004-cü ildə 9, 2005-ci ildə 11 olmuşdur. 2010-cu ildə isə 2005-ci illə müqayisədə lizinq şirkətlərinin sayı 2 dəfə artaraq 22-yə bərabər olmuşdur. Əgər 2003-cü ildə lizinq portfelinin həcmi 2,1 mln. dollar təşkil edirdisə, bu rəqəm 2004-cü ildə 7,2, 2005-ci ildə 34 mln. dollar bərabər olmuşdur. 2008-ci ildə bu göstərici 2005-ci illə müqayisədə 6 dəfədən çox artaraq 209 mln. dollara bərabər olmuşdur. 2009-cu ildə isə lizinq portfelinin respublika üzrə həcmi 2008-ci illə müqayisədə 2 dəfəyə qədər azalaraq 108,61 mln. dollar təşkil etmişdir.

Azərbaycanın lizinq şirkətlərinin fəaliyyətinin təhlili göstərir ki, onların əsas iqtisadi göstəriciləri üzrə məlumat bankı toplanmadığına görə həmin şirkətlərin fəaliyyəti haqqında tam təsəvvür yaratmaq olmur. Lakin biz sözügedən tədqiqat mövzusunun araşdırarkən həmin məlumatların maksimum dərəcədə toplanmasına və onların təhlil edilməsinə nail olmağa çalışmışıq. Belə ki, Azərbaycanın lizinq şirkətlərində lizinq portfelinin inkişaf dinamikasının təhlili göstərir ki, “Unileasing” lizinq şirkəti lizinq portfelinin həcminə görə digər şirkətləri xeyli qabaqlayır. 2010-cu ilin məlumatına görə həmin şirkətin lizinq portfelinin həcmi 2008-ci ilin müvafiq göstəricisini 3,6%, 2009-cu ilə nisbətən isə 35,7% ötmüş və 38,8 mln. Dollar təşkil etmişdir(Cədvəl 2.1).

Cədvəl 2.1.

*Azərbaycanın lizinq şirkətlərində lizinq portfelinin
inkişaf dinamikası (min manatla)*

<i>Lizinq Şirkətinin adı</i>	<i>İLLƏR</i>			
	2008	2009	2010	01.07.2011
Joint leasing	<i>m.y.</i>	28600	28835	30244
Ansar leasing	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	9855
Standart leasing	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	5127	9687
Parex leasing	39614	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	6961
Ata leasing	3600	3828	4495	6503
Texnika leasing	6555	4002	3362	3410
AG leasing	12531	9857	5554	3183
Uni leasing	37439	28600	38800	<i>m.y.</i>
Aqro leasing	34933	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>
Qafqaz leasing	7653	6550	9137	<i>m.y.</i>
NİKOİL leasing	5810	5454	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>
Finanse leasing	2005	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>
MCB leasing	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	1192	<i>m.y.</i>

Qeyd: m.y.-məlumat yoxdur

Cədvəlin məlumatlarından görüldüyü kimi, “Joint leasing” şirkətlərinin lizinq portfelinin həcmi 01.07.2011-ci il tarixinə 30,2 mln.dollar təşkil etmişdir ki, bud a 2009-cu ilə nisbətən 5,6%, 2010-cu ilə nisbətən isə 4,9% çoxdur.

Biznes xarakterli lizinq əməliyyatlarının həcminə görə “Joint leasing” şirkəti digər şirkətləri qabaqlasa da, demək lazımdır ki, bu sahədə daha böyük xüsusi çəkiyə malik olan “Uni heasing” və “Aqroleasing” şirkətlərinin 2010-2011-ci il tarixə həmin məlumatlar yoxdur (Cədvəl 2.2).

Cədvəl 2.2.**Azərbaycanın lizinq şirkətlərində biznes xarakterli lizinq əməliyyatları (min manatla)**

<i>Lizinq şirkətinin adı</i>	İLLƏR			
	2008	2009	2010	01.07.2011
Joint leasing	<i>m.y.</i>	27355	26424	27809,7
Ansar leasing	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	5125,0
Standart leasing	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	5104	9655,4
Parex leasing	27343	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	3454,0
Ata leasing	3600	3828	3785	5474,2
Texnika leasing	5859	3904	3144	3100,0
AG leasing	10872	8163	5554	3183
Uni leasing	34442	27016	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>
Qafqaz leasing	4921	4913	7393	<i>m.y.</i>
NİKOİL leasing	5810	5454	5454	<i>m.y.</i>
MCB leasing	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	1192	<i>m.y.</i>
Aqro leasing	34933	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>
Finanse leasing	387	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>

Qeyd: m.y.-məlumat yoxdur

Cədvəlin məlumatlarına görə, “Ata leasing” şirkəti üzrə biznes xarakterli lizinq əməliyyatlarının həcmi 01.07.2011-ci il tarixində 2008-ci ilə nisbətən 52,1%, 2009-u ilə nisbətən 43,0%, 2010-cu ilə nisbətən isə 44,6% artaraq 5,5 mln manat təşkil etmişdir.

2008-2011-ci illərdə Azərbaycanın bəzi lizinq şirkətlərində istehlak xarakterli lizinq əməliyyatlarının dinamikasına nəzər yetirdikdə, aydın olur ki, bu sahədə mövcud göstəriciləri qənaətbəxş hesab etmək olmaz (cədvəl 2.3).

**2008-2011-ci illərdə bəzi lizinq şirkətlərində
istehlak xarakterli lizinq əməliyyatlarının dinamikası**

<i>Lizinq Şirkətinin adı</i>	<i>İLLƏR</i>			
	2008	2009	2010	01.07.2011
Joint leasing	<i>m.y.</i>	<i>1245</i>	<i>2411</i>	<i>2434</i>
Ansar leasing		-	-	<i>4730</i>
Standart leasing		-	<i>23</i>	<i>32</i>
Parex leasing	<i>12271</i>	-	-	<i>3507</i>
Ata leasing	-	-	<i>710</i>	<i>1029</i>
Texnika leasing	<i>697</i>	<i>98</i>	<i>218</i>	<i>310</i>
AG leasing	<i>1659</i>	<i>1694</i>	-	-
Uni leasing	<i>2997</i>	<i>4494</i>	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>
Qafqaz leasing	<i>2732</i>	<i>1635</i>	<i>1744</i>	<i>m.y.</i>

Qeyd: m.y.-məlumat yoxdur

Təhlilini apardığımız və məlumat əldə etdiyimiz lizinq şirkətləri arasında “Qafqaz heasing” şirkəti daha böyük kapital həcminə malikdir. Belə ki, həmin şirkət üzrə kapitalın həcmi 8131 min manat, nizamnamə kapitalının həcmi 2000 min manat təşkil etmişdir (cədvəl 2.4).

**2011-ci il yanvarın 1-nə Azərbaycanın lizinq şirkətlərinin
Kapitalının və Xalis mənfəətinin həcmi**

<i>Lizinq Şirkətinin adı</i>	<i>Kapital</i>		<i>Xalis Mənfəət</i>
	<i>Cəmi</i>	<i>o cümlədən nizamnamə kapitalı</i>	
Uni leasing	<i>7200</i>	<i>1800</i>	<i>1600</i>
Joint leasing	<i>4834</i>	<i>700</i>	<i>m.y.</i>
Qafqaz leasing	<i>8131</i>	<i>2000</i>	<i>673</i>
AG leasing	<i>m.y.</i>	<i>1000</i>	<i>136</i>
Standart leasing	<i>3949</i>	<i>4015</i>	<i>273</i>
Ata leasing	<i>1505</i>	<i>1000</i>	<i>5</i>
Texnika leasing	<i>5936</i>	<i>6000</i>	<i>m.y.</i>
MCB leasing	<i>842</i>	<i>842</i>	<i>m.y.</i>

Qeyd: m.y.-məlumat yoxdur

“Texnika leasing” şirkətinin daha çox nizamnamə kapitalı(6000 manat) olmaqla onun kapitalı 5936 manata bərabərdir.

01.07.2011-ci il tarixinə bəzi lizinq şirkətlərində mövcud lizinq müqavilələri haqqında göstəricilərin təhlili göstərir ki, “Ata leasing” şirkəti daha çox müqavilələrə malikdir. Belə ki, hazırda bu şirkət üzrə mövcud müqavilələrin sayı 4913-ə bərabərdir ki, bunun da 63,6%-i (3127-si) fiziki şəxslərin, 36,4%-i(1786-sı) hüquqi şəxslərin payına düşür (cədvəl 2.5).

Cədvəl 2.5.

01.07.2011-ci il tarixinə Azərbaycanın bəzi lizinq şirkətlərində lizinq müqavilələri haqqında göstəricilər

<i>Lizinq şirkətinin adı</i>	<i>lizinq müqavilələrinin sayı (ədədlə)</i>	<i>O cümlədən</i>		<i>Tutduğu yer</i>
		<i>Hüquqi Şəxslərlə</i>	<i>Fiziki şəxslərlə</i>	
Joint leasing	<i>174</i>	<i>117</i>	<i>57</i>	<i>3</i>
MCB leasing	<i>16</i>	<i>8</i>	<i>8</i>	<i>8</i>
Standart leasing	<i>117</i>	<i>46</i>	<i>71</i>	<i>5</i>
Parex leasing	<i>155</i>	<i>25</i>	<i>130</i>	<i>4</i>
Ata leasing	<i>4913</i>	<i>1786</i>	<i>3127</i>	<i>1</i>
Texnika leasing	<i>24</i>	<i>14</i>	<i>10</i>	<i>7</i>
AG leasing	<i>105</i>	<i>48</i>	<i>54</i>	<i>6</i>
Qafqaz leasing	<i>614</i>	<i>359</i>	<i>255</i>	<i>2</i>

“Qafqaz leasing” şirkəti üzrə belə müqavilələrin sayı 614-ə bərabərdir ki, bunun da 58,5%-i(359-u) hüquqi şəxslərin, 41,5%-i(255-i) fiziki şəxslərin payına düşür.

Pozitiv artım meylinə baxmayaraq, Azərbaycanda lizinq sektorunun inkişaf tempi və hazırkı həcmi yerli bazaar imkanları nəzərə alınmaqla inkişaf etmiş bazaar iqtisadiyyatlı ölkələrlə müqayisədə çox aşağıdır. Ekspertlərin fikrincə, məhz lizinq münasibətlərinin geniş inkişafı əsas fondların təzələnməsi, maliyyələşmə mənbələrinin cəlb olunması, bütövlükdə iqtisadiyyatın modernizasiyası ilə bağlı bir sıra problemlərin həllinə kömək edərdi. İnkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə

müxtəlif sahələrin bir çox müəssisələri maliyyə resurslarının ölçüsündən və həcmindən asılı olmayaraq məhz lizinq xidmətləri tərəfindən fəal istifadə edilir ki, bunun da nəticəsində lizinq maliyyələşməsinin həcmi real aktivlərə bütün investisiyaların orta hesabla 30%-ni təşkil edir.

Azərbaycanda lizinq sazişi xeyli sadələşdirilməklə aşağıdakı mərhələlərdən keçir:

1. Lizinq müraciəti. Potensial lizinq alan onu maraqlandıran obyektin geniş təsvirini verməklə lizinq müraciətinin formasını doldurur.

2. Müraciətə baxılması. Müraciətə lizinq şirkəti tərəfindən baxılır.

3. Müraciətin təsdiqlənməsi. Müraciət lizinq şirkətinin kredit komitəsi tərəfindən təsdiq edilir.

4. Lizinq müqaviləsinin bağlanması. Lizinq alanın müraciəti təsdiq edildikdən sonra lizinq verən və lizinq alan arasında lizinq müqaviləsi bağlanır.

5. Alqı-satqı müqaviləsinin bağlanması. Lizinq verən və satıcı arasında alqı-satqı müqaviləsi bağlanılır.

6. Lizinq obyektinin əldə edilməsi. Lizinq verən lizinq obyektini lizinq alanın müvəqqəti sahibliyinə və istifadəsinə vermək üçün onu mülkiyyət hüququ ilə əldə edir.

7. Sığorta. Lizinq müqaviləsi ilə ayrı qayda nəzərdə tutulmadıqda satıcı lizinq obyektini sığortalamalıdır.

8. Lizinq obyektinin lizinq alana verilməsi. Lizinq verən və lizinq alan lizinq obyektinin lizinq alana verilməsini təsdiq edən qəbul protokolunu imzalayırlar.

9. Lizinq ödənişləri. Lizinq alan lizinq obyektindən istifadəyə görə mütəmadi olaraq lizinq ödənişlərini həyata keçirir.

10. Monitoring – maliyyə nəzarəti. Lizinq verən lizinq obyektinin vəziyyətini və lizinq alanın maliyyə vəziyyətini lizinq müqaviləsi ilə müəyyən edilmiş qaydada yoxlayır.

11. Mülkiyyət hüququnun lizinq alana keçməsi. Lizinq müqaviləsi ilə nəzərdə tutulmuş hallarda lizinq obyektini lizinq alanın mülkiyyətinə keçə, yaxud lizinq alan lizinq obyektini satın ala bilər.

Cədvəl məlumatlarından görüldüyü kimi, lizinq xidmətlərinə potensial tələbatın həcmi 2003-cü ildə 1450 mln. ABŞ dolları təşkil etmiş, lizinq xidmətlərinin potensial təklifi isə (tələbatdan 20 faiz) 290 milyon ABŞ dollarına bərabər olmuşdur. Əgər nəzərə alsaq ki, 2010-cu ildə lizinq əməliyyatlarının ümumi həcmi 220 mln. ABŞ dolları təşkil etmişdir, onda aydın olar ki, respublikamızda lizinq xidmətlərə potensial tələbatın yalnız 15,1 faizi, lizinq xidmətlərinin potensial təklifinin isə 75,9 faizi ödənilmişdir. **Cədvəl 2.6.**

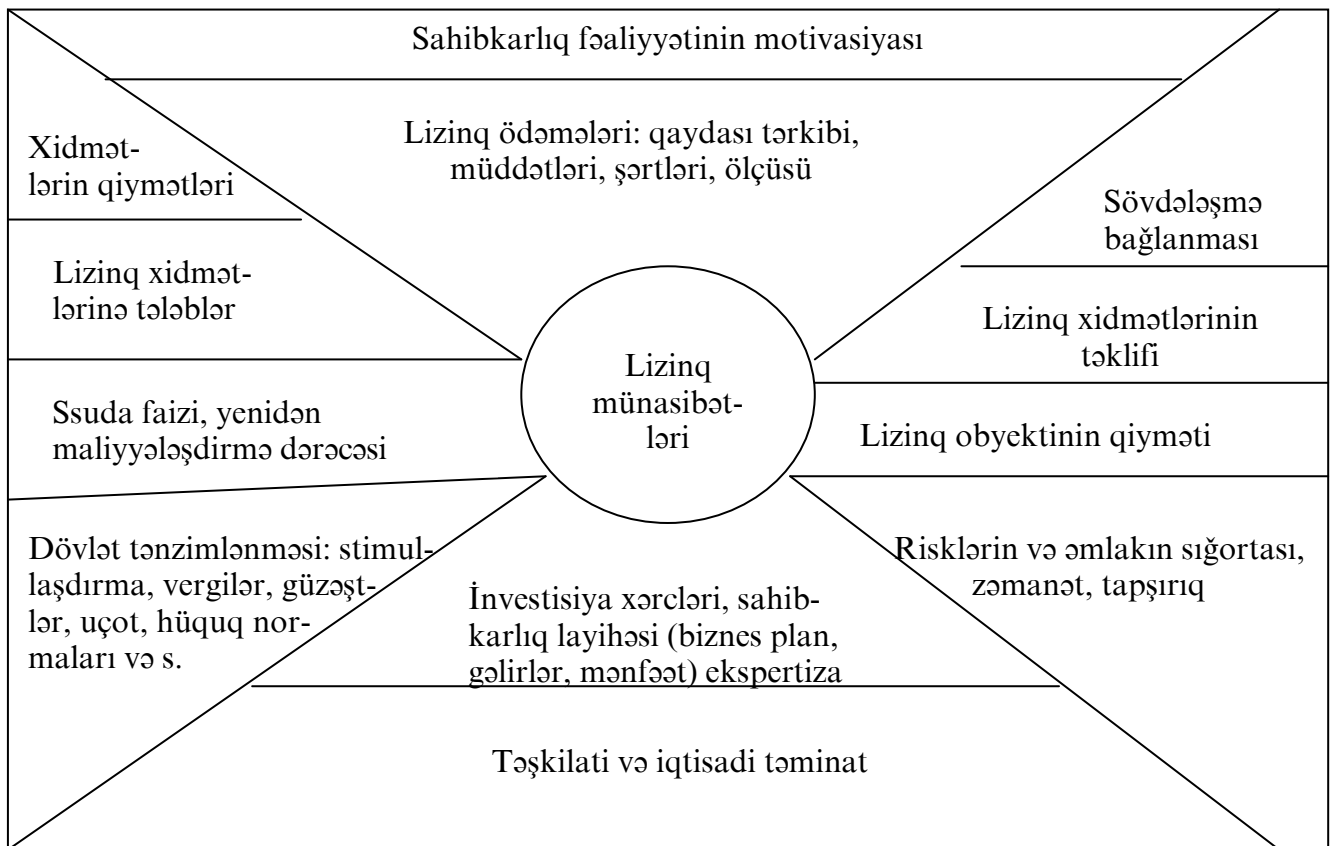
**2001-2015-ci illərdə Azərbaycanın ÜDM ilə bağlı
lizinq tələbatının hesablamaları (mln. ABŞ dolları ilə)**

İllər	ÜDM-in həcmi	Lizinq xidmətlərə potensial tələbat (ÜDM-dan 2,8%)	Lizinq xidmətlərinin potensial təklifi (tələbatdan 20%)
2001	5708	160	32,0
2002	6,236	175	35,0
2003	7,276	204	40,8
2004	8,680	243	48,6
2005	13,239	371	74,2
2006	20,983	588	117,6
2007	33,050	920	185
2008	48,853	1368	273,6
2009	44,297	1240	248,0
2010	51,800	1450	290,0
2011	57,000	1596	319,2
2012	61,600	1725	345,0
2013	67,500	1890	378,0
2014	73,970	2071	414,2
2015	81,367	2278	455,6

Apardığımız hesabalamalara görə, 2011 və 2012-ci illərdə lizinq xidmətlərə potensial tələbatın həcmi müvafiq olaraq 1596 və 1725 mln. ABŞ dolları, lizinq xidmətlərinin potensial təklifi isə 319,2 və 345 mln. ABŞ dolları gözlənilir. 2014 və 2015-ci illər üzrə proqnoz hesablamalarına görə xidmətlərə tələbat 2071 və 2278 mln., potensial təklif isə 414,2 və ya 455,6 mln. dollar təşkil edəcəkdir.

Gələcəkdə iqtisadi artıma və iqtisadiyyatın diversifikasiyasına yardım edəcək mühüm maliyyə xidmətləri sırasında istehsal avadanlığı və vasitələrinin, daşınar və daşınmaz əmlakın əldə edilməsi və yeni istehsalların təşkilinə yardım edən lizinq xidmətlərinin rolu daha da artacaqdır. Hazırda qeyri-neft sektorunun aşağı kapitallaşdırılması dərəcəsi və bank sisteminin iri investisiyaları maliyyələşdirmək imkanlarının məhdud olduğu şəraitdə maliyyə lizinqinin əhəmiyyəti daha da artır. Bununla yanaşı ölkənin maliyyə sektorunda hələlik geniş tətbiq edilməyən bu alətin inkişaf etdirilməsi üçün Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyasının fəaliyyəti yüksək qiymətləndirilməlidir. Az bir müddət ərzində lizinq fəaliyyətinin genişləndirilməsi üçün ölkənin mülki və vergi qanunvericiliyinə əhəmiyyətli əlavələr hazırlanması, lizinq şirkətlərinə əhatəli texniki yardım göstərməsi gələcəkdə layihənin uğur qazanmasına inamı artırır.

2.2. Lizinq münasibətlərinin müasir iqtisadi mexanizmi



Lizinq münasibətləri müxtəlif vasitə və alətlərin köməyi ilə reallaşır, lakin nəzəriyyə və təcrübədə daha mühüm əhəmiyyət kəsb edən iqtisadi formalar lizinq ödəmələri və investisiyalardır (sxem 2.1).

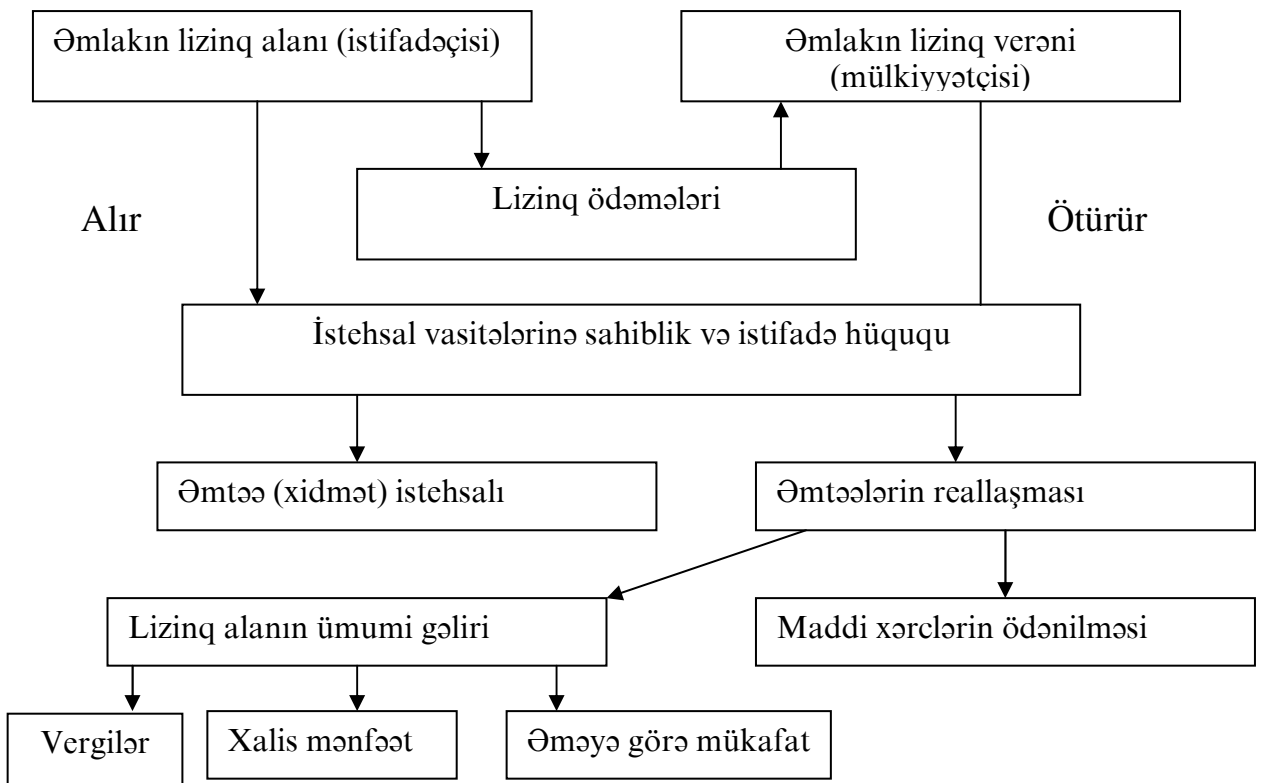
Lizinq mexanizminin köməyi ilə iki mühüm istehsal amili: əmək (sahibkarlıq qabiliyyəti) və kapital birləşdirilir ki, bunlar da birlikdə bir tərəfdən, lizinq subyektlərinin bələdiyyə və respublika büdcələrinin formalaşmasında və deməli, cəmiyyətin sosial-iqtisadi problemlərinin həllində iştirakını, digər tərəfdən isə, geniş təkrar istehsalı və bazarın zəruri əmtəələrlə təchizatını təmin edir. Lizinq alanların kiçik biznesin həm bilavasitə icraçıları (işçiləri), həm də müstəqil sahibkarları kimi ikili sosial-iqtisadi statusu onları nəinki şəxsi istehlakın yaxşılaşmasında, həm də istehsal yığımlarının həyata keçirilməsində maraqlı edir ki, bu da elmi-texniki tərəqqinin sürətləndirilməsi üçün zəmin yaradır.

Lizinq alanla (icarədarla) lizinq verən arasında qarşılıqlı iqtisadi əlaqələrin əsasını investisiyalar və lizinq ödəmələri əmələ gətirir. Bunlar istehsal vasitələri

üzərində mülkiyyət hüququndan istifadəyə malik olma, həmin hüquqların reallaşması və əldə edilməsi münasibətlərini əks etdirir.

Lizinq vasitələrinə (avadanlıqlarına və s.) iqtisadi sahiblik hüququ və sövdələşmə məqsədini reallaşdıran istehsal prosesinin təşkili prinsip etibarı ilə yalnız onların alınmasına görə haqq ödəniş barədə məsələnin həllindən sonra mümkündür.

Lizinq sövdələşmələrinin layihələşdirilməsinin və lizinq müqaviləsi hazırlığının daha mürəkkəb elementlərindən biri lizinq ödənişləri məbləğinin müəyyən edilməsi sayılır. İşin bu mərhələsi həm lizinq verən üçün, həm də lizinq alan üçün son dərəcə vacibdir, çünki onun nəticəsindən asılı olaraq lizinq xidmətlərinin son dəyəri formalaşacaqdır.



Sxem 2.2. *Lizinq sövdələşmələrinin əsas*

iştirakçılarının iqtisadi əlaqələri

Lizinq verən üçün müəyyən gəlirlilik səviyyəsini təmin edən iqtisadi cəhətdən əsaslandırılmış ödəniş həcmnin lizinq alan üçün isə konkret şəraitlərdə xərclərin qəbul olunan səviyyəsini hesablanması lizinq sövdələşmələrinin layihələşdirilməsinin əsas mərhələlərindən biri sayılır.

Lizinq verən üçün lizinq ödəmələrində lizinq sövdələşməsi üzrə bütün çəkilmiş xərclərin nəzərə alınması və əks etdirilməsi son dərəcə vacibdir.

Lizinq sövdələşmələrinin təşkilinin mərkəzi, daha vacib həlqəsi lizinq ödəmələrinin iqtisadi cəhətdən əsaslandırılmış tərkibi və ölçüsü sayılır.

Lizinqə görə ödəmənin mahiyyəti, onun iqtisadi təbiəti haqqında iqtisadi ədəbiyyatda müxtəlif fikirlərə rast gəlinir. Çox vaxt lizinq ödəmələri adı altında avadanlığın, bina və qurğuların amortizasiyasının tam və ya hissə kəmiyyəti başa düşülür (60, 89). Tamamilə aydındır ki, bu cür fikirlər öz mahiyyətinə görə, çoxkomponentli xarakterə malik lizinq ödəmələrinin bütün iqtisadi strukturunu əks etdirmir.

Lizinqə görə ödəmə – lizinq obyektinin istifadəsi prosesində yaranan gəlirin bölüşdürülməsi üzrə mülkiyyətçi və icarədarın iqtisadi münasibətlər formasıdır, təsərrüfat həyatı müstəvisində isə lizinq alan və lizinq verənin qarşılıqlı hesablaşmalar formasıdır. O, istehsal vasitələrinin dəyərinin ödənilməsi, kapitalın yığılımı və sahibkarlıq fəaliyyətinin stmullaşdırılması funksiyalarını yerinə yetirir.

Lizinq ödəmələrinin müəyyən edilməsinin obyektiv əsasını aşağıdakılar təşkil edir:

- lizinq obyektinin dəyəri və vəziyyəti;
- normativ istismar müddəti;
- amortizasiya norması;
- ssuda faizi;
- fəaliyyət növü;
- vergi güzəştləri;
- lizinq şərti (lizinq müddəti qurtardıqda obyektin alışı və ya qaytarılması);

- lizinq xidmətlərinin tələb və təklifi.

Lizinq ödəmələrinin tərkibinə aşağıdakıları aid etmək olar:

- qaytarma dəyəri;
- amortizasiya ayırmaları;
- lizinq verənin torpaq vergisi;
- kreditə görə haqq;
- servis xidməti xərcləri və ya lizinq verənin istismar xərcləri;
- lizinq verən tərəfindən obyektin sığortası;
- əmlak vergisi, ƏDV;
- lizinq şirkətinin komissiyon faizi (marja);
- lizinq alan tərəfindən yaradılan mənfəətin bir hissəsi.

Lizinq ödəmələrinin əsas funksiyaları aşağıdakılardan ibarətdir:

- lizinq obyektini dəyərinin ödənilməsi;
- kapital yığılımı;
- sahibkarlıq fəaliyyətinin stimullaşdırılması;
- gəlirlərin yenidən bölüşdürülməsi;
- mülkiyyətçinin təkrar istehsalı;
- qarşılıqlı hesablaşmalar.

Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsinə görə lizinq müqaviləsinin qüvvədə olduğu müddət ərzində həmin müqavilə üzrə ödənişlərin ümumi məbləği lizinq ödənişləri hesab edilir (7, 1385). Başqa sözlə desək, lizinq ödənişləri lizinq müqaviləsi üzrə lizinq alana verilmiş lizinq obyektindən istifadəyə görə onun tərəfindən lizinq verənin xeyrinə həyata keçirilən ödənişlərdir.

Ölkə qanunvericiliyinə görə, əgər lizinq alan və lizinq verən arasında lizinq ödənişləri ilə bağlı hesablaşmalar lizinq obyektini vasitəsilə istehsal olunan məhsulla (natura formasında) aparılırsa, belə məhsulun qiyməti tərəflərin razılığı ilə müəyyənləşdirilir və lizinq müqaviləsində qeyd edilir.

Eyni zamanda Mülki Məcəllədə göstərilir ki, lizinq alanın lizinq ödənişlərinin verilməsi ilə bağlı öhdəlikləri, lizinq müqaviləsi ilə ayrı qayda

nəzərdə tutulmayıbsa, lizinq alanın lizinq obyektindən istifadəyə başladığı vaxtdan qüvvəyə minir. Bundan başqa, ölkə qanunvericiliyinə əsasən, lizinq müqaviləsində lizinq ödənişlərinə lizinq obyektindən istifadəyə başladığı vaxtdan 6 ay (180 gün) keçənədək möhlət verilməsi nəzərdə tutula bilər. Təbii ki, lizinq ödənişləri bilavasitə lizinq verənin hesabına köçürülür.

AR Mülki Məcəlləsinin 748-ci maddəsinin 11-ci bəndində göstərilədiyi kimi lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə aşağıdakılar daxildir:

- lizinq obyektinin amortizasiya ödənişləri;
- lizinq obyektinin əldə edilməsi ilə bağlı zəruri xərclər;
- lizinq obyektini əldə etmək üçün alınan kreditə görə faiz;
- lizinq verənin haqqının məbləği;
- lizinq verən tərəfindən lizinq obyektini sığorta edilmişdirsə, sığorta üçün ödənilən məbləğ;
- lizinq verənin əlavə xidmətlərinin haqqı;
- lizinq verənin lizinq müqaviləsi ilə nəzərdə tutulmuş digər xərcləri.

Azərbaycan Respublikası Vergi Məcəlləsinin 114.3-cü maddəsinə görə əsas vəsaitlərin kateqoriyaları üzrə illik amortizasiya normaları aşağıdakı kimi müəyyən olunur (8, 125):

- binalar, tikililər və qurğular – 7%-dək;
- maşın, avadanlıq və hesablama texnikası – 25%-dək;
- nəqliyyat vasitələri – 25%-dək;
- iş heyvanları – 20%-dək;
- geoloji-kəşfiyyat işlərinə və təbii ehtiyatların hasilatına hazırlıq işlərinə çəkilən xərclər – 25%-dək;
- qeyri-maddi aktivlər – istifadə müddəti məlum olmayanlar üçün 10%-dək, istifadə müddəti məlum olanlar üçün isə illər üzrə istifadə müddətinə mütənasib məbləğlərlə;
- digər əsas vəsaitlər – 20%-dək.

Bunu aşağıdakı cədvəl vasitəsilə daha aydın görmək mümkündür (cədvəl 2.6).

Cədvəl 2.6.

***Azərbaycan Respublikası üzrə əsas vəsaitlərin
kateqoriyalar üzrə amortizasiya normaları***

Əsas vəsaitlərin kateqoriyaları	Amortizasiya norması (%-lə)
Binalar, tikililər və qurğular	7
Maşınlar, avadanlıq və hesablama texnikası	25
Nəqliyyat vasitələri	25
İş heyvanları	20
Geoloji-kəşfiyyat işlərinə və təbii ehtiyatların hasilatına hazırlıq işlərinə çəkilən xərclər	25
Qeyri maddi aktivlər	10
Digər əsas vəsaitlər	20

İqtisadi elementlərin və maddələrin tərkibinə görə lizinq ödəmələrini xalis (xalis renta) və ümumi ödəmələrə bölmək olar. Xalis lizinq ödəmələri zamanı lizinq alan özü isitmə, işıqlandırma və s. haqlar da daxil olmaqla icarəyə götürülən əmlakın (xüsusilə də daşınmaz) saxlanması üzrə bütün xərcləri ödəyir, lizinq verənə isə xalis gəlir və ya əslində renta sayılan məbləği ödəyir.

Lizinq ödəmələrinin maddə və elementlərinə aşağıdakıları aid etmək olar:

- lizinq verənin gəliri;
- lizinqin əldə edilməsi və ötürülməsi xərcləri;
- lizinq predmetinin əldə edilməsi üçün kreditə görə faiz;
- müqaviləyə görə lizinq verənə əlavə xidmətlərə görə haqq;
- ƏDV;
- lizinq verənin torpaq vergisi;
- əgər sığorta lizinq verən tərəfindən aparılırsa, onda lizinq obyektinin sığortasına görə sığorta haqları;
- daşınmaz əmlaka görə lizinq verənin istismar xərcləri;
- lizinq predmetinə görə lizinq verən tərəfindən ödənilən vergi;

- lizinq predmetinin alış qiyməti.

Ümumi lizinq ödəmələri zamanı əmlakın istifadəçisi onların bütün iqtisadi elementlərini lizinq verənə ödəyir və onun saxlanması üzrə zəruri tədbirləri həyata keçirməklə mülkiyyətin yükünü daşıyır.

Qarışıq lizinq ödəmələri sistemində onların xüsusi müxtəlifliyi faiz ödəmələri formasında ayrılır. Faiz ödəmələrinin mahiyyəti ondan ibarətdir ki, lizinq ödəmələrinin bütün məbləği iki hissəyə bölünür:

- sabit, yəni bazarda formalaşmış lizinq dərəcələrinin 70-80%-ni təşkil edən hissə;
- dəyişkən, yəni lizinq alan tərəfindən buraxılan məhsulun (göstərilən xidmətlərin) dəyərinin bir hissəsi.

Lizinq ödəmələrin də sabit və dəyişkən hissənin uzlaşdırılması bazar ödəməsi dərəcəsinin istifadəçinin imkanlarını ötürüb keçməsi ilə əlaqədar onun öz riskini azaltmağa imkan verir, eləcə də onun istehsal fəaliyyətinin səmərəliliyini yüksəltməyi stimullaşdırır.

Lizinq ödəmələrinin tərkibinə lizinq verənin müqavilədə nəzərdə tutulmuş bütün əsaslandırılmış xərcləri daxildir. Bu xərclərdən bir hissəsi öz funksional təyinatına görə lizinq obyektinin balans dəyərinə, başqa bir hissəsi isə cari fəaliyyət xərclərinə aid edilir.

Müqavilə şərtlərindən asılı olaraq həm əsaslı, həm də cari xərclərin ayrı-ayrı maddələri lizinq alanda da nəzərə alın bilər.

Lizinq ödənişlərinin müəyyən edilməsinin başlıca prinsiplərindən biri icarəyə götürülmüş vəsaitlərin müvafiq artımla qaytarılmağı sayılır. Lizinq obyektinin qaytarma dəyərinin kəmiyyəti ticarət predmeti ola bilməz. Lizinq sövdələşməsi anına o, kəmiyyətcə qabaqcadan məlumdur və ona görə də lizinq ödəmələrinin tərkibində əmlakın bütün normativ istifadə müddətində dəyişməz ölçüdə ola bilər.

Lakin lizinq haqqının ödəmə funksiyasından başqa stimullaşdırıcı funksiyanı da yerinə yetirməyindən ötrü buraya istifadə olunan istehsal vasitələrinin amortizasiya ayırmaları məbləğindən əlavə ümumi halda ssuda faizindən az

olmayan nisbi ölçüdə lizinqdən istifadə edənin ümumi gəlirinin bir hissəsi daxil olunmalıdır. İstehsalın inkişafına xüsusilə də lizinq əsasında vəsait qoyuluşu ssuda fəaizindən fərqli olaraq fəal əməliyyat sayılır. Odur ki, tamamilə qanunauyğun hesab olunmalıdır ki, lizinq verənin mənfəət səviyyəsi stabil iqtisadiyyatda bank faizindən yuxarı olmalıdır.

Hesablanma metodundan asılı olaraq lizinq ödəmələrinin aşağıdakı 4 növü mövcuddur:

- təsbit olunmuş dərəcələr. Bu, sövdələşmə üzrə mütləq məbləğdə pul, natural və ya qarışıq formada müəyyən edilir;

- pay ödənişləri. Bu zaman ödəmələr təsbit olunmuş məbləğdən əvvəl olmamaqla lizinq alanın mənfəətindən və ya ümumi gəlirində iştirak etmək yolu ilə icarəyə götürülən əmlakda istehsal edilən reallaşan məhsul həcmindən müəyyən pay şəklində hesablanır. Bu lizinq obyektinin istifadəçisi üçün ödənişin müəyyən edilməsinin sadə, rahat və əlverişli üsuludur. Lakin bunun çox mühüm nöqsanı da vardır: səmərəli iş və yüksək istehsal-maliyyə nəticələri zamanı lizinq ödəmələri xeyli yüksəlir. Göründüyü kimi təzadlı bir hal yaranır: icarədar nə qədər yaxşı, intensiv işləyirsə, bütün digər bərabər şəraitlərdə icarədar üçün daha çox haqq ödəmək lazım gəlir ki, bu da istər-istəməz sahibkarın motivasiyalı stimullarını aşağı salır;

- məcmu və ya minimal ödəmələr. Bu, bütün lizinq dövründə bütün lizinq ödəmələrinin məbləği üstəgəl sövdələşmə müddəti qurtardıqdan sonra icarəyə götürülmüş əmlakın mülkiyyət kimi alınması haqqından ibarətdir;

- lizinqə verilən obyektin dəyərindən faizlə ödəmələr – daha geniş yayılmış hesablama metodudur. Avadanlığın xarakterindən və istismar müddətindən asılı olaraq lizinqə görə ödəmənin ölçüsü məsələn, Bakıda il ərzində şəhər vəsaitləri hesabına alınan avadanlığın dəyərinin 1%-indən 7-8%-inə qədərdir.

2.3. Lizinq əməliyyatlarının sahəvi xüsusiyyətləri

Beynəlxalq təcrübə göstərir ki, dünyada ən populyar lizinq sənaye avadanlığının, təyyarələrin, gəmilərin, hesablama texnikasının və cihazların lizinqidir. Avropada lizinq əməliyyatlarının mallar üzrə bölgüsünün təhlili göstərir ki, son illərdə lizinq üzrə minik və ya yük avtomobillərinin satışı sövdələşmələrin təxminən üçdə birini təşkil edir.

Həmin ildə lizinq əməliyyatlarında sənaye avadanlığının payı 25%, yol-nəqliyyat vasitələrinin payı 19%, kompüter və digər orqtexnika avadanlıqları 12% təşkil etmişdir.

Ayrı-ayrı ölkələrdə lizinq əməliyyatlarının obyektlərinə gəldikdə isə, onlar bir-birindən tutduqları xüsusi çəkiyə görə fərqlənirlər. Məsələn, Fransa və İtaliyada lizinq əməliyyatlarının 40-50%-i sənaye avadanlığının payına düşdüyü halda, Almaniyada sənaye avadanlığı üzrə lizinq sövdələşmələri cəmi 15% təşkil edir. Bunun əvəzində Almaniyada lizinq sövdələşmələrinin əsas obyektləri avtomobillər (50%), kompüter və ofis avadanlıqlarıdır (11%).

Yaponiyada lizinq əməliyyatlarının 70%-dən də çox hissəsi informasiya sistemi və kompüterlərlə əlaqədar həyata keçirilən sövdələşmələrin payına düşür.

Rusiyada isə lizinq əməliyyatlarının sahəvi strukturunda əsas yeri maşın-qayıрма (11%), kimya-meşə-texnika kompleksinin (10%) məhsulları tutur.

Azərbaycanda lizinq alanların təxminən 60%-ə qədəri kiçik müəssisələr sayılır. Respublikamızda lizinq ödəmələrinin ümumi məbləğində kommission haqqının payı orta hesabla 10%-ə qədərdir.

Hazırda lizinq şirkətlərinin portfelində yük avtomobili nəqliyyatının lizinqi üzrə sövdələşmələrin payı daha çox üstünlüyə malikdir. Belə ki, həmin göstərici 2011-ci ilin əvvəlinə 45%, inşaat və inşaat materialları istehsalı lizinqi üzrə sövdələşmələrin payı 23%, sərnişin avtonəqliyyatı lizinq üzrə sövdələşmələrin xüsusi çəkisi 23%, computer lizinqi üzrə sövdələşmələrin payı isə 3% təşkil etmişdir.

01.07.2011-ci il tarixinə bəzi lizinq şirkətlərinin portfellerinin iqtisadiyyatın sektorları üzrə bölgüsünə nəzər yetirdikdə, aydın görmək olar ki, ən iri lizinq şirkətlərindən sayılan “Joint leasing” şirkətində yük daşınması üçün nəqliyyat vasitəsinin dəyəri 3547 min manat təşkil edir ki, bu da bütövlükdə onun lizinq portfelinin (30244,14 min manat) 11,7%-nə bərabərdir. Eyni qayda ilə müəyyən etmək olar ki, şirkətin lizinq portfelində xüsusi texnikanın xüsusi çəkisi 10,0% (3315 min manat), sərnişin daşınması üçün nəqliyyat vasitəsinin xüsusi çəkisi 8,7% (2631 min manat), tikintinin xüsusi çəkisi 26,1% (7892 min manat), istehsalın xüsusi çəkisi 13% (3922 min manat) təşkil etmişdir (Cədvəl 2.7).

Cədvəl 2.7.

01.07.2011-ci il tarixinə bəzi lizinq şirkətlərinin portfellerinin iqtisadiyyatın sektorları üzrə bölgüsü (min manatla)

<i>Sıra №-si</i>	İqtisadiyyatın sektorları	Joint leasing	Ansar leasing	Standart leasing	Parex leasing	Ata leasing	Texnika leasing	AG leasing
	Kənd təsərrüfatı	-	99.0	-	-	-	-	-
	Tikinti	7892	2070	-	514	-	-	156
	Nəqliyyat	9493	2266	9622	1449	3038	2860	2936
<i>o cümlədən :</i>								
	<i>Sərnişin daşınması üçün nəqliyyat vasitəsi</i>	2631	m.y.	2581	m.y.	222	-	1385
	<i>Yük daşınması üçün nəqliyyat vasitəsi</i>	3547	m.y.	2671	m.y.	1626	2657	1551
	<i>Xüsusi texnika</i>	3315	m.y.	4370	m.y.	1190	203	
	İstehsal	3922	690	-	1467	1278	-	2
	Hasilat sənayesi	2051	m.y.	-	-	-	-	
	Ticarət	2043	m.y.	-	3	-	240	90
	Sair	2409	m.y.	33	21	1159	-	-

“Ansar leasing” şirkətində nəqliyyat vasitələrinin lizinqi üzrə sövdələşmələrin dəyəri 2266 min manat təşkil etmişdir ki, bu da bütövlükdə şirkətin lizinq portfelinin 23%-nə bərabərdir. Tikinti üzrə müvafiq göstərici 21%(2070 min manat) təşkil edir.

Hesablamalar göstərir ki, “Standart leasing”, “Ata leasing”, “Texnika leasing” və “AG leasing” kimi şirkətlərdə də nəqliyyat vasitələrinin lizinqi üzrə sövdələşmələrin həcmi daha böyük üstünlüyə malikdir. Həmin göstərici qeyd olunan şirkətlər üzrə müvafiq olaraq 99,3%, 46,7%,83,9% və 92,2% təşkil edir.

Hər bir sahədə lizinq əməliyyatları vahid mövcud qanunvercilik əsasında aparılsa da, onlar xeyli dərəcədə yalnız lizinqin predmeti və növünün özünəməxsusluğu ilə deyil, həm də dövlət yardımının müxtəlif səviyyəsi ilə bağlı müəyyən təşkilati – iqtisadi və texnoloji xüsusiyyətlərə malikdirlər.

1992-ci ilin yanvarından etibarən respublikamızda qiymətlərin liberallaşdırılması aqrar-sənaye kompleksində məhsuldar qüvvələrin, xüsusilə də onun maddi texniki bazasının pisləşməsinə gətirib çıxardı. Kollektiv (səhmdar, kooperativ) kənd təsərrüfatı müəssisələrinin, şəxsi fermer təsərrüfatlarının əksəriyyəti zəruri kənd təsərrüfatı texnikasını və avadanlığı iqtisadi cəhətdən əldə edə bilmirdilər. Əsas fondların sıradan çıxması onların təzələnməsini beş dəfədən çox ötüb keçirdi.

Texniki vəsaitlərin mənəvi və fiziki cəhətdən köhnəlməsi prosesi sürətlənmişdi. Eyni zamanda, fondla silahlanmanın kəskin aşağı düşməsi baş verir, texnikanın həddən artıq yüklənməsi artırdı ki, bu da kənd təsərrüfatı işlərinin yerinə yetirilməsi müddətinin yüksəlməsinə və xeyli həcmdə məhsulun yığılmamasına səbəb olurdu.

Kənd təsərrüfatı texnikasının ayrı-ayrı hissələrinin istehsalı və təmiri ilə məşğul olan maşınqayırma zavodlarının əksəriyyəti İttifaqın digər respublikaları ilə iqtisadi əlaqələri kəsildiyindən öz fəaliyyətlərini demək olar ki, dayandırdılar. Fermerlərin çoxu və digər təsərrüfatlar əslində texnikanın təmirini aparmırdılar,

çünkü bahalı ehtiyat hissələrini almaq üçün vəsait çatışmırdı. Mineral gübrələr, hətta toxum almaq üçün maliyyə vəsaitləri yox idi.

ASK-nın böhrandan çıxarılmasında, sabitləşməsi və inkişaf yoluna yönəldilməsində ən mühüm istiqamətlərdən biri lizinq sahibkarlıq fəaliyyətinin təşkili oldu. 1998-ci ildə Yaponiya hökumətinin qrantı hesabına ümumi dəyəri təxminən 19,5 milyon ABŞ dolları olan kənd təsərrüfatı texnikasının yerli fermerlərə lizinq əsasında istifadəyə verilməsi bu fəaliyyət növünün inkişafına öz təsirini göstərmişdir.

ASK sferasında lizinqin üstünlüyü həm də ondan ibarətdir ki, o, dövlət tənzimlənməsinin müxtəlif formalarını, məsələn, vergi və kredit güzəştlərini nəinki istisna etmir, həm də nəzərdə tutur. Lizinqin köməyi ilə həmçinin müəyyən dərəcədə texnika alınmasının digər mənbələrindən istifadə hesabına (idxal, köhnəlmiş hissələrin bərpası, müxtəlif istehlakçılar tərəfindən dəfələrlə istifadə və s.) kənd təsərrüfatı maşınları istehsalçılarının inhisarçılığını da aradan qaldırmaq mümkündür.

“Aqrolizinq” ASC Dövlət büdcəsindən və digər mənbələrdən 2010-cu ildə ona ayrılmış maliyyə vəsaitinin hesabına kənd təsərrüfatı texnikası, texnoloji avadanlıqlarla, mineral gübrələrlə, pestisidlərlə, cins damazlıq heyvanlarla təmin olunması istiqamətində müəyyən işlər görmüş, habelə aqrotexniki xidmətlərin dairəsini genişləndirmişdir. Dövlət büdcəsindən ayrılmış 35,0 mln.manat vəsait və digər mənbələr hesabına 551 ədəd müxtəlif gücə malik traktor və 1059 ədəd traktora qoşulan digər texnika alınaraq, hüquqi və fiziki şəxslərə lizinqə verilmiş və ya lizinq qaydasında satılmışdır

Respublikanın ərzaq təhlükəsizliyinin təminatında və əhalinin ərzaq məhsullarına tələbatının il boyu təchiz edilməsində kənd təsərrüfatı məhsullarının emalı və saxlanması üçün müasir texnoloji avadanlıqların alınmasının vacibliyi nəzərə alaraq, “Aqrolizinq” ASC tərəfindən 2010-cu ildə 30,44 mln.manat dəyərində 27 dəst texnoloji avadanlıq gətirmişdir. Onlardan Quba, Ucar,Xirdalan,Sumqayıt,Xaçmaz və Goranboy rayonlarında ümumi tutumu 13500

ton olan 6 soyuducu anbarın, Abşeron rayonunda ümumi sahəsi 0,4 ha olan istixananın, Quba rayonunda hər birinin məhsuldarlığı 300 kq/saat olan 2 və Sumqayıt şəhərində 1 meyvə qurutma sexinin, Ağdam rayonunda 1 heyvandarlıq fermasında avadanlıqların, Biləsuvar rayonunda gücü saatda 1500 baş quş kəsimi üçün avadanlığın, Cəlilabad rayonunda və Bakı şəhərində ümumi gündəlik məhsuldarlığı 25 ton olan bitki yağı sexinin, Abşeron və Yevlax rayonlarında 320 hektar sahədə damcılı suvarma avadanlıqlarının quraşdırma-nizamlama işləri həyata keçirilir.

Qusar rayonunda 800 tonluq soyuducu anbar, Ucar rayonunda 5 tonluq dondurma anbarı, Abşeron rayonunda gücü 5 ton/saat olan kartof çeşidləmə avadanlığı, Gəncə şəhərində gücü 250 kq/saat olan südlük mal-qara üçün zəngin tərkibli yem hazırlayan avadanlıq, Beyləqan rayonunda 100 hektar sahədə damcılı suvarma sistemi quraşdırılaraq lizinq qaydasında hüquqi və fiziki şəxslərin istifadəsinə verilmişdir.

“Aqrolizinq” ASC və hüquqi və fiziki şəxslər tərəfindən kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalçılara 113 min ton mineral gübrələrin 50% və 70% güzəştli qiymətlərlə satışı təmin edilmişdir.

Azərbaycan qanunvericiliyinə əsasən, lizinq verən lizinq alan tərəfindən geri qaytarılmış və ya lizinq alandan defolt nəticəsində müsadirə olunmuş lizinq predmeti təkrarən lizinqə verilə bilməz. Buda əsas problemlərdən sayılır.

Lizinq fəaliyyətinin vergitutulması problem öz təcili həllini və sistemləşdirilməsini tələb edir. Hesab edirik ki, hazırkı vəziyyət lizinq sövdələşməsinin bahalaşmasına və bank krediti ilə müqayisədə onun qeyri-cəlbediciliyinə gətirib çıxarır.

Bundan başqa, lizinq bahalı maşınlara çıxışı genişləndirir, xüsusi maşın parkının saxlanması üzrə təsərrüfat vaxtını aşağı salır, habelə xarici servislə müşayiət olunur. Aqrolizinq sisteminin inkişafı aşağıdakılara kömək edir:

- kənd təsərrüfatı texnikasına və kənd təsərrüfatı məhsuluna qiymətlərin disparitetliyinin aradan qaldırılması;
- kənd təsərrüfatının maşın və avadanlıqlarının satışın genişləndirilməsi;

- kənd təsərrüfatı texnikasına tələbin yalnız korporativ aqrar kommertiya təşkilatları və fermer təsərrüfatları tərəfindən deyil, həm də şəxsi həyətəyən təsərrüfatlar, bağ-bostan yoldaşlıqları, sənaye müəssisələrinin yardımçı təsərrüfatları tərəfindən yüksəlməsi;

- maşın istehsalçılarının, istifadəçilərinin və lizinq verənlərin maraqlarının səmərəli şəkildə uzlaşdırılması.

Nəticədə lizinq zamanı kompleks amillər tərəfindən şərtlənən xeyli çoxaldılmış səmərə meydana çıxır:

- kənd təsərrüfatına təqdim olunan güzəştlər;
- istehsal olunan məhsulun maya dəyərinə lizinq haqqının daxil edilməsi;
- kənd təsərrüfatı məhsuluna fyuçers sövdələşmələrinin istifadəsi;
- texnikanın sürətli amortizasiyası;
- kənd təsərrüfatı işlərinin yerinə yetirilməsi zamanı texnika boşdayanmalarının və itkilərin aşağı salınması;
- istehsalın maşınla silahlanmasının və texnikanın dövryyəsinin yüksəldilməsi;
- yüksək keyfiyyətli servis xidmətləri hesabına texnikadan istifadənin səmərəliliyinin artırılması.

Hər bir istiqamət üzrə alınmış iqtisadi səmərə müvafiq nisbətlərdə – son nəticənin formalaşmasına qoyulmuş paylar nəzərə alınmaqla aqrolizinqin iştirakçıları arasında bölüşdürülməlidir.

Aqrolizinqin inkişafının ən mühüm şərti lizinq üzrə natural formada göstərilən xidmətlərin ödənilməsi imkanı və tələbatı sayılır, yəni maşın istifadəçiləri tərəfindən istehsal olunmuş kənd təsərrüfatı məhsulunun qarşılıqlı göndərilməsi yolu ilə lizinq üzrə xidmətlərin əvəzi ödənilir. Qarşılıqlı hesablamaların belə forması kəndlilərin, eləcə də dövlətin və ya digər kreditorun maraqlarına cavab verir. Fyuçers sövdələşmələri pul vəsaitlərinin kəskin çatışmadığı şəraitdə kənd təsərrüfatı istehsalını təşkil etməyə, texnikanın icarəsinə görə hesablaşmaları isə məhsul yığımından sonra aparmağa imkan verir. Onlar həm də dövlət üçün əlverişlidir, çünki ölkənin ehtiyat fonduna məhsulların

toplanmasına təminat verir. Ərzağa olan qiymətlərin artımı ilə əlaqədar olaraq aqrolizing fyuçers sövdələşmələri zamanı ASK-ya investisiyanın etibarlı müdafiəçisi və ərzaq bazarının sabitləşməsinin mühüm qarantı kimi çıxış edir.

Beləliklə, aqrolizing maşın və avadanlığın möhlətli ödənişlə istehlakçılara verilməsidir. Texniki vasitələrin kirayəsinin gələcək inkişafı və müxtəlif növlərindən biri sayılmaqla o, həm də maddi qiymətlilərin icarəsinə oxşayır. Əslində isə aqrolizing texnikanın hissələr üzrə onun dəyərinin ödənməsi ilə iki və daha çox il müddətinə istehlakçıya uzunmüddətli icarəyə verilməsini özündə birləşdirir. İstifadəçi (icarədar) maşın sahibinə (lizing verənə) kreditə görə müəyyən faiz ödəyir, normativ mənfəəti, eləcə də göstərilən xidmətin dəyərini təmin edir.

Beləliklə, lizing kənd əmtəə istehsalçısı üçün iki vacib problemi, yəni texnikanın əldə olunmasını və onun maliyyələşdirilməsini həll edir. Nəticədə bazar şəraitində kəndli (fermer) təsərrüfatlarının və digər kənd təsərrüfatı müəssisələrinin rəqabət qabiliyyətliliyi təmin edilir.

Aqrolizingin əslində həyata keçirilməsi təxminən aşağıdakı iş növlərinin yerinə yetirilməsini nəzərdə tutur:

1. Maşın və avadanlığın siyahısının dəqiqləşdirilməsi:
 - ixrac üzrə yeni və köhnə maşınların alınması perspektivinin qiymətləndirilməsi;
 - sənaye, tikinti və nəqliyyat təşkilatlarından müvəqqəti olaraq boş maşınların cəlb edilməsi imkanlarının öyrənilməsi;
 - köhnəlmiş maşınların bərpası məsələsinin həll edilməsi.
2. Xidmətlərin tərkibinin dəqiqləşdirilməsi.
 - təmirlə və texnikaya xidmətlə məşğul olan təşkilatların aşkara çıxarılması;
 - işlərin yerinə yetirilməsi üzrə onların imkanlarının qiymətləndirilməsi;
 - maşınların nəqli haqqında danışıqların aparılması;

- texnikanın müştərilərin özləri tərəfindən aparılması imkanlarının qiymətləndirilməsi;

- öz xidmət vaxtını başa vurmuş məmulatların utilizasiya edilməsi məqsədə uyğunluğunun müəyyən edilməsi;

- maşınların lizinqdən qabaq hazırlıq məsələlərinin işlənilib hazırlanması;

- sığorta məsələlərində müəyyənlik.

3. Maşın və xidmət tiplərinin daimi, mövsümi və epizodik tələbat həcmlərinə ehtiyacın aşkara çıxarılması.

4. Kənd təsərrüfatı texnikasının alınması:

- maşın istehsalçıları ilə alqı-satqı müqavilələrinin bağlanması;

- müvəqqəti istifadəyə görə maşın alınması üzrə icarə müqavilələrinin bağlanması;

- kənd təsərrüfatı maşınlarının lizinq qabağı hazırlanması;

- maşınların zəruri hallarda qorunmasının təşkili.

5. Lizinq alan müştərilərin siyahısının tərtib olunması:

- aqrar sektorun təşkilatları və orqanları ilə kontraktların müəyyən edilməsi;

- müştərilərin seçilməsi prosedurunun işlənilib hazırlanması;

- müştərilərin siyahısının tərtib olunması.

6. İdarədarların (layihələrin) seçilməsi:

- mümkün müştərilərlə reklam – tədris tədbirlərinin aparılması;

- seçim prosedurunun reallaşması.

7. Lizinq münasibətlərinin rəsmiləşdirilməsi:

- lizinq xidmətinə görə müqavilələrin bağlanması;

- texnikanın müştərilərə göndərilməsi.

8. Lizinq ödənişləri şəklində kənd təsərrüfatı məhsulunun çeşidinin müəyyən edilməsi:

- fyuçers kontraktlarının bağlanması və yaxud lizinq müqaviləsində kənd təsərrüfatı məhsullarının miqdarı, keyfiyyəti, çeşidi və göndəriş müddəti üzrə şərtlərin şərh olunması;

- məhsulların daşınması, emalı, zəruri hallarda isə onların satışı üzrə danışıqların aparılması və kontarkların bağlanması.

Fikrimizcə, ASK-da lizinq fəaliyyətinin təkmilləşdirilməsi məqsədilə, «ASK üzrə lizinq fondu»nun formalaşmasına böyük ehtiyac vardır. Fondun əsas etibarilə qaytarma əsasında respublika və yerli büdcələr hesabına, kənd təsərrüfatı təyinatı maşınqayırma zavodlarının vəsaitləri və digər mənbələr hesabına formalaşmasını məqsədəuyğun hesab edirik.

FƏSİL 3. AZƏRBAYCANDA BİZNESİN İNKİŞAFINDA LİZİNQ XİDMƏTİ BAZARININ ROLUNUN ARTIRILMASI İSTİQAMƏTLƏRİ

3.1. Biznesin inkişaf perspektivləri

Məlum olduğu kimi, Azərbaycan dövlətinin sosial-iqtisadi inkişaf strategiyasının həyata keçirilməsi nəticəsində müstəqilliyimizin möhkəm iqtisadi təməli yaradılmış, milli iqtisadiyyatın inkişafı istiqamətində ciddi uğurlar qazanılmışdır.

Geniş miqyaslı iqtisadi islahatların aparılması, dünyanın aparıcı neft şirkətləri ilə müqavilələrin imzalanması milli iqtisadiyyatın dinamik inkişafına, ölkəmizin dünya təsərrüfat sisteminə inteqrasiyasına əlverişli zəmin yaratmışdır. Təsadüfi deyil ki, 2004-2010-cü illər ərzində ümumi daxili məhsulun həcmi 3 dəfədən çox artmış, ölkə iqtisadiyyatına cəlb edilmiş investisiyaların ümumi məbləği isə 81,0 milyard dolları keçmiş, ümumi daxili məhsulda qeyri-dövlət sektorunun xüsusi çəkisi 85,0 faizədək yüksəlmişdir. Hazırda ölkə iqtisadiyyatının bir çox sahələrində müəssisə və təşkilatların çox hissəsi özəl sektora aiddir. Bu göstərici kənd təsərrüfatında, ticarət və xidmətdə daha yüksəkdir və bu da göstərilən sahələrdə islahatların və özəlləşdirmə prosesinin daha sürətlə həyata keçirilməsini göstərir.

Azərbaycanın sosial-iqtisadi inkişaf strategiyasının ən mühüm məsələləri neft sektoru ilə yanaşı qeyri-neft sektorunun inkişaf etdirilməsi, yeni iş yerlərinin açılması, yoxsulluğun azaldılması hesab edilir. Bununla əlaqədar olaraq son illərdə yoxsulluğun azaldılması, regionların sosial-iqtisadi inkişafı, kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı ilə bağlı Dövlət Proqramları, habelə bir sıra sahəvi proqramlar qəbul edilmiş və hal-hazırda reallaşdırılır. Regionların sosial-iqtisadi inkişaf proqramının həyata keçirilməsində ən mühüm vasitələrdən biri sahibkarlığın sürətlə inkişaf etdirilməsidir. Ölkəmizdə sahibkarlığın hüquqi bazası beynəlxalq tələblərə uyğunlaşdırılmış, zəruri qanunlar və normativ-hüquqi sənədlər qəbul edilmişdir. Eyni zamanda sahibkarların vergi yükünün azaldılması,

lisensiyalaşdırma sisteminin sadələşdirilməsi, sahibkarlara dövlət maliyyə yardımının artırılması, dövlət əmlakının özəlləşdirilməsi, fermer təsərrüfatının yaradılması və digər istiqamətlər üzrə əhəmiyyətli tədbirlər həyata keçirilmişdir.

Bütün bunlar sahibkarlığın inkişafında həm kəmiyyət, həm də keyfiyyət dəyişikliklərinə səbəb olmuşdur. Belə ki, biznes mühitinin yaxşılaşdırılması nəticəsində sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan hüquqi və fiziki şəxslərin sayı dinamik şəkildə artmağa başlamış, ölkədə 3250-dən artıq xarici investisiyalı şirkət dövlət qeydiyyatından keçmişdir.

Biznesin inkişafı problemlərinin bir-biri ilə əlaqədar olması, onların həllinin müəyyən bir sistemin daxilində reallaşmasını zəruri edir. Belə ki, müəyyən bir istiqamətdə sahibkarların problemlərinin həllinə nail olmaqla ölkədə işgüzar fəaliyyətin əlverişli mühitini təmin etmək mümkün deyil. Dünya iqtisadi təcrübəsi göstərir ki, sahibkarlığın zəruri iqtisadi mühitinin formalaşmasına yönəldilmiş tədbirlərin xüsusi sistem çərçivəsində reallaşması məqsəduyğundur. Bu qarşıya qoyulmuş strateji məqsədə çatmağı təmin edir. Məhz bu baxımdan, ölkəmizdə vəziyyəti qənaətbəxş hesab etmək olar. Belə ki, sahibkarlığın inkişafı üzrə qəbul edilmiş Dövlət Proqramları bu sahənin inkişafı istiqamətində həyata keçirilən tədbirlərin sistemliliyini təmin etmiş, bu tədbirləri vahid strategiyanın həyata keçirilməsinə yönəltmişdir. Sahibkarlığın dövlət müdafiəsinin bu və ya digər variantının seçilməsi ölkənin inkişaf səviyyəsi, hazırkı sosial-iqtisadi şərait, inkişafın müasir mərhələsində qarşıya qoyulmuş vəzifələr və digər amillərin təsiri ilə şərtlənir. Bu amillərin təsiri nəzərə alınaraq, Azərbaycanda sahibkarlığın müdafiəsi və inkişafının dövlət sistemi daxilində əlaqələndirilməsi son dərəcə vacibdir.

Məluk olduğu kimi, dövlətin uzunmüddətli iqtisadi siyasətinin başlıca istiqamətləri və prinsipləri əsasında sahibkarlığın inkişafı keyfiyyətə yeni təsərrüfatçılıq münasibətləri sisteminin formalaşmasına əsaslanır. Göstərilən prinsiplər dövlətin sahibkarlığın inkişafında üzərinə götürdüyü öhdəlikləri və sahibkarın cəmiyyətə münasibətdə məsuliyyətinin əsas müddəalarını formalaşdırmışdır. Bu meyarlar dövlətin xüsusi mülkiyyətin və şəxsiyyət azadlığının toxunulmazlığının

əsas dəyərlərə çevrilməsinə şərait yaradan sosial-iqtisadi mühitin yaradılmasına təminatı, eyni zamanda sahibkarın dövlətə münasibətdə özünün sosial və hüquqi məsuliyyətini dərk edərək onlardan irəli gələn vəzifələrin yerinə yetirilməsini nəzərdə tutur.

Ölkənin regionlarında mövcud olan iqtisadi potensialdan tam və səmərəli istifadə olunmasını, sosial-iqtisadi vəziyyətin yaxşılaşdırılmasını və iqtisadiyyatın tarazlı inkişafını təmin etmək məqsədilə uğurla icra olunan dövlət proqramları regionların kompleks inkişafına, o cümlədən infrastruktur sahələrinin bərpası və genişləndirilməsinə, yeni istehsal və emal müəssisələrinin, sosial-mədəni obyektlərin yaradılmasına, yeni iş yerlərinin açılmasına, əhalinin həyat səviyyəsinin daha da yüksəldilməsinə səbəb olmuşdur.

Özəl sektorun inkişafının sürətləndirilməsi, bu sahəyə maliyyə dəstəyinin daha da gücləndirilməsi məqsədilə dövlət vəsaitləri hesabına sahibkarların investisiya layihələrinin güzəştli qaydada kreditləşdirilməsinin daha effektiv mexanizmi formalaşdırılmış, 2009-cu il İqtisadiyyatın diversifikasiyası ilə bağlı nəzərdə tutulmuş tədbirlərin sistemli və ardıcıl reallaşdırılması üçün dövlət başçısının müvafiq fərman və sərəncamları ilə təsdiq edilmiş “Azərbaycan Respublikası regionlarının 2009-2013-cü illərdə sosial-iqtisadi inkişafı Dövlət Proqramı”, “2008-2015-ci illərdə Azərbaycan Respublikasında yoxsulluğun azaldılması və davamlı inkişaf Dövlət Proqramı”, “2008-2015-ci illərdə Azərbaycan Respublikasında sahibkarlıq subyektlərinə 130 milyon manat güzəştli kreditlər verilmiş, güzəştli kreditlərdən yararlanan iş adamlarının sayı 2100-ü ötmüşdür.

Azərbaycan Respublikası Prezidentinin yanında Sahibkarlar Şurasının yaradılması və onun dövlət, ictimai təşkilatlarla qarşılıqlı fəaliyyətinin təmin edilməsi Azərbaycan cəmiyyətinin və dövlətinin mühüm addımı kimi qiymətləndirilməlidir. Sahibkarlar Şurasının əsas məqsədi Azərbaycan Respublikasında sahibkarlığın inkişafı və bu sahəyə dövlət qayğısının istiqamətləri barədə təkliflər hazırlayıb Azərbaycan Respublikası Prezidentinə təqdim etməkdən ibarətdir.

İctimai əsaslarla fəaliyyət göstərən Şuranın tərkibində yerli və xarici sahibkarlar, sahibkarların ictimai birliklərinin nümayəndələri geniş təmsil olunmuşlar.

Sahibkarlar Şurası bir sıra Müstəqil Dövlətlər Birliyi ölkələrində də mövcud bu tip strukturlardan bir sıra pozitiv xüsusiyyətləri ilə fərqlənir. Bu, istər onun yaradılması, istərsə də fəaliyyəti mexanizmlərini əhatə edir. Sahibkarlar Şurasının Azərbaycan Respublikasının Prezidentinin yanında yaradılması sahibkarlığa dövlət himayəsinin ən yüksək səviyyədə daha bir təsdiqi kimi qiymətləndirilərək, dövlət-sahibkar münasibətlərinin daha yüksək səviyyəsinin əldə edilməsində mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Şuranın tərkibinə istər yerli, istərsə də xarici sahibkarların, onların ictimai ittifaqlarının, qeyri hökumət təşkilatlarının daxil edilməsi bu münasibətlərin tam spektrinin əhatə olunmasını təmin etmişdir.

Nəinki ölkəmizdə dövlət-sahibkar tərəfdaşlığı institutlarından statusuna görə analoqu olmayan, hətta Müstəqil Dövlətlər Birliyi miqyasında mövcud bu tip strukturlardan müəyyən dərəcədə fərqlənən Sahibkarlar Şurası Azərbaycan Respublikası prezidentinin iqtisadi islahatlar kursunun həyata keçirilməsində onun etibarlı dayacağına çevriləcəyinə əminlik yaradır.

Sahibkarlığın bazar infrastrukturunun yaradılması sahəsində respublikada ilk sənaye şəhərciyinin yaradılması üzrə işlər davam etdirilməkdədir. BMT-nin Sənaye İnkişafı Təşkilatı ilə birgə sənaye şəhərciyinin ilkin texniki-iqtisadi əsaslandırılması həyata keçirilmişdir. Layihə üçün konkret ərazi müəyyən edilmiş, bu barədə Nazirlər Kabinetinin qərarı qəbul edilmişdir. Ölkənin sənaye potensialının reallaşması, ölkə iqtisadiyyatının ixrac qabiliyyətinin artırılması, ətraf rayonlarda məşğulluğun təmini baxımından mühüm əhəmiyyət kəsb edən bu layihənin reallaşdırılması üzrə işlər davam etdirilməkdədir. Sahibkarlar sənaye şəhərciyi ərazisində fəaliyyətinin vahid infrastruktur, müəyyən güzəştlər, inteqrasiya və əlaqələrin genişləndirilməsi, sistemli xidmətlər, yüksək imic və digər üstünlüklərindən faydalana biləcəklər. Sahibkarların işgüzar əlaqələrinin inkişafına xidmət edən Bakı Biznes Mərkəzinin yaradılması təmin edilmişdir.

Aqrar sektorda islahatların ikinci mərhələsinin həyata keçirilməsi məqsədilə aqroservislərin yaradılması üzrə tədbirlər həyata keçirilməkdədir. 2005-ci ildə

“Aqrolizing” SC yaradılmış və onun regional bölmələrinin fəaliyyəti təşkil edilmişdir. Səhmdar cəmiyyəti vasitəsilə aqrotexnikanın lizing yolu ilə fermerlərin istifadəsinə verilməsi təmin edilir.

Ölkənin ixrac qabiliyyətinin artırılması və xarici investisiyaların cəlb edilməsi iqtisadi siyasətin başlıca prioritetlərindəndir və Dövlət Proqramı çərçivəsində bu istiqamətin reallaşdırılmasına yönəlmiş təşkilati modellərin yaradılması sahəsində tədbirlər həyata keçirilir. Bu məqsədlə yaradılmış Azərbaycanda İxracın və İnvestisiyaların Təşviqi Fondunun əsas vəzifəsi ixracat potensialının artırılmasına yönəldilmiş marketing strategiyasının işlənilməsi, hazırlanması, ixracatın prioritet sahələrində məqsədli proqramların hazırlanması və həyata keçirilməsi və ölkə iqtisadiyyatına investisiyaların cəlb edilməsinə köməklik göstərməkdən ibarət olacaqdır.

Sahibkarlığın dövlət tənzimlənməsi sisteminin təkmilləşdirilməsi istiqamətində ötən müddət ərzində sahibkarlığın hüquqi bazasının sistem halına gətirilməsini təmin edən qanunlar və bir sıra digər mühüm normativ sənədlər qəbul edilmişdir. Vergi siyasətinin kiçik və orta sahibkarlığa dövlət köməyinin digər istiqamətləri ilə əlaqələndirilməsinə dair tədbirlər həyata keçirilmiş, sahibkarların vergi yükü azaldılmış, sadələşdirilmiş sistem üzrə vergi təkmilləşdirilmişdir. Sahibkarlıq subyektlərinin dövlət qeydiyyatı mexanizmi təkmilləşdirilmiş, “Hüquqi şəxslərin dövlət qeydiyyatı və dövlət reyestri haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu qəbul edilmişdir.

Lisenziyaların verilməsi mexanizmi təkmilləşdirilmiş, fəaliyyət növlərinin xüsusiyyətlərindən asılı olaraq xüsusi razılıq (lisenziya) verilməsi üçün tələb olunan sənədlərin sayı minimuma endirilmiş, xüsusi razılıq (lisenziya) verilməsinə görə ödənilən dövlət rüsumunun məbləğləri azaldılmış, lisenziyaların müddəti artırılmış, verilən lisenziyaların vahid dövlət reyestrinin aparılması təmin edilmişdir.

Kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin müəyyən edilməsi meyarları təkmilləşdirilmişdir. Bu dəyişikliklər kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin

müəyyən edilməsi meyarlarını dəqiqləşdirərək sahibkarlıq sektoruna dövlət köməyinin ünvanlılığını daha da artıracaqdır.

Sahibkarların hüquqlarının müdafiəsi sahibkarlığın inkişafına dövlət himayəsi sisteminin mühüm istiqamətini təşkil edir. Ötən illər bu sahədə görülmüş işlər, yaradılmış mexanizmlər nəticəsində əhəmiyyətli dönüş əldə edilmişdir.

Sahibkarlarla yaradılmış operativ əlaqə vasitələri istər onların informasiya təminatı səviyyəsinin yüksəldilməsində, istərsə də mövcud problemlərin həllində əhəmiyyətli rol oynamaqdadır.

Biznes mühitin əlverişliliyinin artırılması üzrə dövlət tədbirləri bu mühitin ayrı-ayrı elementlərinin qarşılıqlı əlaqəsini nəzərdə tutan Dövlət proqramları çərçivəsində həyata keçirilmişdir ki, bu siyasətin qarşıdakı illərdə də davam etdirilməsi məqsədəuyğundur.

Son illərdə dövlət, özəl və ictimai sektorun əməkdaşlığı tətbiq edilən əməkdaşlıq genişləndirilərək, onun institusionallaşması istiqamətində siyasət gücləndirilməsini məqsədəuyğun sayırıq.

Sahibkarlığın inkişafı üzrə sistemli tədbirlər ölkə iqtisadiyyatının öncül sahələrinə, regionların inkişafına yönəldilməlidir ki, bunun da ünvanlı tədbirlər vasitəsilə reallaşdırılmasını vacib bilirik.

Hesab edirik ki, davamlı inkişafın təmin edilməsi məqsədilə sahibkarlığın inkişafı tədbirləri ölkə iqtisadiyyatının inkişafının hazırkı mərhələsində qarşıda duran aşağıdakı öncül məqsədlərin həyata keçirilməsinə yönəldilməlidir:

- regional inkişafda qeyri bərabərliyin aradan qaldırılması;
- ölkə iqtisadiyyatının səmərəli sahə strukturunun formalaşması;
- texnoloji inkişafın sürətləndirilməsi;
- ölkənin ixrac potensialının səmərəli reallaşdırılması;
- qeyri-neft sektorunun inkişafı;
- məşğulluğun optimal səviyyəsinin təmin edilməsi;
- orta təbəqənin formalaşması prosesinin sürətləndirilməsi.

Bununla yanaşı, hesab edirik ki, sahibkarlığın inkişafının normativ-hüquqi bazası mütəmadi aparılmalı, təhlil əsasında təkmilləşdirilməli, bu siyasət dövlətin

təsərrüfat funksiyalarının məhdudlaşdırılması, tənzimlənmənin isə səmərəliliyinin artırılmasına yönəldilməlidir.

Biznesin perspektivdə inkişafını təmin etmək məqsədilə sahibkarlığın, xüsusilə regional sahibkarlığın maliyyə təminatı gücləndirilməsini, bu istiqamətdə məqsədli dövlət maliyyələşməsi ilə yanaşı, alternativ maliyyə mənbələrinin daha da aktivləşdirilməsi üzrə zəruri mühit yaradılmasını, həmin fəaliyyətin stimullaşdırılmasını, start kapitalının formalaşması imkanları genişləndirilməsini zəruri sayırıq.

Ölkənin ixrac potensialının səmərəli reallaşdırılması məqsədilə ixrac qabiliyyətli sahələr üzrə məhsul istehsalı, onun dünya bazarlarına çatdırılması və rəqabət qabiliyyətinin yüksəldilməsi tədbirləri ilə dəstəkləyəcək İxracın və İnvestisiyaların Təşviqi Fondunun səmərəli fəaliyyətinin gələcəkdə də təmin edilməsi vacibdir.

Hesab edirik ki, istehsal sahibkarlığının dəstəklənməsi üzrə dünya təcrübəsində uğurla tətbiq edilən təşkilati modellərinin (sənaye şəhərcikləri, biznes-inkubatorlar və s.) yaradılması genişləndirilməlidir.

Sahibkarlığın dəstəklənməsi üzrə mövcud və yaradılacaq təsisatlar arasında ümumi məqsədin reallaşdırılması baxımından səmərəli əməkdaşlıq təmin edilməsinə, təmin edilməsinə nail olmaq vacibdir. Hesab edirik ki, bu da son nəticədə sahibkarlığın təşkilati təminatını sistem şəklində formalaşdırmağa imkan verəcəkdir. Bununla yanaşı, sahibkarlıq subyektlərinin dövlət qeydiyyatı sisteminin də təkmilləşdirilməsinə ehtiyac vardır.

Bundan başqa, biznes subyektlərinin yaradılmış biznes mühitdən eyni dərəcədə faydalanması imkanlarını təmin etmək məqsədilə rəqabət mühitinin təmini istiqamətində fəaliyyətin gücləndirilməsi, səmərəli antiinhisar tənzimləmə siyasəti həyata keçirilməsi tələb olunur.

İqtisadi tənzimləmə üsullarının tətbiqi sahəsində dövlət (büdcə gəlirlərinin formalaşması, iqtisadi təhlükəsizlik və s.), sahibkar (mənfəətin artırılması) maraqlarının cəmiyyət maraqları baxımından vahid müstəviyə gətirilməsini təmin

edən tarazlı vergi, gömrük, tarif siyasəti işlənilib hazırlanmalı və həyata keçirilməlidir.

Regionların sosial-iqtisadi inkişafı haqqında Dövlət Proqramı çərçivəsində sahibkarlığın sürətli inkişafına dair kompleks tədbirlərin həyata keçirilməsi nəzərdə tutulur. Əlverişli sahibkarlıq mühitinin formalaşdırılması (infrastrukturun yaradılması və inkişafı, maliyyə təminatı səviyyəsinin yüksəldilməsi və s.) regionların sosial-iqtisadi inkişafı əlaqələndirilir və prioritet istisqamət kimi nəzərə alınır. Məhz bu baxımdan regionların investisiya xəritələrinin hazırlanması, regional təşviq mexanizminin müəyyən edilməsi, biznes infrastrukturunun yaradılması istiqamətində həyata keçirilən kompleks tədbirlər regionlarda mövcud potensialdan daha səmərəli istifadə olunmasına təkan verəcəkdir.

Biznesin infrastruktur təminatı sahəsində də hökumət tərəfindən müəyyən işlər görülmüşdür. Belə ki, BMT-nin İnkişaf Proqramı ilə birgə həyata keçirilən layihə çərçivəsində Bakı şəhərində yaradılmış Sərgi Satış Mərkəzi kiçik və orta sahibkarlığın infrastruktur təminatı sisteminin tərkib hissəsi kimi onların məhsullarının satış həcminin artırılmasında, yeni satış bazarlarının tapılmasında mühüm rol oynayır. Sərgi Satış Mərkəzi kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri tərəfindən istehsal olunan məhsulların nümayişi ilə məşğul olan bazar infrastrukturunu obyekt kimi fəaliyyət göstərəcəkdir. Mərkəzin yaradılmasında əsas məqsəd kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin, habelə sənətkarların bazar münasibətləri şəraitində fəaliyyətinin mühüm problemlərindən birinin – istehsal etdikləri məhsulların satış bazarının tapılmasına köməklik göstərilməsi, onların satış bazarının və əlaqələrinin genişləndirilməsi olacaqdır. Mərkəz daimi qaydada fəaliyyət göstərərək ölkəyə gələn xarici vətəndaşlar və turistlər cəlb edən, həmçinin milli xüsusiyyət və ənənələri özündə əks etdirən məhsulları nümayiş etdirərək onların satışını həyata keçirəcəkdir.

Bakıda texnoloji biznes-inkubator mərkəzinin və müvafiq kommunikasiya və infrastrukturaya malik olan sənaye şəhərciyinin yaradılması ilə əlaqədar işlər davam etdirilir. Məlum olduğu kimi, dünya ölkələrinin praktikasnda bu strukturların yaradılmasının vahid mexanizmi mövcud deyil və onun yaradılması

ölkənin inkişaf xüsusiyyətləri ilə bağlı bir sıra amilləri nəzərə almağı tələb edir. Lakin bu heç də həmin strukturların yaradılmasının bütün halları üçün ümumi olan vəziyyətləri istisna etmir. Odur ki, göstərilən amil nəzərə alınmaqla, bu sahədə xarici ölkələrin təcrübəsindən istifadə etmək lazımdır. Fikrimizcə, Azərbaycanda biznes-inkubatorun yaradılması konsepsiyasını işləyib hazırlayarkən beynəlxalq təcrübəyə yaradıcı yanaşmaq və ölkə iqtisadiyyatının inkişaf xüsusiyyətləri nəzərə alınmalıdır. Artıq BMT-nin Sənaye İnkişafı Təşkilatının ekspertləri ilə texnoloji biznes-inkubator və sənaye şəhərciklərinin yaradılması üzrə layihələrin həyata keçirilməsinə başlanılmışdır. Bu layihə çərçivəsində vəsaitin 70 faizinin sənaye şəhərciyi və biznes-inkubatorun yaradılması layihəsinin hazırlanmasına, 30 faizinin isə bu layihələrin reallaşdırılması istiqamətində ilkin tədbirlərin həyata keçirilməsinə yönəldilməsi nəzərdə tutulmuşdur. Layihə təqribən 200-300 ha ərazidə müvafiq kommunikasiya və infrastruktura malik sənaye şəhərciyinin və onun daxilində texnoloji biznes inkubatorun yaradılmasını nəzərdə tutur. Beynəlxalq təcrübə göstərir ki, biznes-inkubatorların tətbiqi kiçik müəssisələrin inkişafını 7-22 dəfə sürətləndirərək biznesdəki uğursuzluqları 10-15 faiz azaldır. Bu cür biznes infrastrukturunun yaradılması əhalinin məşğulluq və həyat səviyyəsinin, regionların iqtisadi aktivliyinin yüksəldilməsi, kiçik müəssisələrin sayının və rəqabət qabiliyyətinin artırılması, bütövlükdə sahibkarlığın innovasiya yönümünün təmin edilməsi, müəssisələr arasında kooperasiya əlaqələrinin qurulması və möhkəmləndirilməsi kimi məsələlərin həllinə xidmət edir.

Müasir dövrdə yerli xammaldan istifadə edərək yeni texnologiyaların tətbiqi nəticəsində özəl sektorda dünya standartlarına uyğun məhsulların istehsalı önəmli məsələlərdəndir. İnnovasiya sahibkarlığının mövcud vəziyyəti ölkənin intellektual potensialına uyğun deyil və iqtisadiyyatımızın texnoloji yeniləşməsi tələblərinə cavab vermir. Buna görə də sahibkarların innovasiya fəaliyyətlərinin aktivləşdirilməsi üçün dövlət tərəfindən kompleks tədbirlərin həyata keçirilməsi nəzərdə tutulur. İnnovasiya fəaliyyətini kiçik və orta sahibkarlığın (KOS) inkişafının öncül istiqamətinə çevrilməsi məqsədilə müvafiq infrastrukturun yaradılması, maliyyə və təşkilati vasitələrin hərəkətə gətirilməsi tələb olunur. Odur

ki, Azərbaycanda innovasiya sahibkarlığı sisteminin formalaşması, innovasiya yönümlü təşəbbüslərin aktivləşdirilməsi və bu sahədə səmərəli dövlət köməyi mexanizminin yaradılması məqsədəuyğun sayılır.

Texnoloji biznes-inkubator sahibkarlıq fəaliyyətinə başlayanlara və elmi-texniki sahədə fəaliyyət göstərən iş adamlarına innovasiya fəaliyyətlərinin həyata keçirilməsi və yeni texnologiya əsasında istehsalın təşkili üzrə xüsusi müqavilə əsasında güzəştli şərtlərlə çeşidli xidmətlər göstərir. Texnoloji biznes inkubatorunda müəssisələr əsasən iqtisadiyyatın öncül sahələrində fəaliyyət göstərən sahibkarlıq subyektləri ola bilərlər. Texnoloji biznes-inkubatorun seçilmiş müəssisələrlə münasibətləri xüsusi müqavilə əsasında tənzimlənir.

3.2. Lizinqin təşkilati-idarəetmə strukturunun təkmilləşdirilməsi

Lizinqin inkişaf səviyyəsindən, növündən, ölçüsündən, kommersiya təşkilatlarının tipindən və mövcud təcrübədən asılı olaraq lizinq prosesinin idarə olunmasının istehsal metodu ön plana çəkilə bilər. Burada lizinq əməliyyatlarının hazırlanması və reallaşdırılması üzrə bütün işlər əmlakın istehsalçısı olan müəssisənin istehsal bölməsi tərəfindən yerinə yetirilir. Bu, yeni texnikanın satışını daha operativ şəkildə təşkil etməyə, lizinq alan tərəfindən onun keyfiyyətli təmirini və xidmətini təşkil etməyə imkan verir. Çünki, müəssisə ixtisaslı kadrlara və texniki imkanlara malikdir. Lakin buraxılan məhsulun həcmində lizinq payının artması ilə əlaqədar bu təşkilati forma iştirakçıların iqtisadi maraqlarına cavab verməyə bilər. Odur ki, müəyyən mərhələdə daha yüksək idarəetmə səviyyəsindən istifadə zəruriliyi meydana çıxır. Lizinq əməliyyatlarının bu cür idarəetmə səviyyəsini təmin etmək müəssisənin, təşkilatın (bankların), eləcə də müxtəlif lizinq şirkətləri formasında təmsil olunan xüsusi ixtisaslaşmış sahələrin marketing xidmətləri tərkibinə daxil edilə bilən müstəqil bölmələrin imkanı daxilindədir.

Lizinq şirkətinin yaradılması üzrə məsələlərin kompleks həlli üçün ilk növbədə onun statusunu müəyyən etmək lazımdır. Ölkə qanunvericiliyinə görə lizinq müəssisələri açıq tipli səhmdar cəmiyyətləri formasında yaradılır. Lakin son

normativ aktlarda bu tələb mütləq şəkildə irəli sürülməlidir. Odur ki, ölkənin bir sıra lizinq şirkətləri məhdud məsuliyyətli cəmiyyət və qapalı tipli səhmdar cəmiyyəti kimi qeydiyyatda alınmışdır. Adətən, yaradılan lizinq şirkətlərinin əsas məqsədi əmlakın lizinq şirkəti tərəfindən əldə edilməsi və onun sahibkara verilməsi vasitəsilə investisiya fəaliyyətindən gəlir almaqdan ibarətdir. Bu zaman lizinq şirkətlərinin yaradılması aşağıdakı amillərdən asılıdır:

- lizinq alanda əmlakın əldə edilməsi və onların lizinq əməliyyatlarına hazırlığı üzrə investisiya layihələrinin mövcudluğundan;
- minimal zəruri vəsaitlərin mövcudluğu və əlavə kredit resurslarının cəlb edilməsi imkanlarından;
- lizinq şirkəti təsisçisi olan kreditörün vəsaitlərinin minimumlaşdırılmasını təmin edən bir neçə lizinq layihələrinin investisiyalaşdırılması sxeminin işlənilib hazırlanması səviyyəsindən;
- lizinq şirkəti üçün əlverişli lizinq marjı səviyyəsinin müəyyən edilməsi imkanlarından;
- amortizasiya siyasətinin çevikliyindən;
- etibarlı sxemin mövcudluğundan və lizinq şirkəti zəmanətinin təqdim edilməsindən;
- lizinq alanın lizinq şirkətinin ödəmələrinin səmərəli təminatından;
- lizinq haqqında qanunvericilikdə nəzərdə tutulan vergi ayırmalarının azaldılması imkanlarından.

Eyni zamanda, lizinq şirkətləri yaradılarkən lizinq ödəmələri maliyyə lizinqi müqavilələrinə görə ƏDV-yə cəlb olunmur. Lizinq verəndə mənfəətdən vergi müqavilənin investisiyalaşdırılması üçün lizinq verən tərəfindən cəlb olunmuş kreditə görə faiz məbləğində, eləcə də lizinq verənin xidməti maya dəyərində müəyyən qaydada aid edilən başqa məsrəflərin məbləği qədər azaldılan gəlir sayılır. Lizinq verənin mənfəətdən vergi məbləğini hesablayarkən vergitutma bazası kimi lizinq ödəməsindən lizinq əmlakı dəyərində qaytarılan məbləği, lizinq sövdələşməsinin investisiyalaşması üçün lizinq verən tərəfindən cəlb edilmiş kreditə görə faiz məbləği, habelə lizinq verənin xidmət maya dəyərində müəyyən

olunmuş qaydada aid edilən xərclərin məbləği çıxılmaqla yerdə qalan məbləğ qəbul edilir. Lizing əmlakına qoyulan kapital qoyuluşundan, müddəti bir ildən yuxarı olan müqavilələrdən alınmış və istənilən təşkilati-hüquqi formalı lizing verənin mənfəəti, eləcə də lizing verənlərə göstərilən xidmətlərin investisiyalaşmasına kreditlərin verilməsindən alınmış bank və kredit təşkilatlarının mənfəəti vergitutmadan azad olunur.

Lizing əmlakının əldə edilməsinə vergi ödəmək öhdəliyi bu əmlakın qeydiyyatının kimin adına həyata keçirilməsindən asılı olmayaraq lizing müqaviləsinin istənilən tərəflərindən birinin üzərinə qoyula bilər. Lizing müddətinin sonunda lizing əmlakına mülkiyyət hüququnun lizing alana keçməsi halında, eləcə də lizing müddətinin sonunda lizing əmlakının qaytarılması halında təkrar vergi ödənilməsi həyata keçirilmir.

Əmlak vergisi lizing müqaviləsinin o iştirakçısı tərəfindən ödənilir ki, lizing əmlakı həmin iştirakçının balansında yerləşir. Operativ beynəlxalq lizing müqaviləsi üzrə lizing əmlakına gömrük rüsumları və vergilər (əgər lizing müqaviləsində lizing müddəti başa çatdıqda əmlakın geri qaytarılması nəzərdə tutulmayıbsa) tutulmur. Əgər lizing müqaviləsində müqavilə müddətinin sonunda Azərbaycan tərəfindən və ya Azərbaycan tərəfinə mülkiyyət hüququnun keçidi nəzərdə tutularsa, onda beynəlxalq maliyyə lizingi müqaviləsi üzrə lizing əmlakına gömrük rüsumları və vergilər tutulur.

Konkret şəraitə uyğun olaraq lizing fəaliyyətinin nəzərdən keçirilən idarəetmə formaları konkret lizing növünə əsasən müxtəlif kombinasiyalar yaratmaqla zamana və məkana görə eyni vaxtda mövcud olurlar. Lizingin təşkilati idarəetmə formalarının inkişafı istehsalın kooperasiyası və təmərküzləşməsi qanunları ilə əlaqədar meyllərlə şərtlənə bilər. Belə ki, əmlak istehsalçı-müəssisələri ilə bankların və sığorta şirkətlərinin, habelə birbaşa istehsalçılarla təmir müəssisələrin şəxsində iri maliyyə sahiblərinin kooperasiyası bazarın formalaşması şəraitində lizingin inkişafı çətinliklərindən qaçmağa imkan verir. Lizing şirkətlərinin yaradılması, bir qayda olaraq, qoyulan kapitalla mütənasib olaraq mənfəətin alınmasında maraqlı iştirakçılar tərəfindən təmin edilir. Nə qədər

ki, texniki vəsaitlərə artan tələb lizinq sövdələşmələrinin həcmi artırır, onda bu halda lizinq şirkətlərinin iriləşdirilməsi və ixtisaslaşdırılması, hüquqi cəhətdən müstəqil strukturların yaradılması da mümkündür. Belə olan halda həmin səhmdar cəmiyyəti nəzarət səhm paketinə malik ola bilər, daha doğrusu, lizinq şirkətinin holding tipli struktur əsasında lizinq şirkətlərinin funksional qurulma prinsipi lizinq əməliyyatlarının aparılması üzrə məsrəfləri əhəmiyyətli dərəcədə ixtisar etməyə imkan verir. Məsələn, reklam məsələləri və nəşriyyat fəaliyyəti holding şirkəti – nəzarət səhm paketi sahibi tərəfindən həyata keçirilə bilər. Həmçinin o, müştərilərin öyrənilməsi üzrə ümumi xidmətə göstərə bilər, sığorta şirkəti ilə holding səviyyəsində lizinq sövdələşmələrinin sığorta məsələlərini həll edə bilər.

Şübhəsiz ki, lizinq şirkətlərinin yeni fəaliyyət sferaları təşkilati strukturu mürəkkəbləşdirir. Təşkilati struktur lizinq sahibkarlığında tərəqqini təmin edərək bazarın tələbatı nəzərə alınmaqla yenidən qurulur.

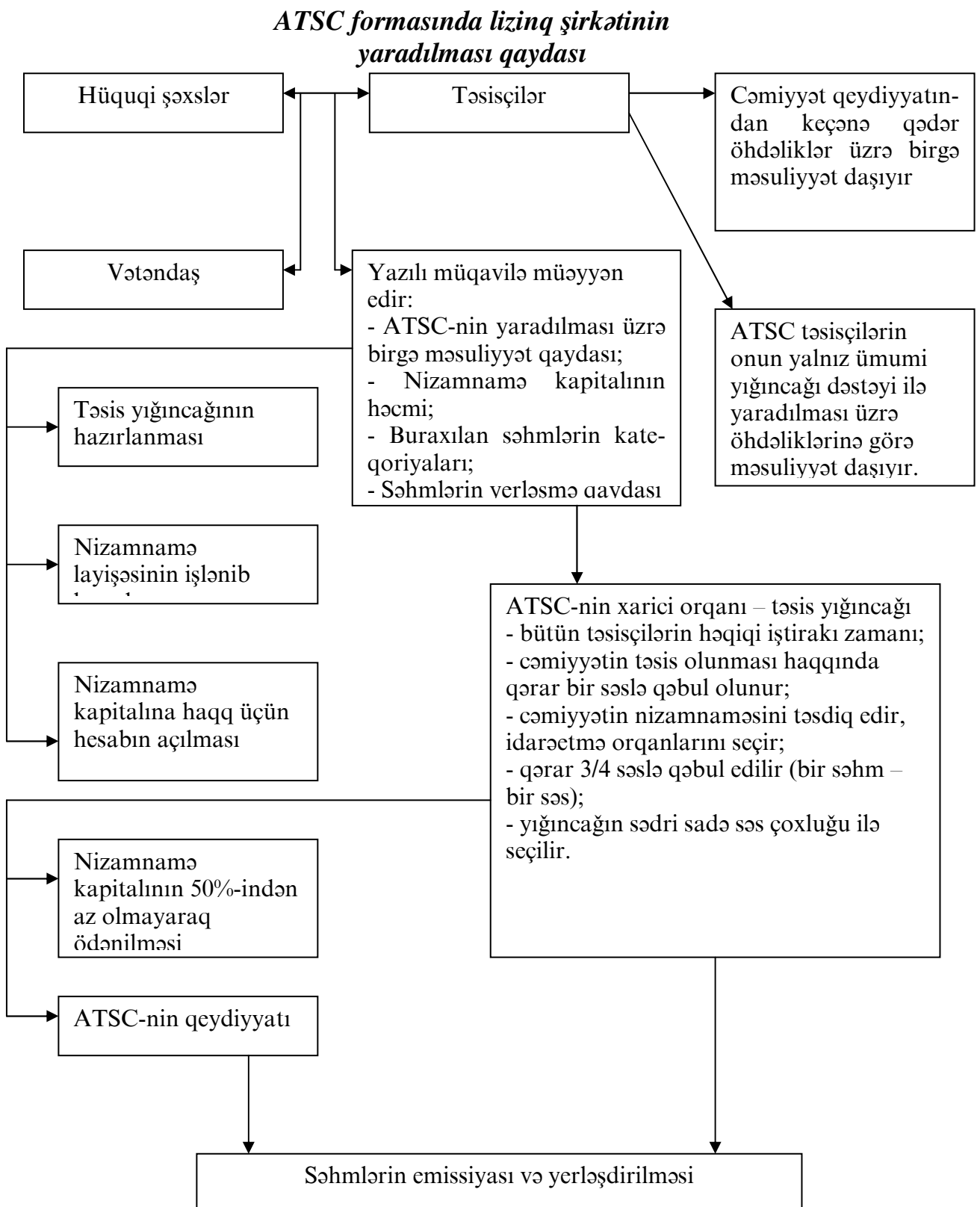
Beynəlxalq təcrübədə lizinq şirkətləri təsis sənədlərinə uyğun olaraq lizinq verənin funksiyalarını yerinə yetirən səhmdar cəmiyyəti və ya digər təşkilati-hüquqi formalarda yaradılan kommersiya təşkilatları kimi yaradılır. Lizinq şirkətlərinin təsisçiləri kimi hüquqi şəxslər və ya vətəndaşlar çıxış edir. Ölkə qanunvericiliyinə görə lizinq şirkətləri müxtəlif təşkilati-hüquqi formalara malik ola bilər. Onların arasında daha məqsədəuyğun forma aşağıdakı məcmu amilləri nəzərə almaqla müəyyən edilir:

- təsisçilərin məsuliyyət səviyyəsi. Məsuliyyətin iki növü mövcuddur: tam, yəni bütün əmlakla; məhdud, yəni yalnız qoyulan əmlakın bir hissəsinə görə;
- şirkətin nizamnamə kapitalının yaranma formaları (mülkiyyət subyektlərinin və şəxsi start kapitalının mövcudluğu, investisiyalara və kreditləşdirmə şərtlərinə müqabillik, fəaliyyət miqyası və s.);
- hüquqların səviyyəsi və həcmi;
- lizinq fəaliyyəti növlərinin tərkibi;
- təsisçilərin sayı və s.

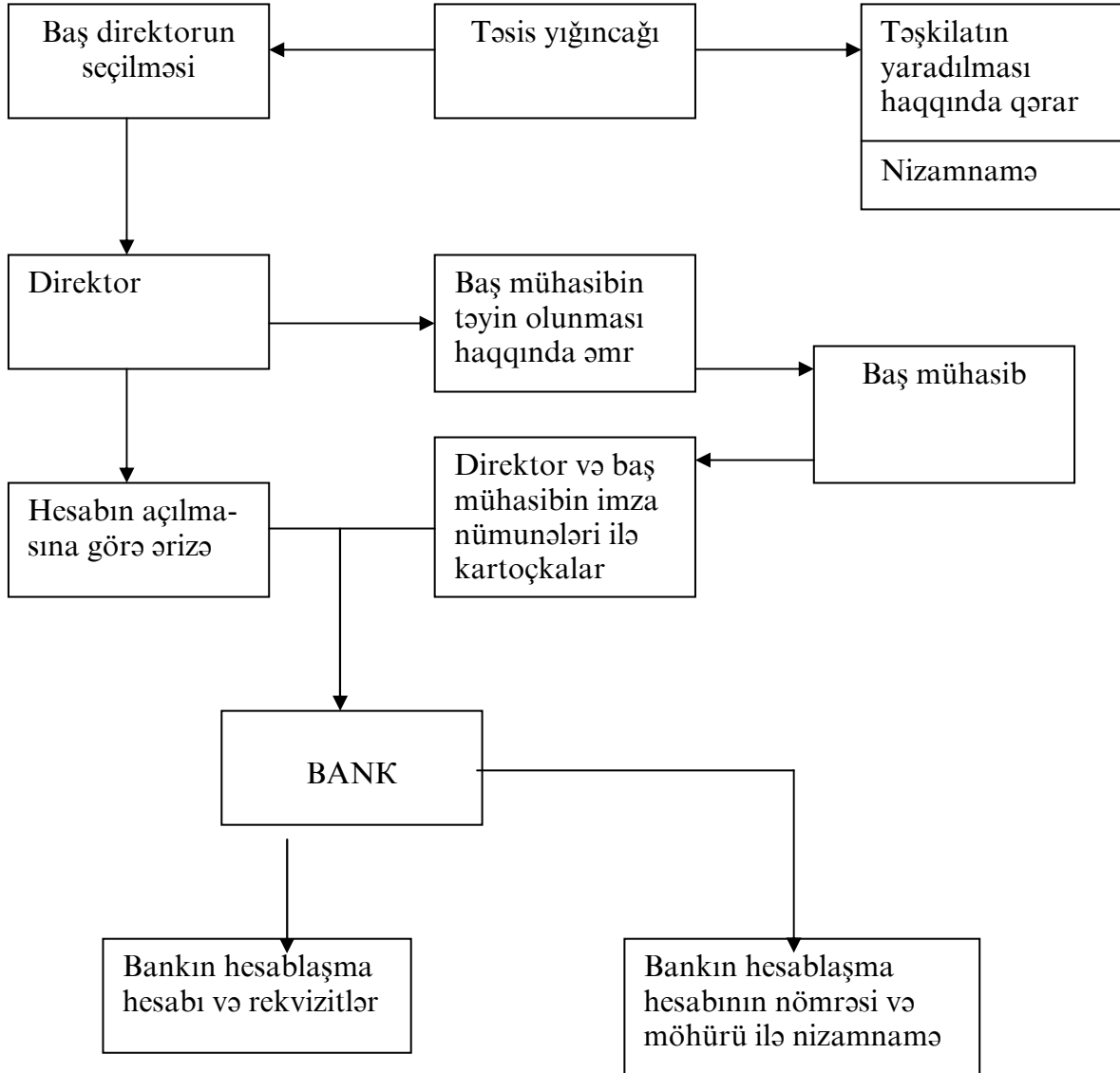
Lizinq şirkətinin təşkilati-hüquqi forması seçildikdən və onun yaradılması haqqında qərar qəbul edildikdən sonra hazırlıq və təşkilati tədbirlər aparılır (sxem 3.1 və 3.2).

Lizinq şirkəti yaradılarkən onun qurulması və fəaliyyət göstərməsi xüsusiyyətləri nəzərə alınır. Belə bir şirkətin yaradılmasını daha aydın təsəvvür etmək üçün daha geniş yayılmış səhmdar cəmiyyəti formasını nümunə kimi göstərmək olar (sxem 3.1).

Sxem 3.1.



*Lizinq şirkətinin rəhbər şəxslərinin
təyinatı və bankda hesabın açılması*



Fikrimizcə, Mülki Məcəllənin səhmdar cəmiyyəti haqqında olan bölməsinə aşağıdakı kimi maksimum mümkün idarəetmə orqanları dəstini daxil etmək lazımdır:

- səhmdarların ümumi yığıncağı;
- direktorlar şurası (müşahidə şurası);
- vahid icraedici orqan (baş direktor idarə heyəti);
- kollegial icraedici orqan (icraedici müdriyyət, icraedici direktor);

- ləğvətmə və təftiş komissiyası;
- hesablama komissiyası – ümumi yığıncağın daimi fəaliyyət göstərən orqanı.

Lizinq şirkətinin strukturunda baş direktordan başqa maliyyə direktoru, kommersiya məsələləri üzrə direktor vəzifələri nəzərdə tutula bilər. Kommersiya direktorunun səlahiyyətlərinə lizinq bazarının, kommersiya-vasitəçi əməliyyatların marketinq tədqiqatı, texniki vasitələr lizinqinə müqavilələrin tərtibatı, xarici ticarət və lizinq təcrübəsinin öyrənilməsi məsələləri daxil edilir. Kommersiya xidmətinin tərkibində investisiya layihələrinin təhlilini aparmağa və texniki səviyyə, istehlak və konyunktur imkanları haqqında rəy hazırlamağa qabil olan ekspertlər qrupu ola bilər. Maliyyə direktorunun səlahiyyətlərinə lizinq əməliyyatlarının maliyyə təminatı, borc vəsaitləri bazarının tədqiqatı və müqavilələrin maliyyə ekspertizası ilə əlaqədar məsələlər, eləcə də lizinq şirkətinin iqtisadi fəaliyyət göstəricilərinin müəyyən edilməsi və müştərinin öyrənilməsi daxildir.

Lizinq şirkətinin təşkilati strukturu səhmdarların tipindən (banklar, sığorta şirkətləri, özəl təşkilatlar və s.), iqtisadi fəaliyyət sferasından (sənaye, aqrar-sənaye kompleksi, ticarət və s.), kontraktların və əmlakın tipindən (avadanlıq, nəqliyyat, daşınmaz əmlak və s.) və fəaliyyət zonasından asılıdır. Odur ki, şirkətin quruluşu təşkilatların və onun təsisçilərinin məqsəd və vəzifələrinə cavab verməlidir. Sahibkarlıq fəaliyyəti genişləndikcə lizinq şirkətləri adətən hüquqi şəxs roluna malik olan qız və asılı cəmiyyətlər yaradırlar.

İndi də lizinq şirkətinin yaradılmasının nümunəvi variantını nəzərdən keçirək. Burada lizinq şirkətinin əsas təsisçisi kimi kommersiya bankı çıxış edəcək. Belə olan halda lizinq şirkətinin işi bank siyasətinə uyğun olaraq planlaşdırılır. Bu zaman lizinq layihələrinin investisiyalaşdırılması haqqında qərar kredit komitəsi və bank rəhbərliyi tərəfindən qəbul ediləcəkdir. Belə lizinq şirkətinin hesablaşma hesabı təsisçi bankda yerləşir.

Lizinq şirkəti fəaliyyətinin əsas istiqamətləri aşağıdakılardır:

- lizinq sövdələşmələrinin layihələndirilməsi;

- lizinq layihələrinin investisiyalaşdırılması üçün tərəfdaşlara zəmanətin və əks zəmanətin verilməsi nəzərə alınmaqla vəsaitlərin cəlb edilməsi üzrə mexanizmlərin işlənilib hazırlanması;

- azərbaycan müəssisələrinə (saticılarına) və lizinqalan müəssisələrə lizinq əsasında qarşılıqlı əlaqələrin xüsusiyyətlərinə görə məsləhətlər verilməsi;

- lizinq layihəsinin investisiyalaşdırılmasının təşkili üzrə iqtisadi-hüquqi ekspertiza və xidmətlərin göstərilməsi;

- lizinqə verilən əmlakı sığortalamaq hüququnun verilməsi üzrə sığorta şirkətləri ilə müqavilə münasibətlərinin qurulması; əmlakın lizinq alana qədər nəql edilməsi; quraşdırma və sazlama işləri;

- lizinq alanın fəaliyyətinin auditinin aparılması, mövcud mühasibat uçotu sisteminin etibarlılığının qiymətləndirilməsi, maliyyə vəziyyətinin təhlili;

- beynəlxalq və yerli metodikalar üzrə lizinq alanın əmlakının qiymətləndirilməsi;

- maliyyə lizinqi üzrə layihələrin işlənilib hazırlanması və əməliyyatların aparılması.

Bu zaman lizinq əməliyyatlarının layihələndirilməsi, lizinq layihələrinin konsaltinq və iqtisadi-hüquqi müşayiəti müştərilərlə bağlanmış müqavilə əsasında aparılır.

Lizinq şirkətinin fəaliyyət sxemi aşağıdakı kimi ola bilər:

- lizinqləşdirilən əmlakın likvidliyinin müəyyən edilməsi, müştərinin maliyyə vəziyyəti və alıcılıq qabiliyyəti nəzərə alınmaqla investisiya layihəsi risklərinin təhlilinin aparılması, lizinq alanın mühasibat uçotunun etibarlılığının ekspertizası;

- əmlakın göndərişi üzrə kontraktın şərtlərinə baxılması, onun iqtisadi-hüquqi və texniki ekspertizası, zəruri düzəlişlərin aparılması;

- lizinq sövdələşmələrinin iştirakçılarına zəmanətin investisiyalaşdırılması, təminatı və təqdimatı sxeminin işlənilib hazırlanması. Lizinq sövdələşməsinin mühasibat uçotunun optimallaşdırılması;

- əmlakı göndərənlərlə (satıcılarla) danışıqların aparılması və əmlakın alınması üzrə daha əlverişli şərtlərin işlənməsi (avansın azaldılması, hesablaşmaların mərhələliyi və s.);

- sığortaçılardan lizinq ödəmələrinin, lizinqləşdirilən əmlakın qaytarılmasının, əmlakın nəqli və quraşdırılmasının sığortası üzrə zəmanətin alınması;

- lizinq şirkəti ilə (lizinq verən) lizinq alan arasında lizinq müqaviləsinin işlənilib hazırlanması. Sənədlərin hüquqi ekspertizası.

- layihənin bankın departamentlərinə və rəhbərliyinə baxılmaq üçün verilməsi;

- bankda yüksək likvidliyə malik əmlakı girov qoymaqla əmlakın alınması üçün kredit vəsaitlərinin əldə edilməsi;

- satıcı ilə əmlakın alqı-satqı müqaviləsinin bağlanması və avans ödənişi;

- lizinq alanla lizinq müqaviləsinin bağlanması;

- əmlakın satıcı tərəfindən lizinq alana göndərilməsi;

- alqı-satqı müqaviləsi üzrə satıcıya ödənişlər;

- lizinq alan tərəfindən lizinq ödənişlərinin daxil olmasına və lizinq razılaşmasına müvafiq əlavə müqavilələrin yerinə yetirilməsinə nəzarət;

- lizinqə verilən əmlakın lizinq alanda istismarına nəzarət;

- cari gəlirlərin bölüşdürülməsi;

- lizinq müddəti başa çatdıqdan sonra qalıq dəyər ilə əmlakın lizinq alana satılma.

Lizinq sövdələşməsi sxemi qız bankların iştirakı ilə yanaşı qərb lizinq şirkətlərini, sığortaçıları cəlb etməklə çoxkanallı investisiyalaşmanı nəzərdə tuta bilər. Bu zaman lizinq şirkətinin maliyyə vəziyyəti də müəyyən edilir. Birincisi, lizinqin müddəti, bir qayda olaraq, üç ilə müəyyən edilir ki, bu da əsasən sürətli amortizasiya müddəti ilə və investisiya kreditlərinə görə vergitutma üzrə güzəşt alınması imkanları ilə şərtlənir. İkincisi, ödəmələrin dövriliyi – rüblük, bəzən isə aylıq və ya illik olaraq müəyyən edilir.

3.3. Lizinq xidməti bazarının tənzimlənməsi mexanizminin təkmilləşdirilməsi

Məlum olduğu kimi, 1994-cü ildə «Lizinq xidməti haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanunu qəbul edilməsinə baxmayaraq bu sahədə hələlilik kifayət qədər inkişafa nail olunmamışdır. 2000-ci ildə yeni Mülki Məcəllənin qəbul edilməsi lizinqin mülki-hüquqi tənzimlənməsində müəyyən ziddiyyətlərin əmələ gəlməsinə gətirib çıxarmışdır. Belə ki, əlverişsiz vergi mühiti səbəbindən müştərilər üçün lizinq xidməti bank kreditindən xeyli baha başa gəlirdi. Lakin bir qədər sonra (2002-ci ilin sentyabr ayında) respublika hökuməti tərəfindən lizinqin inkişafı üçün əlverişli mühitin yaradılmasına yönəldilən müvafiq tədbirlər görüldü. Daha doğrusu, mülki qanunvericilikdə dəyişikliklər edildi, o cümlədən lizinq əməliyyatlarının lisenziyalaşdırılması ləğv olundu. 2004-cü il yanvarın 1-dən etibarən lizinq əməliyyatlarının ƏDV-dan azad edilməsi və lizinq obyektinə sürətləndirilmiş amortizasiyanın tətbiq edilməsi Azərbaycanda lizinqin daha da inkişafına şərait yaratmışdır.

Dövlət Proqramlarından irəli gələn vəzifələrin icra olunmasında, xüsusilə sahibkarların istehsal fəaliyyətinin təşkilində, fermerlərin kənd təsərrüfatı texnikası və avadanlıqlarla təmin olunmasında lizinq çox mühüm rol oynaya bilər. Qeyd etmək lazımdır ki, Azərbaycanda lizinq bazarı müəyyən qədər təşəkkül tapmış, Beynəlxalq Bank və bəzi digər təşkilatlar tərəfindən lizinq şirkətləri təsis edilmişdir. Bu gün lizinq əməliyyatları daha çox tikinti və kənd təsərrüfatı sahələrində inkişaf etmişdir.

Lakin bununla belə etiraf etmək lazımdır ki, hələlilik lizinq şirkətlərinin böyük imkanlarından kifayət qədər istifadə edilmir.

Lizinqin inkişaf etdirilməsi üçün ilk növbədə onun qanunvericilik bazası təkmilləşdirilməli, beynəlxalq tələblərə uyğunlaşdırılmalıdır. Yuxarıda qeyd edildiyi kimi 1994-cü ildə «Lizinq fəaliyyəti haqqında» Qanun qəbul edilmiş, 2000-ci ildə qüvvəyə minmiş Mülki Məcəllənin ayrıca bölməsi lizinq münasibətlərinin tənzimlənməsinə həsr edilmişdir. 2003-cü ildə Mülki Məcəlləyə bir sıra əlavə və dəyişikliklər edilmiş və bu sənədin təsdiqi haqqında ölkə Prezidentinin müvafiq

Fərmanında İqtisadi İnkişaf Nazirliyinə lizinq xidmətlərinin stimullaşdırılması ilə bağlı təkliflərin hazırlanması tapşırılmışdır. Bu tapşırığın icrası olaraq Vergi Məcəlləsinə lizinq obyektini olan əmlakın sürətli amortizasiyası, habelə lizinq əməliyyatlarının əlavə dəyər vergisindən azad edilməsi ilə bağlı dəyişikliklər edilmişdir.

Azərbaycan iqtisadiyyatında lizinq xidmətlərindən geniş istifadə etmək məqsədilə qanunvericiliyin təkmilləşdirilməsi üzrə aşağıdakı tədbirlərin görülməsi məqsədəuyğundur:

- Lizinq münasibətlərinin iştirakçılara müəyyən güzəştlərin verilməsi. Bununla bağlı Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsinə, «Sosial sığorta haqqında» və «Dövlət rüsumu haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanunlarına, habelə məcburi ödəmələri müəyyənləşdirən digər normativ-hüquqi sənədlərə müvafiq dəyişiklik və əlavələrin edilməsi;

- Lizinq müqaviləsinin nümunəvi formasının təsdiqi barədə müvafiq normativ hüquqi aktın qəbul edilməsi;

- Lizinq obyektinin dövlət qeydiyyatı ilə bağlı sadələşdirilmiş mexanizmin tətbiq edilməsi;

- Lizinq sahəsinin tənzimlənməsi ilə məşğul olan şəxslər üçün müvafiq seminar, trening və digər tədbirlərin keçirilməsi;

- Lizinq münasibətlərini tənzimləyən normativ-hüquqi aktlar toplusunun hazırlanması və onun sahibkarlara çatdırılması.

Lizinq əməliyyatlarında iştirak edən banklar üçün sövdələşmənin dəyərini xeyli aşağı salmağa imkan verən əhəmiyyətli vergi üstünlükləri qərb ölkələrində lizinqin inkişafına kömək etmişdir. Sövdələşmənin daha aşağı dəyəri layihələrin həyata keçirilməsi ehtimalını yüksəltməyə imkan verir, borclular üçün borc yükünü aşağı salır. Bu mənada Azərbaycan ərazisində fəaliyyət göstərən qanunvericilik aktları kifayət dərəcədə işlənmişdir. Belə ki, həmin qanunvericilik aktları elə işlənmişdir ki, təminatla görə alınan pulun dövriyyəsi üzrə qəbul olunan prosedura bəzən çox vaxt aparan və yekunda müsbət nəticəyə tam inam hissi yaratmayan ağır prosesə çevrilməməlidir. Lizinq göstərilən bu problemi qismən aradan qaldırır,

çünkü kreditor təminatı görə mülkiyyət hüququnu özündə saxlayır. Təminatı görə alınan pulun dövriyyəsi üzrə bankın hüququnun artırılması kreditin keyfiyyətə yaxşılaşdırılmasına gətirib çıxara və investisiya layihələrinin əksəriyyətinin reallaşmasına imkan verə bilər.

Bütövlükdə, lizinqin bir sıra üstünlükləri vardır. Məsələn, burada girov təminatı məcburi deyil, qoyulmuş maliyyə resurslarının inflyasiyadan 100 faizlik təminatı mövcuddur. Ölkədə lizinqə ehtiyac böyükdür. Regionlarda keçirilən kredit yarmarkaları zamanı fermerlər lizinq əsasında texnika əldə edilməsinə böyük maraq göstərirlər.

Assosiasiya üzvlərinin qənaətinə görə, Sahibkarlığa Yardım Milli Fondundan sahibkarlığın maliyyələşdirilməsi üçün ayrılan vəsaitlərin bir qismi lizinq kreditləşdirilməsinə yönəldilə bilər. Bu məqsədlə fond yanında lizinqlə bağlı ayrıca strukturun yaradılması təklif edilib.

Dövlət başçısının fərmanı ilə yaradılmış «Aqrolizinq» şirkətinə gəlincə, Assosiasiya üzvləri onun bazarda inhisarçı mövqedə duracağına inanmırlar. Hərçənd, bu şirkətin yaradılması üçün dövlət büdcəsindən 250 mlrd. manat vəsait ayrılıb.

Dünya Bankı Qrupuna daxil olan Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası (BMK) dünyanın bütün ölkələrində lizinqin maliyyələşdirilməsi sahəsində uzunmüddətli təcrübəyə malik olmaqla Avropanın, Orta Asiyanın və Yaxın Şərqlin 35 müxtəlif ölkəsində 100-dən artıq lizinq şirkətinə sərmayə qoymuşdur. BMK 25 ölkədə ilk lizinq şirkətinin yaradılmasının təşəbbüskarı olmuş və son 30 ildə lizinq şirkətlərinə ümumi həcmi 1 milyard ABŞ dollarından artıq investisiya yönəltmişdir. Lizinq sektorunun inkişafı məqsədilə dünyanın 39 ölkəsində qanunvericilik bazasının təkmilləşdirilməsində yardımçı olmuş BMK son illərdə iqtisadiyyatı keçid dövrünü yaşayan ölkələrdə lizinqin inkişafına xüsusi diqqət yetirir.

BMK Azərbaycanda 2003-cü ilin may ayından etibarən İsveçrənin İqtisadi Əlaqələr üzrə Dövlət Katibliyindən (SESO) aldığı maliyyə dəstəyi ilə Azərbaycanda Lizinqin İnkişafı Layihəsini həyata keçirməyə başlamışdır. SESO

tərəfindən layihənin həyata keçirilməsinə 2005-ci ilin sonunadək 1,3 milyon dollar grant ayrılması nəzərdə tutulmuşdur.

Həmin layihənin əsas məqsədi lizinq xidmətləri bazarının inkişafına, kiçik və orta sahibkarlığın maliyyələşdirilmə vasitəsi kimi lizinqdən daha geniş istifadənin həvəsləndirilməsindən, habelə ölkəmizin lizinq sektoruna xarici və daxili investisiyaların cəlb edilməsi üçün əlverişli mühitin yaradılmasından ibarətdir.

Bütövlükdə yaxın gələcəkdə layihənin məqsədlərini aşağıdakı kimi ifadə etmək olar:

- lizinqi tənzimləyən mövcud qanunvericiliyin təkmilləşdirilməsi;
- maliyyə sektoru, sahibkarlar və hökumət nümayəndələrinə xüsusişdirilmiş təlimlərin keçirilməsi;
- lizinqin üstünlüklərini geniş kütləyə çatdırmaq məqsədilə məsləhətlərin, dəyirmi masaların və konfransların keçirilməsi;
- potensial investorların Azərbaycanın lizinq sektoruna cəlb edilməsi.

Azərbaycan Respublikasında lizinqin inkişafı layihəsinin səmərəli fəaliyyətini təmin etmək və qarşıda qoyulan məqsədlərə nail olmaq üçün BMK aşağıdakı qruplar ilə əməkdaşlıq etməyi nəzərdə tutur:

- dövlət və hökumət qurumları;
- maliyyə sektoru;
- yerli və xarici lizinq şirkətləri;
- özəl sektor, sahibkarlar;
- beynəlxalq maliyyə qurumları;
- xarici investorlar;
- KİV.

Layihənin sponsorlarından olan İqtisadi Əlaqələr üzrə İsveçrə dövlət kətibliyi (SESO) özünün iqtisadi inkişaf və əməkdaşlıq proqramında aşağıdakı istiqamətləri əsas götürür:

- keçid iqtisadiyyatlı ölkələrə xarici investisiyaların cəlb edilməsi üçün əlverişli mühitin yaradılmasına yardım göstərmək;

- keçid iqtisadiyyatlı ölkələrə maliyyə axınlarının və yeni texnologiyaların gətirilməsi üçün özəl sektorun imkanlarını səfərbər etmək;
- istehsal və sosial infrastrukturu inkişaf etdirmək;
- inkişaf edən ölkələrin beynəlxalq ticarətə sıx inteqrasiyasına nail olmaq.

NƏTİCƏ

1. Biznes infrastrukturunu bir-birilə qarşılıqlı əlaqədə fəaliyyət göstərən müstəqil bazarlardan və onların funksional və təşkilati-hüquqi fəallığının artırılmasında iştirak edən idarəetmə strukturlarından ibarətdir. Biznes infrastrukturunun ayrılmaz tərkib hissələrindən biri lizinq bazarıdır.

Lizinq – istehlakçının sifarişi əsasında əmlakı satın almaqla onu istehlakçıya müəyyən müddətə icarəyə vermək məqsədilə həyata keçirilən xidmət növüdür. Lizinq mahiyyətə kredit münasibətlərinə uyğundur, çünki lizinqalan onu pul şəklində deyil, əmtəə formasında istifadə edir. Lizinq sahibkarlığın yeni təşkilati-hüquqi formasını yaradaraq kredit, investisiyalaşdırma və icarə fəaliyyəti xassələrinə malikdir. Lizinq bazarı istehsal vasitələrinin müvəqqəti istifadəyə verilməsi ilə əlaqədar kompleks əmlak münasibətlərini reallaşdırır, yəni lizinq sonradan qaytarmaq şərti ilə vəsait qoyuluşudur.

2. Dünya təcrübəsi göstərir ki, kiçik və orta sahibkarlığın inkişafında lizinq xidmətlərindən istifadə müstəsna əhəmiyyət kəsb edir. İnkişaf etmiş ölkələrdə iqtisadiyyata investisiya qoyuluşunun 25-30 faizi lizinqin payına düşür.

3. Qeyd etməliyik ki, 2003-cü ilin avqustunda Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsinin lizinqi tənzimləyən hissəsinə 18 yeni maddənin əlavə edilməsi barədə qanun qüvvəyə minmişdir. Həmin dəyişikliklər nəticəsində Mülki Məcəllənin lizinqi tənzimləyən müddəaları beynəlxalq standartlara uyğunlaşdırılmışdır. Bundan başqa, 2002-ci ilin sentyabrından etibarən ölkə Prezidentinin fərmanına əsasən lizinq əməliyyatlarının lisenziyalaşdırılması ləğv edilmişdir. Lakin lizinq münasibətləri subyektlərinin hüquqi risklərinin azaldılması məqsədilə mülki qanunvericilikdə lizinq formalarının və əsas lizinq növlərinin şərhinə böyük ehtiyac duyulur. Deməli, lizinq xidməti haqqında qanunda müvafiq dəyişikliklər və əlavələrin edilməsi məqsədəuyğun olardı.

4. 2014-2015-ci illər üzrə proqnoz hesablamalarına görə, lizinq xidmətlərə potensial tələbat 2071 və 2278 mln. dollar, potensial təklif isə 414,2 və 455,6 mln. dollar təşkil edəcəkdir.

Gələcəkdə iqtisadi artıma və iqtisadiyyatın diversifikasiyasına yardım edəcək mühüm maliyyə xidmətləri sırasında istehsal avadanlığı və vasitələrinin, daşınan və daşınmaz əmlakın əldə edilməsi və yeni istehsalların təşkilinə yardım edən lizinq xidmətlərinin rolu daha da artacaqdır. Qeyri-neft sektorunun zəif inkişaf etdiyi və bank sisteminin iri biznes layihələrini maliyyələşdirmək imkanlarının məhdud olduğu hazırki şəraitdə maliyyə lizinqinin əhəmiyyəti daha da artır.

5. Məlum olduğu kimi, lizinq əməliyyatları zamanı respublikamıza idxal olunan avadanlıqlara gömrük rüsumları 15 faiz, idxal əlavə dəyər vergisi 18 faiz, lizinq verənin illik faizləri 12 faiz, xidmət əlavə dəyər vergisi 18 faiz tətbiq edilirdi. Qanunvericilikdə aparılan müəyyən dəyişikliklərdən sonra 2004-cü il yanvarın 1-dən etibarən lizinq zamanı avadanlıqların dəyəri hesablanarkən xidmət ƏDV-si tutulmur. Fikrimizcə, lizinqin inkişafını daha da stimullaşdırmaq məqsədilə lizinqə verilməsi üçün ölkəmizə idxal olunan texnoloji avadanlıqların ƏDV-dən azad edilməsi məqsədəuyğun sayılır. Çünki idxal ƏDV-si ləğv olunduqdan sonra lizinq əməliyyatlarının texnoloji avadanlıq üçün hesablanan dəyəri xeyli azalacaqdır.

6. Lizinqin inkişafının stimullaşdırılması məqsədilə lizinq obyektinə lizinqalan tərəfindən sürətləndirilmiş amortizasiyanın (əmsal 2) tətbiq edilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Belə bir əmsalın tətbiqi yalnız lizinq verənin risklərinin minimumlaşdırılması üçün deyil, həm də onun lizinq layihəsinə qoyduğu vəsaitlərin tez qaytarılması üçün zəruridir.

7. Azərbaycanda lizinq alanların təxminən 60 faizə qədəri kiçik müəssisələrdir. Lizinq ödəmələrinin ümumi məbləğində kommission haqqının payı orta hesabla 10 faizə qədərdir.

8. Aqrar sahədə lizinq xidmətlərindən daha geniş istifadə edilməsi məqsədilə «ASK üzrə lizinq fondu»nun yaradılmasına böyük ehtiyac vardır. Bu fondun Aqrar Dövlət büdcəsindən və yerli büdcələrdən ayrılan vəsaitlər, habelə kənd təsərrüfatı təyinatlı maşınqayırma zavodlarının vəsaitləri hesabına yaradılması məqsədəuyğun hesab edilir.

9. Azərbaycanda lizinq şirkətləri öz məhdud imkanları daxilində bahalı qiymətlərlə müxtəlif növ maşın və avadanlıqlar əldə etmiş və inşaatçılara vermişlər. Tikintidə lizinqin yüksək sürətlə inkişaf etməsinə baxmayaraq, bu sahə üzrə ixtisaslaşmış lizinq şirkətinin olmaması üzündən inşaatçıların müasir tipli inşaat avadanlıqlarına və tikinti maşınlarına tələbatı ödənilmir. Bu məqsədlə tikinti üzrə ixtisaslaşmış regional lizinq şirkətlərinin yaradılması zəruridir. Yol inşaatı maşınları və texnoloji avadanlıqlarla aparılan lizinq əməliyyatlarının özünəməxsusluğu nəzərə alınmaqla təşkilati-hüquqi sənədlər işləyib hazırlamaq və büdcədənkənar mənbələr hesabına iqtisadi kömək fondları yaratmaq lazımdır.

10. Respublikamızda mövcud bank sistemi investisiya resurslarını formalaşdırmır, o yalnız vəsaitlərin səmərəli bölgüsünü təşkil etməklə sahələrarası maliyyə nizamsızlıqlarını aradan qaldırır. Odur ki, ölkə iqtisadiyyatının maliyyə resurslarına tələbatını ödəmək üçün dövlət vəsaitlərinin maliyyə bazarı vasitəsilə bölgüsü mexanizmlərinin inkişaf etdirilməsi daha məqsədəuyğundur.

11. Azərbaycanda lizinqin inkişaf etdirilməsi məqsədilə aşağıdakı tədbirlərin həyata keçirilməsi təklif edilir:

- lizinq münasibətləri subyektlərinin hüquqi risklərini azaltmaq üçün lizinq qanunvericiliyinin daha da təkmilləşdirilməsi;
- lizinq təkliflərinə uyğun olaraq daha əlverişli maliyyə bazarının formalaşdırılması;
- lizinq fəaliyyətinin inkişafı üzrə milli dövlət proqramının işlənilib hazırlanması və reallaşdırılması;
- dövlət əmlakından istifadə etməklə lizinqə bank investisiyalarının təminatı üçün girov fondlarının yaradılması;
- məqsədli investisiya – lizinq layihələrinin reallaşdırılmasında dövlət kapitalının paylı iştirakı;

İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT

(Qanunvericilik)

1. Azərbaycan Respublikasının Qanunlar Külliyyatı, 3 cildə, Bakı: Dığesta, I c., 2001, 1038 s.; II c., 2001, 1053 s.; III c., 2002, 1053 s.
2. Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsi. Bakı, Qanun, 2003.
3. Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsi. Bakı, Qanun, 2005, 352 s.
4. **“Lizinq xidməti haqqında”** Azərbaycan Respublikasının Qanunu. Bakı, 1994.
5. **Azərbaycanın regionları – 2004** / Azərbaycan Respublikası Dövlət Statistika Komitəsi. Bakı: Səda, 2004, 700 s.
6. **Azərbaycanın statistik göstəriciləri – 2007** / Azərbaycan Respublikası Dövlət Statistika Komitəsi. Bakı: Səda, 2007, 728 s.
7. **Azərbaycan Respublikasında iqtisadi islahatlar: ilkin nəticələr, problemlər və perspektivlər. Beynəlxalq elmi-praktik konfransın materialları. Bakı, 2003, 371 s.**

(Azərbaycan dilində)

8. Abbasov A.B. **Sahibkarlıq fəaliyyəti: növləri, təşəkkülü və inkişafı problemləri.** Bakı, 1998, 212 s.
9. Axundov Ş.Ə. **Marketing.** Dərslik. İkinci nəşri, I hissə. Bakı, 2003, 592s.
10. Allahverdiyev H.B., Qafarov K.S., Əhmədov Ə.M. **İqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsi.** Bakı: Nasir, 2002, 408 s.
11. **Azərbaycan Respublikasında iqtisadi islahatlar: ilkin nəticələr, problemlər və perspektivlər. Beynəlxalq elmi-praktik konfransın materialları. Bakı, 2003, 371 s.**
12. **“Azərbaycan Respublikasında milli iqtisadiyyatın inkişaf etdirilməsi istiqamətləri” mövzusunda elmi-praktik konfransın tezis materialları. Bakı, 2004.**

13. **Azərbaycan Respublikasının Beynəlxalq Maliyyə qurumları ilə əlaqələrinin müasir vəziyyəti. AR İqtisadi İnkişaf Nazirliyi Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu.** Bakı, 2004, 92 s.
14. Bağirov M.M. **Banklar və bank əməliyyatları** (Ali məktəblər üçün dərslik). Bakı, “Nurlan”, 2003, 512 s.
15. **Beynəlxalq Valyuta Fondunun illik hesabatı** – London, “Contemporary”, 2003, 172 s.
16. **Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyasının illik hesabatı**, “Old city” London, 2002, 125 s.
17. **Birləşmiş Millətlər Təşkilatının illik hesabatı**-New-york, “Broadway”, 2003., 92 s.
18. **Biznesin əsasları.** Dərslik. Prof. A.B. Abbasovun üç elmi red. ilə. Bakı, “Nurlan”, 2005, 656 s.
19. Cəbiyev. R.M. **Azərbaycanda bazar infrastrukturunun formalaşması və inkişafı.** Bakı, Az.TU, 2000, 236 s.
20. Əliyev A.Ə., Şəkəreliyev A.Ş. **Bazar iqtisadiyyatına keçid: Dövlətin iqtisadi siyasəti.** Bakı, “Bakı Universiteti”, 2002.
21. Əlirzayev Ə.Q. **Azərbaycanda sahibkarlığın inkişaf problemləri və həlli yolları: nəzəriyyə və təcrübə.** Bakı, “Elm”, 2000.
22. Əlirzayev Ə.Q. **Azərbaycanın iqtisadi inkişafının konsepsiyası və proqramı.** Bakı:199, 104 s.
23. Əliyev R.B., Novruzov N.A., Məmmədov M.A. **İnvestisiyanın maliyyələşdirilməsi və kreditləşdirilməsi.** Bakı:2003, 432 s.
24. Gənciyev G.Ə., Kərimov Ç.H. **Sahibkarlığın əsasları.** Mühazirə toplusu. Bakı: Elm, 1999, 136 s.
25. Hüseynov T.Ə. **Sənayenin iqtisadiyyatı.** Dərslik. Bakı, 2000.
26. Həsənov R.T. **Azərbaycan Respublikasının sosial-iqtisadi inkişafının bazar modelinin konseptual əsasları.** Bakı:Elm, 1998, 343 s.
27. İbrahimov İ.H. **Aqrar iqtisadiyyatın aktual problemləri.** Bakı, 2002, 220 s.

28. **İqtisadi nəzəriyyə.** Dərslik (T.S. Vəliyev, Ə.R. Babayev və M.X. Meybullayevin üm.elmi red.ilə). Bakı, “Çaşıoğlu”, 2001, 686 s.
29. Kərimli İ.A., Süleymanov N.M. **Milli iqtisadiyyatın əsasları.** Dərs və-saiti. Bakı:2001, 308 s.
30. Quliyev T.Ə. Menecmentin əsasları, Bakı, 2008.
31. Məmmədov C.C. **Aqrar bölmədə maddi-texniki təminat və xidmət işinin təşkili.** Dərs vəsaiti. Bakı, “Əbliov, Zeynalov və oğulları”, 2004, 530 s.
32. Niftullayev V.M. **Sahibkarlığın əsasları.** Bakı: Zaman, 2002, 618 s.
33. Salahov S.V. “**Aqrar sahənin dövlət tənzimlənməsi problemləri**”. Bakı, “Nurlar”, 2004, 504 s.
34. “**Sahibkarlığın inkişafının əsas prioritetləri və qiymətləndirmə fəaliyyətinin təkmilləşdirilməsinin aktual məsələləri**” mövzusunda II beynəlxalq konqress materialları. Bakı, 2003.
35. Şəkərəliyev A.Ş. **Keçid iqtisadiyyatı və dövlət.** Bakı: 2000, 280 s.
36. Tağıyev T.N. **Bazar iqtisadiyyatının əsasları.** Bakı: 2000, 342 s.
37. Verdiyev Ə.Ç., İbrahimov İ.H. **Bazar iqtisadiyyatı və qiymət.** Bakı: 1992, 188 s.
38. Verdiyev Ə.Ç., Qarayev İ.Ş. **Aqrar bazarın formalaşmasının iqtisadi problemləri,** Bakı, 2000, 256 s.

(Rus dilində)

39. Акиндинов А.Ю. **Развитие лизингового бизнеса в рамках финансово-промышленных групп в условиях современной России // Материалы международной практической конференции «Лизинг в России и СНГ-2001».** М.: Бизнес-семинары, 2001, 342 с.
40. **Анализ деятельности российских лизинговых компаний.** М.: Между-народная финансовая корпорация, 1998, 146 с.
41. Андреев П.А., Баутин В.М. и др. **Лизинг-М.,** 1993, 296 с.
42. **Банковское дело /** Под ред. О.И.Лаврушина. М.: Фиансы и статистика, 1998.

43. Беренс В., Хавренек П.М. **Руководство по оценке эффективности инвестиций** – М., 1995, 266 с.
44. Бузова И.А., Маховикова Г.А. Терехова В.В. **Коммерческая оценка инвестиций** / под ред. Есипова В.Е.-спб.: Питер, 2003, 432 с.
45. Брагинский М.И., Витрянский В.В. **Договорное право**. Кн.2, М., Статут, 2000, 92 с.
46. Бутенина Н.В. История развития лизинговых отношений в Соединенных Штатах Америки//М.:**Лизинг ревю. 2000. № 9/10.**
47. Бутенина Н.В. Лизинг в Великобритании//**Лизинг ревю. 2000. № ¾.**
48. Васильев Н.М., Катырин С.Н., Лепе Л.Н. **Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства**. М., 1999., 111 с.
49. Вахрин П.И. **Инвестиций: Учебник** – М., Издательство-торговая корпорация «Дашков и К», 2004, 384 с.
50. Бутенина П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.Л. **Оценка эффективности инвестиционных проектов**. Теория и практика: Учебно-практическое пособие. М.: Дело, 2001.
51. Вилкова Н. **Международный финансовый лизинг // Экономика и жизнь. 1996-№ 20.**
52. Газман В.Д. **Лизинг: теория, практика, комментарии**. М., 1997, 263 с.
53. Газман В.Д. **Рынок лизинговых услуг** М.: Фонд «Правовая культура», 1999, 323 с.
54. Газман В.Д. **Финансовый лизинг** М. 2003, 392 с.
55. Голошапов В. **Лизинг обречен на успех, по мешают налоги // Экономика и жизнь. 1996-№8.**
56. Горемыкин В.А. **Лизинг: Учебник**- М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003, 994 с.
57. Горемыкин В.А. **Экономика лизингового процесса** – М., 1998., 356 с.
58. Горемыкин В.А **Основы технологии лизинговых операций**. Учебное пособие. – М., 2000, 267 с.

59. Горемыкин В.А. **Лизинговый бизнес // Консультант директора. 1996-№10.**
60. Горемыкин В.А. **Международная практика лизинга.**-М.:Высшая школа лизинга, 1998, 213 с.
61. Дашков Л.П. и др. **Предпринимательство и бизнеса** - М., 1995.
62. Джуха В.М. **Лизинг.** Ростов н/Д:Феникс, 1999 (Учебники, учебные пособия), 276 с.
63. Еремихин Б.М., Игнатущенко В.Н., Шабанова Н.Н. **Лизинг для предпринимателя: Практическое пособие.** М.:Агроконсалт, 1998, 216 с.
64. Иванов А.А. **Договор финансовой аренды (лизинга): Учебно-практическое пособие.** М.:Проспект, 2001, 117 с.
65. Кабатова Е.В. **Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация.**-М., Наука, 1991, 220 с.
66. Кабатова Е.В. **Лизинг: правовое регулирование, практика.** М.:ИНФРА-М, 1998, 307 с.
67. Калачева С.А. **Арендные сделки. Практические рекомендации по применению и оформлению арендных сделок.** М.:ПРИОР, 1998, 236 с.
68. Карп М.В., Махмутов Р.А., Шабалин Е.М. **Финансовый лизинг на предприятии.**-М.:ЮНИТИ, 1998, 287 с.
69. Касатонов В.Ю., Морозов Д.С. **Проектное финансирование: организация, управление риском, страхование.** М.:Анкил, 2001, 249 с.
70. Коморов В.В. **Инвестиции и лизинг в СНГ.**-М.: Финансы и статистика, 2001, 346 с.
71. Киркоров А. **Методы определения эффективности финансового лизинга по сравнению с кредитом // Лизинг ревю-2000-№5/6.**
72. Ковалев В.В. **Аренда: право, учет, анализ, налогообложение.** М.: Финансы и статистика, 2000.
73. Ковынев С. **НДС при международном лизинге // Лизинг-куррьер. 2001.№5.**

74. Кочубей Е., Бульдяева Е. **Опыт в страховании рисков по лизинговым операциям** // Лизинг ревю. 1998. №5/6.
75. Лазин А.И., Николаев С.Н. **Особенности развития аренды строительной техники в США**. М.: Лизингстроймаш: МС Консалтинг, 2000, 196 с.
76. Лещенко М.И. **Основы лизинга: Учеб. пособие** -М.: Финансы и статистика, 2002, 375 с.
77. **Лизинг для малых предприятий** / Под ред. Штерна В.С. и Гладикова – М., 1996, 165 с.
78. **Лизинг и кредит** -М.:Ист-сервис, 1994, 235 с.
79. **Лизинг в вопросах и ответах: Практическое руководство по лизингу для предпринимателей** / Силинг С.А., Михайлова Л.А., Тареева Ю.Н., Захарьяшева Е.В. Спб.: Гиппократ, 1999, 148 с.
80. **Лизинг в России. Состояние и перспективы развития: Материалы Международной практической конференции, 15-16 ноября 2001 г. М., 2001, 211 с.**
81. **Лизинг в России и СНГ: Материалы Международной практической конференции, 6-7 декабря 2001 г. М.: Бизнес-семинары, 2001, 309 с.**
82. **Лизинг как форма инвестиций в реальный сектор экономики: Сборник докладов Межрегиональной научно-практической конференции / Под общ. ред. В. И. Сулова. Новосибирск: ЭКО, 2002, 244 с.**
83. **Лизинг на развивающихся рынках. Вашингтон: Мировой Банк: Международная финансовая корпорация, 1996, 336 с.**
84. Липсиц И.В. Косов В.В. **Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа: Учебно-справочное пособие**. М.:Бек, 1996, 142 с.
85. Лукасевич И.Я. **Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений**. М.: Финансы: ЮНИТИ, 1998, 186 с.
86. Макаревич Л.М. **Бизнес-план для иностранного инвестора: Методическое пособие для практического применения**. М.:Финпресс, 1998, 82 с.

87. Орлова Е.В. **Арендные операции: право, учет, налогообложение.** М.: Налоговый вестник, 2000, 268 с.
88. Осадчий М.С., Мироненко В.В. **Эффективность лизинга (статистический подход): Препринт доклада.** Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2000, 335 с.
89. Осипов Ю.М. **Основы предпринимательского дела.** М., 1992, 256 с., 206 с.
90. Паничев Н.А., Лещенко М.И., Кальченко В.М. **Лизинг в станкостроении.** - М.: Машиностроение, 1996, 158 с.
91. Прилуцкий Л. **Финансовый лизинг** М.: Ось-89, 1997, 289 с.
92. Решетник И. Правовой механизм развития лизинга как условие совершенствования промышленного потенциала Прикамья/ **/Лизинг ревю. 2002.№2.**
93. Рос. С., Вестерфилд Р., Джордан Б. **Основы корпоративных финансов:** Пер. с англ. М.:Лаборатория базовых знаний, 2000, 172 с.
94. **Руководство по кредитному менеджменту /** Под ред. Б.Эдварса. 3-е изд.М.: ИНФРА-М, 1996, 348 с.
95. Рябова Р.И. **Лизинг. Бухгалтерский учет и налогообложение:** Практическое пособие. М.: Бухгалтерский бюллетень, 1998, 261 с.
96. Самохвалова Ю.Н. **Лизинг в России:правовые основы, бухгалтерский учет, налогообложение.** М.:Современная экономика и право, 1999, 288 с.
97. Серегин В.П., Халанская Е.Д. **Организация, учет и налогообложение лизинговых операций.** М.:Юристъ, 1999, 326 с.
98. Сидельников Л.Б., Назарян Е.Н., Чесноков А.С. **Бухгалтерский учет лизинговых операций.** М.: Маркетинг, 2001, 265 с.
99. Симонова М.Н. **Аренда, лизинг, прокат.** М.:Статус-Кво, 2001, 117 с.
100. Смирнов А.Л. **Лизинговые операции-**М., 1995, 157 с.
101. Трушкевич Е.Н., Трушкевич С.В. **Лизинг.** Учебное пособие. Минск: Амалфея, 2001, 293 с.

102. **Финансовая аренда (лизинг) в России. Обзор рынка 2001-2002.**
М.:Международная финансовая корпорация, 2002, 152 с.
103. Францева Е.Ф. **Лизинг.** Справочное пособие. М.:ПРИОР, 1998, 164с.
104. Харитоновна Ю.С. **Договор лизинга.** М.: Юрайт-М, 2002, 96 с.
105. Чекмарева Е.Н. **Лизинговый бизнес** -М.: Экономика, 1994, 282 с.
106. Черняк В.З., Черняк А.В., Довдиенко И.В. **Бизнес-планирование: Учебно-практическое пособие.** М.:РДЛ, 2000, 166 с.
107. Четыркин Е.М. **Методы финансовых и коммерческих расчетов.**
М.: Дело, 1995, 213 с.
108. Шпиттелер Х.И. **Практический лизинг.** М., 1991, 179 с.