

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ
MAGİSTRATURA MƏRKƏZİ

Əlyazması hüququnda

Qənbərova Əfsanəbəylər qızı

“Biznesdə tərəfdaşlıq əlaqələrinin qurulması məsələləri”
mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASIYASI

İxtisasın şifri və adı: İİM 060409 – Biznesin idarə edilməsi

İxtisaslaşma Biznesin təşkili və idarə edilməsi

Elmi rəhbər:
i.e.d, professor A.B. Abbasov

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

“Biznesin idarə edilməsi”

kafedrasının müdiri:

i.ü.f.d., dosent

M.Ə.Əliyev

BAKİ – 2014

MÜNDƏRİCAT

Giriş	3
Fəsil 1. Müştərək sahibkarlıq biznesdə tərəfdaşlıq əlaqələrinin qurulmasının forması kimi	6
1.1. Tərəfdaşlıq əlaqələrinin məzmunu və əsas istiqamətləri	6
1.2. Müştərək müəssisələrin yaradılmasının zəruriliyi	9
1.3. Müştərək sahibkarlığın biznesdə tərəfdaşlıq əlaqələrinin qurulmasında rolu və əhəmiyyəti	20
 Fəsil 2 . Lizing biznesdə tərəfdaşlıq əlaqələrinin qurulmasının effektiv forması kimi	 29
2.1. Lizingin funksiyaları, növləri və formaları	29
2.2. Lizing münasibətlərinin iqtisadi mexanizmi	41
2.3. Lizing xidmətləri bazarının tənzimlənməsi	44
 Fəsil 3. Maliyyə münasibətləri sferasında tərəfdaşlıq əlaqələri	 50
3.1. Müasir dünya maliyyə bazarı və onun iştirakçıları	50
3.2. Dünya maliyyə bazarında tərəfdaşlıq əlaqələri	57
3.3. Valyuta bazarında tərəfdaşlıq əlaqələri	67
 Nəticə	 75
Ədəbiyyat	77

Giriş

Mövzunun aktuallığı. Tərəfdaşlıq əlaqələrinin konkret formasının seçilməsi sahibkarın işgüzar əməliyyatları həyata keçirdiyi şəraitlərlə, əlaqələrin müxtəlif formalarının müqayisəli qiymətləndirilməsinin nəticələrinə görə müəyyənləşdirilir.

Tərəfdaşların seçilməsi son dərəcə vacib məsələdir, çünki onun həllindən biznesdə müvəffəqiyyət, yaxud uğursuzluq xeyli dərəcədə asılıdır. Kiminlə iş görmək, kimi partnyor seçmək və kiminlə lazımı əlaqə qurmaq kimi suallar biznesmenləri həmişə düşündürür. Təcrübə göstərir ki, peşəkar biznesmenlər, sahibkarlar yaxından tanımadığı insanlarla əlaqə qurmaqdan qaçıq və az tanıdığı insanları tərəfdaş seçmirlər. Biznesdə ən böyük problem tərəfdaşlıq əlaqələrinin qurulmasıdır, kadrın seçilməsi və yerləşdirilməsidir. Biznesmenlərin ən çox qüvvə və vaxtı məhz tərəfdaşlıq əlaqələrinin qurulmasına gedir. Malgöndərənlər, sifarişçilər, alıcılar və sahibkarlar əgər dost olmasalar da, heç olmasa tanış olmalıdırlar. Bu insanlar bir-birini yaxşı tanımalı, səmimi və etibarlı olmalıdırlar, çünki onların birgə əməyindən biznesin səmərəli təşkili bilavasitə asılıdır. Bu baxımdan biznesdə tərəfdaşlıq əlaqələrinin səmərəli qurulması məsələləri olduqca aktualdır və onun tədqiqinə böyük ehtiyac vardır.

Tədqiqatın məqsəd və vəzifələri. Dissertasiya işinin əsas məqsədi biznesdə tərəfdaşlıq əlaqələrinin qurulmasının nəzəri-metodoloji məsələlərini öyrənib ümumiləşdirmək əsasında Azərbaycanda biznes fəaliyyətinin səmərəli təşkilində tərəfdaşlıq əlaqələrinin rolunun artırılmasına dair elmi cəhətdən əsaslandırılmış təklif və tövsiyələr işləyib hazırlamaqdan ibarətdir. Qarşıya qoyulmuş məqsədə nail olmaq üçün aşağıdakı vəzifələrin yerinə yetirilməsi nəzərdə tutulmuşdur:

- biznesdə tərəfdaşlıq əlaqələrinin qurulmasının nəzəri-metodoloji əsaslarının öyrənmək və müvafiq ümumiləşdirilmələr etmək;
- biznesdə tərəfdaşlıq əlaqələrinin müəhim forması kimi müştərək sahibkalığın mövcud vəziyyətini təhlil etmək və qiymətləndirmək;

– biznesdə tərəfdaşlığın ən effektiv forması kimi sahibkarlıq fəaliyyətində lizinqin tətbiqinin mövcud vəziyyətini təhlil etmək və onun genişləndirilməsi istiqamətlərini müəyyənləşdirmək;

– maliyyə münasibətləri sferasında tərəfdaşlıq əlaqələrinin qurulmasının mövcud vəziyyətini təhlil etmək və onun təkmilləşdirilməsi yollarını əsaslandırmaq;

– biznes fəaliyyətində tərəfdaşlıq əlaqələrinin səmərəli qurulmasına dair konkret təklif və tövsiyələr işləyib hazırlamaq.

Tədqiqatın obyektı və predmeti. Tədqiqatın obyektı kimi istehsal, ticarət və maliyyə sferalarında qurulan tərəfdaşlıq əlaqələrinin formaları seçilmişdir. Tədqiqatın predmetini biznes fəaliyyətində tərəfdaşlıq əlaqələrinin səmərəli qurulması məsələlərinin tədqiqi təşkil edir.

Tədqiqatın nəzəri və metodoloji əsaslarını Azərbaycan Respublikasının Konstitusiyası, sahibkarlıq fəaliyyəti, özəlləşdirmə, kiçik və orta sahibkarlığa dövlət köməyi, Səhmdar cəmiyyəti və s. haqqında qanunlar, Azərbaycan Respublikası Prezidentinin fərmanları, Nazirlər Kabinetinin qərar və sərəncamları, digər hüquqi-normativ sənədlər, habelə klassiklərin və aparıcı iqtisadçı alimlərin əsərləri təşkil edir.

Tədqiqat işində müqayisə, sistemli təhlil, məntiqi ümumiləşdirmə, statistik, proqram məqsədli yanaşma və s. üsullardan istifadə edilmişdir.

Tədqiqatın informasiya bazasını Azərbaycan Respublikası Dövlət Statistika Komitəsinin, İqtisadiyyat və Sənaye, Kənd Təsərrüfatı, Vergilər və Maliyyə Nazirliklərinin məlumatları, təsərrüfat subyektlərinin hesabat materialları təşkil edir.

Tədqiqatın elmi yeniliyi aşağıdakılardan ibarətdir:

– biznes fəaliyyətində tərəfdaşlıq əlaqələrinin qurulmasının nəzəri-metodoloji məsələləri öyrənilmiş və ümumiləşdirmələr aparılmışdır;

– biznes fəaliyyətində müxtəlif tərəfdaşlıq əlaqələrinin qurulması mexanizmləri açıqlanmışdır;

- istehsal və maliyyə sferalarında tərəfdaşlıq əlaqələrinin qurulmasının mövcud vəziyyəti təhlil edilmiş və qiymətləndirilmişdir;
- tərəfdaşlıq əlaqələri kimi lizinq və müştərək sahibkarlığın biznesin inkişafında rolu müəyyənləşdirilmişdir;
- biznesdə tərəfdaşlıq əlaqələrinin səmərəli qurulmasına dair konkret təklif və tövsiyələr işlənib hazırlanmışdır.

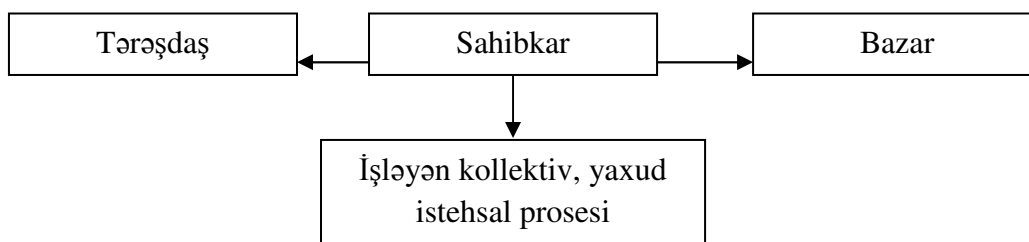
İşin quruluşu və həcmi. Dissertasiya işi giriş, üç fəsil, nəticə və ədəbiyyat siyahısından ibarət olub həcmi 78 səhifədir.

Fəsil 1. Müştərək sahibkarlıq biznesdə tərəfdaşlıq əlaqələrinin qurulmasının forması kimi

1.1. Tərəfdaşlıq əlaqələrinin məzmunu və əsas istiqamətləri

Hər hansı layihəni həyata keçirərkən sahibkara onun reallaşması üzrə konkret hərəkət sxemini təqdim etmək lazım gəlir ki, burada tərəfdaşlarla qarşılıqlı münasibətlərə əhəmiyyətli yer ayrılır.

Layihənin reallaşdırılması üzrə sahibkarlıq hərəkətinin sxemi – sahibkarın hərəkətinin, onun bazarla (marketing), müəssisədə işləyən kollektivlə (menecment), tərəfdaşlarla qarşılıqlı münasibətlərinin dəqiqləşdirilmiş planıdır. Bu sxemi ümumi şəkildə aşağıdakı kimi təsvir etmək olar (şəkil 1).



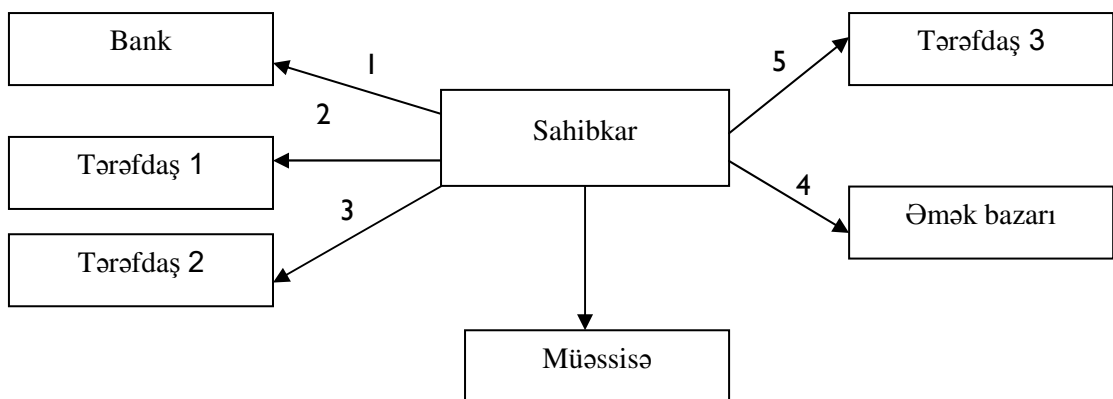
Şəkil 1. Sahibkarlıq hərəkətinin ümumi sxemi

Tərəfdaşlar dedikdə sahibkara istehsal prosesinin normal təşkili üçün lazımı mal göndərənlər, həmçinin onun müəssisəsində istehsal olunan məhsulun istehlakçısı başa düşülür.

Tərəfdaşlıq əlaqələri – bir neçə sahibkarlar arasında qurulan elə müqavilə münasibətləridir ki, onlardan hər birinə fəaliyyət nəticələrinin əmtəə və pul formasında mübadilə edilməsi yolu ilə istədiyi səviyyədə mənfəət almağa imkan verir. Hər bir sahibkar tərəfdaşlıq əlaqələrinin daha effektiv formada qurulmasında maraqlıdır, hansıki yalnız müxtəlif variantların müqayisəli təhlili yolu ilə müəyyənləşdirmək mümkündür. Sahibkarlıq hərəkəti sxemi hər bir tərəfdaşla qarşılıqlı münasibətin ən effektiv formasını seçməyə imkan verir.

Sahibkarlıq hərəkəti sxeminin başlıca təşkilədiciləri – biznes məqsədinə nail olmağın iqtisadi-hüquqi formasıdır. Belə forma dedikdə sazişin konkret növü başa düşülür, hansıki tərəfdaş üçün qəbul edilən və sahibkarın məqsədinə cavab verən ola bilər. *Saziş* – mənfəət almaq üçün qiymətli şeylərin tərəfdaşlar arasında kommersiya mübadiləsidir, yaxud kommersiya gəliri əldə etmək üçün onların söylərinin birləşdirilməsidir.

Birtərəfli saziş və iki və daha çox şəxslərin iştirakını nəzərdə tutan qarşılıqlı saziş fərqlənilir. Sahibkarlar arasında bağlanmış və əsasında kommersiya marağı duran istənilən müqavilə *saziş* adlanır. Sazişi sadəcə ötürməkdən (hədiyyədən) fərqləndirmək lazımdır. Əgər tərəfdaşa hər hansı əmtəə verib əvəzində pul, yaxud başqa əmtəə alırsansa bu saziş hesab edilir. Əgər siz ona əmtəə verib əvəzində heç nə almırsınızsa, bu sadəcə bəxşiş, hədiyyə sayılır. Əgər siz tərəfdaşla razılaşırırsınız ki, yarımfabrikat istehsal edəcəksiniz, o isə istehlak üçün ondan hazır məhsul buraxacaq, onda bu saziş adlanır. Əgər siz başqa tərəfdaşla kooperasiyada razılaşırırsınız ki, həmin şəraitdə əmtəə istehsal edəcəksiniz, ancaq onu satmayacaqsınız, uşaq bağçasına pulsuz verəcəksiniz, onda bu sadəcə hədiyyədir.



1 – kredit götürmək üçün müraciət; 2 – lazımi avadanlıqların alınması; 3 – lazımi xammalın alınması; 4 – mütəxəssislərin axtarılması və işə götürülməsi; 5 – hazır məhsulun göndərilməsi.

Şəkil 2. Biznes-plan hazırlayarkən sahibkarlıq hərəkəti sxemi

Sazişlər gəlirli və gəlirsiz, çox gəlirli və az gəlirli ola bilərlər. Eyni bir əmtəə ilə saziş müxtəlif fayda verə bilər. Sazişin kommersiya nəticəsi onun hazırlanması

və həyata keçirilməsi prosesində hansı şərt qoyulmasından, yəni sahibkarlıq məqsədinin hansı iqtisadi-hüquqi formaya malik olmasından və bu məqsədə nail olmaq üçün vəsaitin həcmindən asılıdır. Bununla əlaqədar olaraq tərəfdaşlıq əlaqələrinin formaları haqqında danışmaq lazımdır. Hər bir sahibkar özünün praktiki fəaliyyətində əməkdaşlığın konkret formasını təklif etməli, yaxud tərəfdaşın seçdiyi əməkdaşlıq formasına cavab verməlidir. Bundan ötrü biznesdə tərəfdaşlıq əlaqələrinin bütün formaları barədə sahibkarın tam təəssuratı olmalıdır.

Xarici tərəfdaşların nöqteyi-nəzərincə bizim sahibkarlıq kifayət qədər primitiv şəkildə həyata keçirilir. Birincisi, biz həmişə bazardan ucuz qiymətlə daha çox əmtəə almağa cəhd edirik. Dünyada ümumən qəbul olunmuş nöqteyi-nəzərcə belə hərəkət ağilsızlıq adlandırılır. Adətən sahibkar dünya bazarına yüksək keyfiyyətli əmtəə almaq üçün çıxır, həmin əmtəənin qiyməti isə baha olur. İkincisi, xarici sahibkar təəcüblənir ki, bizim ona təklifimiz nəyisə almaq və ya satmaq, yaxud müştərək müəssisə yaratmaq olur. Əlbəttə, peşəkar, ağıllı sahibkar bu cür primitiv fəaliyyətlə kifayətlənə bilməz.

Tərəfdaşlıq əlaqələrinin formalarını sahibkarlıq fəaliyyətinin dörd mühüm sahəsi üzrə qruplaşdırmaq olar: istehsal sahəsində tərəfdaşlıq; əmtəə mübadiləsi sahəsində tərəfdaşlıq; ticarətdə tərəfdaşlıq; maliyyə sahəsində tərəfdaşlıq.

Tərəfdaşlıq əlaqələrinin yaradılması mexanizminin əsas elementi sahibkarlıq sazişidir.

Sahibkarlıq sazişi dedikdə, iqtisadi xarakterli məqsədlərə nail olmaq üçün iki və daha çox sahibkarın öz səylərini birləşdirməsi və ya fəaliyyət nəticələrinin mübadiləsi üzrə razılaşmaları nəzərdə tutulur.

Saziş o vaxt baş tutmuş olur ki, sazişi bağlayan tərəflərin üzərinə müəyyən hüquqlar və öhdəliklər qoyulur. Saziş imzalanan andan hüquqi qüvvəyə malik olur. Yazılı formada tərtib olunmuş saziş *müqavilə* adlanır.

Müqavilənin məzmunu və forması əməkdaşlığın konkret istiqamətindən bilavasitə asılıdır. Bütövlükdə aşağıdakı məntiqi ardıcılığa riayət olunur: sahibkar əvvəlcə mümkün tərəfdaşla əməkdaşlıq sferasını müəyyənləşdirir, sonra

əməkdaşlığın konkret formasını seçir, yalnız bundan sonra müqavilə bağlamaq təklifi ilə çıxış edir.

Tərəfdaşların qiymətləndirilməsi və seçilməsi prosesi – potensial xarici tərəfdaş haqqında informasiyanın toplanılması, sistemləşdirilməsi və dərinlən təhlil edilməsi – müştərək sahibkarlığın ən məsuliyyətli mərhələsi sayılır. Hazırkı vaxtda iqtisadi informasiyaların toplanması, əldə edilməsi mənbələri çoxdur. Qərbdə dövlətlərində informasiyaların toplanması və öyrənilməsi ilə məşğul olan informasiya, marketinq və konsaltinq firmalarının geniş yayılmış şəbəkəsi mövcuddur.

İnformasiyaların əldə edilməsinin ən yaxşı mənbələri rəsmi statistik məlumatların dərc olunması, kütləvi informasiya vasitələri, internet hesab edilir. Hal-hazırda dünyada iqtisadiyyat üzrə informasiyaların 2000-ə qədər iri bazası vardır, hansiki böyük hissəsini internet vasitəsilə əldə etmək mümkündür.

Tərəfdaşları düzgün seçmək məqsədilə potensial tərəfdaş-firmaların maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətinin təhlili aşağıdakı ardıcılıqla aparılır:

1. Potensial rəqibləri nəzərə almaqla bazarda fəaliyyət göstərən firmaların siyahısının tərtib edilməsi.

2. Firmaların maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətini xarakterizə edən əsas göstəricilərin (son 3-5 ildə məhsul istehsalın həcmi, satış üzrə dövriyyə, istehsal gücləri və onlardan istifadə səviyyəsi, işçilərin sayı, elmi-tədqiqat və konstruktor işlərinə kapital qoyuluşunun və məsrəflərin həcmi, mənfəət və s.) kompleks təhlili.

3. Bazarların, xüsusilə beynəlxalq bazarların tutulması strategiyasının kompleks təhlili.

4. Əsas rəqiblərin və potensial tərəfdaşların fəaliyyətinin güclü və zəif tərəflərinin aşkara çıxarılması, onların müxtəlif sazişlərdə, o cümlədən firmalararası əməkdaşlıqda iştirak səviyyəsinin öyrənilməsi.

1.2. Müştərək müəssisələrin yaradılmasının zəruriliyi

Cəmiyyətdə sosial-iqtisadi proseslər sahibkarlıq fəaliyyətinin müxtəlif forma və növlərinin inkişafı ilə sıx əlaqədardır, hansiki öz növbəsində təkcə istehsal

amillərində deyil, həm də istehlak tendensiyalarında və ictimai həyatda baş verən dəyişiklikləri əks etdirir. Beynəlxalq biznesin aparıcı forması sayılan müştərək sahibkarlıq müxtəlif ölkələrin müəssisələri arasında korporasiya əlaqələrini ifadə edir, hansıki əsasında rəqabət şəraitində dünya təsərrüfat sistemində və iqtisadiyyatda beynəlxalq əmək bölgüsünün dərinləşməsi, məhsul (xidmət) istehsalının ixtisaslaşması və beynəlmilləşməsi obyektiv prosesi durur.

Müştərək sahibkarlıq milli istehsalın və mübadilənin strukturunu dəyişdirir, dünya iqtisadiyyatında qloballaşma prosesini sürətləndirir, ölkələr arasında əmtəə, işçi qüvvəsi və kapitalın hərəkətini gücləndirir. Müştərək sahibkarlıq iki və daha çox ölkə tərəfdaşlarının istehsal-təsərrüfat fəaliyyətinin bütöv tam kompleks forması olub istehsal, ticarət, elmi-texniki, investisiya və servis sahəsində kooperasiya əlaqələrini ifadə edir. Müştərək sahibkarlığı əməkdaşlığın digər formalarından üç əsas element fərqləndirir: birgə əmlak, gəlirin və risklərin birgə bölünməsi. Tərəfdaşlar idarəetmədə, kapitalda, gəlir və risklərin bölünməsində birgə iştirak prinsipinə əsaslanaraq götürdüləri öhdəliklərin vaxtında və keyfiyyətlə yerinə yetirilməsində maraqlıdırlar.

Bazar iqtisadiyyatına keçidin ilk illərində müstəqil Azərbaycan Respublikasının iqtisadiyyatında yaranmış ağır böhran vəziyyətindən çıxmaq üçün geniş miqyaslı islahatlar aparmaqla beynəlxalq əmək bölgüsündə fəal iştirak etmək, istehsalata yeni texnika və texnologiya cəlb etmək dövlətin iqtisadi siyasətinin prioritet istiqamətlərindən biri olmuşdur.

Dünya təcrübəsi göstərir ki, beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin inkişafı prosesində müştərək əməkdaşlıq müstəsna rol oynamışdır, çünki ixtisaslaşma və kooperasiya meyilləri bilavasitə müştərək əməkdaşlığın təsiri nəticəsində yaranmışdır.

Müştərək sahibkarlığın ən önəmli və geniş yayılmış forması müştərək müəssisədir. “Müştərək müəssisə” məfhumu ingilis sözü olub “Joint Venture” sözündən əmələ gəlmiş və qərbdə bu tip müəssisəni şərtləndirir. Müştərək müəssisə İngiltərədə XVI və XVII əsrlərdə ticarətlə məşğul olan “Mercant Vencers” və “Centlemen Advencers” birliklərinin müəyyən edilməsi üçün

yanarmışdır. XX əsrdə müştərək müəssisələr tədavül sferasında geniş yayılmış və sonralar inhisarçı kapital istehsalının təşkilinin tipik formasına çevrilmişdir.

Müasir Qərb iqtisadi ədəbiyyatında “Müştərək sahibkarlıq” termini firmalararası əməkdaşlığın və kooperasiyasının müxtəlif formaları kimi şərtləndirilir. Beynəlxalq biznesdə “kooperativ müəssisə” termininə müştərək müəssisə, əməkdaşlıq haqqında müqavilə, həmçinin texnologiya, marketinq, menecmentin təşkili, elmi-tədqiqatlar sahəsindəki işlər daxil edilir. Son zamanlar firmalararası kooperativləşdirmə və əməkdaşlıq anlayışları tez-tez “müştərək müəssisə” anlayışı ilə eyniləşdirilir.

Birləşmiş Millətlər Təşkilatının (BMT) Avropa İqtisadi Komissiyası (AİK) tərəfindən müştərək müəssisələr üçün aşağıdakı xüsusiyyətlər müəyyən edilmişdir:

- uzunmüddətli sahibkarlıq fəaliyyəti göstərmək barədə ikitərəfli (çoxtərəfli) razılaşmanın olması;

- qarşıya qoyulan məqsədə çatmaq üçün iştirakçı tərəflərin pul vəsaitlərindən, əsas fondlardan, idarəetmə təcrübəsindən, intellektual mülkiyyətdən və s. vasitələrdən birlikdə istifadə edilməsi;

- iştirakçı tərəflərin qoyduqları kapitalla birgə aktiv kimi qiymət verilməsi;

- müştərək məqsədə çatmaq üçün müstəqil idarəetmə orqanlarının yaradılması;

- müştərək kapital qoyuluşundakı payına görə tərəflərin həm gəlirlərinin, həm də zərərlərinin bölüşdürülməsində mütənasib faizlə iştirak etmələri.

Müştərək müəssisələrin idarə edilməsinin təşkilində istifadə edilən ümumi prinsiplər aşağıdakılardan ibarətdir:

- istehsal proseslərinin fasiləsizliyinin təmin edilməsi və resurslardan qənaətlə istifadə olunması hesabına iqtisadi səmərəliliyin yüksəldilməsi;

- kommersiya fəaliyyətinin və əməliyyatların genişləndirilməsi;

- mövcud məhsulun modernləşdirilməsində, yeni növ məhsulun istehsalında və yeni bazarın tapılmasında riskin azaldılması;

- investisiya-innovasiya siyasətinin həyata keçirilməsi nəticəsində geri qalmış sahələrin inkişaf etdirilməsi, məhsulun keyfiyyəti və rəqabət qabiliyyətinin

yüksəldilməsi.

Müştərək müəssisələr yaradarkən sahibkarlar ilk növbədə yeni bazar axtarır tapmağa və ona çıxışı təmin etməyə çalışırlar. İkincisi, yeni istehsal gücləri yaradarkən kapital xərclərinin azaldılması və riskin aşağı salınması istiqamətində kompleks tədbirlər həyata keçirməklə böyük məbləğdə gəlir əldə etməyə səy göstərirlər. Üçüncüsü, yeni xammal mənbələrini mənimsəməklə və istehsal bazasını genişləndirməklə resursların axınını təmin etməyə cəhd edirlər. Müştərək müəssisələr yaradarkən sahibkarların digər məqsədi istehsal etdikləri yüksək keyfiyyətli, rəqabət qabiliyyətli məhsulları dünya bazarına çıxarmaq və bu zaman maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətinin son nəticələrinə daha az xərclə nail olmaqdan ibarətdir.

Azərbaycan Respublikasının qüvvədə olan qanunvericilik aktlarının tələblərinə görə müştərək müəssisə yaradarkən yerli təsisçinin nizamnamə fondunda payı 51 faizdən aşağı olmamalıdır, lakin təcrübədə müştərək müəssisənin fəaliyyətindəki roluna görə yerli təsisçinin payı göstərilən səviyyədən aşağı da ola bilər.

Müştərək müəssisə xarici investora daha çox informasiya və geniş əlaqə şəbəkəsi əldə etməyə, daxili bazarı qiymətləndirməyə, yerli istehlakçıların zövq və mövqeləri haqqında məlumat toplamağa, istehlakçılara keyfiyyətli xidmət göstərməyə imkan verir. Nəticədə xarici investor daxili bazarda mövqeyini möhkəmləndirir, digər tərəfdən yerləşdiyi ölkəyə yeni texnika və texnologiya gətirməklə, menecmentin mütərəqqi forma və metodlarından istifadə etməklə böyük həcmdə və geniş çeşiddə məhsullar istehsal edir. Müştərək müəssisə milli investorun xarici təchizatçı və istehlakçılarla təsərrüfat əlaqələri qurmasına, daxili bazarı daha tez mənimsəməsinə, xarici investorun satış şəbəkəsindən istifadə edərək xarici bazarlara çıxmasına, müasir marketinq təcrübəsinə yiyələnməsinə şərait yaradır.

Müştərək müəssisələrin yaradılması motivləri müxtəlif ola bilər, ancaq onların əsasında müştərək sahibkarlığın meydana gəlməsini şərtləndirən aşağıdakı dörd strategiyadan biri durur:

- istehsalın effektivliyinin yüksəldilməsi strategiyası;
- əməliyyatların genişləndirilməsi strategiyası;
- yeni növ məhsulun (xidmətin) istehsalında risklərin azaldılması strategiyası;
- investisiya, texnologiya və ixtisaslı işçilərin cəlb edilməsi hesabına geri qalan sahələrin, yaxud fəaliyyət sferalarının inkişaf strategiyası.

Müştərək müəssisələrin yaranması tarixi çox qədim olmasına baxmayaraq indiyədək “müştərək müəssisə” məfhumu haqqında vahid fikir yoxdur.

Qərb iqtisadi ədəbiyyatında müştərək müəssisə beynəlxalq biznesin təşkilinin xüsusi hüquqi forması kimi səciyyələndirilir və onun aşağıdakı əlamətləri göstərilir:

- müştərək müəssisə iki və daha çox tərəflərin aktivlərinin qismən bölüşdürülməsi, yaxud tərəfdaşlardan hər birinin kapital qoyması yolu ilə yaradılır;
- müştərək müəssisə istehsal, ticarət, maliyyə, elmi-tədqiqat fəaliyyəti ilə məşğul ola bilər;
- tərəfdaşlar arasında idarəetmə ilə bağlı məsuliyyət bölüşdürülür;
- kapital qoyuluşu uzunmüddətli olur;
- müştərək sahibkarlıq iştirakçıların fəaliyyətinin yalnız bir hissəsini əhatə edir;
- mənfəət və sahibkarlıq riski tərəfdaşlar arasında onlardan hər birinin kapital qoyuluşunda payına müvafiq olaraq bölüşdürülür.

İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatı ekspertlərinin fikrincə “Müştərək müəssisə - razılaşmaların bütün formalarıdır, hansıki onların vasitəsilə iki və daha çox firmanın fəaliyyəti funksional birləşir (tam, yaxud qismən)”. Bura tədarük və satış, elmi-tədqiqat və işləmələr, təbii resursların hasilatı, məhsul istehsalı, injiniring, tikinti və s. formada əməliyyatlar aiddir.

Dar (funksional) mənada müştərək müəssisə iki və daha çox ölkə tərəfdaşlarının qoyduqları kapitalla və razılaşmalara uyğun olaraq planlaşdırılan, yaradılan, nəzarət edilən və idarə olunan hüquqi müstəqil təsərrüfat subyekti kimi çıxış edir. Geniş mənada müştərək müəssisə iki və daha çox ölkə tərəfdaşlarının

istehsal və tədavül sferalarında, elmi-texniki, investisiya, servis və digər sahələrdə müqavilələrə və kooperasiya əlaqələrinə əsaslanan istehsal-təsərrüfat fəaliyyəti həyata keçirir. Daha doğrusu, müştərək müəssisə qarşılıqlı üstünlüyə nail olmaq (istehsal xərclərini azaltmaq, riskləri bölüşdürmək, yeni bazara çıxışı və ucuz resursu əldə etməyi asanlaşdırmaq), “zəif yerləri” (resurs və texnoloji çatışmamazlıq, idarəetmə biliklərinin aşağı olması) minimumlaşdırmaq və son nəticədə daha yüksək mənfəət əldə etmək məqsədilə iki və daha çox ölkə tərəfdaşları arasında kooperasiya razılaşmalarının ən perspektiv forması kimi yaradılır.

Müştərək sahibkarlığın yaradılması motivləri müxtəlifdir və şirkətin işgüzar strategiyasının bütün istiqamətlərini əhatə edir. Şirkətin strategiyasında hər hansı bir motiv təsadüfi hallarda dominatlıq edə bilər, adətən motivlər çox olur. Motivləri üç qrupa ayırmaq olar [18, s.17]:

1. Zəruri istehsal amillərinin əldə edilməsi motivi

2. Bazar motivi: təchizat şəbəkəsinin genişləndirilməsi, istehsalın həcmının artırılması və üstəlik xərclərin geniş paylanması hesabına qənaət etmək; çətin mənimsənilən bazarlara daxil olmaq imkanı əldə etmək; istehsal, idarəetmə və marketingə yeni xərclər almaq.

3. Risklərin, xüsusilə investisiya riskinin bölünmə motivi.

Bazar iqtisadiyyatı inkişaf etmiş ölkələrdən olan tərəfdaşların müştərək müəssisə yaradılmasının özünəməxsus spesifik motivləri və məqsədləri olur: yeni bazarların mənimsənilməsi; istehsal xərclərinin azaldılması. Sənayecə inkişaf etmiş ölkələrdən olan tərəfdaşların müştərək müəssisə yaradılmasının başlıca motivlərindən biri yeni bazarlara çıxışın təmin edilməsidir. Burada milli, yaxud regional bazarların potensialından uzunmüddətli istifadə xüsusilə əhəmiyyətlidir. İnkişaf etmiş ölkələrin sahibkarları müştərək müəssisə yaratmaq üçün əsas motiv kimi resurs axını (yeni xammal mənbələrinin ələ keçirilməsi, istehsalın maddi-texniki bazasının təzələnməsi, modernləşdirilməsi) qəbul edirlər.

Beləliklə, iqtisadi inkişafın müxtəlif mərhələlərində tərəfdaşların maraqlarında müəyyən ziddiyyətlər müşahidə olunur.

Həmçinin müştərək müəssisələrin yaradılmasının spesifik motivləri vardır:

- milli motiv – bir millətdən olan tərəfdaşlar;
- şəxsiyyətli motiv – müştərək müəssisənin yaradılması haqqında qərar qohumluq şəraitində qəbul edilir;
- ekoloji motiv – ekoloji cəhətdən zərərli istehsalın çıxarılması məsələsi həll edilir;
- firmanın beynəlxalq nüfuzunun artırılması və digər sosial-psixoloji cəhətləri ilə əlaqədar motiv.

Müəyyən istehsal fəaliyyətinin həyata keçirilməsi üçün yeni müəssisənin (firmanın) yaradılması müştərək sahibkarlığın əsas fərqli cəhəti sayılır, hansıdakı hər bir tərəfdaş müəssisənin fəaliyyəti ilə bağlı qərarların qəbulu prosesində fəal iştirak edir.

Birləşmiş Millətlər Təşkilatının Avropa iqtisadi Komissiyası birgə müəssisələrin və xarici firmaların qarşısında aşağıdakı vəzifələri müəyyənləşdirir:

- sahibkarlıq fəaliyyətinin ümumi uzunmüddətli məqsədləri barəsində iştirakçılar arasında sazişlərin mövcud olması;
- bu uzunmüddətli məqsədlərə nail olmaq üçün iştirakçıların aktivlərinin pul vəsaiti, əsas fondlar, idarəetmə təcrübəsi, intellektual mülkiyyətə hüququ şəklində birləşdirilməsi;
- birləşdirilmiş aktivlərə iştirakçıların kapital qoyuluşu kimi baxılması və qiymətləndirilməsi;
- fəaliyyəti həmin birgə məqsədlərin həyata keçirilməsinə yönəldilən müstəqil idarəetmə orqanlarının yaradılması;
- birgə kapital qoyuluşunda hər bir tərəfdaşın müəyyən olunmuş iştirak faizinə uyğun olaraq razılaşdırılmış məqsədlərə nail olunmasından alınan mənfəətdə və bununla əlaqədar risklərin bölünməsinə tərəflərin iştirakı.

Müştərək müəssisənin yaradılması iştirakçılarınin söylərinin birləşdirilməsi motivləri müxtəlif ola bilər, lakin onların əsasında müştərək sahibkarlığın təzahürünü şərtləndirən dörd strategiyadan biri durur:

- istehsalın səmərəliliyinin yüksəldilməsi strategiyası;

- əməliyyatların genişləndirilməsi strategiyası;
- yeni növ məhsulun istehsalında riskin azaldılması strategiyası;
- geri qalan sahələrin, yaxud fəaliyyət sferasının qaldırılması üçün investisiya, texnologiya və ixtisaslı kadrların cəlb edilməsi hesabına inkişaf strategiyası.

Xarici firmalarla birbaşa əlaqələrin formaları müxtəlifdir. Elmi-tədqiqat və təcrübə-konstruktor fəaliyyətinin onun nəticələrinin qarşılıqlı mübadiləsi məqsədilə onun müştərək planlaşdırılması daha geniş yayılmışdır. Birbaşa əlaqələrin digər forması kollektivin istehsal tələbatının və kollektivin sosial ehtiyaclarının ödənilməsi məqsədilə müxtəlif növ məhsulların ayrıca istehsalı və mübadiləsi üzrə iştirakçıların qarşılıqlı öhdəlikləri nəzərdə tutur.

Birbaşa əlaqələrin qurulması barədə razılaşma təsərrüfat müqaviləsində, kontraktı və protokolda qeyd edilir. Təsərrüfat müqaviləsindən o halda istifadə olunması məqsəduyğundur ki, əməkdaşlığın təşkili üzrə öhdəliklər qarşılıqlı təhkim olunur, əməkdaşlığın predmeti, nomenklaturası və həcmi, işin başa çatdırılması müddəti və forması, işin aparılması şəraiti və digər məsələlər müəyyən edilir. Əmtəənin göndərilməsi və xidmətin göstərilməsi, lisenziyanın verilməsi, icarə əməliyyatları üzrə xarici ticarət sövdələşmələri kontraktlarla tərtib olunur.

Elmi-texniki və təcrübə-konstruktor işləmələrinin nəticələrinin mübadiləsi icarə xarakterli kontraktlar üzrə həyata keçirilir. Cihazların, alətlərin və texnoloji avadanlığın ayrı-ayrı növlərinin müvəqqəti istifadəyə verilməsi üzrə icazə əməliyyatları perspektiv xarakter daşıyır.

Birbaşa əlaqələr haqqında bağlanmış bütün kontraktlarda məhsul və xidmətlərin bütün növlərinin qiymətləri göstərilir. Əmtəələrin mübadiləsi zamanı birbaşa əlaqələr çərçivəsində ümumdünya qiymətləri tətbiq etmək lazımdır, hansıki mübadilənin ekvivalentliyini yüksək dərəcədə təmin edir, həm də müqavilə qiymətləri tətbiq edilə bilər. Dünya qiymətlərinin və müqavilə qiymətləri bazasının hesablanması xarici ticarət təşkilatlarında tətbiq olunan metodikaya görə həyata keçirilməlidir.

Birbaşa əlaqənin mühüm əhəmiyyəti ondan ibarətdir ki, tərəfdaşlar arasında xidmət ödənişi valyuta ilə deyil, kooperasiyalaşmış məhsulla həyata keçirilir. Lakin kooperasiyalaşmış məhsulun bir hissəsi bazarlarda rəqabətə davamlı olmur ki, bu da qarşılıqlı hesablaşmaları çətinləşdirir.

Müştərək müəssisələr birgə kapital, birgə idarəetmə, mənfəət və risklərin bölüşdürülməsi əsasında yaradılır. Müştərək müəssisələrin nizamnamə fondu tərəfdaşların vəsaitləri hesabına yaradılır, həm idarəetmənin təşkili, həm də mənfəət və riskin bölüşdürülməsi bu paya uyğun olaraq həyata keçirilir.

Müştərək müəssisənin sosial-iqtisadi mahiyyəti tərəfdaşların texnoloji və emosional əməkdaşlığı ilə müəyyən olunur. Əməkdaşlığın texnoloji tərəfi tərəfdaşların birgə sərmayə qoyuluşlarında öz əksini tapır. Xarici investor müştərək müəssisənin yaradılması üçün adətən yeni texnika və texnologiya, ixtisaslı kadrlar, uzunmüddətli kreditlər cəlb edir, milli investor isə torpaq sahəsi, işçi qüvvəsi, tikinti materialları və xammal verir. Əməkdaşlığın emosional tərəfi isə müəssisənin səmərəli fəaliyyəti üçün tərəfdaşların söylərinin birləşdirməsində öz əksini tapır.

Müştərək müəssisəni yaradan tərəflərin məqsədləri üç əsas kateqoriyaya bölünür: zəruri istehsal resurslarının əldə edilməsi, bazar motivləri, mənfəətin və risklərin bölüşdürülməsi.

Tərəfdaşların öz istehsalını və ya bazar potensialını səmərəli reallaşdırmaq üçün bu və ya digər resurs növünə çatışmazlığı çox vaxt müştərək müəssisənin yaradılması üçün əsas olur. Bu resurslara maliyyə vəsaitləri, istehsal gücləri, xammal və materiallar, texnologiya, patentlər, idarəetmə kadrları, informasiya, nou-hau və s. aid edilir.

Müştərək müəssisənin yaradılması xarici investora yerli tərəfdaşların köməyi ilə ölkənin iqtisadi və siyasi vəziyyəti haqqında informasiya almaq, dövlət orqanları və yerli istehsalçılarla əlaqə yaratmaq, yerli xammaldan, maliyyə mənbələrindən, işçi qüvvəsindən, yerli tərəfdaşın istehsal güclərindən istifadə etmək kimi üstünlükləri verir. Yerli tərəfdaşlar isə əlavə maliyyə resursları, yeni texnika və texnologiya, idarəetmə təcrübəsi cəlb etməklə istehsal olunan məhsulun rəqabət qabiliyyətini artırmaq imkanına malik olur.

Müştərək müəssisə yerli bazara daxil olan xarici investora daha geniş informasiya bazası, əlaqə şəbəkəsi əldə etməyə və daxili bazarı qiymətləndirməyə, yerli istehlakçıların zövq və mövqeyləri haqqında məlumat toplamağa, istehlakçılara xidmət göstərməyə imkan verir. Digər tərəfdən, xarici investor yeni texnika və texnologiyanı, məhsul istehsalını inkişaf etməkdə olan ölkələrə keçirməklə kapitalın dövriyyə müddətini artırmış olur. Müştərək müəssisənin yaradılması milli investorun xarici təchizatçı və istehlakçılarla təsərrüfat əlaqələri yaratmasına, yerli bazarı daha tez mənimsəməsinə və xarici bazarlara çıxmasına, xarici marketing təcrübəsinə yiyələnməsinə müsbət təsir göstərir.

Müştərək müəssisə yeni istehsala başlamaq üçün ilkin şəraiti xeyli yaxşılaşdırsa da, təsisçilərin siyasi, iqtisadi və milli maraqları onların yaradılmasında və fəaliyyətində bəzən mürəkkəb və ziddiyyətli münasibətlərin əmələ gəlməsinə gətirib çıxarır. Belə münasibətlər, ilk növbədə, tərəfdaşların məqsədlərindən asılıdır. Onların yaradılması və fəaliyyəti prosesində tərəfdaşların rəqabət aparan məqsədləri mövcud olur. Bunun nəticəsində xarici investor mütərəqqi texnika və texnologiyanın, idarəetmə və marketing təcrübəsinin verilməsini minimumlaşdırmağa, yerli tərəfdaşlar isə maksimumlaşdırmağa cəhd edirlər ki, bu da müştərək müəssisələrin səmərəli fəaliyyətinə mane olur.

Mühüm məsələlərdən biri məhsulun reallaşdırılması ilə əlaqədardır. Əgər xarici investorun əsas məqsədi yerli bazarda möhkəmlənməkdirsə, yerli tərəfdaş isə məhsul ixracına çalışarsa, bu cür mənafehlərin toqquşması müəssisənin fəaliyyətinə mənfi təsir göstərir. Digər ziddiyyətlər istehsalın genişləndirilməsinə zəruriyyət yarandıqda əlavə kapital qoyuluşunun həyata keçirilməsi ilə əlaqədardır. Bir tərəfdən, müştərək müəssisənin iqtisadi səmərəliliyini artırmaq üçün əlavə kapital qoyuluşuna ehtiyac yaranır, digər tərəfdən onun sərbəst əmtəə istehsalçısına çevrilməsi tərəfdaşların əlavə kapital qoyuluşunun həyata keçirilməsini məhdudlaşdırır. Deməli, tərəfdaşların məqsədlərində ziddiyyətin olmaması müştərək müəssisənin yaradılması və səmərəli fəaliyyəti üçün əsas şərtidir.

Müştərək müəssisələrin milli iqtisadiyyatın səmərəliliyi nöqtəyi-nəzərdən yaradılması və inkişafı onların ölkənin iqtisadi sistemində daha səmərəli daxil

olması baxımından qiymətləndirilməlidir. Bu məqsədlə müştərək müəssisələrin yaradılması və inkişafı milli iqtisadiyyatın və sahibkarlığın inkişaf strategiyası ilə üzvü surətdə əlaqələndirilməli, həmçinin müştərək müəssisələrin inkişafı üçün cəlb edilmiş xarici investisiyalar dərin təhlil edilməlidir.

Müştərək müəssisələr istehsal etdikləri yüksək keyfiyyətli, rəqabətə davamlı məhsullarının (xidmətlərin) bir hissəsini xarici bazarlara çıxarmaq üçün müxtəlif üsullardan istifadə edirlər. Xarici bazara daxil olmağın müxtəlif mərhələlərində firma, fərqli hərəkət kombinasiyalarından istifadə edə bilər, hansıki onlardan hər biri müxtəlif xərc, risk və iqtisadi səmərə ilə əlaqədardır.

Müştərək müəssisələr xarici bazarlara aşağıdakı yollarla daxil ola bilərlər:

1. agentlər, yaxud distributorların vasitəsilə ixrac;
2. ticarət nümayəndələrinin, yaxud filiallarının köməyi ilə ixrac;
3. xaricdə toplama və bükülmə;
4. xaricdə istehsal.

Firmanın xarici bazarlara daxil olması üçün müxtəlif strategiyadan istifadə edilir:

- ixrac və ixrac kooperasiyası strategiyası;
- kapital çıxarmadan müştərək sahibkarlığın müqavilə formaları;
- birbaşa investisiyalaşdırma əsasında müştərək sahibkarlıq.

Tarixən beynəlxalq iqtisadi münasibətlər qarşılıqlı ticarət formasında, yəni idxal-ixrac əməliyyatları formasında qurulub və inkişaf tapıb. Buna görə də müəssisələrin əksəriyyəti qarşılıqlı ticarət kanalı vasitəsilə yeni xarici bazarlara daxil olublar. Lakin müasir dövrdə xarici bazarlara daxil olmağın “klassik” ardıcılığı – ixrac, ticarət filiallarının açılması, istehsal müəssisələrinin yaradılması – ümumi qaydaya çevrilmişdir. Çox vaxt firma xarici bazarlara daxil olarkən müxtəlif üsullardan: xarici ticarət, istehsal və elmi-texniki kooperasiya, müştərək müəssisənin yaradılması, xüsusi filialların açılması və s. üsullardan istifadə edir.

Araşdırmalar göstərir ki, lisenziyalaşdırılan istehsal firmanın xarici bazarlara daxil olmalarının ən ucuz və təhlükəsiz üsullarından biridir. Çox vaxt lisenziya firmanın xarici bazara çıxışı üçün yeganə üsul sayılır. Beynəlxalq bazarlarda

lisenziyalaşdırılmış əməliyyatların iki əsas forması: xüsusi lisenziya sazişi və franşayzing mövcuddur.

Müştərək sahibkarlıqda tərəfdaşların seçilməsi çox vacib məsələdir. Biznes fəaliyyətində uğurlar, yaxud uğursuzluqlar tərəfdaşların seçilməsi məsələsinin həllindən əhəmiyyətli dərəcədə asılıdır. Biznesmenlərin təcrübəsi sübut edir ki, tanış olmadığı adamlarla əlaqə qurmaq və az tanıdığı adamları tərəfdaş seçmək düzgün deyil. Tərəfdaş: malgöndərən, sifarişçi, alıcı əgər dost deyilsə, heç olmasa tanış olmalıdır [13, s.13].

1.3. Müştərək sahibkarlığın biznesdə tərəfdaşlıq əlaqələrinin qurulmasında rolu və əhəmiyyəti

Müstəqil Azərbaycan Respublikasında bazar iqtisadiyyatına keçidlə əlaqədar geniş miqyaslı islahatların həyata keçirilməsi prosesində xarici investisiyanın cəlb edilməsinin mühüm kanallarından biri sayılan birgə müəssisələr və xarici firmaların yaradılması məsələsinə xüsusi diqqət yetirilmişdir. Belə ki, Azərbaycanda fəaliyyət göstərən xarici və müştərək müəssisələrin sayı 2000-ci ildəki 551-dən 2012-ci ildə 1083-ə çatmış və ya 2 dəfə artmış, onlarda işləyənlərin sayı müvafiq surətdə 22145 nəfərdən 76651 nəfərə çatmış və ya 3,5 dəfə artmış, orta aylıq əmək haqqı 208,4 manatdan 1241 manata çatmış və ya 6 dəfə artmış, məhsulun (işlərin, xidmətlərin) həcmi 1239,8 milyon manatdan 29439,5 milyon manata çatmış və ya 23,8 dəfə artmışdır (cədvəl 1).

Cədvəl 1.

Xarici və müştərək müəssisələrin fəaliyyəti

Göstəricilər	İllər				
	2000	2005	2010	2011	2012
Fəaliyyət göstərən müəssisələrin sayı, vahid	551	796	1091	899	1083
İşləyənlərin siyahı sayı, nəfər	22145	58413	55936	63918	76651
Orta aylıq əmək haqqı, manat	208,4	672,7	1008,0	1117,2	1241,0
Məhsulun (işlərin, xidmətlərin) həcmi, milyon manat	1239,8	7081,4	24011,9	29651,2	29439,5

Mənbə: Azərbaycanın statistik göstəriciləri 2013, Bakı, 2013, səh. 118-119

Müqayisəli təhlil göstərir ki, ölkədə istehsal olunan ümumi daxili məhsulun 57,7 faizi, iqtisadiyyatda məşğul olan əhalinin 12,9 faizi xarici və müştərək müəssisələrin payına düşür. 2012-ci ildə xarici və müştərək müəssisələrdə işləyənlərin orta aylıq əmək haqqı (1241 manat) ölkə iqtisadiyyatında işləyənlərin orta aylıq əmək haqqından (331,5 manat) 3,1 dəfə yüksəkdir. Bir sözlə, müştərək sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan firma və şirkətlərin texniki-iqtisadi göstəriciləri və rəqabət qabiliyyəti digər təsərrüfat subyektləri ilə müqayisədə xeyli yüksəkdir.

2012-ci ildə Azərbaycanda fəaliyyət göstərən xarici və müştərək müəssisələrin 303 və ya 28,0 faizi ticarətin, 221-i və ya 20,4 faizi sənayenin, 150-i və ya 13,9 faizi tikintinin, 74-ü və ya 6,8 faizi nəqliyyat, anbar təsərrüfatı və rabitənin payına düşür. Xarici və müştərək müəssisələrdə işləyənlərin 23058 nəfəri və ya 30,1 faizi, istehsal olunan məhsulun (işlərin və xidmətlərin) 23999,9 milyon manatı və ya 81,5 faizi təkcə sənayenin payına düşür.

Təhlil göstərir ki, 2005-ci illə müqayisədə 2012-ci ildə sənayedə və kənd təsərrüfatında fəaliyyət göstərən xarici və müştərək müəssisələrin sayı 6 faiz artmış, onlarda məşğul işçilərin sayı əksinə 8 faiz azalmış, istehsal olunmuş məhsulun (işçilərin, xidmətlərin) həcmi 3.8 dəfə artmışdır. İstehsal sahələrində xarici və müştərək müəssisələrin sayının artması surəti bütövlükdə ölkə iqtisadiyyatındakı müvafiq göstəricinin artım surətindən geri qalır. Məhz bunun nəticəsidir ki, ölkə iqtisadiyyatında fəaliyyət göstərən xarici və müştərək müəssisələrin tərkibində istehsal sahələrinin xüsusi çəkisi 2005-ci ildəki 26.6 faizdən 2010-cu ildə 20.5 faizə düşmüşdür. Lakin istehsal sahələrində xarici və müştərək müəssisələrin maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətinin son nəticələri digər sahələrlə müqayisədə xeyli yüksəkdir. Bu onunla izah edilir ki, istehsal sahələrində fəaliyyət göstərən xarici və müştərək müəssisələr ən mütərəqqi texnika və texnologiyalar əsasında modernləşmiş və onlarda menecmentin təşkilinin müasir üsullarından istifadə edilmişdir.

Müştərək müəssisələr və xarici firmalar Azərbaycan iqtisadiyyatına xarici investisiyaların cəlb edilməsində əhəmiyyətli rol oynayırlar. Belə ki, 2012-ci ildə müştərək müəssisələr və xarici firmalar tərəfindən ölkə iqtisadiyyatına

1094,5milyon ABŞ dolları həcmində investisiya qoyulmuşdur ki, bu ölkə iqtisadiyyatına yönəldilən xarici investisiyaların 10,6 faizini təşkil etmişdir (cədvəl 2).

Bununla belə qeyd etmək lazımdır ki, ölkəmizdə fəaliyyət göstərən müştərək müəssisələr çox kiçik (orta hesabla bir müəssisədə 51 nəfər çalışır) olduğundan milli iqtisadiyyatın inkişafında onların rolu kifayət qədər yüksək deyil, halbuki ölkənin zəngin təbii sərvətlərindən, əlverişli təbii-iqlim şəraitindən və böyük intellektual mülkiyyətindən daha səmərəli istifadə etmək üçün müştərək müəssisələrin iri miqyasda inkişaf etdirilməsi olduqca vacibdir. Bu məqsədlə Azərbaycan dövlətinin iqtisadi siyasətinin tərkib hissəsi kimi müştərək sahibkarlığın inkişaf strategiyası işlənib hazırlanmalı və orada aşağıdakı önəmli məsələlər öz əksini tapmalıdır.

Cədvəl 2.

**Azərbaycan iqtisadiyyatına yönəldilən
xarici investisiyalar (mln. ABŞ dolları)**

	İllər				
	2000	2005	2010	2011	2012
Cəmi xarici investisiya	927,0	4893,2	8247,8	8673,9	10314,0
Ondan:					
Maliyyə kreditləri	262,9	698,4	3405,9	3692,5	3135,5
Neft sənayesinə	546,1	3799,9	2955,3	3407,8	4287,8
Neft bonusu	-	1,0	2,0	-	-
Birgə müəssisələr və xarici firmalar	118	230,5	659,6	886,0	1094,5

Mənbə: Azərbaycanın statistik göstəriciləri 2013, Bakı, 2013, səh. 400

Birincisi, Azərbaycanda müştərək müəssisələrin yaradılması və fəaliyyəti sosial yönümlü bazar iqtisadiyatı modelinin strateji prinsiplərinə əsaslanmalıdır. Daha doğrusu, müştərək müəssisələr xarici kapitalın ölkə iqtisadiyyatına axınının gücləndirilməsi və onun fəallığının artırılması, idxal-ixrac əməliyyatlarının

səmərəliliyinin yüksəldilməsi, daxili istehlak bazarının sivil qaydalarla qorunması, milli dövlət mənafeləri baxımından iqtisadi təhlükəsizliyin təmin edilməsi üçün əlverişli zəmin yaratmalıdır.

İkincisi, istehsal sahələrinin səciyyəvi xüsusiyyətləri, ölkənin iqtisadi durumu və əhalinin psixoloji hazırlığı nəzərə alınmaqla dövlət mülkiyyətinin özəlləşdirilməsi geniş vüsət alıb. Kiçik müəssisələrin hamısı, orta və iri müəssisələrin təqribən 50 faizi özəlləşdirilib. İri və orta dövlət müəssisələrinin əsasında 1600-ə qədər səhmdar cəmiyyətləri yaradılmışdır ki, onların 1400-dən çoxu açıq tipli səhmdar cəmiyyətləridir. Lakin sahibkarlar maliyyə imkanlarının məhdudluğu ucbatından özəlləşdirilmiş sənaye müəssisələrində lazımi təşkilati-texniki tədbirlər həyata keçirməmişlər. Nəticədə özəlləşdirilmiş sənaye müəssisələrinin bəziləri və səhmdar cəmiyyətlərinin əksəriyyəti zərərlə işləyir. Bu gün səhmdar cəmiyyətlərinin yalnız 20 faizi səhmdarlara dividend verir. Odur ki, sənaye müəssisələrinin özəlləşdirilməsi üçün keçiriləcək investisiya müsabiqəsində müştərək müəssisələrin iştirakına üstünlük verməlidir.

Üçüncüsü, son vaxtlar elmi-texniki tərəqqinin nailiyyətləri əsasında firmalararası əlaqələrin və sazişlərin keyfiyyətə yeni formaları təzahür edir, ölkənin, sahənin və müəssisənin rəqabət qabiliyyətinin yüksəldilməsində mütərəqqi texnologiyaların rolu artır, iqtisadi artımın xarakteri dəyişir, «ictimai tərəqqi» anlayışı və onun meyarları barədə yeni baxışlar meydana çıxır, bazarların qloballaşması prosesi baş verir. Belə bir şəraitdə müstəqil Azərbaycan dövləti dünya iqtisadiyyatının inkişaf strategiyasına uyğun özünün investisiya siyasətini həyata keçirməlidir. Bu gün Azərbaycan sənayesi və sahibkarları istehsal sahələrinin yeni texnologiyalarla silahlanması, köhnəlmiş texnikanın yeni daha məhsuldar texnika ilə əvəz edilməsi zəruriyyəti ilə qarşılaşır.

İqtisadi sistemin transformasiyasında, milli iqtisadiyyatın formalaşması və inkişafında investisiya amili həlledici rol oynamalıdır. Sərt maliyyə-kredit siyasətinin yeridilməsi, qiymətlərin liberallaşdırılması ölkənin innovasiya sferasında yaranmış kapitalın tədricən tükənməsinə səbəb olmuşdur. İnnovasiya sferasında acınacaqlı vəziyyət yaranmışdır. 1990-cı ildən bəri dövlət büdcəsindən

innovsasiya sferasına, xüsusilə elmi-tədqiqat və təcrübə-konstruktor işlərinə ayrılan vəsait bir neçə dəfə azaldılmışdır. Azərbaycan Respublikasının 2011-ci il Dövlət büdcəsində elmə ümumi daxili məhsulun cəmi 0,26 faizi qədər vəsait ayrılıb. Halbuki, iqtisadi cəhətdən inkişaf etmiş ölkələrdə, o cümlədən ABŞ-da elmə dövlət xərcləri ümumi daxili məhsulun 3 faizindən çoxdur.

Elmin inkişafına büdcə ayırmalarının qalıq prinsipindən imtina etmək, innovasiya sferasının sürətlə dağılması prosesinin qarşısını tezliklə almaq gərəkdir. Fikrimizcə, mühüm xalq təsərrüfat əhəmiyyətli tədqiqatların və elmi araşdırmaların məqsədli maliyyələşdirilməsi üçün dövlət büdcəsinin və yerli büdcələrin strukturunda inkişaf fondu ilə yanaşı «Elmi-tədqiqat və təcrübə-konstruktor işləri» fondu yaratmaq vacibdir. Bütün bu işlərin görülməsində müştərək müəssisələrin imkanlarından daha geniş istifadə edilməsi zəruridir.

Sovet dövründə Azərbaycan Respublikasında sənaye strukturunun əsasən neft və qazçıxarma, neftayırma, kimya və neft-kimya və bunlarla sıx bağlı sahələr hesabına formalaşması, son vaxtlar kəskin iqlim dəyişmələri, ətraf mühitin çirklənməsi, bioloji tarazlığın pozulması, ozon qatının dağılması və digər səbəblər ekoloji gərginliyin artmasına gətirib çıxarmışdır. Statistik məlumatlara əsasən 2010-cu ildə respublikanın atmosfer havasına və su hövzələlərinə 956,8 min ton çirkləndirici maddələr atılmışdır. Sənaye müəssisələrinin toksiki tullantıları vaxtlı-vaxtında utilizasiya olunmur və qeyri-mütəşəkkil halda yığılıb saxlanılır. Ümumiyyətlə, ətraf mühitin çirklənməsi nəticəsində ölkə iqtisadiyyatına orta hesabla ildə dəyən zərərin miqdarı təxminən 3,1 milyard ABŞ dolları civarındadır.

Müştərək müəssisələr ekoloji cəhətdən təmiz, tullantısız texnologiyalardan istifadə etməklə dünya sivilizasiyasını böyük təhlükə qarşısında qoyan və ümumbəşəri xarakter alan, ekoloji problemin həllində müstəsna rol oynamalıdır.

Hal-hazırda xarici investisiyalı müəssisələrə milli rejim verilmişdir. Bu, xarici investisiyalı müəssisələrlə milli müəssisələr arasında operativ olaraq iqtisadi əlaqələrin qurulmasına, rəqabət mühitinin formalaşmasına, ölkədə təsərrüfat fəaliyyəti azadlığının və sahibkarlığın inkişafını təmin etməyə müsbət təsir göstərir.

Müştərək sahibkarlığın səmərəli inkişafı onların təkmil tənzimlənmə mexanizminin mövcud olduğu şəraitdə mümkündür. Müştərək sahibkarlığın inkişafının tənzimləmə mexanizminə aşağıdakılar aiddir:

1. Müştərək sahibkarlığın inkişafının öncül istiqamətlərinin müəyyən edilməsi, onların yaradılması, fəaliyyət istiqamətlərinin əlaqələndirilməsi üzrə tədbirlər və dövlət qeydiyyatı.

2. Xarici investorlarla hesablaşma mexanizmi (valyuta tənzimlənməsi).

3. Xarici investisiyanın təminat sistemi.

Müştərək müəssisələrin inkişafında vergi dərəcəsi, rentabellik səviyyəsi və valyuta tənzimlənməsi əhəmiyyətli rol oynayır. Azərbaycan Respublikasında müştərək müəssisənin iştirakçısı olan xarici investorun əldə etdiyi dividendə görə 15 faiz vergi dərəcəsi təyin edilmişdir. Ayrı-ayrı dövlətlərlə bağlanmış müqavilələrə əsasən ikiqat verginin aradan qaldırılması mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Azərbaycan Respublikası Türkiyə, ABŞ, Böyük Britaniya və s. ölkələrlə ikiqat verginin aradan qaldırılması haqqında bağladığı müqavilələrə əsasən həmin ölkələrin investorları öz ölkələrində Azərbaycanda götürdüyü gəlirlərə görə tutulan vergilərin həcmindən Azərbaycanda alınan vergilər çıxılır və Azərbaycan tərəfindən bu gəlirlərə görə vergi dərəcəsinin aşağı salınması nəzərdə tutulur. Müştərək müəssisələrin iştirakçısı olan xarici investorun əldə etdiyi dividend, faiz və digər gəlirlərin xaricə köçürülməsində heç bir məhdudiyyət yoxdur. Xarici investorlar təsdiqləyici sənədləri təqdim etmək şərtilə öz vəsaitlərini sərbəst şəkildə reportasiya edə bilər və milli valyutada əldə etdiyi gəlirləri xarici valyutaya çevirə bilər.

Müştərək müəssisələrin yaradılması və fəaliyyəti istiqamətlərinin əlaqələndirilməsi üzrə tədbirlər müxtəlif metodlar vasitəsilə həyata keçirilir. Bunlara inzibati və iqtisadi metodlar aiddir. İnzibati metodlar adətən ayrı-ayrı istiqamətlərdə müştərək müəssisələrin inkişafının məhdudlaşdırılmasına yönəldilir. Bunlara müştərək müəssisələrin dövlət qeydiyyatı, təsərrüfat fəaliyyəti ilə məşğul olmaq üçün lisenziyanın verilməsi və s. aiddir. İqtisadi metodlar isə müştərək müəssisələrin inkişafına dolayı təsir vasitələridir və ayrı-ayrı

istiqamətlərdə gəlirliliyin azaldılması və ya artırılması yolu ilə onların fəaliyyətini tənzimləyir. Əgər inzibati metodlar əsasən inkişafın məhdudlaşdırılmasına yönəldilirsə, iqtisadi metodlar həm inkişafın məhdudlaşdırılmasına, həm də stimullaşdırılmasına yönəldilə bilər.

Qeyd etmək lazımdır ki, Azərbaycan Respublikasında bəzi sənaye məhsulları istisna olmaqla, idxal olunan məhsullara 15 faiz idxal rüsumu müəyyən olunmuşdur. Gömrük siyasəti Azərbaycanda istehsal olunmayan bəzi hazır məhsul, xammal və materialların idxalını stimullaşdırmaqla yanaşı, yerli xammal və materiallardan səmərəli istifadəni və kənd təsərrüfatı istehsalının inkişafını stimullaşdırmağa yönəldilmişdir.

Müştərək müəssisənin və tamamilə xarici investisiyalı müəssisənin yaradılması üçün Azərbaycan Respublikası ərazisinə gətirilən əmlak gömrük və əlavə dəyər vergisindən azaddır. Həmçinin təkrar ixrac məqsədilə və emal edilməsi üçün müvəqqəti olaraq Azərbaycan Respublikası ərazisinə gətirilən mallar gömrük rüsumundan azaddır.

Müştərək müəssisələrin inkişafının stimullaşdırılması beş istiqamətdə həyata keçirilə bilər:

- sənaye müəssisələrinin yaradılması və inkişafı;
- sənaye istehsalının ərazi quruluşunun təkmilləşdirilməsi;
- sənaye məhsulunun ixracının genişləndirilməsi;
- mənfəətin reinvestisiyası, yəni yığım prosesinin stimullaşdırılması;
- sənayenin sahə quruluşunun təkmilləşdirilməsi.

Sənayedə yeni yaradılan, xüsusilə sənayenin sahə quruluşunun təkmilləşdirilməsinə imkan verən müştərək müəssisələrin inkişafının stimullaşdırılması zəruridir. Çünki yeni yaradılan müəssisələrdə, xüsusilə ixracyönümlü sahələrdə yaradılan müəssisələrdə ilk dövrlərdə istehsalın səviyyəsi yüksək olmaya bilər ki, bu da onların yerli və xarici bazarlarda rəqabət qabiliyyətini aşağı salar.

İxracyönümlü sənaye məhsulları istehsalının stimullaşdırılması ölkənin iqtisadi strategiyasının əsas istiqamətlərindən biri olmalıdır. Emal sənayesində

fəaliyyət göstərən və istehsal etdiyi məhsulların əksəriyyətini xarici bazarlara çıxaran müştərək müəssisələrin idxal etdiyi xammal, material və dəstləşdirici məmulatların qismən idxal rüsumundan və dolayısı vergilərdən azad edilməsi məqsədəuyğun sayılır.

Müştərək müəssisələrin inkişafını və məhsul ixracını artırmaq üçün dövlətin kredit siyasətinin təkmilləşdirilməsi zəruridir. İxracıönümlü müştərək müəssisələrin formalaşması üçün dövlət yerli tərəfdaşın payının müəyyən hissəsinin güzəştli kredit hesabına maliyyələşməsinə öz üzərinə götürə bilər. Eyni zamanda, dövlət sənayenin texniki-iqtisadi səviyyəsinin yüksəldilməsinə nəzərə cəpacaq dərəcədə təsir göstərən müştərək müəssisələrə istehsalı genişləndirmək və modernləşdirmək üçün əlverişli şərtlərlə kredit verə bilər.

Azərbaycan Respublikasının beynəlxalq iqtisadi münasibətlər sistemində yeri və rolunun ümummilli mənafeələrə uyğunlaşdırılması, dünyanın inkişaf etmiş ölkələri ilə mütərəqqi texnika və texnologiya, ticarət sahəsində münasibətlərin qurulması son dərəcə vacibdir. Bu onunla şərtlənir ki, müasir dövrdə baş verən keyfiyyət dəyişiklikləri beynəlxalq iqtisadi inteqrasiyanı milli iqtisadiyyatın inkişafının zəruri şərtinə çevirmişdir. Hazırda bütün ölkələr üçün eyni qanunlara tabe olan global iqtisadi sistemin – dünya təsərrüfat sisteminin təşəkkülü prosesi gedir. Belə şəraitdə Azərbaycan Respublikasının iqtisadi siyasəti yalnız o vaxt səmərəli ola bilər ki, o digər ölkələrin iqtisadi strategiyaları ilə dəqiq uzlaşdırılmış olsun. Dünya təsərrüfat sistemində fəal surətdə qoşulmaqla Azərbaycan bir tərəfdən cəmiyyətin tələbatını daha dolğun ödəmək və iqtisadiyyatın səmərəli strukturunu formalaşdırmaq, digər tərəfdən isə beynəlxalq əmək bölgüsündə özünün malik olduğu üstünlükləri reallaşdırmaq imkanı əldə edə bilər.

Xarici iqtisadi əlaqələrin genişləndirilməsi və bu əsasda milli iqtisadiyyatın dünya təsərrüfat sistemində səmərəli şəkildə inteqrasiya olunması Azərbaycan Respublikasının iqtisadi siyasətinin strateji istiqamətlərindən biridir. Azərbaycan Respublikasının dünya iqtisadiyyatına inteqrasiyasının dərinləşməsi həm də ona görə əhəmiyyətlidir ki, ölkə iqtisadiyyatını xarici dövlətlərin və beynəlxalq təşkilatların üzünə açmadan və onlarla qarşılıqlı faydalı əlaqələr qurmadan

sivilizasiyalı bazar iqtisadiyyatının sirlərini öyrənmək, yeni texnika və texnologiyalar əldə etmək yolu ilə sosial-iqtisadi tərəqqiyə nail olmaq qeyri-mümkündür.

Azərbaycan Respublikası strateji hədəf kimi dövlət müstəqilliyinin iqtisadi əsaslarının möhkəmləndirilməsi, davamlı sosial-iqtisadi inkişafın təmin edilməsi, azad bazar münasibətlərinə söykənən yeni iqtisadi sistemin formalaşdırılması probleminin uğurlu həlli mövcud iqtisadi potensiala və daxili tələbata uyğun olaraq iqtisadiyyatda köklü struktur dəyişikliklərinin aparılmasını, mükəmməl iqtisadi təhlükəsizlik sisteminin yaradılmasını nəzərdə tutur.

Şübhəsiz, müştərək sahibkarlığın inkişafı, milli iqtisadiyyatın formalaşması və davamlı inkişafına, əhəlinin məşğulluq probleminin çözülməsinə, daxili istehlak bazarının yerli istehsal hesabına zənginləşməsinə, Azərbaycanın dünya iqtisadiyyatına integrasiya prosesinin sürətlənməsinə əhəmiyyətli kömək edəcəkdir.

Fəsil 2 . Lizing biznesdə tərəfdaşlıq əlaqələrinin qurulmasının effektiv forması kimi

2.1. Lizingin funksiyaları, növləri və formaları

Həm maşın, avadanlıq və digər malların idxalı, həm də hazır məhsulun ixracı kimi müxtəlif xarici iqtisadi əməliyyatların maliyyələşdirilməsi alətlərindən biri də icarənin xüsusi növü olan lizingdir.

Lizingin istifadə edilməsinin öz üstünlükləri vardır. Çünki müasir texnologiya bazasında istehsalın yenidən qurulması və beynəlxalq bazarın ən ciddi tələblərinə cavab verən məhsulun istehsal edilməsi üçün əməkdaşlığın bu formasında xarici valyutada iri vəsaitlərin əvvəlcədən ayrılması tələb olunmur. İlk mərhələdəki bütün xərcləri lizing şirkəti (icarəverən firma) ödəyir. Lizing götürülmüş avadanlıqda istehsal olunan məhsulun ixracından sonrakı ödəmə formalarından biri kimi istifadə oluna bilər.

Lizing ideyası mahiyyətə yeni deyildir. Bəzi tarixçilər və iqtisadçılar sübut etməyə çalışırlar ki, hələ eramızdan çox-çox əvvəl qədim Şumer dövlətində lizing sövdələri bağlanırdı. Tarixçilərin fikrincə, Ərəstun eramızdan əvvəl təqribən 350-ci ildə yazdığı «Var-dövlət mülkiyyət hüququnda deyil, istifadə etməkdədir» traktatında lizing ideyasına toxunmuşdur.

Venesiyada XI əsrdə lizing əməliyyatlarına bənzər sövdələr həyata keçirilirdi: venesiyalılar tacirlərə və ticarət gəmilərinin sahiblərinə o vaxtlar çox baha olan lövbərləri icarəyə verirdilər. Dəniz səyahətinin sonunda «çuğun sərvətləri» sahiblərinə qaytarılırdı ki, yenidən icarəyə verilsin.

Hesab edirlər ki, «lizing» sözü keçən əsrin son rübündə işəldilməyə başlayıb. O vaxt 1877-ci ildə «Bell» şirkəti telefon aparatlarını satmamaq və icarəyə vermək qərarına gəlmişdi.

Hər halda, lizing ideyasının nə vaxt yaranmasından asılı olmayaraq onun formalaşması üçün güclü impuls ilk lizing cəmiyyətinin yaradılması və lizingin həmin cəmiyyət üçün əsas fəaliyyət obyektinə çevrilməsi olub. Həmin cəmiyyət

1952-ci ildə San-Fransiskoda Amerika şirkəti «Yunayted steys lizing korporeyşn» (United States Leasing Corporation) təsis edib.

Lizing az bir müddət ərzində ABŞ-da iqtisadi fəaliyyətin əsas alətlərindən birinə çevrildi. Öz xidmətlərini təqdim edən yeni cəmiyyətlər bir-birinin ardınca meydana gəlirdi. Lizing sazişləri şərtlərinin modifikasiyası sayəsində investisiya vəsaitləri alınmasının ən müxtəlif variantları mümkün oldu. Həmin cəmiyyətlər sonralar «maliyyə lizing cəmiyyəti» adını aldı. Bu cəmiyyətlər istehsalçılar üçün məhsullarının icarəyə verilməsi vasitəsilə məhsullarının satış yollarının tapılması vəzifəsini, eləcə də sazişlərin maliyyələşdirilməsi və bunlarla bağlı riskləri öz öhdəsinə götürdü.

Avropa bazarlarında ilk maliyyə-lizing cəmiyyətləri 50-ci illərin sonunda və 60-cı illərin əvvəlində meydana gəldi. Əvvəllər iş çox çətin irəliləyirdi. Mülki, ticarət və vergi qanunvericiliyi baxımından lizing əməliyyatlarının statusunun qeyri-müəyyənliyi onların sürətlə artmasına əngəl olurdu. 70-ci illərin əvvəlində almandilli ölkələrin vergi qanunvericiliyində lizing sazişlərinin statusunun hüquqi təsbit olunması öz əksini tapdıqdan sonra Avropa iqtisadiyyatında investisiyaların planlaşdırılması və maliyyələşdirilmə sahəsində bu amilin əhəmiyyəti kəskin artdı.

Lizing üçün səciyyəvi olan əsas xüsusiyyətlər aşağıdakılardır:

- 1) əmlak və onun istehsalçısının (satıcısının) seçilməsi kimi müstəsna hüquq istifadəçiyə məxsusdur;
- 2) əmlak satıcısı əmlakın xüsusi olaraq lizingə verilmək üçün alındığını bilir;
- 3) əmlak mülkiyyətçinin yanından ötərək birbaşa istifadəçiyə verilir və istifadəçinin istismarına götürülür;
- 4) əmlak istifadəçisi nöqsan aşkar etdikdə öz iradələrini mülkiyyətçiyə yox, heç bir əlaqəsinin olmadığı satıcıya birbaşa yönəldir;
- 5) lizing verən əmlakı şəxsi istifadəyə yox, xüsusi olaraq onu müvəqqəti istifadəyə vermək üçün əldə edir;
- 6) lizing müqaviləsinin bütün müddəti ərzində əmlak lizing verənin mülkiyyəti olaraq qalır;
- 7) əmlak mülkiyyətçisi onu müvəqqəti istifadəyə verdiyi üçün mükafat alır;

8) əmlak istifadəçisinin vaxtından əvvəl və ya müqavilənin müddəti bitdikdən sonra onu öz mülkiyyətinə almaq hüququ var.

Bazarda azad dövriyyəsi qadağan edilmiş əmlakdan başqa mövcud təsnifata görə əsas vəsaitlərə aid olan istənilən daşınar və ya daşınmaz əmlak lizinq obyektinə ola bilər. Lizinq obyektindən asılı olaraq avadanlıq və daşınmaz əmlak lizinqə fərqləndirilir. Yüksək qiymətinə, gerçəkləşdirmə prosesinin mürəkkəbliyinə, hazırlığın uzunmüddətli olmasına görə daşınmaz əmlakın lizinqə çətin ki, ölkəmizdə geniş tətbiq olunsun. İlk növbədə avadanlıq lizinqə maraqlıdır. Bunu xarici təcrübə də təsdiqləyir, burada avadanlıq lizinqinin payına bütün lizinq ödənişlərinin əsas hissəsi düşür.

Xüsusi olaraq müvəqqəti istifadəyə vermək üçün əmlak əldə edən şəxs-əmlak mülkiyyətçisi (lizinq verən), əmlakı müvəqqəti istifadəyə alan şəxs – əmlak istifadəçisi (lizinq alan), lizinq obyektini olan əmlakı satan şəxs – əmlak satıcısı lizinq subyektləridir. Lizinq fəaliyyətini, yəni xüsusi olaraq lizinq üçün alınmış əmlakın müqavilə üzrə lizinqə verilməsini gerçəkləşdirən hüquqi şəxs və ya hüquqi şəxs yaratmadan və fərdi sahibkar kimi qeydiyyatdan keçərək sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan vətəndaş lizinq verən ola bilər. Hüquqi şəxs qismində nizamnaməsində («RF-də banklar və bank fəaliyyəti haqqında» qanuna görə) lizinq fəaliyyəti nəzərdə tutulmuş banklar və başqa kredit müəssisələri; lizinq şirkətləri – yalnız sazişin maliyyələşdirilməsi üzrə ixtisaslaşan maliyyə və ya maliyyə xidmətlərindən başqa həm də lizinq əməliyyatlarının gerçəkləşdirilməsi ilə bağlı başqa növ xidmətlər göstərən (məsələn, texniki xidmətlər, təlim, məsləhətlər və i.a.) universal şirkətlər; təsis sənədlərində yetərincə maliyyə vəsaiti olan lizinq fəaliyyəti nəzərdə tutulmuş istənilən firma çıxış edə bilər. Rusiya hökumətinin qərarına görə lizinq fəaliyyəti Rusiya İqtisadiyyat Nazirliyi tərəfindən lisenziyanın verilməsini tələb edir. Rusiya Federasiyası hökumətinin qərarı ilə «Rusiya Federasiyasında lizinq fəaliyyətinin lisenziyalasdırılması haqqında əsasnamə» təsdiq edilmişdi. Burada lisenziyanın verilmə qaydaları və şərtləri, onun təsir müddəti (maksimum beş il) müəyyənləşdirilmişdir. Yalnız maliyyə lizinq sahəsində fəaliyyət göstərmək üçün lisenziya almaq lazımdır. Lizinq fəaliyyəti

şirkət üçün əsas olmalı və təsərrüfat fəaliyyətinin nəticəsinə görə 40%-dən az olmayan gəlir verməlidir. Lisenziyalaşdırma lizinq fəaliyyəti «RF-də banklar və bank fəaliyyəti haqqında» qanunla nəzərdə tutulmuş banklara aid edilmir. Lizinq alan sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan istənilən təşkilati-hüquqi formada olan hüquqi şəxs, həm də hüquqi şəxs yaratmadan və fərdi sahibkar kimi qeydiyyatdan keçərək sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan vətəndaş ola bilər. Lizinq əmlakının satıcısı istehsalçı müəssisə, ticarət təşkilatı və ya başqa hüquqi şəxs, eləcə də lizinq obyektı olan əmlakı satan vətəndaş ola bilər. Lizinq subyekti kimi RF qanunları əsasında fəaliyyət göstərən xarici investisiyalı müəssisələr də çıxış edə bilər.

Dünyanın bir çox ölkələrində lizinq geniş istifadə olunur və sahibkarlıq fəaliyyətinin təşkilinin ən məqsədyönlü üsulu sayılır. Azərbaycan Respublikasında isə lizinqin müəyyən aktivliyinə baxmayaraq yalnız hələlik onun inkişafının yolu və formaları müəyyən edilir.

Çoxlu sayda müəssisələrin istehsalın texniki silahlanmasına və intensivləşdirilməsinə iri həcmdə maliyyə vəsaitləri yönəltməyə imkan olmadığı bir şəraitdə, böyük vəsait cəlb etməyə imkan verən lizinqin rolunun əhəmiyyətli dərəcədə yüksəldilməsini zəruri edir.

Lizinq sahibkarlığının istənilən sahədə müvəffəqiyyəti onun məzmununu və spesifik xüsusiyyətlərini düzgün başa düşməkdən, xüsusən bu mexanizmdən savadlı istifadə etməkdən daha çox asılıdır. Bununla əlaqədar olaraq açıqlamaq lazımdır ki, lizinqin mahiyyəti nədən ibarətdir, onun təbiəti və potensialı, prinsipləri və təşkilati formaları hansılardır. Yalnız lizinq sistemində qoyulmuş iqtisadi mexanizmin və üstünlüklərin öyrənilməsi praktiki sahibkarlıq fəaliyyətində ondan geniş istifadəyə imkan verə bilər.

Lizinqdə təcəssüm olunan münasibətlərin mürəkkəbliyi onun mahiyyətini və mənşəyini müəyyən edir.

Nəzəriyyədə və praktikada lizinqin iqtisadi mahiyyətinin məzmununu və rolu müxtəlif cür dəyərləndirilir. Bir qrup iqtisadçılar lizinqi biznesin sahibkarlıq fəaliyyətinin kreditləşdirilməsi üsulu kimi görür, digər qrup iqtisadçılar onu

maliyyə icarəsi ilə eyniləşdirir, üçüncü qrup iqtisadçılar isə lizinqi istehsal vasitələrini alqı-satqı üsulu hesab edirlər.

Bazar münasibətlərinin formalaşdığı və bazar mexanizminin fəaliyyət göstərdiyi bir şəraitdə təsərrüfat subyektləri özlərini müəyyən vəsaitlərlə təmin etmək məqsədilə müxtəlif maliyyələşmə mənbələrindən istifadə edirlər. Fəaliyyət üçün zəruri olan əsas vəsaitlər, materiallar, xammal istər bu subyektlərin öz vəsaitləri hesabına, istərsə də borc vəsaitləri, kreditlər hesabına əldə edilə bilər.

Kifayət qədər maliyyə resurslarına malik olmayan müəssisələr isə istehsal prosesini təşkil etmək üçün əsas vəsaitləri icarəyə götürə bilərlər. Bununla əlaqədar kredit və icarə münasibətlərinin sürətlə inkişaf etdiyi vaxtda məhz icarə və kredit münasibətlərini özündə birləşdirən fəaliyyət sferası meydana gəlir. Məhz bu aspektdə çevik bazar mexanizmi lizinq əməliyyatlarını zəruri edir. Bəs lizinq nədir? Ümumi mənada lizinq bir tərəfin (lizinq verən) müqavilə üzrə müəyyən əmlakı (əsas vəsaitləri) digər tərəfin (lizinq alan) istifadəsinə təqdim etməsidir. Başqa sözlə lizinq, lizinq münasibətlərində iştirak edən birinci tərəfin digər tərəfi əsas vəsaitlərlə təmin etmək məqsədilə üçüncü tərəfdən (əsasən iri istehsalçı, satıcılardan) həmin əmlak alaraq istifadəçilərə təqdim etməsidir. Lizinq əməliyyatları bu mənada hər üç tərəfin maraqlarını optimal təmin edən xidmət formasına çevrilir. Əvvəla, lizinq verən tərəf kimi iri maliyyə vəsaitlərinə malik şirkətlər, kompaniyalar lizinq vasitəsi ilə özlərinin sərbəst pul vəsaitlərindən gəlir əldə etmək imkanı qazanır. Eyni zamanda onlar istehsalçılardan əldə etdikləri həmin əsas vəsaitləri istifadəçilərə icarəyə vermiş olurlar. Lizinq alan tərəf (istifadəçi) isə həmin əmlakı almaq üçün kifayət qədər sərbəst maliyyə vəsaitlərinə malik olmadıqları üçün lizinq onlara uzunmüddətli kredit formasında istehsal prosesi üçün zəruri olan əsas vəsaitləri əldə etmək imkanı verir. Bu halda istifadəçi həmin əsas vəsaitləri öz fəaliyyətində istifadə edərək gəlir əldə edir və eyni zamanda əldə etdiyi gəlirlərdən lizinq haqqı ödəyir. Üçüncü tərəf, yəni istehsalçılar üçün lizinq əməliyyatları satış prosesini sürətləndirməklə, istehsalın fasiləsizliyini təmin etməyə şərait yaradır. Başqa sözlə lizinq istehsalçıya istehsal etdiyi bahalı

avadanlıqları reallaşdırmaq imkanı verir. Diqqətlə baxdıqda lizinq kredit və icarə münasibətlərini özündə birləşdirən maliyyə əməliyyatı kimi çıxış edir.

Lizinq əməliyyatları özünün hüquqi əsasını Mülki Məcəllə, Vergi Məcəlləsi və digər qanunvericilik aktlarında tapmışdır. Belə ki, Mülki Məcəllənin müddəalarına görə, lizinq müqaviləsinə əsasən lizinq verən müəyyən əşyanı müqavilədə şərtləşdirilmiş müddətə lizinq alanın istifadəsinə verməyə borcludur. Bundan əlavə Mülki Məcəllədə lizinq müqaviləsi, onun mahiyyəti, müqavilənin forması, lizinq müqaviləsində göstərməli olan zəruri rekvizitlər, tərəflərin məsuliyyəti öz əksini tapmışdır. Mülki Məcəlləyə görə, lizinq müqaviləsi yazılı formada bağlanaraq, orada əmlakın tam qiyməti, lizinq haqqının məbləği və ödənilməsi müddətləri, son haqq-hesab məbləği (qəti dəyər) və ya müqavilə vaxtından əvvəl bitərsə, son haqq-hesab məbləğinin hesablanması qaydası göstərilir. Ümumiyyətlə götürdükdə, lizinq iki əsas formada mövcuddur:

- qısamüddətli lizinq (cari lizinq);
- uzunmüddətli lizinq (maliyyə lizinqi).

Qısamüddətli lizinq zamanı lizinq müddəti başa çatdıqdan sonra əmlak lizinq verən tərəfin mülkiyyətinə qaytarılır. Maliyyə lizinqində isə müqavilə müddəti başa çatdıqdan sonra əmlak müəyyən şərtlər daxilində lizinq alanın mülkiyyətinə keçir. Mülki Məcəllədə qeyd edilir ki, lizinq müqaviləsinə görə müqavilə müddəti başa çatdıqdan sonra lizinq alan tərəfə əmlakı əldə etmək hüququ verilə bilər. Ancaq, bu zaman nəzərə almaq lazımdır ki, lizinqə verilən əmlakın amortizasiyası müqavilə müddətində başa çatmasın. Odur ki, qəti dəyər (son haqq-hesab) hesablanarkən amortizasiya faktı nəzərə alınmalıdır. Müqavilədə müvafiq müddəə yoxdursa, lizinq alan tərəf əmlakı əldə etmək hüququna malikdir. Vergi Məcəlləsinin 140-cı maddəsində isə maliyyə lizinqi anlayışı öz əksini tapmışdır. Burada deyilir ki, əgər müqavilə üzrə icarə müddəti qurtarandan sonra əmlakın istifadəçiyə verilməsi nəzərdə tutulursa; icarə müddəti əmlakın istismar müddətinin 75%-dən artıqdırsa; icarə müddəti başa çatdıqdan sonra əmlakın qalıq dəyəri onun bazar qiymətinin 20%-dən azdırsa; icarə haqqı əmlakın bazar qiymətinin 90%-nə bərabərdirsə və ya əmlak istifadəçinin sifarişi ilə hazırlanmışdırsa əmlakın belə

icarəsi maliyyə lizinqi sayılır. Burada Vergi Məcəlləsinin 140.3-cü maddəsinin müddəalarını nəzərə almaq lazımdır. Yəni əmlakın istifadə müddətinin 3/4-ü başa çatdıqdan sonra əmlak lizinqə verilsə, onda maliyyə lizinqinin müəyyən edilməsi zamanı icarə haqqı ilə bağlı müddəa tətbiq edilmir.

Mülki qanunvericiliyin müddəalarına əsasən lizinq sazişi obyektinə sahiblik etməsinə baxmayaraq, lizinq alan istifadə etmək üçün obyekti qəbul etdiyi zaman mülkiyyət hüququ ilə bağlı (təsadüfi qəza riski, texniki xidmət) öhdəlikləri öz üzərinə götürür. Lizinq sazişi obyektinin tələf olması, yaxud istifadəyə yararsız hala düşməsi lizinq alanı borcun ödənilməsi öhdəliyindən azad etmir. Başqa sözlə, icarədən fərqli olaraq lizinq alan obyektə istifadəyə görə aylıq yox, amortizasiya xərclərinin tam məbləğini lizinq verənə ödəyir.

Lizinq verən, adətən, lizinq alanın xahişi və marağına görə lizinq obyektini satın aldığı üçün icarə sazişindən fərqli olaraq risklərin belə bölüşdürülməsi əsaslandırılmışdır. Bundan başqa, bu, lizinq alan tərəfindən obyektə səliqəli qulluğun göstəriləcəyinə zəmanəti təmin edir.

Risklərin bölüşdürülməsi haqqındakı müddəalar adi lizinq sazişinin üçüncü tərəfin məsuliyyətinə aid bəndlərində də göstərilir. Lizinq sazişi obyektində qüsurların aşkar edildiyi halda lizinq verən zəmanət öhdəliklərindən tam azad olunur və həmin obyektlə onları təchiz edənə qarşı reklamasiyanın (iddia) verilməsi hüququnu kompromis qaydasına uyğun lizinq alana verir.

Ümumiyyətlə, demək olar: lizinq sazişinin xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, risklərin bölüşdürülməsi, lizinq verənin məsuliyyəti və zəmanətləri baxımından icarə sazişləri üzrə münasibətlər alqı-satqı sazişləri əsasında hüquqi tənzimləmə ilə əvəz olunur.

Saziş müddətinin başlanğıcında obyekt sazişin nəzərdə tutduğu aylıq lizinq haqlarından xeyli çox məbləğə amortizasiya olunur. Buna görə də lizinq sazişlərinə sazişin razılaşdırılmış fəaliyyət müddətinə riayət olunması haqqında öhdəlik daxildir. Bu, amortizasiya ödəmələrinin bu müddətin sonuna qədər hesablanması üçün edilir.

Maliyyə lizinqinin mühüm fərqləndirici cəhəti, sazişdə nəzərdə tutulan və

ləğv oluna bilməyən müddətdir. Lizinq haqları da bu müddət əsasında hesablanır və hər iki tərəf bu müddət ərzində zamanətli hüquqi statusa malik olur.

Bəzi lizinq sazişlərində lizinq alanın sövdələşmənin şərtlərindən imtina etməsi imkanını nəzərdə tutur. Bu, yalnız lizinq haqları üzrə öhdəliklərin ümumi məbləğinin vaxtından əvvəl ödənilməsi hüququ deməkdir. Lizinq alan obyektə qaytardığı halda bu məbləğə obyektin amortizasiya haqqı çıxılmış dəyəri də əlavə olunur.

«Operativ» adlanan lizinq sazişləri də mövcuddur. Bu, ixtiyari anda ləğv oluna bilən adi lizinq sazişləridir. İcarə sazişlərinə aid olan mülki qanunvericiliyin müddəaları onlara da aiddir.

Bu halda obyektə istifadə müddəti nisbətən qısa (iri sifarişin icrası müddəti, mövsüm və s.), satınalma qiyməti isə nisbətən yüksək olur. Təbii ki, sahibkarda belə bir sual yarana bilər: ümumiyyətlə, belə şərtlər daxilində kapital qoymağa dəyərmə?

Maliyyə lizinq sazişlərindən fərqli olaraq operativ lizinq sazişləri kreditin alınması vasitəsilə deyil, investisiya edilməsi yolu ilə problemin həllini nəzərdə tutur. Bunlar tam amortizasiyanı və mülkiyyət hüquqi ilə bağlı risklərin lizinq alanın hesabına yazılmasını nəzərdə tutmur.

Adi icarə sazişləri üzrə tərəfdaşlar ilə lizinq sazişləri üzrə tərəfdaşlar arasında təcrübədə yaranmış digər fərqlər də vardır. Lizinq üzrə ödənişlər hesablanıb tərtib ediləndə obyektin alış qiyməti, lizinq sazişinin bağlandığı müddət, qalıq dəyəri və faiz stavkası nəzərə alınır. İcarə üzrə hesablamalar aparılanda isə ödənişlərin həcmi bazarın məzənnəsindən (tələb və təklif) xeyli asılıdır. İcarədən fərqli olaraq lizinq zamanı sazişin fəaliyyət müddəti qurtardıqdan sonra obyekt əvvəlcədən razılaşdırılmış alış qiyməti ilə lizinq alanın mülkiyyətinə keçməsi təcrübəsi mövcuddur (alıcı üçün kreditdən fərqli). Bu halda ayrıca sazişin bağlanması tələb olunur.

Alıcı üçün kredit halından maliyyələşdirici təşkilatın borcun tam ödənilməsinə qədər maliyyələşdirdiyi obyekt üzərində mülkiyyət hüququ olur. Yəni kredit alan

bu müddət ərzində obyektin yenidən satılması hüququna malik deyildir və sonuncu ödəniş baş verdikdən sonra obyekt üzərində mülkiyyət hüququ kredit alana keçir.

Lizinq halında lizinq alan hətta ödənişlər edildikdən və sazişin fəaliyyət müddəti qurtardıqdan sonra da həmişə obyektin sahibi olmur. Baxmayaraq ki, saziş bağlanan zaman lizinq verən lizinq alana opsiyon hüququ verir, yəni obyektin müəyyənləşdirilmiş qiymətlə, yaxud qalıq dəyərində satın alınması hüququnu verir. Bu hüququ mülkiyyət hüququnun artıq razılaşdırılmış təqdim edilməsi hüququ ilə eyniləşdirmək olmaz.

Lizinq və alıcı üçün kredit hallarında lizinq alanın və borc alanın obyekt üzərində mülkiyyət hüququ münasibətlərində mühüm fərq vardır.

Borc alan obyektə kreditə götürəndə istifadə etmək üzrə mülkiyyət hüququ alır və bu hüquq bütün ödənişlər icra edildikdən sonra mülkiyyət hüququna çevrilir. Lizinq alan isə sazişin fəaliyyət müddəti ərzində istifadə hüququ yox, xüsusi istifadə hüququ alır.

Obyekt kreditə alınan halda obyektədən istifadə olunması şərtlərinin müəyyənləşdirilməsi tələb olunur və kreditə alınmış obyektin istifadəsindən əldə edilən bütün əlavə gəlir borc alana məxsus olur.

Lizinq alan əlavə gəlir almaq hüququna yalnız o zaman malik olur ki, bu barədə sazişdə bir başa qeyd olunsun.

Mühasibat hesablamaları baxımından lizinq alandan fərqli olaraq borc alan alıcı sayılır. O, öz alışına şəxsi kapital qoyuluşu kimi baxır və obyektin alış dəyərinin «əsas kapital» maddəsində əks etdirir və burada yalnız bircə fərq mövcud olur, yəni ödənişlər kredit hesabına icra ediləcək və xərclərin balans maddəsinə aid olunacaqdır. Bu baxımdan lizinq sazişlərinin (icarə sazişləri kimi) yarımçıq sövdələr adlanır və hər iki tərəfdaşın balansında nəzərə alınmır. Yəni lizinq alanın ödənişləri onun öhdəlikləri kimi öz hesabından debetləşdirilmir, lizinq verəndə isə tələb kimi sayılmır. Yalnız icra edilməmiş lizinq ödənişləri hər iki tərəfdə uçota götürülür.

Lizinq alan lizinq ödənişlərini cari xərclər qismində (icarə xərcləri) mühasibat kitablarına salır, o, bu halda fazilərin ödənilməsi və amortizasiya köçürmələri üzrə

xərcləri ayrıca qeyd etmir.

Lizinq sazişinin (icarə sazişi kimi) obyektı lizinq verənin kapital qoyuluşu (mövqeyi möhkəm olduğuna görə lizinq verənin «təsərrüfat mülkiyyəti») kimi mühasibat kitablarına salınır və buna görə də o, lizinq verənin əsas kapitalına daxil edilir. Beləliklə də, lizinq verən (icarəyə verən) investisiya vergi güzəştlərindən istifadə edə bilər və obyekt üzrə adi amortizasiya köçürmələrini edə bilər.

Bütün dünyada qəbul olunmuş əsas lizinq növləri maliyyə lizinqi və operativ lizinqdir, belə bölünmə üçün meyar isə avadanlığın istismar müddəti və lizinq verənin vəzifələrinin həcmidir.

Operativ lizinq lizinq müddətinin əmlakın normativ xidmət müddətindən qısa olması və lizinq ödənişlərinin əmlakın tam dəyərini ödəməməsi ilə səciyyələnir. Ona görə də lizinq verən onu bir neçə dəfə müvəqqəti istifadəyə verməli olur, belə ki, onun üçün lizinq obyektinin qalıq dəyərinin ödənilməsi riski artır. Bununla əlaqədar olaraq, başqa eyni şərtlər daxilində lizinq ödənişlərinin miqdarı operativ lizinqdə maliyyə lizinqində olduğundan daha çoxdur.

Maliyyə lizinqi əmlakın dəyərinin tam ödənilməsi ilə əmlakın lizinqə verilməsi deməkdir. Bu halda əmlakın müvəqqəti istifadə müddəti davamlılığına görə istismar müddətinə və əmlakın dəyərinin bütün və ya çox hissəsinin amortizasiya müddətinə yaxınlaşır. Müqavilə müddətində lizinq verən lizinq ödənişləri hesabına əmlakın bütün dəyərini özünə qaytarır və lizinq sazişindən mənfəət əldə edir. Maliyyə lizinqində, bir qayda olaraq, texniki xidmət və sığorta üzrə öhdəlik lizinq alanın üzərinə düşür. Bu lizinq növü də çox yayılmışdır və özünə müstəqil ad almış bir çox müxtəlif normaları daxil edir.

Verilən əmlakın xidmət həcminə görə lizinq təmiz və «yaş» lizinqə bölünür. Təmiz lizinqdə əmlaka bütün xidmətlərin göstərilməsini icarəçi öz üzərinə götürür. Ona görə də bu halda avadanlığa xidmət göstərmə xərcləri lizinq ödənişlərinə daxil edilmir. Bu lizinq növü, yuxarıda göstəriləyi kimi, maliyyə lizinqi üçün səciyyəvidir.

«Yaş» lizinqdə avadanlığa məcburi texniki xidmətin göstərilməsi, onun təmiri, sığortası və lizinq verənin üzərinə düşən başqa əməliyyatlar nəzərdə tutulur.

Bu xidmətlərdən başqa, icarəçilik arzusu ilə icarəyə verən ixtisaslı heyətin hazırlanması, hazır məhsulun marketing və reklamı, xammalın tədarükü və s. üzrə öhdəlikləri öz üzərinə götürə bilər. Demək olar ki, «yaş» lizinq operativ lizinq üçün səciyyəvidir. Bizim ölkədə lizinq xidmətləri bazarı hələ yaranmayıb, lizinq obyektlərinə keyfiyyətli texniki xidmət göstərən lizinq şirkətləri əməli olaraq yoxdur. Bununla əlaqədar olaraq lizinqin daha çox yayılmış növü təmiz lizinqdir.

Birbaşa lizinq. Bu halda avadanlıq istehsalçısı özü obyekti lizinqə verir. Bununla da tədarükçü və lizinq verən qismində eyni şəxs çıxış edir. İki tərəfli saziş baş verir. İki tərəfli lizinq sazişləri bu formada geniş yayılmamışdır, belə ki, lizinq əməliyyatlarının sayı artanda istehsalçı, bir qayda olaraq, öz lizinq şirkətini yaradır.

Qaytarma lizinqi. İki tərəfli lizinq sazişinin bir növü olaraq qaytarma lizinqi daha geniş yayılmışdır. Onun mahiyyəti aşağıdakından ibarətdir. Müəssisənin «gələcək lizinq alan» avadanlığı var. Lakin onun istehsal fəaliyyəti üçün vəsaiti çatmır. Onda bu müəssisə lizinq şirkətini tapır və öz əmlakını ona satır. Lizinq şirkəti isə öz növbəsində avadanlığı elə bu müəssisəyə lizinqə verir. Beləliklə, müəssisədə, məsələn, dövriyyə vasitələrinin artırılmasına yönəldilə biləcək pul vəsaiti yaranır. Həm də müqavilə elə tərtib edilir ki, onun təsir müddəti bitdikdən sonra müəssisənin avadanlığı pulla geri almaq hüququ olur və bununla da ona olan mülkiyyət hüququnu bərpa edir. Bu lizinq növü ilk növbədə maliyyə vəsaiti ilə bağlı çətinliklərlə üzləşən müəssisələri maraqlandırmalıdır. Belə müəssisələrə öz əmlakını lizinq şirkətinə satmaq, eyni zamanda onunla lizinq müqaviləsi bağlamaq və əmlakdan yararlanmaqda davam etmək sərfəlidir.

Ayrıca lizinq və ya əlavə maliyyə vəsaitinin cəlb edilməsi vasitəsilə lizinq. Bu lizinqin ən mürəkkəb növüdür, belə ki, o, çoxkanallı maliyyələşdirmə ilə bağlıdır və bir qayda olaraq, bahalı layihələrin gerçəkləşdirilməsi üçün tətbiq olunur. Onun fərqləndirici xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, lizinq verən avadanlıq alarkən öz vəsaitindən onun tam dəyərini deyil, bir hissəsini ödəyir. Qalan məbləği o, bir və ya bir neçə kreditordan borc götürür. Bu halda lizinq şirkəti əmlakın tam dəyəri əsasında hesablanan bütün vergi imtiyazlarından yararlanmaqda davam edir. Bu lizinq növünün daha bir xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, lizinqə verən yerli maliyyə-

kredit münasibətləri üçün çox da səciyyəvi olmayan şərtlər əsasında borc götürür. Borc alan – lizinq verən borcun qaytarılması üçün kreditorlar qarşısında məsuliyyət daşımır, borc lizinq ödənişlərinin hesabına qaytarılır. Ona görə də, bir qayda olaraq, lizinq verən borc ödənilənədək kreditorların xeyrinə əmlakını girov qoyur və borcun ödənilməsi əvəzinə lizinq ödənişlərinin bir qismini almaq hüququnu onlara güzəştə gedir. Beləliklə, saziş üzrə əsas risk kreditorların – banklar, sığorta şirkətləri, investisiya fondları və ya başqa maliyyə müəssisələrinin üzərinə düşür, borcun qaytarılmasına təminat isə lizinq ödənişləri və lizinqə verilən əmlak olur. Qərbdə lizinq sazişlərinin 85%-indən çoxu ayrıca lizinq əsasında qurulub.

Lizinq sazişinin əsas müqayisəli üstünlükləri:

- Pul kreditindən fərqli olaraq əmlak formasında investisiya qoyuluşu vəsaitin qaytarılmaması riskini azaldır, belə ki, verilmiş əmlaka mülkiyyət hüququ lizinq verəndə qalır.

- Lizinq 100%-li kreditləşmənin olmasını nəzərdə tutur və ödənişlərin dərhal edilməsini tələb etmir. Bu da kəskin maliyyə gərginliyi olmadan istehsalat fondlarını yeniləşdirməyə, bahalı əmlak əldə etməyə imkan verir. Adi kreditdən istifadə edərkən müəsisə aldığı malın dəyərinin bir hissəsini öz vəsaiti hesabına ödəməli idi.

- Çox vaxt müəsisə üçün lizinq vasitəsilə əmlak almaq onun əldə edilməsi üçün borc almaqdan daha asan olur, belə ki, lizinq əmlakı girov kimi çıxış edir.

- Lizinq sazişi borcdan daha çevikdir, belə ki, hər iki tərəfə rahat ödəmə sxemi işləyib hazırlamağa imkan verir. Tərəflərin qarşılıqlı razılığı ilə lizinq ödənişləri lizinqə götürülmüş avadanlıqda istehsal edilmiş malların satışından vəsait əldə etdikdən sonra gerçəkləşdirilə bilər. Ödəniş stavkaları müəyyənləşdirilmiş və sürüşkən ola bilər.

- Lizinq ödənişləri avadanlıq müəssisədə qurulduqdan sonra edilir. Avadanlıq uyğun istehsal gücünə çatdıqdan sonra müəsisə mənfəət əldə edir və onun bir qismindən lizinq verənə ödənişlər etmək üçün istifadə oluna bilər.

- Lizinq müddəti kredit müddətindən olduqca çox ola bilər.

- Lizingdə lizing müqaviləsinin müddəti bitdikdən sonra avadanlığı nominal və ya qalıq dəyəri ilə pulla geri almaq imkanı nəzərdə tutulur.
- Lizing alan üçün mənəvi və fiziki aşınma, eləcə də avadanlığın köhnəlməsi riski azalır, çünki əmlak mülkiyyətə alınmır, yalnız müvəqqəti istifadə üçün götürülür.
- Lizing əmlakı lizing alanın balansında hesaba alınmır, bu da onun aktivlərini artırmır və bu əmlaka qoyulan vergini ödəməkdən azad edir.
- Lizing ödənişləri lizing alanın xərclərinə aiddir və uyğun olaraq onun vergi qoyulan mənfəətini azaldır.
- Əmlak istehsalçısının öz məhsulunu satmaq üçün əlavə imkanları var.

2.2. Lizing münasibətlərinin iqtisadi mexanizmi

Lizing münasibətləri müxtəlif vasitə və alətlərin köməyi ilə reallaşır, lakin nəzəriyyə və təcrübədə daha mühüm əhəmiyyətli iqtisadi formalar lizing ödəmələri və investisiyalar hesab edilir.

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

Lizing alan (icarədarla) və lizing verən arasında qarşılıqlı iqtisadi əlaqələrin əsasını investisiyalar və lizing 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 etibarilə 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 formalaşır. Lizinq verən üçün müəyyən gəlirlilik səviyyəsini təmin edən iqtisadi cəhətdən əsaslandırılmış ödəniş həcmnin, lizinq alan üçün isə konkret şəraitlərdə xərclərin qəbul olunan səviyyəsinin hesablanması lizinq sövdələşmələrinin layihələşdirilməsinin əsas mərhələlərindən biridir.

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. Aydınır 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 yığılması və sahibkarlıq fəaliyyətinin stimullaşdırılması funksiyalarını yerinə yetirir.

Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsinə görə lizinq müqaviləsinin qüvvədə olduğu müddət ərzində həmin müqavilə üzrə ödənişlərin ümumi məbləği lizinq ödənişləri hesab edilir. 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 əsasən 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.

Mülki Məcəllənin 748-ci maddəsinin 11-ci bəndində göstəriləndi 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.

İqtisadi ədəbiyyatda lizinq ödənişlərinin ölçüsünün müəyyən edilməsinin metodoloji əsası kimi lizinq istifadəçisi tərəfindən yaradılan ümumi gəlirin bölüşdürülməsi mexanizmi sayılır ki, bu da orta mənfəət norması zamanı onun və lizinq obyektini mülkiyyətçisinin maraqlarının qarşılıqlı fayda əsasında uzlaşmasını təmin edə bilər. Buradan aydın olur ki, lizinq ödənişləri aparıldıqdan sonra icarədar nəinki məhsul satışı gəlirlərindən istehsal xərclərini ödəməlidir, həm də geniş təkrar istehsal və şəxsi istehlak üçün zəruri olan gəlirləri əldə etməlidir. Bununla

yanaşı, lizinq verən (əmlak mülkiyyətçisi) də zəruri gəlirlərə malik olmalıdır, əks halda əmlakı lizinqə verməyin mənası yoxdur.

Təcrübədə lizinq ödənişlərinin 3 əsas forması fərqləndirilir:

- pul forması – əgər bütün ödənişlər pul ifadəsində aparılırsa;

- natural forması və kompensasiya forması;

- əmtəə forması - əgər hesablamalar lizinq obyektinin istifadəsilə buraxılan əmtəələr tərəfindən və ya lizinq verənə qarşılıqlı xidmətlər göstərmək yolu ilə aparılırsa. Belə hesablamalar forması xarici lizinq zamanı idxal yolu ilə avadanlığı almaq üçün zəruri valyuta vəsaitlərinin olmadığı şəraitdə tətbiq edilir;

- qarışıq ödənişlər – pul və kompensasiya ödəmələrinin uzlaşdırılmış forması tərəflərin razılığı üzrə, xüsusilə də sərt maliyyə siyasəti və böhran şəraitində geniş tətbiq edilə bilər.

Son zamanlara qədər lizinq vasitəsilə Azərbaycan Respublikasına idxal olunan avadanlıqlara tətbiq edilən gömrük rüsumları 15%, idxal ƏDV-si 18%, lizinq verənin illik faizləri 12%, xidmət ƏDV-si 18% idi. Azərbaycan qanunvericiliyində aparılan müəyyən dəyişikliklərdən sonra 2004-cü il yanvarın 1-dən etibarən artıq lizinq zamanı avadanlıqların dəyəri hesablanarkən xidmət ƏDV-si tutulmur.

2.3. Lizinq xidmətləri bazarının tənzimlənməsi

Lizinq xidmətləri bazarının formalaşması və 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 obyektı 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 iştirakçılarına 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, təminata görə alınan pulun dövriyyəsi üzrə qəbul olunan prosedura bəzən çox vaxt aparan və yekunda müsbət nəticəyə tam inam hissi yaratmayan ağır prosesə çevrilməməlidir. Lizinq adı çəkilən problemi qismən aradan qaldırır, çünki kreditor təminata görə mülkiyyət hüququnu özündə saxlayır. Təminata görə alınan pulun dövriyyəsi üzrə bankın hüququnun artırılması kreditin keyfiyyətə

yaxşılaşdırılmasına gətirib çıxara və investisiya layihələrinin əksəriyyətinin reallaşmasına imkan verə bilər.

2004-cü ildə Azərbaycan Lizing Şirkətləri Assosiasiyası (ALŞA) təsis edilmişdir. Buraya hazırda yerli banklar və beynəlxalq investisiya şirkətləri tərəfindən yaradılmış 7 lizing şirkəti daxildir: “Azərlizing”, “Azərilizing İLŞ”, “Günay Lizing”, “AG Lizing”, “Uni Lizing”, “Ata Lizing” və “Muğan Lizing” Lizing şirkətləri iqtisadi mühitə kifayət qədər aktiv qoşulublar, onlar Azərbaycanın Lizing Şirkətləri Assosiasiyasını (ALŞA) təsis ediblər. Assosiasiya lizing qanunvericiliyinin təkmilləşdirilməsi üçün təkliflər hazırlayan işçi qrupun bazasında yaradılıb.

Assosiasiya qarşısında lizing fəaliyyəti üçün münbit mühitin yaradılması məqsədilə lizing şirkətlərinin fəaliyyətinin koordinasiya edilməsi, lizing populyarlaşdırılmasının təmin edilməsi, lizingi tənzimləyən yeni normativ aktların yaradılması, lizing proqramlarının təmin edilməsi, avadanlıq istehsal edən müəssisələrə satışa yardım etmək, lizing layihələri üçün maliyyələşdirmə mənbələrinin tapılmasına yardım kimi məqsədlər qoyulmuşdur. Assosiasiyanın sədri “AtaLizing” şirkətinin rəhbəri Ceyhun Məmmədbəyli seçilmişdi. Assosiasiya xarici ölkələrdən olan tərəfdaşları ilə əməkdaşlıq edir.

Ölkə iqtisadiyyatının dövlət tənzimlənməsinin səviyyəsi inkişaf etmiş Avropa ölkələrindəki 0,45-0,65 həddi əvəzinə 0,25- 0,30 civarında yerləşir. ABŞ-ın və bir çox digər dünya ölkələrinin təcrübəsi təsdiq edir ki, dövlətin köməyi lizing biznesinin, xüsusilə də onun yaradılmasının ilkin mərhələsində inkişafının mühüm şərti sayılır. Lizingin səmərəli inkişafının tənzimlənməsində dövlətin tətbiq etdiyi əsas funksiyalar aşağıdakılardır:

- tənzimləyici funksiya. Bu bütün formalarda biznesin fəaliyyət və inkişafının hüquqi normalarının, qayda və məhdudiyyət şərtlərinin yaradılmasına yönəldilir;
- icraedici funksiya. Bu hakimiyyətin üçüncü pillə orqanları tərəfindən həyata keçirilir və təsərrüfat subyektləri arasında münasibətlərə qoyulan

normaların faktiki tətbiqinin təmin olunmasına yönəldilir. Dövlət hakimiyyəti qüvvələrinə əsaslanır, qadağa, icazə və məcburetmə tədbirlərini əhatə edir;

- nəzarətedici funksiya. Dövlətin müvəkkil idarələri və ictimai təşkilatlar tərəfindən həyata keçirilir. Buraya lizinq münasibətləri iştirakçılarının hüquqlarının müdafiəsi məqsədilə lizinq assosiasiyaları və birlikləri cəlb edilirlər.

Lizinqin inkişafı üçün respublika hökumətinin fiskal siyasəti və maliyyə lizinqi sferasına özəl investisiyaları stimullaşdırmaq məqsədilə lizinq verənin kreditorlara zəminliyi formasında dövlət zəmanətinin təqdim olunması birinci dərəcəli əhəmiyyət kəsb edir.

Ümumi qanunauyğunluq odur ki, güzəştlərin artırılması lizinqin miqyasının genişləndirilməsinə gətirib çıxarır, məhdudiyyətlərin azaldılması və ya tətbiqi isə lizinq aktivliyini xeyli aşağı salır.

Azərbaycan iqtisadiyyatında əsas kapitalın yeni texnika və texnologiya əsasında təzələnməsi zəruriyyətə çevrilmişdir. Bu vacib məsələnin uğurlu həllində lizinqin maliyyə və digər növləri mühüm rol oynayacaqdır. Lizinqin tənzimlənməsinin normativ-hüquqi bazası əsasən formalaşmışdır. Lakin bununla belə lizinqi sürətlə inkişaf etdirmək məqsədilə qanunvericilik bazasını təkmilləşdirməyə ehtiyacı vardır.

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 həcm 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 ildə 1,3 milyon dollar qrant ayırmışdır. Həmin layihənin əsas məqsədi lizinq xidmətləri bazarının inkişafına, kiçik və orta sahibkarlığın maliyyələşdirilməsi vasitəsi kimi lizinqdən daha geniş istifadəni həvəsləndirməkdən, habelə ölkəmizin lizinq sektoruna xarici və daxili investisiyaların cəlb edilməsi üçün əlverişli mühit yaratmaqdan ibarətdir. Bütövlükdə 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 İsveçrənin İqtisadi Əlaqələr üzrə 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 infrastrukturunu inkişaf etdirmək;
- inkişaf edən ölkələrin beynəlxalq ticarətə sıx integrasiyasına nail olmaq.

Azərbaycanda Lizinqin İnkişafı Layihəsinin əsas sponsorlarından biri də BMK-nın bölməsi olan Özəl sektorun inkişafı üzrə partnyorluq (Partnyorluq) hesab edilir. 2000-ci ilin mayında yaradılmış Partnyorluq BMK-nın ayrılmaz hissəsi olmaqla biznesin inkişafına aşağıdakı istiqamətlər üzrə yardım göstərir:

- birbaşa investisiyaların cəlb edilməsi;
- kiçik və orta müəssisələrin sayının artırılması;
- sahibkarlığın inkişaf etdirilməsi üçün qanunvericilik mühitinin yaxşılaşdırılması.

Qarşısına qoyduğu məqsədə çatmaq üçün partnyorluq aşağıdakı sahələr üzrə proqramlar həyata keçirir:

- maliyyə bazarlarının inkişaf etdirilməsi;
- şirkətlər və investisiyalar arasında əlaqələrin qurulması məqsədilə müxtəlif sahələrdə istehsal infrastrukturunun inkişaf etdirilməsi;
- korporativ idarəetmənin nəzəriyyə və praktikasının təkmilləşdirilməsi;
- kiçik və orta sahibkarlığın inkişaf etdirilməsi üçün qanunvericilik mühitinin təkmilləşdirilməsi üzrə məsləhətlərin verilməsi;
- kənd təsərrüfatı və meşəçilik.

Partnyorluq MDB-nın ölkələrində, o cümlədən Azərbaycan, Gürcüstan, Qazaxıstan, Qırğızıstan, Rusiya, Tacikistan, Ukrayna və Özbəkistanda lizinqin inkişafı layihələri həyata keçirir.

Fəsil 3. Maliyyə münasibətləri sferasında tərəfdaşlıq əlaqələri

3.1. Müasir dünya maliyyə bazarı və onun iştirakçıları

XX əsrin sonunda dünya təsərrüfatında borc kapital bazarlarının və beynəlxalq əməliyyatların beynəlmiləlləşməsinin intensiv prosesi müşayət olunmuşdur. İlk dəfə bu proses istehsalın beynəlmiləlləşməsinə, aparıcı milli şirkətlərin və bankların transmilli şirkətlərə çevrilməsinə əsaslanmışdır.

Transmilli şirkətlər (TMS) əlavə mənfəət axtarışında xaricdə istehsal və təchizat bölmələrinə aktiv investisiya qoyuluşu yolu ilə milli bazarların darısqallığını aradan qaldırmışdır. Həmin şirkətlərin qısamüddətli və uzunmüddətli kapitalla tələbatı təkcə milli bazarların köməyi ilə deyil, həm də xarici dövlətlərin və bütövlükdə dünyanın maliyyə bazarlarının imkanlarından istifadə etməklə maliyyələşdirilməyə başlanmışdır. Banklar öz müştərilərinə kömək edərək beynəlxalq əməliyyatlarını inkişaf etdirmək məcburiyyətində qalmışdılar. Nəticədə təkcə xarici bazarlarda maliyyə-kredit idarələrinin aktivliyi artmışdı, birləşmə və udulma, həmçinin müxtəlif alyansların yaradılması yolu ilə transmilli banklar formalaşdı. Bu proseslər əməliyyatların həcminə və dünya maliyyə bazarının strukturuna böyük təsir göstərmişdi.

Lakin hazırda maliyyə-kredit sferasında əməliyyatların beynəlmiləlləşməsi istehsal sferasındakına nisbətən sürətlə gedir. Dünya miqyasında maliyyə integrasiyası mahiyyətə dünya iqtisadiyyatının qloballaşmasının, yəni dünya ölkələrinin təsərrüfat mexanizmlərinin yaxınlaşmasının və vahid dünya maliyyə bazarının yaranmasının katalizatoruna xidmət edir.

Dünya maliyyə cəmiyyətinin qloballaşmasına və integrasiyasına təsir edən bir neçə amili ayırmaq olar. İlk növbədə söhbət dünyanın aparıcı ölkələrində dövlət valyutalarının və xarici ticarət məhdudiyyətlərinin tədricən yumşaldılmasından gedir. Bundan başqa əsas dünya maliyyə mərkəzlərində maliyyə-kredit əməliyyatlarının paralel tənzimlənməməsi və liberallaşdırılması baş verir. Qeyd etmək lazımdır ki, kompüter və telekommunikasiya texnika və texnologiyasının inkişafı maliyyə qərarlarının qəbulu prosedurunı xeyli asanlaşdırmış və bir ofisdən

real vaxt rejimində bütün yer kürəsi üzrə investisiyalaşdırmanın həyata keçirilməsinə imkan vermişdi. Həmçinin maliyyə bazarlarının institutsiallaşması barədə xatırlatmaq lazımdır.

Lakin müasir dünya iqtisadiyyatında kapitalın beynəlxalq hərəkəti yolunda baryerlərin azaldılması ilə yanaşı ziddiyətli meyillər də mövcuddur. Kapitalın beynəlxalq hərəkətmə qabiliyyətinin sürətlə artması ayrı-ayrı ölkələrin valyuta-maliyyə böhranın dünyaya keçməsi potensial qorxusu gücləndirmişdi. Ona görə milli iqtisadi təhlükəsizliyindən narahat olan ölkələr öz milli bazarlarını xarici amillərin neqativ təsirindən qorumağa çalışırlar. Hazırda əksər ölkələr dərk edirlər ki, müasir dünya təsərrüfatının fəaliyyət göstərməsinin zəruri şərti olan kapitalın azad hərəkəti pul vəsaitlərinin əmələ gəlməsinə nəzarət üzrə tədbirlərlə tamamlanmalıdır. Bununla əlaqədar olaraq 1989-cu ildə “Böyük yeddilik” ölkələrin təşəbbüsü ilə FATF təşkilatı yaradılmışdı, hansıki məqsədi “Çirkli pullarla” mübarizə aparmaqdır. İlk başlanğıcda “Çirkli pulların” yuyulması ilə mübarizə aparmaq nəzərdə tutulurdu. FATF-la əməkdaşlıq edən ölkələr 25 əlamət işləyib hazırladılar və həmin əlamətlər üzrə beynəlxalq əməliyyatlara yüksək diqqət göstərməli olan ölkələr müəyyənləşdirildi.

Maliyyə bazarı – maliyyə aktivlərinin tədavül etdikləri bazardır. Qloballaşma nəticəsində iqtisadi agentlərin onların milli bazarlarında maliyyələşmə imkanları artıq məhdud deyil, eləcə də investorların öz ölkələrində və xaricdə investisiyalaşma obyektləri seçmək imkanları yaranmışdır. Buna görə müasir dünya maliyyə bazarı öz iqtisadi mahiyyətinə görə ölkələr, regionlar, sahələr və ayrı-ayrı təsərrüfat subyektləri arasında maliyyə resurslarının rəqabət əsasında toplanması və bölüşdürülməsi mexanizmini ifadə edir. Nəticədə beynəlxalq səviyyədə qayıtmaqlılıq, təcililik və ödənilməlilik şərtlə kredit resurslarının təqdim edilməsi üzrə kreditorlar və borcalanlar arasında iqtisadi münasibətlər yaranmışdır. Beləliklə, dünya maliyyə bazarlarında yerinə yetirilən funksiyalar milli maliyyə bazarlarının funksiyalarının davamı və inkişafı hesab edilir.

Dünya maliyyə bazarı təmin edir:

- resursların ölkələrarası yerdəyişməsi mexanizmi;

- maliyyə resurslarının alıcıları və satıcıların qarşılıqlı fəaliyyəti. Bu maliyyə aktivlərinin qiymətini, deməli müxtəlif valyutalarda əməliyyatların gəlirliliyini aşkara çıxarmağa imkan verir;
- mövcud olan maliyyə aktivlərinin yenidən satılması imkanları təqdim edilməklə bazarın likvidliyini artıran əlavə investorların cəlb edilməsi;
- investisiya imkanlarının genişləndirilməsi hesabına maliyyələşdirmə prosesinə uyğun olaraq tədavül xərclərinin azaldılması;
- təkcə sənaye kapitalının deyil, həm də maliyyə kapitalının transmilliləşdirilməsi prosesinin sürətləndirilməsi;
- aktivlərin beynəlxalq diversifikasiyası nəticəsində öz iştirakçıları üçün imkan yaradılması, hansıki investisiya portfeli riskinin ümumi azalmasına kömək edir.

Dünya maliyyə bazarına funksional nöqteyi-nəzərdən dünya miqyasında təkraristehsal prosesini təmin etmək üçün bank və digər maliyyə-kredit idarələri sistemi vasitəsilə maliyyə resurslarının toplanması və yenidən bölüşdürülməsini təmin edən milli və xüsusi beynəlxalq maliyyə bazarlarının məcmusu kimi baxmaq olar.

Dünya maliyyə bazarında çoxcəhətli təzahürlər və onun seqmentlərinin mürəkkəb qarşılıqlı əlaqəsi ona gətirib çıxarır ki, bu bazarın strukturunun vahid təsnifatını təsəvvür etmək mümkün deyil. Buna görə dünya maliyyə bazarının strukturunu yaxşı aydınlaşdırmaq üçün biz bir neçə meyarlardan istifadə edəcəyik, onlardan hər biri dünya maliyyə bazarını özünəməxsus detalladır.

Dünya maliyyə bazarının seqmentlərindən hər biri müddətdən və onda tədavül edən alətlərin növündən, həmçinin müxtəlif meyarlardan asılı olaraq təsnifləşdirilir.

Maliyyə alətlərinin tədavül müddəti nöqteyi-nəzərindən ayrılır pul bazarına, hansındakı 1 ilə qədər ödənilmə müddəti qalan alətlər tədavül edirlər və kapital bazarına, hansındakı 1 ildən çox müddətlə alətlər tədavül edirlər. Pul bazarları kommersiya banklarına və müxtəlif profilli şirkətlərə öz aktivlərinin likvidliyinə düzəlişlər etməyə imkan verirlər. Düzəliş üsulları müxtəlif ola bilər: istiqrazların

yerləşdirilməsi, ssuda təqdim edilməsi, yaxud qiymətli kağızların alqı-satqısı. Eyni zamanda kapital bazarlarında əməliyyatların əsas məqsədi orta və uzunmüddətli perspektivdə riskə maksimum ölçülüb-biçilmiş gəlir almaqdan ibarətdir.

Ticarət predmetinə xidmət edən alət növündən asılı olaraq kredit bazarı və qiymətli kağızlar bazarı ayrılır, onlardan hər birinə sonradan ayrı-ayrı maliyyə aktivləri bazarlarının məcmusu kimi baxılır.

İlkin və ikinci maliyyə bazarları fərqləndirilir. İlkin bazarda maliyyə alətlərinin birinci dəfə yerləşdirilməsi baş verir. Mövcud alətlərin alqı-satqısı üzrə bütün sonrakı sövdələşmələr ikinci bazarda həyata keçirilir.

Təşkilati struktur nöqteyi-nəzərindən dünya maliyyə bazarı qeyri-mütəşəkkil bazara, hansındakı sövdələşmələr birbaşa, yaxud vasitəçi vasitəsilə həyata keçirilir və mütəşəkkil, yaxud birja bazarına bölünür.

Maliyyə bazarı həmçinin baza (ilkin) maliyyə alətləri bazarına və törəmə alətlər bazarına ayrılır, hansı ki qiyməti onların əsasında oturan baza aktivlərinin dəyərindən asılıdır.

Beləliklə, dünya maliyyə bazarında çoxlu müxtəlif alətlər tədavül edirlər.

Bütövlükdə dünya maliyyə bazarının inkişaf dinamikası onun həcmnin, iştirakçıların sayının, əməliyyatların və regionların cəlb edilməsinin sürətlə artması ilə səciyyələnir.

Dünya maliyyə bazarında sərbəst maliyyə resurslarının kreditorlardan borcalanlara yenidən bölüşdürülməsi həyata keçirilir, bu prosesdə iqtisadi agentlərin bir neçə kateqoriyası iştirak edir. Müvəqqəti sərbəst maliyyə resurslarına malik olan subyektlər (kreditorlar) və borc vəsaitlərə tələbatı olan subyektlər (borcalanlar) ilə yanaşı dünya maliyyə bazarının iştirakçılarına maliyyə vasitəçilərinin müxtəlif növlərini, həmçinin maliyyələşdirmə və investisiyalaşdırma proseslərinin tənzimlənməsi ilə məşğul olan dövlət və beynəlxalq təşkilatları aid etmək olar. Praktikada kreditorları, borcalanları və maliyyə vasitəçilərini həm kommersiyanın və həm də dövlətin təsərrüfat subyektlərinin bir neçə növləri təqdim edə bilirlər. Məsələn, dünya maliyyə bazarlarında kreditorlar qismində sənaye və ticarət şirkətləri, xüsusi şəxslər, dövlət, yerli hakimiyyət orqanları və

Dünya Bankı, yaxud Avropa İnvestisiya Bankı kimi millətlərarası təşkilatlar çıxış edə bilərlər.

Analoji olaraq borcalanlar qismində millətlərarası təşkilatlar, ayrı-ayrı ölkələrin hökumət və yerli orqanları, qeyri maliyyə sferasının müəssisələri çıxış edirlər. Situasiyadan asılı olaraq eyni subyekt eyni vaxtda, yaxud ardıcıl müxtəlif rol oynaya bilər. Məsələn, banklar maliyyə vasitəçisi olmaqla öz müştərilərini kreditləşdirə bilər, müştərilərin istiqraz vəərəqlərinin yerləşdirilməsinə kömək edə bilər, banklararası kreditlərin bazara çıxarılmasında borcalan qismində çıxış edə bilər. Ölkələrin hökumətləri həm kreditor, həm də borcalan ola bilərlər. Beynəlxalq təşkilatlarla yanaşı onlar həmçinin bazarları tənzimləyən və nəzarət edən orqanlar adlanırlar.

Xarici və beynəlxalq maliyyə bazarlarında əməliyyatların xüsusi mürəkkəbliyi ilə əlaqədar olaraq praktiki onlarda bütün sövdələşmələrdə maliyyə vasitəçiləri iştirak edirlər. Milli bazarlarda olduğu kimi vasitəçilər bazarda əldə etdikləri maliyyə aktivlərini, onların xarakteristikasını dəyişdirməklə və xüsusi öhdəliklərini emitirləşdirməklə, transformasiya edirlər, müştərilərin tapşırığı üzrə və hesabına görə, həm də şəxsi hesabına görə maliyyə aktivlərini alırlar və satırlar. Həmçinin onlar öz müştərilərinin maliyyə aktivlərinin yaranmasına yardımçı olurlar və həmin maliyyə aktivlərini maliyyə bazarının digər iştirakçılarna satmaq üçün müştərilərə kömək edirlər, müştərilərin vəsaitlərinin etibarlı idarə olunmasını həyata keçirirlər.

Maliyyə vasitəçiləri investorlara və emitentlərə maliyyə bazarlarında xərcləri azaltmağa, həmçinin aktivlərin və passivlərin strukturunun beynəlxalq diversifikasiyası yolu ilə riskləri azaltmağa imkan verirlər.

Dünya praktikasında maliyyə vasitəçiləri müxtəlif tip təşkilatlar tərəfindən təqdim olunur:

- depozit tipli təşkilatlar;
- müqaviləli əmanət təşkilatları;
- investisiya fondları;
- digər tip maliyyə təşkilatları.

Depozit tipli maliyyə vasitəçiləri dedikdə kommersiya və əmanət bankları, kredit ittifaqları, ssuda-əmanət assosiasiyası başa düşülür.

Müqavilə əsasında fəaliyyət göstərən əmanət təşkilatları uzunmüddətli sazişlərə görə vəsaitləri alır və onları kapital bazarında yerləşdirirlər. Bu tip vasitəçilərə sığorta şirkətləri və pensiya fondları aid edilir.

İnvestisiya fondları – öz səhmlərini buraxan və onları investorlara reallaşdıran xüsusi təşkilatdır. Bu şəkildə toplanan vəsaitlər digər qiymətli kağızlara, yaxud banklarda depozitlərə yerləşdirilir.

Digər tip maliyyə təşkilatlarına investisiya şirkətləri, həmçinin biznes sferasında ssuda və lizinq əməliyyatlarına ixtisaslaşmış işgüzar kredit maliyyə şirkətləri və ixrac-idxal sövdələşmələri maliyyələşdirən ticarət firmaları aid edilir.

Dünya maliyyə bazarında maliyyə vasitəçiləri arasında kommersiya bankları xüsusi yer tutur. Geniş kruq əməliyyatlar həyata keçirməklə kommersiya bankları həm malik olduğu aktivlərə görə, həm də bağlanmış sövdələşmələrin həcminə görə liderlik edirlər. Bununla əlaqədar kommersiya bankları dövlət tənzimlənməsinə daha ciddi məruz qalırlar.

Qarşılarına qoyduqları məqsədlərdən asılı olaraq dünya maliyyə bazarı iştirakçılarını dörd kateqoriyaya bölmək olar: investorlar, arbitrajçılar, möhtəkirlər və xedjirlər.

Investorlar uzun müddətə vəsaitlərin beynəlxalq yerləşdirilməsini həyata keçirirlər. Onlar öz fəaliyyətində dünya valyuta-maliyyə bazarında situasiyanın əsaslandırılmış proqnozlarından istifadə edirlər.

Arbitraj - katirovkalardakı fərqdən əvvəlcədən təmin olunmuş mənfəətin alınması məqsədilə maliyyə bazarının bir, yaxud bir neçə qarşılıqlı əlaqəli seqmentlərində eyni vaxtda bir-birinə əks mövqenin açılmasından ibarət olan maliyyə aktivlərilə geniş dairədə əməliyyatları bildirir. Arbitraj mənfəəti faizlə ifadədə çox kiçikdir, ona görə yalnız iri əməliyyatlar cəlbedicidir. Arbitraj xalis şəkildə bazar riskini özünə qəbul etmədən və xüsusi ilk investisiya həyata keçirmədən bir-birinə əks mövqenin eyni vaxtda açıqlanmasından mənfəətin alınmasını nəzərdə tutur.

Möhtəkir – maliyyə bazarının iştirakçısıdır, əsas məqsədi hansıki vaxta görə maliyyə alətlərinin kursundakı fərq hesabına mənfəət almaqdır. Onların fəaliyyəti açıq mövqelərin uzun müddət qoruyub saxlamaq hesabına riskin qəsdən qəbulunu nəzərdə tutur. Möhtəkir əməliyyatlar öz miqyasına görə fərqlənir. Möhtəkir sövdələşmələri müvəqqəti məzənnədən və həyata keçirilməsi üsulundan asılı olaraq təsnifləşdirilir.

Dünya maliyyə bazarında əməliyyatların dördüncü baza strategiyası xedjirləmə, yəni bazar risklərindən müdafiə adlanır. Aydın ki, istənilən iqtisadi fəaliyyət həmişə risklə bağlıdır. Maliyyə bazarı iştirakçılarının məruz qaldıqları risklər müxtəlif cür olur. Dünya maliyyə bazarında pul bazarlarında və kapital bazarlarında qiymətin dəyişməsilə əlaqədar bazar riskləri, yəni valyuta riski, faiz riski və səhmlərin məzənnə dəyərinin dəyişməsi riski mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Xedjirləmə risklərin kontragentə keçirməsini nəzərdə tutur, hansıki bunu operator özünə götürmək istəmir. Örtülmə sövdələşməsi üzrə ikinci tərəf möhtəkirlər, yaxud arbitrajlar kimi əks istiqamətə öz mövqeyini sığortalayan xedjir kimi çıxış edə bilər.

Riskə münasibət üzrə operator davranışın üç mümkün variantdan birini seçə bilər:

- gözləmə mövqeyi ondan ibarətdir ki, riskin aradan qaldırılması üzrə qəsdən heç bir tədbir görülmür ki, bu praktiki passiv möhtəkirlilik deməkdir.

- risk altında olan bütün mövqelərin yüz faizli örtülməsi, yəni valyuta və faiz riskləri, səhmlər və digər qiymətli kağızlar üzrə risklər tam aradan qaldırılması.

- risklərin və itkilərin təhlili, həmçinin həmin itkilərin xedjirləməyə sərf edilən xərclə müqayisəsi əsasında risklərin seçim örtülməsi. Fikrimizcə, bu ən səmərəli və iqtisadi davranışdır.

Valyuta, yaxud faiz risklərə həmişə açıq mövqe xasdır, ondan müdafiə üçün ən açıq mövqeni aradan qaldırmaq lazımdır.

Dünya maliyyə bazarında öz əməliyyatlarını xedjirlədikdə iştirakçılar edə bilərlər:

- ya mikroörtülmə texnikasından istifadə etmək, hansıki hər bir əməliyyatın digərindən asılı olmayaraq xedjirləməkdən ibarətdir. Onun üstünlüyü bir aktiv səviyyəsində mövqenin müəyyənləşdirilməsini asanlaşdırmaqdan və xedjirləmə alətləri və sığortalanan mövqe arasında daha adekvat nisbəti tapmaqdan ibarətdir.

- ya da yalnız qlobal valyuta, yaxud faizli mövqeni sığortalamaq, yəni mikroörtməni həyata keçirmək lazımdır ki, xedjerin dəyərinə qənaət gətirsin. Bu texnika balansın aktivi və passivi üzrə kənarlaşmaların daim hesablanmasını və yalnız nəticələnən riskli mövqenin xedjirlənməsini nəzərdə tutur.

Xedjirlənmə haqqında qərar qəbul edərkən örtülmənin dəyərinin nəzərə alınması vacibdir. Müntəzəm örtülmə siyasətinin dəyəri, yəni riskin hər cür yaranması sıfıra bərabər deyil, ancaq o əsasən mümkün riskə uyğundur. Bundan başqa örtülmənin dəyəri əvvəlcədən qeyd edilir, mümkün itkilərin həcmi qiyətləndirilməsi çox çətindir. Seçim örtülməsinin daha çevik siyasəti proqnozlardan asılı olaraq xedjirləmədən ibarətdir. Bazarın əlverişli dəyişilməsi gözləniləndiyi vaxt, bu təkamüldən mənfəət almaqdan ötrü mövqe sığortalanmır və qəsdən açıq saxlanılır. Əksinə, əgər bazarın qeyri əlverişli dəyişilməsi qabaqcadan deyilsə, mövqe xedjirlənir, bu halda müvəffəqiyyət proqnozların keyfiyyətindən tamamilə asılı olur.

3.2. Dünya maliyyə bazarında tərəfdaşlıq əlaqələri

Dünya maliyyə bazarı öz iştirakçılara müxtəlif kateqoriyalı alətlərin içərisindən böyük seçim imkanları təqdim edir. Dünya maliyyə bazarında işgüzar alətlər hər şeydən öncə səhmlərlə təqdim olunur. Nəqədərki, emissiya və səhmlərin tədavülü səhmdar cəmiyyətləri barədə ayrı-ayrı ölkələrin müstəsna qanunvericiliyi ilə tənzimlənir, səhmlərin dünya bazarı xüsusiyyəti cüzidir. Həm də Avropa səhm bazarı geniş inkişaf etməmişdir. Hərçənd Amerika və qlobal depozit köçürmə bazarı formalaşmışdır.

Depozit köçürmə - sərbəst tədavül edən maliyyə alətidir, hansıki bankda depozitə qoyulmuş xarici şirkətlərin səhmlərinə sahib olmasını təsdiqləyir.

Beləliklə, ayrı-ayrı ölkələrin daxili fond bazarlarında xarici səhmlərin tədaviyinə qoyulan qadağa aradan qaldırılır. Dərhal bir neçə ölkələrdə tədaviyə buraxılan köçürmə qloballaşma adlanır.

Əgər maliyyə bazarının iştirakçısının istənilən anda malik olduğu aktivləri yenidən satmaq imkanı varsa, onda milli bazarlarda investisiyalaşdırma və maliyyələşdirmə ilə müqayisədə dünya maliyyə bazarında əməliyyatların əsas üstünlükləri daha aydın reallaşır. Ona görə də tədaviyə edən maliyyə alətləri dünya maliyyə bazarı operatorlarının böyük rəğbətini qazanır. Bundan başqa, bir neçə ölkələrdə eyni vaxtda qiymətli kağızların ticarət likvidliyinin təmin edilməsi zəruriyyəti ona gətirib çıxarır ki, emitentlər aktivlər üçün xarakteristika seçirlər, hansıki bank tərəfindən ümumi qəbul edilənə maksimum yaxınlaşır.

Dünya maliyyə bazarında ən məşhur alətlər iki bir-birinə zidd meyllərin təsiri altında formalaşmışdır: maksimum unifikasiyaya və standartlaşmaya cəhd edilməsi; təklif olunan alətlər spektrinin genişləndirilməsi tərəfə hərəkət. Nəticədə dünya maliyyə bazarında hazırda ən geniş tədaviyə edən borc alətləri aşağıdakılardır:

- tədaviyə olunan depozit sertifikatları, o cümlədən avrovalyuta;
- sənayecə inkişaf etmiş ölkələrin dövlət xəzinə vekselləri;
- iri sənaye və ticarət şirkətlərinin kommersiya kağızları, o cümlədən avropa bazarında emitirlənmiş kağızları;
- beynəlxalq və global istiqrazlar.

Dünya maliyyə bazarında məşhur alətlər siyahısına həmçinin xarici bazarların qiymətli kağızlar portfelinə kapital qoyuluşu həyata keçirən qarşılıqlı fondların qiymətli kağızları və beynəlxalq sindikatlaşdırılmış kreditlər, törəmə maliyyə alətləri daxildir.

Tədaviyə edən depozit sertifikatları – banklar tərəfindən buraxılan qısamüddətli faizli alətləridir. Onlar 1970-ci ildə bazara təqdim edilmiş, bank depoziti analoqu adlanır və alqı-satqı predmeti ola bilər. Bu sertifikatlar əvvəlcədən müəyyən olunmuş vaxt başa çatanda sertifikat üzrə əmanət və faiz almasına əmanətçinin hüququnu təsdiq edən, pul vəsaitlərinin depozitə qoyulması

haqqında bankların yazılı şəhadətnaməsini ifadə edirlər. Avropa bazarında depozit sertifikatları tədavül müddəti bir ilə qədər olan qoca maliyyə alətlərindən biridir.

Avropa valyuta depozit sertifikatları əsasən birinci dərəcəli banklar tərəfindən təqdim edən formada və 25 min dollara uyğun minimum nominalla emitirləşirlər. Xatırladaq ki, avropa bankında depozit sertifikatları banklar tərəfindən valyutada buraxılır, hansıki onlar üçün milli sayılmır. Depozit sertifikatlarının ticarətinin ən aktiv mərkəzi London, ən geniş yayılmış valyuta isə ABŞ dolları hesab edilir.

Tədavül edən depozit sertifikatlarının üstünlüyü investorun nöqtəyindənə nəzərinə ən yüksək likvidliyə malik olmalarıdır, nəqərki həmin növ qiymətli kağızlar üçün yaxşı inkişaf etmiş ikinci bazar mövcuddur. Eyni zamanda depozit sertifikatları maliyyə idarələrinə - emitentlərə qabaqcadan müəyyən olunmuş müddətdə onların ödənilməsi üçün likvidliyi daha effektiv idarə etməyə, yəni bank biznesinin əsas problemələrindən birinin həllinə imkan verirlər. Ənənəvi olaraq tədavül edən depozit sertifikatlarına faiz dərəcəsi müəyyən edilir. Hansıki onların tədavül müddətində qüvvədə qalır. Lakin bu qiymətli kağızların tədavül müddətinin uzadılması ilə əlaqədar olaraq son illər üzən faiz dərəcəsilə depozit sertifikatları inkişaf tapmışdır.

Xəzinə vekselləri hökumətin qısamüddətli diskont öhdəliyini ifadə edir, hansıki adətən emissiya anından bir il ərzində ödənilir. Beynəlxalq dövriyyədə yalnız ayrı-ayrı sənayecə inkişaf etmiş ölkələrin xəzinə vekselləri istifadə olunur, hansıki bank tərəfindən həm risksiz və həm də mütləq likvidli hesab edilir. Çünki müvafiq hökumətlərin ödəmə qabiliyyəti şübhə doğurmur. İnvestorların xəzinə vekselində gəliri vekselin alındığı qiyməti və satış qiyməti, yaxud onun ödənilmə nominalı arasındakı fərqdən ibarətdir.

Dünya maliyyə bazarında tədavül edən maraqlı alətlərdən biri avronotlardır. Avronotlar ortamüddətli kupon borc alətidir, hansıki iri şirkətlər tərəfindən adətən xüsusi proqramlar çərçivəsində yerləşdirilir.

Dünya maliyyə bazarının əhəmiyyətli seqmentini istiqraz bazarı təqdim edir. Xarici bazarlarda yerləşdirilən istiqrazlar adətən beynəlxalq adlanır, hərçənd

praktikada onlar xüsusi beynəlxalq, yaxud avropa bazarlarında və ayrı-ayrı xarici bazarlarda yerləşdirilə bilər. Avroistiqrazın xarici istiqrazlardan əsas fərqi ondan ibarətdir ki, ilk dəfə həm emitent üçün, həm də investorlar üçün xarici adlanan valyutada buraxılır. Əksər dövlətlərin qanunvericiliyi avroistiqrazların buraxılışı üçün emissiyanın və informasiya açıqlanmasının mütləq qeydiyyatını tələb etmir.

Əgər eyni vaxtda avroistiqrazlar və istiqrazlar bir, yaxud bir neçə xarici bazarlarda yerləşdirilərsə, o, qlobal istiqraz buraxılışı deməkdir. Ümumi buraxılış paralel tranşa xırdalanır, hansıki hər biri avrovalyutada, yaxud bazarın yerləşdiyi ölkənin valyutasında nömrələnir. Qlobal istiqrazların müxtəlif maliyyə bazarlarında eyni vaxtda yerləşdirilməsinin nəticəsi onların dərhal bir neçə fond birjalarının listinqinə daxil edilməsi, həmçinin kağızın yerləşdiyi ölkədən asılı olaraq qlobal istiqraz bazarının tənzimlənməsinin müxtəlif formalarının tətbiqi adlanır. Adətən bu əməliyyatı emissiya buraxılışı – menecerin ümumi qlobal kordinatoru həyata keçirir.

Dünya maliyyə bazarında əməliyyatların xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, xarici investorlar və borcalanlar bazar risklərinin təsirindən özlərini maksimum müdafiə etməyə cəhd göstərirlər. Ona görə də pul bazarının və kapital bazarının alətlərilə əməliyyatların həcmnin artması ilə paralel törəmə valyuta-maliyyə alətlərilə əməliyyatların həcmi çoxalır ki, bu da həmin riskləri (faiz və valyuta risklərini) sığortalamağa imkan verir.

Kommersiya bankları dünya maliyyə bazarının ən aktiv iştirakçılarından biridir. Kommersiya bankları dünya maliyyə bazarında investorlar, borcalanlar və vasitəçilər qismində çıxış edə bilərlər. Bunun üçün banklar müxtəlif təşkilati strukturlardan: beynəlxalq departament, nümayəndəliklər, xarici ölkələrdə filialları və qız törəmə strukturları, birgə banklar və offşor bank idarələri kimi strukturlardan istifadə edə bilərlər. Bank üçün beynəlxalq əməliyyatların həyata keçirilməsinin ilk forması bank-müxbirləri sistemi vasitəsilə öz müştərilərinin maraqlarına uyğun olaraq xarici valyuta-maliyyə bazarlarında sövdələşmələrin bağlanmasıdır. Sonrakı addım xarici bazarda bankın nümayəndəliyinin açılmasına nail olmaqdır. Nümayəndəliyin xüsusi bank əməliyyatları aparmaq hüququ yoxdur,

ancaq o, bazar haqqında informasiya toplamaqla və xarici dövlətdə tərəfdaşlar şəbəkəsini genişləndirməklə, gələcəkdə bankın filialının açılması üçün uğurlu baza yaradır.

Maliyyə qloballaşması proseslərinin və beynəlxalq bank sisteminin inkişafı nəticəsində beynəlxalq bank biznesinin formalaşması başlandı. Beynəlxalq bank biznesi dedikdə digər ölkə rezidentləri tərəfindən başqa ölkənin bank idarələrinin əldə edilməsi əsasında beynəlxalq bazarlara bank məhsullarının və xidmətlərinin çıxarılması başa düşülür. Beynəlxalq bank biznesi coğrafi bazardan və milli tənzimləmədən asılı olaraq müxtəlif forma qəbul edə bilər. Lakin ümumi şəkildə beynəlxalq bank biznesini beynəlxalq pərakəndə və beynəlxalq topdan satış bank biznesinə ayırmaq olar.

Beynəlxalq pərakəndə satış bank biznesi hər hansı ölkənin bank idarələrinin xarici şəbəkəsinin sahibinə aiddir, hansıki xüsusi şəxslərə və kiçik müəssisələrə xidmət göstərməsinə yönəldilir. Bankların fəaliyyətinin bu tipi əsasən depozitlərin qəbulunu və fərdi istehlak kreditlərinin təqdim edilməsini nəzərdə tutur.

Beynəlxalq topdansatış bank biznesi digər ölkədə yerləşən iri korporativ müştərilərə xidmət göstərməyə yönəldilən bank idarələrinin başqa ölkənin nümayəndəliklərinin sahibinə aiddir. Biznesin bu növü kommersiya banklarının ənənəvi depozit-ssuda əməliyyatları, yəni xidmətlərin daha geniş spektri və hər şeydən əvvəl investisiya kimi başa düşmək olar. Pərakəndə satış bank biznesindən fərqli olaraq topdansatış bank biznesi qeyri məhdud sayda filialların vasitəsilə əhəmiyyətli həcmdə maliyyə resursları ilə az miqdarda xidmətəedicilərin işləməsinə nəzərdə tutur. Beynəlxalq topdansatış bank strukturları hər il böyük həcmdə maliyyə axınlarını milli sərhədlərdən kənara çıxarırlar

Bank konsersiumları birliyə daxil olan ayrı-ayrı beynəlxalq bankların risklərini diversifikasiyalaşdırmaqla və məhdudlaşdırmaqla, borcalanlara əhəmiyyətli həcmdə kredit təqdim etməyə imkan verirlər. Bankların ayrı-ayrı alyansları beynəlxalq arenada hüquqi cəhətdən möhkəmləndirilməyib. Beynəlxalq səviyyədə bankların qarşılıqlı fəaliyyətinin ən məşhur forması sindikatlaşdırılmış bank kreditlərinin təqdim edilməsidir. Beynəlxalq sindikatlaşdırılmış kreditlərin dünya

mərkəzi London hesab edilir. Bu bazarda əməliyyatların həcmi daim artır. Əsas borcalanlar sənayecə inkişaf etmiş ölkələrin müəssisələridir, bazarın 90 faizdən çoxu onların payına düşür.

Borcalanlar üçün sindikatlaşdırılmış kreditləşmənin üstünlüyü təkcə qısa müddətli deyil, həm də uzunmüddətli investisiya ləhirlərini maliyyələşdirmək üçün vəsaitlərin cəlb edilməsi imkanından ibarətdir. Risklərin sığortalanması məqsədilə faiz dərəcəsi adətən üzən olur. Bu banklara pul bazarının ən ucuz alətləri hesabına belə kreditlər üçün resurs bazası formalaşdırmağa imkan verir. Nəqədərki sindikatlaşdırılmış kredit verən banklar borcalanın maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətini sərbəst təhlil edir, ona beynəlxalq kredit reyting almaq zəruri deyil.

Beynəlxalq bankların təqdim etdikləri mühüm xidmətlərdən biri ixrac-idxal sövdələşmələrinin maliyyələşdirilməsidir. Beynəlxalq ticarətin maliyyələşdirilməsi bir ölkədə yerləşən ticarət tərəfdaşlarının maliyyələşdirilməsinə nisbətən bank qarşısında çox mürəkkəb vəzifələr qoyur. Burada təkcə tənzimlənmədəki fərq deyil, həm də istifadə olunan valyutanın müxtəlif növlərində və kredit reytinglərində olan fərqlər, valyuta riski və digər risklər rol oynayır.

Bank aksenti birinci sinif banklar tərəfindən akseptləşdirilmiş idxalatçının təcili vekselinə ifadə edir. Bank vekselin üz tərəfinə müvafiq ştamp vurmaq yolu ilə vekseli akseptləşdirir. Beləliklə, bank vekselin haqqının ödənilməsinə təminat verir və idxalatçının reytingini özünün kredit reytingilə dəyişir. Vekselin müddəti adətən maliyyələşdirilən əmtəənin alıcıya göndərilməsi və onun qəbulu tarixinin çatması nəzərə alınmaqla hesablanır. İxracatçı vekselin ödənilməsi tarixini gözləmədən istənilən anda onu pul bazarında sata bilər. Bu halda o əmtəənin haqqını bank diskontunu çıxmaqla dərhal alır.

Lakin dünya maliyyə bazarlarında bankların fəaliyyəti sindikatlaşdırılmış kreditləşməni və ticarət maliyyələşdirilməsini heç də məhdudlaşdırmır. İnvestisiya və kommersiya bank işinin yaxınlaşması, universal bankların üstünlüyü və onların maliyyə fəaliyyətinin bitişik sahəsinə yayılması prosesi ona gətirib çıxarmışdır ki, banklar dünya pul bazarının və dünya kapital bazarının əsas operatorlarından biri kimi çıxış edirlər. Ona görə də banklar öz fəaliyyətində şəxsi maraqları və

müştərilərin maraqları naminə yuxarıda sadalanan alətlərin hamısından aktiv istifadə edirlər. Bundan əlavə əksər halda banklar təkcə həmin alətlərə vəsait investisiyalaşdırmırlar, həm də xarici və avropa banklarında müxtəlif qiymətli kağızların emissiyasının təşkilatçısı kimi çıxış edirlər.

Maliyyə bazarında həyata keçirilən hər cür biznes fəaliyyəti spekulyativ xarakter daşıyır və çox vaxt fiktiv kapitalın tədavülü ilə şərtlənir. Lakin istənilən milli biznes sistemində, həmçinin beynəlxalq biznesdə yeni problemlə - “çirkli pullar” problemi ilə rastlaşılır.

Ümumiyyətlə, pul elə təzahürdür ki, insan tarixində müxtəlif alçaldıcı, hörmətdən salıcı təriflərlə şərh olunmuşdur. Bu barədə Rim imperatoru Tita Flaviya Bəspasianın fikri maraqlıdır: dünyaya qanadlı kəlam bəxş etmiş “Pullar qoxucu deyil”.

Pullar tərifinə görə çirkli ola bilməz, ancaq onların sahiblərinin kriminal işgüzar fəaliyyəti nəticəsində əldə edilən pullar çirkli olur. Qəsdən, yaxud dərk etmədən qanunları və beynəlxalq qaydaları pozaraq həyata keçirilən biznes fəaliyyəti kriminal sayılır.

Biznes fəaliyyəti çox vaxt kriminal, bəzən isə onun ayrı-ayrı kriminal elementləri olur. Tam kriminal cinayətkar fəaliyyəti adlanır, hansıki gedişində biznes subyektlərinin sahibkarlıq gəliri formalaşır.

Çox vaxt iqtisadi cinayətkarlıq tam leqal biznesə səpələnir. Buna misal olaraq vergitutma bazasının süni olaraq azaldılmasını, kommersiya müqavilələrinin, o cümlədən xarici ticarət sövdələşmələrinin bəzi şərtlərinin qəsdən pozulmasını göstərmək olar ki, bu da fiktiv cərimələrin ödənilməsi və daşınmaz əmlakın icarəyə verilməsinin dəbbələnməsi haqqının nağd pulla uçota alınmaması zəruriyyətini şərtləndirir.

Biznesin seçilmiş sahəsində digər cinayətkar hərəkətlər gəlirin əmələ gəlməsinə səbəb olur, hansıki dəyişməz pul forması alır, çirkli pulların bəzi məbləğinə çevrilir. Nəticədə bu pullar xüsusi həyata başlayırlar. Bununla yanaşı tədavül vasitəsi, ödəniş vasitəsi, yaxud zinyət şeylərinin əmələ gəlməsi vasitəsi kimi istifadə olunan bu çirkli pullar barədə çoxlu adamlar şübhələnmişlər.

Bununla belə, nəqədərki, çirkli pullar obyektiv mövcuddur, həmişə onların işgüzar tətbiqinə hazır adamlar mütləq tapılacaqdır. Çirkli pulları cəlb etməklə biznes fəaliyyəti ilə məşğul olan belə adamlar ya “qara nal” şəkildə gizli pul dövriyyəsində onların istifadəsini davam etdirməyə, ya da ona leqal alınmış gəlir görkəmi verməklə real iqtisadiyyatda onların leqallaşdırılmasına cəhd göstərilir. Bu adamlar maliyyə bazarında daim görüşürlər və müasir biznes subyektlərilə bərabər öz işlərini görürlər.

Çirkli pulları cəlb etməklə maliyyə biznesinin birinci istiqaməti. Gizli pul dövriyyəsində qalmaqla çirkli pullar leqallaşma prosedurunı keçmirlər. Hər bir şirkətin, yaxud fiziki şəxslərin bank hesablarında həmin pulların təzahür etməsinin mümkünsüzlüyü onların nağdsız tədavülünü mümkünsüz edir. Çirkli pullar uçotsuz və nəzarətsiz maliyyə resursları qismində öz fəaliyyətini davam etdirirlər, onların sahibləri isə gizli milyonçular ordusunu formalaşdırırlar.

Nəqərki gizli milyonçuların statistik öyrənilməsi dünyanın heç bir ölkəsində aparılmır, imkanlı adamların pullarının miqdarını müəyyənləşdirmək mümkün deyil,. Onlar rus dilində “qara nal” adı almışlar. Bu gün “qara nal” qismində təkcə rus valyutası – rus rublu deyil, həm də ABŞ dolları, son illər isə evro istifadə olunur.

Çirkli pulları cəlb etməklə maliyyə biznesinin ikinci istiqaməti “qara nalın” “ağ nala” çevrilməsi ilə əlaqədardır. “Qara nalın” əhəmiyyətli məbləğinə malik olmaqla kriminal biznesin tam, yaxud qismən subyektləri şübhə doğurmaqla, iri investisiyalaşdırma və miqyaslı sövdələşmələr apara bilmirlər. Bununla belə onlar sərəncamlarında qalan pul vəsaitlərini nağd formada saxlamağı arzulamırlar.

“Qara nalın” “ağ nala” çevrilməsi çirkli pulların leqallaşmasının əlverişli aləti sayılır və bazar iqtisadiyyatlı ölkələrin çoxunda kazino biznesində istifadə olunur. Kazinoya gəlməklə adamlar əvvəlcə çirkli pulları uduzurlar, sonradan isə gəlir almaqla təmiz pulları udurlar, hansıki qanuniliyi haqqında heç bir şübhə doğurmur.

Nağd pulların leqallaşmasının digər forması onların xarici ölkələrə çıxarılması və sonradan sahibkarlıq fəaliyyətilə məşğul olmaqdan, iş qüvvəsini satmaqdan, kazinolarda olmaqdan guya xaricdə aldığı gəlir qismində vətənə qaytarılması hesab edilir. Nağd pulların əksinə yerdəyişməsi onların mütləq gömrük deklarasiyası müşayət olunur, ondan sonra həmin pulların əmələ gəlməsi haqqında məsələ heç kimi artıq maraqlandırmır.

Çirkli pulları cəlb etməklə biznes fəaliyyətinin üçüncü istiqaməti həmçinin gizli iqtisadiyyatdan çıxması və onların leqallaşması ilə əlaqədardır. Bu istiqamət çərçivəsində çirkli pulların leqallaşması nağdsız tədavül vasitəsi qismində çirkli pulların tətbiqini mütləq nəzərdə tutur. Çirkli pulların yuyulması üçün onları sahiblərinin rəsmi bank hesablarında, yaxud əfsanə fikirləşərək digər bank hesablarında yerləşdirmək gərəkdir, hansıki onların əmələ gəlməsinin qanuni xarakterini təsdiqləmiş olsun.

Belə leqallaşma bir sıra üsullarla həyata keçirilir. Çirkli pulların leqallaşmasının birinci qrup üsulları nağd pulun nağdsız pullara çevrilməsilə əlaqədardır. Pulların nağdsızlaşdırılması üsulları aşağıdakılardır:

- sövdələşmənin aparılmasından sonra pulların bank hesabına köçürülməsi, hansıki, şərtləri əmtəənin, qiymətli kağızların, xidmətin, yaxud işin nağd vəsaitin köməyi ilə ödənilməsinə yol verirlər; çirkli pullar nağdsız dövriyyənin qanuni vəsaiti kimi leqallaşdırılır; növbəti sövdələşmənin gedişində həmin pul vəsaitləri artıq nağdsız pul qismində həqiqi sahibinin hesabına qaytarılır;

- sonradan pulların əksinə yerdəyişməsinə yol verməməklə onların kontragentlərin bank hesablarına köçürülməsi; bu halda çirkli pulların sahibi onlardan məhrum olur, ancaq əvəzində yeni material qiymətləri alır, yaxud ona xidmət göstərilir; o maliyyə narazılıqları təqdim etmir, nəqədərki uğurlu kommersiya sövdələşməsi həyata keçirmişdir;

- bağlanmış kiçik sövdələşmə əsasında nəzarət altında olan sahibkarlıq firmasının hesabına pulların köçürülməsi.

Çirkli pulların leqallaşması çox vaxt nağd pul vəsaitlərinin nağdsıza çevrilməsini nəzərdə tutmur. Nağdsız pullar da çox vaxt çirkli ola bilər. Çirkli

nağdsız pulların təmiz nağdsız pullara çevrilməsilə çirkli pulları cəlb etməklə maliyyə biznesinin dördüncü istiqaməti əlaqədardır. Bu gün nağdsız formaya malik çirkli pulların leqallaşmasının məşhur üsulları aşağıdakılardır:

- hər hansı layihənin, yaxud hər hansı sövdələşmənin məqsədli maliyyələşdirilməsi üçün təyin edilmiş pul vəsaitlərinin mərhələlər üzrə yerdəyişməsi; hər bir mərhələdə pulun bir hissəsi mütləq itir, sonradan isə transferin təşkilatçısının mükafatlandırılmasına və pulun faktiki sahibinin mükafatlandırılmasına bölünür, hansıki nağdsızlaşdırılması hökmən deyil və haqq şəklində, məsələn məsləhət xidmətinə görə pulun alıcısının hesabına daxil ola bilər.

- Kiçik sazişlərin bağlanması vasitəsilə, yaxud şirkətin təsisçilərinə məfəətin ayrılması vasitəsilə xaricdə leqal fəaliyyət göstərən bank hesabına pul vəsaitlərinin transferi (yerdəyişməsi), çox vaxt çirkli pulların sahibləri belə çıxış edirlər;

- Xarici bankların hesabına əvvəllər qeyri qanuni yerləşdirilmiş pulların transferi hər hansı xidmət haqqı şəklində əksinə transferi; Azərbaycan şirkətlərinin nizamnamə kapitalına payın köçürülməsi, kiçik sazişlərin bağlanması vasitəsilə ssuda verilməsi.

Çirkli pulları cəlb etməklə maliyyə biznesinin bütün istiqamətləri həmin pulların çirkəbdən təmizlənməsinə, onların yuyulmasına xidmət edir. Pulların yuyulması bank işi, investisiya biznesi, valyuta sahibkarlığı sferasında fəaliyyət göstərən bütün dünyada işgüzar münasibətlərin çoxlu subyektlərinin biznes fəaliyyətinin məzmununu ifadə edir. Həm də “yuyulma” termininin özü mahiyyətə tamqıymətli iqtisadi kateqoriyaya çevrilmişdir. Müasir maliyyə biznesi sistemində möhkəm yer tutmuş bu kateqoriya çirkli pulları təmizləmək üçün xüsusi “çamaşırxana” – sahibkarlıq firmasının yaradılmasına səbəb olmuşdur. Belə çamaşırxanalara bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə rast gəlinir, onların miqdarının statistikasi və uçotu aparılır. Bununla belə bütün dünyada çirkli pulların dövriyyəsinə və onların yuyulmasına əks təsirin müxtəlif üsulları tətbiq edilir.

3.3. Valyuta bazarında tərəfdaşlıq əlaqələri

Valyuta bazarı dedikdə pul bazarı sektoru başa düşülür, haradakı valyuta alqı-satqısı, yəni bir valyutanın digərinə dəyişdirilməsi həyata keçirilir. Müasir valyuta bazarı dünya iqtisadiyyatının mühüm ünsürü hesab edilir. O, bazar iqtisadiyyatlı dövlətlərin valyuta bazarlarından ibarətdir.

Müxtəlif ölkələrin milli valyutalarının qarşılıqlı dəyişdirilməsi valyutanın konvertasiya edilməsi adlanır. Valyuta bazarlarında əməliyyatların daim aparılması zəruriyyəti bu günə qədər vahid dünya pulunun olmamasından irəli gəlir ki, bu da valyutaların daim konvertasiyasının labüdlüyünü şərtləndirir. Hal-hazırda elə ödəniş vasitəsi yoxdur, hansiki xarici bazarda biznes subyektlərilə sövdələşmə apararkən beynəlxalq tədavül vasitəsi qismində istifadə edilə bilsin.

Bəzi ölkələrdə xarici valyutalarla sövdələşmə heç bir məhdudiyyət olmadan aparılır. Bu inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatlı ölkələrin hamısında (ABŞ, Kanada, Qərbi Avropa ölkələri, Yaponiya) müşayət olunur. Digər ölkələrin hakimiyyət və idarəetmə orqanları çox vaxt milli bazarda xarici valyutaların dövriyyəsinə inzibati qaydada məhdudiyyətlər qoyurlar. Bu adətən güclü xarici valyutalar tərəfindən sıxışdırılıb çıxarılmaması məqsədilə milli valyutanın müdafiəsi, yəni möhkəmləndirilməsi üçün edilir.

Bu cür məhdudiyyətlər MDB ölkələrinin iqtisadiyyatında tətbiq edilir. Onlar, xarici banklarda valyuta hesabları açmaqla, aparılmış əməliyyatlardan əldə edilmiş valyuta gəlirinin sahibkarlıq firmaları tərəfindən saxlamaqla, dövlət sərhədləri vasitəsilə valyuta qiymətlərinin yerini dəyişdirməklə, xarici valyuta ilə alqı-satqı əməliyyatlarını əhatə edirlər.

Keçən əsrin 90-cı illərində güclü xarici valyutaların, hər şeydən öncə ABŞ dollarının nisbətən stabilliyi fonunda rusiya rublu qeyri-stabillik nümayiş etdirdi. Çoxlu vətəndaşlar və hüquqi şəxslər müvəqqəti sərbəst pul vəsaitlərini xarici valyutaya, o cümlədən nağd ABŞ dolları almaq, yaxud xarici kommersiya banklarında dollar hesablarından istifadə yolu ilə qoymağı üstün saydılar. Bu təzahür rusiya iqtisadiyyatının dollarlaşması adlandırılmışdır. Təqribi hesablamalara görə XX əsrin 90-cı illərində nağd amerika dollarının 40 faizə

qədəri rusiya bazarlarında tədavül edirdi, yaxud cəvahirat qismində rusiya əhalisi tərəfindən istifadə olunmuşdur. Hər gün Şermetyev beynəlxalq aeroportuna içərisində dollarla dolu kisələr olan təyyarə gəlirdi., hansıki ABŞ Federal ehtiyat sistemi banklarına birbaşa Rusiya bazarına daxil olurdu.

Nəhayət vəziyyət elə gətirdi ki, şərti hesablaşma vahidi (şərti vahid) qismində ABŞ dollarından istifadə etməklə daxili əmtəə və xidmətlər bazarında sövdələşmə həyata keçirmək üçün rusiya sahibkarlarına icazə verildi, hansıki bu gün müxtəlif cür sazişlərin bağlanması və icrasında geniş tətbiq edilir. Sonralar şərti vahid qismində ABŞ dolları ilə yanaşı evrodan istifadəyə başlandı. Şərti vahidin yayılması çoxlu rusiya sahibkarlarının xüsusi milli valyutaya-rubla inamsızlığı təklif edilən əmtəə və xidmətlərin dəyərini ifadə etmək arzuları ilə şərtlənmişdir. Sövdələşmənin kəmiyyət parametrlərinin şərti vahidlə ölçülməsi adətə çevrilmiş və rusiya biznesinin az qala yeni ənənəsi olmuşdur.

Müasir biznesdə tədavül edən bütün milli valyutaları aşağıdakı növlərə bölmək olar:

- **azad dönərli valyutalar**, ona öz milli bazarlarında xarici kapitalın tədavülünə və xarici valyutalarla sövdələşmənin aparılmasına istənilən məhdudiyyətləri ləğv edən ölkələrin milli valyutaları daxildir; bu tip milli valyutalar dünyada ən möhkəmdir və biznes subyektlərinin xüsusi etimadını qazanıblar, buna görə də onlar istənilən xarici valyutaya sərbəst və məhdudiyyətsiz dəyişdirilirlər;

- **qismən dönərli valyutalar**; ona öz milli bazarlarında valyuta məhdudiyyətini qismən ləğv edən ölkələrin milli valyutaları aiddir; bu tip valyutalar nisbətən möhkəmdir, onlar biznes subyektlərinin müəyyən hissəsinin etimadını qazanıblar, ancaq bütün valyuta bazarlarında digər valyutalara sərbəst dəyişdirilə bilmir, nəhayət rus rublu belə valyutaya çevrildi, bu gün rus rublu inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə bankların heç birində konvertasiyaya qəbul edilmir, amma rubl Ukrayna, Belarusiya və digər MDB ölkələrinin valyutalarına sərbəst dəyişdirilə bilər;

- **qapalı (dönməz) valyutalar**; ona xarici dövlətlərin bazarlarında etimad qazanmayan milli valyutalar aiddir; həmin ölkələrin iqtisadiyyatı qapalı xarakter daşıyır, biznesin isə xarici bazara çıxışı yoxdur.

Keçmişdə valyuta bazarında əməliyyatlar istehsal, kommersiya və maliyyə biznesinin, əmək bazarında biznesin subyektləri arasında ödəniş-hesablaşma münasibətlərinin tərkib hissəsi olmuşdur. Bununla belə çoxmilli əmtəə bazarları şəraitində sövdələşmələrin həyata keçirilməsi üzrə daimi hesablaşmaların aparılması zəruriyyəti tammiqyaslı valyuta alverçilərinin uzun illər oynadıqları rolu dəyişdirdi.

Valyuta bazarlarında biznes əvvəlcədən spekulyativ xarakter daşmışdı. Sahibkarlara mənfəət gətirən sövdələşmələrlə məşğul olmaq daha maraqlı idi. Sahibkarlar təkcə öz müştərilərinin sövdələşmələrini ödəmək deyil, həm də şəxsi işgüzar fəaliyyətində gələcək valyuta fyuçerlərinin və opsionlarının rüşeymini aşkara çıxarmaqla xarici pul vəsaitləri ilə ticarət fəaliyyətilə məşğul olmağa məcbur idilər.

Müxtəlif ölkələrin valyuta bazarlarında həyata keçirilən sövdələşmələrə bütün vaxtlarda iki tip əməliyyatlar: məhz xarici valyutanın alınması və xarici valyutanın satılması daxil edilmişdir. Ona görə də bu və ya digər sövdələşmənin aparılmasının məqsədyönlülük dərəcəsini müəyyənləşdirmək üçün alqı-satqı obyektinə çevrilən milli valyuta və xarici valyuta arasında nisbət həmişə ən vacib məsələ olmuşdur.

Valyuta bazarında maliyyə biznesi üçün vacib anlayış **valyuta məzənnəsidir** – bir ölkənin pul vahidinin digər ölkənin pul vahidində ifadə olunmuş qiymətidir. Hər bir pul vahidinin valyuta məzənnəsi çoxsaylı müxtəlif amillərdən asılıdır, hansıki içərisində ən mühümü dünya bazarında müqayisə olunan milli valyutaların möhkəmlik dərəcəsi hesab edilir.

Valyutanın möhkəmlik dərəcəsi öz növbəsində ölkənin milli iqtisadiyyatının rəqabət qabiliyyətindən və həmin valyutanın emitentindən asılıdır. Bundan başqa, valyutaların qarşılıqlı müqayisəsi müxtəlif ölkələrin böyük müxtəlif cür valyutalarının fonunda həyata keçirilir, hansıki həmçinin valyutanın məzənnəsinin

səviyyəsinə təsir edir. Və nəhayət valyutanın məzənnəsinə əmtəə və xidmətlər bazarında və valyuta bazarında konyuktur tərəddüdləri təsir göstərir. Ona görə də istənilən milli valyutanın məzənnəsi həmişə üzən xarakter daşıyır, onun kəmiyyəti fasiləsiz tərəddüd edir, hətta bir gün ərzində öz əhəmiyyətini bir neçə dəfə dəyişə bilər.

Valyuta bazarlarında valyuta məzənnəsinin səviyyəsinə uyğun olaraq maliyyə biznesinin subyektləri xarici ticarət əməliyyatları, maliyyə resurslarının beynəlxalq investisiyalaşdırılması, beynəlxalq kredit əməliyyatları, beynəlxalq turizm ilə əlaqədar milli valyutaların alqı-satqı sövdələşməsini həyata keçirirlər. Ona görə də valyuta bazarında biznes subyektlərinin apardıqları əməliyyatların bir hissəsi xarici valyutanın alınması və satılmasını nəzərdə tutan xarici ticarət, turizm, xidmətlər və fərdi köçürmələr üzrə beynəlxalq hesablaşmalar adlanır. Valyuta biznesinin subyektləri isə milli valyutaya öz işgüzar fəaliyyətinin başlıca predmeti kimi baxırlar.

Valyuta biznesinin subyektlərinin sahibkarlıq gəliri valyutanın həmin məzənnələri arasındakı fərq hesabına əmələ gəlir, hansıki məzənnə fərqi adlanır. Xarici valyutanın alışından onun satışına keçərkən valyuta məzənnəsinin dəyişdirilməsi valyuta biznesinə böyük gəlir gətirir, maliyyə biznesinin bu növü müasir biznesin ən cəlbədicə sferasından birinə çevirmişdir.

Müasir valyuta biznesini işgüzar fəaliyyətin texnologiyasına uyğun olaraq kommersiya sahibkarlığının xüsusi növü kimi dəyərləndirmək olar. Ancaq mahiyyətinə görə o, maliyyə biznesinin elementi kimi çıxış edir. Valyuta bazarının olması sayəsində biznes subyektləri hər bir ölkədə xarici valyuta götürüb onu digərinə, lazım olan valyutaya, yaxud milli pullara çevirmək üçün istifadə edə bilərlər. Məhz bu işdə onlara valyuta kommersantları fəal kömək edirlər.

Bazarın bu sektorunda qurulan müasir işgüzar münasibətlərin subyektləri aşağıdakılardır:

- xarici valyutanın satıcısı və alıcısı, o cümlədən mərkəzi dövlət bankları, xarici valyuta ilə əməliyyat aparmağa xüsusi lisenziyası olan kommersiya bankları, həmçinin bankların müştəriləri;

- valyuta dileri adlanan ixtisaslaşdırılmış valyuta vasitəçiləri.

Valyuta bazarında fəaliyyət göstərən bütün biznes subyektlərini iki əsas qrupa bölmək olar:

- valyuta bazarının passiv iştirakçıları, yəni zərurət yaranan hallarda valyuta əməliyyatları aparan biznes subyektləri və hansıki bu zaman valyutanın qiymətinə görə digər banka müraciət edirlər;
- valyuta bazarının aktiv iştirakçıları, yəni biznes subyektləri, hansıki kotirovkaya görə ona müraciət edən digər kommersiya bankları üçün valyutaya qiymət müəyyən edirlər.

Kommersiya bankları tərəfindən həyata keçirilən maliyyə biznesinin xüsusi forması kimi banklararası bazarda valyutanın ticarəti müstəsna əhəmiyyət kəsb edir. Banklararası valyuta bazarı bankların, maliyyə (valyuta) birjalarında işləyən broker firmalarının, həmin bazarlarda biznesin əsas subyektləri qismində çıxış edən diling şirkətlərinin və iri korporasiyaların məcmusunu ifadə edir.

Xarici valyutalarla əməliyyatlar aparmağa xüsusi lisenziyası olan milli kommersiya bankları vasitəsilə maliyyə biznesinin bütün subyektləri valyuta əməliyyatları həyata keçirirlər. Belə banklar öz müştərilərinin və xarici bankların müxbirlərinin müxtəlif ödəniş tapşırıqlarını yerinə yetirirlər. Banklararası bazar sövdələşmələrinin həcminə və miqyasına görə təxminən bərabər broker və birbaşa bazarlara bölünür. Birinci halda banklar broker firmalarının xidmətlərindən istifadə edirlər, İkinci halda isə tərəfdaşlarını sərbəst tapırlar.

Valyuta lisenziyası olmayan qalan banklar, eləcə də diling şirkətləri və broker firmaları öz valyuta əməliyyatlarını iri kommersiya banklarının rəhbərliyi altında aparırlar, bir qayda olaraq, tabeçilik rolu oynayırlar. Banklararası Valyuta bazarı kommersiya banklarının ticarət və istehsal müştəriləri adlanan hüquqi şəxslərin pul öhdəliklərinin ödənilməsilə əlaqədar üstün ödəmədəvriyyəsinə xidmət edir.

Valyuta bazarlarında Mərkəzi dövlət bankları mühüm rol oynayırlar. Bir qayda olaraq, bütün onlar öz valyuta ehtiyatlarından və valyuta bazarının vəziyyətinə təsir etmək üçün öz səlahiyyətindən istifadə etməklə xarici valyuta ilə

sövdələşmələrdə sərbəst “oyunçu” kimi çıxış edirlər. Belə ki, Mərkəzi Bank öz valyuta ehtiyatlarını artırmaq üçün milli bankdan və xaricdən xarici valyuta ala bilər.

Valyuta bazarında bankların fəaliyyətilə yanaşı həmçinin biznesin digər subyektlərinin vasitəçilik fəaliyyəti müşahidə olunur, hansıki bankın formal “damı” altında, yaxud onsuz çıxış edə bilər. Valyuta bankında vasitəçilik xidməti göstərən kommersiya bankları və biznesin digər subyektləri ya valyuta brokerlərinə, ya da valyuta dilerlərə aid edilməsi qəbul edilmişdir.

Valyuta bazarının fəaliyyətində biznesin subyektlərinin xüsusi kateqoriyası – **maliyyə (valyuta) brokerləri** mühüm rol oynayır. Maliyyə brokerləri valyutanın satıcısı və alıcısı arasında vasitəçi qismində çıxış edirlər. Əgər valyuta brokerləri yalnız öz müştərilərinin konkret tapşırıqları üzrə fəaliyyət göstərsə, valyuta dileri işgüzar münasibətlərin əsl subyekti kimi valyuta bazarına daxil olur, öz qorxu və riski ilə tam həcmdə hərəkət edir.

Valyuta dileri – ya kommersiya bankıdır, ya da böyük xüsusi kapitalla malik olan və ticarətdə valyuta qiymətləri ilə ixtisaslaşmış iri səhmdar cəmiyyətidir. Valyuta dilerlərin əməliyyatları valyuta dilinqi adlanır. Belə şirkətlərin maliyyə aktivlərinin həcmi mühüm əhəmiyyət kəsb edir, çünki kiçik sahibkarlara bazarda dilinq xidməti göstərmək üçün heç nə yoxdur.

Bankları olmayan sahibkarlıq firmalarının valyuta dilinqi milli və xarici valyutaları almaq və satmaqdan ibarətdir. Bu valyuta valyuta dilerinə məxsus ola bilər, həm də borc ola bilər. Eyni zamanda kommersiya bankları tərəfindən həyata keçirilən valyuta dilinqi iki qısamüddətli maliyyə əməliyyatlarını ifadə edir.

Müasir valyuta kommersiyasının inkişafında **valyuta (maliyyə) birjalari** mühüm rol oynayır. Onlar əmtəə və fond birjalarından iki əlamətilə fərqlənilir. **Birincisi**, valyuta birjasının iştirakçıları yalnız banklar ola bilər. Onların siyahısına kommersiya bankları ilə yanaşı, çox vaxt dövlətlərin Mərkəzi bankları daxil edilir, hansıki yuristikasiyası altında valyuta birjalari fəaliyyət göstərilir. **İkincisi**, valyuta birjalarında birja sövdələşmələrinin başlıca obyektı xarici valyuta adlanır. Burada xarici valyutanın iri partiyalarının alqı-satqısı həyata keçirilir, Mərkəzi

dövlət bankları valyuta intervensiyası aparmaq imkanı qazanırlar. Məhz xarici valyuta ilə birja sövdələşmələri valyuta məzənnəsini təyin etməyə əsasdır, hərçənd bir çox ölkələrdə valyuta məzənnəsi həmçinin Mərkəzi bankın xüsusi direktivləri ilə təyin olunur.

Valyuta birjasının **birinci vəzifəsi** birja ticarəti nəticəsində real valyuta məzənnəsi müəyyənləşdirməkdir. Birja valyuta bazarının bütün dünyada və Azərbaycan Respublikasında bir sıra xüsusiyyətləri vardır. O, valyutanın və valyuta vəsaitlərinin ən ucuz mənbəyi hesab edilir, birja ticarətinə qoyulması sifarişi isə mütləq likvidliyə malikdir.

Valyuta birjasının **ikinci vəzifəsi** valyuta bazarında gedən proseslər haqqında informasiyaları toplamaq və təhlil etməkdir. Valyuta birjasında hazırlanmış analitik materiallar valyutanın məzənnəsinə müxtəlif amillərin təsir dərəcəsi haqqında mühüm nəticə çıxarmağa imkan verirlər.

Dünyada ən iri valyuta birjası London maliyyə birjasıdır. Valyuta birjaları digər ölkələrdə də fəaliyyət göstərirlər, məsələn, ABŞ-da (Nyu-Yorkda), Almaniyada (Frankfurtda-Maynda), Yaponiyada (Tokioda), Rusiyada – Moskva banklararası valyuta birjası – qapalı tipli səhmdar cəmiyyəti.

Valyuta birjasının idarə edilməsinin ali orqanı Səhmdarların ümumi yığıncağıdır, hansıki ildə ən azı bir dəfə keçirilir. Ümumi yığıncaqlar arasında Moskva banklararası valyuta birjasını Birja Şurası idarə edir.

Biznes fəaliyyətinin səmərəliliyi və onun davamlı inkişafı tərəfdaşlar arasında qurulan əlaqələrin, xüsusilə maliyyə münasibətləri sferasında əməkdaşlığın səviyyəsindən daha çox asılıdır.

Dünya maliyyə bazarında sərbəst maliyyə resurslarının kreditordən borcalanlara yenidən bölüşdürülməsi həyata keçirilir və bu prosesdə iqtisadi agentlərin kateqoriyaları iştirak edirlər. Maliyyə bazarının iştirakçıları maliyyələşdirmə və investisiyalaşdırma proseslərinin tənzimlənməsində səmərəli əməkdaşlığa əsaslanmalıdırlar.

Dünya maliyyə bazarında investorlar və borcalanlar bazar risklərinin təsirindən özlərini maksimum müdafiə etmək üçün pul bazarının və kapital

bazarının alətlərilə əməliyyatların aparılması zamanı törəmə valyuta-maliyyə alətlərilə əməliyyatların həcmnin artmasını nəzərə almaqla faiz və valyuta risklərini sığortalamalıdırlar.

Maliyyə bazarında həyata keçirilən biznes fəaliyyəti spekulativ xarakter daşıyır və çox vaxt fiktiv kapitalın tədavi ilə şərtlənir. Lakin milli biznes sistemində və həm də beynəlxalq biznesdə “çirkli pullar” problem ilə rastlaşılır. Son zamanlar dünyada çirkli pulları cəlb etməklə maliyyə biznesi sürətlə inkişaf etdirilir ki, bu da həmin pulların çirkəbdən təmizlənməsinə və yuyulmasına xidmət edir.

Valyuta bazarında aparılan sövdələşmələrə xarici valyutanın alınması və satılması əməliyyatları daxildir. Valyuta sövdələşmələrinin aparılmasının məqsədyönlülük dərəcəsini müəyyənləşdirərkən alqı-satqı obyektinə çevrilən milli valyuta və xarici valyuta arasında optimal nisbət (məzənnə) mütləq nəzərə alınmalıdır. Çünki valyuta məzənnəsinin səviyyəsinə uyğun olaraq maliyyə biznesinin subyektləri xarici ticarət və beynəlxalq kredit, maliyyə resurslarının beynəlxalq investisiyalaşdırılması, beynəlxalq turizmin inkişafı ilə əlaqədar milli valyutaların alqı-satqı sövdələşməsinə həyata keçirirlər.

Xarici valyutalarla əməliyyatlar aparmağa xüsusi lisenziyası olan kommersiya banklarının vasitəsilə sahibkarlıq subyektləri valyuta əməliyyatları həyata keçirirlər. Belə banklar öz müştərilərinin və xarici bankların müxbirlərinin müxtəlif ödəniş tapşırıqlarını yerinə yetirirlər. Müasir valyuta kommersiyasının inkişafında valyuta (maliyyə) birjaları mühüm rol oynayır, hansındakı xarici valyutanın iri partiyalarının alqı-satqısı əməliyyatları həyata keçirilir. Xarici valyuta ilə birja sövdələşmələri valyuta məzənnəsinə müəyyənləşdirmək üçün əsasdır, hərçənd bir çox ölkələrdə valyuta məzənnəsi Mərkəzi Bankın xüsusi direktivlərilə təyin olunur.

Nəticə

1. Biznesdə tərəfdaşlıq əlaqələri iki əsas istiqaməldə qurulur və inkişaf etdirilir: istehsal prosesinin normal təşkili üçün malgöndərənlərlə; istehsal olunan məhsulun istehlakçıları ilə. Tərəfdaşlıq əlaqələri müəyyən hüquq və vəzifələrin yerinə yetirilməsini nəzərdə tutur, hansıki sahibkar öz tərəfdaşlarına onunla əməkdaşlıq qurarkən seçir. Həmin hüquq və vəzifələr sahibkar və tərəfdaşlar tərəfindən imzalanmış müqavilədə əks etdirilir.

2. Tərəfdaşlıq əlaqələr -sahibkarlar arasında qurulan və onlardan hər birinə fəaliyyət nəticəsində mübadilə hesabına lazımi səviyyədə mənfəət almağa imkan verən müqavilə münasibətləridir. Hər bir sahibkar maraqlıdır ki, tərəfdaşlıq əlaqələrinin ən effektiv formasını qursun. Tərəfdaşlarla qarşılıqlı münasibətlərin ən effektiv formasını yalnız müxtəlif variantların müqayisəli təhlili yolu ilə müəyyənləşdirmək mümkündür.

3. Digər sahibkarlıq strukturları ilə müqayisədə müştərək müəssisələrin texniki-iqtisadi göstəriciləri, maliyyə dayanıqlığı və rəqabət qabiliyyəti xeyli yüksəkdir. Milli iqtisadiyyatın davamlı inkişafında müştərək sahibkarlığın rolunu artırmaq məqsədilə aşağıdakı stimullaşdırıcı tədbirlərin həyata keçirilməsi vacibdir:

- dövlət, xüsusi və xarici investorlar arasında müqaviləyə əsaslanan sənaye layihələrinin hazırlanması və reallaşdırılması;
- ölkəyə ekoloji cəhətdən təmiz, tullantısız texnologiyalar gətirən müştərək müəssisələrə güzəştli şərtlərlə kredit verilməsi;
- müştərək müəssisələrin ixrac etdikləri məhsulun tərkibindəki idxal olunan xammal və materialların gömrük rüsumundan azad olunması.
- Azərbaycanda xarici və müştərək müəssisələrin fəaliyyətinin tənzimlənməsi üzrə mövcud normativ-hüquqi aktlar beynəlxalq təcrübə nəzərə alınmaqla təkmilləşdirilməlidir.

4. Xarici və müştərək müəssisələrin fəaliyyətinin idarə edilməsi mexanizminə kompleks şəkildə baxılmalı və bu zaman sistemli yanaşma metoduna üstünlük

verilməlidir. Azərbaycan Respublikasında müştərək sahibkarlığın inkişafının prioritet istiqamətləri müəyyən edilməli, innovasiya-investisiya layihələrinin həyata keçirilməsində birgə müəssisələrin və xarici firmaların iştirakı genişləndirilməlidir.

5. Maliyyə biznesinin beynəlxalq aspekti, müasir dünya maliyyə bazarının strukturu və iştirakçıları, dünya maliyyə bazarında bank əməliyyatları, “Çirkli pullar” cəlb etməklə biznes fəaliyyəti kompleks şəkildə araşdırılmalıdır. Valyuta və valyuta bazarı anlayışları açıqlanılmalı, valyuta bazarının təşəkkülü və inkişafı, müasir valyuta kommersantının xüsusiyyətləri, banklararası bazarda valyuta ticarəti ilə bağlı məsələlər kompleks şəkildə həll edilməlidir.

6. Valyuta bazarında aparılan sövdələşmələrə xarici valyutanın alınması və satılması əməliyyatları daxildir. Valyuta sövdələşmələrinin aparılmasının məqsədyönlülük dərəcəsini müəyyənləşdirərkən alqı-satqı obyektinə çevrilən milli valyuta və xarici valyuta arasında optimal nisbət (məzənnə) mütləq nəzərə alınmalıdır. Çünki valyuta məzənnəsinin səviyyəsinə uyğun olaraq maliyyə biznesinin subyektləri xarici ticarət və beynəlxalq kredit, maliyyə resurslarının beynəlxalq investisiyalaşdırılması, beynəlxalq turizmin inkişafı ilə əlaqədar milli valyutaların alqı-satqı sövdələşməsini həyata keçirirlər.

7. Xarici valyutalarla əməliyyatlar aparmağa xüsusi lisenziyası olan kommersiya banklarının vasitəsilə sahibkarlıq subyektləri valyuta əməliyyatları həyata keçirirlər. Belə banklar öz müştərilərinin və xarici bankların müxbirlərinin müxtəlif ödəniş tapşırıqlarını yerinə yetirirlər. Müasir valyuta kommersiyasının inkişafında valyuta (maliyyə) birjalrı mühüm rol oynayır, hansıdakı xarici valyutanın iri partiyalarının alqı-satqısı əməliyyatları həyata keçirilir. Xarici valyuta ilə birja sövdələşmələri valyuta məzənnəsinin müəyyənləşdirmək üçün əsasdır, hərçənd bir çox ölkələrdə valyuta məzənnəsi Mərkəzi Bankın xüsusi direktivləri ilə təyin olunur.

Ədəbiyyat siyahısı

1. Azərbaycanın statistik göstəriciləri 2013. Bakı, 2013.-804 s.
2. Abbasov A.B. Sahibkarlıq fəaliyyəti: növləri, təşəkkülü və inkişaf problemləri. Dərs vəsaiti. Bakı, “İqtisad Universiteti” nəşriyyatı, 1998 – 212 s.
3. Abbasov S.A. Maliyyə menecmenti: təşkili və təkmilləşdirilməsi problemləri. Bakı. Elm və Təhsil nəşriyyatı, 2009. -288 s.
4. Biznesin təşkili və idarə edilməsi. Bakı. “İqtisad Universiteti” nəşriyyatı, 2011.- 464 s.
5. Əliyev N.C., Daşdəmirov M.Ə., Mirzəyev V.S. İnvestisiya layihələrinin təhlili. Bakı, 2003. – 182 s.
6. Əlirzayev Ə.Q. Azərbaycanda sahibkarlığın inkişaf problemləri və həlli yolları: nəzəriyyə və təcrübə. Bakı, “Elm”, 2000
7. Kəlbəyev Y.A. Vergi siyasətinin konseptual əsasları və praktiki aspektləri. Bakı: “Elm”, 2012. – 488 s
8. Manafov Q.N. Sahibkarlıq nəzəriyyəsi. Dərs vəsaiti, Bakı, “İqtisad Universiteti” nəşriyyatı, 2011 – 158 səh.
9. Səbzəliyev S.M. Maliyyə hesabatı: formalaşma və təkmilləşdirilməsi problemləri. Bakı:«Elm», 2003. – 240 s.
- 10.Şahbazov K.A. və b. Menecment. Dərslik, Bakı, “Təhsil”, 2005. – 1036 s.
- 11.Бусыгин А.В. Предпринимательство: Учебник – М.:Дело,2000–640 с.
- 12.Грибов В.Д. Основы бизнеса: Учеб.пособие – М.: Финансы и статистика, 2001 – 160 с.
13. Газманов В.Д. Финансовый лизинг. Учеб. пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 392 с.
- 14.Денги, кредит, банки (под. ред. Г.Н.Белоглазовой) Учебник. Москва: Юрайт – издат, 2009. – 620 с.
15. Пирогов К.М. и др. Основы организации бизнеса. М.: КНОРУС, 2007. – 560 с.

16. Рагуленко Т.М. Аудит. Учебник. Москва: КНОРУС, 2010. – 416 с.
 17. Рубин Ю.Б. Основы бизнеса. Учебник. МООО «Маркет. Д.С. Корпорейшн», 2004. – 784 с.
 18. Семеко Г.В. Совместное предпринимательство: Учебник. Пособие. – М.: ИКД «Зеркало-М», 2004 – 120 с.
 19. Трофилова А.А. Управление инновационным развитием предприятием предприятия. Москва, «Финансы и статистика», 2003. – 176 с.
 20. Тренев Н.Н. Управление финансами. Москва, «Финансы и статистика», 1999. – 496 с.
 21. Финансы. Учебник (под ред. А.И.Аржинова), Москва, ТК Вельби, Проспект, 2007. – 632 с.
- .