

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ

MAGİSTRATURA MƏRKƏZİ

Əlyazması hüququnda

Abbasova Mədinə İlham qızı

**“Lizinq xidməti bazarı biznesin infrastruktur
elementi kimi”
mövzusunda**

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

İxtisasın şifri və adı: 060409 - “Biznesin idarə edilməsi”

İxtisaslaşma: “Biznesin təşkili və idarə edilməsi”

Elmi rəhbər; i.ü.f.d., müəl. Təhməzova.A.Ə

Magistr proqramının rəhbəri; i.ü.f.d., dos. Abbasova.R.Ə

**“Biznesin idarə edilməsi”
kafedrasının müdiri; i.ü.f.d., dos. Əliyev.M.Ə**

BAKİ-2017

MÜNDƏRİCAT

GİRİŞ	3
I FƏSİL. Lizing və onun nəzəri-metodoloji əsasları	6
1.1 Lizing prosesinin sosial-iqtisadi mahiyyəti, onun növləri və amilləri.....	6
1.2 Lizing əməliyyatlarının iqtisadi aspektlərinin tədqiqinin nəzəri-metodoloji məsələləri.....	14
1.3 Lizing əməliyyatlarının dövlət tənzimlənməsinin konseptual-hüquqi əsasları.....	25
II FƏSİL. Azərbaycanda lizing əməliyyatlarının əsas istiqamətləri	32
2.1 Beynəlxalq lizing əməliyyatlarının xüsusiyyətləri.....	32
2.2 Azərbaycanda lizingin tətbiqi mexanizmləri.....	46
2.3 Azərbaycanda lizingin tətbiqinin sosial-iqtisadi nəticələri.....	49
III FƏSİL. Lizingin sosial-iqtisadi səmərəsinin yüksəldilməsinin iqtisadi-təşkilati tədbirlərinin təkmilləşdirilməsi istiqamətləri	54
3.1. Azərbaycanda lizing xidmətinin təşkilinin müasir vəziyyəti və perspektivləri.....	54
3.2. Lizing gəlirlərinin artması məqsədi ilə təkmilləşdirmə istiqamətləri.....	61
3.3. Lizingin inkişafının sosial-iqtisadi nəticələri və perspektiv istiqamətləri	64
NƏTİCƏ	72
ƏDƏBİYYAT SİYAHISI	75

Giriş

Mövzunun aktuallığı – hazırki dövürdə bank məhsulları (kreditlər) geniş yayılmışdır. Ancaq buna baxmayaraq əksər vaxtlarda bank kreditinin mürəkkəb prosedurlar və şərtlərdən ibarət olması, istehlakçılar üçün əlverişsiz olur və onlar krediti almaqdan imtina edirlər.

Keçid iqtisadiyyatında olan ölkələrin inkişafında əlverişli maliyyə aləti kimi önəmli rol oynayan lizinq mövcud çətinliklərin, problematik məsələlərin aradan qaldırılmasında adekvat vasitə hesab edilir. 30 ildən artıqdır ki, lizinq rentabelli və azad sahibkarlığın tərəqqisi və yüksəlməsi naminə geniş imkanlar yaradan çox əhəmiyyətli bir sektor olaraq fəaliyyət göstərir.

Azərbaycanda lizinq fəaliyyətinin inkişaf tempi, hazırki lizinq portfelinin kəmiyyəti tərəqqi etmiş iqtisadiyyata malik dövlətlərdən çox geridə qərarlaşıb. Digər formada yazsaq, ölkədə son dövürlərdə lizinq sahəsinin inkişafına əngəl yaradan bir çox çatışmazlıqların həllindən əlavə, lizinqin irəliləməsini gecikdirən bir sıra faktorlar vardır. Bu faktorlar sırasına birinci olaraq uzunmüddətli və aşağıqiymətli maddi ehtiyatların çatışmazlığını, lizinq firmalarında sərmayələşdirmə əmsalının çox aşağı göstərilməsini, bu xidmətdə mövcud qanunların qeyri-mükəmməlliyini daxil etmək olar. Bununla belə, lizinq fəaliyyətindən vergitutulması məsələsi də dərhal öz həllini və kompleksləşdirilməsini labüd edir.

Yuxarıda bəhs edilən çatışmazlıqların həlli zəruriliyini diqqətə almaqla bu cür demək olar ki, ölkədə lizinq fəaliyyətinin formalaşması və yüksəlməsi ilə əlaqəli işlərin elmi araşdırılması mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Tədqiqatın məqsədi və vəzifələri. Tədqiqat işinin başlıca məqsədi Azərbaycanda lizinq əməliyyatlarının əsas istiqamətlərini, lizinq bazarının mövcud durumunu, perspektiv imkanlarını tədqiq etməkdən ibarətdir.

Məqsədə çatmaq üçün aşağıdakı məsələlər tədqiq edilmişdir:

- lizinq xidmətləri bazarının ümumi iqtisadi durumdan asılılıq dərəcəsi və forması;

- lizinq şirkətlərinin fəaliyyət prinsipləri təhlil edilmiş, keçid iqtisadiyyatı şəraitində lizinqin effektiv tətbiqi üçün təkliflər;
- Azərbaycanda lizinq xidməti bazarının formalaşması prosesi mərhələsinin başlaması və onun sonrakı inkişafının mümkün perspektivləri;
- keçid iqtisadiyyatı şəraitində lizinq müqaviləsinin iqtisadi məqsədə uyğunluğunun təyin edilməsinin effektiv meyarları;
- Azərbaycanda lizinq əməliyyatları mexanizminin təkmilləşdirilməsi üzrə praktik təkliflər.

Tədqiqatın obyektı və predmeti – Tədqiqatın obyektini Azərbaycanda fəaliyyət göstərən, özündə lizinq şirkətlərini ehtiva edən lizinq xidmətləri bazarı təşkil edir. Tədqiqatın predmetini isə ümumilikdə və Azərbaycanda lizinq bazarının inkişaf perspektivlərinin öyrənilməsi təşkil edir.

Tədqiqatın nəzəri və metodoloji əsası Azərbaycan Respublikası qanunvericiliyi, respublika prezidentinin fərmanları, Nazirlər Kabinetinin sərəncamları və qərarları, yerli və əcnəbi iqtisadçı alimlərin əsərləri, yerli və xarici mətbuat materialları təşkil edir.

Tədqiqatın elmi yeniliyi – Dissertasiya işinin elmi yeniliyi aşağıda qeyd olunanlardan ibarətdir:

- biznesin əsas elementi kimi lizinq xidmətləri bazarının formalaşmasının nəzəri-praktiki əsasları açıqlanmışdır;
- daha dəqiqləşdirilmiş formada lizinqin mahiyyəti və iqtisadi mexanizminə baxılmışdır;
- iqtisadi islahatların fərqli mərhələlərində lizinq bazarının formalaşması istiqamətləri araşdırılmışdır;
- Azərbaycan lizinq bazarı tədqiq edilmiş və konkret şirkət misalında təsvir olunmuşdur;
- Azərbaycan lizinq bazarının inkişaf perspektivləri araşdırılmış və qeyd edilmişdir.

Tədqiqatın informasiya bazasını Mərkəzi Bankın , İqtisadiyyat Nazirliyinin informasiyaları, respublikada baş tutmuş Elmi-təcrübi Seminarların materialları, müxtəlif qəzet və jurnallardan olan məqalələr təşkil edir.

Tədqiqatın praktik əhəmiyyəti – lizinq sahəsində elmi-tədqiqat işlərində, lizinq fəaliyyətinin ayrı-ayrı seqmentlərində və Azərbaycanda dissertasiya işinin sonunda çıxarılmış, qənaətə gəlinmiş nəticələrin və təkliflərin tətbiq olunması imkanından ibarətdir.

Dissertasiyanın strukturu və həcmi – Dissertasiya işi giriş, üç fəsil, doqquz paraqraf və nəticədən ibarətdir. Dissertasiya işində 3 cədvəl, 4 şəkil, 4 qrafik vardır.

I Fəsil

Lizinq və onun nəzəri-metodoloji əsasları

1.1. Lizinq prosesinin sosial-iqtisadi mahiyyəti, onun növləri və amilləri

XX əsrin ortalarından başlayaraq əvvəlcə ABŞ-da, daha sonra isə başqa xarici ölkələrdə lizinq geniş tətbiq edilməyə başladı. O vaxtdan etibarən Qərbi ölkələrində əsasən maşın və avadanlıqların lizinqi geniş yayılmağa başlamışdır.

Bazar iqtisadiyyatının hərəkətverici qüvvəsi hesab olunan sahibkarlıq fəaliyyətini çox zaman bu və ya digər əmlak növü olmadan reallaşdırmaq qeyri-mümkün hala çevrilir. Bu isə, aydın məsələdir. Həm də sahibkarlıq fəaliyyətinin reallaşdırılması bir çox zaman qiyməti baha olan əmlakdan istifadə edilməsini tələb edir. Başqa cür desək, sahibkarlıq fəaliyyətinin subyektləri, yəni sahibkarlar sahibkarlıqla məşğul olmaq üçün, hər şeydən əvvəl, ilk növbədə əmlak əldə etməlidirlər; belə əmlakın (məsələn, dəzgahların, avadanlıqların, maşınların, nəqliyyat vasitələrinin və s.) qiyməti təbii ki, çox vaxt baha olur. Məsələn, marşrut üzrə sərnişin daşıma fəaliyyətini reallaşdırmaq üçün sahibkarın onlarca avtobusu olmalıdır. Çox adama sirr deyil ki, hər bir avtobusun əldə olunması və alınması kifayət qədər çox xərc tələb edir. Başqa bir nümunədə sahibkara istehsal fəaliyyəti ilə məşğul olmaq üçün istehsal vasitə və alətləri (məsələn, maşınlar, dəzgahlar, texniki avadanlıqlar və s.) mütləq lazımdır. Aydın məsələdir ki, onları əldə etmək üçün çoxlu pul vəsaiti tələb olunur [21, s.13].

Beynəlxalq kommertiya praktikası uzun müddət ərzində əmlak əldə etmənin bir neçə iqtisadi vasitəsini işləyib hazırlamış və müəyyən etmişdir. Alqı-satqı da həmin vasitələrdən biridir. Bu vasitəyə görə satıcı müəyyən məbləğdə pul almaqla əmlakı alıcıya verir. Bu zaman tərəflər (satıcı və alıcı) arasında yaranmış münasibət (bu, iqtisadi münasibətin bir növü olan əmlak münasibətidir) alqı-satqı müqaviləsi ilə rəsmiləşdirilir. Alqı-satqı müqaviləsi əsasında satıcı əmlakı alıcının mülkiyyətinə verir, alıcı isə onu qəbul edib əvəzində müəyyənləşdirilmiş pul məbləğini (əmlakın qiymətini) ödəyir. İki hərəkət, yəni satıcının əmlakı alıcıya verməsi və alıcının əmlakın qiymətini ödəməsi eyni vaxtda həyata keçirilir.

Əmlak alıcıya nisyə də satıla bilər; bu vaxt nisyə satılmış əmlakın qiyməti əmlak alıcıya verildikdən bəlli bir müddət keçdikdən sonra ödənilir. Tərəflər arasında münasibət əmlakın nisyə satılması haqqında müqavilə ilə rəsmiləşdirilir.

Əmlakın nisyə satılması ilə bağlı müqavilədə nəzərdə tutula bilər ki, əmlakın pulu hissə-hissə ödənilsin; bu zaman alıcı ona verilmiş əmlakın qiymətini satıcıya təbii ki, tam yox, hissə-hissə ödəyir.

Sahibkar ona zəruri olan əmlakı əldə edə bilmək üçün kredit (borc) kimi vasitədən də istifadə edə, yararlanma bilər; kredit (borc) dünya kommersiya praktikasına məlum olan elə vasitələrdən biridir ki, bu vasitənin köməyi ilə əmlak əldə etmək mümkün olur. Belə ki, sahibkar bankdan kredit (borc) alır. Sahibkarla bank arasında bu zaman kredit münasibəti yaranır ki, iqtisadi xarakter daşıyan həmin münasibət kredit müqaviləsi ilə rəsmiləşdirilir. Bankdan alınmış kredit vəsaiti hesabına sahibkar sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirməkdən ötrü tələb edilən əmlakı bu və ya digər satıcıdan alır.

Sahibkar əmlakı icarə (kirayə) əsasında da əldə edə bilər; icarə (kirayə) indiyə kimi dünya kommersiya praktikasının tanıdığı əmlak əldə etməyin vasitələrindən biridir; bu vasitəyə görə əmlakın sahibi (icarəyə verən) onu icarəçinin (icarədarın) müvəqqəti istifadəsinə verir; icarəçi isə bunun əvəzində əmlakın sahibinə (icarəyə verənə) icarə haqqı ödəyir.

Əmlak əldə etməyin göstərilən vasitələrindən hər biri üstün xüsusiyyətlərə malikdir. Bununla yanaşı və bərabər, onların eyni zamanda özünə xas çatışmaz cəhətləri vardır.

Alqı-satqı kimi iqtisadi vasitənin çatışmaz cəhəti bununla ehtiva olunur ki, sahibkara (istifadəçiyə) əmlak ömürlük deyil, müəyyən məhdud müddət ərzində lazım olur. Başqa sözlə, sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirməkdən ötrü tələb edilən əmlakdan yalnız müəyyən müddət ərzində (məsələn, bir, iki, üç və s. müddət ərzində) istifadəyə sahibkarın ehtiyacı yaranır; həmin müddət başa çatdıqda əmlakdan sahibkarın istifadə etməsinə ehtiyac qalmır. Belə halda əlbəttə, sahibkarın alqı-satqı kimi iqtisadi vasitənin köməyi ilə əmlak əldə etməsi və onun mülkiyyətçisi olması öz

praktiki mənasını itirir. Əgər sahibkara bu və ya digər əmlak müvəqqəti istifadə üçün lazımdırsa, onu alqı-satqı əsasında əldə etmək mümkün olmur. Belə ki, əmlakı satın almağa sahibkarın sadəcə olaraq pulu kifayət etmir. Bir sözlə, lazım olan əmlakı satın almaq sahibkarın maddi imkanı xaricində olur.

Kredit (borc) kimi iqtisadi vasitənin çatışmaz cəhəti bununla ehtiva edilir ki, kredit almaq da alqı-satqı kimi kifayət qədər xərc tələb edən əməliyyatdır. Digər tərəfdən bank sahibkara kredit vəsaiti verərkən onun maliyyə vəziyyətini yoxlayır, “kredit tarixçəsini” təhlil edir. Yoxlamanın və təhlilin nəticəsindən asılı olaraq bank sahibkara kredit verə də bilər, verməyə də. Digər tərəfdən sahibkar aldığı kredit vəsaitindən istifadəyə görə banka kredit faizi ödəməlidir. Sahibkar həm də krediti vaxtında qaytarmamağa (kreditin qaytarılmasını gecikdirdiyinə) görə zərərin əvəzini ödəmə və ya cərimə (penya) formasında mülki-hüquqi məsuliyyət daşıyır. Bunlardan başqa, bankdan aldığı kredit vəsaiti hesabına sahibkar ona ehtiyac olan əmlakı alqı-satqı yoluyla mülkiyyət hüququ əsasında əldə etməlidir. Bir az əvvəldə söylədiyimiz kimi, çox vaxt alqı-satqı vasitəsi ilə əmlak əldə etmək sahibkar üçün sərfəli olmur.

İcarə (kirayə) kimi iqtisadi vasitənin də öz çatışmayan cəhətləri vardır. Belə ki, icarəyə verən icarəçinin müvəqqəti sahibliyinə, adətən, yeni əmlak vermir. İcarəçiyə bir qayda olaraq, artıq istifadə olunmuş əmlak verilir ki, belə əmlak onun məqsəd və vəzifələrinə cavab verməyə də bilər. Digər tərəfdən, icarəçiyə lazım olan əmlak hər hansı şəxsin mülkiyyətində olmaya da bilər. Belə halda məlum məsələdir ki, tələb olunan əmlakın icarəyə götürülməsi qeyri-mümkündür. Eyni zamanda ola bilər ki, sahibkarın tələb etdiyi əmlak o qədər də adi və tez-tez təsadüf olunan əşyalar sırasına aid edilməsin. Təbii ki, belə əmlakı əldə etmək və öz anbarında saxlamaq icarəyə verən üçün sərfəli deyildir.

Lizinqin iqtisadi-sosial mahiyyəti əmlak, üfüqi və şaquli yönərdə birlikdə iqtisadi çalışma əlaqələri ilə, həmçinin mülkiyyətin dəyişdirilməsi şərtləri ilə müəyyənləşmiş olur. Lizinqin əşyavi-maddi yönü istehsalın təşkilati-hüquqi formaları, biznes fəaliyyətinin məcmu və ya bir qisminin maddi hissələrinin maddə ilə tutulması, mülkün alış-satış münasibətləri və kredit şərtləri ilə xarakterizə olunur.

Göründüyü kimi, istifadə məqsədilə əmlak əldə etmənin dünya kommersiya praktikasına məlum olan göstərilən vasitələri bu və ya digər çatışmaz cəhəti ilə xarakterizə olunur. Həmin vasitələrdən heç biri belə bir kompleks xarakterli məsələni həll etməyə şərait yaradır ki, müəyyən müddətə müəyyən yeni əmlaka ehtiyacı və tələbatı olan sahibkar (istifadəçi) həmin əmlakdan istifadə müddəti başa çatdıqdan sonra daha nə etməlidir:

- əmlakı sahibinə (mülkiyyətçiyə) qaytarmaq;
- əmlakdan istifadə müddətini uzatmaq;
- əmlakın mülkiyyətçisi olmaq və ona mülkiyyət hüququ əldə etmək.

Kompleks xarakterli belə məsələ yalnız lizinqin köməyi ilə həll oluna bilər. Lizinq dünya kommersiya praktikasına bəlli olan elə bir alətdir ki, onun spesifik köməyi ilə sahibkar sahibkarlıq fəaliyyətini reallaşdırmaq üçün lazımı yeni əmlakı müvəqqəti istifadə üçün əldə edir, istifadə müddəti başa çatdıqda isə o, həmin əmlakı ya sahibinə qaytarır, ya istifadə müddətini uzadır, ya da mülkiyyət hüququ əldə edir. Nə alqı-satqının, nə icarənin, nə də kreditin (borcun) bu kimi kompleks məsələni həll etmək qabiliyyəti və imkanı vardır. Odur ki, lizinq onların hər biri ilə müqayisədə əlverişli, sərfəli və münasib vasitədir. Bu səbəbdən lizinqdən istifadə edilməsi böyük üstünlüyə malikdir. İstehsalın təşkilində və ya istehsalın yenidən qurulmasında onun vacib rol oynaması şəksizdir. Belə ki, məlum olduğu kimi, istehsalı təşkil etmək və ya istehsalı yenidən qurmaq üçün az olmayan məbləğdə investisiya lazımdır. Əgər sahibkar lizinqin vasitəsi ilə avadanlıq əldə edərsə, onda investisiyaya ehtiyac qalmır. Lizinqin üstünlüyü də məhz elə bundan ibarətdir. [19, s.301]

İstənilən növ iqtisadi fəaliyyətin, o cümlədən iqtisadi fəaliyyətin növlərindən biri olan sahibkarlıq fəaliyyətinin maddi bazası, yəni əmlakı olmalıdır. Əmlak sahibkarlıq fəaliyyətinin maddi əsası sayılır. Əmlakı əldə etmək məqsədilə isə sahibkar kommersiya təklifi ilə başqa şəxsə müraciət edir ki, həmin şəxs müəyyən satıcıdan lazım olan konkret əmlakı satın alıb, haqqı ilə onun müvəqqəti istifadəsinə versin. Bu əməliyyatda üç kateqoriya subyekt iştirak edir ki, bunlardan biri satıcı adlanır. Satıcı tələb olunan əmlakı sahibkarın (istifadəçinin) kommersiya təklifi ilə

müraciət etdiyi şəxsə satan subyektdir. Əmlakı satıcıdan satın alıb, sahibkarın müvəqqəti istifadəsinə verən şəxs lizinq verən adlanır. Sahibkar, yəni əmlakdan müvəqqəti istifadə edən şəxsə isə lizinq alan deyilir. İstifadəyə verilən əmlak lizinqin predmeti və ya lizinqin obyektı sayılır; ona müəyyən hallarda lizinq əmlakı da deyilir. Bəzən də “lizinq əməliyyatının predmeti” və ya “lizinq əməliyyatının obyektı” kimi terminlər işlədilir.

Lizinq həm də biznes növüdür. Bu baxımdan ona “lizinq biznesi” deyilir. Lizinq biznesi müasir bazarla bağlı olub, onun vacib elementi sayılır. Lizinq biznes növü sayıldığına görə o, nəinki sahibkarlıq, həmçinin kommersiya fəaliyyəti deməkdir. Bildiyimiz kimi, biznes iki növə bölünür ki, bu növlərdən biri sahibkarlıq, digəri isə kommersiya fəaliyyəti hesab edilir [20, s.56]. Özü də lizinq kommersiya fəaliyyətinin yeni və təzə forması sayılır.

Göründüyü kimi, lizinq çoxaspektli anlayış olub, bir neçə mənada və müxtəlif variantlarda işlədilir.

Qeyd etmək labüddür ki, lizinq bir tərəfdən iqtisadi, digər tərəfdən hüquqi təbiətə malik olan mürəkkəb əməliyyatdır. Bu səbəbdən müəlliflərdən V.D.Qazman lizinqi iqtisadi-hüquqi kateqoriya kimi hesab edir [22, s.195]. Nəzərə almalıyıq ki, ayrı-ayrı müəlliflərin öz elmi işlərində lizinqə iqtisadi-hüquqi kateqoriya kimi baxmaq tendensiyası geniş yayılmışdır.

Müasir lizinq xidmətləri bazarı müxtəlif məzmunlu, cürbəcür təsərrüfat münasibətlərinin əksi olub, lizinqin çoxsaylı növləri ilə xarakterizə edilir. Qeyd etməliyik ki, hüquq və iqtisadi ədəbiyyat səhifələrində lizinqin müxtəlif növlərinin adı çəkilir. Digər tərəfdən xarici ölkələrin lizinq şirkətlərinin praktikasında lizinqin çoxsaylı növlərindən istifadə olunur. [21, s.26]

Lizinq ayrı-ayrı meyarlara görə təsnif edilir, yəni növlərə bölünür. Bunun vacib praktiki və nəzəri əhəmiyyəti vardır.

İştirakçıların tərkibi kimi meyarə görə, lizinqin iki növü fərqləndirilir:

- ❖ birbaşa lizinq;
- ❖ dolaylı lizinq.

Birbaşa lizinq (direct lease) elə bil əməliyyatdır ki, bu əməliyyata görə lizinq obyektini hesab olunan əmlakı lizinq verənin özü hazırlayaraq (istehsal edərək) lizinq alanın ondan faydalanmaq üçün istifadəsinə verir. Bu növ lizinqin subyekt tərkibi iki şəxsdən ibarətdir: lizinq verəndən, lizinq alandan.

Dolayı lizinq (indirect lease) dedikdə, lizinq əmlakının vasitəçi (vasitəçilər) tərəfindən lizinqə verilməsi başa düşülür. Vasitəçi dedikdə, müvafiq lizinq əmlakını hazırlayan (istehsal edən) şəxsin nümayəndəsi başa düşülür. Bu növ lizinqdə satıcı (mal verən) rolunda məhz o çıxış edir.

Lizinq əmlakının növündən asılı olaraq lizinq iki növə bölünür:

- ✓ daşınan əmlakın lizinqi;
- ✓ daşınmaz əmlakın lizinqi.

Əgər lizinqə daşınan əmlak verilirə, buna daşınan əmlakın lizinqi deyilir. Bu növ lizinqin obyektini cismində nəqliyyat vasitələri, texniki avadanlıqlar, kənd təsərrüfatı maşınları, turizm malları, yoltikinti maşınları və digər əşyalar çıxış edir. Sənaye, tikinti və maşın tikinti mallarının lizinqi daha geniş yayılmışdır.

Əgər lizinqə daşınmaz əmlak verilirə, belə lizinq daşınmaz əmlakın lizinqi adlanır. Bu növ lizinqin obyektini qismində müəssisə və digər əmlak kompleksləri, ticarət və istehsal binaları, mal anbarları və s. çıxış edir. Lizinq onlardan sahibkarlıq məqsədləri üçün istifadə edir.

Müddətindən asılı olaraq lizinq üç növə bölünür:

- qısamüddətli lizinq;
- ortamüddətli lizinq;
- uzunmüddətli lizinq.

Lizinq verən tərəfindən lizinq alana göstərilən xidmətlərin həcmindən asılı olaraq lizinqin üç növü fərqləndirilir:

- təmiz lizinq;
- tam lizinq;
- natamam lizinq.

Lizinq əmlakının yeni olmasından asılı olaraq iki növü fərqləndirilir:

- ✚ istismarda olmuş əmlakın lizinqi;
- ✚ yeni əmlakın lizinqi.

Lizinqin müddətindən və lizinq subyektlərinin sayından asılı olaraq onun iki növü vardır:

- ❖ maliyyə lizinqi;
- ❖ operativ lizinq.

Özü də xüsusi olaraq qeyd etməliyik ki, bunlar ənənəvi olaraq lizinqin əsas növləri sayılır. Onlara həm də lizinqin müstəqil növləri kimi baxmaq lazımdır. Lizinqin bu növləri lizinq şirkətlərinin praktikasında geniş tətbiq edilir.

Ədəbiyyatda lizinqin digər növlərinin də adı çəkilir. Belə ki, alimlər digər təsnifat meyarlarından istifadə edərək lizinqin növlərini göstərirlər. Məsələn, qoyulmuş maliyyə vəsaitinin qaytarılması kimi meyara görə lizinq iki növə bölünür:

- tam ödənişli lizinq;
- natamam ödənişli lizinq.

Lizinq ödənişlərinin hansı formada verilməsindən asılı olaraq lizinqin iki növü fərqləndirilir:

- klassik lizinq;
- müasir lizinq.

Amortizasiya baxımından lizinqin iki növü fərqləndirilir:

- tam amortizasiya lizinqi;
- natamam amortizasiya lizinqi.

Lizinqdə xarici (beynəlxalq) elementin iştirak etməsindən asılı olaraq onun iki növü fərqləndirilir:

- daxili lizinq;
- beynəlxalq lizinq.

Əgər lizinq əməliyyatı aparılan zaman lizinq satan və lizinq əldə edən eyni bir ölkənin şəxsləri olarsa, buna daxili lizinq deyilir; daxili lizinq də xarici (beynəlxalq) element iştirak etmir. Xarici (beynəlxalq) element dedikdə xarici şəxs başa düşülür. Buna görə ölkədaxili lizinq reallaşdırıldıqda lizinqverən və lizinqalan müəyyən bir

ölkənin rezidentləri olur.

Əgər lizinq əməliyyatı aparılan zaman lizinq verən, və ya lizinq əldə edən (və ya onların hər ikisi) xarici şəxs olarsa, belə lizinqə beynəlxalq lizinq deyilir.

Bunlardan başqa, ədəbiyyatda lizinqin digər növlərinin adları da çəkilir:

- qayıdan lizinq;
- bərpa olunan lizinq;
- bölgü lizinqi;
- standart lizinq;
- satıcının lizinqi;
- kompensasiya lizinqi;
- cəlb olunmuş vəsaitin lizinqi.

Xarici ölkələrdə lizinqin başqa növlərindən də istifadə olunur. Məsələn, ABŞ, Fransa, Almaniya, Yaponiya, İngiltərə və digər ölkələrin praktikasında “dabl din” kimi lizinq növü tətbiq edilir. Onun əsasında vergi güzəştləri durur. Lizinq şirkəti müəyyən bir ölkədə vergi güzəşti əsasında əmlak alır. Onu başqa ölkələrin lizinq şirkətinə verir. Həmin əmlakı yerli (milli) şirkətlər (subyektlər) lizinq şirkətindən lizinqə köçürür. Bunun nəticəsində vergi güzəştləri iki və daha çox ölkədə kombinasiya olunur.

Bəzi xarici ölkələrdə “satışa kömək” (sales-aid) kimi lizinq növü tətbiq olunur; bu növ lizinqə görə lizinq şirkəti mal verənin ticarət şəbəkəsindən istifadə edir, mal verən isə öz mallarının satış sərhədlərini genişləndirir [22, s.30].

Korporativ lizinq hər hansı korporasiya tərəfindən həyata keçirilir ki, lizinq şirkəti korporasiyanın iştirakçısı olur. Korporasiyaya misal olaraq, maliyyə sənayesi quruluşunu göstərmək olar.

Tədqiqatlardan məlum olur ki, ölkəmizin lizinq bazarında xidmət göstərən lizinq firmaları arasında rəqabətə aşağıda göstərilmiş faktorların effekti xüsusən əhəmiyyətlidir:

- təzə yaranmış firmaların bazara inteqrasiya etmək mümkünlüyü;
- lizinqi əvəzləyə bilən xidmətin bazara girə bilmək imkanı;

- istehsalçıların gücü;
- istehlakçıların qüvvəti.

Qabaqda dövlətin iqtisadi yüksəlməsinə və iqtisadiyyatın şaxələnməsinə təsir göstərə biləcək önəmli maliyyə xidmətləri sırasında lizinq xidmətlərinin spesifikasi daha da böyüyəcəkdir. İndiki zamanda qeyri-neft sektorunun müqayisədə zəif sərmayələşdirilməsi səviyyəsi və bank xidmətinin böyük qoyuluşları maliyyələşdirmək mümkünlüyünün məhdud olduğu şərtində maliyyə lizinqinin önəmi daha da yüksəlir. Eləcə də respublikanın maliyyə sahəsində lizinq xidmətinin tərəqqi etməsi üçün Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyasının xidməti yüksək dəyərləndirilməlidir. Çox qısa vaxt müddətində lizinq fəaliyyətinin irəliləməsi üçün ölkənin vergi və mülki qanunvericiliyinə zəruri əlavələrin hazırlanması, lizinq firmalarına geniş texniki kömək göstərilməsi yaxında layihələrin müvəffəq olmasına inamı çoxaldır.

Lizinq fəaliyyəti cürbəcür alətlərin və vasitələrin yardımı ilə reallaşdırıla bilər, ancaq nəzəriyyə və praktikada daha çox əhəmiyyəti olan iqtisadi faktorlar investisiya və lizinq ödəmələridir.

Beynəlxalq miqyasda lizinq biznesinin formalaşması və intensiv tərəqqisinin əsasında iki qrup faktorlar dayanır:

obyektiv faktorlar. Bu faktorlar ETT-nin inkişaf qanunları və cəhətləri və elmtutumlu istehsala sərmayə qoyuluşunun genişlənməsi ilə bağlıdır;

subyektiv amillər. Bu amillər ictimai şüurla dövlətin iqtisadi-sosial siyasəti və psixoloji maneənin aradan qaldırılması ilə əlaqədardır.

1.2. Lizinq əməliyyatlarının iqtisadi aspektlərinin tədqiqinin nəzəri-metodoloji məsələləri

Lizinq iqtisadi münasibətdir. Belə ki, lizinq əməliyyatı həyata keçirilən zaman iqtisadi münasibət yaranır - buna lizinq iqtisadi münasibəti deyilir. Lizinqin iqtisadi münasibəti isə əmlakın ayrı-ayrı şəxslərin müvəqqəti istifadəsinə verilməsi ilə bağlı olaraq yaranır. Başqasının müvəqqəti istifadəsinə verilməsi ilə əlaqədar yarandığına

görə o, əmlak münasibəti sayılır. Özü də lizinq kompleks xarakterli əmlak münasibəti deməkdir. Lizinqin ən dəqiq iqtisadi mənası da məhz onun kompleks xarakterli əmlak münasibəti olmasındadır [28, s.134].

Lizinqin iqtisadi münasibəti dedikdə, bu və ya digər əmlakın satın alınıb ayrı-ayrı şəxslərin istifadəsinə verilməsi ilə bağlı olaraq yaranan əmlak münasibəti başa düşülür; onun iqtisadi əsasları vardır. İqtisadi əsasları lizinq münasibətini iqtisadi anlayış kimi xarakterizə etməyə imkan verir.

Lizinq münasibətlərinin iqtisadi əsasları dedikdə, lizinq əməliyyatının elementləri başa düşülür; lizinq əməliyyatının elementləri isə bunlardan ibarətdir:

- lizinqin predmeti;
- lizinqin subyektləri;
- lizinq ödənişləri.

Qeyd etməliyik ki, lizinq iqtisadi münasibəti tam və bütöv bir iqtisadi proses deməkdir; həmin proses isə üç mərhələdən ibarətdir.

- Birinci mərhələdə lizinq əməliyyatı əsaslandırılır və lizinq müqaviləsinin bağlanması üçün hazırlıq işləri görülür; həmin mərhələdə bir sıra sənədlərin tərtib olunması tələb edilir. Məhz tərtib olunan bu sənədlərin köməyi ilə lizinq iqtisadi prosesinin birinci mərhələsi rəsmiləşdirilir. Lizinq prosesinin birinci mərhələsini rəsmiləşdirən sənədlər isə bunlardan ibarətdir:

- əmlakın lizinqə verilməsi barədə ərizə (ərizə gələcək lizinq alan tərəfindən yazılıaraq imzalanır və lizinq verənə təqdim olunur);
- lizinq alanın ödəniş qabiliyyətinə malik olması barədə arayış;
- sifariş-naryad (bu sənəd lizinq verən tərəfindən satıcıya göndərilir);
- kredit müqaviləsi (bu müqavilə lizinq verənlə bank arasında bağlanır; ona görə lizinq əməliyyatını aparmaq üçün bank ssuda verir).

Lizinq iqtisadi prosesinin ikinci mərhələsində lizinq əməliyyatının rəsmiləşdirilməsi həyata keçirilir; bundan ötrü aşağıdakı sənədlərin tərtib olunması tələb edilir:

- alqı-satqı müqaviləsi (bu müqavilə lizinqə verilən əmlakın əldə olunması

barədə olub, lizinq verənlə satıcı arasında bağlanır);

- lizinq əmlakının istifadə (istismar) üçün qəbul olunması barədə akt;
- lizinq müqaviləsi (bu müqavilə lizinq verənlə lizinq alan arasında bağlanır);
- lizinqə verilən əmlaka texniki xidmət göstərilməsi barədə müqavilə;
- lizinq əmlakının sığortalanması barədə müqavilə (sığorta müqaviləsi).

Lizinq iqtisadi prosesinin üçüncü mərhələsində lizinqə verilmiş əmlakdan istifadə edilir. Buna görə də həmin mərhələ lizinq əmlakından istifadə və ya lizinq əmlakının istismar dövrü adlanır. Lizinq prosesinin üçüncü mərhələsində:

- lizinq əməliyyatı mühasibat uçotunda və hesabatında öz əksini tapır;
- lizinq alan lizinq verənə lizinq haqqı ödəyir;
- lizinq əmlakından sonrakı istifadə ilə bağlı münasibət rəsmiləşdirilir.

Lizinq münasibətinin iqtisadi əsaslarından biri onun predmeti hesab edilir. Belə ki, əgər predmet olmazsa, onda lizinq münasibəti də yaranmaz. Bunun xüsusi olaraq sübut edilməsi tələb olunmur.

Məlum olduğu kimi, lizinqin əsas və başlıca iqtisadi mahiyyəti əmlakın hər hansı şəxsin, yəni lizinq alanın istifadə verilməsindən ibarətdir. Məhz belə əmlak iqtisadi ədəbiyyat səhifələrində (iqtisad elmində) və qanunvericilikdə lizinqin predmeti adlanır.

Lizinqin predmeti dedikdə lizinq alanın istifadəsinə verilən əmlak başa düşülür.

Lizinqin predmeti aparılan lizinq əməliyyatının obyektidir. Belə ki, lizinq əməliyyatının obyektini nə sayılırsa, o da lizinqin predmeti hesab edilir. Lizinqin predmeti dedikdə həmçinin lizinq müqaviləsinin obyektini başa düşülür. Belə ki, lizinq müqaviləsinin predmeti nədirsə, o da lizinqin predmeti sayılır.

Bəzən lizinqin predmeti əvəzinə lizinqin obyektini kimi termindən istifadə olunur. Məsələn, mülki qanunvericilikdə məhz “lizinqin obyektini” termini işlədilir. Belə ki, Azərbaycan Respublikasının ikinci Konstitusiyası (İqtisadi Konstitusiyası) sayılan Mülki Məcəllə lizinqin predmetini əvəzinə lizinqin obyektini terminindən istifadə edir. Hesab edirik ki, “lizinqin predmetini” və “lizinqin obyektini” eynimənalı (sinonim) anlayışlardır:

Xarici ölkələrdə lizinqin predmeti əsasən və başlıca olaraq müxtəlif avadanlıqlar olur ki, ona lizinq avadanlığı deyilir. Xüsusən də sənaye, tikinti və maşın-tikinti avadanlıqları lizinqin predmeti qismində tez-tez hallarda çıxış edir. ABŞ-da dəniz gəmiləri, təyyarələr, texniki avadanlıqlar, maşın-texniki məlumatların lizinqin predmeti olması geniş yayılmışdır. Bəzi ölkələrdə lizinqə hesablama texnikası, minik və yük avtomobilləri verilir.

Lizinqin predmeti həm daşınar, həm də daşınmaz əmlak ola bilər. Eyni zamanda, adətən, əsas vəsaitə aid olan daşınmaz və ya daşınar əmlakın lizinqə verilməsi mümkündür.

Lizinqin predmeti istehlak olunmayan əmlak olmalıdır; belə əmlak istifadə prosesində öz natural xüsusiyyətlərini itirmir. Deməli, istehlak olunan əmlak lizinqin predmeti ola bilməz; istehlak olunan əmlak istifadə prosesində öz natural xüsusiyyətlərini itirir.

Lizinqin predmetinin iqtisadi dövriyyə qabiliyyəti olmalıdır; bu səbəbdən iqtisadi dövriyyədən çıxardılmış əmlak lizinqin predmeti ola bilməz. Lizinqin predmeti qismində həm də o əmlak çıxış edə bilməz ki, onun iqtisadi dövriyyədə hərəkəti məhdudlaşdırılsın. Deməli, iqtisadi dövriyyədə hərəkəti məhdudlaşdırılan əmlak lizinqin predmeti ola bilməz.

Lizinqin predmeti mülkiyyət hüququ əsasında lizinq verənə məxsusdur. Başqa sözlə, lizinqin predmeti olan əmlakın mülkiyyətçisi lizinq verəndir. Lizinq verən lizinqin predmeti olan əmlakı ya özü hazırlamalı, ya da onu hər hansı satıcıdan əldə etməlidir (satın almalıdır).

Lizinq predmetindən istifadə hüququ isə lizinq alana məxsusdur. Buna görə ona istifadəçi də deyilir.

Lizinq alan lizinq predmeti olan əmlakdan yalnız sahibkarlıq (kommersiya) məqsədilə istifadə edə bilər. Axı, lizinq sahibkarlıq (kommersiya) əqdi (sövdələşməsi) hesab olunur. Digər tərəfdən lizinq əməliyyatında iştirak edən şəxslər iqtisadi-ticarət (sahibkarlıq-kommersiya) dövriyyəsinin professional iştirakçılarıdır. Bu səbəbdən lizinq alan lizinq predmeti olan əmlakdan şəxsi, ev və ailə məqsədləri

üçün istifadə edə bilməz.

Lizinqin subyektləri lizinq münasibətinin iqtisadi əsasları sırasına daxildir. Belə ki, lizinq münasibəti iqtisadi fəaliyyət subyektləri arasında yaranır. Təbii ki, belə subyektlər olmazsa, onda lizinq münasibəti də əmələ gələ bilməz.

Lizinqin subyektləri dedikdə, lizinq münasibətinin iştirakçıları başa düşülür.

Lizinqin subyektlərinə lizinq sövdələşməsinin və ya lizinq əməliyyatının iştirakçıları (subyektləri) də deyilir. Buna görə də “lizinqin subyektləri”, “lizinq sövdələşməsinin iştirakçıları”, “lizinq əməliyyatının iştirakçıları”, “lizinq sövdələşməsinin subyektləri” və “lizinq əməliyyatının subyektləri” eynimənalı (sinonim) anlayışlar olub, məzmunca üst-üstə düşürlər; onlar arasında hər hansı prinsiplial fərq yoxdur. Bəzən lizinqin subyektlərinə həm də lizinq əqdinin iştirakçıları deyilir [30, s.134].

Lizinqin subyektlərini iki növə bölmək olar:

- əsas subyektlər;
- qeyri-əsas subyektlər.

Lizinqin əsas subyektləri dedikdə, lizinq münasibətinin məcburi və zəruri iştirakçıları başa düşülür; onların iştirakı olmadan lizinq iqtisadi münasibətinin yaranması qeyri-mümkündür.

Lizinqin əsas subyektləri lizinq iqtisadi münasibətində birbaşa iştirak edirlər. Buna görə onlara lizinqin birbaşa subyektləri də deyilir.

Lizinqin əsas subyektləri (iştirakçıları) bunlardan ibarətdir:

- lizinq verən;
- lizinq alan;
- satıcı.

Lizinqin subyektləri anlayışı lizinq kontraktının subyektləri anlayışı ilə adekvat hesab edilmir. Belə ki, lizinq subyektləri lizinq müqaviləsi subyektlərindən daha geniş anlayışdır. Lizinq müqaviləsinin tərəfləri dedikdə, bu müqaviləni bağlayan subyektlər başa düşülür. Lizinq müqavilələri hansı şəxslər arasında bağlanırsa, o şəxslər də lizinq müqaviləsinin subyektləri sayılır. Bildiyimiz kimi, lizinq kontraktı

lizinqverən və lizinqalan arasında bağlanır. Onlar lizinq müqaviləsinin tərəfləridir. Deməli, lizinq verən və lizinq alan dedikdə lizinq müqaviləsinin subyektləri başa düşülür.

Lizinq verən - bu və ya başqa təyinatlı avadanlığı (əmlakı) lizinq predmeti kimi lizinqalana müəyyən haqq qarşılığında, müəyyən olunmuş müddətə və şərtlərlə müvəqqəti olaraq istifadəyə verən şəxs başa düşülür. Lizinq verən subyekt kimi fiziki, həmçinin hüquqi şəxslər iştirak edə bilər. Lizinq verən funksiyasını reallaşdırmaq üçün onların hansısa dövlət orqanından xüsusi icazə (lisenziya) almaları tələb edilmir. Sahibkarlıq fəaliyyətinin növlərindən biri olsa da lizinq lisenziyalaşdırılması tələb edilən fəaliyyət növü sayılmır.

Lizinqverən lizinqalanın istifadəsinə lizinqin predmeti kimi verdiyi avadanlığı (əmlakı) əldə etməlidir. Avadanlığın (əmlakın) əldə edilməsi dedikdə, onun satın alınması başa düşülür. Avadanlığı satın almaqdan ötrü lizinq verən bu və ya digər satıcı ilə alqı-satqı kontraktı bağlayır. Avadanlığın hansı satıcıdan satın alınması məsələsini isə lizinq alan müstəqil həll edir. Başqa sözlə, lizinq alan satıcını müstəqil surətdə seçir. Lizinq verən məhz lizinq alanın müstəqil surətdə seçdiyi satıcıdan avadanlığı (əmlakı) satın alır.

Lizinq verən funksiyasını başlıca olaraq lizinq kompaniyaları yerinə yetirir; lizinq şirkəti əsas lizinq verən hesab edilir. Başqa sözlə, lizinqverən rolunda əsasən və başlıca olaraq lizinq firmaları çıxış edir.

Lizinq şirkəti dedikdə, məxsusi olaraq lizinq fəaliyyəti ilə məşğul olan kommertiya təşkilatı başa düşülür; o, hüquqi şəxsdir. Özü də lizinq şirkəti, adətən, açıq səhmdar cəmiyyət formasında yaradılır; səhmdar cəmiyyəti isə kommertiya təşkilatının növlərindən biri sayılır.

Fəaliyyətinin xarakteri baxımından lizinq şirkətləri iki növə bölünür; həmin növlər bunlardan ibarətdir:

- ixtisaslaşmış lizinq şirkəti;
- universal lizinq şirkəti.

Lizinq şirkətlərini eyni zamanda lizinq firmaları adlandırırlar. Lizinq firması öz

təsis sənədlərinə müvafiq olaraq lizinq verən funksiyasını icra edən kommersiya təşkilatıdır; belə firmalar lizinq fəaliyyəti sahəsində, yəni əmlakın (avadanlığın) lizinqə verilməsi məqsədi ilə əldə olunması sahəsində ixtisaslaşmışdır. Bundan əlavə, lizinq münasibətlərində bilavasitə iştirak edən bütün firmaları şərti olaraq lizinq firmaları adlandırmaq olar.

Lizinq firmalarının, adətən, başqa şirkətlərlə “yaxın qohumluq əlaqəsi” olur; buna görə də çox az-az hallarda onlar müstəqil olurlar. Çox vaxt onlar sənaye (və ya ticarət) firmalarının, bankların və sığorta cəmiyyətlərinin filialı və törəmə şirkəti qismində çıxış edirlər.

Qeyd etməliyik ki, banklar lizinq xidmətləri bazarında iştirak edən əsas subyektlərdən biridir. Bunun iki başlıca səbəbi vardır. Birinci, lizinq biznes növü sayılır; banklar isə pul resurslarını (pul vəsaitlərini) saxlayan əsas kredit təşkilatı hesab edilir: onlar pul resurslarını effektiv şəkildə yerləşdirməlidir. İkinci, lizinq xidməti öz iqtisadi təbiətinə görə bank kreditləşdirməsi ilə sıx surətdə bağlıdır. Hətta lizinq bank kreditləşməsinin bir növ alternatividir. Təsadüfi deyildir ki, lizinq xidməti “Banklar haqqında” Qanunun 32-ci maddəsinin 1-ci bəndində kreditləşdirmə növlərindən biri kimi xarakterizə olunur [11, s. 56]. Yeri gəlmişkən, iqtisadi nəzəriyyə də lizinqə kreditləşdirmə forması kimi baxır.[34, s.520]

Maliyyə bazarında rəqabət bankların lizinq əməliyyatlarını geniş səviyyədə həyata keçirmələrinə gətirib çıxarır. Digər tərəfdən müstəqil lizinq şirkətlərinə (firmalarına) kredit verməklə banklar dolayı yolla (əmtəə kredit formasında), həm də lizinq alanı kreditləşdirir (maliyyələşdirir).

Banklar lizinq əməliyyatında əsasən iki yolla iştirak edir. Birinci yolun mahiyyəti bankların lizinq verən və ya lizinq alan rolunda lizinq biznesində iştirak etməsindən ibarətdir; bu yola lizinq əməliyyatında birbaşa iştirak etmə deyilir.

İkinci yolun mahiyyəti isə bankların lizinq sövdələşməsini (lizinq əqdini) kreditləşdirməsindən ibarətdir.

Lizinq verən rolunda həm də istənilən hasilatla məşğul olan müəssisə çıxış edə bilər. Lizinq belə müəssisənin əsas fəaliyyət növü sayılmır. Lakin, buna baxmayaraq,

əgər təsis sənədində (nizamnaməsində) qadağan edilməyibsə, istehsal müəssisələri lizinq fəaliyyəti ilə məşğul ola bilərlər. Belə ki, onların öz istehsal etdiyi malları (maşınları, avadanlıqları, dəzgahları və s.) lizinq əsasında başqa şəxslərin istifadəsinə vermələri mümkündür.

Lizinq verən rolunda həm də ticarət müəssisəsi çıxış edə bilər. Söhbət o ticarət müəssisəsindən gedir ki, lizinq onun əsas fəaliyyət növü olmasın. Əgər belə müəssisələrin təsis sənədində (nizamnaməsində) qadağan edilməyibsə, onlar lizinq verən rolunda lizinq biznesində iştirak edə bilərlər.

Beləliklə, lizinq verən qismində lizinqin subyekti ola bilərlər:

- lizinq şirkətləri (firmaları);
- banklar;
- istehsal və ticarət müəssisələri.

Dünya praktikasında da lizinq verənlərin üç tipi fərqləndirilir [32, 338]. Birinci tip lizinq verən dedikdə, kommərsiya bankı (onun ixtisaslaşdırılmış bölməsi) və ya digər maliyyə-kredit təşkilatı başa düşülür; onlar lizinq verən rolunda lizinq fəaliyyəti ilə məşğul ola bilərlər, bu şərtlə ki, lizinq fəaliyyəti kommərsiya banklarının və ya digər maliyyə-kredit təşkilatlarının nizamnaməsində nəzərdə tutulsun.

İkinci tip lizinq verən dedikdə, lizinq şirkətləri (firmaları) anlaşılır; lizinq şirkətləri (firmaları) həm səhmdar cəmiyyəti, həm də digər təşkilati-hüquqi formalarda (məsələn, tam ortaqlıq formasında və s.) təsis edilir. Lizinq şirkətlərinin (firmalarının) təsisçisi rolunda həm də hüquqi, həm fiziki şəxslər çıxış edə bilərlər. Lizinq şirkətlərinin (firmalarının) özü üç qrupa bölünür:

- maliyyə lizinq şirkətləri (firmaları);
- ixtisaslaşmış lizinq şirkətləri (firmaları);
- broker lizinq şirkətləri.

Üçüncü tip lizinq verən dedikdə, müəssisə (firma) başa düşülür; lizinq fəaliyyəti onun üçün əsas deyil, əlavə fəaliyyət növü sayılır. Belə müəssisələr (firmalar) lizinqi öz əsas fəaliyyət növünə əlavə olaraq həyata keçirir. Onlar lizinqi maliyyələşdirmə mənbəyinə malikdir. Lizinq fəaliyyətilə məşğul olmaq üçün

müəssisələr (firmalar) xüsusi olaraq bölmələr yaradırlar; həmin bölmələr, adətən, avadanlıq istehsalçısı olan iri və böyük müəssisələrdə (firmalarda) təşkil olunur. Lizinqin köməyi ilə belə bölmələr müəssisələrin istehsal etdiyi avadanlıqların realizə olunmasının (satışını) stimullaşdırır.

Lizinq alan lizinqin digər subyekti sayılır; o, lizinq verənlə lizinq müqaviləsi bağlayan şəxsdir. Belə ki, lizinq müqaviləsi iki şəxs arasında bağlanır; bunlardan biri lizinq verən, digəri isə lizinq alandır.

Lizinq iqtisadi münasibətlərində lizinq alan rolunda, adətən, hüquqi şəxslər, yəni müəssisələr çıxış edir; onlara lizinq avadanlığından istifadə edən müəssisələr deyilir; belə müəssisələrin sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirmək üçün tələb edilən zəruri əmlakı (istehsal vasitələri, dəzgahları və s.) olmur. Sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirmək üçün o, lizinq verənə müraciət edir; lizinq verən tələb olunan əmlakı (avadanlığı) lizinq alanın (müəssisənin) göstərdiyi və müəyyənləşdirdiyi satıcıdan alıb, onun istifadəsinə verir. Müəssisə avadanlığından (əmlakdan) istifadə edərək sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirir və bunun nəticəsində mənfəət əldə edir; əldə olunmuş mənfəətin bir hissəsini o, lizinq haqqı kimi lizinq verənə ödəyir ki, bu, lizinq verənin lizinq əməliyyatından götürdüyü gəlir (mənfəət) hesab edilir.

Lizinqalan qismində lizinq iqtisadi münasibətlərində təkcə müəssisələr (hüquqi şəxslər) iştirak etmir. Nəzərə çatdırılmalıyıq ki, bu və ya digər avadanlığı lizinqə həm də fiziki şəxslər götürə bilərlər. Deməli, lizinq alan dedikdə, həmçinin fiziki şəxslər başa düşülür; bu isə geniş anlayışdır; buraya aiddir:

- xarici ölkə vətəndaşları (əcnəbilər);
- vətəndaşlığı olmayan şəxslər;
- Azərbaycan Respublikası vətəndaşları.

Satıcı lizinqin üçüncü subyekti (iştirakçısı) sayılır; ona mal verən də deyilir. Mal verən dedikdə lizinqin predmeti olan avadanlığı (lizinq avadanlığını) lizinqverənə satan şəxs başa düşülür. Avadanlığı satmaq üçün o, lizinq verənlə alqı-satqı müqaviləsi bağlayır; məhz bu müqaviləyə əsasən o, lizinq avadanlığını lizinq verənə satır. Bunun nəticəsində lizinq avadanlığı mülkiyyət hüququ əsasında lizinq

verənə məxsus olur. Başqa sözlə, lizinq verən lizinq predmeti olan avadanlığın mülkiyyətçisinə çevrilir, ona mülkiyyət hüququ əldə edir. Lizinq verən satıcıdan avadanlığı xüsusi olaraq sonradan lizinq alanın istifadəsinə vermək üçün əldə edir. Bu barədə lizinq verən satıcıya məlumat verir. Başqa sözlə, lizinq verən satıcıyı məlum edir ki, o avadanlığı xüsusi olaraq lizinq alanın istifadəsinə vermək üçün əldə edir. Amma avadanlığı satıcı lizinq verənə deyil, bilavasitə lizinq alanın özünə verir.

Satıcı rolunda hər şeydən əvvəl, hüquqi şəxslər (müəssisələr) çıxış edir. Lizinq avadanlığını lizinq verənə həm də fiziki şəxslər sata bilər, yəni satıcı funksiyasını həm də fiziki şəxslər yerinə yetirə bilərlər. Deməli, lizinqin subyekti (iştirakçısı) kimi satıcı dedikdə, alqı-satqı müqaviləsinə əsasən lizinq predmeti olan avadanlığı lizinqverənə satan hüquqi və yaxud fiziki şəxs başa düşülür.

Qərbi Avropa ölkəsində lizinq şirkətləri, adətən, iri bankların dəstəyi ilə yaradılırdı; onlar həm də eyni zamanda iri bankların filialı kimi təsis olunurdu.

Xarici ölkələrdə lizinq şirkəti dedikdə, gələcək istifadəçi üçün avadanlığın satın alınmasını maliyyələşdirən elə maliyyə şirkəti başa düşülür ki, həmin şirkət avadanlığı onun göstərdiyi satıcıdan əldə edir. Son zamanlar lizinq verən rolunda sığorta şirkətləri və pensiya fondları da çıxış edir.

Biraz yuxarıda qeyd etdiyimiz kimi, lizinq verən, lizinq alan və satıcı lizinqin əsas (birbaşa) subyektləri (iştirakçıları) adlanırlar. Lizinq müqaviləsində həm də dolayı subyektlər iştirak edir. Dolayı subyektlər (iştirakçılar) isə bunlardan ibarətdir:

- investor;
- zəmin (qarantıya verən);
- vasitəçi;
- sığortaçı.

Bildiyimiz kimi, lizinq firması lizinq predmeti olan avadanlığı müəyyən müddətə lizinqalanın ixtiyarına verir; məhz həmin müddətə lizinq dövrü deyilir.

Lizinq dövrü dedikdə, lizinq predmeti olan avadanlığın lizinq alanın ixtiyarına verildiyi müddət başa düşülür. Lizinq avadanlığı hansı müddətə istifadəyə verilmişsə, o müddət lizinq dövrü hesab edilir. Bəzən lizinq kontraktının qüvvədə olma

müddətinə lizinq dövrü deyilir [17, s.609]. Bu, aydın məsələdir ki, lizinq müqaviləsi hansı müddətə qüvvədə olarsa, həmin müddət lizinq dövrü adlanır. Lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddəti dedikdə, lizinq müqaviləsinin müddəti başa düşülür. Lizinq müqaviləsinin müddəti, yəni lizinq dövrü isə lizinq müqaviləsinin özündə göstərilir.

Lizinq ödənişləri lizinq-iqtisadi münasibətlərinin əsaslarından (iqtisadi əsaslarından) biridir. Lizinq ödənişləri həm də müqavilənin vacib şərtidir. Belə ki, lizinq müqaviləsində lizinq ödənişləri barədə şərt nəzərdə tutulmalıdır. Odur ki, lizinq ödənişləri lizinq müqaviləsinin məcburi elementidir. Bu isə o deməkdir ki, əgər lizinq müqaviləsində lizinq ödənişləri barədə şərt göstərilməzsə, belə halda lizinq müqaviləsi bağlanmamış hesab edilir.

Beləliklə, lizinq ödənişləri dedikdə, bağlanmış lizinq müqaviləsinin həmin müqavilədə göstərilmiş müddət ərzində lizinq alan tərəfindən lizinqverənin xeyrinə lizinq avadanlığından istifadəyə görə reallaşdırılan ödənişlər başa düşülür. Elə buradaca dərhal ssöyləməliyik ki, lizinq ödənişləri üç formada həyata keçirilir:

- pul forması;
- kompensasiya forması;
- qarışıq forma.

Lizinq ödənişlərinin hansı formada həyata keçirilməsi məsələsi lizinq firması və lizinqalan arasındakı razılaşmadan asılı olaraq həll edilir. Əgər lizinq kompaniyası ilə lizinq alan arasında lizinq ödənişləri ilə bağlı hesablaşmalar lizinq avadanlığının vasitəsilə istehsal olunan əmtəə (mal) ilə aparılırsa, belə əmtəənin (malın) qiyməti tərəflərin razılığı olduqdan sonra müəyyənləşdirilir və lizinq kontraktında qeyd edilir. Bunu da əlavə etməliyik ki, lizinq ödənişlərinin forması (pul forması; notura forması; qarışıq forma) lizinq müqaviləsində göstərilməlidir.

1.3. Lizinq əməliyyatlarının dövlət tənzimlənməsinin konseptual hüquqi əsasları

Xarici ölkələrdə, o cümlədən Azərbaycan Respublikasında aktiv lizinq fəaliyyətinin normal həyata keçirilməsinin və inkişafının şərtlərindən biri qanunvericilik bazasının olmasından ibarətdir. Qanunvericilik bazası istənilən ölkədə lizinq subyektlərinin qarşılıqlı fəaliyyətini onların maraq və mənafeələrini nəzərə almaqla etibarlı şəkildə hüquqi cəhətdən təmin edir.

Bəzi xarici ölkələrdə, xüsusi ilə də inkişaf etmiş ölkələrdə lizinq haqqında xüsusi qanunvericilik mövcuddur. Məsələn, Fransa belə ölkələrdəndir. Amma bəzi inkişaf etmiş ölkələr isə lizinq haqqında xüsusi qanunvericiliyə malik deyildir (məsələn, ABŞ, Yaponiya, Almaniya və s.). Belə ölkələr çoxluq və əksəriyyət təşkil edir. Həmin ölkələrdə lizinq barədə xüsusi olaraq normativ akt qəbul olunmamışdır. Buna görə də bu dövlətlərdə lizinqin xüsusi qanunvericilik səviyyəsində tənzimlənməsi həyata keçirilmir.

Beləliklə, dövlətləri lizinq barədə xüsusi qanunvericiliyə malik olması baxımından iki qrupa bölmək olar:

- lizinq haqqında xüsusi qanunvericiliyə malik olan dövlətlər;
- lizinq haqqında xüsusi qanunvericiliyə malik olmayan dövlətlər.

Söyləməliyik ki, belə bölgü lizinqi hüquqi tənzimlənmənin xarakterik cəhəti sayılır. Dediymiz kimi, dövlətlərin əksəriyyətində lizinqi tənzimləmək üçün lizinqə həsr olunan xüsusi qanunvericilik aktı qəbul olunmuşdur. Özü də ayrı-ayrı dövlətlərin qanunvericilik aktları eyni olmayıb, məzmunca bir-birindən fərqlənir. Həm də qeyd etməliyik ki, lizinqi ifadə etmək üçün xarici qanunvericilik müxtəlif terminlərdən istifadə edir. Məsələn, Fransanın qanunvericilik aktında “credit-bail” (kredit-icarə), Belçikanın qanunvericilik aktında “location Financement” (maliyyə icarəsi), İtaliyanın qanunvericilik aktında “aperarivoni di locazione finan ri aria” (maliyyə icarəsi əməliyyatı) və s. işlədilir.

Xarici ölkələrin lizinq haqqında qanunvericiliyini bilmək və onunla yaxından tanış olmaq lazımdır. Bunun vacib əhəmiyyəti vardır. Belə ki, Azərbaycan Respublikasında lizinqi yalnız xarici ölkələrin lizinq haqqında

qanunvericiliyini nəzərə almaqla inkişaf etdirmək olar. Ayrı-ayrı ölkələrdə, o cümlədən bizim respublikada lizinqi ancaq xarici qanunvericilik təcrübəsindən və ənənəsindən istifadə etməklə inkişaf etdirmək olar.

Fransada 2 iyul 1966-cı il tarixində “Kredit-icarəni həyata keçirən təşkilatlar haqqında” (Loi relatre aux enterprises pratiquant le credit-lail) Qanun (66-455 nömrəli) qəbul olunmuşdur [35]. Fransa birinci Avropa ölkəsidir ki, burada lizinq haqqında xüsusi qanun qəbul olunmuşdur. Bir neçə maddədən ibarət olan həmin qanunda lizinqə aid əsas məsələlər müəyyən edilir. Xüsusən də burada belə bir suala cavab verilir ki, hansı əməliyyatlar lizinq hesab olunur. Qanunda lizinqin obyektı, lizinqin subyektləri və digər məsələlər barədə müvafiq normalar nəzərdə tutulmuşdur.

İngiltərədə də lizinq barədə xüsusi normativ akt qəbul edilmişdir. Söhbət İngiltərədə 1965-ci ildə qəbul olunan icarə-satış haqqında qanundan gedir. Bu ölkədə icarə-satış haqqında ilk dəfə qanun hələ 1983-cü ildə qəbul edilmişdir. Qanunun əsas məqsədi icarəçilərin maraq və mənafeyini müdafiə etməkdən ibarət idi. 1954 və 1964-cü illərdə həmin qanuna 1965-ci il qanunu həmin dəyişiklikləri özündə əks etdirir. O, İngiltərədə lizinq tənzimləyən əsas normativ akt sayılır. Düzdür, burada “lizinq” terminindən istifadə olunmur. Qanun “lizinq” termini əvəzinə, “hire-purchase” (icarə-satış) anlayışı işlədir.

Belçikanın da adını lizinq barədə xüsusi qanunvericiliyi olan ölkələr sırasına daxil etmək olar. Belə ki, bu ölkədə kralın 10 noyabr 1967-ci il tarixli qərarı qüvvədədir. Həmin qərar lizinq fəaliyyəti ilə məşğul olan müəssisələrin hüquq statusunu müəyyənləşdirir. Bu qərarın vasitəsilə həm də Belçikada lizinq münasibətlərinin qanunvericiliklə tənzimlənməsi həyata keçirilir.

Kanadanın Kvebek əyalətinin lizinq barədə xüsusi qanunvericiliyi mövcuddur. Belə ki, həmin əyalətin hal-hazırda qüvvədə olan Mülki Məcəlləsi lizinqin tənzimlənməsinə ayrıca fəsil həsr etmişdir. Həmin məcəllənin üçüncü fəslı “Lizinq haqqında” adlanır. Bu fəsil özündə 1842-1850-ci maddələri birləşdirir ki, həmin maddələrdə ifadə olunan hüquq normalarının sistemi lizinq barədə xüsusi qanunvericilik deməkdir.[23, s.280]

ABŞ lizinq barədə xüsusi qanunvericiliyə malik olmayan ölkələrdən biridir. Belə ki, geniş səviyyədə inkişaf etməsinə və yayılmasına baxmayaraq bu ölkədə lizinqə həsr edilmiş xüsusi qanunvericilik aktı qəbul edilmişdir. Bu isə o, deməkdir ki, ABŞ-da lizinq münasibətləri xüsusi qanunvericilik aktı səviyyəsində tənzimlənir. Lakin hər hansı xüsusi qanunvericilik aktının qəbul edilməməsi onu ifadə etmir ki, ABŞ-da lizinq münasibətləri qanunvericiliklə tənzimlənir. Əksinə, bu ölkədə lizinq qanunvericilik aktı səviyyəsi də yoxdur. Qeyd etməliyik ki, tarixən ilk dəfə ABŞ-da yarandığına və tətbiq olunduğuna baxmayaraq burada Fransada qəbul edildiyi kimi lizinqə həsr olunmuş xüsusi qanunvericilik aktına rast gəlmirik. Lizinq barədə normativ qayda və müddəalar əsasən maliyyə-vergi məsələlərini tənzimləyən aktların tərkibində olur. Bu, onunla izah edilir ki, qanunverici (qanun qəbul edən obyekt) özünün diqqətini lizinqin maliyyə və vergi aspektlərində cəmləşdirir. Lizinqin maliyyə və vergi aspektləri isə daha müfəssəl şəkildə bir neçə sənədin köməyi ilə tənzimlənir:

- iqtisadi bərpa üçün vergilər haqqında qanun (1981);
- vergi islahatı haqqında qanun (1986);
- vergi idarəsinin təlimatı;
- maliyyə hesablama Standartları İdarəsinin təlimatı.

Almaniya da lizinq barədə xüsusi qanunvericiliyə malik olmayan ölkələrdən biridir. Bu ölkədə lizinq praktiki olaraq Fransada ilk normativ akt qəbul olunduğu vaxtdan xeyli əvvəl yüksəlməyə başlamışdır [35]. Özü də lizinqdən Almaniya istifadə olunduğu ilkin dövrlərdə onun hüquqi tənzimlənməsi demək olar ki, həyata keçirilməmişdir.

Bəzi ölkələrin (məsələn, Belçikanın, Yunanıstanın, Cənubi Koreyanın, Kolumbiyanın, Lüksemburqun) qanunvericiliyinə görə, lizinqin obyektı yalnız daşınar mülk ola bilər. Digər ölkələrin qanunvericiliyində isə lizinqin obyektı olan əmlak barəsində hansısa məhdudiyyət nəzərdə tutulmur. Bu səbəbdən lizinqin obyektı rolunda əsas fondlara aid olan istənilən əmlak iştirak edə bilər.

İnkişaf etmiş ölkələrin əksəriyyətinin qanunvericiliyi müəyyən edir ki, maliyyə lizinqinin obyektı olan avadanlıq yalnız professional məqsədlər üçün

istifadə edilə bilər; avadanlıqdan istifadə nəticəsində mənfəət götürülməlidir.

Xarici ölkələrin qanunvericiliyində lizinq dövrünün tənzimlənməsinə xüsusi diqqət yetirilir. Müasir dünya praktikasında lizinq dövrünün tənzimlənməsinə münasibətdə dörd əsas yanaşma mövcuddur. O ki, qaldı lizinq dövrünün nə demək olduğuna, qeyd etməliyik ki, lizinq dövrü lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddəti deməkdir. Belə ki, lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddəti neçə ildir, lizinq dövrü də bir o qədərdir.

Bildiyimiz kimi, hər bir ölkədə istehsalı inkişaf etdirmək başlıca və əsas iqtisadi-təsərrüfat məsələsi hesab edilir. Bu mühüm məsələni həll etmək üçün müxtəlif vasitələrdən istifadə olunur ki, lizinq həmin vasitələrdən biridir. Təsadüfi deyildir ki, iqtisadi ədəbiyyat səhifələrində lizinq real istehsalı inkişaf etdirməyin vacib aləti kimi xarakterizə olunur [30, s.86].

Qeyd etməliyik ki, dünyada çox illik tarixə malik olan lizinq son zamanlar bir sıra ölkələrdə iqtisadiyyatı sabitləşdirməyin və inkişaf etdirməyin ayrılmaz hissəsi hesab olunur. Buna görə də həmin ölkələrdə lizinqin tənzimlənməsinə xüsusi diqqət yetirilir. Lizinqi tənzimləməkdən ötrü bir sıra ölkələrdə (məsələn, Fransada, Belçikada, İtaliyada, İspaniyada və digər ölkələrdə) xüsusi qanunvericilik bazası yaradılmışdır [31, s.14]. ABŞ, Almaniya, Yaponiya və digər ölkələrdə lizinq barədə xüsusi qanunvericilik mövcud deyildir. Ona görə ki, həmin ölkələrdə yalnız lizinqə həsr olunan xüsusi qanunlar qəbul edilməlidir. Lakin bu, heç də lizinq barədə xüsusi qanunvericiliyə malik olmayan ölkələrdə lizinqin inkişafına mane olmur. Belə ki, bu kimi ölkələrdə lizinqin inkişafı üçün tələb olunan qalan şərtlər mövcuddur. Lizinqin tənzimlənməsi isə:

- mülki qanunvericiliklə;
- vergi qanunvericiliyi ilə;
- ticarət qanunvericiliyi ilə;
- mühasibatlıq uçotu qaydaları ilə;
- məhkəmə qərarları ilə;

Normativ-hüquqi baza yaratmaq hər ölkədə lizinqi inkişaf etdirməyin labüd şərtlərindən biridir. Belə ki, istənilən ölkədə lizinqi uğurla və müvəffəqiyyətlə

inkişaf etdirmək normativ-hüquqi baza mövcud olmasından çox asılıdır. Təbii ki, normativ-hüquqi baza olmadan lizinq iqtisadi münasibətlərinin tənzimlənməsi həyata keçirilə bilməz.

Azərbaycan Respublikasına gəldikdə isə söyləməliyik ki, keçən yüzilliyin əvvəllərinə kimi (1994-cü ilə qədər) bizim ölkə lizinq barədə xüsusi qanunvericiliyə malik olmayan ölkələr sırasına daxil idi. Belə ki, həmin vaxta kimi Azərbaycan Respublikasında yalnız lizinqə həsr olunan xüsusi qanun qəbul edilməmişdi. Odur ki, lizinq əməliyyatlarının həyata keçirilməsi müddətində yaranan iqtisadi münasibətlər qanunun analogiyası əsasında tənzimlənirdi. Bildiyimiz kimi, qanunun analogiyası dedikdə bu və ya digər iqtisadi münasibətin ona oxşar olan iqtisadi münasibəti tənzimləyən hüquq normaları ilə nizamlanması başa düşülür.

1994-cü ilə kimi Azərbaycanda lizinq iqtisadi münasibətləri ona oxşayan icarə (kirayə) münasibətlərini nizama salan hüquq normaları ilə tənzimlənirdi ki, bu da qanunun analogiyasının tətbiqi demək idi.

XX əsrin 90-cı illərinin əvvəllərində Azərbaycan Respublikasında dövlət müstəqilliyinin bərpa olunması və onun müstəqil dövlət elan edilməsi ölkədə köklü iqtisadi dəyişikliklərin həyata keçirilməsi, sahibkarlıq fəaliyyətinə rəsmi surətdə (leqal) icazə verilməsi, eləcə də praktikada lizinqin tətbiqi lizinq barədə xüsusi qanunvericilik aktının qəbul edilməsini zərurətə çevirdi. Başqa sözlə, Azərbaycan Respublikasında lizinq iqtisadi münasibətlərinin yaranması və inkişafı həmin münasibətlərin hüquqi cəhətdən tənzimlənməsini və bundan ötrü xüsusi olaraq müvafiq qanun qəbul olunmasını tələb edirdi. Odur ki, 1994-cü il 29 noyabr tarixində Azərbaycan Respublikasının “Lizinq xidməti haqqında” Qanunu qəbul edildi [2,s.380]. Bununla Azərbaycan Respublikasında lizinq iqtisadi münasibətlərinin hüquqi tənzimlənməsinin başlanğıcı qoyuldu. Məhz həmin qanunun qəbul olunduğu və qüvvəyə mindiyi vaxtdan bizim respublikamızda lizinqin hüquqi tənzimlənməsinin tarixi başlayır. “Lizinq xidməti haqqında” ayrıca qanunun qəbul edilməsi həm də buna səbəb oldu ki, Azərbaycan Respublikası lizinq barədə xüsusi qanunvericiliyə malik olan ölkələr sırasına daxil edildi.

Aşağıdakı hallarda lizinq müqaviləsinə xitam verilə bilər:

- müqavilə müddəti sona çatdıqda;
- icarəçi şirkətin fəaliyyəti dayandırıldıqda;
- icarəçi ilə lizinq müqaviləsində göstərilmiş qarşılıqlı razılıq olduqda;
- məhkəmənin qəbul edilmiş qərarı əsasında;
- müqavilədə və qanunvericilikdə nəzərdə tutulan digər hallarda.

Hal-hazırda Azərbaycan Respublikasında “Lizinq xidməti haqqında” Qanun tətbiq edilmir. Belə ki, o, qüvvədən düşmüşdür. Qüvvədən düşdüynə görə Azərbaycan Respublikasında lizinq münasibətləri həmin Qanunla tənzimlənməz. İndi bizim ölkəmizdə lizinq əməliyyatının reallaşdırılması ilə bağlı olaraq yaranan münasibətlər Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsinin vasitəsi və köməyi ilə tənzimlənmir. 28 dekabr 1999-cu ildə qəbul olunan, 1 sentyabr 2000-ci il tarixində qüvvəyə minən və Azərbaycan Respublikasının İqtisadi Konstitusiyası (ikinci Konstitusiyası) kimi tanınan Mülki Məcəllə özünün ayrıca bir fəslini (38-ci fəslini) xüsusi olaraq lizinqin hüquqi tənzimlənməsinə həsr etmişdir. 747-751-ci maddələri əhatə edən həmin fəsil lizinqə aid bir sıra vacib normalar nəzərdə tutur; məhz bu normaların vasitəsi ilə tənzimlənmir:

- lizinq müqaviləsi və onun forması;
- lizinq müqaviləsinin subyektləri;
- lizinq obyektı;
- lizinqin formaları;
- sublizinq (əmlakın ikinci əldən, yenidən lizinqə verilməsi);
- lizinq əməliyyatlarının hüquq forması;
- lizinq ödənişləri və onların ümumi məbləği;
- lizinq verənin məsuliyyəti.

Mülki Məcəllənin lizinqə həsr olunan 38-ci fəslinin vacib əhəmiyyətə malik olması şəksizdir. Belə ki, o, lizinq münasibətlərini hüquqi tənzimlənmənin parametrlərini müəyyənləşdirir.

Beləliklə, hazırkı dövrdə Azərbaycan Respublikasında lizinq

əməliyyatlarının reallaşdırılması zamanı yaranan qarşılıqlı lizinq əlaqələri Mülki Məcəllə ilə tənzim olunur; həmin münasibətləri tənzimləməkdən ötrü yalnız lizinqə həsr olunan xüsusi qanun mövcud deyil və tətbiq olunmur. Deməli, Azərbaycan Respublikasında xüsusi lizinq qanunvericiliyi yoxdur. Bu isə Azərbaycan Respublikasının xüsusi lizinq qanunvericiliyi olmayan ölkələr sırasına daxil olması deməkdir. Lakin beynəlxalq təcrübə göstərir ki, xüsusi lizinq qanunvericiliyinin olması bu və ya başqa ölkədə, o cümlədən Azərbaycanda lizinq iqtisadi münasibətlərinin inkişafına mane ola bilməz.

İndiki dövrdə Azərbaycan Respublikasında lizinq haqqında qanunvericilik əsasən və başlıca olaraq Mülki Məcəllədən ibarətdir; buraya həmçinin Azərbaycan Respublikasının iştirak etdiyi tərəfdar çıxdığı və qoşulduğu beynəlxalq müqavilələr daxildir. Amma təəssüflər olsun ki, Azərbaycan Respublikası lizinq barədə Ottava konvensiyasında iştirak etmir. Yaxın perspektivdə bizim ölkəmizin həmin konvensiyaya qoşulmasını aktual və vacib məsələ sayırıq. Belə ki, Azərbaycan Respublikasının Ottava konvensiyasında iştirak etməsi bizim lizinq şirkətlərinin (o lizinq şirkətlərinin ki, onlar lizinq sxemi əsasında avadanlıqları sahibkarların istifadəsinə verirlər) beynəlxalq (xarici) bazara çıxışını asanlaşdırardı.

II Fəsil

Azərbaycanda lizinq əməliyyatlarının əsas istiqamətləri

2.1. Beynəlxalq lizinq əməliyyatlarının xüsusiyyətləri

Dünya lizinq bazarının inkişafının yarıməsrlük tarixinin təhlili lizinqin təşkilinin əsas dörd variantı haqqında danışmağa imkan verir: bankların strukturunda yaradılan lizinq xidmətləri; maşınların, avadanlıqların nəhəng istehlakçıları və öz məhsulunun bir hissəsini lizinq edənlər tərəfindən yaradılan ixtisaslaşdırılmış lizinq kompaniyaları; Birinci iki variant əsasən maliyyə lizinqi əməliyyatları üçün, axırındakı iki variant isə operativ lizinq üçün xarakterikdir.

Beynəlxalq lizinq – anlayışı lizinq məfhumunun beynəlxalq səviyyəyə çıxması nəticəsində yarandı. Beynəlxalq lizinq ixraca və idxala bölünür.

İxrac lizinq müqaviləsinə əsasən icarə şirkəti firmadan əmlakları əldə edir və sonra müqavilə əsasında onu istifadə məqsədilə xarici lizinqalana verir.

İdxal lizinqi əks vəziyyəti ehtiva edir, belə ki, lizinqalan avadanlığı təsərrüfat fəaliyyətinin xarici subyektindən alır və sonra onu lizinq kimi yerli lizinqalana verir.

Əgər lizinqalan və lizinqverən müxtəlif dövlətlərin sakinidirsə, o zaman icarə müqaviləsi bu hadisədə beynəlxalq lizinq sazişi kimi təsnif edilir.

Beynəlxalq lizinq sazişləri həmçinin lizinqverən ölkənin müəssisələri tərəfindən istehsal edilən avadanlığın satışlarının yayılmış mexanizmidir. Məhsulun reallaşdırılmasının bu mexanizmi istehsalçılar üçün kifayət qədər effektivdir, çünki praktik olaraq saziş icarə sxemi vasitəsi ilə tamamilə maliyyələşdirilmiş ola bilər.

Xarici ölkələrdə lizinq verənlərin strukturunun bu günkü vəziyyəti belədir: 50-60% banklara məxsus olan firmaların, 15-20% avadanlıq istehsal edən firmaların və ya onların filiallarının, 12-15% sığorta şirkətlərinin, 3-4% isə digərlərinin payına düşür. [16, s.18]

Son illərdə dünya iqtisadi sisteminin fəaliyyətini lizinqin sürətlə inkişafı nəzərə almadan təsəvvür etmək mümkün deyil.

Beynəlxalq lizinq beynəlxalq ticarətin bir növü olmaqla, maşın, avadanlıq və digər material vəsaitlərinin 1 ildən yuxarı olmaqla 5 ilədək, bəzi avadanlıqların isə 15-20 il müddətinə kirayəyə verilməsidir. Bu gün beynəlxalq lizinq beynəlxalq maliyyə və beynəlxalq marketinqdə ən cəlbedici sahələrdən biri olmaqla bütün dünyada mühüm maliyyə və investisiya alətidir.

Lizinq ingilizcə «to lease» sözündəndir, bizim dilə tərcümə edildikdə kirayəyə (icarəyə) vermək deməkdir. İcarə əməliyyatı hələ çox qədim dövrlərdən istifadə olunmuşdur. Qədim Yunanıstanda, Hindistan, Çin və digər ölkələrdə icarənin müxtəlif növlərindən istifadə olunurdu. Misir fironları torpaq, su, iri buynuzlu mal- qara, bina və gəmilərin icarəyə verilməsi təcrübəsindən geniş istifadə edirdilər. İcarə haqqı yalnız pulla deyil, eləcə də məhsul və xidmətlərlə ödənilirdi. İcarə ciddi hüquqi, eləcə də şifahi müqavilə ilə tənzimlənirdi.

İcarənin digər növlərindən fərqli olaraq lizinq əməliyyatların da lizinqə verənin müəssisəsində istismarda olan avadanlıq deyil, lizinq kompaniyası tərəfindən icarəyə götürənə vermək məqsədilə alınmış tamamilə yeni avadanlıqlar icarəyə verilir.

İcarənin inkişafı prosesini təhlil edərək, lizinqın meydana gəlməsini şərti olaraq aşağıdakı mərhələlərə bölmək olar. İlk dəfə lizinq 1284-cü ildə atların və kənd təsərrüfatı alətlərinin icarəyə verilməsini nəzərdə tutan Uels qanunundan sonra istifadə olunmuşdur. Bundan bir xeyli müddət sonra 1877-ci ildə «Bell Telefon Company» özünün məxsusi telefon aparatlarını xüsusi növ icarəyə vermək barədə qərar qəbul eldi və onu «lizinq» adlandırdı. Məhz bundan sonra «lizinq» kateqoriyası bütün ölkə və xalqların iqtisadi lüğətinə daxil oldu. [16, s.7]

Dünyada bir qurum kimi ilk lizinq cəmiyyəti 1952-ci ildə San-Fransiskoda Amerikanın United States Leasing Corporation kompaniyası tərəfindən yaradılmışdır. ABŞ-da lizinq münasibətlərinin tənzimlənməsi üçün xüsusi qanun olmamasına baxmayaraq, lizinq investisiya fəaliyyətinin əsas vasitələrindən birinə çevrilmişdir.

Avropa qitəsində maliyyə-lizinq cəmiyyətləri XX əsrin 50-ci illərinin sonundan - 60-cı illərin əvvəlindən meydana gəlməyə başlamışdı. Bir sıra Avropa

ölkələrində lizinq əməliyyatları investisiya fəaliyyətində əsaslı xüsusi çəkiyə malikdir və onun tənzimlənməsi üçün xüsusi qanunçuluq bazası mövcuddur.

Məsələn, Fransada «Kredit-icarə fəaliyyətində ixtisaslaşan müəssisələr haqqında» 1966-cı ildə, Belçikada «Maliyyə icarəsi üzrə ixtisaslaşan müəssisələr haqqında» 1967-ci ildə Kral qərarı, İngiltərədə 1965-ci ildə «İcarə-satış haqqında» qanun qəbul edilmişdir. 1988-ci ildə İtaliya və İspaniyada da avadanlığın kredit-icarəsi haqqında xüsusi qanun qəbul olunmuşdur. [14, s.319]

Lizinq özünün yüksək inkişafına Yaponiya, İndoneziya, Tayvan kimi yüksək investisiya fəallığı ilə fərqlənən ölkələrdə çatmışdır.

Hazırda dünyanın inkişaf etmiş ölkələrində investisiyanın ümumi həcmnin 20-25%-i və ya daha çoxu lizinq şərtləri əsasında maliyyələşdirilir.

Məzmunu və həyata keçirilməsi üsulundan asılı olaraq beynəlxalq lizinq əməliyyatları beş əsas növə bölünür: maliyyələşdirilən lizinq, operativ (cari) lizinq, qaytarılan lizinq, təmiz lizinq və revolver lizinq.

Maliyyələşdirilən lizinq - icarəyə verən qismində çıxış edən lizinq firması tərəfindən, konkret istehsalçıya (malgöndərənə) icarəyə götürmək üçün sifariş verəni maraqlandıran daşınan və daşınmaz əmlakın, əsasən də avadanlığın dəyərini ödənilməsidir.

Maliyyələşdirilən lizinq müqavilələrinə qəti müəyyənləşdirilmiş müddət ərzində icarəyə verənin kapital qoyuluşunun amortizasiyasının tam ödənilməsi və ya ona müəyyən mənfəət gətirməsi üçün kifayət edən qədər məbləğin ödənilməsini nəzərdə tutan müqavilələr daxildir.

Ən çox yayılmış lizinq növü maliyyələşdirilən lizinqdır. [22, s.33]

Mülki qanunçuluğun tələblərinə görə maliyyələşdirilən lizinqin obyektini istənilən müvəqqəti azad olan əmlak ola bilər. Torpaq sahəsi və təbii obyektlər lizinq müqaviləsinin predmeti ola bilməz.

Maliyyələşdirilən lizinq müqaviləsi əsasında icarəyə götürən, icarəyə verəndən avadanlıqları bir qayda olaraq uzun müddətə, avadanlığın öz dəyərini tam ödəməsi müddətinə yaxın müddətə icarəyə götürür. Bu müddət müxtəlif ölkələrdə müxtəlif müddəti əhatə edir.

Məsələn, Avstriyada icarə müddətinin yuxarı həddi vergi qanunvericiliyinin tələbinə görə avadanlığın istismar müddətinin 90 faizindən çox, aşağı həddi isə avadanlığın istismar müddətinin 40 faizindən az ola bilməz.

Öz məğzinə görə maliyyələşdirilən lizinq avadanlıqdan istifadə edən istehlakçıların lizinq firmaları tərəfindən uzun müddətə kreditləşdirilməsidir.

Elmi-texniki inqilabın yüksək inkişafı şəraitində müəssisə lizinqin köməkliyi ilə tez və minimal investisiya riskləri şəraitində mənəvi cəhətdən köhnəlmiş avadanlıqların əvəz edilməsi imkanı əldə edir.

Maliyyələşdirilmiş lizinq əməliyyatının həyata keçirilməsi texnikası aşağıdakı kimidir: müştəri-icarəyə götürülən zəruri avadanlığının növünü, onun keyfiyyət xüsusiyyətlərini, iş rejimi və şəraitini özü seçir və həmin əmtəənin istehsalçısını lizinq kompaniyası vasitəsilə sifariş edəcəyi barədə məlumatlandırır. Sonra icarəyə götürən firma özünün maliyyə vəziyyətini səciyyələndirən sənədi və hesab praformanı əlavə etməklə sorğu ilə lizinq firmasına müraciət edir. Əgər lizinq kompaniyası bu sorğu barədə müsbət qərar qəbul edərsə, o lizinq müqaviləsinin ümumi şərtlərini məktubla firmaya göndərir. Lizinq kompaniyası, həm də avadanlığı istehsal edən firmanı icarəçi tərəfindən sifariş edilmiş avadanlığın dəyərini ödəməsi niyyəti olması barədə məlumatlandırır.

Bu halda lizinq kompaniyası iki müqavilə bağlayır:

- icarəçi firma ilə lizinq müqaviləsi;
- 7 avadanlığı göndərən firma ilə alqı-satqı müqaviləsi.

İcarəçi firma avadanlığı göndərən firma ilə heç bir müqavilə münasibətlərinə girmir. Avadanlığın qəbulu icarəçi tərəfindən həyata keçirilir və ona görə də lizinq firması avadanlığın müvafiq istismar şəraitində fasiləsiz və qüsursuz işləməsinə məsuliyyət daşımır və buna da heç bir təminat vermir. Avadanlığın təmirini və ona texniki xidməti icarəçi öz hesabına həyata keçirir. [15, s.166]

Maliyyələşdirilən beynəlxalq lizinq də, lizinq alan bank kreditləri vasitəsilə maliyyələşdirməyə nisbətən bir sıra üstünlüklər əldə edir:

1. Lizinq alana lazım olan avadanlığın dəyərini lizinq verən tam həcmdə ödəyir, hansı ki, bank kreditlər üzrə olan sövdələşmənin dəyərəninin 80- 85%-ni ancaq ödəyir;

2. Lizinqin ümumi dəyərindən müəyyən faizlə hesablanan ilkin lizinq ödəmələrinin miqdarı bir qayda olaraq bankın faiz dərəcələrindən asılı olur;

3. İnflyasiya və pulun qiymətdən düşdüyü şəraitdə qəti müəyyənləşdirilmiş tariflərlə lizinq haqqının ödənilməsi vaxt keçdikcə lizinq alana daha çox sərfəli olur;

4. Maliyyələşdirilən lizinq bütün lizinq alan firmalar üçün əlverişlidir. Bu, xüsusilə kiçik və orta firmalara aiddir, ona görə ki, onlar yüksək miqdarda borc alıb, onu vaxtında qaytarmaq iqtidarında olmadıqlarından, onların əlverişli şərtlərlə kredit almaq imkanları məhduddur;

5. Maliyyələşdirilən lizinqdə avadanlığın dəyərindən amortizasiya ayırmalarını lizinq verən həyata keçirir ki, bu da lizinq alan üçün çox əlverişlidir;

6. Lizinq alan icarə haqqı ödəmələrini «ümumi xərclər» bölməsinə daxil edir və bu məbləği vergi ödəniləcək məbləğdən çıxır. Beləliklə də, o həmin məbləğdən vergi də ödəmir:

7. Lizinq alan öz likvidliyini saxlayır; ona lizinq ödəmələrinin üç ay və ya yarım illik müddətə ödənilməsinə əsaslanan sadə kalkulyasiya təklif olunur.

Maliyyələşdirilən lizinqin lizinq verən üçün xeyiri aşağıdakılardan ibarətdir:

1. Özünə lazım olan avadanlığı vəsait çatışmazlığı və s. səbəblər üzündən ala bilməyən firmalar hesabına müştərilərinin dairəsini genişləndirmək;

2. Lizinq alanlarla uzunmüddətli səmərəli əlaqənin yaradılması və sabit lizinq haqqı alınması;

3. Lizinq ödəmələri müəssisənin ümumi xərclərinə daxil edildiyindən, onun bir çox ölkələrdə birbaşa vergiyə cəlb olunmaması.

Məxsusi vəsaitlər isə onun alınması məqsədilə borc götürülmüş kapital üçün ödədiyi faizə görə vergidən azad edilir. Bu güzəştləri nəzərə alan lizinq verən icarə haqqını əsaslı şəkildə azalda bilər ki, bu da bəzi hallarda adi kredit faizindən 1.5

dəfə az ola bilər. Bunun hesabına lizinqə verən lizinq alanların dairəsini genişləndirir.

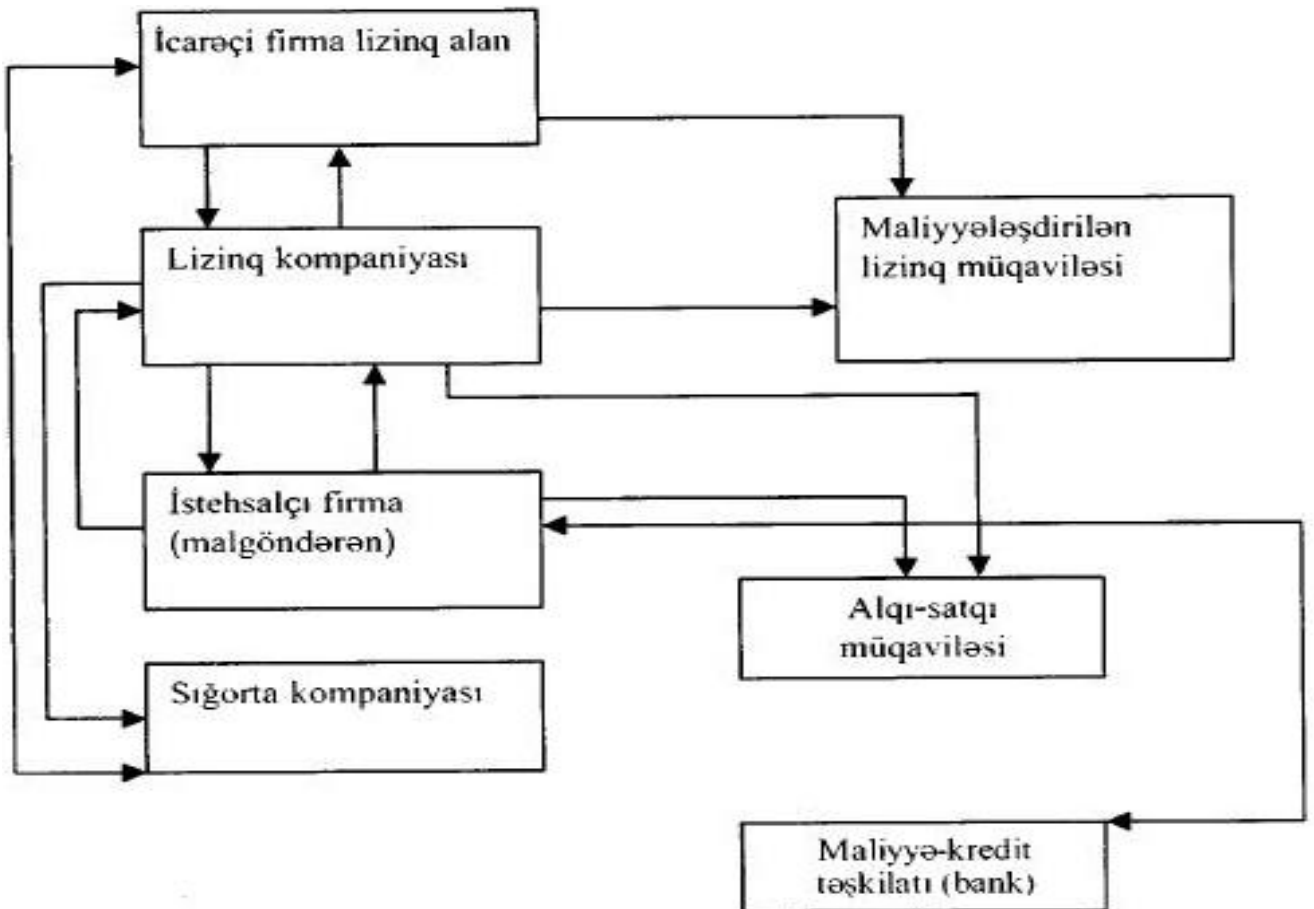
Lizinq kompaniyası tərəfindən avadanlıq ya özünün məxsusi və yaxud borc kapitalı hesabına alınabilir ki, bu da lizinq alanı həmin avadanlığın alınmasına çəkəcəyi birdəfəlik iri xərclərdən azad edir.

Lizinq əməliyyatlarının həyata keçirilməsi 2.1 sayılı şəkildə verilmişdir.

Lizinq əməliyyatlarının təşkilinin dünya təcrübəsi göstərir ki, lizinq verən qismində aşağıdakılar çıxış edə bilərlər:

- öz quruluşunda lizinq xidmətləri yaradan banklar;
- ixtisaslaşmış lizinq kompaniyaları - onların da iki növü var.

Şəkil. 2.1. Lizinq əməliyyatlarının həyata keçirilməsi.



Mənbə. Beynəlxalq iqtisadi münasibətlər (dərslük), Ələkbərov Ə.H [14]

Qısa ixtisaslaşmış lizinq kompaniyaları - adətən bir növ əmtəələrin, yaxud da avadanlıqların bir qrupa daxil olan standart növlərini icarəyə verən firmalardır.

Universal lizinq kompaniyaları - nadir texniki göstəriciləri olan, texniki cəhətdən mürəkkəb avadanlıqların ən müxtəlif növlərini icarəyə verən kompaniyalardır. Bunun aşağıdakı növləri var:

- maşın və avadanlıqlar istehsal edən müəssisələrin yaratdıqları lizinq kompaniyaları:

- texnikanın göndərilməsi və xidmət göstərilməsi ilə məşğul olan firmalar tərəfindən təşkil olunmuş lizinq kompaniyaları.

Beynəlxalq lizinq sahəsində dünyanın ən iri ixtisaslaşmış lizinq kompaniyaları ABŞ-da - «Neşnl kar rentl», «Berman lizinq», GMAC, IBM Credit Corp, GE. BOT Financial; İngiltərədə - «Qodfrey-Devis», «Kenninqs motor», NWS Bank, Lombard Nortlı Central/Nat West Qroup; Fransada - «Fyul-Karop», «Vandol ekvipmen»; Yaponiyada «Djapen Liz interneşnl korp», Orix Corporation, «Orion lizinq», «Nippon Liz.», «Tokio Liz.»; Almaniyada «Debis Financial Services». «Doyce lizinq» və sairədir. [14, s.323]

Bunlardan əlavə dünyanın nəhəng sənaye kompaniyaları özlərinin xüsusi qız lizinq firmalarına malikdirlər. Belə kompaniyalar sırasına Amerikanın «Kraysler», «Ford motor», «Reydio korp.of Amerika», «Interneşnl telefon end teleqraf corp.» («İTT»), Almaniyanın «Folksvaqen», «BMV», «Henşel veike». Fransanın «Reno», «Simka», «Sitroen», Yaponiyanın «Toyota motor», «Nisan motor K». «Mitsubişi kevi indastriz» və s. daxil etmək olar.

XX əsrin 90-cı illərinin ortalarından başlayaraq lizinq əməliyyatları bütün ölkələrdə və qitələrdə çox müvəffəqiyyətlə inkişaf edir. Son on beş ildə bütün dünyada lizinq əməliyyatları on dəfəyə yaxın artmışdır.

Hazırda dünyada lizinq əməliyyatları üzrə liderlik ABŞ-dadır. Burada satılan əmlakın 60 faizi lizinq şərtləri ilə alınır. Yaponiyada bu 42 faiz, Avstraliyada 37 faiz təşkil edir. Avropada lizinq əməliyyatının həcminə görə müvafiq göstərici lider ölkələr olan Böyük Britaniyada - 20 faiz, AFR və İspaniyada - 15 faiz, İtaliyada - 10 faiz təşkil edir.

Bir qayda olaraq lizinq kompaniyaları öz fəaliyyətinə ölkə qanunvericiliyinə uyğun olaraq lisenziya aldıqdan sonra başlaya bilərlər.

Hazırda Avropa ölkələrində lizinq o dərəcədə yüksək səviyyədə inkişaf etmişdir ki, mənzil qərargahı Brüsseldə yerləşən Avropa lizinq cəmiyyətləri birliyi yaradılmışdır. Beynəlxalq lizinqin hüquqi bazasının təmin edilməsinin əsası qoyulmuşdur. «Beynəlxalq maliyyə lizinqi haqqında» 28 may 1988-ci ildə BMT-nin Konvensiyası qəbul olunmuşdur. Konvensiya 1 may 1995-ci ildən qüvvəyə minmişdir. Konvensiya lizinq razılaşmaları şərtlərini vahid şəkllə salmağa yönəldilmişdir. [16, s.8]

Maliyyələşdirilən lizinq müqaviləsində lizinq ödəmələrinin miqdarı və forması, ödəmə vaxtı, avadanlığın sığortalanması şərtləri və sairə dəqiq göstərilir.

Lizinq ödəmələrinə aşağıdakılar daxil edilməlidir:

- lizinqə verilən əmlakın tam yaxud da ona çox yaxın dəyərini ödəyən məbləğ;
- lizinq müqaviləsi üzrə avadanlığın alınması məqsədilə kredit ehtiyatlarının istifadəsi üçün lizinq verənə ödənilən məbləğ;
- lizinq verənin komissiyon haqqının ödənilməsi;
- lizinq verənin müqavilədə nəzərdə tutulan digər xərcləri.

Lizinqin qüvvədə olduğu müddət ərzində lizinq ödəmələrinin həyata keçirilməsi əmlakın tədricən satın alınması demək deyil. Ona görə də lizinq müqaviləsində lizinq alan tərəfindən müqavilənin vaxtı bitənədək və ya həmin vaxt bitdikdən sonra satın ala bilmə hüququ göstərilməlidir. Müqavilədə bu bərdə heç bir şərt olmadıqda əmlak lizinq verənə qaytarılır.

Maliyyələşdirilən lizinqin əsas xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, icarə müddəti bir qayda olaraq avadanlığın xidməti ilə üst-üstə düşür. Bu maliyyələşdirilən lizinqi icarənin digər növlərindən fərqləndirən əsas cəhətdir. Çünki bu növ icarədə avadanlığı dəfələrlə icarəyə vermək olar. [26, s.66]

Uzun müddətə icarəyə verilən avadanlıq icarə müddəti ərzində mənəvi və fiziki cəhətdən köhnəldiyindən o artıq lizinq kompaniyası üçün heç bir maraq kəsb etmir. Ona görə də avadanlığı lizinqə verən kompaniya üçün icarə müddəti

bildikdən sonra müqavilədə avadanlığın lizinq alan firmanın satın alacağı barədə maddənin olması çox əlverişlidir. Bu şərt lizinq alan müəssisə üçün də əlverişlidir. Çünki, o həmin avadanlığı onun qalıq balans dəyəri ilə almaq imkanı əldə edir.

Lizinq müqavilələrinin bağlanma müddətinin təcrübədə ən çox yayılmış forması avadanlığın amortizasiya dövrünün 70-80%-ni nəzərdə tutan dövrü əhatə etməsidir. [27, s.104]

XX əsrin 80-ci illərində inkişaf etmiş kapitalist ölkələrində lizinq əməliyyatları ilə əlaqədar ümumi kapital qoyuluşları çox yüksək sürətlə inkişaf etməyə başlamış və hazırda illik 400 milyard dollardan çox təşkil edir. 90-cı illərdə bu yolla icarəyə götürülən avadanlıqların ümumi təmiz balans dəyəri 250 milyard ABŞ dolları təşkil edirdisə, 2000-ci ildə bu artıq 350 milyard dollar, hazırda isə 500 milyard dollardan çox təşkil edir. Lizinq əməliyyatları üçün ən tutumlu bazarlar ABŞ, Yaponiya, Almaniya, Böyük Britaniya, Avstraliya, Fransa bazarlarıdır. Bu bazarlarda maşın və avadanlıqlara investisiya qoyuluşunda lizinqin payı getdikcə artır. Belə ki, əgər bu pay orta hesabla 1978-ci ildə 9%, 1985-ci ildə 15-17%, 1990-ci ildə 20%-dən çox təşkil edirdisə, hazırda bu artıq 40%-i ötmüşdür.

Xarici mütəxəssislər maliyyələşdirilən lizinq əməliyyatının üstünlüklərinə aşağıdakıları aid edirlər:

- lizinq bir qayda olaraq lizinq alanın tələbatı olduğu və sifariş verdiyi avadanlığın 100% maliyyələşdirilməsini nəzərdə tutur. Hansı ki, avadanlığa kəskin ehtiyacı olan firma bankdan aldığı kreditlə çox nadir hallarda onun dəyərini tam ödəyə bilər;
- bankdan kredit alarkən bir qayda olaraq borc götürülən kapitalın miqdarından bir neçə dəfə çox girov tələb edildiyi halda, lizinq əməliyyatlarında lizinq alandan heç bir girov və təminat tələb olunmur;
- yeni kapital qoyuluşlarına vergi güzəştləri lizinq verənə imkan verir ki, o icarə tarifini aşağı salsın. Bu da öz növbəsində avadanlığı kreditə almaqdansa, onu icarəyə götürməyi daha cazibədar edir;

- icarəçi icarə vaxtı bitdikdən sonra avadanlığın satılması probleminin həll edilməsi ilə üzləşmir;
- icarəçi avadanlığın mülkiyyətçisindən fərqli olaraq özünü avadanlığın mənəvi köhnəlməsindən sığortalaya bilər. Belə ki, icarə müddəti avadanlığın həyat dövrünün uzunluğundan asılı olaraq müəyyənləşdirilir.

Lakin bu üstünlüklərə baxmayaraq maliyyələşdirilən lizinqin bir sıra çatışmazlıqları da vardır:

- faktiki olaraq avadanlığın dəyərinin tam ödənilməsinə baxmayaraq, icarəyə götürən istifadə müddətinin sonunda onu sata bilməz, baxmayaraq ki, həmin avadanlığın qalıq dəyəri kifayət qədər yüksək ola bilər;
- icarəçi avadanlığın mülkiyyətçisi olmadığından yeni kapital qoyuluşlarına olan vergi güzəştlərindən tam həcmdə istifadə edə bilmir;
- mürəkkəb və nadir avadanlıqların icarə şərtləri müxtəlif olduğundan onların icarəyə götürülməsi üçün lizinq müqaviləsinin hazırlanması çox vaxt və vəsait tələb edir.

Maliyyələşdirilən lizinq müqaviləsində başqa şərt nəzərdə tutulmayıbsa, onda icarə vaxtı bitdikdən sonra icarəyə götürən avadanlığı geri qaytarmağa borcludur.

Cari lizinq - icarəyə verən tərəfindən əvvəlcədən alınmış avadanlığın müəyyən müddət ərzində icarə müqaviləsində nəzərdə tutulan qiymətlə və yaxud preyskurant icarə tarifi ilə icarəyə verilmişdir.

Cari (operativ) lizinqin xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, müqavilənin qüvvədə olduğu müddət avadanlığın normativ istismar müddətindən qısa olur. Deməli, bu lizinq özünün xərcini tam ödəmir. Bunu bəzən servis lizinqi də adlandırırlar. Belə ki, icarəyə verən avadanlığı lizinq alana verərək onun işə salınması, təmiri və texniki xidmətini də öz üzərinə götürür. Bu xərclər lizinq ödəmələri xərclərinə daxil edilir və icarəçi tərəfindən ödənilir.

Cari lizinq əməliyyatları üzrə müqavilənin müddəti 2 ildən 10 ilədək ola bilər. Müddət bitdikdən sonra icarəyə götürülən əmtəə geri qaytarılır və yeni müqavilə əsasında yenidən istismar ehtiyatları qurtaranadək icarəyə verilə bilər.

Cari lizinqin obyektı işçi heyätindən yüksək peşəkar bilik və bacarıq tələb edən, istismarı isə əsaslı xərclərə səbəb olan məlumat və hesablama texnikasının mürəkkəb növləri və nəqliyyat vasitələri ola bilər.

Belə obyektlərin gözlənilmədən sıradan çıxdığı təqdirdə icarəçi tez bir vaxtda həmin qüsuru aradan qaldıra bilmir. Ona görə də belə lizinq çox da böyük olmayan müəssisələr üçün əlverişlidir.

ABŞ-da servis lizinqini ilk dəfə olaraq kompüter avadanlığı və idarəetmə texnikası istehsal edən IBM kompaniyası və servis lizinqindən geniş istifadə etməklə öz məhsulunun satış kanalını əsaslı şəkildə genişləndirmiş təyyarə istehsal edən McDonnell - Douglas korporasiyası tətbiq etmişlər.

İstehlakçıların sayını artırmaq üçün lizinq kompaniyaları fasiləsiz olaraq özlərinin xidmət üfiqlərini genişləndirir və buraya icarə edən peşəkar mütəxəssislərinin hazırlanması və avadanlığın səmərəli istifadə olunmasının təşkili məsələlərini də daxil edirlər.

Qaytarılan lizinqdə əmlak mülkiyyətçisi olan firma həmin əmlakı maliyyə kompaniyasına satır. Maliyyə kompaniyası qismində bank, sığorta kompaniyaları və ya lizinq kompaniyası çıxış edə bilər.

Eyni zamanda lizinq əsasında keçmiş mülkiyyətçini icarəyə götürənə çevirən uzunmüddətli icarə müqaviləsi bağlanılır. Əvvəllər əmlakın sahibi olmuş firma həmin əmlakı maliyyə kompaniyasına satmaqla özünə çox zəruri olan pul vəsaiti əldə edir və icarə müqaviləsi əsasında həmin avadanlıqdan istifadə etməkdə davam edir.

Əmlakın alıcısı lizinq verənə çevrilir və avadanlığın alınmasına çəkilən xərcləri ödəyəcək və qoyduğu kapitalla görə orta səviyyədə gəliri təmin edə biləcək lizinq ödəmə haqqı təyin edir.

Qaytarılan lizinq firmaya maliyyə çətinliyi olduğu vaxt əlavə nağd pul vəsaitləri əldə etməyə, özünün əvvəlcə mülkiyyətində olan avadanlıqdan istifadəni davam etdirməyə, eləcə də avadanlığı balans dəyərindən yüksək olan bazar qiymətinə satmaqla öz balansının aktivlərini tənzimləməyə imkan verir.

Təmiz lizinq - lizinq alanın icarəyə gətirdüyü avadanlığın texniki xidmətim öz üzərinə götürməsi və bununla əlaqədar olaraq lizinqdə verənin avadanlığın istismarına görə xərcləri lizinq ödəmələrinə daxil etməməsidir (yəni təmiz ödəniş).

Revolver lizinq - lizinq müqaviləsində lizinqə alanın tələbi ilə avadanlığın yeni və ən yeni nümunələri ilə dövrü olaraq əvəz edilməsidir. [14, s.327]

Bunlardan əlavə coğrafi quruluşundan asılı olaraq lizinq əməliyyatları daxili və beynəlxalq növlərə bölünür. Tarixən əvvəlcə daxili lizinq meydana gəlmiş və tədricən beynəlmiləşməyə başlamışdır.

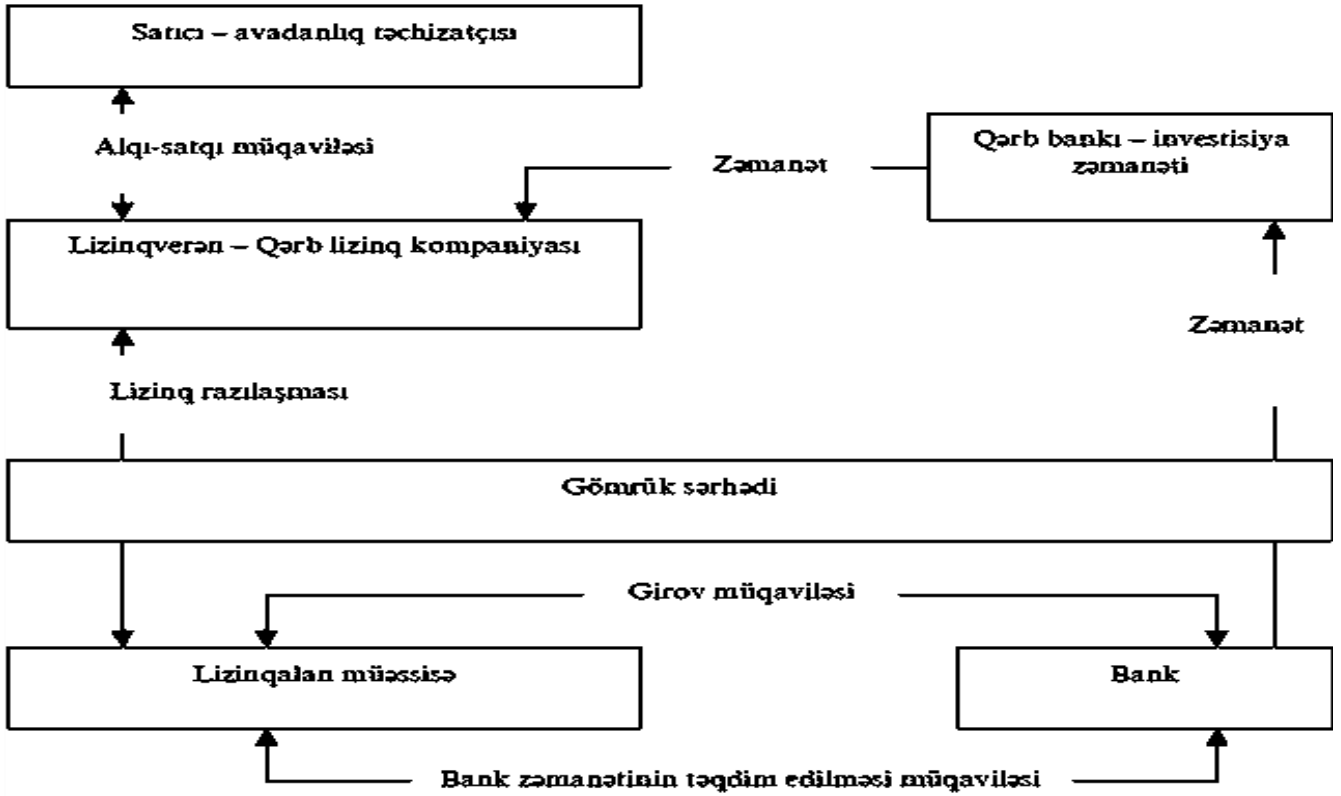
Beynəlxalq lizinqdə adətən iki növ sövdələşmədən istifadə olunur: birbaşa xarici lizinq və xarici firmalar vasitəsilə lizinq.

Birbaşa xarici lizinq - lizinq müqavilələrinin müxtəlif ölkələrin hüquqi şəxsləri arasında bağlanmasıdır.

Xarici firmalar vasitəsilə lizinq - kompaniyanın xarici firmalarının yerli icarəyə götürünlərlə bağladığı bütünlükdə lizinq sövdələşmələridir. Bu halda həm icarəyə verən, həm də icarəyə götürən eyni ölkənin hüquqi şəxsləri olurlar, lakin icarəyə verən qismən və yaxud da bütövlükdə xarici kompaniyanın mülkiyyətində olur.

Müqavilə tərəflərinin bu və ya digər ölkənin qanunlarına müvafiq olaraq fəaliyyət göstərdiklərinə və icarəyə verilən avadanlığın növündən asılı olaraq lizinq sövdələşmələrinin başlıca şərtləri bir-birindən əsaslı şəkildə fərqlənə bilər. İri lizinq kompaniyaları öz fəaliyyətlərinin spesifik xüsusiyyətlərindən asılı olaraq nümunəvi müqavilələr işləyib hazırlayırlar.

Şəkil. 2.2. Beynəlxalq lizinq əməliyyatlarının strukturu



Mənbə. Beynəlxalq iqtisadi münasibətlər (dərslük), Ələkbərov Ə.H [14]

Beynəlxalq lizinq əməliyyatlarının yüksək sürətlə inkişafı beynəlxalq ticarətin bu formasının birbaşa satın almaya nisbətən olan üstünlükləri ilə əlaqədardır.

Cari (operativ) lizinqin mühüm üstünlüyü ondan ibarətdir ki, o elmi-texniki tərəqqinin yüksək inkişafı şəraitində, yəni avadanlıq hələ fiziki cəhətdən istismara tam yararlı olduğu, lakin daha mükəmməl analogi avadanlığın meydana gəlməsi ilə əlaqədar olaraq, onun artıq mənəvi cəhətdən köhnəlməsi meydana çıxdıqda, xüsusilə kiçik və orta firmalara özlərini həmin vəziyyətdən sığortalamaqda kömək etməkdir. Bundan əlavə həm də nəzərdə tutmaq lazımdır ki, icarə firmaya imkan verir ki, ilkin iri kapital qoyuluşları həyata keçirmədən ən müasir maşın və avadanlıqlar alaraq onlardan istehsal prosesində istifadə etsin. Beləliklə, göründüyü kimi icarə kapital qoyuluşlarının maliyyələşdirilməsinin bir vasitəsi olmaqla, özünü əmtəə kreditinin spesifik forması kimi göstərir. [14, s.326]

Lizinq həm də ona görə istehlakçı üçün əlverişlidir ki, adətən ilkin icarə haqqının ödənilməsi avadanlığın icarəçisi tərəfindən istismar olunmağa başladığı vaxtdan həyata keçirilir. Bu da icarəçiyə çox böyük imkan yaradır ki, o avadanlığın istismarından aldığı mənfəət hesabına icarə haqqını ödəsin.

Xarici icarəçi üçün avadanlığı icarəyə götürməyə cəlb edən amillərdən biri də ondan ibarətdir ki, bir qayda olaraq avadanlığın təmiri və ona texniki xidmət göstərilməsini icarəyə verən öz üzərinə götürür. Standart avadanlıqların icarəyə verildiyi halda, icarə həmin avadanlığın birbaşa satın alınması zamanı göndərilməsinə nisbətən az vaxt tələb edir. Əsasən də bu o halda daha böyük əhəmiyyət kəsb edir ki, həmin nadir avadanlıq xüsusi sifarişlər əsasında istehsal olunur. Göründüyü kimi avadanlığı qısa bir vaxt ərzində icarəyə götürən firma, əldə etdiyi əlavə vaxtı istehsalın yaradılması, avadanlığın işə salınaraq məhsul istehsalının mənimlənməsinə sərf edir. Biri sıra hallarda maliyyə cəhətdən güclü firmalar tərəfindən yeni avadanlıq onun müvafiq istismar şəraitində texniki-iqtisadi göstəricilərinin yoxlanılması məqsədilə icarəyə götürülür. Firmalar bu üsuldən yeni avadanlığı sonradan özlərinin almaq niyyəti olduqda istifadə edirlər.

Beynəlxalq lizinq əməliyyatlarının böyük sürətlə inkişafına həm də, bir çox ölkələrdə kredit almağın çox çətin olması, banklar tərəfindən faiz dərəcələrinin artırılması, istehsala qoyulan kapitalla görə verginin yüksək olması, kreditlə avadanlığın satılması şərtlərinin çətinliyi əsaslı təkan vermişdir.

Beynəlxalq icarə əməliyyatları icarəyə verənin ölkəsinin sərhədlərindən keçmiş əmtəələrin haqla istifadəyə verilməsini nəzərdə tutan əməliyyatlardır.

Beynəlxalq icarə əməliyyatının məğzi ondan ibarətdir ki, icarə müqaviləsi əsasında icarəyə verən öz müştərisinə - icarəyə götürənə müəyyən haqq əvəzində əmtəəni müstəsna olaraq müqavilədə göstərilən müddətə istifadə üçün verir.

Müştəri - icarəçi müəyyən avadanlığa ehtiyac hiss etdikdə, ya onu icarəyə verənin ambarından götürür, yaxud da icarəyə verənin hesabına həmin avadanlığı istehsalçıya sifariş edir. Alqı-satqı müqaviləsi əsasında keçirilən əməliyyatlarda əmtəəyə sahiblik hüququ həmin vaxt satıcıdan alıcıya keçir, icarə müqaviləsi üzrə

icarəyə verilmiş avadanlığa mülkiyyət hüququ icarəyə verəndə qalır, icarəyə götürənə isə həmin avadanlıqdan müvəqqəti istifadə hüququ verilir.

İcarəyə verənin icarə obyektini olan malı milli istehsalçı firmalardan alaraq, onu xarici icarəyə götürənə haqla icarəyə verməsi ixrac icarə əməliyyatı adlanır.

İcarəyə verənin icarə obyektini xarici istehsalçı firmadan əldə edərək, onu haqla öz ölkəsinin icarəyə götürəninə icarəyə verməsi idxal icarə əməliyyatı adlanır.

Lizinq əməliyyatı iştirakçılarının hamısı (lizinqə verən, lizinqə alan, istehsalçı) müxtəlif ölkələrdə olduqda bu tranzit lizinq adlanır. Bunu həm də birbaşa beynəlxalq lizinq adlandırırlar - bu müxtəlif ölkələrin iqtisadi subyektləri arasında bağlanmış icarə sövdələşməsidir. [13, s.36]

2.2. Azərbaycanla lizinqin tətbiqi mexanizmləri

Çağdaş maliyyə mexanizmlərindən sayılan maliyyə lizinqi müəssisələr baxımından elastik maliyyələşdirmə üsullarından biri kimi tanınmaqdadır. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə də qeyri-müəyyən bir şəkildə maliyyə lizinqinin istifadəsi ölkə istehsalında investisiya ehtiyacının aradan qaldırılmasında təsirli üsullardan sayılmaqdadır. Maliyyə lizinqi bazar iqtisadiyyatına keçid dövrünü yaşayan Azərbaycan iqtisadiyyatı üçün də əhəmiyyət kəsb edir.

Azərbaycan, 1991-ci ildə müstəqilliyini qazandıqdan sonra görünməmiş siyasi, hərbi, ictimai və iqtisadi problemlərlə qarşı-qarşıya gəlmişdir. Sovet Sosialist Respublikaları İttifaqı (SSRİ) dövründə sistemli olaraq respublikalar arasında asılılığı bir mənada zəruri edən iqtisadi quruluş birdən çökmüşdür. Bazar iqtisadiyyatına keçid; iqtisadi, siyasi, hüquqi bir alt quruluşun olmaması, texnologiyanın köhnə olması, sərbəst bazar modelinin bilinməməsi, ermənilərin işğalçı siyasəti nəticəsində torpaqların 20%-inin itirilməsi, 1,2 milyon adamın öz ölkəsində qaçqın vəziyyətinə düşməsi və buna bənzər səbəblərlə istehsal dayanma nöqtəsinə gəlmiş, nəticə olaraq da iqtisadi baxımdan işgüzar mühit tamamilə itirilmişdir. [16, s.40]

Ölkədə siyasi sabitliyin təmin edilməsi və ermənilərlə müvəqqəti atəşkəsə nail olunmasından sonra diqqətlər iqtisadiyyat üzərində cəmlənməyə başlamışdır. Və bunun nəticəsi olaraq 20 sentyabr 1994-cü il tarixdə "Əsrin müqaviləsi" olaraq adlandırılan Azərbaycan Dövlət Neft Şirkəti ilə dünyanın qabaqcıl neft şirkətləri arasında "Xəzər dənizinin Azərbaycana aid bölməsində Azeri, Çıraq, Günəşli yataqlarının birgə istifadəsi və paylaşılması haqqında" ilk müqavilə imzalanmışdır. 1997-ci ilə qədər beynəlxalq şirkətlərlə imzalanan müqavilələrin sayı 20-yə çatmışdır. Həyata keçirilən tədbirlər nəticəsində, real ÜDM 1996-cı ildə, 1988-ci ildən bəri ilk dəfə (% 1,3) artmışdır. 1996-2004-cü illər arasında ÜDMdəki artım 77,8% (illik ortalama 8,6%) olmuşdur.

İqtisadiyyatda davam edən inkişaf istehsalın böyümə və modernləşmə imkanlarını artırsa da maliyyə çətinliyi davam etməkdə idi. 1998-ci ilin Rusiya böhranı bütün Orta Asiya ölkələrinə təsir etmiş və bu təsir nəticəsində banklar uzun müddətli investisiyalara real yanaşmır, ölkədə maddi aktivlər investisiya edilmirdi. Bu baxımdan sektorda yeni olan maliyyə lizinqinin inkişafı axsıyırdı – yəni, çox zəif tərəqqi edirdi.

Ölkənin maliyyə lizinqi sektorunda on ilə yaxın davam edən böhran dövrü nəticə etibarını ilə 2000-ci illərdən başlayaraq maliyyə lizinqi ilə əlaqədar qanunvericilikdə əhəmiyyətli dəyişikliklər edilmişdir. Daha adekvat vergi rejiminin tətbiq olunması, qüvvədə olan qanunlarda dəyişikliklər edilməsi və informasiya çatışmazlığının aradan qaldırılması nəticəsində maliyyə lizinqi ilə maddi ehtiyacın aradan qaldırılması baxımından sürətlə artan tələbin qarşılınması istiqamətində lizinq şirkətləri qurulmuşdur.

Hazırda respublikamızda əhəlinin, müəssisələrin iqtisadi vəziyyəti nəzərə alınmaqla dünya təcrübəsində geniş istifadə olunan idxalın müxtəlif rejimlərinin (sərhədyanı ticarət, konsiqnasiya, lizinq və s.) tətbiqi olduqca zəruridir. Xüsusilə də lizinq tətbiqi və inkişaf etdirilməsi həm makroiqtisadi baxımdan, həm də mikroiqtisadi səviyyədə çox böyük iqtisadi effektivliyə malik olduğu üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Bəlli olduğu kimi, bütün dünyada lizinq əsas fondların təzələnməsinin ən rahat üsullarından biridir. Azərbaycanda isə müəssisələrin daima vəsait qıtlığı hiss etdiyi şəraitdə bu, az qala yeganə vasitədir. Azərbaycan Respublikasında lizinq sahəsinin inkişafının əsası “Lizinq haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanununun qəbul edilməsi ilə əlaqəlidir. Həmin qanunda deyilir ki, lizinq – istehlakçının sifarişi ilə əmlakın orta və ya uzunmüddətli icarəyə verilməsi məqsədilə həyata keçirilən bir xidmət növüdür. Lizinq iki yerə – maliyyə və operativ lizinqə ayrılır. Maliyyə lizinqinə dəyəri tam ödənilən lizinq aid edilir. Maliyyə lizinqi icarə firmasının avadanlıq və maşınlarının tam dəyərsizləşməsinə və onun qazancını təmin etmək məqsədilə kifayət edəcək müəyyən olunan məbləğin lizinq müddəti gedişində ödənilməsinə nəzərdə saxlayır.

Operativ lizinqə icarə müddəti avadanlığın xidmət müddətindən qısa olan sövdələr aid edilir, icarəyə verilən avadanlığın alınmasına icarəyə verənin çəkdiyi xərclər yalnız hissə-hissə icarənin ilkin müddəti ərzində ödənilir.

Bir daha qeyd etmək lazımdır ki, lizinqin icarədən prinsipial fərqli cəhəti vardır. Lizinq verən hər hansı bir şeyi təkcə müəyyən bir istehlakçının tendensiyasına görə alır. İcarə müddətində isə, əks proses olaraq, lizinqverən öncəliklə, texniki avadanlıqların hər hansı çeşidini alır, daha sonra ehtiyacı olan istifadəçi axtarır. Məhz bu vəziyyət lizinq ilə icarə arasında bərabərlik işarəsini qoymağı aradan qaldırır.

İlk olaraq Azərbaycan Respublikasında müxtəlif lizinq xidmətlərini təklif edən “Azərlizinq” müəssisəsi yaradılmışdır. “Azərlizinq”in Nizamnaməsində deyildiyi kimi, bu şirkət mülkiyyətin hansı formasına aid olmasına baxmayaraq müəssisə və təşkilatlara, o cümlədən xarici şirkət və firmalara mümkün olan bütün lizinq xidmətləri göstərmək üçün yaradılmışdır. “Azərlizinq” aşağıdakı lizinq xidmətlərini göstərirdi:

- avtoyol-inşaat texnikası və yerqazanın, avtomobil vasitələrinin və ixtisaslaşmış nəqliyyatın, məişət texnikasının, kiçik mexanizasiya vasitələrinin, elektron-ölçü avadanlıqlarının qısa və uzunmüddətli lizinqi;

- müxtəlif nəqliyyat vasitələrinin xidməti heyəti – maşinist və sürücülərlə birgə verilməsi;

- uzun ölçülü və ağır çəkili yüklərin daşınması üzrə xidmətlər;

- lizinqə verilən texniki vasitələrə xidmətin göstərilməsi və onların təmiri.

“Azərlizinqin” 700-ə yaxın istehlakçı və 10-dan çox nəhəng xarici şirkətdən ibarət müştəriləri olmuşdur. Şirkətin əsas müştəriləri Dövlət Neft Şirkəti, aparıcı tikinti şirkətləri, eləcə də respublika əhalisidir.

Lizinq biznesinin sərmayəsini irəlilətmək üçün risklərin paylaşılmasına xeyli sayda iştirakçıların cəlb edilməsi münasibdir. Lizinq zəmanətlərinin tərkib hissəsi ola bilər: sahibkar; avadanlıq istehsalçısı; şirkət; zəmanətçi bank; kreditor-bank; sığorta təşkilatı; lizinqə regional yardım fondu və sonda hökumət. Sublizinq risklərin azalmasına da kömək edir. Bu da riskləri xeyli sayda iştirakçı arasında paylaşılmaya, istənilən bir iştirakçı üçün zəmanətin səviyyəsini yüksəltməyə və lizinq müqavilələrinin maliyyələşdirilməsi məqsədilə kredit resurslarının dəyərinin aşağı enməsinə şərait yaradır.

Lizinq münasibətlərində sığorta mühüm əhəmiyyət daşıyır, xüsusən, avadanlığın daşınmasında, qurulması və montajında əmlak riskləri. Bizim sığorta şirkətləri sığortanın bu növlərini təklif edirlər və onları müxtəlif xarici şirkətlərlə yenidən sığorta elətdirirlər.

2.3. Azərbaycanda lizinqin tətbiqinin sosial-iqtisadi nəticələri

Lizinq Azərbaycanda istehsal sektorunun inkişafında öz təsirini göstərə biləcək başlıca maliyyə üsullarından biridir. Bu da avtomatik olaraq gələcəkdə istehsalı, ixracatı, büdcə gəlirlərini artırmaq, bu səbəbdən işsizliyin azaldılması istiqamətində təsirli olacağını inkar etmir. Müəssisələrin özlərinin kapitallarının yetərli olmaması, bank kredit əməliyyatlarında çətinliklərin olması və bankların uzunmüddətli layihələrin maliyyələşdirilməsinə hazır olmaması nəticəsi etibarlı ilə

maliyyə lizinqi real şəkildə milli istehsalı dəstəkləyən, avadanlıqların modernizə edilməsini təmin edən bir maliyyə növünə çevrilmişdir.

Azərbaycanda maliyyə lizinqi hələlik geniş istifadə olunmur. 2003-cü ildə Beynəlxalq maliyyə korporasiyası (MFK) və İsveçrənin (SEKO) iqtisadi əməkdaşlığı üzrə (görə) Dövlət katibliyi tərəfindən Azərbaycanda maliyyə lizinqinin inkişafı üzrə proqram təşəbbüs edilmişdi. Dünya təcrübəsindən də gördüyümüz kimi, lizinq real iqtisadiyyat sektoruna əlavə investisiyaların cəlb edilməsi üçün, istehsalın inkişafına və yeni texnologiyaların tətbiqinə imkan yaradan optimal alətdir. Bundan başqa, o maliyyələşdirmə prosesini sadələşdirir, həmçinin banklar kredit və həmçinin girovların qoyulması ilə bağlı yaranan riskləri aradan qaldırır.

Azərbaycan Prezidentinin "aqrar sektorda lizinqin genişləndirilməsi sahəsində əlavə ölçülər haqqında" sərəncamına əsasən ölkədə "Aqrolizinq" Açıq Səhmdar Cəmiyyətinin icarə strukturu yaradılmışdır və bu struktur sayəsində 53 kənd təsərrüfatı texnikası lizinqə verilmiş, kənd təsərrüfatı istehsalçılarına gübrələr verilmiş və kənd təsərrüfatı təchizatının yaxşılaşmasına yönəldilmiş başqa xidmətlər göstərilmişdir.

Kiçik və orta müəssisələr maliyyə lizinqinin təmin etdiyi üstünlüklərdən faydalanırlar və sadə vergi üsuluna adekvat olaraq dolayı vergi öhdəliklərini azaldırlar. Ancaq yenə də maliyyə lizinqi əksər vaxtlarda bu cür müəssisələrin maddi ehtiyaclarını qarşılamaqda önəmli faktor olaraq istifadə edilir.

Biznesin ən əlverişli maliyyələşdirmə alətlərindən biri kimi mövcud olan lizinq bugün respublikamızda müxtəlif sahələrdə fəaliyyət göstərən sahibkarlara kifayət qədər kömək ola bilmir.

Lizinq bazarı "daralıb". Bugün sayı 22-yə çatan lizinq sahəsində xidmət göstərən şirkətlər nəinki sahibkarlara kömək edir, hətta onların özləri böyük köməyə ehtiyac duyurlar. Qanunvericilik müddəalarında olan çatışmazlıqlar, maddi vəsaitlərin əldə olunmasının çətinliyi, lizinq məqsədləri üçün xaricdən ölkəyə gətirilən avadanlıqların əlavə dəyər vergisinə cəlb edilməsi lizinqin

inkişafına mane olan, gecikdirən faktorlar kimi göstərilir. Əlavə olaraq dünyada baş vermiş qlobal iqtisadi böhran lizinqin inkişafının “cücərtilərini inkişaf etməyə qoymur”. [37]

Azərbaycan Lizinq Şirkətləri Assosiasiyasının yaydığı məlumatına görə 2008-ci ildə lizinq bazarının portfel həcmi 209 milyon ABŞ dollarına yüksəlmiş, 2009-cu ildə isə geriləyərək 108,61 milyon ABŞ dollarına enmişdir.

Lizinq ölkəmizdə baha başa gəlir. Hal-hazırda lizinq kompaniyalarının sükut içində olmalarının səbəbi böhranın bu şirkətlərin əsas gəlir mənbəyi olan sahələrə daha kəskin təsir etməsidir. Belə ki, ölkəmizin lizinq şirkətləri əsas etibarilə tikinti-inşaat və nəqliyyat sektorlarında olan layihələrdə fəal iştirak edirdilər ki, bu sahələrə də böhran öz təsirini daha çox təzahür etdirib.

Başqa tərəfdən böhrandan qabaq lizinqə verilmiş avadanlıq və maşınlarla görə ödənişlər vaxtı-vaxtında edilmir. Lizinq şirkətlərinə götürülmüş texnikaları geri qaytaranlar da olur. Mütəxəssislər deyirlər ki, bu gün özəl tibb sahəsinin sürətlə və innovativ inkişaf etməsi lizinq kompaniyaları üçün yeni, geniş imkanlar yaradır. Əgər lizinqverənlər sərfəli şərtlər təklif edə bilsələr, tibb texnikası və avadanlıqlarının lizinqindən xeyli qazanc əldə edə bilərlər.

Azərbaycan Lizinq Şirkətləri Assosiasiyasının sədri Elçin Əhmədov bir neçə dəfə bildirib ki, qanunvericilikdəki boşluqların olması səbəbilə lizinq sektoru bugün təkcə bəzi seqmentlər üzrə çox ləng inkişaf edir. Onun sözlərinə görə qanunvericiliyin natamamlığını təzahür edən məqamlardan biri "Lizinq haqqında" qanunun mövcud olmamasıdır. Azərbaycanın Mülki Məcəlləsindəki lizinq fəaliyyətinə aid bəndlərdə lizinqin mümkün olan, ancaq Azərbaycanda istifadə edilməyən bir çox tip və növləri göstərilməyib. [37]

ALŞA rəhbəri qeyd edib ki, 2008-ci ilin yanvar ayından sonra lizinq müqavilələri üzrə gətirilən əmtəələrə əlavə dəyər vergisi qoyulması bu gün lizinq xidmətlərinin göstərilməsi zamanı sövdələşmələrin bahalaşmasına gətirib çıxarır. Onun sözlərinə görə, bu cür şəraitdə lizinq şirkətləri avadanlıqların nağd və ya bank kreditlərinin alınması ilə müqayisədə özlərinin aşkar üstünlüklərini itirirlər.

Bu gün Azərbaycan iqtisadiyyatında köhnə dövrdən mövcud olmayan və inkişaf etməyən sektorların yaradılma və yenidənqurma prosesləri sürətlə artır. Çox gənc sektorlardan biri olan lizinq Azərbaycanda yeni maliyyələşdirmə üsulları arasında sürətlə yüksəlir. IFC (International Finance Corporation - Beynəlxalq Maliyyə Qurumu) və "2003-ci ildə Azərbaycanda Lizinqin İnkişafı" layihəsinin dəstəyindən sonra lizinq sektoru daha da sürətli inkişaf etməyə başlamışdır. Nəticələr, lizinq sektorunun inkişaf etməkdə olan digər sektorlardan daha dinamik olduğunu biruzə verir.

Azərbaycanda lizinq sektoru inkişaf müddətində bir çox problemlərlə qarşılaşır. Problemlərin həllinin tapılması yönündə birləşən lizinq şirkətləri fərdi araşdırmaların aparılmasını və problemlərin həlli istiqamətində təklif verilməsi məqsədlərini özündə ehtiva edən Azərbaycan Lizinq Şirkətləri Assosiasiyasını yaratmışlar. Araşdırmalar lizinq şirkətlərinin qarşılaşdığı və ya gələcəkdə qarşılaşa biləcəkləri problem və çətinlikləri aşkara çıxarır.

Azərbaycanın iqtisadi bazarında lizinq xidmətlərindən geniş miqyasda istifadə etmək üçün qanunvericilik bazasının təkmilləşdirilməsi üzrə aşağıda göstərilmiş tədbirlərin həyata keçirilməsi məqsədəuyğundur:

- lizinq münasibətlərində iştirak edən subyektlərə bəzi güzəştlərin verilməsi. Bununla əlaqədar olaraq Azərbaycan Respublikası Vergi Məcəlləsinə, «Dövlət rüsumu haqqında» və «Sosial sığorta haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanunlarına, bundan əlavə məcburi ödəməni müəyyənləşdirən başqa normativ-hüquqi sənədlərə zəruri əlavələr və dəyişikliklərin edilməsi;
- lizinq müqaviləsinin nümunə kimi istifadə olunacaq formasının təsdiqi;
- lizinq sahəsində fəaliyyətin tənzimlənməsi ilə məşğul olan fərdlər üçün müxtəlif seminar, treyning və digər tədbirlərin keçirilməsi;
- lizinq münasibətlərini tənzim edən qanunlar toplusunun işlənilib hazırlanması və onların sahibkarlara bildirilməsi.

Azərbaycanda iqtisadiyyatın irimiqyaslı modernləşdirilməsi prosesinə lizinqin köməyi ilə başlamaq olar. Əsas fondların köhnəliyinin yüksək səviyyəsi və

İqtisadiyyatın sürətli inkişafı şəraitində ölkədə istehsalat prosesinin bərpası və genişləndirilməsi məqsədilə yüksək yatırım tələbatı formalaşır. [13, s.57]

Lizinqdən geniş miqyasda istifadə etməyin nəticəsi müəyyən müsbət proseslərə gətirib çıxarır: istehsalat prosesinin texnoloji və texniki bərpasının tezləşdirilməsi əmək məhsuldarlığını yüksəldir, kapital və resurs tutumunu azaldır, istehsal olunan əmtəənin keyfiyyətini çoxaldır, kapitalın tədavülünü sürətləndirir.

Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsi 140-cı maddəsinə görə icarə müqaviləsi aşağıdakı şərtlərdən hər hansı birinə cavab verməlidir:

- lizinq müqaviləsinə əsasən icarə müddəti qurtardıqdan dərhal sonra əmlakın şəxsi mülkiyyətə verilməsi nəzərdə tutulur, və ya icarə müddəti qurtardıqdan dərhal sonra, icarəçi əmlakı təyin edilmiş və yaxud öncədən fərz edilən qiymətlərlə əldə etmək hüququna malikdir;

- icarə vaxtı icarəyə götürülən əmlakın istismar vaxtının 75 % -dən artıqdır;

- icarə vaxtı qurtardıqdan dərhal sonra əmlakın ən son artıq dəyəri lizinqin öncəsinə olan mövcud qiymətin 20 % -dən aşağıdır;

- icarə haqqının təyin ediləcək miqdarı mülkün icarənin öncəsinə olan baza dəyərinin ən azı 90 % -inə bərabərdir və yaxud ondan artıqdır;

- lizinqlə götürülən texnika lizinqverən üçün öncədən istəklə hazırlanmışdır və lizinq dövrü başa çatdıqdan sonra icarəçidən başqa kimsə tərəfindən istismar edilə bilməz.

III Fəsil

Lizinqin sosial-iqtisadi səmərəsinin yüksəldilməsinin iqtisadi-təşkilati tədbirlərinin təkmilləşdirilməsi istiqamətləri

3.1. Azərbaycanca lizinq xidmətinin təşkilinin müasir vəziyyəti və perspektivləri

Hamıya bəlli olduğu kimi, Azərbaycan Respublikasının iqtisadi-sosial inkişaf strategiyasının reallaşdırılması nəticəsi etibarilə müstəqilliyimizin dəyişməz, güclü iqtisadi bünövrəsi yaradılmış, yerli iqtisadiyyatın tərəqqisi yönündə ciddi nailiyyətlər əldə edilmişdir.

Azərbaycan Respublikasının Lizinq Şirkətləri Assosiasiyasından daxil olan informasiyaya əsasən Azərbaycanda lizinq portfelinin dəyəri 2003-cü il may ayı üzrə 900 min dollar civarında idisə, hal-hazır ki vəziyyətdə bu göstərici nə az nə çox 231 dəfə çoxalaraq 208 mln.ABŞ dollarına civarında olmuşdur.Belə ki, 2005-ci ildə ALŞA BMK-nın maliyyə dəstəyi ilə yaradılıb və Assosiasiyanın tərkibinə 2 müşahidəçi və 8 daimi statuslu firma daxildir [41]

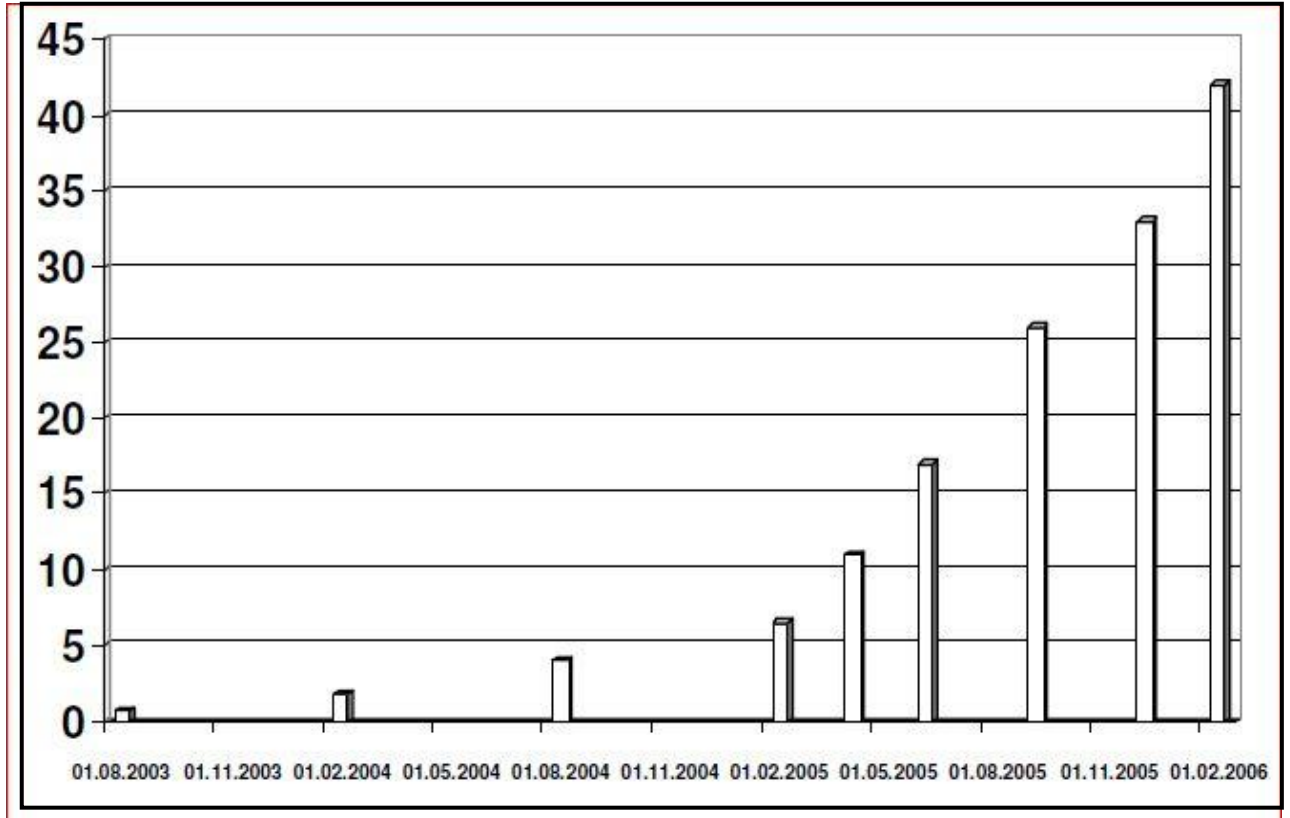
ALŞA-nın aparıcı məqsədləri aşağıdakılardan ibarətdir:

- Azərbaycan Respublikasında özəl sektorun inkişafına köməklik göstərmək;
- Azərbaycanda lizinq bazarının inkişafı üçün məsələlər üzrə informasiya mübadiləsi və kanssalting verilməsi üçün tədbirlər keçirmək;
- Lizinq bazarında iştirakçı olan şirkətlər arasında münasibətləri möhkəmləndirmək üçün əməkdaşlığı artırmaq.
- Maliyyə bazarının əməkdaşları ilə əlaqələrini gücləndirmək.
- Azərbaycanda lizinq bazarının inkişafı istiqamətində olan problemləri müəyyənləşdirmək və onların həllinə istiqamətlənmiş məsələləri ön plana kəsmək.

Azərbaycanda Lizinq Şirkətləri Assosiasiyasından verilən məlumat əsasən Azərbaycanda lizinq bazarı əsasən tikinti və nəqliyyat sektorunu əhatə edir. Bundan əlavə, emal və kənd təsərrüfatı istiqamətində də müəyyən irəliləyiş gözə çarpır.

Maliyyə lizinq əməliyyatlarının əlavə dəyər vergisindən (ƏDV) azad olması və icarəyə verilən mala sürətli amortizasiya tətbiq olunmasına icazə verilməsi maliyyə lizinqi sektorunun inkişafını sürətləndirmişdir. Amma çox üzücü bir haldır ki, 1 yanvar 2004-cü il tarixində qüvvəyə minmiş qanunlar 1 yanvar 2006-cı il tarixində qüvvədən düşmüşdür.

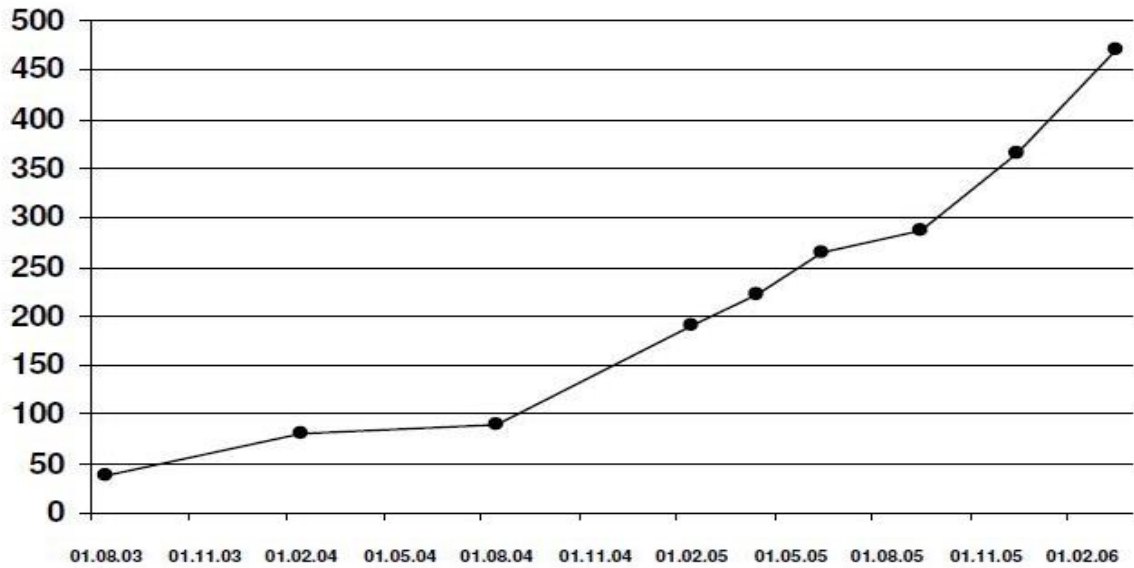
Şəkil 3.1. Azərbaycanda Lizinq əməliyyatlarının sayı diaqramı



Mənbə: International Finance Corporation (İFC)

<http://www.azerbaijanleasing.com/az/stat>

Şəkil 3.2. Azərbaycanca Lizing əməliyyatlarının sayı qrafiki

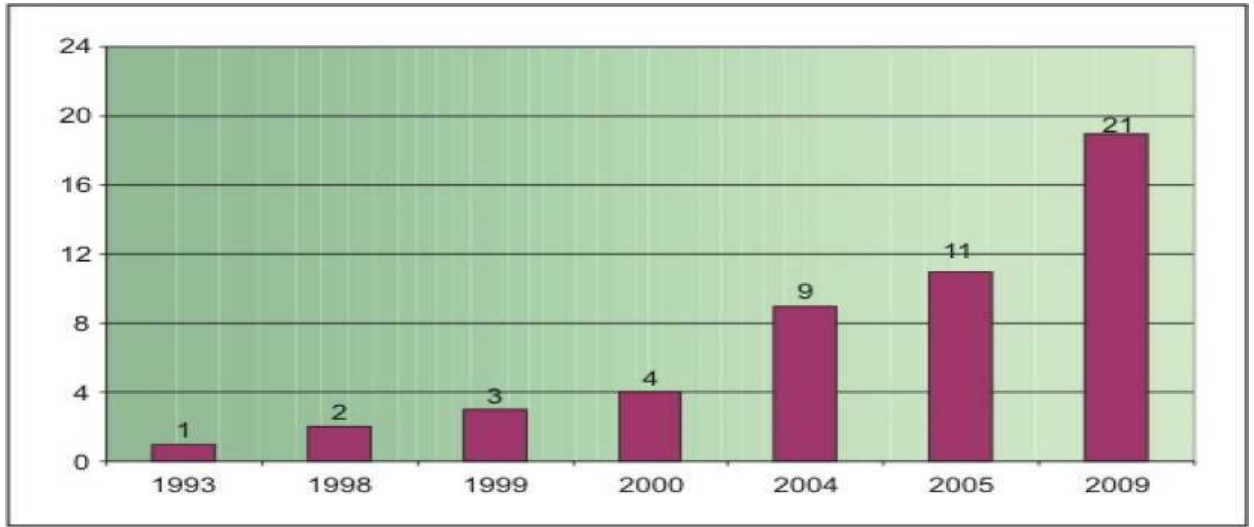


Mənbə: International Finance Corporation (IFC)
<http://www.azerbaijanleasing.com/az/stat>

Hər iki şəkildən də göründüyü kimi 2004-ci ildən etibarən lizing sektorunda həm portfel, həm də icra edilmiş əməliyyatların sayı baxımdan sürətli bir inkişaf nəzərə çarpır. Belə ki, lizing sektorunda 2003 Sentyabr - 2004 Fevral dövrü etibarən ilə 2 milyon ABŞ dollarına çata bilməyən lizing şirkətlərinin portfeli məbləği, Mart - Avqust 2004 dövründə 2 qatından daha çox artaraq 4 milyon ABŞ dollarına çatmışdır. Bu dövrlərdə, icarə sayı isə 80-dən və 90-a qədər yüksəlmişdir.

2009-cu ilin yekun məlumatı üzrə Azərbaycanda lizing sektoruna iyirmi bir şirkət cəlb edilib. Əsas kapitalda və idxalda investisiyalar üzrə rəsmi statistikaya əsaslanaraq yaxın gələcək dövrdə Azərbaycanda lizing sektorunun dəyəri 500 mln. dollar məbləğində proqnozlaşdırılır.

Qrafik. 3.1. İllər üzrə lizinq şirkətlərinin sayının dinamikası



Mənbə: ALŞA-nın məlumatı

Azərbaycanda fəaliyyət göstərən (və ya göstərmiş) lizinq şirkətlərindən biri olan “Qafqaz Lizinq” ASC 30 Oktyabr 2007-ci ildə yaradılmışdır. 2008-ci ildən artıq fəaliyyətə başlamışdır. Fəaliyyətə 3 nəfər olaraq başlamışıq. Sədr, mühasib və əməliyyatçı. Hal-hazırda Qafqaz Leasing ASC-nin işçi sayı 185 nəfərdən çoxdur.

2012-ci il 30 Oktyabr tarixində “Qafqaz Lizinq” ASC-nin 5 yaşı tamam oldu. 5 il müddətində şirkətimiz bir çox nailiyyətlər qazanıb. Müştəri sayımız artıq 80000 nəfəri keçmişdir. Şirkətimizin bir çox partnyorları vardır. İllər ötdükcə partnyorlarımızın və müştərilərimizin sayı da durmadan artır.

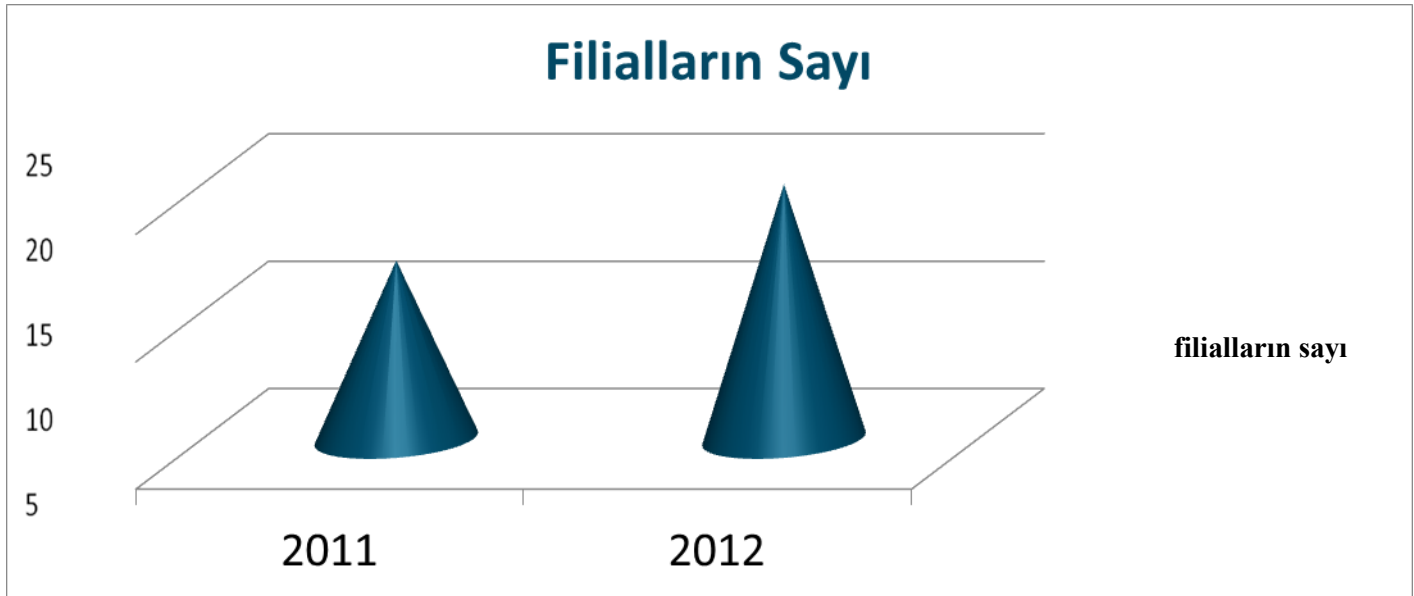
Şirkətin başlıca məqsədi – sifarişçilərin və təchizatçıların inamını göstərdiyi fəaliyyət səviyyəsində yüksəltməyi və öhdəliklərinə sadıqlıqla yanaşmaqdır. Əsas məramı isə xidmət heyətinin təcrübəsini gücləndirərək, maliyyə institutları, xarici və yerli lizinq firmaları və başqa biznes sektorlarında xidmət göstərən təşkilati qurumlarla əməkdaşlıq edir, müxtəlif məhsullar təqdim edərək biznes layihələrinin tərəfdaşı kimi istehsalçıların və sifarişçilərin etimadını qazanmaqdır.

Qafqaz Lizinq şirkətinin təsisçiləri "NAB Group of Companies" və "Metin Limited" şirkətləridir. “Qafqaz Lizinq” ASC şirkətinin əsas strateji hədəflərindən biri filial şəbəkəsini daimi olaraq artırmaq olmuşdur. 2012-ci ildə partnyorlarla birgə 7 ədəd Filial açılmış, fəaliyyətə başlamışdır. [39]

Bunlar aşağıdakılardır:

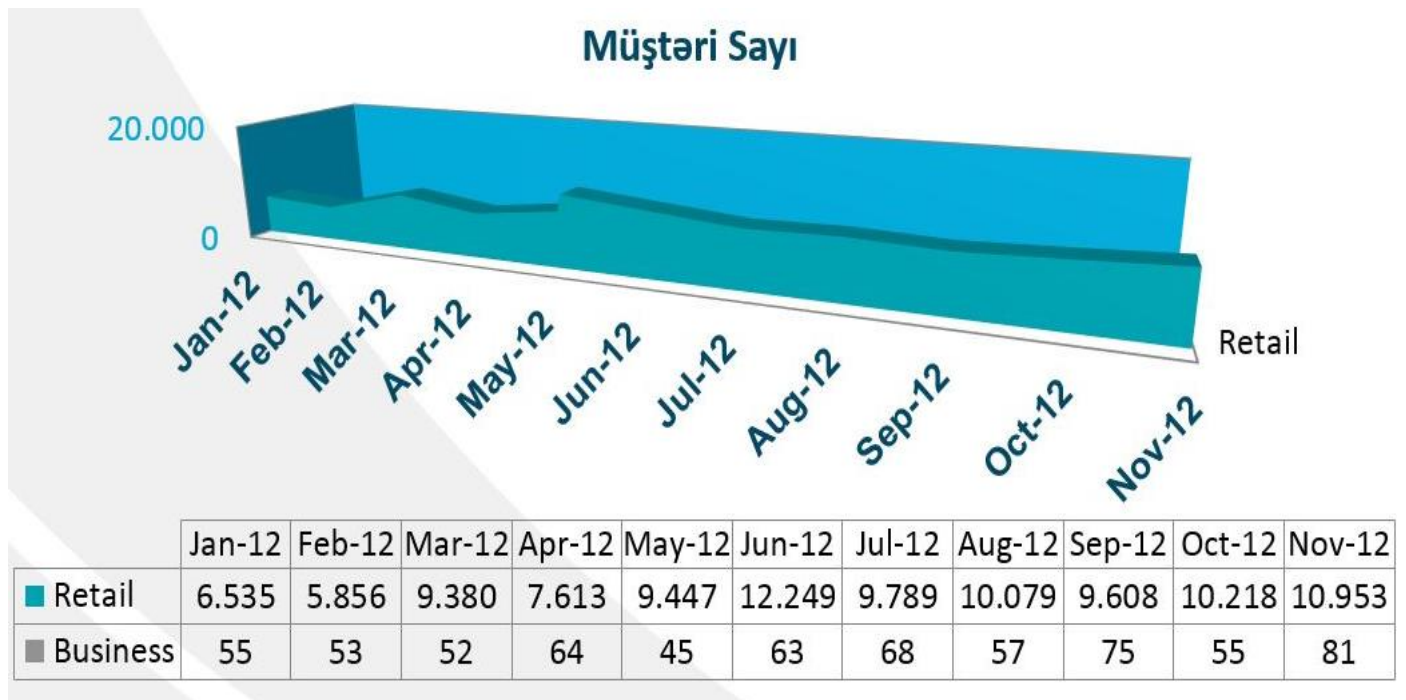
Metropark, Mərdəkan, Sah il, Xaçmaz, Biləsuvar, Ağcabədi, Balakən.

Qrafik. 3.2. Azərbaycanda fəaliyyət göstərən Qafqaz Leasing ASC-nin filiallarının sayı



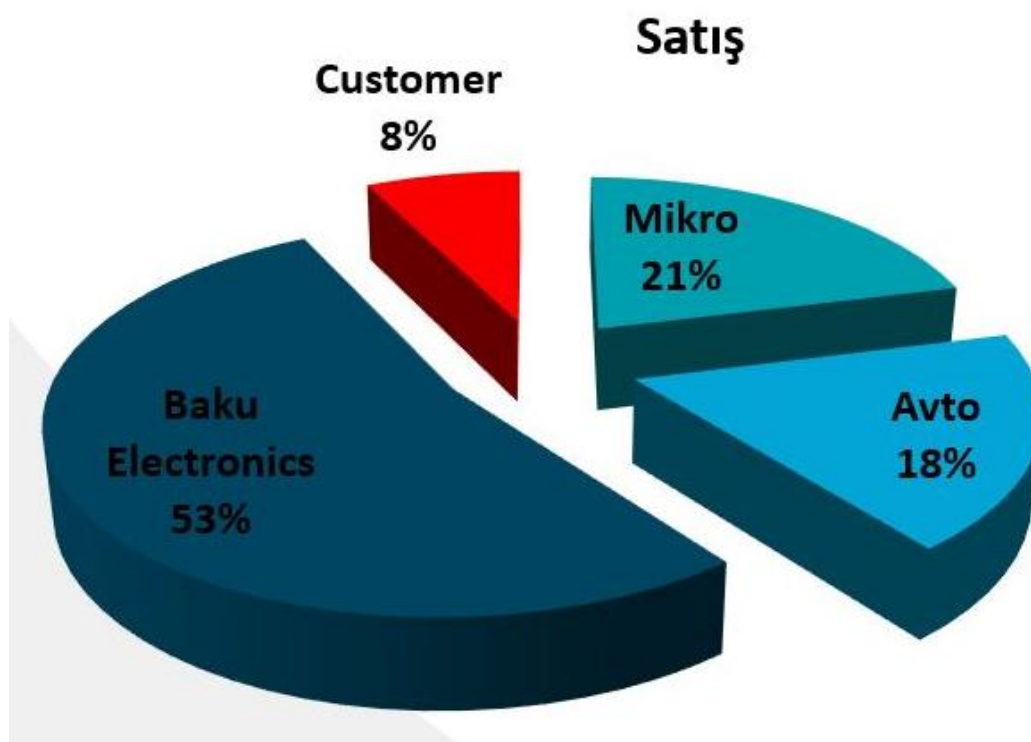
Mənbə. Qafqaz Leasing ASC

Qrafik. 3.3. Qafqaz Lizing şirkətinin portfeli



Mənbə. Qafqaz Leasing ASC

Qrafik. 3.4. Retail və Business Portfel



Mənbə. Qafqaz Leasing ASC

“Qafqaz Lizing” ASC fəaliyyət göstərdiyi 5 il ərzində bir çox partnyorlar qazanmışdır və qazanmağa davam edir. “Qafqaz Lizing” ASC bir çox məişət Texnikası şirkəti ilə sıx əməkdaşlıq edir. Bunlara Misal olaraq Arcelik, İmpuls, Bakond, Bermud, Vestel, Regal firmalarını misal göstərmək olar.

“Qafqaz Leasing” ASC olaraq bir çox Mebel şirkəti ilə əməkdaşlıq edirik. Bu əməkdaşlıq qısa tarixi əhatə etsə də, artıq aramızda sıx partnyorluq münasibəti yaranmışdır. Buna əyani misal olaraq, Viva Mebel, Arrigo-Donalt, Pierre Cardini, Kassa Bella, Cardin, Sema Mebel şirkətlərini misal göstərmək olar.

“Qafqaz Leasing” ASC ölkəmizdə elektrik avadanlıqlarının, hamam aksesuarlarının topdan və pərakəndə satışında aparıcı şirkətlərlə sıx əməkdaşlıq edir. Bu şirkətlərdən biri olan “Santral” şirkəti ilə 2012-ci ildən əməkdaşlığa başlamışdır. “Santral” şirkətinin Bakı şəhərində 4 filialı fəaliyyət göstərir. [39]

Şirkətimiz yaşayış evləri üçün qapı istehsal edən bir sıra şirkətlərlə, Bakı şəhərində fəaliyyət göstərən bir sıra avto salonlarla, ağır texnikanı ölkəmizdəki satışını həyata keçirdən şirkətlərlə sıx əməkdaşlıq qurmuşdur.

Şirkətin təklif etdiyi məhsullar aşağıdakılardır:

İstehlak Lizinqi, Minik Avtomobilləri Lizinqi, Biznes Lizinqi, Biznes Avtomobilləri Lizinqi.

İstehlak lizinqi üzrə:

1. Məişət Texnikası Lizinqi
2. Məişət Texnikası Lizinqi – Baku Electronics MMC əməkdaşlarına
3. Mebel Lizinqi
4. Qapı Lizinqi
5. Tibb Avadanlığı Lizinqi
6. Ev Əşyaları Lizinqi və Ev Əşyaları Lizinqi SMS
7. İstilik avadanlıqları.

Minik Avtomobilləri Lizinqi üzrə:

1. Yeni Minik Avtomobili Lizinqi
2. Minik Avtomobili Lizinqi – Hyundai, Kia
3. Minik Avtomobili Lizinqi – Saipa
4. Köhnə Minik Avtomobili Lizinqi.

Biznes Lizinqi üzrə:

1. Mikro Lizinqi
2. Orta və ya Kiçik Sahibkarlıq Lizinq
3. Tibb Avadanlıqları lizinqi - Partnyor

Biznes Avtomobilləri Lizinqi üzrə:

1. Biznes Avtomobilləri Lizinqi
2. Biznes Avtomobilləri Lizinqi – Partnyor

3.2. Lizinq gəlirlərinin artması məqsədi ilə təkmilləşdirmə istiqamətləri

Lizinq əməliyyatları bir çox ölkələrdə eyni adlı qanun çərçivəsində həyata keçirilir. Ölkədə bank və sığorta kimi əməliyyatlar maliyyə xidmətləri sistemində aid edilərək, bununla əlaqəli qanunlarla icra edilsə də, maliyyə lizinqi ilə bağlı ayrıca qanun yoxdur. Maliyyə lizinqi haqqında qanunvericiliyin lazım olan qaydaların hamısını ehtiva etməməsi lizinq əməliyyatlarında problemlərin ortaya çıxmasına səbəb olmaqdadır.

Azərbaycan qanunvericiliyində maliyyə lizinqi anlayışının beynəlxalq mənasının tam tərsinə istifadə edildiyi görülməkdədir. Belə ki, ölkədə maliyyə icarəsinin iki növü istifadə edilir: fəaliyyət icarəsi və maliyyə icarəsi. Azərbaycandakı istifadə dairəsinə baxılsa fəaliyyət icarəsi - "icarə", maliyyə icarəsi isə - "lizinq" olaraq adlandırılır. Azərbaycanda maliyyə lizinqi yalnız bir maliyyə aləti olmaqdan çıxmışdır. Çünki Azərbaycan qanunlarına görə maliyyə icarəsi ticari məqsədlərlə yanaşı, gündəlik həyatda, iaşə və ictimai əlaqələrdə də istifadə edilməkdədir.

Son illər ərzində Azərbaycanda lizinq əməliyyatlarının sayının yüksəldiyi görünür. Bununla yanaşı iqtisadiyyatın inkişafı baxımdan lizin sektorunun inkişaf potensialı prioritet məsələdir və bu məsələ ilə bağlı qarşıya çıxacaq problemləri nəzərə almaq lazımdır. İqtisadiyyatın infrastrukturunu formalaşdıran kiçik və orta müəssisələr lizinq şirkətləri tərəfindən dəstəklənilər. İnkişaf etmiş ölkələrdə lizinqin geniş şəkildə istifadə olunması orada lazımi şəraitin (lizinqin inkişafına təkan verən mühit) mövcudluğu ilə şərtlənir. Belə ki, bu ölkələrdə tətbiq edilən dəstəkləmə siyasəti lizinq yolu ilə investisiya imkanlarını böyüdür. [16, s.56]

Cədvəl 3.1. 2015-ci il üzrə Azərbaycanda fəaliyyət göstərən lizinq şirkətləri

	AG Leasing	ATA Leasing	AZERİ Leasing	AZ Leasing	DEBUT BANK	GUNAY Leasing	MUGAN Leasing	PAREX Leasing	UNI Leasing
Yaradan şirkətlər	Azerigaz Bank Millio Leasing	ATA Holding	International Bank of Azerbaijan	RabiteBank	DebutBank	GunayBank	MuganBank	ParexBank	UniBank
Quruluş tarixi	09.2004	07.2004	07.1999	05.2005	12.1994	08.2000	2004	04.2005	07.2004
Ödənilmiş kapital	660 bin	550 bin	780 bin	52 bin	4500 bin	550 bin	110 bin	50 bin	220 bin
Fəaliyyət sahəsi	İnşaat, Sənaye, Əkinçilik, Nəqliyyat	Sənaye, Tibb, İnşaat, Nəqliyyat	Emal, Nəqliyyat, İnşaat, Tibb,	Hər növ maşın, bina	Hər növ maşın	Nəqliyyat	Nəqliyyat	Nəqliyyat	Nəqliyyat, İstehsalat, İnşaat
Fəaliyyət miqdarı (ABŞ dollar)	5 bin-100 bin	min 5 bin	min 20 bin	2 bin-100 bin	5 bin-300 bin	Bin-5 bin	5 bin-300 bin	Bin-15 bin	Bin-15 bin
Müddət	12-48	12-60	12-48	12-60	12-36	12-60	12-36	12-48	15-48
Faiz, %	20-24	22	16-17	22-24	18-30	20-25	20	17	19
Avans ödəmə	20-50	20-30	20	min 30	20-30	30-50	20-30	20-30	20

Mənbə: İsveçrənin İqtisadi əlaqələr üzrə Dövlət Katibliyi

Bir sıra iri xarici, o cümlədən Rusiya bankları Azərbaycanın lizinq bazarında fəaliyyətin genişləndirilməsi və bu sahəyə investisiyaların yatırılmasına ciddi maraq göstərir: «Bu iri banklar həmçinin lizinq sahəsinin fəal iştirakçılarıdır və inkişaf perspektivlərindən və mövcud şəraitdən asılı olaraq, Azərbaycanın lizinq bazarında iştirak etmək imkanlarını nəzərdən keçirir».

Hazırda ölkəmizdə lizinqin inkişaf etməməsinin müəyyən obyektiv və subyektiv əsasları var. Birincisi, lizinq - bizim üçün yeni anlayışdır və buna görə izahedici işlər aparmaq və onun xeyirlərini, faydalarını təbliğ etmək lazımdır. Bu, hər şeydən əvvəl lizinq haqqında geniş informasiyanın və icarə əməliyyatlarıyla, yeni və saxlanmış avadanlıq təklifinin təyini ilə, əmlakın sığortalanması ilə məşğul olan mütəxəssislərin yoxluğuyla bağlıdır və s.

İkincisi, respublikanın maliyyə-kredit orqanları, banklar istehsala uzunmüddətli kapital qoymağa risk etmir, çünki icarə əməliyyatları əsasən istehsalla bağlıdır. Banklara ticarət firmalarına qısamüddətli kreditlər (əsasən, üç aya qədər) vermək sərfəlidir. Hərçənd bu əməliyyat da böyük risklə bağlıdır.

Hal-hazırda yaxın xarici dövlətlərdə, xüsusilə, Rusiyada MDB ölkələrində lizinqin predmeti ola biləcək müxtəlif avadanlıqlar istehsal edilir. Digər tərəfdən texnika, avadanlıq istehsalçıları satış bazarlarına ehtiyac duyurlar və öz məhsullarının reallaşdırılması yollarını axtarırlar. Bu yöndə lizinq istehsalçılar üçün məhsulun reallaşdırılmasına əlavə imkan yarada bilər. Başqa tərəfdən, lizinq tez-tez öz investisiyalarının maliyyələşdirilməsi zamanı kiçik və orta şirkətlər üçün tək alternativ alətdir, çünki bank kreditinin mexanizmi bəzi səbəblərə görə son dərəcə problemlı proses kimi qalır. Burada yeganə maneə maşınların və avadanlıqların istehsalçıları tərəfindən potensial lizinqalanlar üçün kifayət qədər zamanətlərin yoxluğudur.

Ümumiyyətlə investisiyaların həcmi təqribən 25-30% təşkil edərək, dünya təcrübəsində beynəlxalq lizinq üzrə əməliyyatların təşkilinin bu modelini təqdim etmək olar: Ölkənin lizinq şirkəti başqa ölkədə müəyyən təşkilat və lizinqalanlarla icarə əməliyyatlarının reallaşdırılması üzrə əlaqələri, müvafiq ölkədəki törəmə firması və nümayəndəliyi vasitəsilə həyata keçirir.

3.3. Lizinqin inkişafının sosial-iqtisadi nəticələri və perspektiv istiqamətləri

Lizinq dünyanın bir çox ölkələrində investisiya siyasətinin əsas istiqamətlərindən biridir. Lizinq investisiyasının həcmi, lizinq şirkətlərinin əməliyyatlarının miqdarı – bunlar istənilən ölkənin bütövlükdə iqtisadiyyatında, eləcə də maliyyə sistemində əhəmiyyətli indikatorlardır. Azərbaycanda lizinq bir zamanlar yaxşı perspektivlərə malik idi. Bir halda ki, bu fəaliyyət biznesi sürətləndirən, onun böyüməsinə köməkçi vasitə olan alət kimi təzahür olunur. Hazırda ölkəmizdə lizinq sektorunun bir o qədər normal vəziyyətdə olmamasına baxmayaraq, bu sahəni inkişaf etdirmək prioritet məsələ hesab oluna bilər.

Ölkəmizdə lizinq bazarının tərəqqisi üçün vahid qanun bazasının hazırlanması gündəmdə olan məsələlərdəndir. Bu, ölkədə kiçik və orta sahibkarlıqla məşğul olanlar tərəfindən tələbat mallarının istehsal olunmasına dair strateji yol xəritəsində öz əksini tapıb. Lizinq ilə bağlı qanun bazasının daha mükəmməl formada hazırlanmasına ölkə iqtisadiyyatının inkişafı baxımından çox önəmli dərəcədə ehtiyac vardır. Çünki hal-hazırda lizinq fəaliyyətini reallaşdıran kompaniyaların bazarda həyata keçirdiyi işlər ölkədəki vəziyyətə adekvat deyil. Lizinq şirkətləri hazırda daha çox dominant mövqə nümayiş etdirirlər. Lizinq müqavilələrində daha çox səlahiyyətlərin lizinqverən tərəfə, yəni lizinq şirkətlərinə məxsus olması lizinqə alınmış avadanlıqların növbəti dövrlərdə realizə edilməsi (hərraca çıxarılması, satılması) və vəsaitlərin bölünməsi ilə bağlı proseslərdə ciddi problemlər ortaya çıxır. Ümumiyyətlə sahibkarlıq fəaliyyətinin xərclərinin azaldılması istehsal sahəsinin inkişafına gətirib çıxara bilər. Və burda da xərclərin istiqamətlərindən, xərc yaradan istiqamətlərdən biri lizinq xidmətləridir. Faiz dərəcələrinin buna görə aşağı salınmasına ehtiyac vardır. Hazırda Azərbaycanda lizinqlə nəşə əldə etmək üçün vətəndaşlar 18% əlavə pul ödəməlidir. Bu faiz göstəricisi qabaqcıl ölkələrdə 7-10%-dir. Buna görə də bu sektora sahibkarların cəlb edilməsi üçün faizlərə və şərtlərə yenidən baxılaraq, yeni hüquqi bazanın formalaşdırılması labüddür.

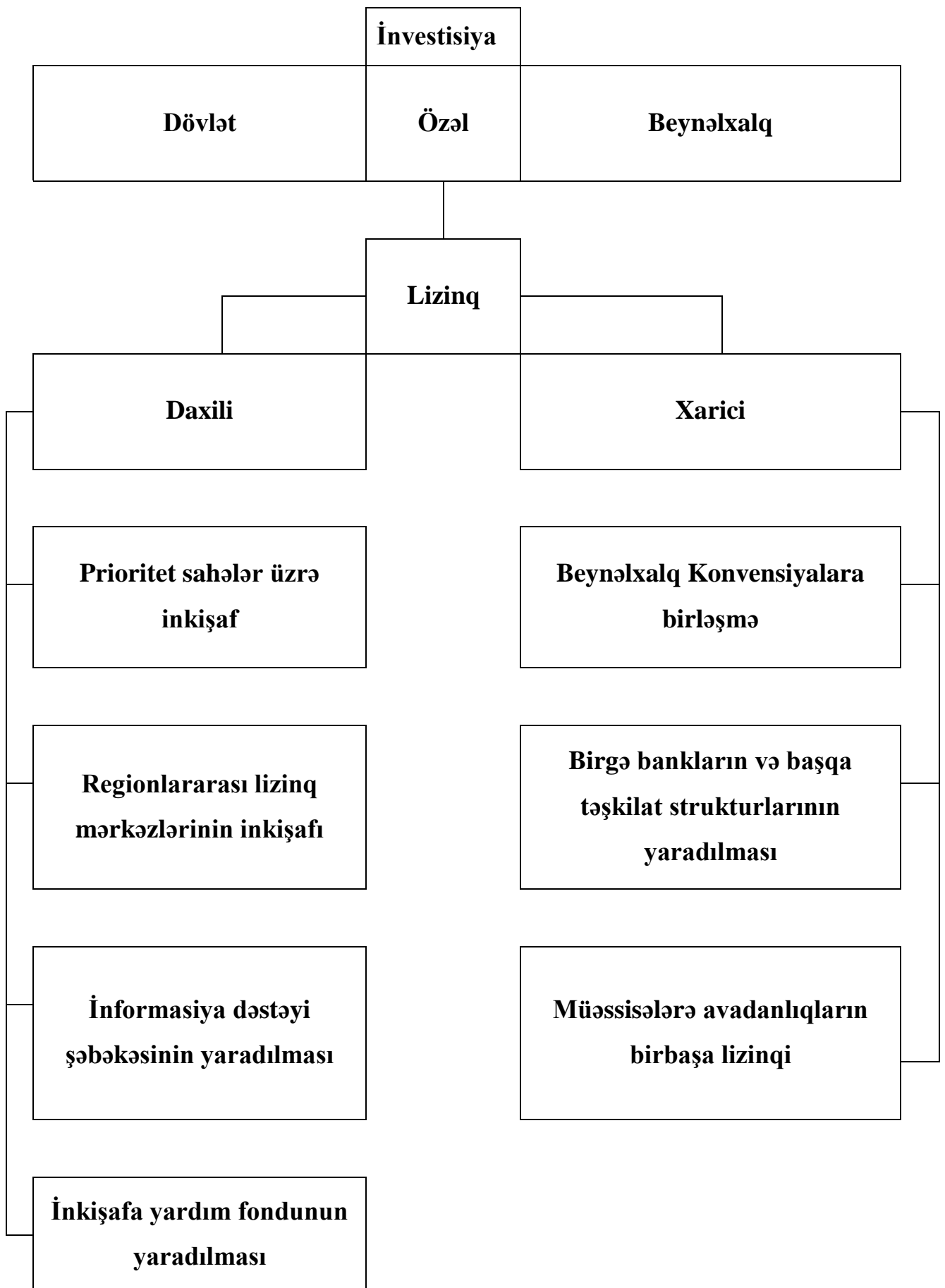
Lizinqin inkişafı naminə həyata keçiriləcək proqramlar çərçivəsində müxtəlif tədbirlərin reallaşdırılması nəzərdə tutulmuşdur. Belə ki, inkişafa istiqamətlənmiş proqram lizinqin inkişafı üçün (bura aiddir: normativ-qanunverici bazanın yaradılması, vergi qoymanın təkmilləşdirilməsi, icarə əməliyyatları üzrə tipik metodik sənədlərin tətbiqi, icarə şirkətlərinin lisenziyalaşdırılmasının tətbiqi, lizinqin irəliləməsinə yardım Fondunun təşkili və bir sıra başqa tədbirlər) əlverişli hüquqi, iqtisadi, təşkilati və metodiki şəraitin yaradılmasına yönəldilmişdir.

İnkişaf etmiş xarici firmaların təcrübəsi göstərir ki, bazar iqtisadiyyatında investisiyaların ümumi həcmnin 25-30%-ni lizinq təşkil edir. Adı çəkilən xidməti bazarın ölkəmizdə perspektiv inkişafını düşünsək, qeyd etmək olar ki, gələcək son 5 il ərzində bu sektorun ümumi daxili məhsulda payı 3%-ə, gələcək 10 ili nəzərə alsaq isə, bu göstərici 6%-ə çata bilər.

Lizinq fəaliyyəti subyektlərinə dəstəyin göstərilməsi üçün özündə aşağıdakı vəzifələri ehtiva edən, qeyri-hökumət və qeyri-kommersiya təşkilatı kimi lizinqin inkişafına kömək Fondunun yaradılmasını nəzərdə tutmaq olar:

- ✘ Azərbaycanda lizinq sahəsində dövlət siyasətinin, proqramlarının hazırlanmasında və reallaşdırılmasında iştirak;
- ✘ sahibkarlığın, kiçik biznes və istehsanyönlü rəqabət qabiliyyətli məhsulun inkişafına yönləndirilmiş lizinq layihələrinin maliyyə dəstəyi yolu ilə istehsalın müxtəlif sferalarında rəqabətin inkişafı üçün optimal şəraitin yaradılması;
- ✘ lizinq sahəsində beynəlxalq əməkdaşlıq;
- ✘ Azərbaycanda lizinqin inkişafı məsələləri üzrə normativ-hüquqi aktların hazırlanmasında təkliflər vermək və iştirak etmək;
- ✘ lizinq sahəsi üzrə mütəxəssislərin hazırlanmasının və ixtisaslarının artırılmasının təşkili;
- ✘ lizinq fəaliyyəti ilə bağlı və ölkədə lizinqin inkişaf problemlərinin həllinə yönəldilmiş tədbirlərdə, investisiya proqramlarında, layihələrdə dövlətlə, ictimaiyyətlə və digər təşkilatlarla birgə iştirak etmək.

Cədvəl 3.2. Lizinqin inkişaf yolları.



Təcrübənin göstərdiyi kimi istehsal təyinatlı obyektlərə investisiya qoyuluşu qeyri-istehsalla müqayisədə 2 dəfə çox edilir. Lizinqin ən böyük payı sənaye avadanlıqlarının, nəqliyyat və rabitə vasitələrinə düşür. Güman edilir ki, iqtisadiyyatın böhrandan qurtuluşu dövründə, yanacaq-enerji kompleksinə investisiyaların payı bir qədər azalacaq, lakin bunun əksi olaraq maşınqayırma və kimya-meşə kompleksində artacaq.

2020-strateji yol xəritəsi proqramı nəzdində aşağıdakı müxtəlif avadanlıq növləri ilə icarə əməliyyatlarını reallaşdıracaq nümunəvi (model) şirkətlərin yaradılması güman edilir:

- ◆ kənd təsərrüfatı məhsullarının yetişdirilməsi və emalı üzrə avadanlıqlar;
- ◆ yol və inşaat montaj texnikası;
- ◆ meşə sənayesi, ağac emalı və selüloz kağız emalı sənayesi, yüngül və toxuculuq sənaye avadanlıqları;
- ◆ yük və sərnişin daşınmaları üçün təyyarələr, yerüstü, çay və dəniz nəqliyyatı vasitələri;
- ◆ maşınqayırma, metal emalı və neft emal etmək üçün zəruri avadanlıqlar;
- ◆ atom elektrostansiyalarının yenidən qurma və müasirləşdirilməsi üçün avadanlıq;
- ◆ şəbəkələr, telefon və radiotelefon əlaqəsi və məlumatların ötürülməsi sistemləri üçün avadanlıq;
- ◆ informasiya-analitik mərkəzlər üçün avadanlıq.

Lizinq xidmətləri bazarı yerli və xarici şirkətlər üçün uzunmüddətli strateji maraq kəsb edir. Ancaq, Beynəlxalq maliyyə korporasiyası tərəfindən keçirilmiş bir sıra lizinq firmaları rəhbərlərinin sorğusunun məlumatına görə xidmətlərin bu spektri bir sıra məhdudiyyətlərlə rastlaşır.

Lizinqin inkişafının əsas problemləri kimi aşağıdakılar qeyd olunmuşdur:

- başlanğıc kapitalın çatışmazlığı və lizinq kompaniyalarının maliyyə zəifliyi;
- lizinqin mahiyyətinin, onun dəyərinin lizinqverənlər, eləcə də sahibkarlar – lizinq alanlar tərəfindən kifayət qədər anlaşılmaması;
- lizinq xidmətlərinin təklifi və ümumiyyətlə bu sahə haqqında daimi və əlçatan (mümkün) informasiya ilə təmin edən məlumat təminatı sisteminin olmaması;
- təcrübəli və ixtisaslı kadrların çatışmazlığı;
- milli kredit resurslarının yüksək faiz qiyməti;

Ölkənin icarə bazarında müxtəlif şirkətlər fəaliyyət göstərir, hansılar ki, hər biri öz spesifikasiyasına, maliyyə resurs mənbələrinə malikdir. İcarə şirkətlərinin maddi resurslarının əsası bank kreditlərinin hesabına formalaşdırılır. Belə ki, Joint Leasing Company, hansı ki, Azərbaycanın icarə bazarının aktiv iştirakçısıdır, öz səhmdarının, ölkənin ən böyük bankı – Azərbaycan Beynəlxalq bankının maliyyə dəstəyinin köməyi ilə ən böyük icarə layihələrini maliyyələşdirməyə hazırdır. Joint Leasing şirkətinin təsisçiləri – Dolphin Leasing (52,3%-in) Britaniya şirkətidir və Azərbaycan Beynəlxalq bankıdır. Şirkətin nizamnamə kapitalı hal-hazırda 700 min manat təşkil edir.

Əgər bir neçə il əvvəl lizinq firmaları müəyyən qədər müştəri bazasına malik idilərsə və öz aralarında rəqabət aparırdılarsa, bu gün onların eyni zamanda inşaat texnikası, nəqliyyat vasitələri, istehsal xətləri və başqa sahə dilerləriylə rəqabət aparması labüd hesab olunur. Dilerlər bu gün özləri lizinq sxemlərini təklif edirlər, ödənişlərdə möhlətlər verirlər, faktiki olaraq maliyyə institutlarının funksiyalarını yerinə yetirirlər.

Azərbaycanda lizinq potensialının həcmi 700-900 milyon dollarla qiymətləndirilir. Azərbaycan lizinq şirkətləri assosiasiyası cəhd edir ki,

Azərbaycan lizinqi həm daxili, həm də xarici bazarda rəqabətə davamlı olsun. Bir halda ki, lizinq milli iqtisadiyyatın inkişafının effektiv alətidir.

Azərbaycanın lizinq şirkətləri müştəri və onun kredit tarixçəsi ilə bağlı tam, dolğun məlumata sahib olması üçün Azərbaycan Mərkəzi Bankında Mərkəzləşdirilmiş Kredit reyestrinə girişi lüzum görür. Qeyd etmək lazımdır ki, ölkənin lizinq bazarının inkişafının katalizatoru dövlət tənzimlənməsi ola bilər, əgər o müşahidə orqanının şəxsində dəstək əldə edəcəksə. Lizinq bazarı üçün ideal müşahidə orqanı seçimi, özündə iqtisadi inkişaf yönlü vəzifələri ehtiva edən İqtisadiyyat Nazirliyi ola bilər.

Ölkədə aqrar sahədə lizinqdən istifadənin genişləndirilməsi, fermerlərə zəruri təsərrüfat avadanlıqları təmin olunmasında kömək məqsədilə Agrolizinq Açıq Səhmdar Cəmiyyəti yaradılmışdır. Bu təşkilat yarandığı vaxtdan bugünədək kənd təsərrüfatı ilə məşğul olan sahibkarlıq subyektlərinə müxtəlif lizinqlər verməklə onların lazımi avadanlıqlarla təminatına yardım etmişdir. Aşağıdakı cədvəldə şirkətin 2010-2015-ci illər üzrə göstəricilərinə nəzər yetirə bilərik.

Cədvəl. 3.3. “Aqrolizinq” ASC tərəfindən kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalçılarına kənd təsərrüfatı texnikası və avadanlıqlarının lizinqə verilməsi və lizinq yolu ilə satılması

Texnika və texniki avadanlıqlar	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Traktorlar	419	929	674	765	1191	1061
Kotanlar	380	581	651	604	950	759
Kultivatorlar	12	22	9	3	16	41
Səpici aqreqatlar	148	132	154	239	307	439
Otbiçənlər	131	108	121	41	61	162
Ot presləyənlər	54	25	7	-	7	73
Taxılığın kombaynları	217	20	48	95	514	116
Gübrə səpən maşın	30	26	29	40	39	111
Çiləyici və tozlayıcı maşınlar	66	95	96	50	56	110
Yumşaldıcılar	2	3	8	7	4	32
Taxıl-toxum təmizləyənlər	8	6	12	33	14	30
Malalar	16	61	6	22	51	57

Cədvəl 3.3-ün davamı

Texnika və texniki avadanlıqlar	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ot dırmıqları	32	23	23	17	23	22
Bağarası frezerlər	20	-	33	21	11	19
Traktor yedəkləri (qoşquları)	9	25	15	16	23	173
Kombayna qoşulan biçici aqreqatlar	-	6	6	11	11	5
Digər kənd təsərrüfatı maşın və avadanlıqları	94	42	99	111	71	187
Satılmış və verilmiş maşınların dəyəri, milyon manat	28,5	31,2	28,4	37,9	95,1	59,2

Mənbə. Stat.gov.az [42]

Yuxarıdakı cədvəldə 2010-2015-ci illər üzrə “Aqrolizing” ASC tərəfindən müxtəlif texnikaların istehsalçılara lizing yolu verilməsinin müvafiq göstəriciləri öz əksini tapıb. Belə ki, cədvələ nəzər salsaq, illər üzrə texnikaların lizing ilə verilməsinin artan dinamikasını görmüş olarıq.

2013-cü ildə 765 traktor lizing yolu ilə istehsalçılara satılmışdırsa, bu göstərici 2015-ci ildə 296 ədəd artaraq 1061 traktor olmuşdur. Yəni, 2013-cü ilə nəzərən 2015-ci ildə göstərici 38% artmışdır. Başqa bir texnikaya nəzər yetirək. Məsələn, otbiçənlərdə illər üzrə sabit dinamika müşahidə etmək olmur. Belə ki, cədvələ əsasən 2012-ci ildə 121 otbiçən lizing yolu ilə istehsalçıya verilibsə, bu rəqəm 2013-cü ildə 80 ədəd azalaraq 41 otbiçən olmuşdur. Lakin 2015-ci ildə otbiçənlərə tələbat artmış və göstərici 121 ədəd və ya 4 dəfə artıq otbiçən lizing yolu ilə satılmışdır. Tendensiya illər üzrə sabit olmayan dinamika ilə irəliləməkdə davam edir.

“Aqrolizinq” ASC-nin balans hesabatı (min manatla)

Göstəricilər	İllər		
	2013	2014	2015
Aktivlər ondan:	443312	526444	615213
Debitor borclar	316288	336073	342905
Kapital	148893	203752	243113
Öhdəliklər ondan:	294418	322691	372099
Kreditor borclar	1451	781	4,799
Mənfəət	2145	829	639

Mənbə. “Aqrolizinq” ASC maliyyə hesabatı

Cədvəldən göründüyü kimi, 2013-2015-ci illər üzrə “Aqrolizinq” ASC-nin aktivləri öhdəliklərini, həmçinin debitor borcları kreditor borclarını kifayət qədər önəmli dərəcədə üstələyir, yəni şirkətin bu illər ərzində maliyyə fəaliyyəti mənfəətlə nəticələnib.

Beləliklə, baş verən problemlərə baxmayaraq, Azərbaycanda lizinq hal-hazırda inkişaf edir, ildən ilə icarə investisiyasının həcmələri artır. Yuxarıda göstərilən problemlərin aradan qaldırması Azərbaycanın icarə bazarının inkişafına yeni impuls verəcək. Və yerli lizinq bazarının inkişafı – bu mövcud və rəqabətə davamlı yeni məhsulun buraxılışının genişlənməsini təmin edən istehsalın yaradılmasına investisiyalardır, eləcə də əlavə iş yerlərinin açılması və müvafiq olaraq dövlət büdcəsinə vergi daxil olmalarıdır.

Nəticə

Beynəlxalq fəaliyyət kontekstində həyata keçirilən lizinq əməliyyatlarının analizi göstərdi ki, dünya lizinq bazarı qlobal iqtisadiyyatın ayrılmaz hissəsidir. Lizinq daha çox inkişaf etmiş ölkələrdə fəal, qabaqcıl sahə kimi tətbiq edilir. Eyni zamanda inkişaf etməkdə olan ölkələr də, iqtisadiyyatın bu mexanizmindən, sahəsindən istifadə edərək investisiya cəlb olunmasına dair tədbirlər həyata keçirirlər.

Son illərdə beynəlxalq lizinq bazarının inkişafının əhəmiyyətli xüsusiyyətlərini hesab etmək olar: maliyyə institutlarının birləşdirilməsi və universallaşdırılması, lizinq əməliyyatlarının qloballaşması, lizinq sazişlərinin və xidmətlərinin maliyyə mənbələrinin diversifikasiyası, lizinq prosedurlarının standartlaşdırılması və optimallaşdırılması.

Ölkələrin lizinq fəaliyyətinin müqayisəli analizinin nəticələri göstərir ki, Qərbi Avropa, ABŞ və Yaponiya ölkələri beynəlxalq lizinq bazarının dəyişməz lider ölkələridir. Son illərdə Avropa ölkələri lizinq fəaliyyətinin inkişafının bir çox göstəriciləri üzrə ABŞ-ı üstələyir. Qlobal maliyyə böhranı şəraitində dünya lizinq bazarının həcmnin mütləq azalması nəzərə çarpmışdır. Ancaq nəticə etibarilə planlaşdırılır ki, dünya lizinq bazarı hər il 10-20% böyüyəcək.

Beynəlxalq lizinq bazarının inkişafının retrospektiv icmalı təzahür edir ki, dünya ölkələrinin əksəriyyətində fəaliyyət göstərən milli lizinq assosiasiyaları lizinqin inkişafına əhəmiyyətli təsir göstərir. Bu assosiasiyalar milli lizinq bazarının inkişafının illik hesabatını keçirir, lizinq sahəsində qanunvericiliyin təkmilləşdirilməsi üzrə tövsiyələri hazırlayır, lizinq şirkətlərinə dəstək göstərir, lizinq şirkətlərinin mütəxəssisləri üçün müxtəlif təlimlər və seminarlar təşkil edir.

Xüsusi diqqəti ona yönəltmək lazımdır ki, beynəlxalq lizinq bazarında ölkələrin milli bazarlarının qloballaşması və beynəlmilləşməsi rəqabət məfhumunun meydana çıxmasına və inkişafına zərurət yaratdı. Bu rəqabət iki istiqamət üzrə həyata keçirilir: istehsalçı və ya lizinq şirkətləri arasında, milli sistem çərçivəsində ölkələr və dünya lizinq bazarı istehsalçıları arasında. Ən güclü

rəqabət müşahidə olunan ölkələr: ABŞ, Yaponiya, Fransa, Almaniya, Böyük Britaniya və İtaliya.

Hal-hazırda lizinq xidmətləri bazarında son üç il ərzində maliyyə lizinqi sahəsində müvəffəqiyyətli fəaliyyət həyata keçirən Azərbaycanı şirkətlərinin kiçik dinamik qrupu mövcuddur. Bu şirkətlər öz icarə portfellərini genişləndirməyə çalışır və çətin şərtlər daxilində, güclü rəqabət mühitində sağ qalmağa və böyüməyə səy göstərirlər.

Lizinq xarici investisiyanın cəlb edilməsində, yerli istehsalatın inkişafına şərait yaradan, ölkə iqtisadiyyatının sosial rifah əhəmiyyətli sahələrinə kapitalın cəlb edilməsində, kiçik biznesə maliyyə dəstəyinin və bankların uzunmüddətli və etibarlı gəlirlə təmin olunmasında rol oyanayan elastik bir vasitədir. Azərbaycanda isə bu sektorun, yəni lizinq fəaliyyətinin perspektiv imkanları mövcuddur.

Maliyyə lizinqinin hüquqi və normativ bazasının təkmilləşdirilməsi Azərbaycan icarə şirkətlərinə daha çox sürətli tempə inkişaf etməyə və böyük maliyyə resursları cəlb etməyə icazə verəcək. Bütün bunlar Rusiya iqtisadiyyatına əlavə əsaslı investisiyaların cəlb edilməsinə kömək edəcək ki, bu da öz növbəsində, iqtisadi artımın ümumi səviyyəsinə müsbət təsir edəcək.

İşin kontekstində təklif etmək olar:

- lizinq üzrə ödənişlərin hesablama metodikası;
- icarə münasibətlərinin iştirakçılarının vergi qoyulması üzrə tövsiyələri;
- valyuta nəzarəti və icarə sazişlərinin iştirakçılarının lisenziyalaşdırılması sahəsində tövsiyələr;
- icarə sazişlərinin maliyyələşdirilməsi və kredit risklərinin azalması variantları;
- icarə sazişlərinin sığortası, sığorta risklərinin azalması, sığorta mexanizminin fəaliyyətinin təminatı.

Bu yolla, “öz” bank müştərilərinin investisiya layihələrinin reallaşdırılmasında lizinq effektiv alət olacaq.

Azərbaycanda lizinqin inkişaf etdirilməsi məqsədini qarşıya qoyaraq növbəti proseslərin yerinə yetirilməsi təklif olunur:

- ❖ lizinq bazarı subyektlərinin hüquqi risklərini azaltmaq və ölkəyə xarici investisiya cəlb etmək üçün qanunvericilik bazasının daha da mükəmməlləşdirilməsi;
- ❖ müəyyənləşdirilmiş lizinq təkliflərinə müvafiq olaraq daha səmərəli, optimal icarə bazarının formalaşdırılması;
- ❖ lizinq xidmətinin tərəqqisi naminə milli dövlət layihələrinin işlənərək hazırlanması və yerinə yetirilməsi;
- ❖ hədəfli investisiya – lizinqlə bağlı layihələrin icrasında dövlət sərmayəsinin iştirakı;

İstifadə olunmuş ədəbiyyat:

1. Abbasov F., Quliyev R. Sahibkarlıq fəaliyyətinin əsasları. Dərslik. Bakı,1996
2. Azərbaycan Respublikasının qanunlar külliyatı, II kitab, Bakı. 1997, s. 380.
3. Abbasov A.B. Sahibkarlıq fəaliyyəti: növləri, təşəkkülü və inkişaf problemləri. Bakı,1998
4. Quliyev R. A. Sahibkarlıq. Bakı, 1999
5. Niftullayev V. M. Sahibkarlığın əsasları. Bakı, 2002
6. Hüseynova T.A. Müəssisənin iqtisadiyyatı. Dərslik. Bakı-2005
7. Allahverdiyev S.S. Azərbaycan Respublikasının mülki hüquq kursu. II nəşr. III cild. Bakı, 2008;
8. Atakişiyev M.C., Süleymanov Q.T. İnnovasiya menecmenti. Dərslik. Bakı-2008.
9. Qasimov F.H., İsmayılov İ.H. Sahibkarlığın əsasları. Dərslik., Bakı-2008.
10. Abdullayev Z.S. və Nağıyev Ə.H. İstehsalın təşkili. Dərslik. Bakı-2009.
11. Banklar haqqında (normativ aktlar toplusu). Bakı. 2009.
12. Hüseynov T. Firmanın iqtisadiyyatı. Bakı, 2009. 600 s.
13. Kommersiya fəaliyyətinin əsasları (dərslik), Bakı 2010.
14. Beynəlxalq iqtisadi münasibətlər (dərslik), Ələkbərov Ə.H, Vəliyev M.Ə, Məmmədov S.M., Çəşioğlu 2010.
15. Xidmət sahələrinin marketinqi (dərs vəsaiti), Əhmədov M.M., Bakı 2015.
16. Finansal kiralama uygulamaları: Azərbaycan örneği, Zamiq Məmmədov,2007
17. Банковское дело. Учебник. Под ред. О.И. Лаврушина, М., 2009.
18. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. М.: «Статут», 2000. 800 с
19. Бусыгин А.В. Предпринимательство. М., 2001.
20. Введение в бизнес. СПб. 1992.
21. Газман В. Д. «РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ». — М.: Фонд «Правовая

- культура», 1999. 376 с.
22. Газман В.Д. Лизинг (теорид, практика, комментарий.). М., 1997.
 23. Гражданский кодекс Квебека / Пер. с англ. и фр. М., 1999.
 24. Гражданское и торговое право зарубежных государств. Том 2. М., 2005;
 25. Единообразный торговый кодекс США / Пер. с англ. М, 1996.
 26. Ивасенко А.Г. Лизинг: Экономическая сущность и перспективы развития. М., 1996.
 27. Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика. М., 1997. 204 с.
 28. Лапыгин Г.О., Сокольников Е.В. Лизинг. М., 2005, с. 134.
 29. Левденко М.И. Основы лизинга. М., 1998
 30. Лизинг. Учебное пособие / Под ред. А.М.Тавасиева, Н.М. Коршунова. М., 2004, с. 86.
 31. Международная практика лизинга. МГИУ, 2006. 342 с.
 32. Основы банковской деятельности / Под ред. К.Р. Тагирбекова, М., 2003, с. 338-339.
 33. Чекларева Е.Н. Лизинговый бизнес. М., 1994;
 34. Экономическая теория. Учебник. М., 2002, с. 526.
 35. Loi № 66-455 du 2 juillet. Relative aux entre prises pratiquant

İnternet resursları:

36. kayzen.az
37. trend.az
38. www.economy.gov.az.
39. www.qafqazlizinq.az
40. anl.az
41. banker.az