

**AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ  
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ**

**MAGİSTRATURA MƏRKƏZİ**

*Əlyazması hüququnda*

**Zeynallı Məhəmməd İlham oğlu**

**"Biznes fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsi problemləri"  
mövzusunda**

**MAGİSTR DİSSERTASIYASI**

**İstiqamətin şifri və adı: 060403 - "Maliyyə"  
İxtisaslaşma: "Maliyyə nəzarəti və audit"**

**Elmi rəhbər:  
i.ü.f. d., dosent S.A.Abbasov**

**Magistr proqramının rəhbəri:  
professor A.M.Kərimov**

**Kafedra müdiri:  
i.e.d, professor Ə.Ə.Ələkbərov**

**Bakı – 2017**

## MAGİSTR DİSSERTASİYASININ İŞ PLANI

**Magistr dissertasiyasının adı:** Biznes fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsi problemləri

GİRİŞ.....	3
<b>FƏSİL 1. Biznes fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsinin nəzəri</b>	
<b>aspektləri.....</b>	<b>6</b>
1.1 Biznes və onun milli iqtisadiyyatın inkişafında rolu.....	6
1.2. Biznes subyektlərinin maliyyəsinin mahiyyəti, funksiyaları və idarəetmə mexanizmi.....	13
1.3. Biznes fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsinin konseptual əsasları.....	21
 <b>Fəsil 2. Maliyyə risklərinin idarə olunması mexanizmi və onun</b>	
<b>təkmilləşdirilməsi.....</b>	<b>27</b>
2.1. Maliyyə riskləri idarəetmə obyektı kimi.....	27
2.2. Maliyyə risklərinin müəyyən edilməsi üsulları.....	38
2.3. Maliyyə risklərinin aşağı salınması yolları.....	42
 <b>Fəsil 3. Biznes fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsinin mövcud vəziyyətinin</b>	
<b>təhlili və qiymətləndirilməsi.....</b>	<b>49</b>
3.1. Qiymət və investisiya siyasəti vasitəsilə biznes fəaliyyətinin tənzimlənməsi.....	49
3.2. Borc vəsaitləri biznes fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsinin mühüm mənbəyi kimi.....	59
3.3. Maliyyə menecmenti sistemində şirkətin maliyyə dayanıqlığının qiymətləndirilməsi.....	65
<b>NƏTİCƏ .....</b>	<b>78</b>
<b>İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT .....</b>	<b>80</b>
 <b>REZUME</b>	
<b>SUMMARY</b>	
<b>Magistrant</b>	
<b>Elmi rəhbər</b>	

## GİRİŞ

**Mövzunun aktuallığı.** Biznesin yüksək inkişaf səviyyəsi bazar iqtisadiyyatının müasir modelinin zəruri təşkiledicisidir. Biznes yeni sosial təbəqəsinin formalaşmasına, istehlak bazarında sağlam (azad) rəqabət mühitinin və müxtəlif mülkiyyət formalı çoxnövlü təsərrüfat subyektlərinin yaradılmasına, əhalinin rifah halının yaxşılaşdırılmasına səbəb olur.

Malıyyə biznesinin formalaşması və inkişafı məsələləri bazar münasibətlərinin formalaşması və davamlı inkişafın təmin olunması baxımından mühüm əhəmiyyətə malikdir. Ölkədə malıyyə vasitəçilərinin inkişafı yığım vəsaitlərinin səfərbər edilməsinə və bu vəsaitlərin investisiya qoyuluşlarının malıyyələşdirilməsinə istiqamətləndirməyə əlverişli şərait yaratması malıyyə biznesinin nə qədər mühüm əhəmiyyətə malik olduğunu bir daha sübut edir.

Tarixə nəzər saldıqda aydın olur ki, müxtəlif dövrlərdə iqtisadi sistemdən asılı olmayaraq hər bir ölkənin iqtisadiyyatında müəyyən tənəzzül və böhranların aradan qaldırılmasında ən çox istifadə edilən iqtisadi vasitələrdən biri malıyyə siyasətidir. Eyni zamanda müasir dövrdə də dünyada baş verən malıyyə böhranlarının ölkələrin milli iqtisadiyyatlarına ziyan vurması bu problemin həllinin nə qədər aktual olduğunu bir daha təsdiqləyir.

Ölkədə biznes infrastrukturunun inkişafı və malıyyə biznesinin formalaşması biri digərinin səbəb-nəticəsi kimi çıxış edir. Real biznes sektorunun inkişafı malıyyə biznesinin formalaşmasına gətirib çıxarır, öz növbəsində malıyyə biznesinin inkişafı da biznes sektorunun inkişafının zəruri şərtlərindən biri kimi çıxış edir. Bu baxımdan da malıyyə biznesi ilə iqtisadiyyatın real sektorunun qarşılıqlı əlaqələrinin tədqiqinə böyük ehtiyac var. Hal-hazırda ölkədə malıyyə biznesinin bütün subyektləri inkişaf etməkdədir. Həm bank sektorunda, həm qiymətli kağızlar bazarında, həm də sığorta sahəsində inkişaf meylləri artmaqdadır. Bununla belə biznesin inkişaf səviyyəsi malıyyə biznesinin inkişafını, malıyyə biznesinin inkişaf səviyyəsi isə biznesin inkişafını lazımı dərəcədə təmin etmir.

Belə ki, məaliyyə biznesinin inkişafında bir sıra problemlər mövcuddur ki, bunlar da onların biznesin inkişafına təsirini məhdudlaşdırır. Bütün bu problemlərin həlli inkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsinə əsaslanaraq araşdırılmalı, səmərəli və uyğun cəhətlər götürülməklə tətbiq edilməlidir.

**Problemin öyrənilmə səviyyəsi.** Ölkə iqtisadiyyatının bazar münasibətlərinə keçidi iqtisadi proseslərin müxtəlif tərəflərinin yenidən tədqiqini zəruri edir. Biznes fəaliyyətinin məaliyyələşdirilməsi problemlərinin kompleks tədqiqi daima bu sahə ilə məşğul olan mütəxəssislərin diqqətində olmuşdur.

Bu problemlərin mühüm aspektləri isə dünyanın tanınmış alimlərindən: V.A.Lebedev, İ.İ.Yaneul, V.V. Korolyov, A.Yunis, Luis L. Allen, A.İ.Bukoveçkiy, İ.A.Blank, M.J.Qordon, F.S.Miskin, R.C.Merton, Z.A.Bodye, K.Merton və digərlərinin tədqiqat obyektinə seçilmişdir. Məhz bu səbəbdən də biz həmin problemin tədqiq edilməsini qarşıya məqsəd qoyulmuşdur.

**Tərəfimizdən aparığımız tədqiqatın məqsəd və vəzifələri.** Dissertasiya işinin əsas hədəfi bazar münasibətləri şəraitində biznes fəaliyyətinin məaliyyələşdirilməsi problemlərini kompleks təhlil edib qiymətləndirməkdən ibarətdir.

Bu məqsədə nail olmaq üçün aşağıdakı vəzifələrin həyata keçirilməsi əsas hədəf seçilmişdir.

- biznesin milli iqtisadiyyatın inkişafında rolunun öyrənilməsi;
- biznes subyektlərinin məaliyyəsinin mahiyyəti, funksiyaları və idarəetmə mexanizminin araşdırılması;
- məaliyyə risklərinin idarəetmə obyektinə kimi öyrənilməsi;
- məaliyyə risklərinin müəyyən edilməsi üsullarının qiymətləndirilməsi;
- məaliyyə risklərinin aşağı salınması yollarının əsaslandırılması;
- qiymət və investisiya siyasəti vasitəsilə biznes fəaliyyətinin tənzimlənməsi mexanizminin araşdırılması;
- lizinq xidməti bazarının formalaşmasının nəzəri-metodoloji əsaslarının araşdırılması;

- Azərbaycanda maliyyə lizinq xidməti bazarının formalaşması xüsusiyyətlərinin öyrənilib aşkara çıxarılması;

**Tədqiqat obyektı və predmeti tədqiqatın obyektı kimi.** Dissertasiya işinin obyektı kimi biznes fəaliyyəti göstərən müəssisələrdə maliyyələşdirmə problemləri təşkil edir.

**Tədqiqatın nəzəri və metodoloji əsasını** dünyanın və Respublikamızın tanınmış iqtisadçı alimlərinin əsərləri, AR Konstitusiyası, AR Prezidentinin sərəncamları və fərmanları, AR Nazirlər Kabinetinin qərarı və müvafiq qanunvericilik və normativ sənədləri, internet saytları təşkil edir.

**Tədqiqatın elmi yenilikləri** aşağıdakılardan ibarətdir:

- biznesin inkişafı ilə maliyyə biznesinin qarşılıqlı əlaqəsinin zəruriliyi əsaslandırılmışdır;

- biznesin təsir mexanizmi və maliyyə vəsaitlərinin biznesə cəlb edilməsi kanalları müəyyənləşdirilmişdir;

- biznes fəaliyyətinin formalaşması və mövcud vəziyyətinin təhlil edilərək qiymətləndirilmişdir;

- biznes fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsinin prioritet istiqamətləri müəyyənləşdirilmişdir;

- biznesdə mütərəqqi formalardan istifadə imkanları əsaslandırılmışdır.

**Apardığımız tədqiqatın praktiki əhəmiyyətində bunları vurğulamaq mümkündür** ki, onun başlıca müddəaları, tərtib edilən əməli nəticələr Respublikamızda fəaliyyət göstərən müəssisələrdə maliyyə sahəsindəki fəaliyyətini yüksəkməyə təkan verəcək, sürətli inkişafdən ötrü müsbət zəminlər yaradacaq.

## **FƏSİL 1. BİZNES FƏALİYYƏTİNİN MALİYYƏLƏŞDİRİLMƏSİNİN NƏZƏRİ ASPEKTLƏRİ**

### **1.1. Biznes və onun milli iqtisadiyyatın inkişafında rolu.**

Bazar münasibətlərinə əsaslanan iqtisadiyyatın formalaşması və inkişafı birbaşa sahibkarlıq fəaliyyəti ilə əlaqədardır. “Sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında” Respublika qanununvericiliyində yazılmışdır: “Sahibkarlıq fəaliyyəti (sahibkarlıq) fiziki şəxs, onlara aid birliklər, həmçinin hüquqi şəxslərin mənfəəti ya da şəxsi gəlir əldə edilməsi məqsədi ilə özlərinin cavabdeh olduğu və əmlak məsuliyyəti ilə, yaxud başqa hüquqi və ya fiziki şəxsin adından qanunda qadağan olunmayan təsərrüfat fəaliyyətlərinin bütün növü, eyni zamanda məhsul istehsalı, satışı və xidmət göstərilməsi qaydasında həyata keçirdikləri müstəqil təşəbbüskar fəaliyyətidir”.

İqtisadi ədəbiyyatda “sahibkar” anlayışı haqqında müxtəlif fikirlərə rast gəlinir, ancaq onların hamısında müəyyən oxşarlıq nəzərə çarpır. Sahibkar haqqında çoxsaylı baxışları ümumiləşdirərək, fikrimcə, belə bir nəticə çıxarmaq olar: sahibkar – risk şəraitində fəaliyyət göstərən, təşəbbüskar, yaradıcı, sosial-iqtisadi mexanizmi təşkil edən insandır. Düzdür, “sahibkar və sahibkarlıq” anlayışlarında yaxınlaşma hiss olunur. Əslində sahibkar – sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan insandır.

Respublikamızda sahibkarlıq fəaliyyəti ilə aşağıdakı adları sadalanan subyektlər məşğul ola bilərlər:

- fəaliyyət qabiliyyəti olan respublikanın hər bir vətəndaşı;
- mülkiyyət formasından asılı olmayaraq hüquqi şəxs;
- istənilən xarici vətəndaş və yaxud vətəndaşlığı olmayan insanlar;
- xarici hüquqi insanlar.

Sahibkarlığın subyektləri həm fərdi adamlar və ya həm də partnyorların birliyi ola bilər. Sahibkarlığın subyektini kimi fərdi adamlar şəxsi, yaxud ailə müəssisəsi təşkil etmək yolu ilə çıxış edirlər. Bu cür sahibkarlar öz əmək məsrəfləri ilə məhdudlaşa bilər, yaxud isə qəbul etdiyi adamların əməyindən istifadə edə bilər. Sahibkarlığın obyektini kimi tərəfdaşların birlikləri müxtəlif təsərrüfat

assosiasiyaları: icarə kollektivləri, səhmdar cəmiyyətləri, yoldaşlıq formasında çıxış edə bilirlər.

Sahibkarlıq fəaliyyətinin ən mühüm cəhətlərinə fikrimizcə, aid etmək olar:

1. *Təsərrüfat subyektlərinin sərbəst və müstəqil olması.* Hər bir sahibkar istənilən məsələ üzrə qərar qəbul edərkən sərbəstdir. Əlbəttə, hüquqi norma çərçivəsində;

2. *İqtisadi maraq.* Sahibkarın başlıca məqsədi yüksək mənfəət əldə etməkdir. Bununla bərabər, sahibkar öz şəxsi məqsədinə çatmaq üçün ictimai mənafeyə nail olunmasına da səbəb olur;

3. *Təsərrüfat riski və məsuliyyət.* İstənilən hər hansı dəqiq hesablamalarda, əsaslandırılmış, düşünülmüş proqnozlarda, idarəetmə qərarlarında qeyri-müəyyənlik, risk qalır.

Sahibkarlığın sözügedən mühüm əlamətləri bir-birilə sıx qarşılıqlı əlaqədardır və eyni vaxtda fəaliyyətdə olurlar.

Xüsusi sahibkarlığın başlıca məqsədi qazanc, mənfəət götürməkdir. Ancaq cəmiyyətin ümumi iqtisadi tərəqqisi baxımından xüsusi sahibkarlığa başqa meyarla da baxmaq lazımdır. A.Smit bunu açıqlayaraq yazmışdır ki, xüsusi sahibkar bilavasitə gəlirə sahib olmaq xatirinə fəaliyyət göstərsə də o, eyni zamanda həm də qeyri-şüurlu olaraq, bilavasitə öz əmlakına aid olmayan başqa bir zəruri, vacib amala, cəmiyyətin xeyrinə (yəni, əmtəə istehsalının artmasına və keyfiyyətinin yüksəldilməsinə, səmərəli fəaliyyətə, mədəni ticarət xidmətinə, istehsalın modernləşdirilməsinə, iqtisadiyyatın demokratikləşməsinə və s.) də xidmət etmiş olur. Deməli, xüsusi sahibkarlıq yalnız şəxsi mənafe məsələsi deyil, eyni zamanda ictimai məsələdir.

İqtisadi təfəkkürün xüsusi tıpi kimi sahibkarlıq praktiki fəaliyyətdə reallaşdırılan qərarların qəbuluna orijinal baxışların və yanaşmaların məcmu ilə səciyyələnir. Burada sahibkarın şəxsiyyəti əsas rol oynayır. Sahibkarlıq məşğuliyyət növü deyil, ağıl tərzi və təbiət xüsusiyyətidir.

Sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişafı üçün əlverişli ictimai rəyin formalaşması, əhalinin şüurunda demokratik fikirli sahibkar obrazının yaranması çox vacibdir.

Keçmiş tariximizdə bu obrazlar kifayət qədər olmuşdur. Təəsüf ki, müasir tariximizdə onlar yox dərəcəsinə düşmüşdür. Sahibkar olmasa vətən sahibsiz qalar, millət məhv olar. Sahibkar olan yerdə təsərrüfatsızlığa və intizamsızlığa son qoyulur, bolluq yaranır, əhali fəravan yaşayır.

Bazar iqtisadiyyatı sahibkarlığın inkişafına və müxtəlif fəaliyyət sferalarında özünün işi (biznesi) olan sahibkarların sayının artmasına gətirib çıxarır.

Sahibkarlıq xüsusən işin yaradılmasını nəzərdə tutur, bu işə həmişə risklə və yeniliklər yaradılarkən baş verən müqavimətin aradan qaldırılması ilə əlaqədardır. Sahibkarlığın uğurla inkişaf etdirilməsi üçün aktivliyin müəyyən şəraitin və amillərin olması vacibdir ki, bunlara aiddir:

- şəxsi maraq və gəlir;
- mühafizə mexanizminin etibarlılığı;
- qeyri-müəyyənlik və risk dərəcəsinin azaldılması imkanı;
- bazarda kasadlığın mövcud olması, yaxud bazarda payın artırılması ehtimalı;
- sahibkarlıq rentasının olması, yaxud mənfəətin artırılması imkanı;
- resursların bölüşdürülməsi və yeniliklərin idarə edilməsi qabiliyyəti.

“Sahibkar” termini ilk dəfə XVIII əsrin əvvəllərində yaşamış fransız iqtisadçısı Rişar Kantilon tərəfindən işlənmişdir. Sahibkar – işin faydalılığını qiymətləndirən, yeni müəssisənin təşkili, yaxud yeni ideyanın (məhsulun), yaxud xidmətin işlənilməsi və hazırlanması ilə bağlı riski və məsuliyyəti öz üzərinə götürə bilən insandır. Sahibkarlıq ondan ibarətdir ki, işin mənfəətliyini qiymətləndirməyi və mövcud resursların daha faydalı bölüşdürülməsi qabiliyyəti bacarmaqdır.

Sahibkarlıq imkanları aşağıdakı şəkildə təzahür edə bilər:

- mövcud tələbatın ödənilməsinin daha səmərəli üsullarının axtarılıb tapılması;
- mövcud tələbatın ödənilməsi üçün texnologiyaların, məmulatın işlənilməsi və hazırlanması;
- biznesin səmərəli həyata keçirilməsi üçün və qeyri-təkmil bazar mexanizmindən və qanunvericilikdən istifadə edilməsi.



Sahibkar – bu bir qayda olaraq, tələbatın strukturunu bilən və onları ödəməyə qadir yaradıcı, ixtiraçı və enerjili insandır.

Bir çox sahibkarlar eyni zamanda, xüsusilə kiçik biznesdə menecer adlanırlar. Ancaq hətta ən münasib, layıqlı sahibkarlar idarəedicilərin vasitəçilərinə çevrilə bilər, təşəbbüskar, peşəkar menecer isə səmərəli dəyişikliklərə nail ola bilər.

Ölkə iqtisadiyyatına sahibkarlığın pozitiv təsirini nəzərə alaraq qanun-verici və icra dövlət idarəetmə orqanları onun aktivliyi üzrə tədbirlər görməlidir, yəni:

- güzəştli sahibkarlıq formalarını inkişaf etdirmək;
- mühafizə mexanizminin etibarlığını artırmaq;
- səmərəli vergitutmanı tətbiq etmək;
- sahibkarlığın inkişaf siyasətində qeyri-müəyyənlik və risk dərəcəsini aşağı salmaq;
- sahibkarın şəxsi marağını və gəlirini artırmaq.

Sahibkarlıq fəaliyyətinin çətinliyi və mürəkkəbliyi sahibkara spesifik tələbatın olması ilə şərtlənir. Uğurlu sahibkarın xarakterik əlamətlərinə aiddir:

- işin faydalığını və perspektivliyini qiymətləndirməyi bacarmaq;
- risk etməkdən çəkinməmək;
- hazırkı vaxtda bazarın tələblərinə çevik reaksiya vermək qabiliyyəti, innovasiyalara hazırlıq;
- investorları və yeni resurs mənbələrini axtara bilmək qabiliyyəti;
- son yekuna yönəlmək;

Biznesi müvəffəqiyyətlə həyata keçirmək üçün sahibkar təkcə sadalanan keyfiyyətlərə malik olmalı deyil, həm də iqtisadiyyat və menecment sahəsində biliyi olmalıdır.

Müəssisədən istehlakçıya qədər hazır məhsul uzun bir yol keçir: nəql olunur, anbarlara doldurulur, mağazılərdə yerləşdirilir, alıcıya çatdırılır. İstehsalçıdan istehlakçıyadək əmtəənin hərəkəti ilə əlaqədar məsariflər *tədavül xərcləri* adlanır. Tədavül xərclərinə məhsulun hərəkəti, saxlanması, çəkilib bükülməsi, satılması prosesi, tələbatın öyrənilməsi və reklam ilə əlaqədar xərclər daxildir. Sahibkar öz

məhsulunun satılması imkanını qiymətləndirərkən bu əlavə xərcləri hökmən nəzərə almalıdır.

Hər bir sahibkar özünə məxsus pul vəsaitini banklarda saxlamalıdır. Digər müəsisələr qarşısında olan öhdəliklərinə görə nəğdsiz qaydada bank idarəsi vasitəsi ilə sahibkarlıq sahəsində hesablaşmanın əsas növü hesab edilir. Hesablaşma formasından ödəniş tələbi kimi akkreditiv, tapşırıq, veksəl, çek geniş yayılanıdır.

Məlumdur ki, bank öz müştərisinə kredit xidmətləri də göstərir. Borc və kredit müqaviləsi belə xidmətin hüquqi forması adlanır. Qeyd edilən müqavilənin xarakterik cəhəti ondan ibarətdir ki, borc verən kimi peşəkar sahibkar – bank çıxış edir. Məlumdur ki, bank üçün kredit fəaliyyətlərinin əsas növüdür, kredit vermə hesabına bank mənfəət əldə edir. Kredit alan müştəri üçün isə kredit maliyyələşdirmə və xüsusi vəsaitin müvəqqəti çatışmamazlığını doldurmağın bir alətidir.

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində pul daim dövrüyyə olmalı və tədavül pro-sesinin fasiləsiz başa çatmasına əməl etməlidir. Müvəqqəti istifadəsiz qalan pul vəsaiti dərhal borc kapital bazarına daxil olmalı, kredit maliyyə idarələ-rində toplanmalı, sonra isə iqtisadiyyatın müxtəlif sahələrinin inkişafına yönəldilməli, sahibkarlara və iş adamlarına öz fəaliyyətlərini davam etdirmək üçün kredit şəklində verilməlidir.

Hər bir sahibkarlar öz fəaliyyət sahələrini genişləndirmək məqsədi ilə əlavə kapitalla ehtiyac duyur. Bu zaman bankdan və digər maliyyə təşkilatından kredit almağı düşünürlər. Kredit götürməyin zərurlılığını, onun mənbə və formalarını sahibkar özü müəyyənləşdirməlidir.

Son dövrlər *konsultativ biznes* biznes fəaliyyətinin sərbəst növü olaraq sürətlə inkişaf etməyə başlamışdır. Məlumdur ki, “konsultant” latinsözü olub açıqlaması məsləhətverən deməkdir. Eyni zamanda öz ixtisasına aid sual üzrə məsləhətverən müvafiq sahənin mütəxəssisinə konsultant deyilir. Dünya təcrübəsində də idarəetmə məsələsi üzrə kommersiya və ödənişli məsləhətlər *konsaltinq* adlanır.

İqtisadiyyat və idarəetmə üzrə Məsləhətçilər Assosiasiyasının Avropa Federasiyasının verdiyi tərifə görə Menecment-Konsaltinq, problemlərin, yaxud imkanların müəyyənləşdirilməsi və qiymətləndirilməsi, onların real-laşdırılmasına dair müvafiq tədbirlər və tövsiyələr daxil olmaqla, idarəetmə məqsədləri üzrə müstəqil məsləhətlər və köməklik göstərməkdən ibarətdir.

Azərbaycan Respublikası dövlət müstəqilliyi əldə etdikdən sonra mərkəzləşdirilmiş inzibati-amirlik sistemindən bazar münasibətlərinə və azad sahibkarlığa əsaslanan yeni iqtisadi sistemə keçməyə başladı. Bazar iqtisadiyyatının formalaşması və inkişafı biznesin və onun mühüm istiqaməti sayılan sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişafı ilə sıx surətdə əlaqədardır. Məlum olduğu kimi, bazar iqtisadiyyatının əsas atributlarından biri olan biznes istehlakçıların tələbatının ödənilməsi və mənfəət alınması məqsədilə təşəbbüskar insanlar arasındakı işgüzar münasibətlərin məcmusudur.

Sahibkarlıq iqtisadi sistemə çeviklik gətirir, mövcud resurslardan daha səmərəli istifadə edilməsinə imkan verir, elmi-texniki tərəqqi sahəsində sıçrayışlara səbəb olur, əhalinin məşğulluq probleminin həllində böyük rol oynayır.

Azərbaycan Respublikasında son illər görülən işlərin xronoloji ardıcılığını nəzərdən keçirərək belə bir qənaətə gəlmək olar ki, biznes fəaliyyətinin inkişafı ilə bağlı böyük miqyaslı və strateji əhəmiyyətli tədbirlər həyata keçirilib. İnvestisiya qoyuluşu Azərbaycan iqtisadiyyatının sürətlə və davamlı inkişafında müstəsna məna kəsb edir. Son 11 ilin yekunları bizə söyləməyə əsas verir ki, Azərbaycan Respublikası innovativ layihələrə 202 milyard ABŞ dolları civarında investisiya qoyulmuşdur.

Dövlət holdinq şirkətləri çərçivəsində menecerlərin müstəqilliyi artır, yüksək ıxtisaslı, peşəkar kadrların idarəetmə heyətinə cəlb edilməsinə şərait yaradılır, törəmə müəssisələrin fəaliyyətinin monitorinqi xeyli yaxşılaşdırılır və monitorinqi keçirən şəxs isə stimullaşdırılır.

Eyni zamanda bəzi iqtisadçılar dövlət sektorundakı müəssisələrin idarə olunmasında holdinq münasibətlərindən istifadə edilməsini məqsədəuyğun sayırlar. Bu qəbildən olan iqtisadçılar Rusiyada mövcud olan bir neçə dövlət holdinq şirkətlərinin yenidən qurulması, formalaşması məsələsini artıq müza-kırə mövzusunə çeviriblər.

Əgər qabaqlar maliyyə menecerinin rolu sadəcə ən uyğun şəraitdə təsərrüfat subyeklərinin bıznes fəaliyyətini maliyyə ehtiyatları ilə təmin etmək kimi anlaşılırdısa, hazırkı vaxtda bu rol xüsusi tərzdə genişlənməşdir. Belə ki, şirkəti pul ehtiyatları ilə məqsədəuyğun təmin etməklə yanaşı, şirkət daxilində maliyyə ehtiyatlarından səmərəli istifadənin aydınlaşdırılması vəzifəsini də maliyyə menecerləri həyata keçirirlər. Fikrimizcə, maliyyə menecerinin əsas vəzifəsinə bunları göstərmək olar:

- əlverişli şərtlərlə şirkəti maliyyə ehtiyatları ilə təmin etmək;
- alınmış maliyyə ehtiyatlarından səmərəli istifadəni təşkil etmək.

Maliyyə meneceri şirkətin büdcə planının işlənilib hazırlanması, şirkətin kapitallaşmış dəyərinin çoxaldılması, investisiya layihələrinin düzgün qiymətləndirilməsi, şirkətin qiymət siyasətinin dəqiqləşdirilməsi, hazır məhsulun reallizasiyası bazarının tədqiqi bağlı vəzifələri həyata keçirir.

İqtisadiyyatın müxtəlif sahələrində şirkətin işinin maliyyələşdirilməsi üsulları köklü tərzdə fərqlənir. Bəzi şirkətlər üçün borc maliyyələşdirilməsinin yuxarı məbləği xasdır, həmçinin digərlərindən ötrü borc maliyyələşdirməsi praktiki heç səviyyəsindədir. Belə olan tərzdə şirkətin işinin maliyyələşdirilməsinin müxtəlif növlərini əlaqələndirməklə ən uyğun variantın seçilməsi lazımdır.

Aktivləri cəlb etdikdən və bıznesin tərəqqisindən ötrü gərəkli maliyyələşdirməni gerçəkləşdirəndin sonra onların səmərəli idarə edilməsinə tələbat yaranır. Müxtəlif cür aktivlər maliyyə menecerlərindən diqqət tələbedən məsuliyət istəyir. Bununla yanaşı maliyyə meneceri dövriyyə vəsaitlərinin menecmentinə daha ciddi verməlidir. Belə ki, əsas vəsaitlərin idarə olunmasına

görə məsuliyyətin əhəmiyyətli tərzdə istehsal bölmələrinin rəhbərləri öhdəsinə götürürlər.

Maliyyənin idarə edilməsinin aparıcı aspekti aktivlərin lazımı səviyyəsi və strukturunun təmin edilməsi, biznesin maliyyələşdirilməsi mənbələri və üsullarının axtarılıb müəyyələndirilməsi ilə bağlıdır. Maliyyə menecerinin ixtiyarında kifayət qədər maliyyələşdirmə mənbələrinin əhatəli spektri mövcuddur. Bununla əlaqədar olaraq maliyyə meneceri səhmdarların rifahının daimi olaraq yaxşılaşdırılması ilə bağlı mülahizələri nəzərə almaqla şirkətin maliyyələşdirilməsinin optimal seçimini müəyyənləşdirməlidir.

### **1.2. Biznes subyektlərinin maliyyəsinin mahiyyəti, funksiyaları və idarəetmə mexanizmi.**

Müasir iqtisadiyyat olduqca mürəkkəb sistem olub, özündə bir çox elementləri birləşdirir. Ev təsərrüfatları, firmalar, bu qurumların arasında əlaqə yaradan resurslar və məhsullar bazarları, hökumətin iqtisadi sahədə fəaliyyəti özünəməxsus funksiyalar yerinə yetirərək vahid iqtisadi sistemi əmələ gətirir. Həmin iqtisadi qurumlar öz məqsəd və funksiyalarını yerinə yetirmək üçün xərc çəkməli, xərcləri maliyyələşdirmək üçün gəlirə malik olmalıdırlar. Ancaq gəlirlərin daxil olması ilə xərclərin həyata keçirilməsi zaman və məkan baxımından üst-üstə düşməyə bilər. Birinin gəliri çox, xərci az, digərinin gəliri çox, ancaq gələcəkdə gəlir artımına səbəb ola biləcək xərci çoxdur. Gəliri xərcindən çox olan iqtisadi qurumlar müvəqqəti olaraq pul vəsaiti artıqlığına malik olurlar. Xərcləri öz gəlirlərini aşan iqtisadi qurumlar isə əlavə pula ehtiyac irəli sürürlər. Beləliklə, iqtisadiyyatda pul artığı olanlarla, pula ehtiyacı olan iqtisadi qurumlar meydana gəlir.

Pul vəsaiti artığına həm firmalar, həm ev təsərrüfatları, həm də hökumət malik ola bilər. Eləcə də həmin qurumlar eyni zamanda pul vəsaitinə ehtiyac irəli sürə bilərlər. Təcrübədə pul vəsaiti artıqlığına daha çox ev təsərrüfatları - əhali və firmalar sahib olurlar. Hökumətlər isə uzərlərinə həddən artıq sosial yük gətirdiyündən əksər hallarda xərcləri normal gəlirlərini aşır. Bu da hökumətləri

həmişə eyni vəziyyətə, yəni pula ehtiyac irəli surən quruma çevirir. Hökumətlə bərabər firmalar da özlərinin investisiya layihələrini həyata keçirmək məqsədilə əlavə pul vəsaiti axtarışına baş vururlar. Firmaların xərc layihələri müvəqqəti artıq olan pul vəsaitlərini səmərəli, daha dəqiq desək, gəlir əldə etməyə imkan verən şəkildə istifadəsini təmin edir.

İqtisadi sistemin içərisində yer alan muhum sahələrdən biri də pul artığı olanlarla pula ehtiyacı olanlar arasında əlaqə yaradan maliyyə sistemidir. Maliyyə sistemi maliyyə bazarını, maliyyə qurumlarını və maliyyə alətlərini əhatə edir. Maliyyə bazarının mahiyyətinə baş vurmaq üçün ona maliyyə sistemi içərisində baxmamız gərəklidir.

Maliyyə bazarında pul alqı-satqı obyektidir. Pul bütün aktivlər içərisində ən yüksək likvidliyə malikdir. Bu aktiv bütün əmtəə, xidmət, iş qüvvəsi, torpaq, borc öhdəliyi və s. dəyərinin ödənilməsi üçün ödəniş vasitəsi rolunu oynayır. Bu keyfiyyət yalnız pula məxsusdur. Biz gələcəkdə pul ifadəsini likvid ifadəsi kimi qəbul edəcəyik. Maliyyə bazarı pul tələbi və təklifini özündə birləşdirir.

Transformasiya prosesli islahatlar aparan ölkələrdə iqtisadi artımın zəifləməsi və əhalinin böyük hissəsinin həyat səviyyəsinin aşağı düşməsi baş vermiş, pulların alıcılıq qabiliyyəti məhdudlaşaraq qiymətlərin yüksəlməsinə və işsizliyin baş verməsinə səbəb olmuşdur.

İnzibati mərkəzləşdirilmiş bölgüyə əsaslanan sistemdən bazar qüvvələrinin fəaliyyətinə əsaslanan sistemə keçid zamanı inflyasiya prosesinin sürətlənməsi müşahidə olunur.

İslahatlar prosesində aydın olur ki, inflyasiya prosesləri təkcə tələbin yığılmasından irəli gəlir. Bu münasibətdə ən ciddi problem pul gəlirlərinin az idarə oluna bilən artımı oldu. Bundan əlavə, islahatlar şəraitində gəlirlərin dövlət budcəsi vasitəsilə yenidən bölüşdürülməsinin çox yüksək səviyyəsi qorunub saxlanır. Artıq pul kütləsinin buraxılışının əsas stimullaşdırıcısı dövlət budcəsinin kəsiri və xarici ticarət balansının kəsiri oldu.

Həyat səviyyəsinin bizim respublikadan qat-qat yüksək olduğu Qərbdən fərqli olaraq, gəlirlər siyasəti təkcə əmək haqqını deyil, qiymətlərin artmasından əhaliyə

dəyən ziyanın kompensasiyası məqsədilə müəssisələrin mənfəətinə də toxunmalıdır.

Dövlət siyasətində UMM-in artırılmasına yönəldilmiş antiinflasiya istiqaməti maliyyə sisteminin sağlamlaşdırılması, dövlət budcəsi kəsirinin aradan qaldırılmasıdır. Qiymətli kağızların, xüsusilə institusional investitorlar: banklar, sığorta şirkətləri, maliyyə təşkilatları arasında yerləşdirilməsi kimi dövlət budcə kəsirinin aradan qaldırılmasıdır.

Biz maliyyə bazarının quruluşuna toxunduğumuz zaman onun bir çox əlamətlər üzrə muxtəlif sektorlarını fərqləndirmişdik. Xarakterlərinə, maliyyə alətlərinə və iştirakçılarına görə bir birindən fərqlənən maliyyə bazarı segmentlərini kredit bazarı, valyuta bazarı və qiymətli kağızlar bazarı kimi ayırırlar.

Kredit bazarı ilk növbədə bankların fəaliyyəti ilə meydana gəlmişdir. Bu bazar topdan və pərakəndə kredit bazarlarına bölünür. Kreditlərin topdan verilməsi bankların öz aralarında, pərakəndə təqdimi isə bankla onun müştərisi arasında baş verir. Banklararası kredit bazarı hər bir ölkənin maliyyə bazarında ən önəmli yerə malikdir. Hətta burada satılan kreditlərin həcmi və % dərəcəsi iqtisadiyyatın likvidlik səviyyəsini müəyyən edir.

Dövlətin mühüm makroiqtisadi tənzimləmə orqanı olan Mərkəzi Bank bu bazar əsasən vasitəsilə iqtisadi vəzifələrini həyata keçirir. Banklararası kredit bazarı qıssamuddətli likvid artığı bankın digər banka borc verərək gəlir əldə etməsini, borc alan bankın isə qısa muddətli likvid ehtiyacını uzunmuddətli aktivlərinə əl qoymadan qarşılanmasını təmin edir. Banklararası pul bazarı bankların aktiv və passivlərinin idarə edilməsində səmərəli vasitə kimi çıxış edir. İqtisadiyyat baxımından isə banklararası pul bazarı bazarın qıssamuddətli likvid sıxıntısını və əlavə pul emissiyasının lüzumluluğunu böyük ölçüdə azalda bilir.

Maliyyə bazarının mühüm sementlərindən biri də qiymətli kağızlar bazarıdır. Azərbaycan Respublikasında təkmil qiymətli kağızlar bazarının fəaliyyət göstərməsi ölkə iqtisadiyyatının inkişafının əsas amillərindən biridir. Respublika Prezidentinin 1999-cu il 26 iyul tarixində imzaladığı “AR Prezidenti yanında

QKDK fəaliyyətinin təmin edilməsi haqqında” Fərmanı ilə ölkədə qiymətli kağızlar bazarının fəaliyyət göstərməsinin təməli qoyulmuşdur.

Ölkədə qiymətli kağızlar bazarının səmərəli fəaliyyət göstərməsi üçün onun inkişaf etmiş infrastrukturunun formalaşması muhum əhəmiyyətə malikdir. Hazırda qiymətli kağızlar bazarının infrastrukturunu Bakı Fond Bircası, Milli Depozit Mərkəzi və qiymətli kağızlar bazarının digər peşəkar iştirakçılarının şəbəkəsi ilə təmsil olunub.

Malıyyə bazarı ən səmərəli investisiya qərarlarının qəbul olunduğu mərkəz olaraq göstərilən yığım vəsaitlərini səfərbər edərək onları investisiyaya çevirir. Bundan başqa, inkişaf etmiş malıyyə institutlarının mövcudluğu daxili yığımın artmasına və onun milli iqtisadiyyatın inkişafına səmərəli istifadə edilməsinə kömək edir. Neft sektorunun inkişaf və xarici investisiyaların tətbiqi ilə iqtisadi artım sürətinin gedişatı təmin olunur.

İqtisadiyyata sərbəst pul vəsaitlərinin bölüşdürülməsi onlardan istifadə nəticəsində gözlənilən gəlirlərin məbləği əsasında həyata keçirilir. Pul vəsaitlərinə tələbatı yaranmış bazar subyektləri bu vəsaitlərə görə rəqabət aparırlar. Ev təsərrüfatları investisiya üçün pul vəsaitlərinin təklifini, firmalar isə investisiya resurslarına tələbi formalaşdırır. Tələb və təklifin nisbəti isə investisiyanın qiymətini – % dərəcəsini müəyyən edir. Məlumdur ki, qiymət iqtisadiyyatda bölüşdürücü funksiya rounu oynayır. % dərəcəsi də muxtəlif firmalar və investisiya layihələri arasında pul vəsaitlərinin bölüşdürülməsi funksiyasını həyata keçirir. Belə ki, investisiyanın həcmi bir tərəfdən % dərəcəsindən, digər tərəfdən isə onun səmərəliliyindən asılıdır. Bu baxımdan pul vəsaitlərinə ən yüksək qiyməti ödəyən bazar subyektləri bu vəsaitləri əldə edir, yəni kapitalı ilk növbədə daha səmərəli istifadəçilər əldə edirlər.

İstənilən firma reallaşdırmaq istədiyi bir çox layihələrə malik olur. Firmalar yalnız investisiya qoyuluşu nəticəsində əldə edilən gəlir normasının % dərəcəsindən yüksək olmasını təmin edən investisiya layihələrinə üstünlük verirlər. Nəticədə % dərəcəsinin yüksək olduğu şəraitdə investisiya layihələrinin çox az bir hissəsi, % dərəcəsinin aşağı olduğu hallarda isə böyük hissəsi həyata keçirilir. Bu



baxımdan % dərəcəsinin səviyyəsi ölkədə iqtisadi fəallığa ciddi təsir göstərir. Yəni aşağı % dərəcəsi firmaların investisiya qoyuluşlarını maliyyələşdirmək üçün kreditdən istifadə etməyə stimullaşdırır və nəticədə iqtisadiyyatda məcmu xərclərin həcmi artır ki, bu da sərbəst resurslarını təsərrüfat dövryyəsinə cəlb etməklə məhsul istehsalının artmasına səbəb olur.

Yüksək % dərəcəsi isə firmaların borc vəsaitlərinə olan tələbini azaldır və nəticədə investisiya qoyuluşlarının həcmi azalır. İnkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatına malik ölkələrdə % dərəcəsinin səviyyəsi iqtisadi fəallığı tənzimləyən əsas vasitədir. Belə ki, pul təklifinin artması % dərəcəsinin aşağı enməsinə, onun azalması isə % dərəcəsinin yüksəlməsinə səbəb olur. Bu da investisiya qoyuluşlarının həcminə və məhsul buraxılışına birbaşa təsir göstərən amillərdir.

Milli Bank adətən iqtisadi fəallığın aşağı düşdüyü hallarda % dərəcəsinin azaldılması üçün, inflyasiyanın artdığı hallarda isə % dərəcəsinin artırılması üçün tədbirlər görür. İqtisadiyyatda % dərəcəsi iki funksiyanı yerinə yetirir: o, kapital qoyuluşuna təklifi normalaşdırır və ən gəlirli sahələrdə istifadə edilməsinə gətirib çıxarır; eyni zamanda insanları kapital ehtiyatının artırılması üçün cari istehancaq bir hissəsindən imtina etməsinə sövq edir. Bu baxımdan maliyyə bazarları ev təsərrüfatlarının pul vəsaitlərini sərbəhər edərək onları səmərəli yerləşdirməklə həm % dərəcəsinin aşağı salınmasına, həm də onlardan daha səmərəli istifadə edilməsinə imkan verir.

Təcrübə göstərir ki, inkişaf etmiş bank sistemə və fond birjasına malik ölkələrdə bu sahələrin zəif inkişaf etdiyi ölkələrə nisbətən iqtisadi artım tempi yüksək olur. Çünki, inkişaf etmiş bank sistemə və qiymətli kağızlar bazarlarına malik ölkələrdə firmaların öz bizneslərini inkişaf etdirmək üçün zəruri maliyyə vəsaitləri əldə etmək imkanları yüksək olur. Digər tərəfdən, ev təsərrüfatlarının yığımının (əmanətlərinin) dövryyəyə cəlb edilməsi və investora çatdırılması asanlaşır. Bu da cəlb edilən vəsaitlərin dəyərini xeyli azaldır və firmaların fəaliyyətlərinin iqtisadi səmərəliliyinə ciddi şəkildə təsir göstərir.

İqtisadiyyatda maliyyə vəsaitlərinin bölgüsünü təmin edən bazar tarazlığı təkcə gözlənilən gəlirlərin həcmindən asılı deyil, həm də maliyyə vəsaitlərinə xas

olan riskin səviyyəsindən də asılıdır. Əgər maliyyə alətlərinin hamısı eyni risk səviyyəsinə malik olsaydı, onda onların gəlirliyi də rəqabət nəticəsində bərabər olardı. Bu gəlirlik səviyyəsi də % dərəcəsinə bərabərdir. Ancaq, riskin dərəcəsinin, likvidliyin, ödənmə müddətinin, nominal gəlirlik normasının, onlardan ödənilən vergi dərəcələrinin muxtəlifliyinə görə maliyyə alətləri muxtəlif dərəcəli riskə məruz qalır və buna görə də investora muxtəlif məbləğdə gəlir təmin edir.

Maliyyə bazarlarının inkişafı biznes fəaliyyətinə nəzarət sisteminin formalaşmasına gətirib çıxarır. Belə ki, firmalar kredit cəlb edərkən, onların səhmləri fond birjasında tədavildə olarkən öz fəaliyyətləri haqqında zəruri informasiyaları təqdim etməlidirlər. Belə informasiyaların verilməsi əmanətçilərin informasiyanın əldə olunması ilə əlaqədar xərclərini azaldır. Digər tərəfdən bank tərəfindən kreditin verilməsi və ya fond birjasında firmanın səhmlərinin tədavulu bu firmanın fəaliyyətinin şəffaflığını təmin etməklə korporativ nəzarətin səmərəliliyinin artmasına gətirib çıxarır. Məsələn, bank kredit verərkən kredit almaq üçün muraciət etmiş firma haqqında informasiya toplayır, bu informasiyanın emalı əsasında onun krediti qaytarmaq qabiliyyəti qiymətləndirir və kreditin verilməsi və ya verilməməsi haqqında qərar qəbul edir.

Qeyd etmək lazımdır ki, kredit almaq istəyən firma haqqında informasiyanın toplanması və emalı nisbətən böyük xərc tələb edən işdir. Bu xərcin səviyyəsi firma üçün nə qədər böyükdürsə, kreditin verilməsi xərcləri də bir o qədər artır. Odur ki, inkişaf etmiş maliyyə bazarında firmalar özlərinin fəaliyyətlərinin şəffaflığını təmin etmək və buna inam yaratmaq məcburiyyətində qalırlar. Firmaların maliyyə bazarı ilə əlaqələrinin qurulması onların davranış intizamını artırır və biznesin səmərəliliyinin yüksəldilməsini zəruri edir.

Azərbaycanın maliyyə bazarının formalaşması sahəsindəki problemlərinin həlli üçün aşağıdakı təkliflərin nəzərə alınması əhəmiyyətlidir:

- Makroiqtisadi və siyasi sahədə davamlı sabitliyə nail olunmalıdır. Əhali və biznes dairələrinin dövlətin siyasətinə olan etibarını təmin edilməlidir.

- Milli iqtisadiyyatın dollarlaşmasına qarşı mücadilə proqramı işlənilib həyata keçirilməli, milli valyutaya ictimai etibar qazandırılmalıdır. Bəzi hallarda sərt valyuta məhdudiyyətlərindən də istifadə olunmalıdır.

- Məlumat bazarında sistemli hüquqi tənzimləməyə nail olmaq üçün məlumat bazarı haqqında qanunun qəbuluna ehtiyac vardır. Bu qanun məlumat alətlərinin buraxılışı, yerləşdirilməsi, alqı-satqısını və məlumat vasitəçilərinin fəaliyyətinin ümumi əsaslarını, habelə dövlət və qeyri dövlət tənzimləmə orqanlarının səlahiyyət və məsuliyyət dairəsini konseptual olaraq müəyyənləşdirməlidir.

- Özəl bankların əmanətçilər qarşısında etibarının əldə edilməsi üçün onların fəaliyyətinin şəffaflığını təmin edən normalar müəyyənləşdirilməlidir. AMB-nin birbaşa təşkilatçılığı ilə depozitlərin sığortası sistemi yaradılmalıdır.

- Dövlət qiymətli kağızları bazarının canlandırılması üçün onun cəlbediciliyini artırmalıdır. Bu məqsədlə onun gəlirlilik səviyyəsinin AMB-nin refinansı kreditləri üzrə % dərəcələrinin üstündə qərarlaşmasına nail olunmalıdır. Bu bazarda sığorta təşkilatları və fiziki şəxslərin iştirakı stimullaşdırılmalıdır.

- Azərbaycanda pul bazarının mühüm segmentlərindən olan veksəl bazarının formalaşması bir tərəfdən istehsal prosesinin sürətlənməsinə, tədiyyə sahəsindəki çatışmazlıqların aradan qaldırılmasına xidmət edir, digər tərəfdən Milli banka pul siyasəti alətlərinin spektrini genişləndirməyə, kommersiya banklarına isə likvidli aktiv əməliyyatlar aparmağa imkan verir. Veksəl bazarının formalaşması üçün müvafiq qanunvericilik aktı qəbul edilməlidir.

- BKB AMB-nin öncüllüyü və fəal təşkilatçılığı ilə təşkil edilməlidir. Bunun üçün zəruri infrastruktur-elektron hesablaşma sistemi, normativ hüquqi baza yaradılmalıdır. Yaradılacaq sistemin az riskliyini təmin etmək üçün iştirakçıların AMB-dəki müxtəlif hesablarına təminat olaraq müəyyən olunmuş limit çərçivəsində vəsait yatırması tələb olunmalıdır. Təminat olaraq AMB iştirakçı banklardan dövlət qısamüddətli qiymətli kağızları qəbul edilə bilər. Sistemdə AMB-nin iştirakı, kredit təklif edən banklardan öz adına borclanmaq və kreditə tələb irəli sürən banklara öz adından borc vermək formasında təşkil edilməlidir.

- ÇİF-lərin özəlləşdirmə prosesində əhəmiyyətli rolunu təmin etmək üçün onların aktivlərinə qoyulan məhdudiyətlər, belə qurumların özəlləşmiş muəssisələrin nəzarət səhm paketinə yiyələnmələrinə imkan verəcək səviyyəyə qədər yumşaldılmalıdır.

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində maliyyə-kredit institutları istehsal muəssisələri arasında vasitəçi olmaqla yanaşı maliyyə kredit institutlarının dövrüyyəsində aparıcı rol oynayaraq bütün kommertiya fəaliyyətinin katalizatoru kimi çıxış edirlər. Sığorta təşkilatları, investisiya fondları, kommertiya bankları maliyyə-kredit resurslarının tərəkuzləşməsinə və bu resursların daha çox səmərə verən və krediti ödəmə qabiliyyəti yüksək olan iqtisadiyyatın sahələrinə yönəldilməsinə imkan yaradır.

Maliyyə menecerinin əsas funksiyasına pul vəsaitlərinin optimal ehtiyatının yaradılması məsələsini həll etmək qabiliyyəti aiddir, belə ki, onların əhəmiyyətli həcmi bir tərəfdən biznes muəssisələrinin tədiyyə qabiliyyətinin artırılmasına imkan verir, digər tərəfdən isə sərbəst pul vəsaitlərinin dondurulmasına gətirib çıxarır.

Pul axınlarının düzgün təşkili zamanı diqqətdə saxlamaq lazımdır ki, pul vəsaitləri hər şeydən əvvəl cari əməliyyatları yerinə yetirməkdən ötru olduqca vacibdir. Olan tərzdə onların daxil olması və çıxması arasında daima muvəqqəti laq mövcuddur, deməli şirkətin hesablaşma hesabında mutləq sərbəst pul vəsaitlərinin ehtiyatı olması əsasdır. Sadaladığımızdan savayı sərbəst pul vəsaitləri gözlənilməz ödənişlərin yerinə yetirilməsi və səmərəli layihələrin investisiyalaşdırılmasından ötru gərəklidir.

Fikrimizcə,pul vəsaitlərinin zəruri miqdarı barədə qərarın qəbulu üçün bunlar nəzərə alınmalıdır:

- şirkətin likvid aktivlərinin həcmi;
- borc öhdəliklərinin miqdarı və onların çözülməsi tarixi;
- qısamuddətli kreditlərin əldə edilməsi şərti;
- iç və xidmətlərin mənfəət norması;

- biznes riski;
- alıcının tədiyyə qabiliyyəti bacarığı;
- ətraf mühitdə mövcud olan iqtisadi şərait.

Habelə diqqət mərkəzində saxlamaq lazımdır ki, mənfəətin alınması müəyyən iqtisadi şəraitlərdə pul vəsaitlərinin əldə edilməsinə təminat vermir.

Bir faktı da qeyd etmək yerini düşərdiki, pul axınlarının idarə olunmasına aparıcı fəaliyyət sferası da təsir göstərir. Əgər firma topdansatış ticarəti ilə məşğuldursa və onun mal dövriyyəsi çoxalırsa, onda təyinedici şərait əmtəə ehtiyatlarının səviyyəsi hesab edilir. Belə olan tərzdə əmtəənin satışı və göndərilməsi arasında yaranan müəyyən boşdayanmalar pul vəsaitlərinin dinamikasına güclü təsir göstərir.

### **1.3. Biznes fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsinin konseptual əsasları**

Ölkə iqtisadiyyatında sahibkarlığın inkişafının yeni mərhələsində formalaşmış normativ hüquqi baza əsasında biznes mühitinin daha da yaxşılaşdırılması məqsədilə aşağıdakı prioritet istiqamətlərdə ardıcıl tədbirlər həyata keçirilir:

- 1) Maliyyə təminatının gücləndirilməsi;
- 2) Sahibkarlığın dövlət tənzimlənməsi sahəsində;
- 3) Sahibkarlığın infrastruktur təminatı sahəsində;
- 4) Sahibkarların hüquqlarının müdafiəsi və dövlət-sahibkar münasibətlərinin inkişafı sahəsində;
- 5) Sahibkarlığın regional inkişafının sürətləndirilməsi sahəsində;
- 6) Sahibkarlara texniki köməkliliyin göstərilməsi.

Sahibkarlar arasında qarşılıqlı iqtisadi əlaqələr lazımi dərəcədə qurulmayıb.

Biznesin inkişafının sürətləndirilməsi, kiçik və ortabiznesin səmərəli bazar iqtisadiyyatı şəraitinin formalaşması və iqtisadiyyatın beynəlxalq mühitinə uyğunlaşması, ölkənin iqtisadi və sosial probleminin həllində rolunun artırılması Respublikamızın Dövlətinin iqtisadi siyasətinin öncül istiqamətlərindən birini təşkil edir.

Biznesə dövlət qaygısının gücləndirilməsi ilə əlaqədar iqtisadiyyat-da inhisarçılığın məhdudlaşdırılmasına və sağlam rəqabətin inkişafına nail olmaq üçün əmtəə bazarında inhisarçı mövqe tutan təsərrüfat subyektlərinə qarşı qanunvericiliklə nəzərdə tutulmuş bütün vasitələrdən istifadə ediləcəyi xüsusi vurgulanır.

Biznes fəaliyyətinin inkişafı və səmərəliliyinin yüksəldilməsində yerli sahibkarların inhisarlaşmadan qorunması və sağlam rəqabət mühitinin yaradılması mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Azərbaycan Respublikası Prezidentinin məlum fərmanında Nazirlər Kabinetinə tapşırılıb ki, ölkədə əlverişli biznes mühiti yaratmaq məqsədilə İqtisadiyyat və Sənaye Nazirliyi ilə birgə təbii inhisarçı təsərrüfat subyektlərinin müxtəlif xidmət tarifiinin təkmilləşdirilməsi ilə bağlı müvafiq tədbirlər həyata keçirsin. Bizim fikrimizcə, mühüm xalq təsərrüfat əhəmiyyətli iri müəssisələrinin özəlləşdirilməsi prosesinin sürət-ləndirilməsi və onların səhmdar cəmiyyətlərinə çevrilməsi təsərrüfat sub-yektləri arasında rəqabəti gücləndirərək daxili bazarda inhisarlaşmanın qarşısını alard.

Müasir iqtisadiyyatının ən mühüm tərkib hissəsi olan sahibkarlıq, hər şeydən əvvəl, kiçik biznesdə öz parlaq əksini tapır. Kiçik biznes iqtisadi yüksəlişin tempinə, xalq arasında kəskin təbəqələşmənin yüngülləşdirilməsinə, istehlak bazarında sağlam rəqabət şəraitinin formalaşmasına, ÜDM strukturuna və keyfiyyətinə özünün müsbət təsir səviyyəsini göstərir. İnkişaf etməyə meyilli kiçik biznes müəssisələri marketinq, təzə məhsul növünün istehsalı və digər sahələrdə çevik qərarların qəbulunun əhəmiyyətliyi ilə rastlaşır ki, onların arasında maliyyələşmə problemi çox zəruridir. İnkişafa meyilli kiçik müəssisələrin çoxu yüksək texnologiya sferasında ixtisaslaşır və aktivlərinin artımı xalis mənfəətdən yüksək olur. Halbuki, bu tip müəssisələr adətən dividend ödəməirlər, onların debitor borclarına, ehtiyatlara, əsas fondlara yerləşdirilən vəsait faiz ifadəsində bölünməyən mənfəətin həcmindən yüksəkdir.

Əgər aktivlərin artımı bölünməyən mənfəətin artımından çoxdursa, borc bu fərqi mütləq örtməlidir. Bu borc bank krediti, yaxud hesablaşmalar üzrə bank kreditlərindən istifadə dərəcəsinin artması formasını ala bilər. Kiçik biznes

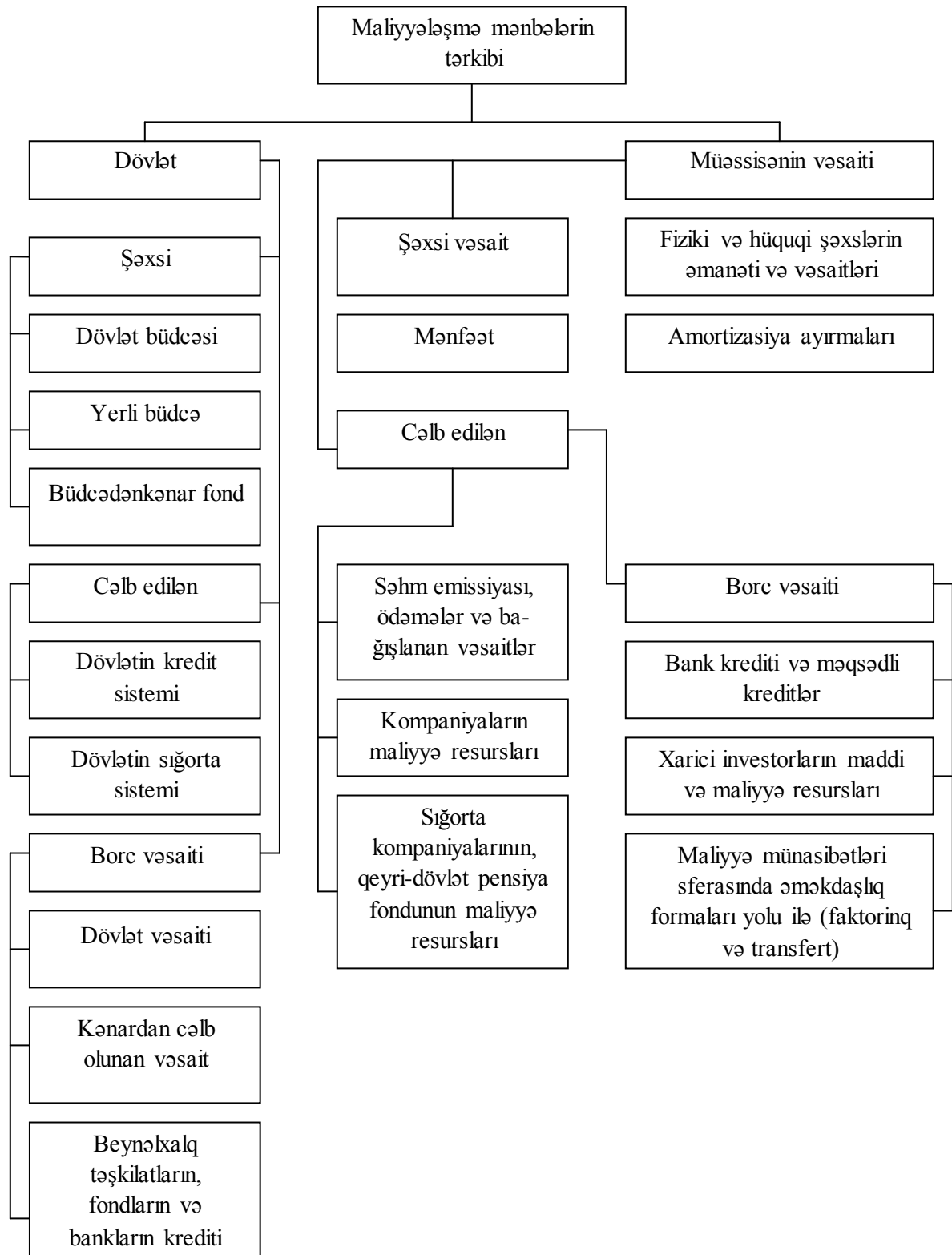
müəssisəsinin maliyyə mənbələrini seçmək imkanlarıdır. Balanslaşdırılmamış artım, borc göstəricilərinin çoxalması nəhayət kreditorlarda sual doğurur, ona görə də ya xüsusi kapitalı artırmaq, ya da firmanın artım tempini məhdudlaşdırmaq zəruriyyətə çevrilir.

Fikrimizcə, yüksək texnologiya sahəsində ixtisaslaşan kiçik müəssisə heyət, marketinq, istehsal və maliyyələşdirmə məsələləri ilə məşğul olmaq məcburiyyətində qalır.

İri və kiçik biznes arasında əhəmiyyətli fərqlər nəzəçarpandır. Bu fərqlər kiçik biznes subyektlərinin maliyyə işinin idarə olunmasında, resursların formalaşmasında, hədəflərin qoyulmasında, riskin və likvidliyin səviyyəsində özünü göstərə bilər.

Kiçik biznes müəssisələrindən ötrü maliyyə və pul bazarlarına daxil olmaq olduqca müşkül məsələdir. Çox hallarda hətta səhmlərin emissiyası haqqında söhbət gedə bilməz, kredit əldə etməyin çətinliyi yalnız onun baha olması ilə deyil, həm də şirkətin maliyyə durumundakı riskin səviyyəsi ilə əlaqədardır.

Kiçik biznes müəssisəsi adətən öz qarşısında səhmlərin məzənnəsini, kapitallaşma göstəricisini və dividend səviyyəsini yüksək həddə qaldırmaq hədəfini qoymur. Kiçik biznesin dəyəri maliyyə bazarları tərəfindən qiymətləndirilmir, onu müəyyənləşdirmək çətinidir. Mülkiyyətçilərin prinsipi isə öz müəssisəsinin bazar dəyərini maksimum artırmaqda son dərəcə maraqlıdırlar, yəni səhm buraxaraq birjaya çıxmağı, yaxud iri şirkətlərə baha qiymətlə satmağı arzulayırlar. Bazar iqtisadiyyatının hərəkətverici qüvvəsi sahibkarlar, iş adamlarıdır. Başqa sözlə desək, sahibkarlıq bazar iqtisadiyyatının lokomotivi, sahibkarlarsa bu loko-motivi idarə edənlərdir. Sahibkarlıq həm də mülkiyyətin, əmlakın idarə edilməsinin əsas və aparıcı vəsaiti, sahibkarsa bu vəsaitin əsas həlqəsidir. Sahibkar dedikdə, yorulmadan çalışan pullu, material və əməyi məhsuldar prosesdə, yaxud təkmil bir strukturda birləşdirməyi bacaran işgüzar adam başa düşülür. Şəkil 3-də maliyyələşdirmə mənbələrinin tərkibi verilmişdir.



**Şəkil 3. Biznes fəaliyyətinin əsas maliyyələşdirmə mənbələri**

Təbii ki, ölkə inkişaf etdikcə, siyasi, iqtisadi, psixoloji mühitdə kənarlaşmalar olduqda, qarşımızda duran başlıca vəzifələr də özlüyündə mahiyyət etibarilə dəyişir. Bu vəzifələrdən əsas birisi ölkə iqtisadiyyatının tarazlığının təmin olunmasındən, regionların inkişafının sürətləndirilməsindən ibarətdir. Kiçik



biznesdə risklərin səviyyəsi və ierarxiyası iri şirkətlərindəkindən fərqlənir. Kiçik müəssisənin mülkiyyətçisinin rifah halı və taleyi onun müəssisəsinin marlyə-təsərrüfat fəaliyyətinin yekunlarından bilavasitə asılıdır. Kiçik müəssisənin mülkiyyətçisi üçün şəxsi investisiya portfelinin diversifikasiya şəraiti həmçinin öz müəssisəsinin vəziyyəti ilə məhdudlaşır: hər bir artıq pul həmin an işə sərf olunur. Dediklərimizdən belə nəticəyə gəlmək olar ki, kiçik müəssisənin mülkiyyətçisi səhmdar cəmiyyətinin səhmini saxlayan şəxsi nisbətən daha böyük riskə məruz qalır. İri şirkətlərlə müqayisədə kiçik biznes müəssisələrində likvidlik səviyyəsi çox olmur.

Ölkədə bərqərar olmuş makroiqtisadi sabitlik biznesin inkişafına əlverişli şərait yaratmış və bu sahədə dövlətin tənzimləmə və kömək siyasətinin səmərəliliyinin artmasına səbəb olmuşdur.

Belə ki, regionlar inkişaf səviyyələrinə görə mərkəzdən hələ də əhəmiyyətli dərəcədə geri qalır. Böyük təbii sərvətlərə, əlverişli iqlim şəraitinə, ixtisaslı işçi qüvvəsinə malik olmalarına baxmayaraq, regionlarda infrastruktur, o cümlədən kommunal xidmətlər təminatının aşağı olması, sosial sahənin səviyyəsinin müasir tələblərə cavab verməməsi, biznes mühitinin əlverişli olmaması birbaşa sərmayələrin təxminən 85-90 %inin mərkəzə yönəlməsinə, rayonlarda gəlir əldə etmək imkanlarının, həyat səviyyəsinin aşağı olmasına bunun nəticəsi kimi daxili və xarici miqrasiya proseslərinə səbəb olmuşdur.

Biznesin inkişafı bütövlükdə Azərbaycan dövlətinin iqtisadi siyasətinin prioritet istiqamətlərindən birinə çevrilmişdir ki, bunun nəticəsində də milli biznes təşəkkül tapmışdır. İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsi göstərir ki, biznesin inkişafı bu sahədə həyata keçirilən dövlət köməyi tədbirləri ilə sıx əlaqəlidir.

Ölkədə biznesin inkişaf etdirilməsi üçün ən ümdə və vacib məsələlərdən biri də onun dövlət büdcəsi vasitəsilə dəstəklənməsidir. Azərbaycan Respublikası Marlyə Nazirliyi tərəfindən emissiya olunan dövlət qısamüddətli istiqraz vərəqələrinin buraxılışı nəticəsində şəffaf bazar şəraiti yaradılmaqla, dövlət büdcəsinə daha səmərəli şərtlərlə vəsait cəlb edilmiş və investorların sərbəst vəsaitlərinin daha likvid qaydada yerləşdirilməsinə real imkanlar yaradılmışdır.

İqtisadiyyatın idarə edilməsində ölkə üzrə vahid dövlət maliyyə siyasətinin işlənib hazırlanmasının böyük əhəmiyyəti vardır. Dövlət büdcəsinin keyfiyyətli və səmərəli tərtib edilməsi, onun maliyyə bazarının formalaşması və iqtisadi inkişafa təsirinin müəyyən edilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Bu məqsədlə maliyyə nəzarət mexanizmini təkmilləşdirmək, maliyyə resurslarından qənaətlə istifadə etmək, qiymət, vergi siyasətini və büdcə siyasətini maliyyə siyasəti ilə əlaqələndirmək lazımdır.

Biznesin normal inkişafı, beynəlxalq iqtisadi əlaqələrin genişləndirilməsi üçün ən vacib amillərdən biri ölkədə müasir standartlara uyğun gələn mühasibat sisteminin mövcudlugudur. Bununla əlaqədar Maliyyə Nazirliyi tərəfindən “Mühasibat uçotu haqqında” Qanunun yeni layihəsi hazırlanmış və baxılmaq üçün Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinə təqdim edilmişdir.

Keçid iqtisadiyyatlı bir çox ölkələrin təcrübəsi sübut edir ki, xüsusən milli iqtisadiyyatın əsaslarının formalaşması dövründə “açıq qapı” siyasətinin əhəmiyyətinin mütləqləşdirilməsi və onun milli sahibkarlığın inkişafı siyasəti ilə zəif əlaqələndirilməsi iqtisadi liberalizmin əhəmiyyətini xeyli aşağı salır və onu bazar yönümlü iqtisadiyyatın formalaşdırıcı amillərindən daha çox radikal, dağıdıcı bir amil kimi qiymətləndirməyə əsas verir. “Açıq qapı” siyasətinin birtərəfli aparılması ölkənin daxili bazarının tələblərinin əsasən xaricdə istehsal olunan malların hesabına formalaşdırmaqla nəticələnir ki, bu da xüsusən yerli iqtisadi resurslar vasitəsilə belə malları ölkədə istehsal edə bilən yerli biznesin və deməli, milli sahibkarlığın təşəkkülü qarşısında ciddi əngələ çevrilir. Bunu əsas götürərək bazar yönümlü milli iqtisadiyyatın əsaslarının yaradıldığı Azərbaycan Respublikasında bu gün milli sahibkarlıq strukturlarının və ölkənin daxili bazarının xarici rəqabətdən qorunması üçün dövlət səmərəli himayədarlıq siyasəti aparmalı və o, makroiqtisadi dərəcədə həyata keçirilən “açıq qapı” siyasəti ilə üzvü surətdə əlaqələndirilməlidir.

## **Fəsil 2. BİZNES SUBYEKTLƏRİNDƏ MAILYYƏ XİDMƏTİNİN TƏŞKİLİ XÜSUSİYYƏTLƏRİ VƏ MAILYYƏ RİSKLƏRİNİN İDARƏ OLUNMASI MEXANİZMI.**

### **2.1. Biznes subyektlərində mailyyə xidmətinin təşkili**

Biznes subyektləri mailyyə işini aparmaq üçün xüsusi mailyyə xidmətini təşkil edir. Onun fəaliyyəti əsas məqsədə tabe edilib: mailyyə sabitliyinin təmin edilməsi, təşkilatın iqtisadi artımı və onun zəruri həcmərdə mənfəət alması üçün sabit zəmin yaratmaq.

Mailyyə xidmətinin əsas təyinatı sonrakılardan ibarətdir:

- təşkilatın təsərrüfat-istehsal fəaliyyətinin mailyyə resursları ilə təmin edilməsi və təşkilatın rəhbərliyin qoyduğu məqsədlərin realizasiyası üçün onlardan effektiv istifadə olunmasında;
- vaxtında hesablaşmaların həyata keçirilməsində və mailyyə-kredit sistemi və başqa təsərrüfat subyektləri qarşısında mailyyə öhdəliklərinin yerinə yetirilməsində;
- təşkilatların aktivlərinin, xüsusi kapitalının, satışının gəlirliyinin artımının təmin olunmasında;
- uzunmüddətli, cari və operativ mailyyə planlarının işlənilməsində;
- təşkilatın pul axınının hərəkətinə nəzarətdə;
- təşkilatın mülkiyyətçilərinə düzgün, operativ məlumatın verilməsində.

Basqa sözlə, mailyyə isinin mahiyyəti müvəffəqiyyətli kommersion fəaliyyəti üçün mailyyə münasibətlərinin saxlanılması və əsas və dövriyyə kapitalının dövriyyəsinin təmin edilməsindən ibarətdir.

Təşkilatın mailyyə xidmətinin vəzifələri sonrakılardır:

- müəssisə rəhbəri tərəfindən effektiv idarəetmə qərarlarının qəbul edilməsi üçün zəruri olan mailyyə sənədlərinin məzmunca keyfiyyətli, həcmdə tez hazırlanması;
- müəssisənin əsas məqsədinə çatmaq üçün təşkilatın bölmələrinin fəaliyyətinin bütün istiqamətlərinin əlaqələndirilməsi;
- təsərrüfat subyektinin bütün mailyyə planlarının tərtibi.

Kommersiya təşkilatının maliyyə xidmətinin isinin vacib istiqamətləridir:

- maliyyə planlaşdırılması;
- pul axınının idarə olunması üzrə operativ (cari) fəaliyyət;
- nəzarət-analitik is.

Planlaşma sahəsində maliyyə xidməti sonrakı vəzifələrin yerinə yetirilməsini təmin edir:

- bütün zəruri hesablamalarla maliyyə və kredit planlarının işlənməsi;
- xüsusi dövriyyə kapitalına tələbatın müəyyən edilməsi;
- təsərrüfat fəaliyyətinin maliyyələsmə mənbələrinin askar edilməsi;
- zəruri hesablamalarla kapital qoyuluşu planının işlənməsi;
- biznes-planın işlənməsində iştirak etmə;
- bank idarələrində kassa planlarının tərtibi;
- pul ifadəsində məhsul satışı planının tərtibində və il üçün balans mənfəətin plan məbləğinin və rentabellik göstəricilərinin müəyyən edilməsində iştirak etmə.

Bazar iqtisadiyyatında müəssisələrdə planlaşdırma, yəni firmadaxili planlaşdırma, direktivlik elementlərinə malik deyil. Firmadaxili maliyyə planlaşdırmasının məqsədi uğurlu təsərrüfat fəaliyyəti üçün optimal imkanların təmin edilməsi, bunun üçün zəruri vəsaitlərin əldə edilməsi, müəssisənin rəqabət qabiliyyətliliyinə və gəlirliliyə nail olunması, o cümlədən müəssisənin gəlir və xərclərinin, onun pul vəsaitlərinin hərəkətinin planlaşdırılmasıdır.

Bu məqsədlərdən irəli gələn firmadaxili maliyyə planlaşdırması – bir sıra qarşılıqlı əlaqəli *mərhələlərdən (bloklardan)* ibarət çoxplanlı isdir:

- maliyyə vəziyyətinin və problemlərin təhlili;
- gələcək maliyyə şəraitlərinin proqnozlaşdırılması;
- maliyyə vəzifələrinin irəli sürülməsi;
- optimal variantın seçilməsi;
- maliyyə planının tərtib edilməsi;
- maliyyə planının təshih edilməsi, əlaqələndirilməsi və konkretləşdirilməsi;

- maılyyə planının yerinə yetirilməsi;
- planın yerinə yetirilməsinin təhlili və yoxlanması

*Vəziyyətin və problemlərin təhlili* əvvəlki dövr üzrə faktiki məlumatların öyrənilməsindən ibarətdir. Bu, ötən dövr üzrə maılyyə nəticələrini qiymətləndirməyə və problemləri müəyyən etməyə imkan verir. Əsas diqqət satış həcmi, xərclər, əldə edilmiş gəlirin miqdarı və s. kimi göstəricilərə ayrılır.

*Gələcək sərhlərin proqnozlaşdırılması* müəssisənin fəaliyyətinin həyata keçiriləcəyi xarici və daxili mühitin müəyyən edilməsi üçün zəruridir. Müəssisənin istehsalat fəaliyyətinin perspektiv hesablamalar, eləcə də bazarın, tələbatın və digər amillərin öyrənilməsinin marketing proqnozları əsasında gələcək mümkün maılyyə nəticələri proqnozlaşdırılır.

*Maılyy  vəzifələrinin qoyulması* planlaşdırılan müddətə gəlirlərin, mənfəətin, xərclərin son miqdarlarının parametrlərinin və vəsaitlərdən istifadənin əsas istiqamətlərinin müəyyən edilməsindən ibarətdir.

*Optimal variantın seçilməsi* – meyllərin və cari maılyyə vəziyyətinin təhlilinin əsasında müəssisənin qarşılaşacağı vəziyyətlərin bir neçə variantının, və müəssisənin maılyyəsinin inkişafının optimal variantları nəzərdən keçirilir.

*Maılyy  planının tərtib edilməsi* – müəssisənin maılyyə planı, onun gəlirləri və xərclərinin balansı şəklində tərtib edilir.

*Maılyy  planının təshih edilməsi, əlaqələndirilməsi və konkretləşdirilməsi* – maılyyə planının göstəricilərinin istehsalat, kommərsiya, investisiya, inşaat və digər planlar və proqramlarla onların konkret yerinə yetirilməsi müddətinin müəyyən edilməsi ilə əlaqələndirilməsidir.

Maılyy  planının əlaqələndirilmiş göstəriciləri müəssisənin müvafiq bölmələrinə və konkret icraçılara çatdırılır.

*Maılyy  planının yerinə yetirilməsi* – müəssisənin cari istehsalat, kommərsiya və maılyyə fəaliyyətinin müəssisəni son maılyyə nəticələrinə təsir edən prosesidir.

*Təhlil və yoxlama* – müəssisənin fəaliyyətinin faktiki son maılyyə nəticələrinin müəyyən edilməsindən, plan göstəriciləri ilə müqayisəsindən, plan

göstəricilərindən kənara çıxmaların səbəbləri və nəticələrinin askar edilməsindən, mənfi təzahürlərin aradan qaldırılması üzrə tədbirlərin hazırlanmasından ibarətdir.

Maliyyə planının göstəricilərinin hesablanması üçün müxtəlif *metod* və *üsullərdən* istifadə olunur: hesablama-analitik, balans, normativ, plan həllərinin optimallasdırılması metodu, iqtisadi-riyazi modelləşdirmə.

Bazar iqtisadiyyatında maliyyə göstəricilərinin planlaşdırılması ən çox istifadə edilən metodlarından biri – *hesablama-analitik* metoddur. Maliyyə göstəriciləri keçən dövr üçün əldə edilmiş göstəricilərinin miqdarının, plan müddətində onların inkisaf indekslərinin və bu inkisafın ekspert qiymətləndirmələrinin təhlili əsasında hesablanır. Maliyyə göstəricilərinin istehsalat, kommərsiya və digər göstəricilərlə əlaqəsi öyrənilir. Hesablama-analitik metod əsasən müəssisənin mədaxilinin, gəlirlərin, mənfiyyətinin, istehlak və yığım fondlarının həcmiinin plan göstəricilərinin hesablanmasıda istifadə olunur.

*Balans metodu* əldə edilmiş maliyyə vəsaitlərinin bölüşdürülməsinin planlaşdırılmasıda tətbiq edilir. Bu metodun mahiyyəti əldə olan vəsaitlərin və onlardan istifadəyə olan tələbatın balansının qurulmasıdan ibarətdir. Bu zaman balans aşağıdakı şəkildə olur:

$$Q_a + D = X + Q_s$$

Burada  $Q_s$  - ilin əvvəlinə vəsaitlərin qalıqları;

D- planlaşdırılan müddətdə vəsaitlərin daxil olmaları;

X - planlaşdırılan müddətdə xərclər;

$Q_a$ -plan dövrünün axırına .

*Normativ metod* müəyyən edilmiş norma və normativlər mövcud olduqda tətbiq edilir, məsələn, büdcədən kənar dövlət fondlarına amortizasiya ayırmalarının, vergi dərəcələrinin və ödəmə tariflərinin normaları, dövrüyyə vəsaitlərinə tələbat normativləri və s.

Maliyyə planlaşdırması zamanı istifadə olunan normativlər: 1) federal, regional və yerli səviyyədə olan hökumət və idarəetmə orqanları (büdcədən kənar fondlara amortizasiya ayırmalarının, vergilərin və ödəmələrin dərəcələri); 2) idarələr (rentabelliyyəin son səviyyələrinin, ehtiyat fondlarına son ayırmaların

normaları və s.); 3) müəssisələr (dövriyyə vəsaitlərinə, kreditor borcuna, ehtiyat və xammala ehtiyacın, təmir fonduna ayırmaların istehlak normaları və s.) tərəfindən müəyyən edilir.

*Plan qərarlarının optimallasdırması metodu* – plan göstəricilərinin bir sıra variantlarının işlənilib hazırlanması və onların arasından optimal variantın seçilməsindən ibarətdir. Sonradan məilyə planına daxil etmək üçün göstərici variantlarının seçim meyarları qismində azaldılmış xərclərin minimumu azaldılmış mənfəətin maksimumu, cari xərclərin minimumu, qoyulmuş kapitalın hər bir rubluna görə mənfəətin maksimumu, kapital dövriyyəsinə minimum vaxt, qoyulmuş kapitalın rubluna maksimal gəlir və s. istifadə oluna bilər.

*İqtisadi-riyazi modelləşdirmə* məilyə göstəricilərinin ən azı beş il müddətinə proqnozlaşdırılması zamanı istifadə olunur. İqtisadi-riyazi modellər onlara təsir edən göstəricilər və amillər arasındakı qarşılıqlı əlaqənin kəmiyyət ifadəsini tapmağa imkan verir. Bu cür modellər funksional və korelyasiya əlaqəsinə əsaslanır. İqtisadi-riyazi modellərin tətbiq edilməsi göstəricilərin bir neçə variantını tezliklə hesablamağa və onlar arasında ən optimalını seçməyə imkan verir.

Məilyə planlaşdırmasının obyektləri aşağıdakılardır:

- məhsulun, xidmətlərin satışından mədaxil və mənfəət;
- amortizasiya ayırmaları;
- dövriyyə aktivlərinin həcmi və onların artımı;
- əsaslı tikintidə resurslar;
- büdcəyə ödəmələr;
- büdcədən kənar fondlara ödəmələr.

Müəssisənin məilyə planları perspektiv, cari və operativ ola bilər.

*Perspektiv* məilyə planı uzun müddətə tərtib edilir. Bu məilyə planında perspektivdə əsas məilyə göstəricilərinin qiymətləndirməsi verilir. *Cari* məilyə planı rublərə ayrılmaqla bir il üçün tərtib edilir. Bu plan müəssisələrin fəaliyyətinin istehsalat və məilyə göstəricilərinin uyğunluğunu təmin edir. *Operativ* məilyə

planlarına ongünlüklərə bölünməklə aylıq tədiyə, vergi və kassa planının tərtib edilməsi daxildir.

Müəssisədə tərtib edilən plan sənədlərindən biri *biznes-plandır*. Biznes-planın tərtib edilməsi iki əsas məqsəd dasıyır: firmadaxili planlaşdırma və pul vəsaitlərinin xarici mənbədən alınmasının əsaslandırılması, yəni, konkret layihə üzrə bank borcu, büdcə ayırmaları, layihənin həyata keçirilməsində digər müəssisələrin pay iştirakı şəklində pulun əldə edilməsi.

Biznes planın işlənilib hazırlanmasında müəssisənin bütün struktur bölmələri, eləcə də müəssisənin maliyyə meneceri və onun idarə etdiyi bölmələr iştirak edir. Bu plan cari və orta müddətli planlaşdırma sənədidir. Planlaşdırılan ilin ilk sənədinin göstəriciləri aylıq bölgü ilə, sonrakı illər üçün isə - rüblük bölgü ilə hesablanır.

Bu sənəddə müəssisənin istehsalat, kommersiya fəaliyyətinin bütün tərəfləri, onun maliyyə nəticələri əks etdirilir. Bununla biznes planın strukturu müəyyən edilir. Biznes-plan üç bölmədən ibarətdir: I Xülasə (nəticələr); Əsas hissə; III. Maliyyələşdirmə strategiyası.

“Xülasə” bölməsində layihənin əsas məqsədləri, həyata keçirilməsi üçün tələb olunan maliyyə resurslarının miqdarı, çəkilən xərclərin geri alınma müddəti qısa formada əks etdirilir.

“Əsas hissə” bölməsinə aşağıdakı yarım bölmələr daxildir: fəaliyyət növünün təsviri; məhsulun xidmətlərin təsviri; sahənin təsviri; bazar; marketing; istehsalat planı; təşkilati plan; hüquqi plan; risklərin təhlili; maliyyə planı.

Biznes-planın maliyyə bölməsinin son hissəsində aşağıdakı məlumatlar qeyd edilməklə ilə biznes-planda həyata keçirilməsi nəzərdə tutulan layihənin maliyyə təminatı strategiyası təsvir edilir:

- 1) tədbirin həyata keçirilməsi üçün lazım olan pul vəsaitlərinin miqdarı;
- 2) bu vəsaitlərin əldə edilmə mənbələri (kreditlər, səhmdarların pay haqları, öz vəsaitləri və sair);
- 3) investorların qoyduğu vəsaitlərin geri alınma müddəti.



Biznes planının Məaliyyə planının və “Məaliyyələsdirmənin strategiyası” bölməsinin əsas tərtibatçısı müəssisənin məaliyyə meneceridir.

Məaliyyə planı - biznes planın ən vacib hissəsidir: biznes planın bütün bölmələri dəyər baxımından bu fəsilə ümumiləsdirilir və təqdim edilir. Bu plan sahibkarlar və investorlar (kreditorlar, səhmdarlar) üçün zəruridir. Sahibkarlar, istehsal təmin edilməsi üçün lazım olan məaliyyə resurslarının mənbələrini və miqdarını, vəsaitlərdən istifadə istiqamətlərini, nəqd pulun miqdarını, öz fəaliyyətlərinin aralıq və son nəticələrini bilməlidirlər. İnvestorların vəsaitlərinin iqtisadi baxımdan nə qədər səmərəli istifadə ediləcəyi, onların səmərəsinin, nəqədər olacağı mənfəətin miqdarı, dividendləri, geri alınma və qaytarılma müddətləri haqqında təsəvvürü olmalıdır.

Biznes-planının məaliyyə planına aşağıdakı tərtib edilən sənədlər daxildir:

- 1) malların (xidmətlərin) satışının həcmnin proqnoz haqq-hesabı;
- 2) gəlir və xərclər planı;
- 3) pul daxilolmaları və ödəmələr planı;
- 4) aktiv və passivlərin balansı;
- 5) vəsaitlərin mənbələri və istifadə edilməsiüzrə planı;
- 6) özünüödəməyə nail olma nöqtəsinin zərərsizliyin hesablanması

**1. *Satış həcmnin proqnoz hesablamaları.*** Bu bölmə biznes-planın tərkibində olan marketinq planının göstəricilərinin əsasında işlənilib hazırlanır. Həmçinin statistik məlumatlar, bazarın xüsusi tədqiqatlarının materialları, alıcıların, ticarət işçilərinin sorguları, ekspertlərin rəyləri və s. istifadə olunur.

Sosioloji materialların representativliyi, statistik məlumatların doğruluğu, onların əsasında məhsulların (xidmətlərin) təxmin edilən satış həcmələrinə dair həyata keçirilmiş hesablamaların dəqiqliyi məaliyyə göstəricilərinin düzgün hesablamalarının alınması üçün əsas təşkil edir.

**2. *Gəlirlər və xərclər planına*** aşağıdakı göstəricilər daxildir:

- 1) malların (xidmətlərin) satışından əldə edilən gəlirlər;
- 2) satılmış məhsulun maya dəyəri;
- 3) satımdan əldə edilmiş mənfəət (səh. 1 – səh. 2);

- 4) ümumtəsərrüfat xərcləri (ticarət xərcləri, nümayəndəlik xərcləri, reklam, otaqların icarəsi, inzibati-idarəetmə heyətinin əmək haqqı, kommunal xərcləri, sığorta və s.);
- 5) verginin ödənilməsindən mənfəət (səh. 3 – səh. 4);
- 6) vergilər;
- 7) verginin ödənilməsindən əvvəlki sonrakı mənfəət (səh. 5 - səh. 6).

Bu sənədin tərtib edilməsi müəssisənin fəaliyyətində məhsulun buraxılısının gəlirliliyi, onun rentabelliyi, istehsalat və qeyri-istehsalat xərclərinin səviyyəsi, müəssisənin büdcə sistemi ilə qarşılıqlı əlaqəsi, təxmin edilən xalis mənbəətin həcmi və s. kimi çox önəmli məqamları askar etməyə imkan verir.

### **3. Pul daxilolmalarının və ödənislərin planı (Pul vəsaitlərinin hərəkət planı).**

Bu planın əsas məqsədi – müəssisənin (təşkilatın) normal işləməsi üçün pul vəsaitlərinə tələbatın qiymətləndirilməsindən, həmçinin pul daxilolmalarının və ödənislərin sinxronlunun, müəssisənin likvidliyinin, yəni, onun hesabında marlıya öhdəliklərinin ödənilməsi üçün lazım olan pulun mövcud olmasının yoxlanılmasından ibarətdir.

Bu məqsəddən irəli gələr planın strukturu aşağıdakı kimidir:

- 1) nəgd pull (ayın əvvəlinə);
- 2) pulun daxil olması (satından mədaxil, kreditlə satış zamanı təqdim edilmiş hesablar üzrə daxilolmalar, alınmış ssudalar və digər daxilolmalar);
- 3) nəgd daxilolmaların yekunu;
- 4) mövcud nəgd vəsaitlərin ümumi məbləği (sət. 1 + sət. 3);
- 5) pul ödəmələri (mallara (xidmətlərə) görə ödənislər, əmək haqqı, reklama görə ödənis, icarə haqqı, sığorta ödənisləri, kredit üzrə ödəmələr, kredit faizləri, vergi ödənisləri və s.);
- 6) ayın sonunda nəgd pulun artımı (+), kəsiri (-) (sət. 4 – sət. 6).

Təcrübə göstərir ki, təcrübəli sahibkarlar öz biznes-planın tərtib edərkən hadisələrin inkisafının bir neçə mümkün variantını hazırlayırlar və öz planlarının müvafiq variant hesablamalarını aparırlar. Bu, sahibkarlara birincisi, müəssisənin fəaliyyətinə təsir edən mümkün amilləri nəzərə almaya, ikincisi, bu amillərin mənfə

təsirlərinin aradan qaldırılması yollarını nəzərə almğa imkan yaradır. Hesablamaların variantlılığını və onların əsaslandırılmasını vəsaitləri təqdim etməzdən əvvəl layihələrin nəzərdən keçirilməsi zamanı investorlar da tələb edir

**4. Aktivlərin və passivlərin balansı.** Gəlirlər və xərclər planının və onların göstəricilərinin əsasında pul daxilolmalarının və ödənilmələrinin daxil olması planının tərtib edilməsindən sonra, müəssisənin aktivlərinin və passivlərinin balansının tərtib edilməsinə baslamaq olar. Bu plan ildə bir dəfə tərtib edilir. Aktivlər və passivlərin hesablarının fərqi firmanın öz kapitalının həcmi müəyyən etməyə imkan yaradır. Balans aşağıdakı sxem üzrə qurulur.

Aktivlər:

- 1) cari aktivlər (nəgd pul, alınacaq hesablar, hazır məhsulun, xammalın, materialların ehtiyatları, qiymətli kağızlar və s.);
- 2) sabit aktivlər (avadanlıqları, amortizasiya və s.)
- 3) Müəssisənin passivləri və xüsusi kapitalı:
- 4) uzunmüddətli öhdəliklər;
- 5) qısa-müddətli öhdəliklər (ödəniləcək hesablar, uzunmüddətli borclar üzrə cari öhdəliklər);
- 6) cəmi passivlərin yekunu;
- 7) müəssisənin xüsusi kapitalı (aktivlər – passivlər);
- 8) müəssisənin passivləri və xüsusi kapitalın yekunu.

**5. Vəsaitlərin mənbələri və istifadəsi üzrə plan** vəsaitlərin alınma mənbələrini və onlardan istifadə edilməsini, müəyyən müddət ərzində müəssisənin aktivlərinin dəyişməsinə göstərməlidir. Plan müəssisənin vəsait mənbələri və dövriyyə kapitalı arasında qarşılıqlı əlaqəni müəyyən etməyə imkan verir. Sahibkarlar, səhmdarlar və investorlar müəssisənin maliyyə vəziyyətini daha dəqiq müəyyən edə, qəbul edilmiş maliyyə siyasətinin səmərəliliyini və təsərrüfat fəaliyyətinin nəticələrini qiymətləndirə bilərlər.

Vəsaitlərin mənbələri və onlardan istifadə üzrə plana aşağıdakı göstəricilər daxildir:

- 1) bütün mənbələrin vəsaitləri, o cümlədən ssudalar (uzunmüddətli, qısamüddətli), xalis mənfəət, amortizasiya, digər daxili (öz) vəsaitləri;
- 2) vəsaitlərdən istifadə, eləcə də avadanlığın, qurguların satın alınması, xammal, material ehtiyatlarının artması, ssudaların qaytarılması, qiymətli kağızların alınması, dividendlərin ödənilməsi və s.;
- 3) dövriyyə kapitalının artması.

**6. Özünüödəməyə nail olma (zərərsizlik) nöqtəsinin hesablanması.** Yeni müəssisənin yaradılmasını və ya yeni malların (xidmətlərin) buraxılısını planlaşdıraraq, bilmək lazımdır ki, layihəyə qoyulmuş vəsaitlərdən nə zaman və hansı şərtlər əsasında gəlir əldə edilməyə başlanacaq. Başqa sözlə özünüödəmə nöqtəsini müəyyən etmək lazımdır. *Özünüödəmə (zərərsizlik) nöqtəsi* – müəssisənin fəaliyyətində gəlirlərlə xərclər arasındakı fərqin sıfıra bərabər olduğu vəziyyətdir. Bu zaman satışın cəmi həcmi müəssisənin daimi və dəyisən xərclərinin məbləği ilə üst-üstə düşür və istehsalın zərərsizliyi bas verir. Özünüödəmə nöqtəsi aşağıdakı düsturla hesablanır:

$$M = \frac{X_{daimi}}{Q - X_d}$$

Burada  $M$  – istehsal edilmiş malların (xidmətlərin) istehsalın zərərsizliyi əldə edildikdə olan miqdarıdır;

$X_{daimi}$  – malların (xidmətlərin) istehsalı üçün zəruri olan daimi xərclərin məbləği;

$Q$  – malların (xidmətlərin) vahidinə görə qiymət;

$X_d$  – məhsulun vahidinin istehsalı, xidmət vahidinin göstərilməsi üçün dəyisən xərclərin məbləğidir.

Məhsulun zərərsizliyini təmin edən istehsal həcmi biznes planın bölmələrində proqnozlaşdırılan məlumatlar əsasında hesablanır. Bir deyil, bir neçə növ məhsulun (xidmətin) istehsalı nəzərdə tutulursa, zərərsizliyi təmin edən istehsalın ( $\bar{I}$ ) məcnu həcmi aşağıdakı düsturla hesablamaq olar:

$$I = \frac{X_{daimi}}{(Q_1 - X_{d1})M_1 + \dots + (Q_m - X_{dm})M_m}$$

Burada  $Q_m$  – hər növ məhsul vahidinin qiyməti;

$X_{dm}$  – hər növ məhsul vahidinin dəyisən xərcləri;

$M_m$  – hər növ məhsul növünün satışından əldə edilən mədaxilin müəssisənin istehsal etdiyi bütün məhsulun satışından əldə etdiyi ümumi mədaxilində payı (vahidin payı ilə)

*Operativ is sahəsində* maliyyə xidməti çox sayda vəzifələr həll edir, onlardan əsasları;

- müəyyən olunmuş vaxtda büdcəyə ödəmələrin, uzun və qısamüddətli ssudalara görə faizlərin ödənilməsinin, işçilərə əmək haqqının və başqa kassa əməliyyatlarının verilməsinin, yola salınmış əmtəə-mal qiymətliləri, xidmət və işlərin hesablarının ödənilməsinin təmin olunması;

- istehsal planının xərclərinin maliyyələsdirilməsinin təmin edilməsi;

- müqaviləyə uyğun kreditlərin rəsmiləsdirilməsi;

- gündəlik operativ uçotun aparılması; məhsulun satışının, satışdan mənfəətin, maliyyə planının başqa göstəricilərinin;

- təşkilatın satdığı məhsula görə alıcıların pul hesablaşmalarının vəziyyətinə nəzarət;

- malların vaxtından əvvəl ödənilməsinə güzəst sisteminin işlənilməsi və istifadəsi (məsələn, məhsul alıcısı 10 gün ərzində onu ödəyərsə, malın qiymətindən 4 faiz güzəst alır, ancaq 11-ci gündən başlayaraq müqavilədə nəzərdə tutulan məhsulun tam dəyərini ödəyir);

- hər vasitə ilə debitor borclarının artmasının məhdudlaşdırılması və ümüdsüz borclarla mübarizə məqsədi ilə qiymətlərin sürüsməsi və ya elastik müddətlərdə və ödəmə formaları ilə alıcılarla müqavilə bağlamaq;

- vəsaitin daxil olması haqqında məlumatın və maliyyə planının göstəricilərinin yerinə yetirilməsi gedisatı və maliyyə vəziyyəti haqqında arayısın tərtib edilməsi;

- müəssisənin cari və investisiya fəaliyyətinin maliyyələsdirilməsi üçün kifayət qədər xüsusi vəsaitin müəyyən edilməsi məqsədi ilə təşkilatın kredit siyasətini işləmək.

Kommersiya təşkilatında *nəzarət-analitik iş* böyük əhəmiyyət verilməlidir, belə ki, onun effektivliyi çox halda maliyyə fəaliyyətinin nəticəsini müəyyən edir. Maliyyə xidmətləri maliyyə, kassa və kredit planlarının göstəricilərinin, mənfəət və rentabellik planlarının yerinə yetirilməsinə daima nəzarəti həyata keçirirlər, əsas və dövriyyə vəsaitinin istifadəsini, ödəmə qabiliyyəti və təşkilatın balansının likvidliyini, xüsusi və borc dövriyyə kapitalının təyinatına istifadə olunmasını, bank kreditinin məqsədli istifadəsini izləyirlər. Nəzarət-analitik işin həyata keçirilməsinə mühasibatlıq böyük kömək göstərir, onunla birgə smetanın tərtib olunmasının, kapital qoyuluşunun mənimsənilməsinin haqq-hesabının düzgünlüyü yoxlanılır, hesabatların bütün növləri təhlil edilir, maliyyə və plan intizamının gözlənilməsinə nəzarət edilir

## **2.2. Maliyyə riskləri idarəetmə obyektini kimi**

Məlumdur ki, biznes fəaliyyətinin əsas məqsədi rəqabət şəraitində minimum xərc sərf etməklə maksimum gəlir əldə etməkdir. Qeyd olunan məqsədlərin həyata keçirilməsi üçün biznes fəaliyyətinə qoyulmuş sərmayəni bu fəaliyyətin maliyyə nəticələri ilə üzləşdirmək lazımdır.

Bununla belə, konkret biznes sahəsinin xüsusiyyətində asılı olaraq istənilən növ biznes fəaliyyətində, obyektiv səbəblərdən gəliri itirmək təhlükəsi vardır. Deməli, *risk – nəzərdə tutulan gəlirin, mənfəətin daxil olmaması, zərərin, ziyanın baş verməsilə bağlı ehtimalıdır*. Biznes fəaliyyətində adətən zərəri maddi, maliyyə və əmək zərərinə bölmək olar.

Ayrı-ayrı investisiya layihəsinin müxtəlif riskləri vardır, ən gəlirlili sərmayə qoyuluşu belə həddindən artıq riskli ola bilər. Hər bir maliyyə meneceri üçün risk – arzu edilməyən sonluqdur.

Müəyyən dərəcədə risk hadisəsinin baş verməsini proqnozlaşdırmaq üçün müxtəlif metodlardan istifadə etmək və riskin səviyyəsinin endirilməsi üçün tədbir görməklə riskləri idarə etmək mümkündür. Təşkilatın risklə səmərəli mübarizəsi adətən riskin təsnifatı ilə müəyyən olunur.

*Mailyyə riski* müəssisə və mailyyə təşkilatları (banklar, mailyyə təşkilatları, investisiya təşkilatları, sığorta şirkətləri, borsalar və s.) arasındakı münasibət prosesində yaranır. Mailyyə risklərinin səbəbləri – inflyasiya faktoru, bankın uçot tariflərinin artımından, qiymətli kağızların dəyərinin düşməsi və s.-dir.

Mailyyə riskləri iki istiqamətdə təsnifləşdirilir:

1. Pulun alıcılıq qabiliyyəti ilə bağlı olan risk;
2. Kapital qoyuluşu ilə bağlı olan risk (investisiya riskləri);

Pulun alıcılıq qabiliyyətinin enməsi və yüksəlməsi ilə əlaqədar inflyasiya və defilyasiya riskləri, valyuta məzənnəsinin dəyişilməsi ilə əlaqədar valyuta riskləri, qiymətli kağızları və digər malları satan zaman mümkün itgilləri ifadə edən likvidlik riskləri birinci qrup mailyyə risklərinə aiddirlər.

Inflyasiya pulun və uyğun olaraq qiymətlərin səviyyəsinin təmin olunması. Defilyasiya – inflyasiya prosesinin tərsidir, o qiymətlərin düşməsində və uyğun olaraq pulun alıcılıq qabiliyyətinin artmasında özünü bürüzə verir.

*Inflyasiya riski* – inflyasiya artan zaman əldə olunan pul gəlirləri real alıcılıq qabiliyyəti daha tez düşür, nəinki qalxır. Belə hallarda sahibkar real zərərli olur.

– Defilyasiya yaranan vaxt qiymətlərin enməsi prosesi yaranır bu *defilyasiya riski adlanır*. Bu zaman biznes üçün iqtisadi şərtlər pisləşir və gəlirlərdə azalır.

– Qiymətli kağız və ya digər əmtələrin reallaşdırılması zamanı onların keyfiyyəti və istehlak dəyəri qiymətləndirilir, bu zaman yaranan itgillər *likvidlik riskləri adlanır*.

Xarici iqtisadi, kredit və digər valyuta əməliyatı vaxtı bir xarici valyutanın digərinə nisbətən məzənnəsinin dəyişməsi baş verir ki, bu prosesdə itki yaranır. Valyuta riskləri məhz belə valyuta itgillərini ifadə edir.

## Cədvəl 1.

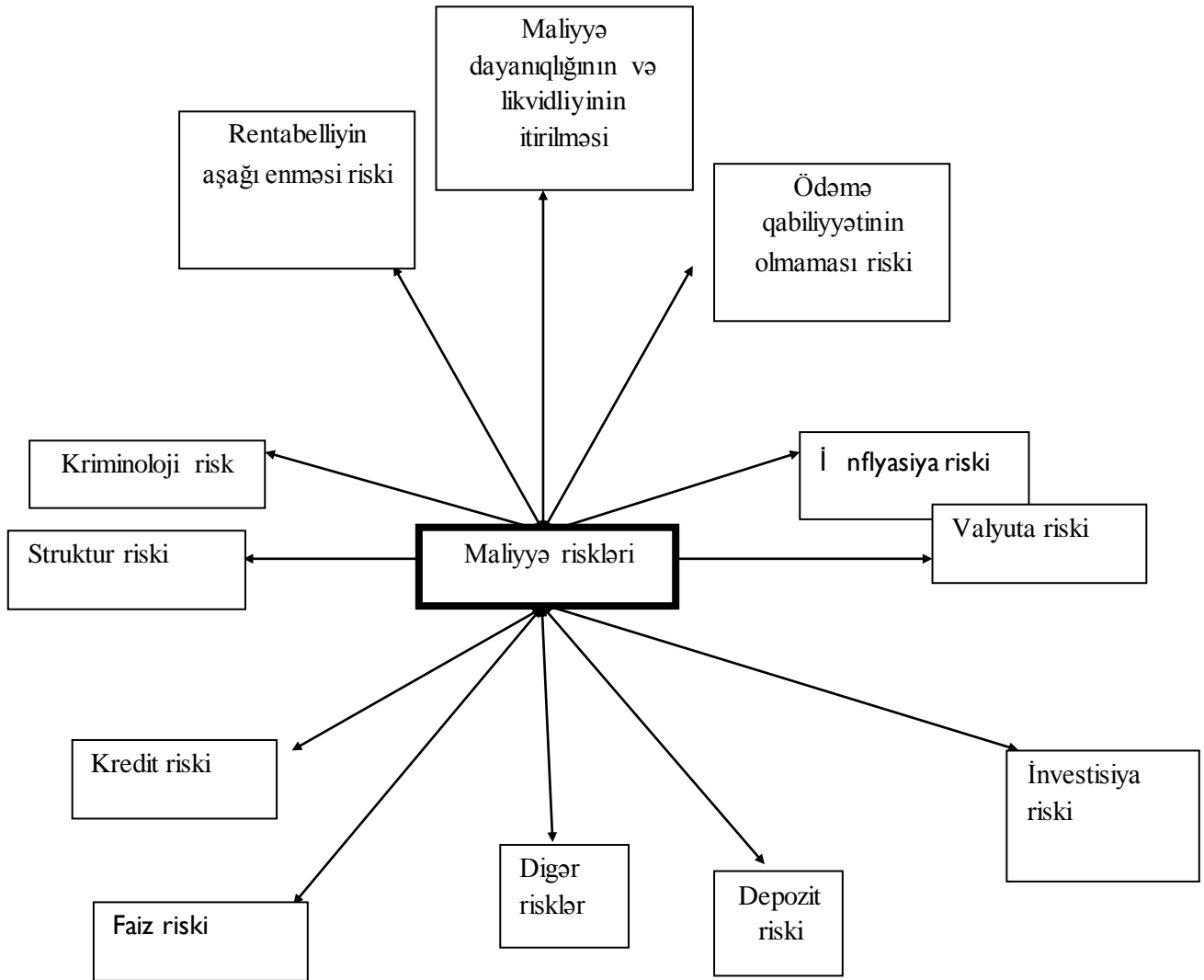
### Müəssisənin mailyyə risklərinin təsnifatı

<i>Təsnifatın əlaməti</i>	<i>Riskın xarakteristikası</i>
1. Növlərinə görə	Bax şəkil 1.
2. Obyektin xüsusiyyətinə görə	2.1. Ayrı-ayrı mailyyə əməliyyatlarının riski

	2.2. Ayrı-ayrı növ əməliyyatların riski 2.3. Müəssisənin ümumi maliyyə fəaliyyətinin riski
3. Tədqiq edilmiş vasitənin yekununa görə	3.1. İndividual 3.2. Portfel
4. Tədqiqat metodlarına görə	4.1. Sadə 4.2. Kompleks
5. Baş vermə mənbəyinə görə	5.1 Xarici (sistemli) 5.2. Daxili (sistemsiz)
6. Maliyyə nəticələrinə görə	6.1. İqtisadi zərər riski 6.2 Əldən buraxılmış mənfəət riski 6.3. Ümumilikdə iqtisadi zərər və əldən buraxılmış mənfəət riski
7. Müddətlə ifadə xüsusiyyətinə görə	7.1. Damı 7.2. Müvəqqəti
8. İtkinin dərəcəsinə görə	8.1. Buraxıla bilən (icazə verilən) 8.2. Böhranlı 8.3. Facəli
9. Öncədən görmə şəraitinə görə	9.1. Proqnozlaşdırılan 9.2. Proqnozlaşdırılmayan
10. Sığortalanma şəraitinə görə	10.1. Sığortalanmış 10.2. Sığortalanmamış

Bazar iqtisadiyyatına transformasiya şəraitində ölkəmizdə maliyyə risklərinin əsas tərkib hissəsi sayılan investisiya riskləri əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənir.





**Şəkil 4. Müəssisənin maliyyə risklərinin növləri**

İntestisiya riski bir sıra yarım növlərdən ibarətdir. Bu yarım növlərə mənfəəti əldən buraxmaq, gəlirliliyin enməsi, birbaşa maliyyə itgiləri aid edilə bilər.

**Mənfəəti əldən buraxmaq riski** – bu sığortalanma, hedc əməliyatı, investisiya qoyuluşu və s. tədbirlərin həyata keçirilməməsi zamanı yaranan dolayı yaranmış maliyyə itgisi (əldə olunmamış mənfəət).

**Gəlirliliyin enməsi riski** portfel investisiyaları (investorlarda olan qiymətli kağızlar məcmusu), əmanətlər və kreditlər üzrə % dərəcələrinin azalması nəticəsində baş verir.

Portfel investisiya investisiya portfelinin formalaşdırılması ilə əlaqəlidir və qiymətli kağız və digər aktivlərin alınmasını təşkil edir. “Portfel” termini İtalyan sözü olan “Porte foglio”-dan yaranmış, investorda olan qiymətli kağızların məcmusu kimi anlayış ifadə edir.

*Gəlirliliyin enməsi riski % riskləri və kredit riskləri kimi növləri özündə birləşdirir.*

Kommersiya bankları, kredit təşkilatları, investisiya institutları, sənəq təşkilatları tərəfindən cəlb edilən vəsaitə görə % dərəcələrinin verilən kreditlər üzrə dərəcələrdən üstün olması ilə əlaqədar olaraq dəyən zərər- % *riskləri* kimi ifadə olunur. % risklərinə eyni zamanda aksiyalar üzrə dividendlər, bazarlar, sertifikatlar, istiqrazlar və digər qiymətli kağız növləri üzrə % dərəcələrinin dəyişilməsi də aid edilir.

## **2.2. Maliyyə risklərinin müəyyən edilməsi üsulları**

Dövrümüzdə ən zəruri məsələlərdən biri də risklərin dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsidir. Buna görə əsas meyarlara və üsullara əsaslanmaq gərəkdir. Ona görə ki riskin dərəcəsini müəyyənləşdirmədən onun haqqında heç bir əsas idarəetmə qərarlarının qəbul edilməsi mümkün olmur. Müxtəlif iqtisadi ədəbiyyatda riskin dərəcəsi və hər bir dərəcənin məzmunu ayrı-ayrı formalarda ifadə olunur. Məsələn, “bohran riski”, “yolverilən risk” və “fəlakətli olan risk” anlayışları arasındakı həddləri həmişə vahid bir meyarla müəyyən etmək mümkün olmur.

Böhran (kritik) riskinə mənfiyyətlə eyni zamanda, müəssisənin iflası uğraması, əməliyyatlar üzrə bütöv pul vəsaitlərinin itirilməsi, əmanətlərin tamam itirilməsi faktını, meyarlarını aid edirlər. Belə ki, mümkün olan (dözülməsi mümkün olan) riskə firmalar və ya müəssisənin gah tam mənfiyyətinin tamam itirilməsi təhlükəsi, eyni zamanda qismən itirilməsi meyarları əsas götürülə bilər.

Ayrı –ayrı firmalar risk vasitəsilə iqtisadi təhlükəsizliyi, riskdən qorunma tədbirini bazis götürməlidirlər. Hər bir müəssisənin risklər siyasətə malik olması

iqtisadi risklərin labüdlüyünü tələb edir. O tədbirdə riskdən kənar keçmə, onun yumşaldılması, riskin bilavasitə idarəedilməsi məsələsi nəzərdə tutulmalıdır:

- kreditrejiminə əməl olunması,
- riskin sığorta olunması,
- riskin müvafiq iqtisadi normativlə məhdudlaşdırılması və nəzarətedilməsi,
- müştərinin tədiyə qabiliyyətinin yoxlanılması və d.

Sadalanın tədbirlər riskin aşağı salınmasına səbəb olur. Riskin aşağı və yuxarı həcmi bir qayda olaraq itirilmiş əmlakin ya da pul vəsaitlərinin həcmi ilə müəyyən edilir. Bu zaman mənəvi itki və sarsıntı nəzərə alınmalıdır. Risk siyasəti itmiş dağılmış əmlakin, vəsaitlərin yerinin tutulması mənbəsi də müəyyən olunmalı və mümkün qədər öncədən mənbə ehtiyatı nəzərdə tutulmalıdır. Tutaq ki, 15 000 manatlıq şəraiti olanın 150 000 manata qədər riskə getməsinə heç bir vəchlə başa düşmək mümkün deyil, tərsinə olduqda isə uğurlu risk xatirinə bunu və bundan da çox məbləği qəbul etməklər.

Problemin məzmunu və xarakteri ayrı-ayrı firmalar və təşkilatda fərqli olur. Bu, bir təşkilatda iflasa uğrama, plan tapşırığının defisitlə yerinə yetirilməsi, digər təşkilatda satış, kadrməsələsi ilə bağlı ola bilər. Bu səbəbdən daha öncə problemin konkret səbəbi və situasiya müəyyənləşdirilməli, araşdırılmalı və vaxtında həll edilməlidir. Əks halda isə daha yeni problem meydana çıxar. Buna görə problemdən irəli gələn vəzifə dərinlən təhlil olunmalıdır.

Vəzifənin təhlil edilməsi vaxtı bir sıra məsələlərə diqqət vermək zəruridir:

1. Müxtəlif vəzifə və problemin həlli ilə bağlı qərarın qəbulu imkanlılığını müəyyənləşdirmək.
2. Sistemin idarəedilməyən öncəlikli cəhətinin parametrlərinin nəzərdən keçirilməsi.
3. Əlverişli qərarların qəbul edilməsi, çıxış yollarının müəyyənləşdirilməsi üçün meyarların qəbul edilməsi.
4. Sistemin arzu edilən şəraitinin müəyyənləşdirilməsi.
5. Resursun azlığını, real vəziyyəti nəzərə almaq yolu ilə vəziyyətdən çıxış variantlarının hazırlanması.

Vəzifə və problemlər idarəetmə obyektinin arzuolunan (tələb olunan) və cari vəziyyəti ilə müqayisədə meydana çıxır. Bu səbəbdən problemin meydana çıxması səbəb, vəzifənin irəli sürülməsi, vəzifə və problemin dəqiq məzmununun **müəyyən olunması idarəetmə qərarının qəbulu üçün başlıca şərtədən biri hesab edilir**. Amma elə bir problem ola bilər ki, onu heç də həmişə həll etmək mümkün deyil.

Riskin öncədən və cari təhlilinin əsas məqsədi onun nəticəsinin qiymətləndirilməsi hesab edilir. Ayrı-ayrı istehsal təyinatlı təsərrüfatında fəaliyyət növü üzrə fərqlənən sayı olmayan miqdarda əsas və əlavə riskdən istifadə olunduğuna görə, onun nəticəsinin qiymətləndirilməsi zamanı müxtəlif üsullardan istifadə olunur. Yəni, riskin nəticəsinin həm öncədən və həm də sonradan qiymətləndirilməsində çoxlu sayda tədqiqat üsullarından istifadə edilir. Bu üsulları bilmədən hansı riskin hansı üsullarla qiymətləndirilməsinin və dəqiq nəticələrin əldə edilməsinin mümkünlüyünü təyin etmək olmaz. Bazar münasibətləri şəraitində bir sıra maliyyə əməliyyatları (Məsələn, vençur (riskli) investisiya qoyuluşları, aksiyaların alınması, sənq əməliyyatları, kredit əməliyyatları və s.) kifayət qədər əhəmiyyətli risklərlə əlaqədardır. Onlar həm əməliyata başlamazdan əvvəl və həm də əməliyyatın icrası mərhələlərində risk dərəcəsinin qiymətləndirilməsini və onun həcmünün təyin edilməsini tələb edir.

**Riskin dərəcəsi** itgi hadisəsinin başlanması və həm də mümkün zərərin baş verməsi miqdarına dair ehtimaldır. Sahibkarın riski qoyulan kapitaldan gözlənilən maksimum və minimum gəlirin (zərərin) miqdarını subyektiv ehtimalı ilə kəmiyyətə xarakterizə edir. Bu hesablamada maksimum və minimum gəlirlər (itgilər) arasında diapazon çox olduqca (onların alınması ehtimalı bərabər olan şəraitdə), riskin dərəcəsi bir o qədər yüksək olur.

Risk ola bilər:

- Qəbul olunan – planlaşdırılmış ləhiyənin reallaşdırılması zamanı bütün gəlirin itməsi təhlükəsi vardır;
- Kritik – ancaq gəlirin itirilməsi təhlükəsi deyil, eyni zamanda zərərin sahibkarın vəsaiti hesabına örtülməsidir;

- Faciəli – kapitalın, əmlakın itirilməsi və sahibkarın müflisləşməsi təhlükəsidir;

Sahibkar üçün risk “bəxti gətirəcək-gətirməyəcək” prinsipi üzrə xoşbəxtliyə nail olmaq ümidi ilə edilən hərəkətdir. Riski qəbul etməyin başlıca səbəbi təsərrüfat situasiyasının qeyri-müəyyənliyi, yəni iqtisadi və siyasi şəraitin məlum olmamasıdır. Qərarı qəbul edən zaman təsərrüfat situasiyasının qeyri-müəyyənliyi artdıqca, riskin dərəcəsi də bir o qədər yüksək olur.

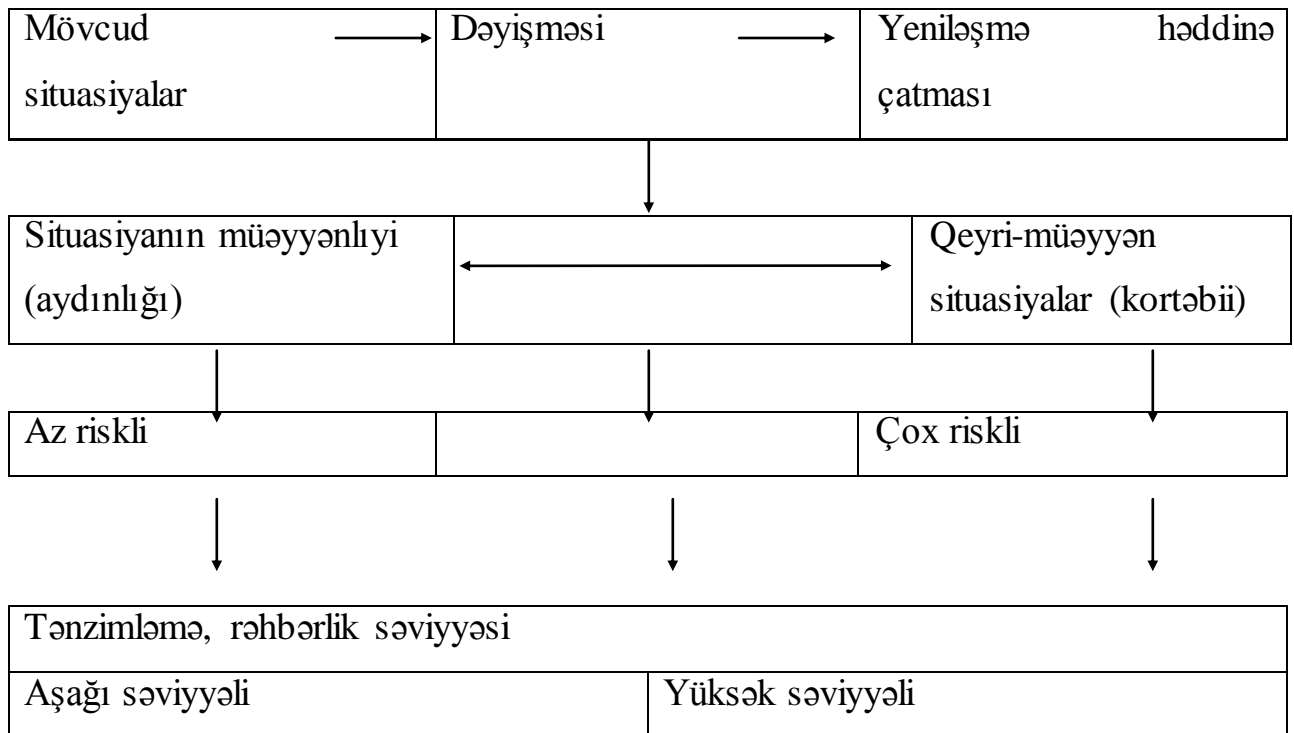
*Kəmiyyət təhlili* – maliyyə risklərinin növlərinin və yekun maliyyə risklərinin konkret olaraq dəymiş pul zərərinin müəyyən edilməsidir. Təhlil zamanı riskin həcmi kəmiyyətcə təyin etmək üçün hər bir hadisənin bütün mümkün nəticələrini və onların baş verməsi ehtimalını bilmək lazımdır. Ehtimal müəyyən nəticəni almağın mümkünlüyünü göstərir.

Biznes itgiləri – birinci növbədə biznes gəlirinin təsadüfən aşağı düşməsidir. Məhz belə itgilərin həcmi riskin dərəcəsini xarakterizə edir. Burada riskin təhlili hər şeydən qabaq itgilərin tədqiqi ilə əlaqəlidir.

Ehtimal olunan itgilərin həcmindən asılı olaraq onları üç yerə bölmək lazımdır:

- Ehtimal olunan gəliri üstələməyən itgilər, qəbul olunan;
- Ehtimal olunan gəliri üstələyən itgilər, bunları kritik kateqoriyaya aid etmək olar – belə itgiləri sahibkar öz cibi ilə əvəzləyir;
- Ən təhlükəlisi isə faciəli riskdir, hansı ki sahibkar onun əmlakını belə üstələyən risklə mübarizə aparmağa risk edir;

Əgər bu və ya digər üsulla hazırkı əməliyyat zamanı mümkün olan itgini proqnozlaşdırmaq olarsa, onda deməli riskin kəmiyyət təhlili əldə edilmişdir, hansına ki sahibkar gedir. Əgər mümkün olan itgilərin tam həcmi hesablanmış göstəriciyə bölsək, onda riskin nisbi ifadə ilə % qismində kəmiyyət qiymətləndirilməsini alarıq.

**Sxem 1.****Situasiyalar və iqtisadi sistemlər (təşkilatlar)**

Risk mümkün, ehtimal olunan itgilərin həcmi ilə müəyyən olunur deyəndə, belə itgilərin təsadüfi xarakter daşmasını da nəzərə almaq lazımdır. Hadisənin baş verməsi ehtimalı həm obyektiv, həm də subyektiv metodlarla müəyyən oluna bilər.

Risk elə bir vəziyyətə aiddir ki, burada biznes fəaliyyətin bir neçə mümkün nəticələri mövcuddur, eləcə də keçmiş dövriyyələrin zəruri məlumatları toplanır ki, bu da mümkün gələcək nəticələrin proqnozlaşdırılması üçün statistik asılılıqları hesablamağa imkan verir. Qeyri-müəyyənlik o zaman mövcud olur ki, bir neçə mümkün nəticələr olsa da, keçmiş dövrlərin statistik məlumatları gələcək nəticələrin proqnozlaşdırılması üçün kifayət deyildir. Başqa sözlə desək, risk halında keçmiş dövrlərin məlumatlarına əsaslanmaqla mümkün nəticələrə onların meydana çıxması ehtimallarını uyğunlaşdırmaq olar. Qeyri-müəyyənlik vəziyyətində isə məlumatların kifayət qədər olmaması üzündən nəticələrin meydana çıxması ehtimallarını müəyyən etmək qeyri-mümkündür.

İqtisadi qərarların qəbulu zamanı riskə və qeyri-müəyyənliyə səbəb olan amillər son dərəcə çoxsaylıdır. Onların hamısını sadalamaq və müzakirə etmək

praktiki olaraq mümkün deyildir. Ancaq bunların yalnız dördünün üzərində xüsusilə dayanmaq lazımdır:

1. Tədqiqatlarda istifadə edilən qiymətləndirmələrin mümkün qeyri-dəqiqliyi.

2. Tədqiqat obyektini sayılan biznesin növü. Belə ki, məsələn, müdafiə sənayesinin müəssisəsi iri çörək zavoduna nisbətən daha böyük qeyri-müəyyənlik vəziyyətində yerləşir.

3. Əsas vəsaitin digər məqsədlərə istifadə olunması mümkünlüyü. Sifariş üçün turbinlər istehsal edən və dar xüsusi avadanlığa malik olan müəssisənin riski geniş profilli maşınqayırma zavoduna nisbətən daha böyükdür.

4. Proqnozlaşdırılan dövrün sürəkliliyi.

Əsaslı vəsait qoyuluşları həyata keçirilməzdən əvvəl hazırlanmış investisiya layihəsi bir neçə layihələrlə birgə qiymətləndirilir. Əvvəlcə bunların arasından daha çox səmərə verən layihələr seçilir. Səmərəli layihələr arasında isə riskə görə qiymətləndirmə aparılmaqla daha az riskli layihə qəbul edilir. Səmərəliliyi ilə riski yüksək və ya aşağı olan layihələrin seçilməsi qərar qəbul edilməsində ən çətin məqam sayılır.

Həyata keçirməsi risklə bağlı olan investisiya layihələrinin qiymətləndirilməsinə ən sadə yanaşmalardan biri layihənin gözlənilən dəyərinin hesablanmasıdır. Bunu aydın başa düşmək üçün daşınmaz əmlakın idarə edilməsi sferasına müraciət edək.

Risk statik göstərici olmayıb təsir nəticəsində idarə oluna bilinən dəyişəndir. Riskin səviyyəsini qaneedici həddə çatdırmaq üçün elə bir qərar qəbul edilir ki, əldə olunacaq gəlirlə, təhlükə (ziyan) arasında balans yaranır. Təcrübədə qaneedici risk konsepsiyasının həyata keçirilməsi bir-birinə inteqrasiya etmiş iki əməliyyatı – risklərin qiymətləndirilməsi və idarə edilməsini həyata keçirməklə mümkün olur. Bizim fikrimizcə, riskin qiymətləndirilməsi dedikdə, əmələgəlmə mənbəyinə görə risklərin təsnifatı, minimuma endirilməsi və ya mümkün ola bilən riskli nəticələrin dəyərinin qiymətləndirilməsi başa düşülməlidir.

Maliyyə meneceri hər bir risk üzrə maksimum zərəri hesablamalı, onu kapital qoyuluşu və özünün maliyyə imkanları ilə müqayisə etməlidir ki, müəssisənin iflası uğramasının qarşısını almaq üçün tədbirlər görə bilsin.

Apardığımız tədqiqatlar göstərir ki, hazırda dünya təcrübəsində riskin azaldılmasının aşağıdakı yolları mövcuddur:

1. Sistemli risk seçmək. Sistemli risk seçmək o deməkdir ki, bu risklər müəssisənin özündən asılıdır, götür-qoy etdikdən sonra onlardan ən əlverişlisi seçilir. Sistemli risk seçmək müəssisənin genişlənməsini - əlavə əmtəə və ya xidmət növünə yiyələnməyi nəzərdə tutur. Bu halda isə müəssisə üzrə risk azalmış olur. Başqa sözlə, imkanı elə riskin baş verməsinə önəlmək lazımdır ki, onunla mübarizə aparmaq mümkün olsun.

2. Riski lahiyənin iştirakçıları arasında bölüşdürmək. Riski eləsinə ötürmək lazımdır ki, onun öhdəsindən gələ bilsin. Çünki bütün iştirakçılar vahid komandadır və gəlir başqasına yox, ancaq onlara məxsusdur. Bu iş bütün iştirakçıların tam razılığı ilə lahiyənin maliyyə plan və müqavilə sənədlərində təsdiqlənir.

3. Sığortalanma və sığortalama. Sığortalanma halında müəssisə sığorta firmasına (şirkətinə) müraciət edir, sığorta pulu ödəyir, sığortalama halında isə öz-özünü sığortalayır. Ancaq, respublikamızda xarici firmalarda olduğu kimi kifayət qədər imkan yoxdur ki, lahiyə tam sığortalansın. Lahiyəni həyata keçirməyə güclü vəsait tapan respublika onu sığortalamaqda çox çətinlik çəkir. Bu həm də hələ də kifayət qədər sığorta firmalarının (şirkətlərin) olmaması ilə əlaqəlidir.

4. Müfəssəl, əlavə, vacib və tam informasiya əldə etmək. Hər bir informasiya pul deməkdir. Bu informasiyalar şəxsi təhlil sayəsində, gizli yolla və açıq dərc edilmiş mənbədən əldə edilə bilər.

5. Kapitalı məhdudlaşdırmaq. Bunu bank dəqiqləşdirilmiş hesabat apardıqdan sonra bu və ya digər müəssisəyə tətbiq edir.

6. Ehtiyat vəsaiti yığmaq. Bu daha çox yayılmış yoldur. Belə ki, müəssisə lahiyənin dəyərini 7-12% artıraraq onu həyata keçirməyə çalışır. Risk baş verdikdə onun bir qismi artıq məbləğ hesabına kompensasiya edilir, baş vermədikdə isə əlavə ehtiyat kimi müəssisənin gəliri kimi qalır.



## **Fəsil 3. BİZNES FƏALİYYƏTİNİN MALİYYƏLƏŞDİRİLMƏSİNİN MÖVCUD VƏZİYYƏTİNİN TƏHLİLİ VƏ QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ**

### **3.1. Qiymət və investisiya siyasəti vasitəsilə biznes fəaliyyətinin tənzimlənməsi**

Qiymət siyasəti dövlətin ümumi iqtisadi siyasətinin ən başlıca tərkib hissəsi olub, iqtisadi və sosial inkişafın son dərəcə vacib amillərindəndir. Qiymət – iqtisadi və sosial inkişafı sürətləndirə də bilər, ləngidə də. Ona görə də qiymət siyasətinin düzgün aparılması və meyanizmin düzgün qurulması son dərəcə vacib şərtədir. Qiymət – onu əmələ gətirən obyektiv amillərə əsaslanmalı və konkret reallığa söykənməlidir.

Qiymət siyasəti ölkədə mənafeələrin uzlaşdırılması, maliyyə resurslarının formalaşdırılması, bölüşdürülməsi və istifadəsinin balanslaşdırılması, sahələr və subyektlərin iqtisadi əlaqələndirilməsi və bütövlükdə ölkə iqtisadiyyatının kompleks inkişafında strateji amil kimi, iqtisadi siyasətin ən vacib tərkib hissəsi olmalıdır.

Qəbul edilmiş qanun, qərar və normativ aktlar, təbii ki, birinci növbədə obyektiv reallıqlara əsaslanmalı, respublika iqtisadiyyatının xarakterinə uyğun olmalı və digər tərəfdən beynəlxalq standartlara cavab verməlidir. Unutmaq lazım deyil ki, müasir Azərbaycan iqtisadiyyatı öz spesifikliyi ilə yanaşı, dünya iqtisadiyyatının vacib tərkib hissəsinə çevrilmişdir.

Bazar iqtisadiyyatı modelini kortəbii inkişafı, xalis bazar qanunları əsa-sında tənzimlənen, hər şeyin tələb-təklif prinsipinə tabe etdirilməsi və bu əsasda inkişaf etdirilən bir iqtisadiyyat kimi düşünmək səhvdir. Bazar iqtisadiyyatını yelkənsiz və sükansız gəmiyə bənzətmək olmaz. Bazar iqtisadiyyatı ümumi inkişaf modeli kimi cəmiyyət tərəfindən tənzimlənen bir iqtisadiyyatdır. Onun üzərində ictimai və dövlət nəzarəti olmalıdır. Dünyanın hər bir ölkəsində belədir. İqtisadi və sosial inkişaf dövlətin və ictimaiyyətin nəzarətində olmaqla ümumi inkişaf prinsiplərinə uyğun tənzimlənilir.

Qiymətləri tənzimləyən birbaşa metodu da iqtisadi-sosial inkişafın tənzimlənməsi və ölkədə sosial ədalətin qorunmasında böyük rol oynayır. Bu-rada qiymətlərin inzibati qaydada birbaşa dövlət tərəfindən müəyyən olun-masından söhbət getmir. Belə ki, dövlət xırda istehsalçıları iri inhisarlardan qorumaq, onlarda təkrar istehsala və inkişafa şərait yaratmaq, iri inhisarları müəyyən qədər cilovlamaq və əsaslandırılmış yüksək inhisar qiymətlərinin tətbiqinə yol verməmək, əhalinin tədiyyə qabiliyyəti ilə qiymətlərin səviyyə-sini balanslaşdırmaq, bəzi məhsulların qiymətlərinə maksimum və minimum hədd qiyməti yolu ilə ictimai tənzimlənməni həyata keçirir. Bəzi Avropa ölkələrində – xüsusilə Fransa, İsveç, Belçika, Hollandiya və s. kimi ölkələrdə buna böyük əhəmiyyət verilir və bir sıra sahələrdə qiymətlərin bu yolla tənzimlənməsi geniş yayılmışdır. Adətən ictimai istehlak sahələrində (nəqliyyat, rabitə, energetika, su təchizatı), kənd təsərrüfatı və təbii inhisarlar sahəsində bu metodla tənzimlənməyə üstünlük verilir. Təbii ki, respublikamızda da bu metodun tətbiqinə böyük ehtiyac vardır və ondan istifadə edilməlidir. Xüsusilə indiki keçid şəraitində bu, son dərəcə vacibdir. Nəzərə alsaq ki, respublikamızda bazar iqtisadiyyatı tam formalaşmayıb, özəl sektor hələ aparıcı sahəyə çevrilməyib və özəlləşdirmə prosesi davam edir, kiçik biznesin, xırda və orta sahibkarlığın dövlət yardımına və tənzimlənməsinə böyük ehtiyac vardır, onda qiymətləri tənzimləməyin bu metoduna bir daha böyük ehtiyac olduğu ortaya çıxır.

Qiymətləri formalaşdıran elementlərin strukturuna nəzər salsaq, görərik ki, ən başlıca amil xərc amilidir, onun səviyyəsi və inkişaf dinamikasıdır. Demək olar ki, əksər məhsullar üzrə bu amilin çəkisi qiymətin tərkibində digər amillərdən yüksəkdir. Xərc amili qiymətlərin formalaşmasında həmişə aparıcı amil olmalıdır. Əsasən onun səviyyəsi qiymətləri müəyyənləşdir-məlidir.

Vergi siyasəti bilavasitə qiymət mexanizminə təsir göstərməklə qiymətlərin formalaşmasında nəzərə alınır. Digər sabit şərtlər daxilində ölkədə vergilərin sayı nə qədər çoxdursa və onların səviyyəsi nə qədər yüksəkdirsə, qiymətlərin səviyyəsi də bir o qədər yüksək olur. Çünki vergilər ya bilavasitə, ya da dolay yolla qiymətlərin səviyyəsinə təsir göstərir. Məsələn, son dövrlərə qədər ölkəmizdə

çoxsaylı vergi növlərinin tətbiqi və onların səviyyəsinin yüksək olması analoji olaraq qiymətlərin də, demək olar ki, bütün sahələrdə yüksək olmasına səbəb olmuşdur.

Sahəvi xüsusiyyətlər nəzərə alınmalı və yüksək əmək tutumlu, strateji, nisbətən ağır iş şəraiti və zəhərli, istehsalı məhdud, ancaq böyük tələbat olan sahələrdə fəaliyyət göstərən sahibkarlara dövlət güzəştləri və dəstəyi daha güclü olmalıdır. Onların mənafə və hüquqlarının qorunması və dəstəklənməsi daim dövlətin xüsusi nəzarətində olmalıdır. Həm də bilavasitə istehsalla məşğul olan sahibkarlara güzəştlər daha geniş olmalıdır. Yəni istehsal və qeyri-istehsal sahələri üzrə sahibkarlıq fəaliyyəti fərqləndirilməli və istehsal yönümlü sahibkarlığa müəyyən üstünlük verilməlidir.

İnhisarlaşma istər istehsal, istər bazar, istərsə də digər sahələrdə birbaşa azad sahibkarlığın inkişafına mane olur, onların inkişafı bu və ya digər formalarda tormozlanır, bəzən hətta onlar inhisarlar tərəfindən bütövlükdə ya udulur, ya da məhv edilir. Məhz bazar münasibətləri şəraitində inhisarların bu xüsusiyyətini nəzərə alaraq respublika prezidenti məlum fərmanında Nazirlər Kabinetinə tapşırıb ki, ölkədə əlverişli sahibkarlıq mühiti yaratmaq məqsədilə İqtisadiyyat və Sənaye Nazirliyi ilə birgə təbii inhisarçı təsərrüfat subyektinin bütün xidmət tarifinin təkmilləşdirilməsi ilə bağlı müvafiq tədbirlər həyata keçirir.

Xarici ölkələrdə bu məqsədlə qiymət mexanizmi və digər iqtisadi nöqsanların köməyi ilə müxtəlif tədbirlər həyata keçirilir və öz müsbət nəticəsini də verir. Bütün bunlarla yanaşı, bizim fikrimizcə, respublikamızda iri xalq təsərrüfatı əhəmiyyətli müəssisələr üzrə ikinci özəlləşdirmənin daha da sürətləndirilməsi və səhmdar mülkiyyəti əsasında onların işləməsinin təmin olunması son dərəcə vacibdir. Çünki belə müəssisələrin işləməsi nəticə etibarilə ölkədə iqtisadi subyektlər arasında rəqabəti gücləndirər və bazarda inhisarlaşmanın qarşısını alardı. Hazırda bu səbəbdən bəzi sahələrdə inhisar əlamətləri hiss olunur və təbii ki, öz təsirini göstərir. Məsələn, polad armaturlar istehsalı, sement istehsalı sahələrində bu özünü daha çox büruzə verir.

Təbii inhisarlaşma və onların xırda istehsala təsirinin azaldılmasına gəldikdə, əlbəttə burada dövlətin müdaxiləsinə, onun istehsalı və tədavülü nizamlanmasına daha böyük ehtiyac var. Çünki burada iqtisadi yolla iqtisadi və sosial inkişafa təbii inhisarların təsirinin azaldılması məhdud olduğu üçün inzibati yollara üstünlük verilməsi daha məqsəduyğundur. Dövlət bu məqsədlə birbaşa təsiri tədbirlər görməli və təbii inhisarlar üzrə məhsul və xidmətlərin qiymətləri, ödəmə taariflərini müəyyənləşdirməli və ümumi inkişafa inhisar təsirlərini nizamlamalıdır.

Kənddə yeni iqtisadi münasibətlərin formalaşması, torpaqların özəlləşdirilməsi və çoxukladlı iqtisadiyyata keçid kənd təsərrüfatı məhsullarının qiymətləndirilməsinə yeni baxış tələb edir, onun strateji və taktiki amillərin kompleks təsiri əsasında formalaşmasını tələb edir. Kənddə özəl sahibkarlığın inkişafı, ailə podratı, fermer təsərrüfatlarının yaradılması və kollektiv mülkiyyət əsasında səhmdar cəmiyyətlərin formalaşması qiymətlərin sərbəstləşdirilməsinə, onların könüllülük, qarşılıqlı razılaşma əsasında müəyyənləşdirilməsinə zərurət yaratdı. İndi qiymətlər əsasən tərəflər arasında qarşılıqlı mənafe əsasında formalaşır. Ancaq çox təsüflər olsun ki, burada bəzən böyük nöqsanlara da yol verilir. Belə ki, bəzən istər dövlət (dövlət satınalma qiymətləri vasitəsilə), istər kənd təsərrüfatı məhsullarını emal edən, istərsə də kənd təsərrüfatını istehsal vasitələri və yanacaq təminatı edən sənaye müəssisələri (müqavilə qiymətləri vasitəsilə) kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalçılarının mənafeyinə toxunur, onların məhsullarını çox aşağı qiymətlərlə almağa, öz məhsullarını isə yüksək qiymətlə satmağa çalışırlar. Əlbəttə, bu, yolverilməzdir. Emal və kənd təsərrüfatını texnika, gübrə və yanacaq təminatı edən sənaye müəssisələri kənd sahibkarlarının çətin vəziyyətindən, özlərinin isə inhisar üstünlüklərindən sui istifadə etməməlidirlər. Dövlət, xarici ölkələrdə olduğu kimi, dolaylı və birbaşa metodlarla bu işləri tənzimləməlidir. Hətta dövlət, lazım gəldikdə (müəyyən çətinliklərlə əlaqədar), kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalçıların vəziyyətini nəzərə alıb, onlara müəyyən güzəşt etməlidir. Çünki kənd təsərrüfatı digər sahələrlə müqayisədə dövlət yardımına və güzəştlərə daha çox ehtiyacı olan istehsal sahəsidir. Bu, istehsalın özünün xarakteri və nəticələrinin reallaşdırılması ilə əlaqəlidir. Xüsusilə kənd

təsərrüfatı məhsulları üzrə dövlət satınalma qiymətləri müəyyənləşdirilərkən bütün bunlar nəzərə alınmalı və qiymətlərin səviyyəsi hər iki tərəfdə stimulyatçıdır. Belə ki, iqtisadi inkişaf qanunauyğunluğuna və qiymətqoyma prinsiplərinə görə dövlət satınalma qiymətlərini planlaşdırarkən hər bir təsərrüfat subyektinin (mülkiyyət və təsərrüfat formasından asılı olmayaraq) normal işləməsi üçün onların istehsal məsrəflərini ödəmək və geniş təkrar istehsalı həyata keçirmək məqsədi ilə yığıma malik olmaq, vergiləri, sosial ayırmaları və tədiyyələri ödəmək və eyni zamanda sosial-iqtisadi məqsədlər üçün lazımi fondlar yaratmaq həcmində gəlir əldə etmək zərurətini əsas götürməlidir.

Təbii ki, bunları nəzərə alaraq respublikamızda son dövrdə bu sahədə xeyli işlər görülmüş və mövcud disproporsionallıq müəyyən qədər aradan qaldırılmışdır. Yəni dövlət satınalma qiymətləri həmin və digər kənd təsərrüfatı məhsulları üzrə xeyli artırılmış və bütün məhsulların reallaşdırılması əsasən sərbəstləşdirilmişdir. İndi məhsulların böyük əksəriyyəti sərbəst – müqavilə (qarşılıqlı razılaşma) qiymətləri ilə reallaşdırılır.

Dövlət həmişə kənd təsərrüfatı məhsullarının ən böyük istehlakçılarında biri olmalı və kənd təsərrüfatı əməkçilərinin məhsullarının reallaşmasında və təkrar istehsalın təmin olunmasında onları qorumaq və yardımçı olmalıdır. Bu baxımdan dövlət satınalma qiymətlərinin səviyyəsindən çox şey asılıdır.

Etiraf edək ki, görülən müsbət dəyişikliklərə və tədbirlərə baxmayaraq, kənd təsərrüfatı məhsullarının reallaşdırılmasında, onlara qiymət səviyyəsinin müəyyənləşdirilməsində də nöqsanlar qalmaqdadır.

Qabaqcıl dünya ölkələrinin dövlətçilik və iş təcrübələrini özündə əks etdirən həmin qanunda investisiyanın mahiyyəti, fəaliyyət dairəsi, onun obyektləri və subyektləri əsaslandırılmış şəkildə şərh edilmişdir. AR Qanununda qeyd olunur ki, investisiya –mənfəət və yaxud sosial səmərəyə nail olmaqdan ötrü biznes və digər fəaliyyət növü obyektinə yerləşdirilən mülkiyyət vəsaitlərindən, habelə maddi və intellektual sərvətdən ibarət olur. Qeyd edilən maddi və intellektual sərvətə aşağıdakılar aid edilmişdir:

- Pul vəsaiti, məqsədli bank əmanətləri, kredit, pay, səhm;

- Daşınar və daşınmaz əmlaklar (bina, qurğu, avadanlıqlar və s.);

Bu və ya digər istehsal növünün təşkili üçün zəruri olan ancaq patentləşdirilmiş, vərdiş və istehsalat nümunəsi kimi tərtib edilmiş “nou-hau”;

Torpaqdan, sudan və digər ehtiyatdan, binadan, qurğudan, avadanlıqdan istifadə hüquqları, habelə müəlliflik hüququndan irəli gələn və başqa əmlak; başqa sərvətlər; müvafiq qaydada rəsmiləşdirilmiş elmi təcrübi və digər intellektual sərvətlər.

Qanunda qeyd edilmişdir ki, əsas fondların formalaşmasına və yenidən istehsalına, o cümlədən maddi istehsalın digət formada istehsalına investisiya yönəldil-məsi kapital qoyuluşları şəklində həyata keçirilir.

Dünyanın sənayecə inkişaf etmiş ölkələrində investisiyanın klassik özü-özünü məliyyələşdirmə forması müəssisənin mənfəəti və əsas fondların amortizasiya ayırmaları hesabına formalaşan xüsusi vəsaiti, qiymətli kağızların realizasiyasının yekunu olaraq pul vəsaiti və bank kreditləridir.

Real investisiyanın məliyyələşmə mənbəyi investisiya fəaliyyətinin məliyyə-kredit mexanizmi ilə sıx əlaqəlidir.

İnvestisiya fəaliyyətinin həyata keçirilməsində geniş yayılmış dünya təcrübəsinə görə bir sıra birgə əməkdaşlıq formaları mövcuddur: mənfəətin iştirak payından asılı olaraq bölgüsü haqqında razılıq; servis razılığı, müştərək müəssisələr yaratmaq yolu ilə əməkdaşlıq formaları və konsepsiya.

İnvestisiya prosesi həyata keçirilərkən ən başlıca iş düşünülmüş, əsaslandırılmış və real gerçəkliyi özündə əks etdirən investisiya siyasətidir. Sonuncu, çoxsəmtli təsərrüfat qərarlarının məcmusu olub kapital qoyuluşlarının əsas istiqamətlərini müəyyən edir. Onları sənayenin, kənd təsərrüfatının həlledici sahələrində cəmləşdirməklə, mövcud inflyasiyanın qarşısını almaq, iqtisadiyyatı sabitləşdirmək, onun səmərəliliyini artırmaqla yüksək milli gəlirə nail olmaq mümkündür.

Ümumi halda investisiya lahiyələri ilə bağlı risk qiymətləndirildikdə investisiya qoyuluşundan gözlənilən gəlirin həcminə birbaşa və bilavasitə təsir göstərən aşağıdakı amillər nəzərə alın bilər:

- Bank %lərinin artması;
- İnflyasiyanın mövcudluğu və artması;
- Valyuta kursunun dəyişkən xarakterdə olması;
- İstehsaldaxili amillər;
- Siyasi amillər;
- Digər müəssisədənkənar amillər.

Yuxarıda sadalanan amillərin hər biri investisiya lahiyəsi həyata keçirilən şəraitdə öyrənilib təhlil olunmalıdır.

Qeyd olunan riskli halların kifayət qədər hərtərəfli qiymətləndirilməsi və təhlil yolu ilə risklərin bəzilərindən qaçmaq olar, bəzilərinin qarşısını almaq olar: bəzilərini investorlarla bölüşmək olar; bəzilərindən müəyyən vasitələrlə qorunmaq olar, sığortalanmaq olar, bəzilərinin isə təsir dərəcəsini xeyli azaltmaq olar.

İqtisadiyyatın liberallaşdırılması ilk dövrlər istehsalın azalmasına gətirib çıxarır. Şərqi Avropa və keçmiş SSRİ məkanı dövlətlərinin yeni təcrübəsində bu özünü bir daha göstərdi. Bununla belə, həmin təcrübənin digər cəhəti daha ibrətamizdir: sanasiya və iflas üsullarından istifadə edərək həyat qabiliyyəti olmayan müəssisələri sıradan çıxarmaqla, əsas diqqəti belə tədbirlərə yönəltməklə iqtisadi fəallığı təmin etmək çətindir və bir çox hallarda məqbul deyildir.

Ölkənin iqtisadi qapıları inteqrasiya üçün geniş açıldıqdan sonra daxili istehsal üçün az-çox əlverişli şərait dövlətin uzunmüddətli proqramı əsasında təmin edilə bilər. Əlbəttə, heç kəs “ələbaxımlıq”ı təbliğ etmək fikrində deyildir.

Normal bazar münasibətlərinin təşəkkül istehsal fəallığını, sonuncu isə investorların maraqlandırılmasını tələb edir. Əks halda təsərrüfat əlaqələrinin bərpasında, yüksək texnologiya qurmaqdan, bazarda mövqe qazanmaqdan danışmaq tezdir.

İqtisadi islahatların həyata keçirilməsinə hazırlıq prosesi və 1994-cü ildə neft müqaviləsinin imzalanması xarici investorların Azərbaycana marağının artmasına səbəb oldu. Ölkədə aparılan investisiya siyasətində energetika, neft emalı, neft-kimya, metallurgiya və maşınqayırma sahələrinə üstünlük verilməsinə baxmayaraq, daxili iqtisadi amillərin və investisiya bazarında dəyişikliklərin

iqtisadi nəticəsi olaraq, sonuncu sahələrə investisiya cəlb edilməsində fəallığın get-gedə azalması baş verdi.

Ölkəmizdə xarici investisiyaların cəlb olunması tarixinin məhz 1994-cü ildən hesablanmasının digər bir səbəbi də odur ki, həmin ildə Azərbaycanda birgə müəssisələr yaradılmışdır. Beynəlxalq maliyyə təşkilatlarının təqdim etdikləri kreditlərlə birgə xarici investisiyaların həcmi 1994-da 173,3 milyon dollar olmuşdur ki, bunun da 16 %-i birgə müəssisələrin payına düşür.

1995-ci ildə “Əsrin müqaviləsi” bağlandıqdan sonra ölkə iqtisadiyyatına xarici investisiyaların axını gücləndi və neft sənayesinin inkişafına yönəldilən bu müqavilədə müxtəlif ölkələrin aparıcı şirkətləri iştirak etdilər.

Cədvəldən görüldüyü kimi, son illər ölkə iqtisadiyyatına qoyulan investisiyaların tərkibində daxili investisiyaların xüsusi çəkisi artır. Belə ki, 2005-ci ildə ümumi investisiya qoyuluşunda xarici investisiyanın xüsusi çəkisi 2010-cu ildə 68,7 %dən və 2012-ci ildə 42 %ə enməsi daxili investisiyaların xüsusi çəkisi isə əksinə 31,3 %dən 58 %ə qalxmışdır. Bu mütərəqqi meyil 2014-cü ildə də davam etdirilir.

Azərbaycan iqtisadiyyatına 2000-ci ildə 927 mln ABŞ dolları, 2005-ci ildə 4893,2 mln dollar və 2009-cu ildə 5468,6 mln dollar xarici investisiya qoyulmuşdur ki, bunlar müvafiq olaraq ümumi investisiya qoyuluşunun 64,3; 68,7 və 42,0 %ini təşkil edir. Xarici investisiyanın 2000-ci ildə 546,1 mln dolları və ya 58,9 %i, 2005-ci ildə 3799,9 mln dolları və ya 77,7 %i neft sənayesinə qoyulmuşdur. Xarici investisiyaların ümumi həcmi 5468,6 milyon dollar olmuşdur ki, onun da 1438,3 milyon dollarını və ya 26,3 %ini maliyyə kreditləri, 2412,7 milyon dollarını və ya 44,1 %ini neft sənayesinə qoyulmuş investisiyalar, 624,4 milyon dollarını və ya 11,4 %ini isə birgə müəssisələr və xarici firmalar tərəfindən qoyulmuş investisiyalar təşkil edir .

Daxili və xarici kapitalın istifadəsi sahəsində görülən işlərin qiymətləndirilməsi ilk növbədə investisiyanın fəallığı səviyyəsinin kifayət qədər yüksək olmaması səbəblərini araşdırmağı tələb edir. Investisiyanın fəallığına təsir edən əsas amillər kimi bazar iqtisadiyyatına keçidin ilk illərində systemsizliyi və



diskretliyi, əsas proseslərin bazarın ixtiyarına buraxılmasını, ticarətin liberallaşdırmada tələskənliyinə yol verilməsini və digər səbəbləri göstərmək olar.

### Cədvəl 3

#### Azərbaycan iqtisadiyyatına yönəldilən investisiyalar

	illər					
	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Cəmi investisiya:						
mln.manat	6733,4	14118,9	17048,8	20250,7	21448,2	21890,6
mln.dollar	7118,5	17591,5	21588,9	25777,3	27340,5	27907,5
ondan:						
Xarici investisiyalar:						
mln.manat	4628,5	6619,7	6849,8	8102,7	8269,3	9175,6
mln.dollar	4893,2	8247,8	8673,9	10314,0	10540,9	11697,7
Daxili investisiyalar:						
mln.manat	2104,9	7499,2	10199,0	12148,0	13178,9	12715,0
mln.dollar	3225,3	9343,7	12915,0	15463,3	16799,1	16209,8

*Mənbə: Azərbaycanın statistik göstəriciləri 2015, Bakı, 2015, s.407*

Bütün sahələrdə nəinki artım əldə etməyin, hətta sabitləşdirmənin qeyri-mümkünlüyü yəqinləşəndən sonra daha perspektivli sahələrdə artım təşkil edilməli idi. Investisiya fəallığını yüksəltməyə mane olan səbəblərə hüquqi bazadakı bəzi boşluqlar, vergi yükünün ağırlığı, zəif inkişaf etmiş infrastruktur və s. aid edilməlidir. İnfrastrukturun vəziyyəti xarici investorların ön plana çəkdiyi şərtlərdəndir və bu amilin təsir səviyyəsi ilə xarici investisiyaların təmərgüzlənmə coğrafiyasını izah etmək olar.

İnvestorların fəallığını ləngidən səbəblərdən biri də müəssisələrin dayanıqsız maliyyə vəziyyəti və qarşılıqlı hesablaşmalardakı borclarıdır.

Tədqiqatlar göstərir ki, bir sıra müəssisə rəhbərləri investorların fəallığına əngəl törədirlər. Səbəb – onların öz müəssisələrinin fəaliyyətinə nəzarət imkanını itirməkdən ehtiyat etmələridir.

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

**Cədvəl 4.**

	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Cəmi xarici investisiya Ondan:	4893,2	8247,8	8673,9	10314,0	10540,9	11697,7
Maliyyə kreditləri	698,4	3405,9	3692,5	3135,5	2655,8	1880,6
Neft sənəsinə	3799,9	2955,3	3407,8	4287,8	4935,2	6730,7
Neft bonusu	1,0	2,0	19,9	2,0	2,4	17,0
Birgə müəssisələr və xarici firmalar	230,5	659,6	886,0	1094,5	1041,0	1318,5

*Mənbə: Azərbaycanın statistik göstəriciləri 2015, Bakı, 2015, s.407*

Ölkədə informasiya bazarındaki çatışmazlıqlar xarici investorların cəlb edilməsi işinə ciddi maneədir. Kommersiya informasiyası natamamdır, sahələr və ərazilər üzrə nəqliyyat və telekommunikasiya sistemlərində vəziyyətin kifayət qədər aydınlaşdırıla bilən informasiya xidməti zəifdir.

Ölkə ilə işgüzar əlaqələri olan xarici qurumların nümayəndələri istisnasız olaraq, ölkənin güclü kadr potensialına malik olduğunu etiraf edirlər. Bununla yanaşı, qərb texnologiyaları üzrə işləyən yerli mütəxəssislərin hazırlanması məsələsi də diqqət mərkəzində olmalıdır. Hal-hazırda intellektual sərvətlərin kənara çıxması problemi mövcuddur. Bu problemin emosional qiymətləndirilməsi realıq baxımından yanaşma və proqmatik siyasətlə əvəz olunmalıdır. Hətta bir sıra Qərbi Avropa təhlilçilərinin belə bir fikri ilə razılaşmaq olar ki, postsovet məkanında keçən 10 il elmi-texniki potensialdan istifadə baxımından “itirilmiş imkanlar dövrü”dür.

Xarici investorların cəlb edilməsində mühüm və Azərbaycanın milli mənfəyi baxımından faydalı olan daha bir istiqaməti – idxalı əvəz edən mallar

istehsalının təşkilini xüsusi qeyd etmək lazımdır. Həmin mallar içərisində yüksək texnoloji məhsulların üstünlük təşkil etməsi tezisi özünü doğrultmur. Analoji şəraitə malik ölkələrin təcrübəsini öyrəndikdə belə qənaətə gəlmək olur ki, yeyinti sənayesi və məişət tex-nikasının yığılması sahəsi xarici investisiyalar üçün həm texnoloji, həm də iqtisadi cəhətdən əlverişli mühitdir.

### **3.2. Borc vəsaiti biznes fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsinin mühüm mənbəyi kimi**

Maliyyə resurslarının maliyyələşmə mənbəyi borc vəsaitindən və xüsusi kapitaldan ibarət olur. İqtisadçı alim A.N.Qavrilovun əsərində belə fikirə rast gəlirik ki, xüsusi kapitalla nizamnamə kapitalı, müəssisələrin sərəncamında olan xalis mənfəət (bölünmə yən mənfəət), amortizasiya ayırmaları və azad qalmış resurs mənbələri aid edilir. Bank krediti, qiymətli kağız (istiqraz və rəqəsi, səhm) və lizinq borc vəsaitinin tərkibinə daxildir.

Müəssisənin səmərəli maliyyə fəaliyyəti daim borc vəsaiti cəlb etmədən mümkün olmur. Hərçənd ki, hər bir biznes fəaliyyətinin təşkili zamanı xüsusi kapital mühüm rolə malikdir, ancaq iqtisadiyyat üzrə bəzi müəssisələrdə, həmçinin ticarət firmasında istifadə olunan borc vəsaitin həcmi xüsusi kapitalın həcmi çox üstələyir. Qeyd olunanla bağlı olaraq borc vəsaitlərinin alınması və ondan məqsədəuyğun xərclənməsinin təşkili maliyyə menecmentinin şirkətin işinin maksimum son nəticəsinə nail olmasına istiqamətlənən əsas vəzifələrindən biri hesab olunur.

Müəssisənin borc vəsaitinin cəlb edilməsi forma və mənbələri müxtəlifdir. Digər iqtisadçı V.V.Kovalev müəssisənin cəlb etdiyi borc vəsaitini cəlb etmə və təminatmənin əsas əlamətlərinə görə aşağıda sadalanan qaydad təsnifləşdirməyi təklif edir:

- məqsədi üzrə;
- dövrünə üzrə;
- mənbəinə üzrə;

- formasına üzrə

Məlumdur ki, kredit borc məilyələşməsinin klassik forması sayılır. Kreditin alınması prosesi müəyyən bir-birini tamamlayan mərhələlər üzrə yerinə yetirilir ki, buna aiddir:

ilkin mərhələdə kredit resursuna tələb və borc parametri müəyyənləşdirilir.

Növbəti mərhələdə uyğun bank tapılmaqla potensial hesab edilən kreditorla öncədən məsləhətləşmələr həyata keçirilir.

Sonuncu mərhələdə isə müvafiq bank tapıldıqdan və kreditin verilmə şərti ilə razılıq əldə edildikdən sonra müəssisə banka hüquqi zəruri sənədləri təqdim etməlidirlər. Bu sənədlərə mühasibat uçotu, biznes-planla əlaqədar olan sənədlər aiddir. Kreditin almaq üçün dəqiq istiqamətlərdən və bankın tələbindən asılı olaraq göndəriləcək sənədlərin siyahısı müəyyənləşdirilir.

### Azərbaycan iqtisadiyyatına kredit qoyuluşu (mlyn.manat)

#### Cədvəl 5

	İllər					
	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Cəmi kredit qoyuluşu	1440,9	9163,4	9850,3	12243,7	15422,9	18542,6
onlardan:						
qısamüddətli	913,2	2567,1	2951,2	3508,3	3335,4	3931,4
yekuna görə %lə	63,4	28,0	30,0	28,7	21,6	21,2
uzunmüddətli	527,7	6596,3	6899,1	8735,4	12087,5	14611,2
yekuna görə %lə	36,6	72,0	70,0	71,3	78,4	78,8
Vaxtı keçmiş borclar	68,2	492,9	633,8	748,8	792,8	976,3

Mənbə: Azərbaycanın statistik göstəriciləri 2015, Bakı, 2015, s. 406

Son dövrlər Respublika iqtisadiyyatına kredit qoyuluşunun həcmnin əhəmiyyətli dərəcədə ardığı cədvəldən görüldüyü kimi, onun strukturunda müsbət irəliləyiş əldə edildiyini deməyə imkan verir. Belə ki, ölkə iqtisadiyyatına ümumi

kredit qoyuluşu 2010-da 2005-a nisbətən 6,3 dəfə və 2014-da isə 12,8 dəfə artmışdır. Ümumi kredit qoyuluşunun strukturunda uzunmüddətli kreditlərin xüsusi çəkisi 2005-da ildəki 36,6 %dən 2010-da ildə 72,0 %ə, 2014-da ildə 78,8 %ə qədər artmış, qısamüddətli kreditlərin payı isə əksinə müvafiq olaraq 63,4 %dən 28,0 %ə və 21 %ə qədər azalmışdır.

Bank əməliyyatları aparmaq üçün AR Mərkəzi Bankından lisenziya alan komməriyabankları və başqa kredit təşkilatları, həmçinin İqtisadi İnkişaf Nazirliyinin SKMF tərəfindən hüquqi və fiziki şəxslərə kredit verilir. Maliyyə resurslarının borc vəsaiti kimi cəlb edilməsinin digər üsullarından fərqli olaraq bank kreditinin alınması daha mürəkkəb prosesdir. Komməriya bankı tərəfindən verilən qısamüddətli kredit cari əməliyyatları maliyyələş-dirmək, müəssisənin likvidliyini və ödəməqabiliyyətini təmin etmək üçün istifadə edilir. Əsaslı tikinti, yenidənqurma və digər kapital qoyuluşu üzrə xərcin maliyyələşdirməsinə uzunmüddətli kredit isə sərf edilir.

Müasir standartlara təmin edən ətlik istiqamətliquşçuluq təsərrüfatının formalaşdırılması və ya müasir texnologiyanın tətbiqi nəticəsində yenidən təşkili üzrə investisiya lahiyəsinin maliyyə vəsaiti ilə təmin edilməsinə SKMF vəsaiti hesabına 17,4 mil. Man.güzəştli kreditin verilməsi nəzərdə tutulur. Quba-Xaçmaz iqtisadirayonuna üzrə 2, Şəki-Zaqatala iqtisadirayonuna 1, Araniqisadi rayonuna 1 müasir standartta cavab verən meyvə emalı müəssisəsinin yaradılması və ya müasir texnologiya ilə təmin edilməsi məqsədi ilə 4 investisiya lahiyəsinin maliyyə ilə təmin edilməsinə 4,9 mil.man. güzəştli kredit ayrılması nəzərdə tutulur. İntensiv bağçılığın və əkinçiliyin inkişafı üzrə 7 investisiya lahiyəsinin maliyyələşdirilməsinə SKMF tərəfindən 2,2 milyon manat kredit ayrılmışdır.

2012-ci il ilə müqayisədə növbəki ildə maliyyələşdirilmiş investisiya lahiyələrin sayı 84.7%, verilmiş güzəştli kredit vəsaitinin həcmi 26.1%, yeni yaradılacaq iş yerlərinin sayı isə 32.6% artmışdır.

Fondun vasitəsilə müasir texnologiyaların tətbiqinə əsaslanan iri lahiyələrin maliyyələşdirilməsi ilə yanaşı, kiçik həcmli lahiyələrin də güzəştli şərtlərlə maliyyələşdirilməsi əsas məsələlərdən biridir. Əsasən əhalinin həssas qruplarının,

o cümlədən məcburi köçkün, əlil, gənc və qadın sahibkarların, eləcə də az təminatlı ailələrin kiçik həcmli kreditlərdən maksimum bəhrələnərək özlərinə biznes imkanları yaratmaları daim diqqət mərkəzində saxlanılır. Belə ki, 2013-cü il ərzində 29 (0.6%) əlil sahibkara 0.8 mln. (0.3%) manat, 307 (6.9%) məcburi köçkün sahibkara 5 mln. (1.8%) manat, 430 (9.6%) qadın sahibkara 9.3 mln. (3.4%) manat və 917 (20.5%) gənc sahibkara 62.8 mln. (22.8%) manat güzəştli kredit verilmişdir. Bu kreditlər hesabına müvafiq olaraq 100-dək (0.8%), 481 (4%), 1064 (8.8% və 2468 (20.5%) yeni iş yerinin yaradıl təmin olunacaqdır.

Ümumilikdə SKMF tərəfindən verilmiş kreditlərin payı getdikcə artmışdır .

**Sahibkarlığa Kömək Milli Fondunun verdiyi kreditlərin iqtisadiyyatın sahələri üzrə bölgüsü, min manat .**

**Cədvəl 6.**

	Sahələr	İllər				
		2005	2010	2011	2012	2013
1	Müxtəlif sənaye məhsullarının istehsalı və emalı	12855,7	23450,0	27648,0	69256,5	85325,0
2	Kənd təsərrüfatı məhsullarının emalı	7053,4	10350,0	16853,0	27860,0	149511,0
3	Kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalı	12987,8	55651,9	70358,5	99968,5	32679,0
4	Turizmin inkişafı	1967,0	2815,0	755	220	-
5	Xidmət sahələrinin inkişafı	1422,0	22733,1	23140,5	20915,0	7485,0
6	Kütləvi informasiya vasitələrinin inkişafı	-	-	200	-	-
	Yekunu	36286,1	115000,0	138000,0	218000,0	275000,0

*Mənbə: SKMF-nun illik hesabatları*

2013-cü il ərzində kiçik həcmli 4377 (98%) lahiyəyə 52.9 (19.2%) milyon manat güzəştli kredit verilmişdir. Bu kreditlər hesabına 7669 (63.7%) yeni iş yerinin yaradılması təmin olunacaqdır. 2012-ci illə müqayisədə kiçik həcmli ayihələrin sayı və məbləği 1.9 dəfə və bu kreditlər hesabına yeni yaradılan iş yerlərinin sayı isə 1.8 dəfə artmışdır.

**SKMF tərəfindən verilmiş kreditlərin növlər üzrə strukturu, %lə**

**Cədvəl 7.**

	Kreditin növləri	İllər				
		2005	2010	2011	2012	2013
1.	Mikrokreditlər	2,8	-	-	-	-
2.	Kiçik həcmli kreditlər	4,9	15,3	14	13	19,2
3.	Orta həcmli kreditlər	5,4	0,9	2,9	3	1,6
4.	Böyük həcmli kreditlər	53,2	13,0	83,0	84	79,2
5.	İri həcmli kreditlər	33,8	70,8	-	-	-
	Yekunu	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Mənbə: SKMF-nun illik hesabatları*

Dünya təcrübəsində borc maliyyələşməsinin əsas formalarından biri istiqraz vərəqəsinin büraxılmasıdır. Respublikamızın qanunvericiliyinə görə səhmdar cəmiyyətləri istiqraz vərəqələri emissiya edə bilər. İstiqraz vərəqələrinin nominal dəyəri olur. İstiqraz vərəqəsinin büraxılmasına yalnız səhmdar cəmiyyətinin nizamnamə kapitali tam ödənildikdən sonra icarə verilə bilər. Eyni zamanda büraxılan bütün istiqraz vərəqəsinin nominal dəyəri səhmdar cəmiyyətinin nizamnamə kapitalından çox ola bilməz. Bank kreditləri və veksellər ilə müqayisədə istiqraz vərəqələrinin böyük üstünlükləri vardır. Yəni, istiqraz vərəqəsinin büraxmaq üçün girov qoymaq tələb olunmur, onlar illik 7-15 % dərəcəsi üzrə vəsait cəlb etməyə şərait yaradır. Ancaq, istiqraz vərəqələrin büraxılması və

fond birjasında yerləşdirilməsi ilə bağlı təşkilati hazırlıq işlərinə xeyli müddət sərf edilir.

Professor İ.A.Blankın fikirlərini araşdırıb belə nəticəyə gəlmək olar ki, şirkət kapitalinin idarə olunması aşağıdakı əsas işlərin gerçəkləşdirilməsini nəzərdə tutur:

- Müəssisədə lazımi iqtisadi inkişaf surətini şərtləndirən ölçüdə kapitalin formalaşdırılması;
- Kapitalin maksimum gəlir verməsi üçün maliyyə riskinin nəzərdə tutulan səviyyəsində şəraitin yaradılması;
- Fəaliyyət növləri və ondan səmərəli istifadə istiqamətləri boyunca formalaşan kapitalin optimal bölgüsü;
- Şirkətin inkişaf tarixində mütəmadi maliyyə tarazlığının təmin olunması;
- Maliyyə riskinin kapitalin nəzərdə tutulan gəlirlilik səviyyəsində istifadəsi ilə əlaqədar minimumlaşdırılmasının təmin olunması;
- Müəssisə üzərində təsisçi tərəfindən maliyyə nəzarət tədbirlərinin yüksək səviyyəsinə nail olunması;
- Kapitalin dövriyyəsinin optimallaşdırılması;
- Şirkətin maliyyə operativliyinin təmin olunması;
- Kapitalin investisiyalaşdırılması prosesinin təmin olunması.

Borc kapitaldan çevik istifadə biznes subyektlərini maliyyələşdirilməsi üçün iqtisadi cəhətdən faydalı hesab edilir. Mülkiyyətçiyə və menecerə əlavə borc vəsaitin cəlb edilməsi şərait yaradır ki, nəzarətində olan maliyyə resurslarının həcmi əhəmiyyətli dərəcədə artırsın. Yəni müəssisənin investisiya imkanını genişləndirsin. Borc kapitalın əsas növləri uzunmüddətli kreditlər və istiqraz vəərəqlərindən ibarətdir.

Borc maliyyələşməsi onun mahiyyətini müəyyən edən qaytarmalılıq, ödəməlilik, təcillik kimi təməl prinsiplərinə əsaslanır.

Borc götürən subyekt tərəfindən alınmış vəsaitin (borcun əsas məbləği) müəyyən edilmiş müddətdə tam ödənilməsinin vacibliyini qaytarılmalılıq prinsipi əks etdirir.



Ödənilməlilik prinsipi isə borc götürən sübyektin müəyyən vaxt ərzində kreditorün təqdim etdiyə vəsaitdən istifadəyə görə %-lə ödəmək vəzifəsini ifadə edir.

Təcililik prinsipinə görə isə borc vəsaitin təqdim olunduğu dövrü xarakterizə edir, hansiki başa çatanda kreditora mütləq qaytarılmalıdır.

Müəssisənin istifadə etdiyi kapitalın ümumi məbləğində borc vəsaitin payı nə qədər yüksək olarsa, xüsusi kapitaldan alınan mənfəətin səviyyəsi bir o qədər böyük olar. Bününla belə aktivlərin rentabellik əmsalinin və borc kapitaldan istifadəyə görə % səviyyəsi nisbətindən məilyə leveridjin effektivliyinin asılılığına xüsusi diqqət yetirmək lazımdır. Əgər aktivlərin ümumi rentabellik əmsali kreditə görə % səviyyəsindən böyükdürsə, onda məilyə leveridjinin effekti müsbətdir. Bu əmsallar bərabər olanda məilyə leveridjinin effekti sifira bərabərdir. Kreditə görə % səviyyəsi aktivlərin ümumi rentabellik əmsalını üstələdiyi halda məilyə leveridjinin effekti mənfi alınır.

### **3.3. Məilyə menecmenti sistemində şirkətin məilyə dayanıqlığının qiymətləndirilməsi.**

Məilyə dayanıqlığının qiymətləndirilməsi şirkətdə məilyə menecmentinin, eləcə də partnyorlarla və məilyə-kredit sistemlə iqtisadi qarşılıqlı münasibətlərin vacib ünsürü hesab edilir. Şirkətin məilyə dayanıqlığı məfhumu və onun başlıca ünsürlərinin qiymətləndirilməsinə dair müxtəlif yanaşmalar tədqiq edilmiş və müvafiq ümumiləşdirmələrə gəlirmişdir.

Məilyə menecmentinin nəzəriyyə və praktikasında şirkətin məilyə-təsərrüfat fəaliyyətinin qiymətləndirilməsi mühüm məsələrdən biridir. Bu nöqtəyi –nəzərdən iqtisadçı alimlərin tədqiqatlarında mühasibat balansının qiymətləndirilməsi, mənfəət və zərərlər barədə hesabatın, pul vəsaitlərinin və xüsusi kapitalın hərəkəti barədə hesabatın, o cümlədən vergi və statistik hesabatın qiymətləndirilməsi metodu kifayət qədər dəqiq araşdırılmışdır. Bunun üçün hesabat formalarının müvafiq maddələri üzrə məlumatların şaquli və üfüqi təhlili

görür, likvidlik əmsalı, malıyyə dayanaqlığı və işgüzar fəallıq və onların normativ kəmiyyətlərdən kənarlaşmaları hesablanılır.

İndiki şəraitdə şirkətin normal fəaliyyət göstərməsinin və stabil malıyyə vəziyyətinin özəyini malıyyə dayanıqlığı təşkil edir. Malıyyə dayanıqlığı olan şirkətdə pul vəsaitləri ilə sərbəst hərəkət edərək onlardan səmərəli istifadə yolu ilə məhsulun istehsalı və satışı prosesinin ahəndarlığını saxlayır. Müəssisənin malıyyə dayanıqlığı sərhədinin müəyyən edilməsi aktual iqtisadi problemdir. Belə ki, malıyyə dayanaqlığının lazımi səviyyədə olmaması şirkətdə istehsalı daha da genişləndirməkdən ötrü vəsaitnazlığına, onun ödəmə qabiliyyətinin zəifləməsinə və yekunda müflisləşmə, ondan da pis hal olan iflasla nəticələnmə bilər.

Malıyyə dayanaqlığının qiymətləndirilməsi istər hazırkı, istərsə də gələcəkdə şirkətin malıyyə vəziyyətinin düzgün qiymətləndirilməsindən ötrü olduqca önəmlidir. Belə ki, malıyyə dayanaqlığı şirkətin malıyyə vəziyyətini təmsil edən başlıca göstəricilərdən hesab olunub material, əmək və malıyyə resurslarının israfçılığa yol vermədən qənaətlə xərclənməsi hesabına gəlirin xərcləri üstələməsinə göstərir. Şirkətin malıyyə dayanaqlı malıyyə vəziyyətinin qorunub saxlanılması problemi daimi olaraq biznesmenin diqqətində olur və öz fəaliyyətini səmərəli qiymətləndirmək bacarığını müəyyənləşdirir. Mühasibat uçotunun köməkliyi ilə daimi malıyyə təhlilinin kompleks aparılması bu problemin çözülməsinə yaxından yardımçı olur.

Fikrimizcə, malıyyə qiymətləndirilməsi təcrübəsində müəssisənin malıyyə dayanaqlığı məfhumuna vahid yanaşma bəlli deyil. Belə ki, yanaşmalarda əsas diqqətçəkən fərq onunla izah olunur ki, bəzi alimlər malıyyə dayanaqlığına şirkətin cari malıyyə durumunu ifadədən başlıca göstərici kimi baxırlar. Digər tədqiqatçılar isə malıyyə dayanaqlığının qiymətləndirilməsini həm hazırkı dövrdə, həm də gələcək vaxtda şirkətin malıyyə-təsərrüfat fəaliyyətinin normal vəziyyətinin qiymətləndirilməsi nöqtəyi-nəzərdən dəyərləndirirlər.

Malıyyə dayanaqlığı məfhumuna müxtəlif baxışları statik və dinamik səciyyələndirmək mümkündür. Dinamik yanaşmada malıyyə təhlili məqsədli

istiqlamətlənməyə - effektiv menecment qərarlarının qəbuluna daha çox uyğunlaşır, bunun nəticəsində də maliyyə durumuna təsiri pəspektivdə ola bilər.

Şirkətin ödəməqabiliyyəti onun maliyyə dayanaqlığının xarici təzahür forması hesab edilir. Əgər şirkətin malik olduğu pul vəsaitləri, qısamüddətli maliyyə qoyuluşları və aktiv hesablamaları onun qısamüddətli bərc öhdəliklərini örtmək ixtiyarındadırsa, bu zaman şirkət ödəməqabiliyyətli başa düşülür.

Şirkətin maliyyə dayanaqlığının iqtisadi mahiyyətini gəldikdə onun ehtiyatları və xərclərinin, əsas və dövriyyə istehsal fonrlarının formalaşmasının xüsusi və bərc mənbələri təminatından ibarətdir.

Maliyyə dayanaqlığı xüsusi və bərc vəsaitlərin nisbətə xarakterizə olunur. Lakin bu nisbət maliyyə dayanaqlığını yalnız ümumi şəkildə qiymətləndirir. Buna görə də dünya və milli uçot-analitik təcrübəsində müəssisə aktivlərinin vəziyyəti və strukturunu, onların örtülməsi mənbələri təminatını xarakterizə edən göstəricilər sistemi işlənilib hazırlanmışdır. Likvidlik və maliyyə dayanaqlığı göstəriciləri bir-birini qarşılıqlı surətdə tamamlayır və birlikdə müəssisənin maliyyə vəziyyətinin yaxşı olması barədə aydın təsəvvür yaradır. Likvidlik göstəricisinin mənfə olması hələ maliyyə dayanıqlığının itirilməsi demək deyil, şirkəti çətin vəziyyətdən çıxarmaq şansı mövcuddur. Əgər likvidlik və maliyyə dayanaqlığı göstəricilərinin hər ikisi ürəkəçan deyilsə, onda təsərrüfat subyeklləri artıq müflisləşməyə doğru irəliləyir.

Şirkətin maliyyə dayanaqlığı maliyyələşmə mənbələrinin müxtəlif növlərinin nisbəti və onun aktivlərin strukturuna uyğunluğu əsasında müəyyənənleşir. Maliyyə dayanaqlığına təsir edən amilləri aşkarlamaqdan ötrü balansın aktiv və passivinin uyğun bölmələrinin göstəricilərinin balanslaşdırılmasını nəzərdə tutan aşağıdakı balans düsturunun köməyi ilə hesablanır:

$$A_1 + A_2 = P_3 + P_4 + P_5,$$

burada,  $A_1$  – balansın aktivinin birinci bölməsinin yekunu (dövriyyədən kənar aktivlər);

- $A_2$  – balansın aktivinin ikinci bölməsinin cəmi (dövriyyədən kənar aktivləri): istehsal ehtiyatları və nağd pul vəsaitləri, debitor borcları;
- $P_3$  – balansın passivinin üçüncü bölməsinin cəmi (müəssisənin kapitalı və ehtiyatı);
- $P_4$  - balansın passivinin dördüncü bölməsinin cəmi (uzunmüddətli kreditlər);
- $P_5$  – balansın passivinin beşinci bölməsinin cəmi (qısamüddətli kreditlər, kreditor borcları və hesablaşmalarda olan sair vəsaitlərdir).

Hər bir təsərrüfat subyekti elə maliyyə vəziyyəti formalaşdırmaq maraqlıdır ki, yiyələndirdikləri bütün resurslardan səmərəli istifadə edərək öz öhdəliklərini məqamında və tam şəkildə ödəyə bilsin.

Qarşıya qoyulan analitik məqsədlərdən asılı olaraq şirkətin maliyyə durumunun qiymətləndirilməsi ekspres-təhlil; detal təhlil metodlarının köməklili ilə həyata keçirilir.

Ekspres-təhlil aparan zaman şirkətin maliyyə durumu qısamüddətli və uzunmüddətli gələcək nöqteyi-nəzərdən qiymətləndirilir. Bu halda maliyyə durumunun qiymətləndirilməsi meyarı – şirkətin likvidliyi və ödəməqabiliyyətidir, yəni qısamüddətli öhdəliklər üzrə hesablamaları məqamında və tam formada aparmaq qabiliyyətidir. Likvidlik – aktivlərin pul vəsaitinə transformasiya olunma bacarığıdır. Ödəməqabiliyyəti – təcili ödənilməsi tələb olunan kreditor borcları üzrə hesablaşmaları aparmaq ötrü nağd pul vəsaitlərinin və onların likvidliyinin təmin olunmasıdır.

Şirkətin maliyyə durumunun daha detal (dərin) analitik təhlilinin aparılmasında başlıca onun əmlakını və maliyyə durumu daha geniş, dolğun ifadə etməkdir. Digər tərzdə ifadə etsək, detallaşdırılmış qiymətləndirmə şirkətin maliyyə durumunu kompleks şəkildə qiymətləndirməyə şərait yaradır.

Şirkətin maliyyə dayanaqlığının qiymətləndirilməsi üçün hər hansı normalaşdırılmış yanaşmalar elmə hələ məlum deyil. Şirkətin mulkiyyəti, menecerlər və maliyyəçilər qarşıya qoyulan hədəflə əlaqədar olaraq maliyyə dayanaqlığının qiymətləndirilməsi meyarlarını özləri aydınlaşdırır.

Beləliklə, maddi dövrüyyə ehtiyatlarının miqdarı və onların formalaşmasının xüsusi və borc kapitalın nisbəti təsərrüfat subyeklərinin maliyyə durumunu stabilliyini şərtləndirən amillərdəndir. Ehtiyat və xərclərin formalaşması mənbələri ilə təminatı maliyyə dayanaqlığının məzmununu müəyyənləşdirir. Şirkətin maliyyə dayanaqlığının ən ümumiləşdirilmiş göstəricisi hesab edilən ehtiyatlar və xərclərin formalaşmasından ötrü vəsait mənbələrinin miqdarı ilə ehtiyatlar və xərclərin miqdarı arasındakı kənarlaşmalarda alınan vəsait mənbələrinin çox olması, yaxud azalmaması sayılır.

Məhsulun keyfiyyəti və rəqabətqabiliyyəti təsərrüfat subyeklərinin maliyyə-təsərrüfat işinin səmərəliliyini özündə əks etdirən göstəricilərdən biridir. Son vaxtlar sahibkarlara maliyyə dəstəyinin yüksəlməsi, onlara güzəştli kreditlərin verilməsi istiqamətində dövlət tərəfindən ciddi tədbirlər planı işlənib hazırlanır. Fikrimizcə, məhsulun keyfiyyəti və rəqabət qabiliyyətinin artırılmasından ötrü şirkətlərdə “Keyfiyyət menecmenti sistemi” tətbiq edilməlidir. Bu sistemin tətbiqi əmtəə satışının həcmi, şirkətin imicini və mənfəəti artırır, məhsulun rəqabət qabiliyyətini yüksəldir, müflisləşmə riskini azaldır və müəssisənin dayanaqlı maliyyə vəziyyətini təmin edir.

Şirkətin maliyyəsinin səmərəli idarə olunmasının vacib amillərindən biri onun maliyyə durumunun düzgün qiymətləndirilməsi hesab edilir. Belə götürüldükdə maliyyə durumu maliyyə resurslarının formalaşması və istifadəsini özündə birləşdirən göstəricilərin məcmusu kimi ifadə olunur. Xüsusilə də qlobal maliyyə böhranı şəraitində şirkətin maliyyə durumu mahiyyət etibarına görə onun maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətinin yekun nəticələrini əks etdirir. Şirkətin maliyyə durumunun düzgün qiymətləndirilməsi-istər maliyyə menecmentinin, istər sə də onun tərəf müqabilləri, maliyyə-kredit sistemi ilə iqtisadi əlaqələrinin aparıcı ünsürüdür.

Ödənişlərini məqamında və bütöv həyata keşirmək, geniş diapozonda öz işini maliyyələşdirmək bacarığı maliyyə durumunun dayanaqlığı ətrafında şəffaf təsəvvür formalaşdırmaqdır. Deməli, şirkətin maliyyə durumunun

qiymətləndirilməsində maliyyə dayanaqlığı məfhumundan istifadə böyük aktualıq kəsb edir.

Şirkətin maliyyə dayanaqlığının xarici görünüşü onun ödəməqabiliyyəti çıxış edir. Şirkət o vaxt ödəməqabiliyyətli hesab edilir ki, onun pul ehtiyatları, qısamüddətli maliyyə qoyuluşları və debitorlarla hesablaşmaları qısamüddətli borclarını ödəsin.

Şirkətin maliyyə dayanaqlığını artırmaga nail olmaqdan ötrü bir sıra həlli vacib tədbirləri görmək lazımdır: Bunlara,

- kreditor və debitor borclarının, qısamüddətli və uzunmüddətli maliyyə qoyuluşlarının səmərəli menecmenti;
- şirkətin maliyyə ehtiyatlarının müəyyən miqdarını qiymətli kağızlar portfelinə yerləşdirilməsi;
- borc və xüsusi kapital arasında normal nisbətə təxminən 33 faizə qədərini borc vəsaitlər mənbəyi hesabına yaradılmasına nail olunması;
- əmtənin keyfiyyəti və rəqabətliyinin artırılması və məhsulun bazarda səmərəli təşkili yolu ilə məhsul satışından alınan mənfəətin miqdarının çoxaldırılması.

Biznesin lizinq forması vahidliyi təmin edən prinsiplər və ya əsas müddəalar, qaydalar sisteminə əsaslanır, təcrübi fəaliyyətdə mütləq nəzərə alınan ümumi, xüsusi fərdi xarici görünüş xassələrinin qarşılıqlı əlaqələrinə istinad edir.

Maliyyə lizinqi - mülkiyyət əldə edilməsi və istismarı və bütün amortizasiyası və ya əmlak dəyərinin əvəzinin yaxınlaşan bir müddət onun müvəqqəti saxlama və istifadə sonrakı təslim xüsusi əməliyyatdır. Müqavilənin müddəti ərzində ödənişlər icarə səbəbiylə kirayəyə götürən tam əmlakın dəyəri və maliyyə əməliyyatları mənfəət qovuşar. Ümumiyyətlə, maliyyə lizinqi uzunmüddətli kreditlərin bir forması hesab edilə bilər .

Mürəkkəb və ziddiyyətli sosial-iqtisadi proses olan inflyasiya milli valyutanın bazar dəyər məzənnəsinin aşağı düşməsində və həmçinin dönrli valyutaya nisbətində öz əksini tapır. Azərbaycan Respublikasının milli valyutası olan

manatın ABŞ dollarına nisbətən məzənnəsinin son dövrlərdə yüksəlməsinə baxmayaraq inflyasiya nəinki aşağı düşməmiş, əksinə xeyli çoxalmışdır. Çünki inflyasiya çoxamilli bir prosesdir, qiymətin artmasına milli iqtisadiyyatın rəqabət qabiliyyəti, tədiyyə balansı və başqa amillər təsir göstərir.

İnflyasiya, xüsusən onun tempinin yüksək olması maliyyə menecmentinin səmərəli təşkilində böyük çətinliklər formalaşdırır. İnflyasiya şəraitində maliyyə xarakterli qərarların qəbulu səciyyəvi xarakter daşıyır. O, menecerə inflyasiyanın təsirinə daha çox məruz qalan, həmçinin onunla əlaqədar baş verən digər problemlər barədə aydın təsəvvür yaratmalıdır.

İnflyasiya şəraitində qəbul edilən maliyyə xarakterli əsas qərarlar çox vaxt ziddiyyətli və uzunmüddətli olub, investisiya layihələrinin seçilməsi ilə əlaqədardır. Aydındır ki, investisiya layihələrinin seçimi, hər şeydən öncə, vahidə gətirilmiş effektin proqnoz kəmiyyətinin hesablanmasına əsaslanır. Hesablamanın keyfiyyəti pul axınlarının və investisiyanın effektivlik səviyyəsinin proqnozundan bilavasitə asılıdır.

İnflyasiya şəraitində investorlar öz kapitallarının təhlükəsizliyinin təmin olunmasına ciddi səy göstərirlər. Bu zaman faktiki olaraq iki düzəliş baş verir: inflyasiyanın tempinə əlavələrlə nominal stavka və inflyasiyanın tempinə əlavələrsiz real stavka. Maliyyə müqavilələri bağlanarkən nominal stavkadan istifadə olunur. İnflyasiya şəraitində cəlb edilən kapitalın maliyyə mənbələrinin dəyəri artır. Məhz bu meyli maliyyə meneceri alınacaq vəsaitlərin mənbələrini planlaşdırarkən mütləq nəzərə almalıdır.

İnflyasiya şəraitində uzunmüddətli maliyyə xarakterli qərarların qəbulunda ehtiyatlı olmaq gərəkdir. Çünki kreditorlar uzunmüddətli kreditləri çox könülsüz verirlər; borc alanlar da bahalı uzunmüddətli kreditlərin cəlb edilməsinə çətin razılaşırlar. Bazar iqtisadiyyatında istiqraz vərəqələri təsərrüfat fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsi mənbələrindən biridir. Onun da qeyd etmək lazımdır ki, inflyasiya şəraitində investorlar birincisi qısamüddətli kreditlərə üstünlük verirlər,

ikincisi uzunmüddətli kredit verərkən öz kapitallarına yüksək faiz tələb edirlər. Belə olan halda adi istiqraz vərəqələri arzuolunan deyil, inflyasiyanın səviyyəsi ilə əlaqədar üzən faiz dərəcəli istiqraz vərəqələri daha cəlbədicə sayılır. Belə siyasət inflyasiyanın səviyyəsi daim yüksək olan ölkələr, məsələn Latın Amerikasına ölkələri üçün xüsusilə səciyyəvidir. Azərbaycan Respublikasında belə maliyyə aləti tətbiq olunmur, onu uzunmüddətli kreditlər və istiqraz vərəqələri əvəz edirlər.

Azərbaycan Respublikasında qeyri-neft sektorunun sənayedən sonra əsas bölməni kənd təsərrüfatı təşkil edir. Ortamüddətli dövrdə ölkədə pambıqçılığın, tütünçülüyn, baramaçılığın və s. sahələrin inkişafı diqqət mərkəzində olacaq. Sahibkarlıq risklərini şərtləndirən amillərin kəmiyyətə qiymətləndirilməsi müəssisənin fəaliyyəti kontekstində maliyyə nəticələrinin, yəni mənfəətin bəzi göstəricilərinin təhlili əsasında həyata keçirilir. Mənfəət investisiya qoyuluşunun maliyyələşdirilməsi, dövrüyyə vəsaitlərinin artırılması, təsisçilər və səhmdarların müəssisəyə qoyduqları kapitaldan gəlir əldə edilməsi mənbəyidir. Mənfəət iki komponentlə: gəlir və istehsal xərcləri vasitəsilə müəyyən edilir. Əgər birinci komponent bilavasitə bazardan asılıdırsa, ikinci komponent müəssisədaxili fəaliyyətin tənzimlənməsinə əhəmiyyətli dərəcədə məruz qalır. Deməli, müəssisənin aktivləri və passivləri barədə qəbul edilmiş qərar həm istehsal xərclərinin tərkibinə və strukturuna, həm də risklərin səviyyəsinə təsir göstərə bilər.

Aqrobiznesin kənd təsərrüfatı istehsalçıları üçün çoxlu üstünlükləri vardır ki, ona aşağıdakıları aid etmək olar:

- tələb olunan maşın, avadanlıq və texnikanın sərfəli qiymətlə alınması;
- lizinqə verilən texnoloji avadanlıqların dəyərində sonradan yaranacaq mümkün inflyasiyanın nəzərə alınmaması və nəticədə istehsal xərclərinə qənaət edilməsi;
- aqrobiznesdə ticarət əlavəsi aşağı, kreditləşmənin isə uzunmüddətli olması;
- mürəkkəb şəraitdə belə müəssisənin tədiyyəqabiliyyətinə malik olması;
- kənd təsərrüfatı texnikasının istehsalı üzrə ixtisaslaşmış şirkətlərin inkişafına stimül yaradılması.



Azərbaycan Respublikasında yaxın perspektivdə üçün qəbul edilmiş sosial-iqtisadi inkişafın Dövlət Proqramının icrası ölkədə makroiqtisadi sabitliyin təmin olmasında, yeni müəssisələrin yaranmasında, əhəlinin rifah halının daha da yaxşılaşdırılmasında mühüm rol oynayacaqdır. 2016-2019-cu illərdə ölkə iqtisadiyyatının inkişafının təmin edilməsi iqtisadiyyatın şaxələnməsi, Azərbaycanda özəl bölmənin inkişafı, qeyri-neft sektorunun bütün sahələrinin və eləcə də regionların inkişafının sürətləndirilməsi və əlverişli investisiya mühitinin yaradılması və s. Bu kimi istiqamətlərdə işlər davam etdiriləcəkdir.

Ortamüddətli dövrdə (2016-2019-cu illərdə) Azərbaycanda iqtisadiyyatın və regionların inkişafının sürətləndirilməsi üçün iqtisadiyyata, o cümlədən qeyri-neft sektoruna daxili və xarici investisiyaların yönəldilməsinə daha çox diqqət veriləcəkdir. Bu dövrdə əsas məqsəd qeyri-neft məhsullarının ixracının genişləndirilməsi, xarici ticarətin daha da liberallaşdırılması, ixracın diversifikasiyasının təmin edilməsi və ölkənin ixracının tərkibində qeyri-neft məhsullarının xüsusi çəkisinin artırılması əsas vəzifə kimi qarşıya qoyulmuşdur.

2016-2019-cu illərdə ölkəyə yerli və xarici investisiyaların və müasir texnologiyaların cəlb edilməsi özü də prioritet vəzifələrdən biridir. Gələcəkdə qeyri-neft sektorunun inkişaf etdirilməsi həyata keçiriləcək iqtisadi siyasətin əsas prioritetidir. Bu dövrdə qeyri-neft məhsullarının istehsalının stimullaşdırılması istiqamətində dövlət dəstəyi gücləndiriləcəkdir.

Bütün regionlarda qeyri-neft sektorunun inkişafı, yeni istehsal fəaliyyətdə olan müəssisələrin genişləndirilməsi və yeni texnologiyanın tətbiqinin sürətləndirilməsi dövlət qarşısında duran əsas vəzifələrdəndir. Xüsusi kapitalı kifayət qədər olmayan şirkət çox vaxt xarici investisiyaların cəlb edilməsi məcburiyyətində qalır. Əgər borc kapitalın alınması faktı düzgün əsaslandırılırsa, onda müəssisə üçün borclu vəziyyətdə fəaliyyət göstərmək daha faydalıdır. Belə ki, borc vəsaitləri cəlb etməklə sahibkar pul vəsaitlərinin axınına nəzarət etmək imkanı əldə edir. Bu zaman cəlb edilmiş pul vəsaitlərindən effektiv istifadə

olunmasını təmin etmək üçün müəssisənin istehsal və maliyyə fəaliyyətinin daha səmərəli təşkil edilməsi vacibdir.

### **Qeyri-neft sektorunun ümumi daxili məhsulda Cədvəl 8.**

<b>Göstəricilər</b>	<b>Proqnoz</b>			
	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Ümumi Daxili Məhsul (milyon manat)	57735,1	60190	63143	67511
Qeyri-neft sektoru	39322,7	41449	47040	50163
ÜDM-da payı (faizlə)	68,8	71,8	74,5	74,3

#### **1. AR Dövlət Büdcəsinin 2016-cı il üçün statistik rəqəmləri.**

Cədvəl məlumatlarından görüldüyü kimi, 2016-2019-cu illərdə də ölkənin Ümumi Daxili Məhsulda qeyri-neft sektorunun xüsusi payı 68,8 faizlə 74,5 faiz arasında proqnozlaşdırılmışdır.

Ölkəmizdə son zamanlar apardığı düzgün siyasətin nəticəsi olaraq 2016-cı il ərzində əsas kapitəla 18,8 milyard manat vəsait qoyulmuşdur. Belə ki, bu məbləğin 57,8 faizini daxili investisiyalar, 42,2 faizini isə xarici investisiyalar təşkil edəcəkdir.

2016-cı ildə ölkədə ümumi investisiyaların 10,8 milyard manatının qeyri-neft sektoruna yönəldilməsi nəzərdə tutulur.

Mənfəət və istehsal xərcləri arasında qarşılıqlı əlaqə xüsusi məfhumun – leverecin köməyi ilə xarakterizə olunur. Bu termin maliyyə menecmentində şərti – daimi xərclərin cari xərclərin ümumi tərkibində hansı həcmdə və hansı şəkildə payının artmasının, yaxud azalmasının sahibkarın gəlirinin dinamikasına təsir etməsini göstərən asılılığı müəyyənləşdirmək üçün istifadə olunur. Leverec uzun müddət fəaliyyət göstərən amildir, hansıki idarə olunması vacibdir. Bu amilin,

yaxud onun fəaliyyət göstərdiyi şəraitin cüzi dəyişilməsi müəssisənin maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətinin bir sıra nəticə göstəricilərinin əhəmiyyətli dərəcədə dəyişilməsinə gətirib çıxara bilər. Ona görə də leveridjin şirkətin fəaliyyətinə təsirini həm kəmiyyətə və həm də keyfiyyətə qiymətləndirmək lazımdır. Leveridjin kəmiyyətə qiymətləndirilməsinin müxtəlif alqoritmləri mövcuddur. Leveridjin şirkətin fəaliyyətinə təsirinin qiymətləndirilməsi bəzi məqsədlərin və nəticə indikatorlarının dəyişilməsinin müqayisəli təhlilini nəzərdə tutur.

İstehsal və maliyyə xarakterli məsrəflər əvəz edilən deyil, ancaq həmin növ məsrəflərin hər birinin ayrıca miqdarını və istehsal xərclərinin tərkibində xüsusi çəkisini müəyyənləşdirmək və idarə etmək mümkündür. Bazar iqtisadiyyatı şəraitində mənfəətin mühüm komponenti olan məsrəflərin (xərclərin) idarə olunması vacibdir və son dərəcə əhəmiyyətlidir.

Müəssisənin maliyyə fəaliyyətinin yekun nəticə göstəricisi kimi xalis mənfəət maliyyə resurslarından necə səmərəli istifadə olunmasından, yəni pul vəsaitlərinin hara yönəldilməsindən, onların alınma mənbələrindən və strukturundan bilavasitə asılıdır. Bu asılılıq ilk növbədə əsas və dövrüyyə vəsaitlərinin həcmində və strukturunda, həmçinin onlardan effektiv istifadə olunmasında öz əksini tapır.

Məhsulun maya dəyəri onun istehsalı və satışına çəkilən xərclərin məcmusu olub təsərrüfat fəaliyyətini xarakterizə edən əsas göstəricilərdən biridir. Məhsulun maya dəyərinin əsas elementləri istehsal xarakterli dəyişən və şərti-daimi xərclərdir, onların arasındakı nisbət müəssisənin seçdiyi texniki və texnoloji siyasətlə müəyyən edilir. Maya dəyərinin quruluşunun dəyişilməsi mənfəətin məbləğinə əhəmiyyətli təsir göstərir. Əsas kapitalla investisiya qoyuluşu şərti-daimi xərclərin artması və dəyişən xərclərin isə azalması ilə müşayiət olunur. Lakin bu xərclərin arasındakı asılılıq qeyri-xətti xarakter daşıyır ki, bu da şərti-daimi və dəyişən məsrəflərin optimal şəkildə əlaqələndirilməsini xeyli çətinləşdirir. Şərti-daimi və dəyişən məsrəflər arasında qarşılıqlı əlaqə istehsal (əməliyyat) leverec məfhumu ilə xarakterizə edilir.

Əgər istehsal xarakterli şərti-daimi xərclərin məcmu xərclərin tərkibində xüsusi çəkisi yüksəkdirsə, onda müəssisədə istehsal leveridjin səviyyəsi də yüksəkdir. Belə şəraitdə istehsalın həcmnin hətta cüzi miqdarda dəyişilməsi mənfəətin əhəmiyyətli dərəcədə dəyişilməsinə səbəb ola bilər, çünki istənilən halda müəssisədə istehsal xarakterli daimi xərclər olmalıdır.

Beləliklə, əməliyyat leverecin dəyişilməsi ilə şərtlənən faiz və vergi ödəmələrinə qədər mənfəətin dəyişməsi kəmiyyətə istehsal riskini ifadə edir.

Əməliyyat leveridjin səviyyəsi nə qədər yüksək olarsa, müəssisədə istehsal riskinin səviyyəsi də bir o qədər yüksək olar.

Əməliyyat leverecin səmərəsi onunla şərtlənir ki, istehsal proseslərinin mexanikləşdirilməsi və avtomatlaşdırılması üzrə bütün tədbirlər iqtisadi cəhətdən faydalıdır, daha doğrusu yeni texnika və texnologiyaların tətbiqi müəssisəyə rəqabət üstünlüyü əldə etməyə imkan verir. Əgər investisiyalaşma obyektini düzgün seçilibsə, ona qoyulan vəsait tezliklə ödənilir və sahibkar əlavə gəlir əldə edir. Investisiyalaşdırmanın prioritet istiqamətlərinin düzgün seçilməsi və müəssisənin texniki silahlanma səviyyəsinin yüksəldilməsi həm müəssisənin səmərəli fəaliyyət göstərməsi üçün, həm də sahibkarın strateji marağının ödənilməsi üçün faydalıdır. Əməliyyat leverecin yüksəldilməsi əlavə gəlir gətirən, yüksək riskli tədbirlərin hərtərəfli əsaslandırılmasını tələb edir.

Malıyyə riskini qiymətləndirmək üçün malıyyə leverecin gücü tətbiq edilir. Bu göstərici borc vəsaitləri üzrə faizin müəssisənin mənfəətinə nə dərəcədə ciddi təsir göstərməsini kəmiyyətə qiymətləndirməyə imkan verir. Əgər müəssisə borc vəsaitlərindən istifadə etmirsə, onda malıyyə leverecin gücü vahidə bərabərdir, digər hallarda isə vahiddən böyük olur. Malıyyə leverecin təsir gücü nə qədər yüksək olarsa, müəssisənin malıyyə riski də bir o qədər yüksək olar.

Malıyyə leverecin effekti onunla müəyyən edilir ki, borc kapital xüsusi kapitaldan ucuz başa gəlir. Malıyyə leverecin neqativ effekti isə onunla müəyyən

edilir ki, borc kapitalın faiz ödənişi məcburidir, səhmdarlara mənfəətdən dividend verilmir. Malyə menecmentinin səmərəli təşkili üçün əməliyyat levereci və malyə leverecinin birgə səmərəsinin hesablanması vacibdir. Əməliyyat leveridjinin gücünü malyə leveridjinin gücünə vurmaq yolu ilə onların birgə səmərəsi hesablanılır. Əməliyyat levereci və malyə leverecinin birgə səmərəsi səhmdar cəmiyyətlərin fəaliyyəti ilə bağlı məcmu riskləri qiymətləndirməyə imkan verir, habelə satışın həcmində bir faiz dəyişməsi zamanı bir səhmə düşən xalis mənfəətin həcmində dəyişməsi faizini ifadə edir.

## NƏTİCƏ

Biznesin yüksək inkişaf səviyyəsi bazar iqtisadiyyatının müasir modelinin zəruri təşkilədicisidir. Biznes yeni sosial təbəqəsinin formalaşmasına, istehlak bazarında sağlam (azad) rəqabət mühitinin və müxtəlif mülkiyyət formalı çoxnövlü təsərrüfat subyektlərinin yaradılmasına, əhalinin rifah halının yaxşılaşdırılmasına səbəb olur.

Dissertasiya işində biznes fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsi problemləri əsasında bir sıra nəticələr irəli sürülmüşdür ki, bunlara aiddir;

1. Maliyyə bazarı sərbəst pul vəsaitinə malik olanlar ilə, pula tələbat duyanlarla maliyyə alətlərinin köməkliyi və maliyyə qurumlarının iştirakı ilə münasibət quran mexanizmdir. Dövlətimizin maliyyə bazarının yüksəlişinə nail olunması böyük məbləğdə maliyyə vəsitlərinin sərbəst edilməsi əsasında iri investisiya lahiyələrinin gerçəkləndirilməsinə zəmin yaradır.

2. Müasir dövrdə şirkətlər iri kapital qoyuluşları həyata keçirmədən və yalnız mənfəətləri hesabına biznes lahiyələrini maliyyələşdirməklə özlərinin rəqabət qabiliyyətlərini artırma bilməzlər. Maliyyə bazarı ən səmərəli investisiya bağlı qərarlarının qəbul edildiyi mərkəzdir və qeyd edilən yığım vəsaitini formalaşdıraraq onları investisiyaya çevirir.

3. Azərbaycanda maliyyə bazarının inkişafı barədə bir sıra qətiyyətli addımlar atılmışdır. Bu tədbirlər borc və ya kredit bazarını, valyuta bazarını və qiymətli kağızlar bazarını əhatə etmişdir. Ölkədə 1999-2004-cü dövrlərdə qiymətli kağızlar bazarının normativ-hüquqi bazasının yaradılması, bazarda fəaliyyət göstərən peşəkar iştirakçıların formalaşması, bu sahənin tənzimlənməsi istiqamətində həlli vacib işlər görülmüşdür.

4. Azərbaycanda real sektorun rentabelliyyəsinin aşağı olması, müəssisələrin əksəriyyətinin zərərlə işləməsi, səhmləşmə qaydasında özəlləşdirilmiş dövlət müəssisələrinin səhmləri üzrə dividendin aşağı olması korporativ qiymətli kağızlar bazarından investisiya qoyuluşundan ötrü gərəkli olan maliyyə resurslarını cəlb edilməsi imkanlarını xeyli məhdudlaşdırır.

5. İnflyasiyanın səviyyəsinin biznesin inkişafına mənfi təsir göstərə bilən hədələrə qədər çatmaması üçün pul-kredit və fiskal siyasətlərin düzgün əlaqələndirilməsi zəruridir. Məsələn, büdcə vəsaitinin il ərzində aylar üzrə bərabər proporsiyada xərclənməsinin təmin olunması ölkədə inflyasiyanın səviyyəsinin tənzimlənməsi baxımından mühüm aktualıq daşıyır. Əgər bunu təmin etmək mümkün deyildirsə, onda belə büdcədən məaliyyətləşmənin orta aylıq məaliyyətləşmə səviyyəsindən çox olduğu aylarda orta aylıq dərəcədə kənarlaşmanın Məaliyyə Nazirliyinin qısamüddətli dövlət istiqraz və rəqələrinin buraxılışı hesabına məaliyyətləşdirməsi məqsəduyğundur.

6. Əlverişli sahibkarlıq mühitinin yaradılmasında biznes fəaliyyətini tənzimləyən qanunvericilik bazasının təkmilləşdirilməsi mühüm rol oynayır. Müasir dövrdə bazar münasibətlərinə keçidlə əlaqədar olaraq qanunvericilikdə tez-tez dəyişikliklər və əlavələr edilir. Bu baxımdan bazar münasibətlərinin tələblərinə cavab verən və nisbətən uzun müddət qüvvədən düşməyən bazanın olması önəmlidir.

7. Biznesin məaliyyətləşdirilməsinin aparıcı istiqaməti sayılan fond bazarında qiymətli kağızların yerləşdirilməsidir. Qiymətli kağızlar bazarının daha da inkişafı nəinki biznesin məaliyyətləşdirilməsi üçün zəruri vəsaitin cəlb edilməsinə, həm də təsərrüfat əməliyyatlarının səmərəliliyinin artırılmasına və bu zaman meydana çıxan risklərin aşağı salınmasına imkan verir.

## İstifadə edilmiş ədəbiyyat

1. Azərbaycanın statistik göstəriciləri 2015, Bakı, 2015, “Səda”, 814 səh.
2. A.Q.Mirzəyeva. «Azərbaycan Respublikasının Məlumat hüququ» (dərs vəsaiti). Bakı - 2003
3. Abbasov S.A. Məlumat menecmenti: təşkili və təkmilləşdirilməsi problemləri (monoqrafiya). Bakı, “Elm və Təhsil”, 2009
4. D.A.Bağirov. «Vergi nəzarəti» (dərslük). Bakı - 2006
5. Xankişiyev B.A. Məlumat nəzarəti. Dərs vəsaiti. Bakı, Turan, 2002
6. İsgəndərov R.Ə. Müəssisənin məlumatı. Dərslük, Bakı – 2007
7. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. Киев. Эльга. Ника-Центр. 2006
8. Бахрамов Ю.М., Глухов В.В. Финансовый менеджмент. СПб. Лан. 2006  
В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. Финансы организаций. Москва 2006.
9. Дж. Ван. Хорн. "Основы управления финансами". Москва 1997.
10. Финансовый менеджмент. Учебник под ред. академик Е.С. Стояновой. Москва, 2006
11. Никитина Н.В. Финансовый менеджмент. – М, КНОРУС, 2009. – С. 336.
12. Ричард Брили (Richard A. Brealy). Элитариум-Центр дистанционного образования. //(www.elitarium.ru). .
13. Финансы: Учебник для вузов./ Под ред. проф. Л.А. Дробозиной. – М.: ЮНИТИ, 2001. – С. 527.
14. [www.sahibkar.biz](http://www.sahibkar.biz)
15. [www.iqtisad.net](http://www.iqtisad.net)