

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ
BEYNƏLXALQ MAGİSTRATURA VƏ DOKTORANTURA MƏRKƏZİ

əlyazması hüququnda

Zeynalov Emin Məhəbbət oğlu

**“Azərbaycanda lizinq bazarının problemləri və onların aradan qaldırılması
yolları” mövzusunda**

MAGİSTR DİSSERTASIYASI

İxtisasın şifri və adı:

060409-“Biznesin idarə edilməsi”

İxtisaslaşma:

“Biznesin təşkili və idarə edilməsi”

Elmi rəhbər:

i.ü.f.d A. Şükürova

Magistr proqramının rəhbəri:

i.e.n.,b/m. Şükürova A.S.

“Biznesin idarə edilməsi”

kafedrasının müdiri :

i.ü.f.d.,dos. Əliyev.M.Ə

BAKİ-2018

Mündəricat

Giriş	3
Fəsil 1. Lizing bazarının formalaşması və təşəkkülünün nəzəri -metodoloji əsasları	
1.1 Lizing anlayışı və biznesin inkişafında rolu	6
1.2 Lizing xidmətinin təməl komponentləri.....	19
1.3 Lizing xidmətinin mənfi və müsbət xüsusiyyətləri.....	29
Fəsil 2. Müasir dövrdə Azərbaycanda lizing bazarının qiymətləndirilməsi	
2.1 Respublikamızda lizing bazarının mövcud vəziyyətinin təhlili.....	37
2.2 Azərbaycanda lizing bazarının əsas xüsusiyyətlirinin dünya ölkələri ilə müqayisəsi	45
Fəsil 3. Azərbaycanda lizing bazarının inkişaf istiqamətləri	
3.1 Azərbaycanda lizing fəaliyyətində qarşılaşılan problemlər	56
3.2 Azərbaycanda həyata keçirilən lizing xidmətlərinin dəyərləndirilməsi	63
3.3 Azərbaycanda lizing əməliyyatlarının inkişaf potensialı	73
Nəticə	79
Ədəbiyyat siyahısı	81
Xülasə	
РЕЗЮМЕ	
Summary	

Giriş

Mövzunun aktuallığı. Müasir bazar iqtisadiyyatına malik olan ölkələrdə müəssisələr, həm istehsalın həcmnin artırılması isyiqamətində, həm də mövcud rəqabətyönümlü iqtisadi sistemdə öz varlığını qoruyub saxlamaq istiqamətində fəaliyyətlərini tənzimləməkdədirlər. Günün - gündən yenilənən texnika və texnologiya dövründə müəssisələrin bu rəqabətə uyğunlaşması maliyyələşmə baxımından heç də asan olmur. Bu baxımdan lizinq əməliyyatları rentabelli maliyyə resursu kimi sahibkarların ehtiyacı olacaq avadanlıq və ya maşınların münasib şərtlərlə əldə olunması və tələbatının təmin olunmasında çox önəmli maliyyə vasitəsi kimi çıxış edir.

İstehsalın texniki bazasının təzələnməsi prosesində fəqli mülkiyyət formasına malik olan müəssisələrin əsas fondlarının formalaşmasında və yenilənməsində lizinqin yerinə yetirdiyi funksiyalar aşağıdakı kimidir:

- Lizinq ilk növbədə əsas fondlara investisiya qoyuluşunun bir formasıdır. Bu funksiyanın ən önəmli xüsusiyyəti, müəssisələrin lazım olan avadanlığa sahib olması üçün həddən artıq borclanmadan, birdəfəlik böyük məbləğdə xərc qoymadan əldə edə bilməsidir.
- Lizinq istehsal prosesində müəssisələr üçün maddi-texniki təminat baxımından progressiv metod funksiyasını yerinə yetirir. Lizinq ürətlə inkişaf edən və yenilənən texnika və avadanlıqlardan istifadənin genişləndiyi bir dövrdə texnikanın mənəvi köhnəldiyi ərəfədə lizinqalan şəxsin həmin texnika və avadanlıqdan istifadəsinə imkan yaradır. Şirkətlər bu vasitə ilə daha çox yüksək texnikayaya sahib olan maşın və avadanlıqlar, elektron hesablama vasitələri və digər elektron vasitələrdən əldə edirlər.
- İqtisadiyyatın emal sənayesi və aqar sahəsində fəaliyyət göstərən müəssisələrdə mövsümlük avadanlıq və texnikalara tələbatın ödənilməsi vəhının avadanlıqların daşınmasının təmin edilməsi. Lizinq

əməliyyatlarından istifadə etməklə müəssisələr mövsüm ərzində tələbatlarının ödənilməsi və texnikadan istifadə edilməsi üçün böyük məbləğdə xərclərdən xilas olmuş olurlar.

Yuxarıda qeyd etdiyimiz məsələlərdən aydın olur ki, lizinq iqtisadiyyatın əksər sahələrində müəssisələr üçün mühüm təsərrüfat əhəmiyyətli problemlərin həll olunmasında önəmli rola malikdir.

Tədqiqatın məqsədi və vəzifələri. Tədqiqatın əsas məqsədi, lizinq bazarının təşəkkülünün və formalaşmasının nəzəri-metodoloji əsaslarının dərinlən öyrənilməsi və lizinq bazarının müasir problemlərinin təhlil edilməsi nəticəsində, cari problemlərin aradan qaldırılması ilə bağlı təkliflər işləyib hazırlamaqdır. Bu baxımdan aşağıdakı tapşırıqların həyata keçirilməsi nəzərdə tutulmuşdur:

- Lizinq bazarının təhlil edilməsi və nəzəri-metodoloji əsaslarının araşdırılması ;
- Azərbaycanda həyata keçirilən lizinq əməliyyatlarının təhlil edilməsi;
- Lizinq əməliyyatlarının müasir iqtisadi mexanizminin təhlil edilməsi;
- Ölkə ərazisində fəaliyyət göstərən lizinq şirkətlərinin mövcud fəaliyyətinin təhlil edilməsi və qarşılaşılan problemlərin araşdırılması;
- Lizinq fəaliyyətlərinin tənzimlənməsi və təkmilləşdirilməsinin əsas üsullarının araşdırılması.

Tədqiqatın obyektı. Tədqiqatın obyektini ölkə ərazisində fəaliyyət göstərən lizinq şirkətləri və lizinq xidməti ilə məşğul olan digər qurumlar təşkil edir.

Tədqiqatın predmeti. Tədqiqatın predmetini Azərbaycanda lizinq bazarının qarşılaşdığı problemlərin aradan qaldırılması ilə bağlı istiqamətlərin müəyyən edilməsi təşkil edir.

Tədqiqatın elmi-nəzəri əsasları. Dissertasiya işinin elmi-nəzəri əsaslarını, lizinq xidməti haqqında qanunlar, qlobal internet şəbəkələrindəki informasiya mənbələri, Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsinin, Maliyyə Nazirliyinin

və İqtisadiyyat Nazirliyinin məlumatları, müəssisələrin maliyyə hesabatları təşkil edir.

Tədqiqatın elmi yeniliyi. Tədqiqat işinin elmi yeniliklərinə, lizinq bazarının nəzəri-metodoloji əsaslarının təhlil edilib açıqlanması, müasir dövrdə lizinq əməliyyatlarının fəaliyyət mexanizminin araşdırılması, Azərbaycanda lizinq bazarının yarandığı ərəfədən bugünə qədər illər üzrə lizinq əməliyyatlarının araşdırılması, lizinq əməliyyatları ilə məşğul olan şirkətlərin fəaliyyətlərinin təhlil edilməsi və illər üzrə müqayisə edilməsi, lizinq əməliyyatları zamanı qarşılaşılan problemlərin, həmçinin Azərbaycanda mövcud lizinq bazarının qarşılaşdığı problemlərin araşdırılıb açıqlanması, qarşılaşılan problemlərin aradan qaldırılması ilə bağlı təkliflər toplusunun işlənilib hazırlanması aiddir.

Tədqiqatın praktiki əhəmiyyəti. Araşdırmalarımızdan irəli gələn nəticələr ölkədə lizinq xidməti bazarının inkişafına, ölkənin qeyri-neft sektorunun, o cümlədən, kiçik və orta sahibkarlığın inkişafına təkan verə bilər.

Fəsil 1.Lizing bazarının formalaşması və təşəkkülünün nəzəri -metodoloji əsasları

1.1 Lizing anlayışı və biznesin inkişafında rolu

Bazar iqtisadiyyatına sahib olan ölkələrdə investisiya qoyuluşunun əsas mənbəyi lizingdir. Lizing və icarə anlayışları bir-birinə oxşar əməliyyatlara bənzəsələrdə kifayət qədər fərqliliklərə malikdirlər. Bir çox iqtisadi ədəbiyyatlarda bu anlayışları eyniləşdirirlər. Qeyd etmək lazımdır ki, maliyyə icarə əməliyyatlarında icarəyə verən şəxs yaxud da qurum, icarəyə verəcəyi malı əvvəlcədən alır və icarə üçün təklif edir, amma lizing əməliyyatlarında bu proses ilk öncə lizing alan şəxsin lizing obyektini seçməsi, daha sonra istədiyi mal üçün lizing şirkətinə müraciət etməsi ilə başlayır. İlk növbədə buna görə bu anlayışları eyniləşdirmək düzgün deyildir.

Lizing, uzunmüddətli xarakter daşıyan, özündə kredit əməliyyatı, investisiya və icarə elementlərini birləşdirən, üç tərəfin iştirak etdiyi sövdələşmədir. Lizing (ingiliscə “lease”) icarəyə vermək termini kimi istifadə olunur. Lizingə, “lizing verən tərəfindən mal və ya avadanlığın kredit şəklində lizing alana verilməsidir” şəklində tərif də verilmişdir [8, səh 210,211]. Müxtəlif lizing tərifləri içərisində ən açıq tərif, Avropa Lizing Birliyi (European Leasing Association) tərəfindən verilmişdir. Bu tərifə əsasən lizing, “müəyyən bir müddət üçün lizing alan (lessor) və lizing verən (lessee) arasında imzalanan və istehsalçıdan lizing alan tərəfindən seçilib, lizing verən tərəfindən satın alınan bir malın mülkiyyətini lizing verəndə, istifadəsini isə lizing alanda qalmasını təmin edən müqavilə olub, malın istifadəsini müəyyən bir kirayə ödəməsi qarşılığında lizing alana buraxılmasıdır”.

Lizingin tarixi e.ə 2000-ci illərdən başlayır. O illərdə şumerlər əkinçilik alətlərini kirayəyə verərkən, Orta əsrlərdə Avropada Venesiyalıları gəmiləri və silahları kirayəyə verirdilər. 19-cu əsrdə ABŞda lizing daha da yayılmağa başlamışdır. Bell Telephone Company 1877də, telefonlarını satmayıb kirayəyə verməyi qərara almışdır və bu hadisəni "lizing" olaraq ifadə etmişdir. Bu kirayə

əməliyyatları, o zamanki satışsiyasətinin bir vasitəsi olaraq düşünülmüşdür. İngiltərədə 1840-cı illərdə dəmir yoluvaqonlarının kirayəyə verilməsi söz mövzusu olmuş və bu illərdə dünyada ilk qeydiyyatlı kirayə şirkəti “Birmingham Wagon Company” qurulmuşdur.[30. Səh,1]

Lizinqin hazırkı mənasındakı tətbiqləri 1950-ci ildən sonra başlamışdır. 1952-ci ildə ABŞda ilk lizinq, “United States Leasing International Inc.” C. Larence, Josef Qura və D. P. Boothe tərəfindən qurulmuşdur. Lizinq fəaliyyətləri ABŞ-da sürətli bir şəkildə inkişaf etmişdir. ABŞ-dan sonar Avropa ölkələrində də lizinq fəaliyyətləri inkişaf etməyə başlamışdır. 1960-cı ildə İngiltərədə “The Mercantile Leasing Company” adlı lizinq şirkəti qurulmuşdur. 1960-cı illərdə sənayeləşmiş ölkələrdə qurulub inkişaf edən lizinq fəaliyyətləri, 1970-ci illərdə inkişaf etməkdə olan ölkələrdə də tətbiq olunmağa başlanmışdır. Lizinq fəaliyyətləri 1970-ci illərdə çox millətli şirkətlərin vasitəçiliyi ilə bütüdünyaya yayılmış, 1980-ci illərdə isə beynəlxalq bir xüsusiyyət qazanmışdır. Lizinq fəaliyyətləri 1970-ci illərin əvvəlinə qədər stabil bir inkişaf göstərmişdir. Lakin 1973-cü ilin sonunda ortaya çıxan neft böhranının inkişaf etməkdə olan ölkələrin xarici maliyyə imkanlarını məhdudlaşdırması nəticəsində bu ölkələrin orta və böyük müəssisələrin maliyyəsində lizinqin əhəmiyyətini ortaya çıxarmışdır. Hazırda inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə investisiya qoyuluşunun 30%-dən çoxunu lizinq vasitəsilə qoyulan investisiyalar təşkil edir.

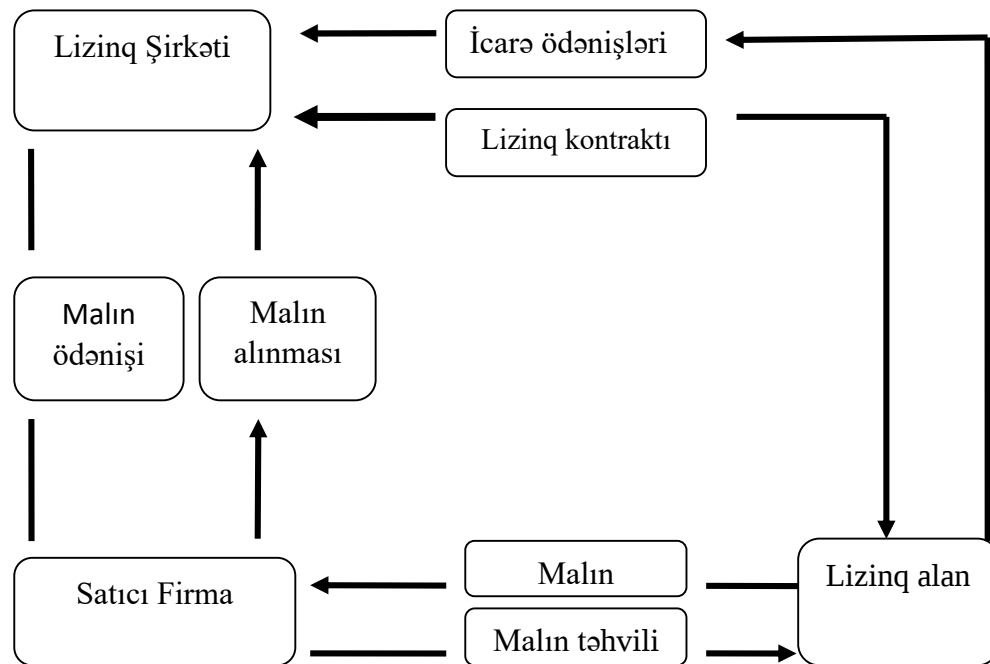
İnvestisiya qoyuluşunda lizinqlə yanaşı başqa bir neçə alternativlər də mövcuddur. Lakin lizinqin seçilməsinin bəzi şərtləri mövcuddur. Aşağıdakı şəkildə qeyd edə bilərik;

- Lizinq alanın kredit imkanları məhduddursa;
- Böyük xərc tələb edən layihələrin həyata keçirilməsində;
- Yüksək texnoloji məhsulların idxal edilməsində;
- İdxalla bağlı məhdudiyyətlərin olması;
- Maliyyə məhdudiyyətlərinin olması;

- Lizing əməliyyatlarının digər alternativlərə görə daha uyğun daha əlverişli və daha ucuz olması .

Sxem 1.1.

Lizing əməliyyatlarının ümumi mexanizmi



Lizing əməliyyatının həyata keçmə mexanizmi belədir; lizing alan şəxs ehtiyacı olan malı seçir və bu barədə lizing şirkətinə müraciət edir, lizing şirkəti vacib araşdırmaları edərək lizing müqaviləsini imzalayar. Satıcı firma ilə satış razılığı əldə olunduqdan sonra avadanlıq lizing Alana təhvil verilir. Müqavilədə qeyd olunmuş şərtlər daxilində ödəniş olunur. Mərhələli şəkildə bunu aşağıdakı kimi qeyd etmək mümkündür.

- Lizing alanın maşın və ya avadanlığın alınması üçün lizing şirkətinə müraciət etməsi;
- Lizing şirkəti ilə investisiya maliyyələşdirilməsi mövzusunda razılıq əldə olunması;
- Lizing şirkəti tərəfindən müraciətin araşdırılıb yoxlanılması və qəbul edilməsi;

- Lizinq müqaviləsinin bağlanması;
- Lizinq şirkəti tərəfindən lizinq obyektlərinin alınaraq lizinq alana təhvil verilməsi;
- Alınan malların sığorta edilməsi;
- Lizinq alanın ödənişlərinin edilməsi.

Beynəlxalq lizinq qanuna görə, icarə müqaviləsinin lizinq olaraq qəbul edilməsi üçün müəyyən şərtlərə cavab verməlidir. Aşağıda qeyd etdiyimiz xüsusiyyətlərdən ən az birinə sahib olmalıdır ki, müqavilə lizinq müqaviləsinə aid olsun.

- Lizinq byektinin mülkiyyətinin müqavilə sonunda lizinq alanda qalması: İmzalanan müqavilədə lizinqə verilən malın müqavilə sonunda lizinq alanda qalması şərti qeyd olunur və əksər hallarda lizinq alan bu hüququndan istifadə edir;
- Lizinq alana icarə müddəti başa çatdıqdan sonra, lizinq obyektini cari qiymətindən daha aşağı bir qiymətə və uyğun şərtlərlə satılması: İcarə müddəti sonunda malın qiymətinin hazırki dəyəri hesablanır. Bunun üçün infilyasiya, amortizasiya və s. ünsürlər nəzərə alınır;
- Lizinq müqaviləsinin müddəti, amortizasiya müddətinin 80%-dən daha çox olmalıdır: Məsələn, bir malın iqtisadi ömrü 10 il müqavilə müddətinisə 9 ildirsə müqavilə müddəti amortizasiya müddətinin 80%-dən çox olduğu üçün bu lizinq fəaliyyəti sayılır;
- Müqaviləyə görə ödənəcək icarə məbləğinin cari dəyərinin cəminin lizinq obyektinin cari dəyərinin 90%-dən çox olması: Məsələn, İcarənin əvvəlində obyektin cari dəyəri 70.000 AZN və icarə ödəmələrinin cari məbləği 69.000 AZN olması müqavilənin lizinqə uyğun olması deməkdir.

Bundan əlavə, ərazi tikili və binalarla bağlı müqavilələrdə müqavilə müddətinin sonunda obyektin mülkiyyətinin icarəyə götürənə verilməsi yaxudda daha münasib bir qiymətə icarəyə alana satılması lizinqə xas xüsusiyyətlərdir.[33. Səh,70]

Lizinq özündə həm iqtisadi həm də hüquqi münasibətləri cəmləşdirən maliyyələşmə formasıdır. Hüquqi münasibətlər baxımından özündə aşağıdakı münasibət formalarını cəmləşdirir:

- İnvestisiya maliyyələşməsi;
- İnvestisiya qoyuluşlarının tənzimlənməsi münasibətləri;
- Pul və kredit münasibətləri;
- Alğı-satqı və İcarə münasibətləri;
- Mülkiyyət və mülkiyyətlə bağlı hüquqi münasibətləri;
- Sığorta fəaliyyətləri.

Lizinqin maliyyə münasibətləri baxımından aşağıdakı formalarını qeyd edə bilərik:

- İnvestisiya şərtləri;
- İnvestisiya maliyyələşməsinin mənbəyi;
- Kredit şərtləri;
- Ödəniş şərtləri;
- Vergi şərtləri;
- Lizinq obyektinin dəyərinin müəyyənəşdirilməsi;
- Sığorta şərtləri.

Lizinq xidmətinin təşkilati və texniki münasibətləri baxımından aşağıdakı mərhələləri qeyd edə bilərik:

- Lizinq şirkətinin qurulması;
- Lizinq əməliyyatlarının texniki-iqtisadi formalaşması;
- əməliyyatların yoxlanılması;
- Lizinq alanın malı sifarişi;
- Şirkətin malı göndərməsi və təhvil verməsi ;
- Lizinq obyektinin istifadə şəraiti;
- Lizinq müqaviləsinin imzalanması;
- Obyektə göstəriləcək texniki xidmətlər.

Respublikamızda Mülki Məcəlləyə əsasən lizinqin iki forması qeyd olunur. Bunlar, beynəlxalq lizinq və daxili lizinqdir[1]. Ümumiyyətlə lizinqin təsnifləşdirilməsi ilə bağlı bir çox fərqli yanaşmalar mövcuddur.

Dünya təcrübəsində izinqə verilən obyektin istismar müddətindən və lizinq verənin vəzifələrindən asılı olaraq lizinqin əsas 2 növünü qeyd edilir:

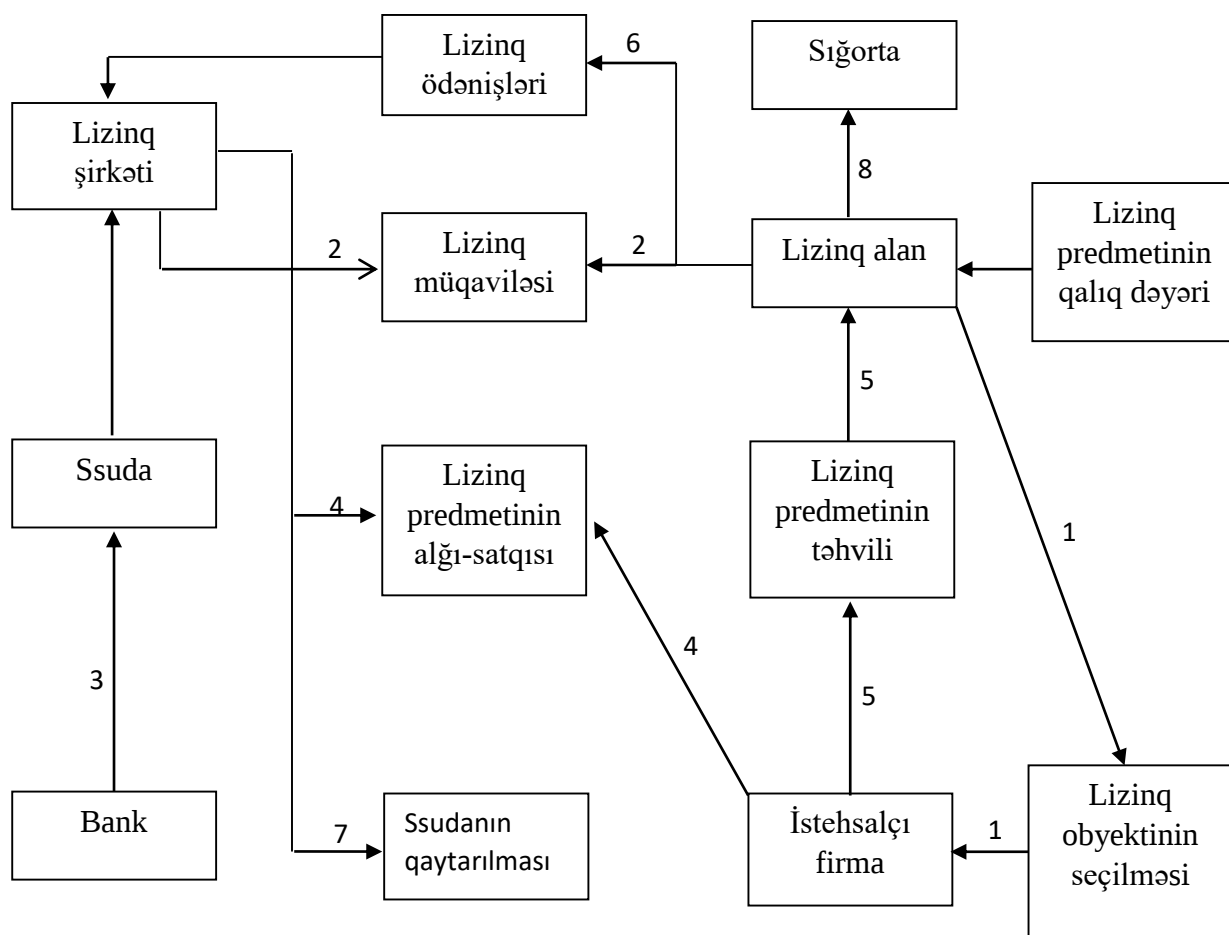
- Maliyyə lizinqi
- Operativ lizinq

Maliyyə lizinqi və ya tam ödənilən lizinq, uzunmüddətli icarə növü olub lizinqə veriləcək malın mülkiyyətinin müqavilə bitdikdən sonra əvvəlcədən müəyyən olunmuş məbləğ qarşılığında lizinq alana verilməsini nəzərdə tutan lizinq fəaliyyətidir. Bu lizinq növündə adətən yüksək texnoloji avadanlıqlar lizinqə verilir. Digər tərəfdən malın amortizasiya müddəti bir qayda olaraq lizinq müqaviləsinin müddətinə bərabər olur. Maliyyə lizinqinə bir maliyyələşmə növü kimi baxmaq olar. Fəaliyyəti lizinq alanın almaq istədiyi malın maliyyələşdirilməsindən ibarət olan lizinqin bu növündə, lizinq şirkəti üçün icarəyə veriləcək mal o qədər də önəm kəsb etmir, hətta şirkət bəzən həmin avadanlığı görməyə də bilər. Müqavilə sonunda lizinq alan götürdüyü sözü gedən lizinq obyektini ala, daha uyğun qiymətə və güzəştli şərtlərlə yenidən kiralaya, yaxudda lizinq şirkətinə qaytara bilər.

Sərmayə icarəsi olaraq da adlandırılan maliyyə lizinqi, lizinq obyektinin mülkiyyət hüququnun lizinq şirkətində qalmasına rəğmən, iqtisadi aspektdən icarəyə götürülmüş mallar üstündəki nəzarəti- istifadə hüququnu icarəyə götürən şəxsə ötürən və icarəçini malların real sahibi mövqesinə gətirən uzunmüddətli lizinq növüdür.

Maliyyə lizinqi müqaviləsinə müqavilədə qeyd olunan müddətin ilk mərhələsi başa çatmamış xitam vermək mümkün deyildir. Belə olan halda müqavilənin sonuna qədər lizinq ödənişləri vasitəsilə lizinq obyektinin dəyərinin hamısı yada müvafiq qanunvericilikdə müəyyən olunmuş qismi icarə götürən şəxs tərəfindən ödənməmiş olur. Müqavilə sonunda isə yuxarıda qeyd olunduğu kimi, lizinqə verilmiş maşın, texniki avadanlıq yaxud da daşınmaz əmlak icarə götürən şəxs tərəfindən uyğun bir qiymətə alın bilər. [24.səh 175]

Maliyyə lizinqinin təşkili mexanizmi



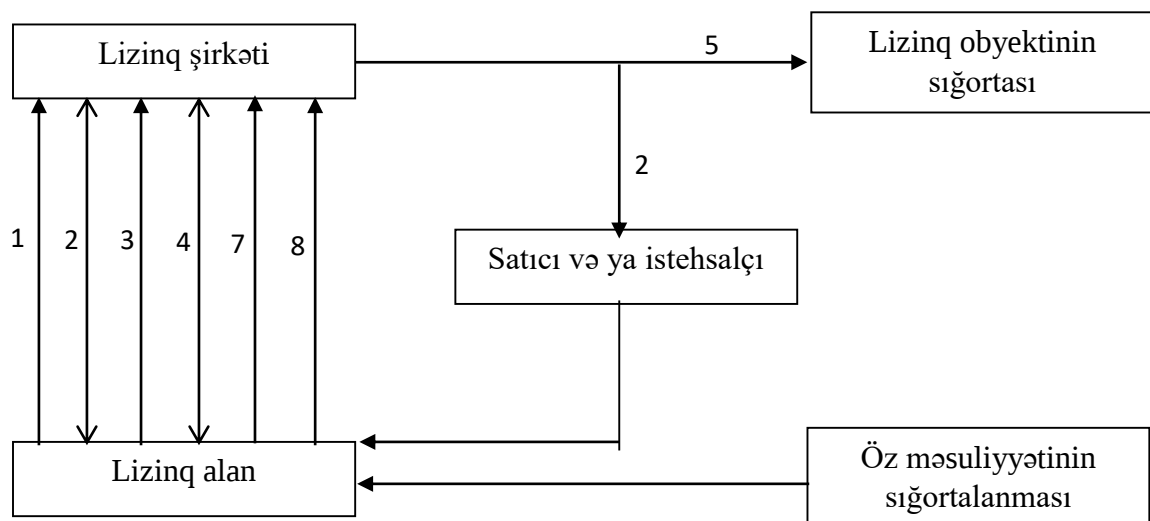
Operativ lizinq və ya istismar lizinqi, lizinq obyektinin əvvəlcədən lizinq şirkətləri tərəfindən alındığı, müqavilənin sonunda lizinqə verilən malın mülkiyyətinin lizinq şirkətində qalmasını nəzərdə tutan lizinq növüdür. Qeyd etdiyimiz kimi, lizinqin bu növündə lizinq obyektini əvvəlcədən müştərinin razılığı olmadan alınır və alınan malların bütün xərcləri və riskləri lizinq şirkəti tərəfindən qarşılır. Bu xərclərə lizinq mallarının saxlanması və təmiri aiddir. Bu xərclər sonra lizinq ödənişlərinə əlavə edilir. Lizinqin bu növünə həm də servis lizinqi də deyilir. Lizinqin bu növü ilə məşğul olan şirkətlər daha çox risk aldıkları üçün adətən belə şirkətlər bazar tələbatını və dinamikasını yaxşı bilən şirkətlər olurlar. Lizinq müqaviləsinin sonunda lizinqə verilən avadanlıq və ya texnika lizinq şirkətinə qalır. Operativ lizinqdə malın amortizasiya müddəti müqavilə xidmətindən uzun olur və lizinq alanın ödədiyi məbləğ malın real qiymətini tam

əhatə etmir. Buna görə lizinq şirkətləri həmin avadanlıqları ya təkrar lizinqə verməklə yaxudda müqavilə sonunda satmaqla malın tam qiymətini əldə etmiş olurlar. Operativ lizinqin obyektı adətən yüksək səviyyəli texnologiya malları olduğu üçün müəssisələrin daha çox müraciət etdiyi fəaliyyət sahəsidir çünki, texnologiya daima yenilənir, daha sürətli və daha yeni texnologiyaları əldə etmək isə müəssisələr üçün daha çox xərc tələb edir. Yeni texnologiya və texnika almaqdansa bu yolla lizinqə götürmək daha əlverişlidir. Operativ lizinq bazarı getdikcə genişlənməkdə olan sahədir.

Lizinq əməliyyatları, müqavilə müddətinə, lizinqin obyektinə, lizinqə veriləcək malın əldə edilmə üsuluna və lizinq əməliyyatında iştirak edəcək şəxslərin sayına görə müxtəlif növlərə ayrılır.

Sxem 1.3.

Operativ lizinqin fəaliyyət mexanizmi



Birbaşa lizinq

İcarə prosesində iştirak edən şəxslərin sayına görə lizinq, dolayısı lizinq, birbaşa lizinq, qaytarma lizinq, sublizinq, ikitərəfli, çoxtərəfli olmaqla növlərə ayrılır. İcarə verən şirkət eyni zamanda lizinqə veriləcək malın istehsalçısı olarsa, bu halda birbaşa lizinq fəaliyyətindən danışmaq olar. Arada başqa bir icarə

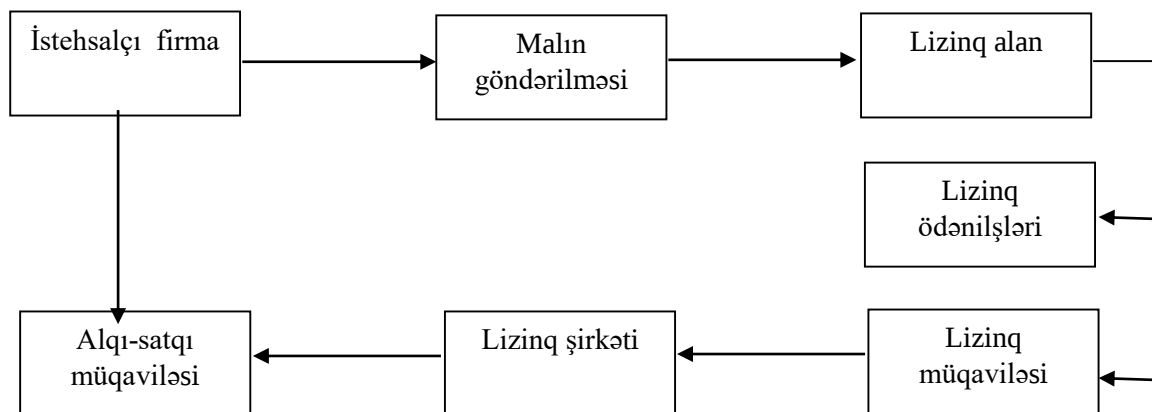
şirkətinin olmadığı, iki şəxsin iştirak etdiyi istehsalı ya da satıcı icarəsi də adlanan birbaşa lizinq, lizinqin növləri arasında mühim yer tutur.

Dolaylı lizinq

Birbaşa lizinqin əksinə, müqavilə birbaşa malın istehsalı ilə əlaqəsi olmayan lizinq şirkətilə icarəyə götürən arasında imzalandığı təqdirdə dolaylı lizinqdən danışmaq mümkündür. Bu halda icarəyə götürən, lizinq obyektini icarəyə alan şəxsin seçim və tələbinə uyğun olaraq üçüncü tərəf kimi çıxış edən istehsalçıdan yaxudda satıcıdan təmin edir və icarəyə götürən şəxslə bu malın lizinqə verilməsi ilə bağlı lizinq müqaviləsi imzalayır. Müqavilə sonunda, müqavilənin şərtinə uyğun olaraq icarəyə verilən malın mülkiyyəti icarəyə götürəndə qala bilər.

Sxem 1.4.

Dolaylı lizinq fəaliyyətinin təşkili mexanizmi



Qaytarma lizinq (SaleandLeaseBack)

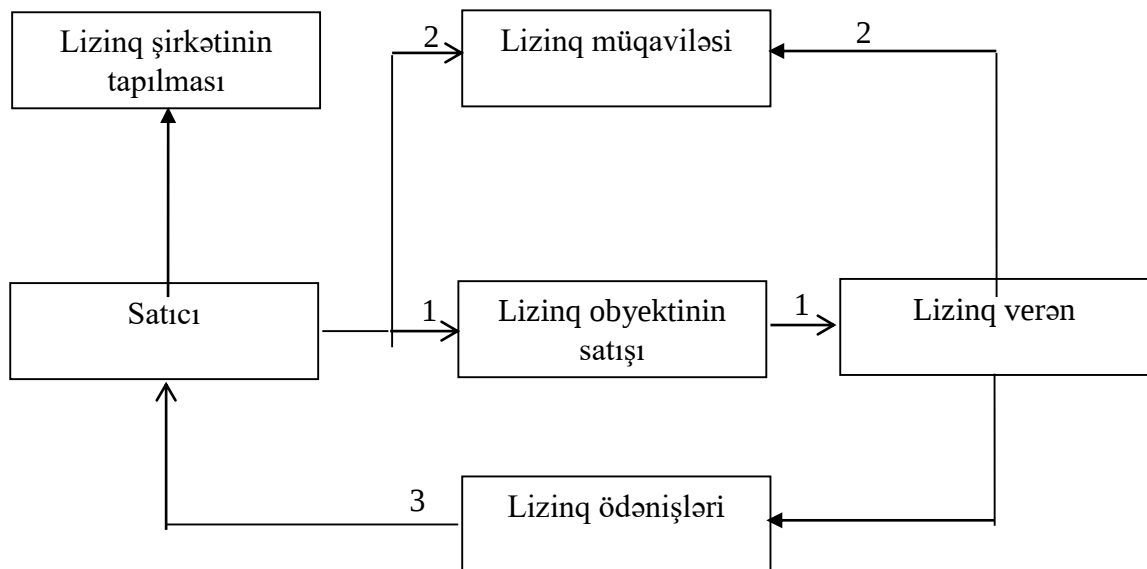
Lizinqin başqa bir növü olan qaytarma lizinq, əsasən maliyyə sıxıntısı olan müəssisələrin istifadə etdiyi bir icarə fəaliyyətidir. Qaytarma lizinq, şirkətin əvvəlcə özlərinə məxsus olan malın lizinq verən şirkətə satılaraq sərmayə əldə etməsi və növbəti mərhələdə həmin malı lizinq alan qismində lizinqə götürməsindən ibarət fəaliyyət növüdür. Bu cür müqaviləyə 1970-ci illərdə "Panama" şirkətinin fəaliyyətini misal gətirmək olar. Sözü gedən illərdə şirkət binasını satıb, yenidən lizinqə götürərək maliyyə ehtiyacını ödəmişdir.

Qaytarma lizinq metodunu digər lizinq növlərindən fərləndirən əsas xüsusiyyətlər bunlardır :

- Yüksək məbləğdəki lizinq əməliyyatları üçün xarakterikdir;
- Adətən uzunmüddətli sövdələşmə olur;
- Likvidliyin artması üstünlüyü var;
- Lizinq alanın mülkiyyət riski olmur.

Sxem 1.5.

Qaytarma lizinqin təşkilatı mexanizmi

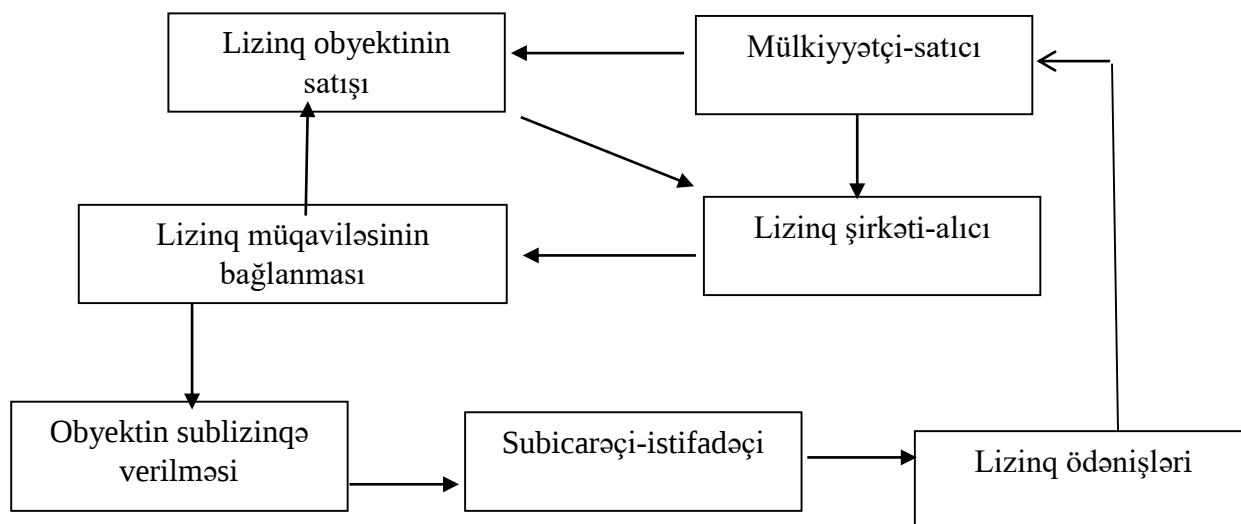


Sublizinq

Sublizinq, eyni şərtlər daxilində malı başqa bir şəxsə icarəyə vermə hüququ təmin edən lizinq növüdür. Sublizinqdə icarəyə verən, lizinq obyektinin istifadə hüququnun lizinq alana verir, lizinq alan da həmin malı eyni şərtlər daxilində üçüncü bir şəxsə təhvil verə bilər.

İstehsalçı firmalar öz strukturlarının marketing xidmətinin nəzində xüsusi bölmələr yaradırlar. Bu bölmələr lizinq əməliyyatlarını həyata keçirir. Belə ki, vasitəçisiz iş razılaşma mexanizmini sadələşdirir və onun aparılması xərclərini azaldır.

Sublizinqin təşkili mexnizmi



Lizinq obyektinin ödəniş fərqlilikləri baxımından tam və natamam ödəməli lizinq olmaqla iki növə ayrılır.

Tam ödəməli lizinq (Full Payout)

Tam ödəməli lizinq, icarəyə götürən şəxsin, lizinq verənlə imzaladığı müqaviləyə əsasən ödənilən icarə haqları cəminin lizinq obyektinin təmin edilməsində çəkilən xərclərlə, həmçinin malın saxlanılması kimi xərclərin də qarşılanmasını və müəyyən bir miqdarda lizinq verənə mənfəət qalmasını təmin edən lizinq növüdür. Aşağıda qeyd etdiyimiz hallarda lizinq alan tam ödəməli lizinq növündən istifadə etməyə daha çox yanaşır:

- Lizinq şirkətinin vergi üstünlükləri ilə birlikdə, lizinq obyektinin lizinq alan şəxsə həmin malı lizinqə götürməyin almaqdan daha ucuz başa gəldiyini əks etdirməsi halında;
- Lizinq alanın maliyyəsini başqa sahədə və daha çox gəlir əldə edə biləcəyi sahədə istifadə etmə imkanının olması halında;

- Lizing alanın malı satın ala bilməsi üçün banklardan borc kredit almaq imkanının məhdud olduğu hallarda;
- Lizing alanın lizingə götürmək istədiyi mala təcili ehtiyacının olması halında.

Natamam ödəməli lizing (Non Payout Leasing)

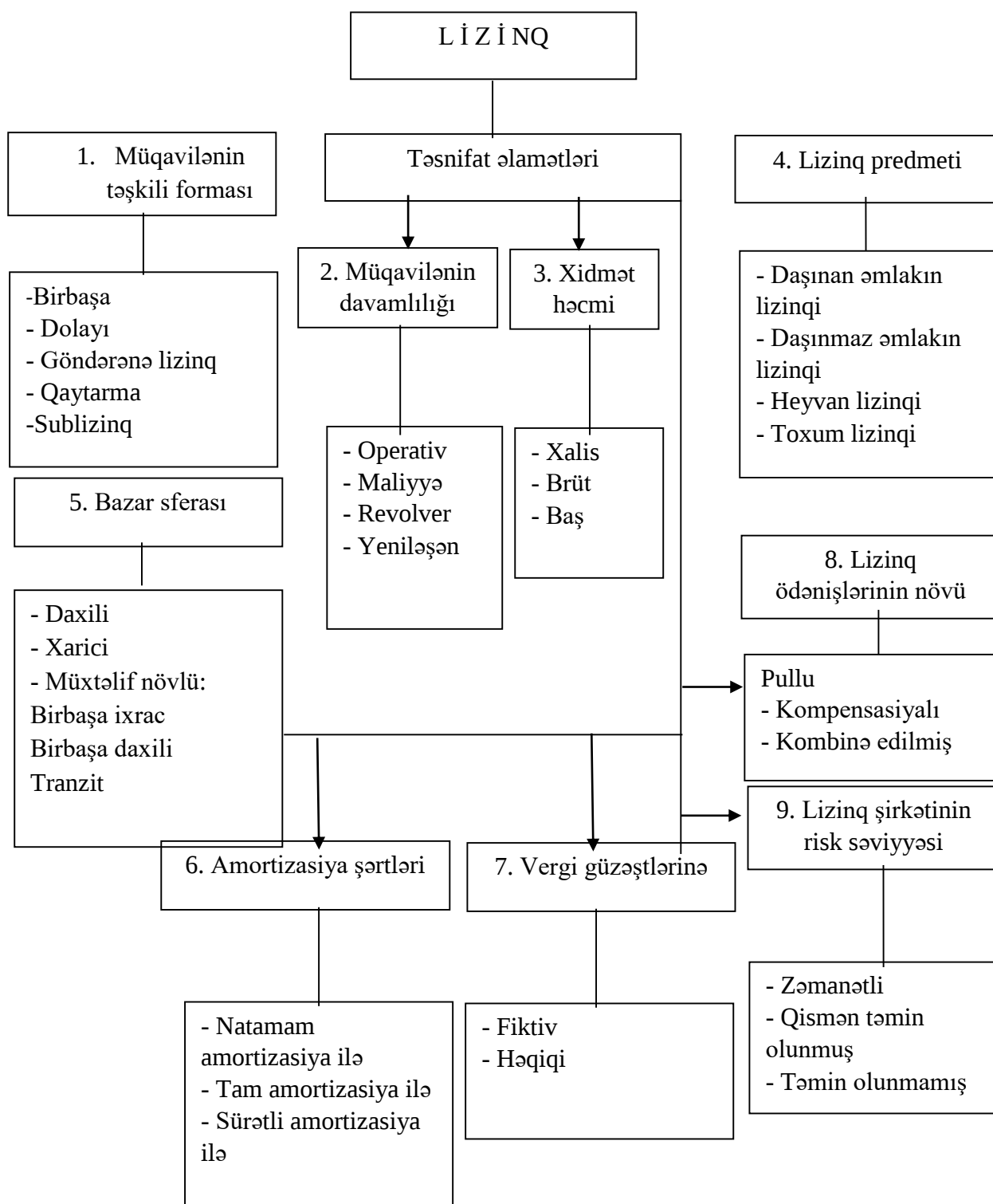
Lizing subyektlərinin imzaladığı müqaviləyə əsasən, müqavilənin ləğv oluna bilməyəcəi müddət ərzində alınan icarə haqları cəminin, lizing obyektinin lizing alana başa gələn xərcini qarşılaya bilmədiyi lizing növüdür. Məsələn, fotoaparat istifadəyə yararlı olduğu müddət ərzində, icarə hesab oluna bilər.

Lizing alan şəxs üçün bu metoddan aşağıdakı hallarda istifadə edir:

- Lizingə götürülən malın, şirkətin fəaliyyətinə tam uyğun olub-olmaması tam məlum deyilsə;
- Malın satın alınması üçün yetərli büdcənin olmaması;
- Həmin mala təcili ehtiyac varsa və bu malın alınması üçün lazım olan pulun təmin edilməsinə yetərli zaman yoxdursa.

Ümumiyyətlə lizing növlərinin təsnifləşdirilməsində fərqliliklər müşahidə olunur. M. Leşşenkonun fikrincə təsnifləşdirmə; lizingin obyektinə görə (daşınar, daşınmaz), bazar sektoruna görə (daxili, beynəlxalq), amortizasiya şərtlərinə görə (tam və natamam amortizasiyalı), müqavilənin təşkili növünə görə (birbaşa, dolayı, leverec, sublizing, qaytarma lizing), xidmət həcminə görə (xalis, baş, tam xidmət dəsti, natamam xidmət dəsti), lizing ödənişlərinin növlərinə görə (pullu, kompensasiyalı lizing, qarışıq lizing), vergi imtiyazlarının dərəcəsinə görə (həqiqi lizing, fiktiv lizing) aparılmalıdır [34.Səh,44].

Lizinq növlərinin xüsusiyyətlərinə görə qruplaşdırılması



Hazırda dünyada ən geniş yayılmış maliyyə vasitələri bank kreditləri hesab olunur. Bank şərtləti bəzən kiçik və orta müəssisələr üçün o qədər də əlverişli

olmur. Kredit müddəti, girov şərtləti, faiz və.s kimi məsələlər kiçik və orta müəssisələrin banklardan istifadə imkanlarını azaldır.

Bazar iqtisadiyyatına malik olan ölkələrdə, maliyyə qoyuluşunda getdikcə önəmli paya sahib olan lizinqdən istifadə etməklə, yuxarıda sadaladığımız problemlərə həll yolu tapmış olurlar. Lizinq fəaliyyətinin üstün cəhəti kimi onun bank kreditlərindən daha uzun müddətli olduğunu deyə bilərik. Bank kreditlərinin müddətinin qısa olması, investisiya qoymaq istəyən sahibkarları fərqli bir alternativə yönəldir. Bu mənada lizinq daha əlverişlidir, belə ki burada əməliyyatlar ən az üç il müddətində həyata keçirilir.

Önəmli maliyyələşmə növü olaraq çıxış edən lizinq, kiçik və orta sahibkarlığın, müəssisələrin və özəl sektor sahəsinin inkişafına, istehsal sahəsinin təkmiləşməsinə, daha keyfiyyətli məhsulların buraxılmasına, bir sözlə, ümumi iqtisadi inkişafa təsir göstərir. Qeyd edək ki, 35 ildən artıqdır ki, İEO və ümumiyyətlə bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə maliyyə vasitəsi kimi önəmli bir paya sahib olan lizinq həm də, sahibkarlığa marağın artmasında ən önəmli amil kimi çıxış etməkdədir.

1.2 Lizinq xidmətinin təməl komponentləri

Lizinqə, icarəçi və kirayə götürən arasında bağlanan və əksər hallarda uzunmüddətli olan maliyyə sazişi olaraq da tərif verə bilərik. Klassik lizinq əməliyyatlarında, üçtərəfli münasibətlər kompleksindən danışılır. İcarə verən tərəf, icarəyə götürən tərəf və obyektin təmin olunduğu tərəf, yəni, satıcı tərəf. Lizinq fəaliyyətinin əsasını təşkil edən komponentləri aşağıdakı şəkildə sıralamaq mümkündür. [9. səh,395-396]

Lizinq sazişində iştirak edən tərəflər;

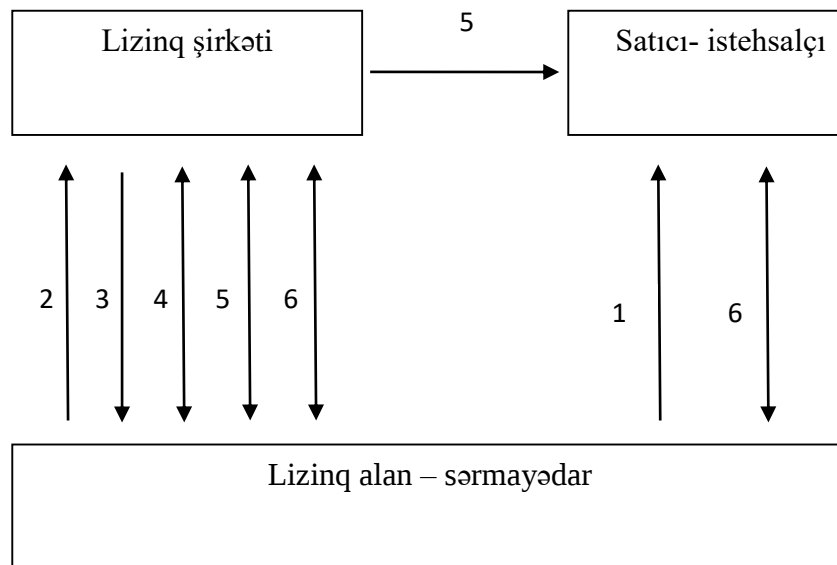
- Lizinqin obyekti;
- Müqavilə müddəti;
- Lizinqin maddi əsasları;

- Xidmət üzrə təklif olunan xidmətlər.

lizinq fəaliyyətində kirayəyə götürən və kirayəçinin yanında satıcı da tərəf olaraq sayılmaqdadır. lizinq fəaliyyətlərində avadanlığın istifadə haqqını müqavilə ilə əvvəlcədən təyin olunan kirayə ödəmələri qarşılığında satın alan tərəfdir

sxem 1.8.

Lizinq subyektlərinin fəaliyyət mexanizmi



Lizinq verən (Lessee)

Hüquqi əməliyyat edə bilmə qabiliyyətinə sahib olan bütün fiziki və hüquqi şəxslər lizinq verən şəxs ola bilərlər. Qanun gərəyi lizinq verən, icarə kreditlərini ödəməklə, malın təmirini etdirərək sığorta haqlarını ödəməklə və müqavilə müddəti bitənə qədər malın istifadə haqqını bir başqasına təhvil verməməklə məsuliyyət daşıyır.

Lizinq alan (Lessor)

Lizinq obyektinin hüquqi mülkiyyətini üzərində daşıyan və müqavilə ilə əvvəlcədən təyin olunan kirayə ödəmələri qarşılığında malın mülkiyyətini əldə edən tərəfdir. Lizinq əməliyyatlarını lizinq şirkətləri, xüsusi maliyyə təşkilatları, sərmayə və inkişaf bankları edə bilərlər. Lizinq alan şəxslər adətən sahibkarlar və investorlar olurlar. İstehsalçı firmalar, fiziki və hüquqi şəxslər də adətən lizinq alan qismində çıxış edirlər.

Satıcı (Supplier)

lizinq obyektini təmin edən adam və ya istehsal quruluşudur. Satıcıların ölkə daxilində və ya xaricdə olmalarının lizinq fəaliyyətinə bir təsiri yoxdur. Bundan əlavə satıcılar satdıqları malın istehsalçısı ola biləcəkləri kimi yalnız ticarətini də edir ola bilərlər

Lizinqin obyektı sabit maddi qiymətlərdir. Müxtəlif patentlər və haqqar ilə kompüter proqramı kimi maddi olmayan qiymətlər lizinq müqaviləsinin obyektı ola bilməz. Digər yandan lizinqin obyektı olacaq malın, müstəqil və üzərindən amortizasiya edilə bilən əmlak xüsusiyyətinə malik olmağı lazımdır. Buna görə xammal ya da ara malı xüsusiyyətində olan və istifadə edildiyində bütün xüsusiyyətlərini itirən mallar, lizinq sferasına daxil deyildir. Lizinqin obyektı ola biləcək varlıqlar aşağıda göstərilmişdir [24.səh, 96-97].

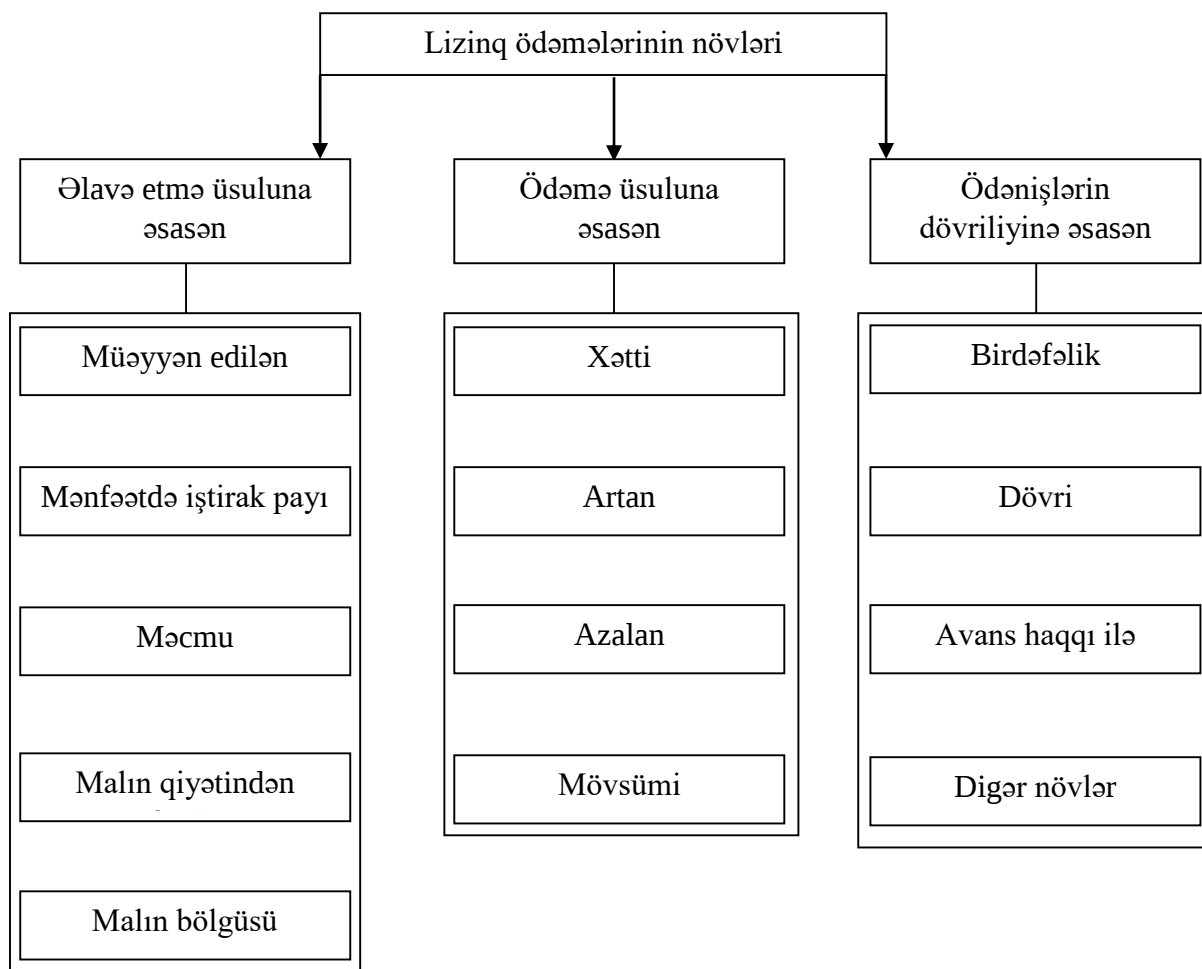
- Dəniz nəqliyyat vasitələri;
- Kompüter və digər məlumat əməliyyat modulları;
- Daşınmaz əmlaklar;
- Bütöv xəstəxana və otel təchizatları;
- Bütöv fabriklər;
- İş və inşaat maşınları;
- Avto nəqliyyat vasitələri;
- Hava nəqliyyat vasitələri;
- Elektronik və optik cihazlar;
- Mətbuat-nəşr təchizatları və mətbəə maşınları;
- Tibbi cihazlar;
- Hər cür dəzgah və istehsal maşınları;
- Turizm avadanlıqları;
- ofis avadanlıqları və s.

Lizinqə verilən əmlakın mülkiyyət müqavilə müddəti ərzində lizinq şirkətinə aiddir. lizinq şirkəti, lizinqə verilməsi nəzərdə tutulan malı lizinq götürənin istifadə etməsi üçün satın alır. Malın mülkiyyəti, kirayə dövrünün müqavilə müddətindən qısa olduğu vəziyyətlərdə də qanun gərəyi müddət bitiminə qədər lizinq şirkətində qalır. lizinq şirkəti, müqavilə dövrü sonunda lizinq alanın

ödəmələri və digər öhdəliklərini tam və zamanında yerinə yetirilməsi şərtilə, lizinqə verilən əmlakın mülkiyyətini simvolik bir dəyərlə lizinq alana təhvil verir.

Sxem 1.9.

Lizinq ödənişlərinin təsnifatı



Lizinqə uzunmüddətli müqavilə növü kimi də yanaşmalar mövcuddur. Bəzi iqtisadi iqtisadi ədəbiyyatlarda icarənin bir növü olaraq da qələmə verilən lizinqdə müqavilə müddəti ən az üç il olmaqla imzalanır. Ümumiyyətlə müddətinə görə müqavilələr qısa müddətli (müddəti 1 gündən 1 ilə qədər olan müqavilələrdir), ortamüddətli (müddəti 1 ildən 3 ilə qədər olan müqavilələrdir.) və uzunmüddətli (müddəti 3 ildən 20 ilə qədər olan müqavilələrdir.) olmaqla üç növə ayrılır.

Lizinq ödənişlərinin iqtisadi əsasını təşkil edir:

- Lizinqə verilən malın dəyəri;
- Amortizasiya müddəti;

- Ssuda faizi;
- Istismar müddəti;
- Vergi güzəştləri;
- Lizing fəaliyyətinin növü;
- Müqavilə şərti (müqavilə sonunda lizingə verilən malın alınması yaxudda geri qaytarılması);
- Lizing xidmətlərinin tələb və təklifi.

Lizing ödənişlərinin ümumi məbləğinin tərkibinə daxil olan əsas elementlər :

- Amortizasiya ödənişləri (adətən lizingin müddətinin amortizasiyanın müddətindən az olduğu müşahidə olunur.)

Cədvəl 1.1.

Lizingə verilən malın amortizasiya müddətinin və lizing müqaviləsinin müddətlərinin müqayisəsi.

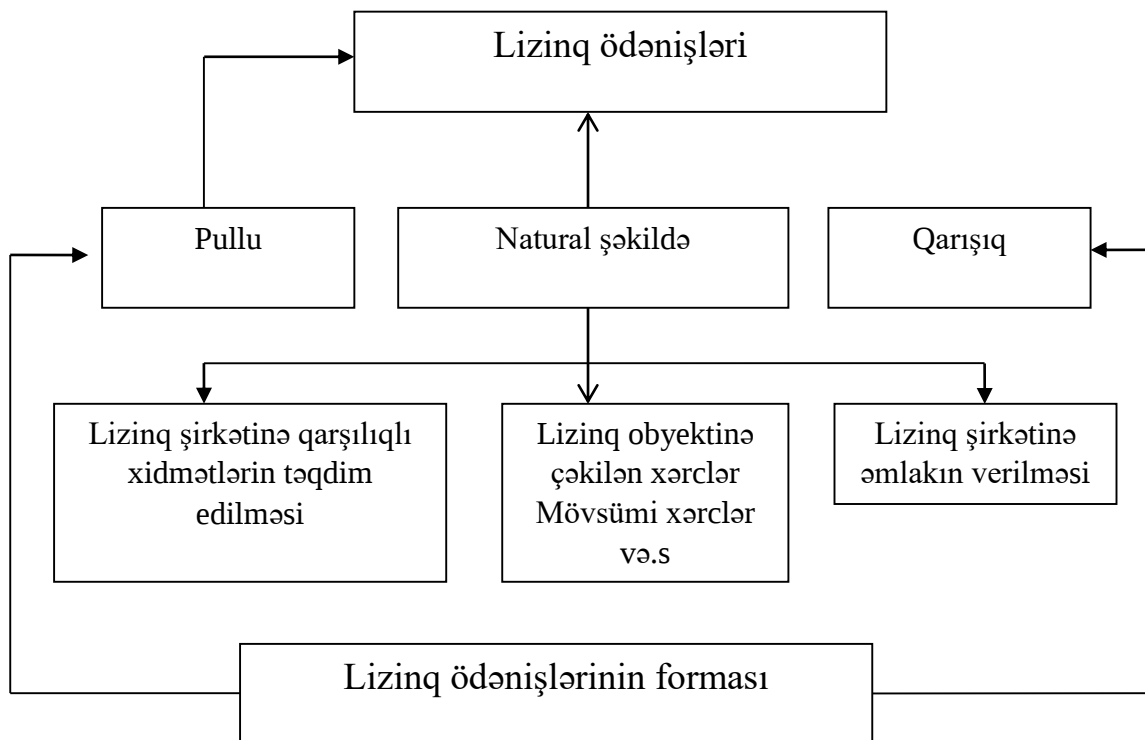
Müqavilənin minimal müddəti	3	3	4	5	6	7
Amortizasiya müddəti	3	4	5	6-7	8	9-10

Mənbə: strateji təhlil jurnalı

- Müqavilənin reallaşdırılması üçün çəkilən xərclər;
- Lizing marjası (1-3% dəyərində lizing verənin göstərdiyi xidmətə görə gəliri)
- Riskə görə mükafat (məbləğin miqdarı lizing verənin aid olduğu risklərin miqdarına uyğun olaraq dəyişir) [16. Səh,131-132].

Beynəlxalq təcrübələr göstərir ki, cari vergi güzəştlərindən sui-istifadə etməklə yalan lizing sazişləri bağlana bilər. Bizim qanunvericilikdə, Mülki Məcəllənin 340.2-ci maddəsinə əsasən bu cür sazişlər etibarsız hesab edilir. Bu səbədən lizing sövdələşməsinin faktiki mahiyyətinə əməl etmək üçün qanunvericilik tələblərinin mövcudluğu olduqca önəmlidir.

Lizing ödənişlərinin formaları



Lizing faizinin düsturunu , $LF=Q+M+R$ şəklində qeyd edə bilərik.

Burada :

R- risk məbləğini

M- lizing marjasını

Q- qiyməti ifadə edir.

Lizing ödənişlərinin ümumi məbləğini hesablamaq üçün adətən annuitet (konkret borc üzrə illik məcburi ödəmələr) düsturundan istifadə edilir. Annuitet düsturunun istifadə etməklə lizing əməliyyatlarını daha aydın şəkildə qiymətləndirmək mümkündür. Beləki bir sıra əməliyyatları aydın şəkildə görmək mümkün olur.

- Ödəmələrin cari qiyməti;
- Müqavilənin məbləği;
- Müqavilənin müddəti;
- Ödənişlərin dövriliyi;

- Borcların verilməsi.

Annuitet, borcun aylar üzrə bərabər miqdarlarda ödənilməsidir. Sözü gedən ödəniş tipində, lizinq alan qalıq məbləğdən asılı olmayaraq eyni miqdarda hər ay ödəniş həyata keçirir. Ödənişlər elə bölünür ki, hər ay bərabər şəkildə ödənilən məbləğ müqavilə sonunda tamamilə yekunlaşmış olsun. Bu metod lizinq şirkətləri üçün daha əlverişli metod sayılır. Belə ki, faiz baxımından annuitet tip ödəniş lizinq şirkətinə daha çox gəlir qazandırır. Qarşı tərəf üçün, yəni, lizinq alan üçün annuitet ödənişinin üstün cəhəti ondan ibarətdir ki, borc ödəyən aylar üzrə sabit məbləğ ödəyir. Lizinq alan hər ay nə qədər məbləğ ödəyəcəyini bilir. Bu aylar üzrə fərqli rəqəmlər ödəməkdən daha əlverişlidir [39].

Annuitet düsturuna əsasən, sabit aylıq ödəniləcək məbləğ aşağıdakı şəkildə hesablanır.

$$A_{\text{ö}} = k_m \times A_{\text{ə}}$$

Burada,

$A_{\text{ö}}$ - aylıq annuitet ödənişi,

K_m – kredit məbləği,

$A_{\text{ə}}$ - annuitet əmsalı.

Annuitet əmsalı isə belə hesablanır [40].

$$A_{\text{ə}} = \frac{i \times (1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

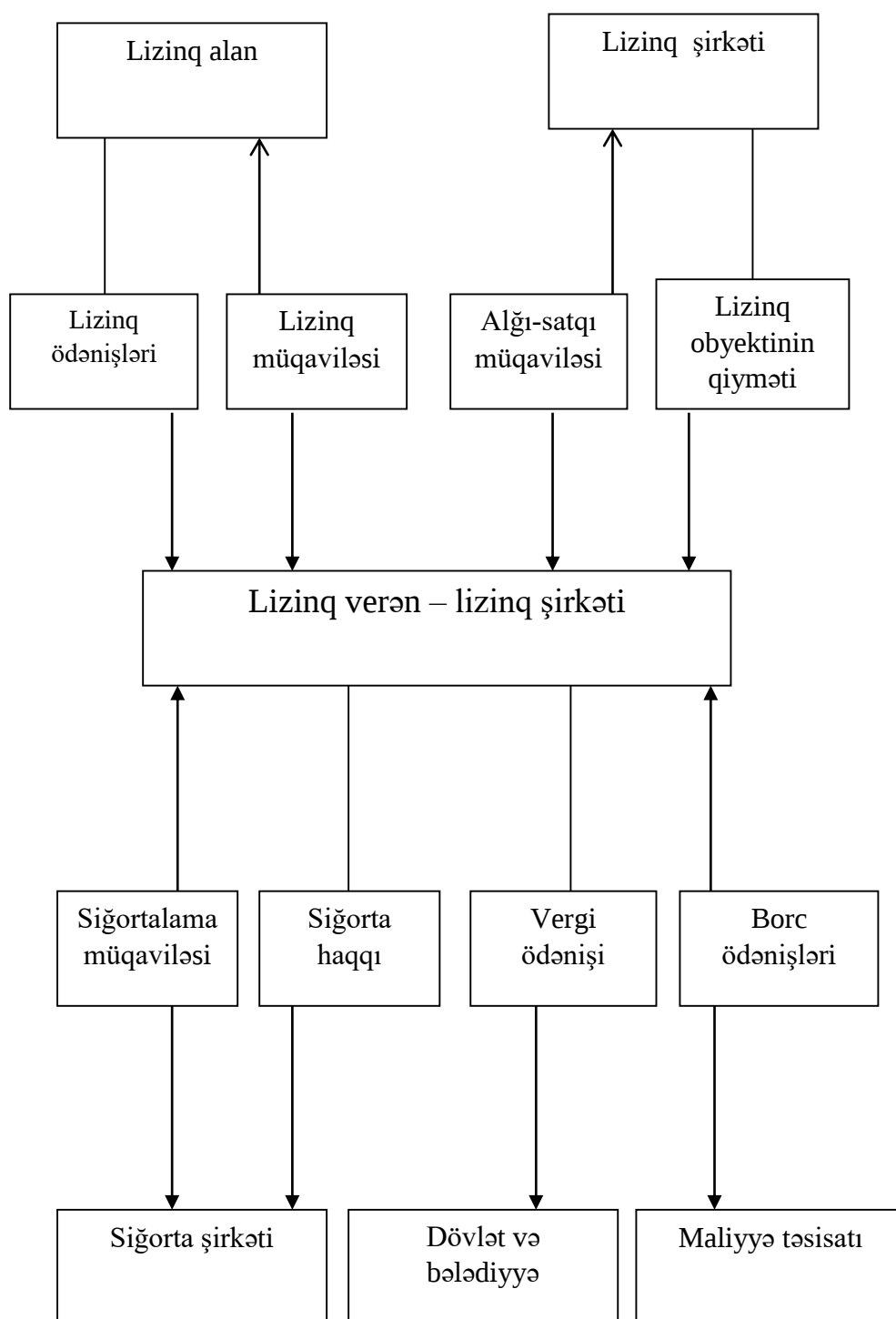
Burada,

i – faiz miqdarı, aylar üzrə. Məsələn, illik nominal faiz dərəcəsi 20 %dirsə, $i = 0,24/12$,

n – kreditin götürüldüyü ayların sayı.

Annuitet metodundan, İtaliya, Almaniya, Yaponiya, Rusiya və s. Lizinq əməliyyatlarında istifadə olunur.

Lizinq müqaviləsinin təşkili strukturu



Lizinq müqaviləsi zamanı lizinq ödənişləri, ödəmə vaxtlarından, valyuta növündən, və s. asili olaraq bir neçə sinfə ayrıla bilər.

- Beynəlxalq valyuta, milli valyuta;

Lizinq ödənişlərində müqavilədə qeyd olunduğu kimi, ödəniləcək məbləğlər milli valyuta (AZN) yaxudda, beynəlxalq valyuta (ABŞ dolları, EURO) şəklində ödənilə bilər

- Sabit, dəyişən icarə haqları;

Sabit icarə haqları, lizinq müqaviləsində müəyyən olunan müddət ərzində icarə məbləğinin sabit olduğu icarə ödənişidir. Dəyişən icarə haqları isə, adətən iri həcmli lizinq sənədlərində istifadə olunan metoddur, burada ödənişlər beynəlxalq indekslərə uyğun olaraq ödənilir.

- Lizinq alınan müddətin əvvəlində və ya sonunda ödənişlər;

Lizinq obyektinin icarəyə verildiyi müddətdən (lizinqə verilən ay) yaxudda lizinqə verilən müddətdən (1 ay, 3ay, 6ay) sonra ödənişlərin edilməsinə görə fərqliliklər yaranır.

- Müəyyən edilmiş eyni müddət aralığında ödənişlər, xüsusi aralıqlarda nəzərdə tutulan ödənişlər.

Lizinq fəaliyyətlərində adətən eyni aralıqlarda (məsələn, hər ayın əvvəli) ödəniş edilməsindən istifadə olunur. Bundan başqa müqavilədəki sənədləşməyə uyğun olaraq xüsusi aralıqlarda da ödəniş məbləğinin müəyyən olunması müşahidə olunur. Bu hal mövsümi olaraq lizinqə alan şəxsin gəlir həcminə görə yaranır.

Lizinq müqaviləsinin imzalanması üçün yerinə yetirilməli olan şərtlər və müqavilənin təməl komponentləri mövcud olmalıdır. Lizinq müqaviləsinin əsas komponentlərini aşağıdakı kimi sadalamaq olar:

1.Lizinq şirkəti;

İcarə əməliyyatlarını həyata keçirən bir lizinq şirkəti mövcud olmalıdır. İcarəyə verən, hər hansı inkişaf bankı, investisiya bankı yaxudda lizinq şirkəti ola bilər. Lizinq alan şəxsin sifarişi əsasında malın təmin edilməsi və lizinq alana təhvil verilməsi əməliyyatlarını həyata keçirməlidir.

2.Lizinqin obyektı;

Müqavilə mövzusu olan mallar daşınan və daşınmaz olmaqla iki yerə ayrılır. Bu mənada, bir müəssisə yada maşın və təchizat, hətta fabrik işçiləriylə birlikdə lizinq obyektı ola bilər. Amma insan əməyi lizinq obyektı ola bilməz. Ümumi ifadə etsək, lizinq obyektı investisiya malları ola bilər. Bu xüsusiyyətə cavab verməyən qida malları və ya şəxsi istehsal malları lizinq obyektı ola bilməz. Tibbi cihazlar, komputer və digər hesablama cihazları, səs cihazları, stasniya və xəbərləşmə cihazları, hava nəqliyyat vasitələri, su nəqliyyat vasitələri, quru nəqliyyat vasitələri, dəzgahlar, inşaat maşınları, tanker və digər dəniz daşıma vasitələri, mətbəə avadanlıqları, ümumi fabrikalar, xəstəxana, otel, ofis və s. kimi mallar lizinq obyektinə misal olaraq göstərilə bilər.

3.Lizinq obyektı olan malın istifadə hüququnun icarə götürənə verilməsi;

Lizinq əməliyyatlarında, lizinqə verilən maldan maksimum istifadə edilməsi üçün malın hərtərəfli istifadə hüququnun icarəyə alana verilməsi vacibdir. Sadəcə malın mülkiyyəti icarəyə verəndə qalmalıdır. Müqavilə şərtinə görə mülkiyyət hüququ sonda lizinq alana müəyyən olunmuş şərtlər daxilində verilə bilər. Əvvəlcədən müqavilədə bu haqda razılaşma əldə olunur, sonda mülkiyyətin lizinq alanda qalması yaxud da qalmamsı tərəflərin öncədən əldə etdiyi razılıqdan asılıdır.

4.Lizinq alan əvvəlcədən lizinq şirkətinə ödəniş etməlidir;

Lizinq əməliyyatları mürəkkəb struktura malik olan maliyyə növüdür. Burada müqavilə imzalayan tərəflərin hər ikisi müəyyən mənada borclanırlar. Dolayısıyla, lizinq alanın maldan istifadə və ondan faydalanmasına görə lizinq şirkətinə ödəniş etməsi üçün razılaşılan məbləğ, müqavilənin məcburi komponentlərindən olub, lizinq alanın yerinə yetirməli olduğu öhdəliyi ifadə edir.

Digər icarə ödənişlərindən fərqli olaraq lizinq əməliyyatlarındakı icarə haqları, malın amortizasiyası, faiz, lizinqə verənin qazanacağı planladığı məbləğ də nəzərə

alınaraq, müqavilədən öncə müəyyən olunur və ödəniş aylar üzrə bölünərək ən az üç ildən başlayan müddət ərzində ödənilir.

5.Lizinq subyektlərinin razılığı

Lizinq müqaviləsinin əsasını lizinq subyektləri təşkil edir. Lizinq müqaviləsinin tərəflərinin razılığı müqavilənin əsasını təşkil edir. Bu razılaşmada, lizinq verilən maşın yaxud avadanlığın qiyməti, ödəmə metodu, ödəmə müddəti, lizinq obyektinin mülkiyyətinin lizinq alanda qalıb qalmayacağı kimi məsələlər öz əksini tapır.

1.2 Lizinq xidmətinin mənfə və müsbət xüsusiyyətləri

Lizinq əməliyyatlarının dünya bazarında təşəkkül tapmasına bir neçə amil təsir etmişdir. Bu amillərə likvid vəsaitlərin həcmnin istənilən dərəcədə olmaması; investisiya sahəsində rəqabət mühitinin yaranması; istehsalın artırılması üçün müəssisələrin istənilən qədər maliyyə ayıra bilməsi imkanlarını azaldan gəlirin azaldması və s. halları qeyd edə bilərik. Lizinqin üstünlüklərindən biri onun ödəmə metodudur, yəni, ödəniləcək məbləğ və müddəti müqavilədə tərəflərin razılığı ilə qeyd olunur [9.səh,392].

Lizinq fəaliyyəti, iqtisadiyyatın fərqli sektorlarındakı istehsalçı, istehlakçı və digər bazar subyektlərinin bir yerdə cəmləşməsinə və ayrıca hər tərəfin öz baxımından müəyyən üstünlüklər qazanmasına xidmət edən bir sistemdir. Lizinq əməliyyatının tərəfləri üçün lizinqin üstünlükləri və faydaları göz önündədir.

Lizinq alan baxımdan üstünlükləri;

Lizinqin vergi baxımından üstünlükləri ilə yanaşı, qısamüddətli bank kreditlərilə müqayisədə daha yaxşı bir alternativdir. Həqiqətən də, xüsusilə kiçik və orta müəssisələr öz qaynaqlarından istifadə etmədən, ehtiyac duyduqları avadanlıqları daha uyğun şərtlərlə əldə etmə imkanına sahib olurlar. Yetərli sərmayəyə sahib olan böyük müəssisələr isə, ehtiyacı olan investisiya mallarını

lizinq vasitəsiylə icarəyə götürərək, əllərindəki məvacibi başqa sərmayələrə yönləndirə bilirlər.

Lizinq obyektinin, müqaviləyə uyğun olaraq müqavilə sonunda lizinq alanda qalması, lizinq alan şəxsin əlavə məvacib ödəmədən həmin mala sahib olma imkanını yaradır. Beləliklə lizinq alan şəxs bir tərəfdən bankın istəyəcəyi əlavə məvacibdən, kredit faizlərindən azad olmuş olur və bank kreditləri ilə müqayisədə daha uyğun qiymətə istədiyi mala sahib olmuş olur. Ümumiyyətlə texnikanın sürətlə inkişaf etdiyi dövrdə texniki avadanlıqların lizinqə götürülməsi müəssisələr üçün daha əlverişli sayılmalıdır. Lizinq müqaviləsində əvvəlcədən bütün şərtlər razılaşdırıldığından, uzun müddət ərzində ölkəmizdəki infilyasiya riskindən xilas olmuş olur.

Lizinq verən baxımından üstünlükləri;

Lizinq müqaviləsində lizinq alana müqavilə sonunda, lizinq obyektini satın alma hüququ verilə bilər. Lizinq alan, müqavilə sonunda həmin malı satın almaq istəməzsə, lizinq verən onu başqa birsinə təkrar lizinq yolu ilə icarəyə verə bilər. Beləliklə, satışla müqayisədə daha çox gəlir əldə etmiş olur. Lizinq müqaviləsinə əsasən malın mülkiyyət hüququ lizinq verəndə qaldığından, bu hal lizinq verən qurumlar üçün böyük üstünlük deməkdir. Lizinq alanın ödənişləri gecikdirməsi, axsatması hallarında lizinq şirkəti müqaviləni ləğv edib malı geri götürə bilər.

Ölkə iqtisadiyyatı səviyyəsində üstünlükləri ;

Lizinq əməliyyatları, sahibkarların daha ucuz və daha əlverişli şərtlərlə investisiya qoyuluşunu həyata keçirmələrinə imkan yaradır. Bu vasitə ilə ölkəmizdə sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişafına təşviq və neft sektorundan asılı vəziyyətdə olan iqtisadiyyatımızda, qeyri-neft sektorunu inkişafına təkan vermiş olur. Xüsusilə kiçik və orta müəssisələrin maliyyə ehtiyaclarını böyük ölçüdə qarşılamaqda və maliyyə ehtiyatlarının artmasında önəmli faktordur. Digər tərəfdən lizinq, sürətlə inkişaf edən və daim yenilənən texnologiyaya uyğunlaşmaq

imkanı yaradarkən, ölkə iqtisadiyyatı üçün də vacib olan investisiya qoyuluşlarının həyata keçirilməsində önəmli rol oynayır.

Lizinq fəaliyyətinin gövənirliliyi ilə xarici sərmayənin ölkəmizə axını da həyata keçmiş olur. Malın mülkiyyətinin əldə saxlamaq hüququnun verdiyi güvənlə, lizinq vasitəsilə ölkə sərhədlərindən kənardan müxtəlif mal və avadanlıqların təmin edilməsi imkanı əldə edilmiş olur. Belə olan halda xarici sərmayənin riski azalmış olur və sürətlə dəyişib inkişaf edən texnologiyanın bütün dünya ölkələri ilə paralel olaraq təqib edilməsi imkanı da əldə edilmiş olur.

Hazırkı dövrdə sürətlə inkişaf edən texnologiya və rəqabətyönümlü bazar mühitində fəaliyyət göstərməyə məcbur olan müəssisələr davamlı olaraq mövcud investisiyalarını yeniləmə gərəyi duyur, bunun üçün lazımi maliyyələşmə səviyyəsinə çatma bilməyənlər, rəqabətə davam gətirə bilmədiyi üçün bazardan çəkilməyə məcbur olurlar. Maliyyə vasitəsi kimi lizinq, müəssisələrə borclanmadan ehtiyacı olan fondu təmin etməyə imkan verir

Bunlarla bərabər lizinqin müxtəlif mənfəəti və müsbət tərəfləri mövcuddur. Lizinqin bəzi mənfəəti və müsbət tərəflərini ətraflı şəkildə qeyd etmişik.

Bir maliyyə vasitəsi olan lizinqin bir çox müsbət tərəfi mövcuddur. Bu faydalar milli iqtisadiyyata, lizinq verənə, lizinq alana və s. sahələrə etdiyi təsirlərə görə qruplaşdırıla bilər. Lizinqin üstünlüklərindən biri, icarə haqqının daha əlverişli olmasıdır. Lizinq obyektini, lizinq müqaviləsinin sonuna qədər lizinq şirkətinin mülkiyyətində qalır. Belə bir qərantiyə malik olan lizinq şirkətləri, lizinq alana maliyyə cəhətindən bank kreditlərinə nisbətən daha çox sərfəli şərtlər təqdim edir. Beləliklə daha aşağı büdcə ilə fəaliyyəti yerinə yetirməyə imkan yaradır. Bundan əlavə bank sistemində, kredit alan bankın müəyyən etdiyi faizlərlə və bankın müəyyən etdiyi şərtlərlə ödənişləri həyata keçirir. Lizinq əməliyyatlarında isə lizinq alanın gəlirinə və lizinq müqaviləsində qeyd olunan şərtlərlə və qeyd olunan müddət aralığında ödənişlər həyata keçirilir.

Lizingin digər üstün cəhəti, maliyyə hesabatına təsiridir. Lizing verən şirkətlər, balans hesabatında icarə öhdəliklərini göstərmədikləri üçün, ümumi borcun həcmi daha az görsənir ki, bu da şirkət üçün müsbət haldır. Qaytarma lizing müqavilələri, icarənin bu səbəblə həyata keçirilməsinin ən yaxşı nümunəsidir. Maliyyə riskinin daha az olması, lizingin üstünlüklərindəndir. Xüsusən son illərdə texnologiyanın sürətlə inkişafını nəzərə alsaq, investisiya qoyuluşu üçün istifadə olunan malların, avadanlıqların, maşınların və s. satın alınmaları ilə müqayisədə, icarəyə götürülməsi daha məqsədəuyğun və daha az risklidir. Lizing obyektı ola biləcək mallar, istifadə müddəti bitmədən sıradan çıxarsa, risk ünsürü malın sahibinə aid olur. Bu hal yaranarsa, yaranmış xərci qarşılamaq lizing şirkətinin öhdəliyində olur.

Digər maliyyə mənbələrinə ehtiyac qalmır. Müəssisənin istehsalat keçə bilməyi üçün lazımi maşın və təchizatın həmçinin, bina və digər bütün vasitələrin təmin edilməsində, uzunmüddətli kreditlərin və borcların alınması çətin ola bilər. Müəssisə hələ ilk qurulduğu vaxtlarda belə sıxıntılardan, istər daşınan, istərsə də daşınmaz avadanlıqlar olsun, hər növ ehtiyacını lizing yolu ilə təmin edə bilər.

Texnologiyanı yaxından izləyə bilmə imkanı yaradır. Lizing günü-gündən yeniləşən texnologiyaya ayaq uydurmaq üçün ən əlverişli vasitədir. Yüksək texnologiya səviyyəsinə malik mallardan istifadə edən müəssisələr malın köhnəlmə riskini və istifadə etmək istəmədikləri bir malın yenidən satılması üçün lizing şirkətinə qaytara bilmə hüququna malikdirlər. Bu baxımdan lizing şirkətinin köhnəlmə riskini öz üzərinə götürməsi vacibdir, belə olan halda müəssisələr texnologiyaya uyğunlaşmaq baxımından daha çox lizing üsuluna üz tutacaqlar.

Komputer texnologiyasının son illərdə sürətli inkişafı, yeni texnologiyaların tətbiqi, bu texnologiyanın sürətlə yenilənməsini tələb edir. Bu səbəblə komputerlər satın alındığında nə qədər müddətdə texnoloji köhnələcəyini təxmin etmək çox çətinidir. Satdıqları zamanda çox ucuz qiymətə sata bildikləri, modası qısa zamanda keçən mallara investisiya qoymaq o qədər də məqsədəuyğun hesab olunmur. Bu risklərin aradan qaldırılması üçün müəssisələr lizing yolunu seçirlər.

Beləliklə lizinqə götürülən maşın və ya avadanlıqların texnologiya baxımından köhnəlməsi riski malı lizinqə götürən şəxsə deyil, həmin malın mülkiyyət hüququnun aid olduğu lizinq şirkətində qalır. Ümumiyyətlə lizinq şirkətləri bu hallarla daha çox qarşılaşdıqları üçün, həm də təcrübəyə sahib olduqları üçün, belə risklərə lizinq alan şəxslərdən daha hazırlıqlı olurlar və bu riskləri öz öhdələrinə götürə bilirlər. Təsadüfi deyil ki, komputer lizinqi ilə məşğul olan şirkətlərin çoxusu həmin malların istehsalçılıridirlər.

Lizinq əməliyyatlarında lizinq obyektı üçün ediləcək ödənişlər və ödəniləcək müddət, lizinq alanla lizinq şirkəti arasında əldə olunmuş razılığa əsasən, lizinq alanın maddi gücündən də asılı olaraq müəyyənləşir. Bu da lizinq əməliyyatlarının müsbət tərəflərindən biridir.

Lizinq şirkətləri, imzalanan müqavilələrdə icarə miqdarını müqavilənin əvvəlində müəyyən edirlər və bu məbləğ il ərzində sabit qalır. Beləliklə inflyasiyaya qarşı da qorunmuş olur. Bank kreditləri ilə müqayisə etsək, bu cəhətdən də lizinqin üstünlüyünə şahid olarıq.

Lizinqdən istifadə etməklə sahibkar, risklərdən qorunmaqla yanaşı, borc, kredit və digər şəxsi maliyyə xərcləri olmadan öz istehsalını genişləndirə, köhnəlmiş avadanlıqlarını mütəmadi yeniləyə bilər. Müştəri baxımından qərar qəbul etməni asanlaşdırır və əlverişli edir. Müqavilə imzalanan zaman lizinq alanın bütün narazılıqları diqqətə alınır ki, bank kreditləri zamanı bu üstünlüklərdən danışmaq mümkün deyildir.

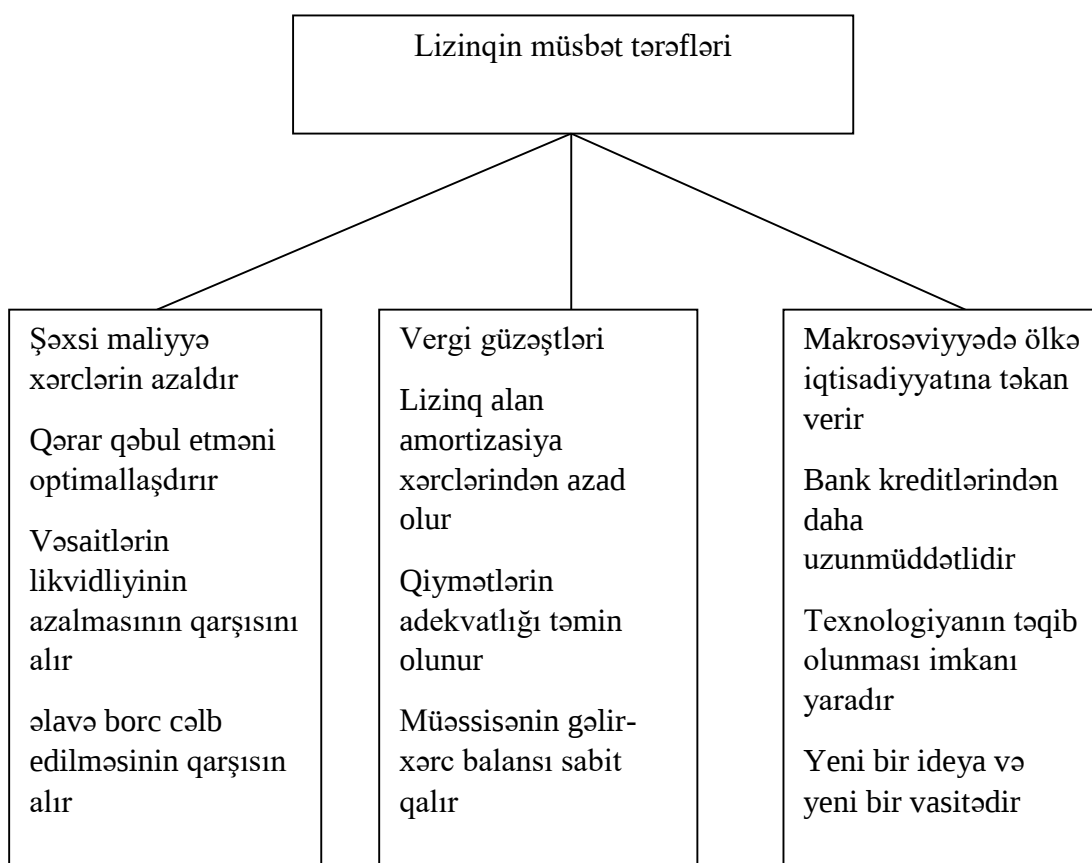
İcarə götürənin vəsaitlərinin likvidliyinin azalması problemi kəskin azalır, avadanlıq və maşınların alınması üçün xərclər sazişin əhatə etdiyi müddət ərzində bərabər bölüşdürülür. Müəssisənin büdcəsində borc kapitalının həcmi müəyyən edilir və sabit qalır, çünki yeni borc kapitalı cəlb olunmur. Lizinq əməliyyatlarında xüsusi vergi güzəştlərindən söhbət etmək mümkündür, məsələn; lizinqin ƏDV-dən azad olunması.

Lizinq münasibətlərində, lizinq şirkəti obyektı bazar konyuktrunun müasir tələblərinə uyğun olaraq dəyişməsi nəticəsində, sahibkar avadanlığın dəyişməsinə çəkəcəyi xərci marketinq sahəsinə yönəltmək imkanı qazanır. Lizinq obyektinin

optimal qiymətə olunması həm lizinq verən şirkət üçün həm də investor üçün maraqlıdır, belə olan halda qiymət adekvatlığını təmin etmək mümkün olur. Lizinq ödənişləri ümumi xalis borclarda, Beynəlxalq Valyuta Fondunun nizamnaməsinə uyğun olaraq göstərilir. Beləliklə lizinq əməliyyatlarından istifadə etməklə ödəniş balansını sabit saxlamaq mümkün olur.

Sxem 1.12.

Lizinq əməliyyatlarının müsbət xüsusiyyətləri



Lizinq ölkə səviyyəsində iqtisadiyyatın inkişafında xüsusi rola malikdir, belə ki, ölkədə əmtəə və xidmət sferasının genişlənməsinə, ixrac imkanlarının artmasına, iş yerlərinin çoxalması nəticəsində iş yerlərinin artmasına, işsizliyin azalmasına və dövlət büdcəsindən maliyyə investisiyasına ayrılan məbləğin azalmasına səbəb olur. Lizinq xidməti əlavə bir maliyyələşmə vasitəsidir ki, bu da həm banklar həm də, bankların lizinq qurumları üçün mütaməmədi fəaliyyət sahələrinin fəallaşdırılması, həmçinin lizinqin diversifikasiyası üçün olduqca önəmlidir.

Lizing əməliyyatları zamanı əlavə şərtlər və ya girov təminatı şərti olmadığı üçün bank kreditləri və digər kredit təşkilatlarına nisbətə daha az riskə malikdir. İstehsalçı firmalar ilə sıx əlaqələr olduğu üçün əlavə işgüzar münasibətlər imkanları yaranır. Lizing xidməti maliyyələşmə vasitəsi kimi yeni bir ideyadır. Lizing vasitəsi ilə ölkəyə daxil olan yüksək texniki avadanlıqlar investorlar üçün əlavə imkanlar və yeni ideya deməkdir. Bu texniki avadanlıqlara uyğun olaraq yerli müəssisələr yeni istehsal həyata keçirmək fərsəti əldə etmiş olurlar.

Lizing xidməti maliyyə üsulu kimi yeni bir alternativdir. Lizing həm bankçılıq sahəsi ilə həm də sığorta ilə həmçinin icarə əməliyyatları ilə sıx bağlıdır. Ölkəmizdə lizing fəaliyyəti ilə bağlı olan müəssisələrin əksəriyyəti banklara məxsusdur. Lizing xidməti bankçılıq sahəsi ilə müqayisədə sahibkarlığın inkişafı üçün stimullaşdırıcı sahə hesab olunur [16. Səh,134-135].

Lizingin yuxarıda qeyd etdiyimzi müsbət tərəfləriylə yanaşı bəzi mənfi tərəfləri də mövcuddur. Lizing əməliyyatlarından, adətən kiçik və orta müəssisələr yaxudda maliyyə sıxıntısı olan sahibkarlar istifadə edirlər. Halbuki bu müştəri qrupu eyni zamanda bəzi riskləri də öz üzərlərinə götürmüş olur. Digər tərəfdən, özlərini qarantiyə almaq istəyən lizing şirkətləri də təbii olaraq icarə haqlarını artırmaq yolu ilə qazanc əldə etməyi düşünürlər. Bundan başqa icarə haqları beynəlxalq valyuta ilə ödəndiyi zaman məzənnədəki dəyişikliklərdən asılı olaraq həm lizing alan həmdə lizing verən tərəfindən risk yarana bilər. Sürətlə dəyişən və inkişaf edən texnologiya şəraitində yüksək texniki sərmayə malları ilə ölkə daxili istehsal sahələri rəqabətə girə bilmir, bunun nəticəsində rəqabət şərtləri pozulmuş olur. Həmçinin lizing vasitəsiylə ölkə ərazisinə köhnə sərmayə mallar da gətirilə bilər.

Lizingin əməliyyatlarında, xüsusilə operativ lizingdə, lizing obyektı olan malın mülkiyyətinin müqaviləyə uyğun olaraq lizing şirkətində qalması, lizing alanın maldan əlavə qazanc edə bilməməsinə gətirib çıxarır. Bu halda yüksək dəyərə malik olan maşın, texnika və ya avadanlıqların satın alınması, lizingə götürməyə nisbətən daha əlverişli ola bilər. Müqavilədə lizing alanın sonda lizingin

mülkiyyətinə sahib olması şərti qeyd olunursa, lizinq fəaliyyəti daha əlverişli olacaqdır.

Lizinq ödənişləri, lizinq müqaviləsinin əvvəlində müəyyən olunur. Buraya malın qaytarma dəyəri, amortizasiya ödəmələri, lizinq şirkətinin torpaq vergisi, ədv, lizinq şirkətinin marja ödənişləri, lizinq alan tərəfindən yaradılan mənfəətin müəyyən bir hissəsi və s. ödənişlər daxildir. Ümumi ödənişlərin cəmi faiz dərəcəsi ilə birlikdə böyük məbləğlər şəklində ortaya çıxı bilər. Yüksək faiz dərəcələri də lizinqin mənfə xüsusiyyətlərindən biri kimi qarşımıza çıxı bilər.

Lizinqin başqa bir mənfə xüsusiyyəti, lizinq alan şəxsin lizinq müqaviləsinə xitam verilmədiyi müddətcə müvəqqəti mülkiyyətçisi vəziyyətində olması və bundan qaynaqlanan problemlərdir. Belə ki, müqavilə şərtinə uyğun olaraq lizinqə götürülmüş mal, həmin müqavilə müddətinin sonuna kimi istifadə olunması məcburiyyəti daşıyır və lizinq alan müqaviləyə əsassız xitam verə bilməz, əgər verirsə ağır şərtlərlə qarşılaşacaqdır. Məsələn müqavilədə qeyd olunan müddətdə lizinq alanın istifadəyə götürdüyü malı başqa birisi ilə dəyişdirməsi bir xeyli çətinidir. Halbuki, lizinq alan şəxs malı satın alma yolu ilə alsaydı, satın aldığı malı istədiyi müddət ərzində sata yaxudda yerinə başqa bir malı almaq imkanına sahib olacaqdır.

Digər mənfə xüsusiyyət kimi lizinq obyektinin yenidən dəyərləndirilə bilən olmamasıdır. Lizinq alan aldığı malı müqavilə üzrə yalnız istifadə etmək imkanına malikdir, satmaq, icarəyə vermək və s. kimi imkanları yoxdur. Lizinq əməliyyatlarında birinci tərəf kimi adətən bank və digər bank olmayan kredit təşkilatları çıxış etdiklərindən burada rəqabət mühiti nisbətən zəifləmişdir. Lizinq fəaliyyəti ilə məşğul olmaq üçün ilk növbədə yüksək məvacib tələb olunur. Xüsusilə operativ lizinqə bu xüsusiyyəti aid etmək mümkündür. Lizinq obyektini kimi hazırda yüksək texnoloji avadanlıqlar, maşınlar, tibbi cihazlar çıxış edir. Qeyd olunan malların bazar qiyməti də bəzən çox yüksək rəqəmlərlə ifadə olunur. Ödənişlərin ümumi məbləği faizlərlə birlikdə bəzən yüksək məbləğ olması lizinq alan şəxslərin çəkindikləri nöqtədir.

Fəsil 2. Müasir dövrdə Azərbaycanda lizinq bazarının qiymətləndirilməsi

2.1 Respublikamızda lizinq bazarının mövcud vəziyyətinin təhlili

Azərbaycan iqtisadiyyatının son illər ərzindəki dinamik inkişafı, dövlət tərəfindən iqtisadi islahatların və dövlət proqramlarının həyata keçirilməsinin nəticəsidir. İqtisadiyyatımızın neft sektorundan asılılığını aradan qaldırılması üçün atılan addımlar öz bəhrəsini verməkdədir. Ölkədə neft sektorunun demək olar ki, əksəriyyəti, Azərbaycan Dövlət Neft Şirkətinə (SOCAR) məxsusdur. 2005-ci il statistikasına nəzər salsaq, dənizdə 26 neft şirkəti, quruda 11 neft şirkəti ilə 5 müxtəlif istehsal məqsədli müqavilələr imzalanmışdır[10. Səh, 96].

Bundan başqa, bölgələrin iqtisadi inkişafı istiqamətində dövlət proqramları təsdiq olunub, həyata keçirilmişdir. İqtisadiyyat sahəsində atılan bu addımlar nəticəsində 1988-ci ildən bu yana ilk dəfə olaraq 1996-cı ÜDM (1.3%) artmışdır. 1996-2004 illəri arasında ÜDM-də artım 77,8% (Orta hesabla ildə 8,6%). 1996-cı ildən Azərbaycan iqtisadiyyatında başlayan artım 2005-ci ildə də davam etmişdir. Bu dövrdə ÜDM 26,4% artaraq 11,9 milyard manata (12,2 milyard ABŞ dolları) yüksəlmişdir. Son 15 ildə Azərbaycanın iqtisadi inkişafında neft sektorundan gələn gəlirlər çox mühüm əhəmiyyət kəsb etmişdir. Neft sənayesindən əldə olunan gəlirlər sayəsində ölkəmizdə iqtisadiyyatın bir çox sahələrində uğurlar əldə olunmuşdur. Azərbaycanın iqtisadi siyasətinin mühüm istiqamətlərindən biri qeyri-neft sektorunu inkişaf etdirməklə iqtisadi inkişafın neft sektorundan əldə olunan gəlirlərdən asılılığını azaltmaqdır. Ölkədə qeyri-neft sektorunun, kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı, xarici bazara çıxarmaq üçün müxtəlif yerli məhsulların istehsalı nəticəsində maliyyə mənbələrinə olan tələbat daha da artmışdır. Bu tələbatın təbii nəticəsi olaraq Azərbaycanda lizinq bazarı inkişaf etməyə başlamışdır.

İqtisadiyyatımızın bu tempdə inkişafı, iqtisadiyyatımızın və modernləşmə imkanlarını da artırmış və dünyanın qabaqcıl ölkələri ilə müqayisə olunacaq səviyyəyə çatdırmışdır. Lizinq bu baxımdan həm iqtisadiyyatımızın neft

sektorundan asılılığının aradan qaldırılmasına, həmçinin özəl sektorların inkişafına yardımçı olacaq bir sahədir. 20013-cü ildən başlayaraq Azərbaycanda lizinq bazarında inkişaf özünün pik nöqtəsinə çatmışdır. Lizinq şirkətlərinin ümumi portfelində baş verən artım özünü lizinq əməliyyatlarının sayında da göstərmişdir.

Ölkəmizdə 2004-cü il sentyabrdan, 2005-ci il fevral ayına qədər 190, 2005-ci il aprel-iyun dövrləri ərzində 265-ə qədər lizinq əməliyyatları həyata keçmişdir [41].

Lizinq investisiya metodu kimi inkişaf etdikcə, banklar şirkətləri və sığorta şirkətləri də lizinq münasibətlərinə qoşulurlar. Lizinqin şərtləri subyektlər üçün daha əlverişli və və münasibdir. Ölkəmizdə iqtisadiyyatın fərqli sahələrinə ölkə daxili və ölkə xaricindən sahibkarlar tərəfindən investisiya qoyuluşunun miqyasları davamlı olaraq maliyyələşmə mənbəsindən, istehsal sahəsindən asılı olaraq hansı müddət ərzində istifadə effektivliyinə nail olacağını müqavilədən öncə yaxud da iş gedişatında müəyyən etmə və qiymətləndirmə vacibdir. Bu amillər eyni zamanda müqavilələrdə əvvəlcədən qeyd olunan şərtlərin, tələblərin eyni zamanda subyektlərin öhdəliklərinin həm sahibkarlar və investorlar üçün həm də dövlət üçün mahiyyəti və faydalılığı iqtisadi təhlillər zamanı müəyyən olunur. Deyilənləri nəzərə alaraq deyə bilərik ki, investisiya qoyuluşunun artırılması və ondan faydalanmaq üçün istifadə edilən mənbələrdən ən əsas yerlərdən biri lizinqin payına düşür. Dediymiz kimi istehsal sferasının, aqrar sferanın və s. investisiya qoyuluşlarında lizinq əsas maliyyə mənbəsidir. [9.səh, 396]

Azərbaycanda lizinq sferasındakı inkişafa illər üzrə diqqət yetirsək görürük ki, 1993-cü ildə 1 lizinq şirkəti fəaliyyət göstərirdisə onun sayı 2011-ci ildə 22-ə bərabər idisə hazırda isə 35-dən artıq rəqəmlərlə ifadə olunur. Lizinq əməliyyatlarının həcmi də həmçinin, 2005-ci ildə təxminən 35 mln ABŞ dolları idisə, 2008-ci ildə 210 mln ABŞ dolları dəyərində yüksəlmişdir. 2013-cü ildən etibarən isə lizinq şirkətlərinin fəaliyyət həcmində artırılması üçün yeni imkanlar yarandı. Bəhs etdiyimiz illər ərzində lizinq əməliyyatlarının həcmi daha da genişlənməyə başladı. Alternativ maliyyə vasitəsi kimi ölkəmizdə lizinqin daha əlverişli olma səbəblərinə aşağıdakıları qeyd etmək mümkündür :

- Daha sadə prosesləri əhatə etməsi;

- Lisenziya tələb olunmaması; (lizinq şirkəti qurmaq üçün)
- Ölkəmizdə sürətlə inkişaf edən sahələr ;(səhiyyə, tikinti və s.)
- Xüsusi güzəştlər;
- Qanunvericiliyin tənzimlənməsi.

2014-2015-ci illərdə respublikamızda lizinq əməliyyatlarının ümumi həcmi 550 milyon ABŞ dollar çatmışdır.

Cədvəl 2.1.

2014-2015-ci illərdə əsas istehsal sahələrinin lizinq portfelində payı

İstehsal sahəsi	Lizinq portfelindəki payı (%-lə)
Tikinti materialları, texnikası və avadanlıqları	37
Yük nəqliyyatı	15
Sərnişin avtonəqliyyatı	12
Ticarət avadanlığı	12
Yüngül və yeyinti sənayesi	5

Mənbə: İpək Yolu jurnalı [17. Səh, 57]

Respublikamızda aqrar sahədə edilməsi gərəkən ən vacib iş, istehsalçıların müasir texniki avadanlıqlarla təmin edilməsidir. Kənd təsərrüfatının inkişafı, həmçinin istehsalçıların bu sahəyə marağını artırmaq və təşviq məqsədi ilə dövlət tərəfindən bir sıra layihələr reallaşdırılmışdır. Bunlardan biri də istehsalçıların 2012-ci ildən etibarən torpaq vergisindən başqa bütün vergilərdən azad olunmasıdır. Bu gün kənd təsərrüfatının inkişafında lizinqin rolu danılmazdır. Bu baxımdan “Aqrolizinq ASC” liderdir. Layihələrin reallaşması üçün dövlət büdcəsindən 2005-2012-ci illər üçün 370 milyondan çox maliyyə vəsaiti ayrılmışdır. 2012-ci il statistikasına əsasən lizinq bazarında tikinti sektoru 37%,

yüngül və yeyinti sənayesi isə 5% paya sahibdir. İstehsal fondlarında isə daşınmaz əmlak 77.7%-lə ilk pillədədir

Kənd təsərrüfatına yardım məqsədilə qurulan “Aqrolizing” ASC lizinq vasitəsilə sahibkarların avadanlıq və texnikalarla təmin olunmasında mühüm rola malikdir. 2005- ci ildən bu yana 37-dən çox texniki avadanlıqlar, müxtəlif tərkibli gübrələr və s. istehsalçılara lizinq vasitəsilə verilmişdir. “Aqrolizing” şirkəti tərəfindən xüsusi güzəştlərlə verilən texnika və avadanlıqların ödənişlərinin 20%- i əvvəlcədən, qalan məbləğ on il müddətində hissələrlə ödənməmişdir.

Bundan əlavə, Avstriya və Almaniya şirkətləriylə əməkdaşlıq nəticəsində ölkə ərazisinə 2008 və 2010 cu illərdə 1600-dən çox damazlıq heyvanlar gətirilmişdir. Bu heyvanlar lizinq yolu ilə 30 dan çox rayon və şəhərdə 80-dən çox istehsalçılara lizinqə verilmişdir. Edilən güzəştli ödəmə şərtlərinə əsasən, lizinqə verilən heyvanların qiymətlərinin yarısı əvvəlcədən, digər yarısı üç illik müddətdə ödənməli idi. Ölkə ərazisində müxtəlif rayon və kəndlərdə xeyli aqroservis, gübrə anbarları tikilib sahibkarların istifadəsinə verilmişdir.

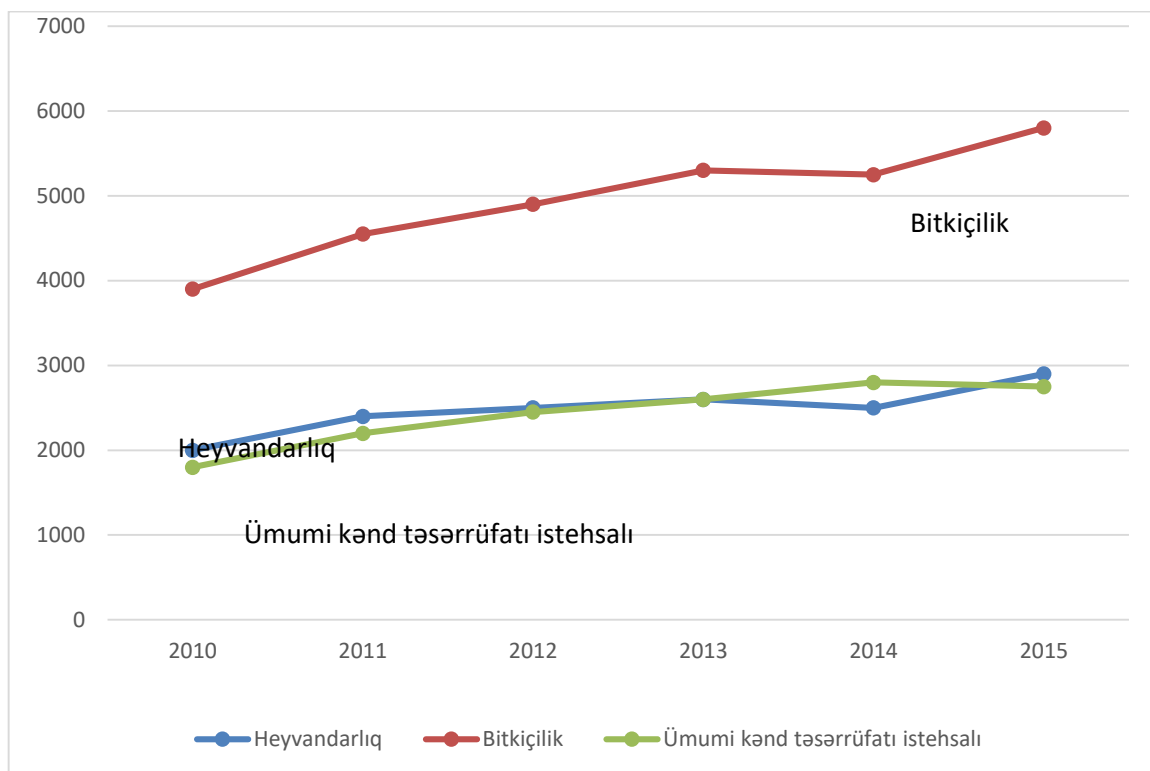
Ölkə Prezidentinin “Aqrar sahədə lizinq xidmətinin genişləndirilməsi sahəsində əlavə tədbirlər haqqında” 23 oktyabr 2004-cü il tarixli 466 nömrəli sərəncamı əsasında “Aqrolizing” ASC yaradıldı. “Aqrolizing” ASC-nın qarşısında duran əsas vəzifələr, kənd təsərrüfatı sahəsində məhsul istehsalçılarına maddi-texniki xidmətlər göstərmək, sahibkarları yeni texnika və avadanlıqlarla, mineral gübrələrlə təmin etməkdən ibarətdir.

Respublikamızda kənd təsərrüfatı sahəsində istehsal olunan məhsulların həcminə diqqət yetirsək, 2005-2015- cil illər ərzində 3,1 dəfə, yəni, 38,4 % artmışdır. Bitkiçilik məhsulları istehsalında bu artım 2,8 dəfə, yəni, 25,4 % olmuşdur. Heyvandarlıq sahəsində isə, 3,4 dəfə, yəni, 53,8 % Olmuşdur

[20. Səh 11]

Şəkil 2.1.

2010-2015-ci illərdə kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsal həcmi



Mənbə: strateji yol xəritəsi [20.səh,10].

Araşdırmalarımız nəticəsində qeyd edə bilərik ki, ölkəmizdə kiçik və orta müəssisələr, o cümlədən, kiçik və orta sahibkarlıqla məşğul olan şəxslər lizinq xidmətindən istifadə edən kütlənin böyük qismini təşkil edir. Lizinq xidməti iqtisadiyyatın əksər sahələrində tətbiq edilir. Lizinq əməliyyatları vahid qanunvericiliklə tənzimlənsə də, lizinqin növünə müddətinə, həmçinin, dövlət yardımının səviyyələri ilə bağlı da təşkilati-iqtisadi xüsusiyyətlərinə görə fərqlənir. Dünya təcrübəsinə nəzər salsaq, kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı üçün dövlət dəstəyinin vacibliyini vurğulaya bilərik. Dünya ölkələri, o cümlədən inkişaf etmiş ölkələrdə dövlətin biznes sahəsinə köməyi Almaniya və ABŞ modelinə uyğun olaraq həyata keçirilir [42].

Son dövrlərdə kiçik və orta sahibkarlıqla məşğul olan subyektlərin sayı artmaqdadır. 2015- ci ildə qeydiyyatdan keçmiş sahibkar subyektlərindən yalnız 1 %-i iri sahibkar subyektlərinin payında düşmüşdür. Geriya qalan 97 %-lik böyük bir qisim kiçik sahibkarlıq subyektlərinin 2% -lik qisim isə orta sahibkarlıq subyektlərinin payına düşmüşdür.

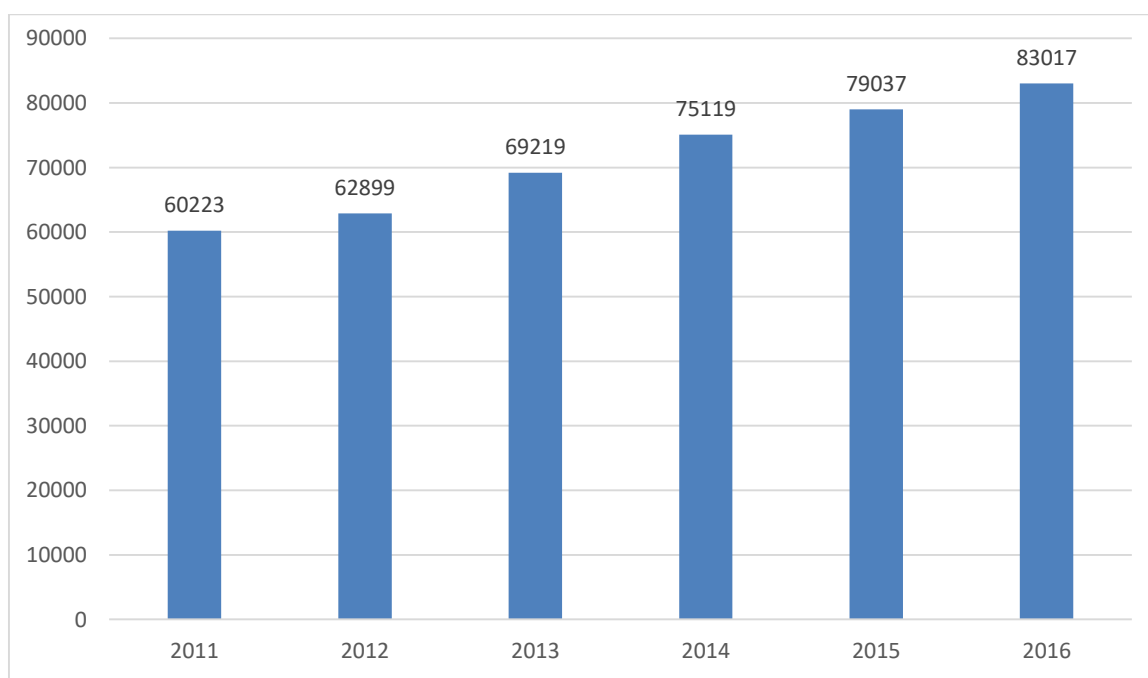
Azərbaycan Respublikası Dövlət Statistika Komitəsinin məlumatına əsasən, 2015-ci ildə qeyri neft sektorunda kiçik sahibkarlığın payı,

- əlavə dəyərdə 5,8%
- məcmu mənfəətdə 0,7%
- işçilərin orta illik sayında 6,5%
- investisiya qoyuluşunda 9,2% təşkil etmişdir.

Kiçik sahibkarlıq subyekti olan kiçik və orta müəssisələr 1 iyul 2016-cı il tarixində ölkə ərazisindəki müəssisələrin 79,7%-ni təşkil etmişdir. Yəni, 83017 vahid kiçik sahibkarlıq subyekti deməkdir bu. [21. Səh,10]

Şəkil 2.2.

2011-2016-cı illərdə ölkə ərazisində kiçik müəssisələrin sayı, ədədlə



Mənbə: strateji yol xəritəsi [21. Səh,11]

Hal-hazırda ölkəmizdə lizinq münasibətləri Azərbaycanın Mülki

Məcəlləsinin 38-ci fəslinin müvafiq maddələri, Vergi Məcəlləsinin 123.1 və 140-cı maddələri ilə tənzimlənir. 1994-cü ildə qəbul edilən qanunun ləğv edilməsinin səbəbi Mülki Məcəllənin lizinqlə bağlı olan maddəsinin genişləndirilməsi olmuşdur.

Azərbaycan Respublikasında dövlət büdcəsindən 32 mindən artıq sahibkara 1.7 milyarddan manatdan çox güzəştli kredit verilmişdir. Dövlətin sahibkarlara göstərdiyi diqqət nəticəsində 140 mindən çox yeni iş yeri açılmışdır. Verilən kreditlərin yarısından çoxu büdcə hesabına, digər hissəsi isə geri qayıda bilən vəsaitlər hesabına verilmişdir. Kiçik həcmli kreditlər bu kreditlərin böyük bir qismini təşkil edir. Yerdə qalan üç faiz orta həcmli, yeddi faiz isə böyük həcmli kreditlər olmuşdur [43].

Qeyd olunan müddət ərzində ölkə rəhbərliyi tərəfindən sahibkarlığın inkişafı istiqamətində bir çox addımlar atılmışdır. Bu mərhələdə çox sayda qanunlar və normativ aktlar qəbul olunmuşdur ki, lizinq haqqında qanunda bunlar arasında yer alırdı. Belə ki, respublikamızdakı lizinq fəaliyyətləri Mülki Məcəllənin 747-751 nömrəli qanunlarına əsasən tənzimlənir [44].

Azərbaycan Respublikası Konstitusiyaya Məhkəməsinin 12 yanvar 2017-ci il tarixli Plenumun Qərarı bu mübahisələrə son qoydu. Məhkəmə qərarına əsasən aşağıdakı dəyişikliklər qeydə alınmışdır:

- Lizinq əmlakının icarəyə verildiyi fiziki və ya hüquqi şəxslərin sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olması artıq əsas şərt sayılmırdı;
- Lizinq subyektləri arasında lizinq müqaviləsi bağlanmalıdır. Bu müqavilə alqı-satqı müqaviləsindən sonra da bağlana bilər və bu müqavilənin lizinq üçün olduğu xüsusilə qeyd olunmalıdır.

- Lizing verən şəxs həmçinin satıcı qismində də çıxış edirsə, həm satıcı, həm də lizing verən şəxs kimi mənfəət vergisinə cəlb olunur.

Bu şərtlərdə daxilində lizing verən ƏDV ödənişlərindən azad olunur [45].

Cədvəl 2.2.

2009-2015-ci illərdə lizing tələbatı və vergi göstəriciləri

İllər	Lizing xidmətləri nin potensial təklifi (tələbatdan 20%)	Lizing xidmətlə rə potensial tələbatlar (ÜDM-dən 2,8%)	ÜDM- in həcmi	Büdcə gəlirləri	Vergidaxil olmaları
2009	248	1240	44	11402	4292
2011	319	1596	57	15107	5480
2013	378	1890	67	19510	6660
2015	455	2278	81	18600	7120

Mənbə: Dövlət Statistika Komitəsinin və Vergilər Nazirliyinin rəsmi saytları

Cədvəldən göründüyü kimi lizing xidmətinə tələbat illər üzrə artmaqdadır. 2009-cu ildən 2015-ci ilə qədər tələbat həcmi 200 milyon manatdan artıq olmuşdur. Bu artım ÜDM-də də öz əksini tapmışdır. Qeyd olunan illər ərzində ümumi daxili məhsulun həcmi iki dəfəyə yaxın artmışdır. Göstərilən dövr ərzində lizing əməliyyatlarının həcmi ümumi daxili məhsulə nisbəti bir faizdən aşağıdır. Buda ümumi dünya ölkələri səviyyəsindən olduqca aşağı göstəricidir. Məsələn üçün qeyd edək ki, Türkiyədə bu rəqəm 1,3%-ə bərabərdir. Dünya ölkələrində lizing əməliyyatlarının ümumi daxili məhsulə nisbətinə diqqət yetirsək, Azərbaycanda lizing bazarının yetərinə böyümə imkanlarının olduğunu deyə bilərik.

Son 6 ilin məlumatlarına əsasən büdcədə həmçinin vergi daxilolmalarındakı yüksəlişə şahid ola bilərik. Vergi daxilolmalarında əsas payı dolayı vergilər təşkil

edir ki, bu da inkişaf etmiş ölkələrdən fərqli olaraq vergi gəlirlərinin dolayı vergilər hesabına formalaşdığını göstərir. Bu tendensiya 1995-ci ildən bəri bu qaydada davam etməkdədir.

Respublikamızda lizinq sektorunun inkişafını səciyyələndirən xüsusiyyətlərdən biri rəqabətyönümlü bazar sferasının mövcud olmasıdır. Rəqabətyönümlü bazar sferasının yaranması üçün bir sıra şərtlər səciyyəvidir. Bunları aşağıdakı kimi sıralamaq olar:

- Bazar yeni rəqiblərin daxil olması;
- Lizinqə alternativ olan xidmətlərin bazara daxil olması;
- Bazardakı mövcud alıcıların payı;
- Mövcud təchizatçılar[35.səh,176]

2.2 Azərbaycanda lizinq bazarının əsas xüsusiyyətlirinin dünya ölkələriylə müqayisəsi

Bazar iqtisadiyyatına malik olan ölkələrdə maliyyə münasibətləri içərisində lizinq sektoru danılmaz rola malikdir. Təkcə onu demək kifayətdir ki, lizinq sektoruna hər il 450 milyard dollara yaxın məbləğ cəlb olunur.

Ölkəmizdə yeni sayıla biləcək sahə olan lizinq bazarının, get-gedə iqtisadiyyatımızda önəmli ünsür ola biləcəyini söyləyə bilərik. Lizinq sektorunun fəaliyyət sferasını, dünya ölkələri miqyasında təhlil etməyə çalışdım. Ümumi olaraq dünya ölkələrinin əksəriyyətində investisiya qoyuluşunda önəmli bir paya sahib olduğunu söyləmək mümkündür.

Lizinq əməliyyatları ilk olaraq 1930-cu illərdə ABŞ-da iqtisadi böhran sonrası yaşanan maliyyə çətinliklərini qarşılamaq məqsədiylə başlamışdır. Xüsusilə, II Dünya müharibəsindən sonra başlayan texnoloji inkişaf və buna paralel olaraq müəssisələrin inkişafı və texnologiya yeniləmə ehtiyacları, lizinq əməliyyatlarının geniş şəkildə istifadə edilməsinə səbəb olmuşdur. Əvvəllər maliyyə çətinliyinin aradan qaldırılması üçün müraciət edilən bu üsul, böhran

sonrası iqtisadi həyatdan silinməmiş, əksinə istehsal sahəsində daha çox mənimsənməyə başlamışdır.

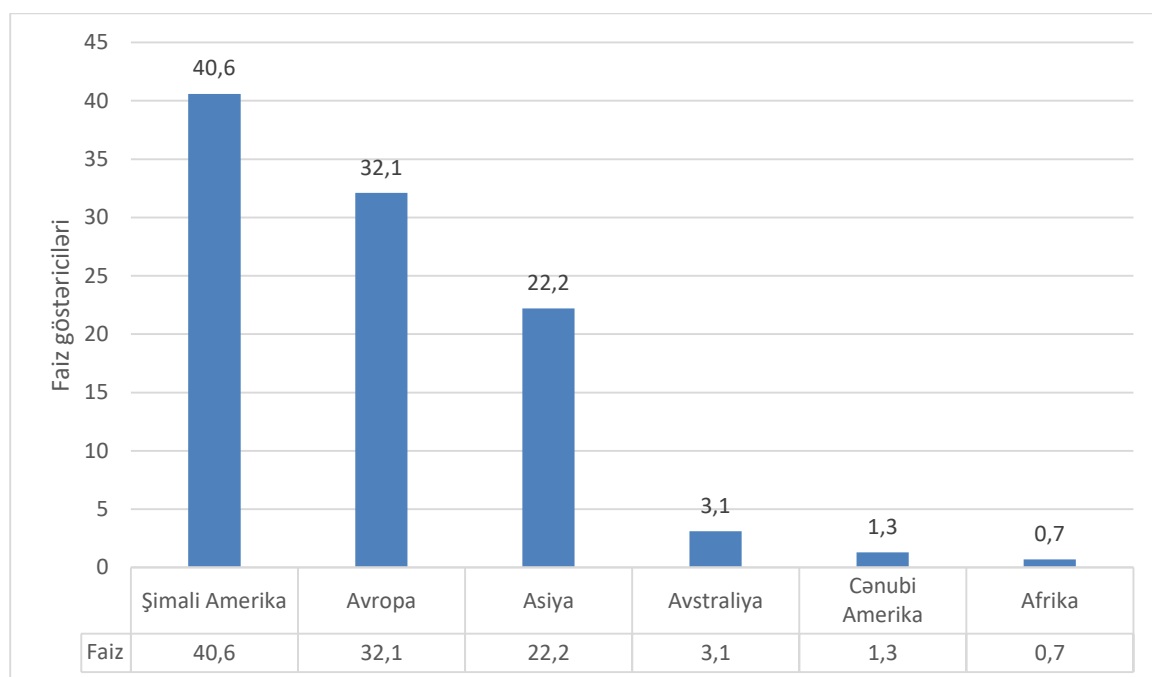
Xüsusilə, 1950-ci illərdə tabe olduğu qaydalara əsasən, banklardan kredit götürə bilməyən kiçik və orta müəssisələrə bankçılıq sisteminə zərər vermədən, maliyyə təmin edən bir üsul olaraq qərbi avropada yayılmışdır. 1960-cı ildən etibarən, on il boyunca az qala bütün qərbi avropa ölkələrində, ABŞ şirkətlərinin ortaqlığı lizinq şirkətləri qurulmuşdur. Lizinqin avropa ölkələrində göstərdiyi sürətli inkişaf nəticəsində, 1972-ci ildə Brükseldə 15 ölkənin beynəlxalq lizinq şirkətlərinin də tərkibinə daxil olduğu, “Avropa Lizinq Birliyi” (LEASEUROPE) qurulmuşdur. 1970-ci ildən başlayaraq da başda Yaponiya və Cənubi Koreya olmaq üzrə, uzaqşərq ölkələrində yayılmağa başlamışdır. İnkişaf etməkdə olan ölkələrin bu üsulla tanış olması isə 1975-ci ildən sonra İFC sayəsində olmuş və 1975 -1995-ci illər arasında İFC-nin tətbiqdə dəstək olduğu 36 ölkədə lizinq, maliyyə vasitəsi olaraq kiçik və orta müəssisələrin iqtisadiyyatda önəmli rola malik olmasına səbəb olmuşdur. ABŞ-da şirkətlərin 80%-i ehtiyaclarını lizinq yoluyla qarşılayacaq hala gəlmişdir. Bu gün dünyada xüsusi sektorun hər 8 sərmayəsindən biri, “İƏİT” (İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatı) ölkələrində isə hər üç sərmayəsindən biri lizinq ilə maliyyələşir. Lizinq, 1990-cı illərin əvvəlində, xarici maliyyə imkanlarının genişlənməsi və lizinq əməliyyatlarının vergi sahəsindəki üstünlüklərinin artmasıyla birlikdə inkişafa keçmişdir.

Lizinqin iqtisadiyyatdakı əhəmiyyəti hələ özünü qorumaqdadır. Ancaq önümüzdəki illərdə vergi qanunlarında edilə biləcək dəyişikliklər, lizinq şirkətləri arasında rəqabət və dolayısıyla lizinq şirkətlərini yeni bazarlara çıxmağa məcbur edəcək. Məsələn, klassikləşmiş avtomobil, kompüter və s. lizinq əməliyyatlarının yanında, xidmətlər, patent, proqram təminatı kimi ya da heyvanlar (Lion-Leasing), elektrik və qaz şəbəkələri ilə bunların istifadə haqqları dünyanın müxtəlif yerlərində lizinq xidmətinə əlavə edilməyə başlanmışdır.

Lizinq əməliyyatlarının ümumi həcmi baxımından Şimali Amerika və qərbi avropa ölkələri xüsusilə fərqlənir. Ümumiyyətlə şimali Amerika lizinq sektorunda istənilən sahə üzrə liderdir. Dünya ölkələri üçün nümunə bazar rolunu oynayır.

Şəkil 2.3.

Qitələr üzrə lizinq əməliyyatlarının göstəriciləri



Mənbə: <http://www.world-leasing-yearbook.com>

Bəzi inkişaf etmiş ölkələrdəki lizinq əməliyyatlarına nəzər salaq:

1.ABŞ

Amerikadakı mövcud lizinq bazarı, dünyadakı ən böyük lizinq bazarıdır. Bu ölkədəki lizinq statistikaları “ELA” (Equipment Leasing Association) tərəfindən tutulur. 2000-ci ildə, ABŞ lizinq bazarının əsasını təşkil edən, Şimali Amerika lizinq bazarı, dünya lizinq bazarının həcmindən yarısından çoxunu təşkil etmişdir. 2003-cü ildə 449 milyard ABŞ dolları olan dünyadakı ümumi lizinq əməliyyatlarının həcmindən, 54,6%-lik qismi Şimali Amerika qitəsi tərəfindən (cəmi 272,4 milyard

dollar) həyata keçirilmişdir. ABŞ iqtisadiyyatına baxdığımızdayalnız avadanlıqlar ya da maşınlar deyil, bütün fabriklərin lizinq yolu ilə kirayəyə götürüldüyünü görə bilərik. Avtomobil nəqliyyatı lizinqi isə ən çox istifadə olunan və ən geniş yayılmış lizinq sahəsidir. [36.səh,43]

Məsələn Kaliforniyadakı Silikon vadisində bir çox fabrikin sahibi istehsalçılar deyil, kirayəyə götürmə şirkətləridir. ABŞ-da kirayəyə götürmə əməliyyatları və lizinq şirkətləri olduqca müxtəlifdir. Maşın istehsal edən şirkətlərdən banklara, sərmayə bankları və xüsusi kirayəyə götürmə şirkətlərinə və fiziki şəxslərə qədər bir çox adam və ya quruluş lizinq əməliyyatlarında iştirak edirlər. ABŞ-da şirkətlərin avadanlıqların lizinq yoluyla maliyyələşdirməsindəki səbəblər, texnoloji dəyişikliklərə qarşı kirayəyə götürmənin daha elastik bir üsul olması, avadanlıqların lizinq müddəti içində dəyişdirilə bilməsi və ya yenilənə bilməsidir.

Təxminən 3500 lizinq şirkəti olan ABŞ-da liderliyi Tiger, Gatz, Ite Leasing şirkətləri edirlər. Chemco, Bank Amerilease, Citibank Chase kimi banklarda lizinqin inkişafında iştirak edərək bu günə gəlməsində əhəmiyyətli rola malikdirlər. ABŞ-da 1960-cı ildə daşınmaz əmlak lizinqi üçün sərmayə ortaqlığı qurulmuşdur. Bu ortaqlıq "Real Estate Investment Trust" (REIT) adını almışdır [26.səh,9].

İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsi lizinqin daşınmaz əmlakın maliyyəsində çox əhəmiyyətli bir rola malik olduğunu göstərməkdədir. Belə ki, 2002-ci ildə ABŞ-da daşınmaz əmlak sahəsində lizinqin payı 56%-ə çatmışdır.

ABŞ da lizinq portfelinin ümumi həcmi 2009-cu ildə 280 mlrd ABŞ dolları olmuşdur. Bu da 90-cı illərin əvvəlindəki statistika ilə müqayisədə 7,5% artım deməkdir. [37.səh,103]

2016-cı ildə fəaliyyət həcmi 9,40% artaraq 2015-ci ildə 100,5 milyard ABŞ dollarından 2016-cı ilədək 109,9 milyard ABŞ dollarına yüksəlmişdir. Lizinq sənayesi əhəmiyyətli dərəcədə böyümüşdür. Dünya miqyasında şirkətlər üçün avadanlıqların maliyyələşdirilməsi üçün yeni və əlverişli metod olmuşdur [46]

2.Fransa

Avropa ölkələrindən Fransaya baxsaq, Fransada lizinq anlayışı geniş yayılan anlayış olmaqla birlikdə Fransız dilində “credit bail” olaraq istifadə edilməkdədir. Bir çox Avropa ölkəsində lizinqə xas qanuni tənzimləmə olmamasınabaxmayaraq uzun zamandır tətbiq olunan lizinq, Fransada 1966-cı ilin ortalarından etibarən qanuni olaraq təşkil edilmişdir.

Lizinq anlayışı, beynəlxalq bazarlarda və xüsusilə ABŞ-da alternativ birmaliyyə metodu olaraq qazandığı müvəffəqiyyətlərin ardından 1960-cı illərdə Fransaya gəlmişdir. Bu ölkədə lizinq əməliyyatları 1966-cı ildə xüsusi bir qanunvericiliklə təşkil edilərək “credit bail” tipli kontraktları təyin edən qanunlar tətbiq edilməyə başlamışdır. Fransada ümumiyyətlə bankçılığın bir sahəsi kimi düşünülür. Fransada “credit bail” kimi, bankçılığa bənzər fəaliyyətlər göstərən bütün quruluşlar, bankçılıq sferasının bir qolu kimi fəaliyyət göstərirlər.

Fransadakı lizinq qanunvericiliyinə əsasən, qanuni olaraq icarəçi, müqavilə müddətinin sonunda lizinqə götürülmüş malı satın alma imkanına malikdir və müqavilədə kirayəçinin ödədiyi məbləğin bir qisimi satın alma əvəzi olaraq təyin olunmalıdır. Fransada həmçinin bir sıra inkişaf etmiş ölkələrdə ingilis-sakson sistemindən fərqli olaraq lizinq obyektı, lizinq şirkətinin balansına hesablanır. Əks təqdirdə “credit bail” fəaliyyətindən danışmaq mümkün deyil. Bundan başqa müqavilə müddətinə bağlı tənzimləmə olmamasına baxmayaraq, çox qısamüddətli müqavilələrdə vergi üstünlükləri istifadə etdirilməlidir. [6.səh, 234].

Fransada lizinq əməliyyatları, növlərinə görə fərqli hüquq və vergitənzimləmələrinə tabe olurlar. Əvvəlcə bu ölkədəki lizinq fəaliyyətlərini 3 təməl meyarə görə ayırmaq lazımdır:

- Sonda satın alma imkanı verən və ya satın alma imkanı verməyən lizinq əməliyyatları;
- Avadankıq lizinqi və ya daşınmaz əmlak lizinqi;
- Ticarət məqsədli və ya istehlakçıya istiqamətlənən lizinq əməliyyatları;

Müqavilənin əvvəlində təyin olunmuş müəyyən bir məbləğ qarşılığında satın alma imkanı yaradan əməliyyatlar arasında lizinq əməliyyatı ticarət məqsədli bir istifadə üçün edilsə “credit bail”, istehlakçıya və ya maşın və gəmi kimi

istehlak malları üçün edilsə, “location avec option dachat” (LOA) olaraq adlandırılır. Fransada lizinq verən qurumlardan dövlət tərəfindən gəlir vergisi və dolayı vergi alınmaqdadır. Gəlir vergisi ümumi mənfəətin 2% -i üçün müəyyən olunmuşdur. Lizinq əməliyyatları üçün ƏDV faizi 18,6 % təşkil edir. Əməliyyatlar avro və ya ABŞ dolları vasitəsilə həyata keçirilir [31.səh,172].

Avropa ölkələri içində Fransa, lizinq əməliyyat həcmiylə Almaniya və İngiltərədən sonra üçüncü yerdə qərarlaşır. Ölkədəki lizinq şirkətləri, “Fransa Maliyyə Qurumları Assosiasiyası” (ASF) tərəfindən təmsil edirlər. “ASF” üzvlərinin əməliyyat həcmi, cəmi lizinq əməliyyat həcmi 97% -ni təşkil edir. 2001-ci ildə avropada ümumi lizinq əməliyyatlarının önəmli hissəsini, Fransa (26,9 milyard Avro) təşkil etmişdir [26. Səh,13].

İtalyada mövcud lizinq bazarına baxmış olsaq, burada lizinqlə əlaqədar qanuni hökmlər mülki hüquqda qeyd olunmuşdur. Mülki hüquq, İtaliyada 1942-ci ildə indiki mənada lizinq müqavilələrinin bilinmədiyi bir dövrdə qüvvəyə minmişdir. Bu günkü mənada lizinq əməliyyatlarının başladığı tarix, 1960-cı illərdir. Bu zaman kəsiyi içində lizinq əməliyyatlarını mülki hüquqda təyin olunan müqavilə tiplərinə bənzər yanaşmalar mövcud olmuşdur. Lizinq əməliyyatları, İtaliyada 1961-ci ildə “American Industrial Leasing Italia” şirkətiylə başladı. 1960 və 1970-ci illərdə lizinqin maliyyə sferasındakı payı olduqca az idi. Ancaq 1970-ci illərin ortasından etibarən lizinq fəaliyyətləri sürətlə artmağa başladı. Bunun səbəbləri arasında inflyasiyanın artımı, bank fondlarının çatışmazlığı və sərmayədarların lizinqin üstünlüklərindən xəbərdar olmağa başlaması sayıla bilər. Daha sonra isə bir çox ölkədə olduğu kimi, İtaliyada da bir lizinq birliyi quruldu. Bu quruluş “Assilea” (İtalyan Lizinq Birliyi) adlanırdı [26. Səh, 13].

1991-ci ilə qədər İtaliyada lizinq əməliyyatları edən təşkilatlar üçün bir məhdudlaşdırma və ya şərt yox idi. 1991-ci ildə isə, müəyyən məhdudlaşdırmalar gətirildi. Bu tənzimləməyə görə lizinq əməliyyatları yalnız, maliyyə təşkilatı statusundakı quruluşlar tərəfindən həyata keçirilə bilərdi. 197 nömrəli qanuna görə lizinq fəaliyyətini həyata keçirən quruluşlar büdcədə qeydiyyatdan keçməli idilər. Büdcədə qeydiyyatdan keçdikdən sonra, bu məlumat mərkəzi banka göndərilirdi.

Bundan başqa, lizinq şirkətləri sərmayə qoyuluşundakı kimi, banklara tətbiq olunan şərtlərə tabe deyildir. Lakin lizinq fəaliyyətləri bankçılıq sektoruna tabedir. Eyni zamanda, İtaliyada operativ lizinq əməliyyatlarını həyata keçirmək üçün hər hansı bir maneə mövcud deyildir. İtaliya, lizinq əməliyyat həcmiylə sıralama olaraq Avropada ilk dördlükdə yer alır. Avropa ölkələri arasında daşınmaz əmlak lizinqində ən böyük həcmə sahib ölkədir və hər il çox əhəmiyyətli nisbətlərdə artmaqda davam edir. Müqayisə üçün qeyd edək ki, 2000-ci illərin əvvəllərində avropada ümumi lizinq əməliyyatlarının 33,2 milyard avro məbləğindəki hissəsi İtaliyanın payına düşmüşdür.

4. Almaniya

Almaniyaya diqqət yetirsək, Almaniya ilk lizinq şirkətləri 1962-ci ildən etibarən qurulmağa başlamış və lizinq o dövrdən etibarən ən yüksək böyümə nisbətini göstərən sahələrdən biri olmuşdur. Bu inkişaf 1991-ci ilə qədər daha çox əvvələnmiş lizinqində baş vermiş, ancaq 1991-ci ildən etibarən daşınmaz əmlaklarda da böyük bir inkişaf olmuşdur. Ölkədə daşınmaz əmlak lizinqi əsasən binalarda həyata keçirilirdi. Bu da ümumi daşınmaz əmlaka qoyulan investisiyaların 5,2 % ni təşkil edirdi. Almaniya daşınmaz əmlak lizinqi ilə məşğul olan şirkətlər, maliyyə imkanları ilə bərabər, lizinq alana inşaat-proyekt rəhbərliyi, ekspertik məsləhətçiliyi və s. bunun kimi əlavə xidmətlər təmin edir. Sektor iki ayrı lizinq birliyi tərəfindən təmsil edilir. Geniş əhatəli alman Lizinq şirkətləri “Federal Birlik” içində iştirak etməkdə və lizinq əməliyyatlarının 86 %-ni təşkil etməkdədir.

Almaniyada müstəqil bir lizinq qanunu və ya bənzər bir qanun yoxdur. Lizinq əməliyyatları mövzusunda Fransa, Belçika kimi bəzi avropa dövlətlərinin lizinq fəaliyyətini tənzimləyici qanunlarının mövcudluğuna baxmayaraq, Almaniya hüququnda bu sahədə qanun çatışmazlığı müşahidə olunur. Almaniya lizinq şirkəti qurulması hər hansı bir xüsusi qanuna bağlı deyil. Bu baxımdan lizinq lisenziyasına gərək yoxdur. Lizinq şirkətləri “limited” və ya anonim şirkət şəklində qurula bilərlər. Mövcud lizinq şirkətlərin 80%-i “limited” şirkət statusundadır. Sektordakı şirkətlərin 20%-i xarici lizinq şirkətləri və ya xarici ortaqlıdır [32].

Alman maliyyəorqanları tərəfindən qəbul edilən iki növ müqavilə tipi vardır. Bunlardan ilki, “Full Payout” (tam ödəməli lizinq) müqavilələridir. İcarəçinin, ləğvi mümkün olmayan müddət içində malın əvəzini və maliyyəxərcinin hamısını ödədiyi müqavilələrdir. Digəri isə; “Non-full Payout” müqavilələridir (qismi ödəməli lizinq) icarəçinin, ləğvi mümkün olmayan müddət əzində mal əvəzi və maliyyə xərcinin bir qisimini ödədiyi müqavilələrdir. Lizinq əməliyyatları, daşınmaz əmlak lizinqi əməliyyatları xaricində ƏDV-yə daxildir. Praktikada ümumi ƏDV dərəcəsi 16% təşkil edir. Lizinq əməliyyatları Almaniyada qeydiyyatdan keçmir. İstisnalar: təyyarə, gəmilər və daşınmaz əmlaklar.

Almaniyada lizinq əməliyyatlarının həcmi 2015-ci ilə nisbətdə 3.42% artaraq, həcmi 64.3 milyard ABŞ dolları həcminə çatmışdır [46].

5. İngiltərə

Avropanın lizinq istiqamətində digər inkişaf etmiş ölkələrdən biri İngiltərədir. İngiltərədə lizinq çox köhnə tarixilərdən bəri davam edir. 1840-cı ildə ilk lizinq şirkəti İngiltərədə dəmir vaqonlarının icarəyə götürülməsi ilə başlamışdır. Böyük Britaniyada filial açan ABŞ-ın lizinq şirkətləri, 1970-ci ildən bəri İngiltərədə lizinqin ən sürətlə inkişaf edən bir sektor olmasına səbəb olmuşdur. Böyük Britaniyada lizinqin 1970-ci ildən bəri böyük bir sıçrayışının səbəbi, dövlətin vergi sahəsində etdiyi köməkliklərdir. İngiltərədə reallaşan cəmi sərmayələrin 20%-dən çoxu lizinqin payına düşür. İngiltərədə bundan başqa daşınmaz əmlak lizinqi çox məşhurdur və avadanlıq lizinqindən daha çox yayılmışdır. Evlərin 1/3 hissəsinin lizinq yolu ilə maliyyələşdirildiyi bildirilir.

Lizinq əməliyyatlarının sayına və portfelinin ümumi həcminə görə İngiltərə dünyada önəmli paya sahibdir. Lizinq portfelinin cəmi həcmi nəm görə İngiltərə dünyada 4-cü yerdə qərarlaşır. Avropada isə 2-ci pillədədir. İngiltərədə lizinq əməliyyatlarının ümumi həcmi 2010-cu ildə 33,5 milyon avro səviyyəsində idi. Bu isə avropadakı lizinq əməliyyatlarının ümumi həcmi 17%-dən çoxu deməkdir. [37.səh, 336]

2016-cı ildə Böyük Britaniyanın sənayesi çətin iqtisadi şərtlər şəraitində keçməsinə baxmayaraq, keçən ilə müqayisədə əhəmiyyətli bir artım tempi müşahidə

olunmuşdur. Lizing əməliyyatlarının həcmi 2015-ci illə müqayisədə 8,98% artaraq 81,77 milyard ABŞ dolları olmuşdur [46] .

8. Türkiyə

Türkiyədə lizing ilk dəfə 1977-də çox məhdud bir şəkildə tanınmağa başlamışdır. Türkiyədə qısa zamanda əhəmiyyətli bir sektor halına gələn lizing sektorunun təməlləri, digər ölkələrdəki kimi ehtiyac nəticəsində təbii bir şəkildə başlamamış, dövlətin müdaxiləsi nəticəsində 1985-ci ildə 3226 sayılı Lizing qanunu ilə atılmışdır. Türkiyədə lizingin hüquqi infrastrukturunu 1985-ci ildə çıxan bir qanun ilə təşkil olunmuş və ilk olaraq 10.09.1986-cı il tarixində İqtisad bankı tərəfindən "İqtisadlizing ASC" qurulmasıyla lizingin tətbiqi reallaşmışdır. Türkiyədə lizing sektorunun ən sürətli inkişaf etdiyi dövr 1992 və 1993-cü illərdən etibarən olmuşdur.

1980-ci ildən sonra Türkiyədə filial açan xarici bankların çoxu bağlı quruluşları ilə lizing fəaliyyətlərində mütəxəssisləşmiş şirkətlərdir. Bəzi vergi asanlıqları və mövzunun ayrı bir mütəxəssislik sahəsi olması da ayrı şirkətlər qurulmasına yol açmışdır. Türkiyədə lizingin qanuni çərçivəsini 3226 sayılı lizing Qanunu müəyyən edir.

Türkiyədə fəaliyyəti dövründən bu günə sürətli bir inkişaf göstərən lizing, özəl sektor maliyyəsi içindəki payını gedərək artırmışdır. 1992-ci ildə lizinglə maliylənən sərmayələrin cəmi sərmayəyə nisbəti 3,3%-dir. Yəni sabit investisiya qoyuluşlarının 3,3%-i lizing vasitəsilə həyata keçirilmişdir. Bu nisbət 1993-cü ildə 5,9%-a çıxmışdır. Əslində bu digər dünya ortalamasına görə olduqca aşağı göstəricidir. Fəaliyyət göstərən şirkət sayı 1995-ci ildə 37-yə, 1996-cı ildə 60-a, 1998-ci ildə isə 75-ə yüksəlmişdir. Bu gün isə əksəriyyəti bank mənşəli olmaq üzrə yüzə qədər şirkət lizing sahəsində fəaliyyət göstərməkdədir. [26. Sə,14]

Hazırda, avropada lizing bazarının sürətli inkişafı davam etməkdədir. 1990-cı ildən sonrakı 3 il ərzində baş verən geriləmə dövründən sonra əsaslı inkişaf dövrü başlamışdır. 2010-cu ildə avropa üzrə lizing əməliyyatlarının 190 mlrd ABŞ dollarından çox olmuşdur. Bu rəqəm avropada qoyulan investisiya məbləğinin 14%-i deməkdir. [37.səh,94]

Avadanlıq lizinqinin lizinq portfelində ölkələr üzrə faiz dərəcəsi

Ölkələr	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ABŞ	17,1	21	22	22	22	22
Almaniya	14,3	14,7	5,8	16,6	16,4	16,7
Fransa	10,5	11,1	12,8	12,5	13,1	14,2
İtaliya	13,1	12,3	10	9,4	11,7	13

Mənbə:[http: world-leasing-yearbook.com](http://world-leasing-yearbook.com)

Araşdırmalarımız zamanı Azərbaycan və dünya ölkələri arasında həm lizinq əməliyyatları, həm də qanunvericilikdə bir sıra fərqliliklər olduğunu görə bilirik. Lizinqəməliyyatlarını tənzimləyən qanunların olub-olmamasına görə fərqliliklər müşahidə olunur. Bu baxımdan ölkələri aşağıdakı qruplara ayırmaq mümkündür:

1. Fransa, Belçika, İtaliya, Azərbaycan və s. - xüsusi qrup qanunlar tərəfindən tənzimlənir.
2. İngiltərə, Avstraliya və s. - qanunvericilik aktı ilə tənzimlənir.
3. ABŞ, Almaniya və s. - xüsusi qanun aktı mövcud deyil.

Birinci qrupa daxil olan ölkələrdə, üç tərəfli anlaşmada şərtlər müəyyən olunur və qeyd olunur ki, avadanlıq və ya texnika yenidən icarəyə verilmək şərtilə kiralanır və yalnız icarərə alanın məqsədləri üçün istifadə olunur.

İkinci tip ölkələrdə lizinqin hüquqi tənzimlənməsi həm avadanlığın dəyərinə həmdə, icarəyə götürən şəxsə görə həyata keçirilir.

Üçüncü kateqoriyaya daxil olan ölkələrdə lizinq əməliyyatlarını tənzimləyəcək konkrethüquqi aktlar mövcud deyildir. Lakin bu hüquqi tənzimlənmənin olmamasına baxmayaraq, lizinq fəaliyyətinin reallaşmasına bir əngəl törətmir. Bu tip ölkələrdə lizinq fəaliyyətlərini ümumi ticarət qanunları yaxudda mülki qanunlar tənzimləyir. Azərbaycanda isə bu sahə Mülki Məcəllənin

747-751- ci maddələri və Vergi Məcəlləsinin 123.1 və 140-cı maddələri ilə tənzimlənir. Lizing portfelinin ümumi həcmində, lizing layihələrinin sayında isə Azərbaycan dünyanın aparıcı ölkələri ilə müqayisədə xeyli geridədir.

Şəkil 2.4.

2010-2011-ci illər üzrə lizing portfelinin ümumi həcmi

Ölkə adı	2011-ci ildəki fəaliyyət həcmi (mlrd. dollarla)	2010-2011-ci illər arasındakı fərq (mlrd. dollarla)
ABŞ	268.8	38.8
Fransa	33.3	6.5
İtaliya	23	-8
Almaniya	60	7
İngiltərə	14.7	11
Braziliya	10.5	-30
Macarıstan	1.5	20
Türkiyə	4.3	52.4
Azərbaycan	0.16	-0.03

Mənbə: fider.org.tr

Fəsil 3. Azərbaycanla lizinq bazarının inkişaf istiqamətləri

3.1 Azərbaycanla lizinq fəaliyyətində qarşılaşılan problemlər

Bu gün Azərbaycan iqtisadiyyatında köhnədən mövcud olmayan və inkişaf etməyən sektorların yaradılması və yenidən qurulması prosesləri sürətlə davam etməkdədir. Çoxgənc sektorlardan biri olan lizinq, Azərbaycanda yeni maliyyə vasitələri arasında sürətlə inkişaf etməkdə olan sahədir.

Azərbaycanda hər il getdikcə artmaqda davam edən iqtisadi artım, hər il böyük və kiçik miqyasda infrastruktur layihələrin həyata keçirilməsi, dövlət tərəfindən sahibkarlığın inkişafı üçün atılan addımlar və sahibkarlığa tələbatın artması, respublikamızda lizinq bazarının inkişafı üçün çox böyük potensial olduğunu göstərir. IFC (İnternational Finance Corporation - Beynəlxalq Maliyyə Təşkilatı) və "2003-cü ildə Azərbaycanda Lizinqin İnkişafı" layihəsinin dəstəyindən sonralizinq sektoru daha da sürətlə inkişaf etmişdir.

Azərbaycanda lizinq sektoru, inkişaf müddətində bir çox problemlərlə qarşı-qarşıya qalmaqdadır. Problemlərə həll yolu tapılması üçün bir araya gələn lizinq şirkətləri, araşdırmaların edilməsini və həll təklifləri etməsi məqsədilə Azərbaycan Lizinq şirkətləri Birliyini qurmuşdur. Araşdırmalar lizinq şirkətlərinin qarşı-qarşıya olduğu və irəlidə qarşılasa biləcəkləri problem və çətinlikləri ortaya çıxarmaqdadır. lizinqdə qarşılaşılan maneə və problemləri bir neçə başlıq altında qeyd edə bilərik.

Qanunvericiliklə bağlı Problemlər:

Lizinq şirkətlərinin qarşılaşdığı, həm də şirkətlərin şikayət etdiyi problemlərdən biri də qanunvericilikdə bu sahəni tənzimləyən qanunlarda, həmçinin vergi qanunvericiliyində olan boşluqlardır. Qeyd edək ki, hazırda lizinq münasibətlərini Azərbaycan Mülki Məcəlləsinin 747-751 maddəsinin 38-ci fəslə və Vergi Məcəlləsinin 140-cı maddəsi ilə tənzimləyir. [4]

Lakin bu sahəni tənzimləyən qanun, 1994-cü ildə Mülki Məcəllənin lizinq barədə maddəsinin genişləndirilməsi nəticəsində ləğv edilmişdir. Yeni qanuna

görə əmlak sahibi kirayəcidən müsadirə etdiyi və ya kirayəcinin qaytardığı lizinq obyektini təkrar lizinq verə bilməz. Lizinqdən sonra geri alınan və ya müsadirə edilən lizinq obyektini ya kənarda saxlamalı yaxudda onu satmalıdır ki, bu da xərclərin çoxalmasına gətirib çıxarır və nəticədə bu maliyyə göstəricilərində öz əksini tapır. Hazırkı qanunvericilik nə təkrar, nə də əməliyyat lizinqi üçün uyğun deyil, lakin inkişaf etmiş ölkələrə baxsaq bu sahələr lizinq şirkətlərinin portfelində yüksək göstəricilərə malikdir. Qüvvədə olan qanunlar, müəssisələrin lizinqin təqdim etdiyi üstünlüklərdən yetərli dərəcədə faydalanmasına imkan vermir. Daha önəmlisi, qanunlarda olan boşluqlar lizinqin şirkətlərinin fəaliyyətlərində və kirayə vermə əməliyyatlarının icra edilməsində problemlərə səbəb olur .sözügedən qanunvericiliklə təyin olunan lizinq şərtləri beynəlxalq səviyyədə tətbiq olunan lizinq fəaliyyətlərinin şərtlərindən xeyli uzaqdır.

Digər bankçılıq sektorları kimi, lizinq şirkətləri də malların müsadirə olunduğu hallarda və ya avadanlığın pulunu tələb etmək məqsədilə məhkəməyə müraciət etdiyi zaman problemlərlə qarşılaşır. Məhkəmə müddəti isə çox uzun zaman tələb edir, hətta illərlə uzana bilər. Bu sahədə daha operativ bir fəaliyyət mexanizminin yaradılması lizinq fəaliyyətlərinə müsbət təsir göstərə bilər.

Mülki Hüquqla bağlı Problemlər:

Mülki Hüquqda edilən son dəyişikliklər müsbət olsa da əhəmiyyətli dərəcədə boşluqlar qalmaqdadır. Belə ki, Mülki Hüququn 38-ci maddəsində lizinqin nə mənanı verdiyi açıqlanmamışdır. Bu isə lizinq ilə əlaqədar fərqli şərhlərin ortaya çıxmasına səbəb olmuşdur “Lizinq” və “Lizinq müqavilə” sinin fərqli anlayışlar olduğunu unutmamalıyıq. “Lizinq” yalnız hüquqi deyil, iqtisadi mənə da daşımaqdadır və bu fakt qanunlarla təsdiq edilməlidir. Eyni zamanda “müqavilə müddəti” və “ödəmə müddəti” kimi mövzuların qeyd olunmaması, müqavilələrin hazırlanmasında problemlər yaratmaqdadır. Hələ də lizinqin xidmətmi, fəaliyyət növümü olduğu təsbit edilə bilməmişdir. lizinqe qanunlarla ümumi bir mənanın verilməmiş olması “lizinq” və “maliyyə lizinqi” adlı iki fərqli terminin istifadə edilməsinə səbəb olmuşdur.

Mülki Hüquqda kirayəyə verən kirayəyə verdiyi mala sahib olmaqla birlikdə, onu hazırlamaqla hökmlüdür. Bəzi ölkələrdə bu tətbiq "birbaşa lizinq" olaraq adlandırılmaqdadır. Lizinq şirkəti kirayəyə verəcəyi malı özü hazırlasa, şirkət, artıq satıcı mövqeyində olmaqdadır. Kirayəyə verən mal alışı həyata keçirən quruluşdur və ümumiyyətlə istehsal prosesində iştirak etmir. Bununla belə, kirayəyə verən, malı özü hazırladığı vəziyyətdə, lizinqin Mülki Hüququn 747-5.1 maddəsi ilə təyin olunan qaydalara əməl etməmiş olur. Çünki Mülki Hüququn 747-1.1. və 747-5.1 maddələrinə görə lizinq əməliyyatlarında 3 tərəf vardır və bunlardan hər hansı birinin iştirakının olmadığı əlaqələr lizinq əməliyyatı adlandırılmamalıdır.

Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsinin 748-ci maddəsinin 11-ci bəndində qeyd olunduğu kimi ümumi lizinq xərclərinə aiddir: [4]

- Lizinqə verilən malın amortizasiya xərcləri
- Maşın və ya avadanlığın əldə edilməsi ilə bağlı xərclər
- Şirkətin aldığı kreditə görə faiz ödənişləri
- Sığorta xərcləri
- Lizinq verənə olunacaq ödənişlər

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

- Tikinti və qurğular – 7%-ə qədər
- Maşın və avadanlıqlar-25%-ə qədər
- Nəqliyyat vasitələri – 25%-ə qədər
- İş heyvanları – 20%-ə qədər
- Geoloji araşdırma,təbii ehtiyatların istehsalatı- 25%-ə qədər
- İstifadə müddəti bilinməyən qeyri maddi aktivlər – 10%-ə qədər. İstifadə müddəti bilinən qeyri maddi aktivlər isə istifadə müddətinə uyğun dərəcədə
- Digər vəsaitlər – 20%-dək.

Vergi tətbiqi ilə bağlı problemlər:

Lizinq bazarının digər bir problemi, bu sahənin ƏDV ödənişlərindən azad olunması kimi göstərilir. Qəribə görsənsə də lizinq fəaliyyətinin iştirakçıları lizinqin inkişafına əngəl törədən amil kimi ƏDV-dən azad olmalarını göstərirlər.

Lizinq şirkətlərinin ƏDV-dən azad etmək onlara elə də böyü bir üstünlük deyil, belə ki, lizin şirkəti lizinq alanla qarşılıqlı hesablaşma etmək üçün ƏDV ödəyicisi olmalıdır. Bu vergidən azad olunduğu halda, hesablaşma da mümkün olmur ki, bu da müştəriləri çəkindirir. Məsələn hüquqi şəxs olaraq lizinq şirkətinə müraciət etmiş tərəf ƏDV üzrə xərcləri özü çəkməli olacaq. Nəticədə lizinq müqaviləsinə çəkəcəyi xərc də artacaqdır. Həmin şəxs lizinqə çəkdiyi xərcin əvəzinə lizinq yolu ilə alacağı malı öz vəsaiti hesabına, yaxudda bank kreditləri ilə almağı daha üstün tutur. Nəticədə lizinq şirkətləri müştəri baxımından itkiyə məruz qalmış olur.

Milli Məclis tərəfindən qeyd olunan qanunvericilikdə, bəzi maşın və təchizatın növləri açıqlanmışdır ki, bu məhsullar idxal edildiyində ƏDV-dən azaddırlar. Aşağıdakılara idiqqət yetirsək bu qanunvericiliyin də problemlərə həll gətirmədiyini görə bilərik.

- Bu qanunvericilik lizinq şirkətləri üçün vacib ola biləcək məhsul növlərini özündə əks etdirmir
- Bu qanunvericilikdə qeydə alınan məhsulların bir qisiminin istehsalı Azərbaycanda da edilməkdədir. lizinq ilə ölkə daxilində istehsal olunan malın bənzərinin əldə edilməsi vəziyyətində ƏDV tətbiq olunmaması şərti, bu məhsulları idxal məhsulları qarşısında rəqabət edə bilməyəcək vəziyyətdə buraxmaqdadır.
- Azərbaycanın Dünya Ticarət Təşkilatına (WTO) üzvlüyü dövründə bu qanunvericiliyin qüvvədə olması uzun müddət davam etməyəcək kimi görsənir. Azərbaycan Lizinq şirkətləri Birliyi tərəfin tərəfindən bu məhsul növləri sayının artırılması və bura yalnız, istehsalı Azərbaycanda edilməyən məhsulların daxil edilməsi Milli Məclisə təqdim edilmiş, ancaq qəbul edilməmişdir

Maliyyə Vəsaiti çatışmazlığı:

Son illər ərzində bank sektoru həmçinin sığorta bazarı nəzərə cəpacaq dərəcədə artım nümayiş etdirdiyi halda, lizinq bazarında bu hal müşahidə olunmamıçdır. Lizinq şirkətlərinin qarşılaşdığı ən böyük problemin maliyyə çatışmazlığı olduğunu qeyd edə bilərik. Şirkətlər əsasən bankların vəsaitlərindən istifadə edir və demək olar ki, maliyyə cəlb edə bilmir. Bu şirkətlər həm beynəlxalq maliyyə institutları, həm də xarici kommmeriya bankları üçün maraq dairəsinə daxil deyildir. Sərmayədarlar şirkətlərin ölçüləri, portfəlləri və maliyyələşmə dərəcəsindən xeyli narazıdırlar. Bunun nəticəsində sərmayəçilər, böyük həcmdə və uzunmüddətli vəsaitlər cəlb etməkdən imtina edirlər. Banklardan böyük məvaciblər ala bilən şirkətlər çox az saydadır, lazımi vəsaitlər olmadıqda şirkətlər müştərilərə rəqabətli şərtlər təqdim edə bilmirlər

lizinq fəaliyyətlərini reallaşıdır bilmələri üçün lizinq şirkətləri maliyyə vəsaitlərinə ehtiyac duyur. Lizinq şirkətləri maliyyə vəsaitlərini ümumiyyətlə öz qaynaqları, bank kreditləri, dövlət tərəfindən verilən fondlar, beynəlxalq maliyyə quruluşları və sərmayə bazarları vasitəsi ilə təmin etməkdədirlər.

Məhdud büdcəyə malik olan lizinq şirkətləri, büdcələrinə uyğun olaraq sadəcə bir neçə lizinq əməliyyatları həyata keçirmək imkanına malikdirlər. Daha çox lizinq fəaliyyəti üçün şirkətlər banklara müraciət etməyə məcbur olurlar. Maliyyə qaynağı tapmaq üçün banklara müraciət edən lizinq şirkətləri bir çox problemlərlə qarşılaşırlar.

- Yüksək bank kreditləri 18 - 22%
- Uzunmüddətli kreditlərin alın bilməməsi
- Lazımi məbləğdə kreditin alın bilməməsi
- Bankların əməkdaşlıq etdiyi şirkətlərə, həmin bankın daxili qanunlarına uyğun bəzi məhdudiyyətlərin tətbiq edilməsi. Məsələn, Minimum faiz dərəcəsinin tətbiq edilməsi .

İkinci Əl Maşın Bazarının Olmaması:

İfadə edilən vəziyyət, lizinq müqaviləsinin müddəti bitdiyi zaman mali lizinqə verilən malın mülkiyyətinin lizinq götürənə təhvil verilməsi vəziyyətində lizinq şirkətinə heç bir problem yaşatmır. Əvvəlcə "ikinci əl" maşın bazarının olmaması, lizinq şirkətlərini bu riski göz qarşısında saxlayaraq, hər hansı mal yaxud avadanlıq sifariş edən şirkətlərdən əlavə əmlak təminatı və ya bank zəmanəti tələb etməsinə səbəb olur. Bank zəmanəti və ya əmlak şəklində təminatın təmin edilməsi isə kiçik və orta müəssisələr üçün xərclərin artması mənasını verir.

Başqa bir tərəfdən "ikinci əl" maşın bazarının olmaması, lizinq əməliyyatlarının həyata keçirərkən kirayəyə götürülən hər hansı bir mal yaxud avadanlığın müqavilə müddəti başa çatdıqdan sonra mülkiyyətinin lizinq şirkətində qalması maşının satıla bilməməsi və ya çox aşağı qiymətdən satılması riskini yaradır. Lizinq şirkətləri bu riskdən qorunmaq məqsədiylə kirayəyə mövzu olacaq varlığın qiymətini və ya kredit faiz nisbətini yüksəltməyə məcbur qalırlar. Bu isə, nəticədə şirkətlərə təsir etməklə birlikdə, lizinqin üstünlüklərini ələhinə çevirir

Müəssisələrin Lizinq Mövzusunda Məlumatlandırılmaması:

Fərdlərin, ümumiyyətlə də şirkətlərin lizinqin imkanları və təmin etdiyi üstünlüklərdən, eyni zamanda ölkədə fəaliyyətdə olan lizinq şirkətləri və fəaliyyətlərindən xəbərsiz olmaları lizinqin yayılmasını yavaşladır. Məlumat azlığı başda olmaq üzrə lizinq şirkətlərinin müəssisələrlə möhkəm əməkdaşlıq içərisində olmamaları, özlərini bölgələrdə tanıd bilməmələrindən qaynaqlanır. Məlumat azlığının aradan qaldırılması istiqamətində Azərbaycan Lizinq şirkətləri Birliyi ölkənin bir çox bölgələrində işlər görmüş, təqdimat kampaniyaları başlatmışdır.

İxtisaslı kadr çatışmazlığı :

Sektorda fəaliyyət göstərən lizinq şirkətlərində lazım olan məlumat və ixtisaslı kadr çatışmazlığı, bu sektorda inkişaf sürətinin daha yüksək olmasına mane olur. Ölkədə bu sektorun hələ gənc olması və universitetlərin bu sahədə yetərinə mütəxəssis hazırlaya bilməməsi ixtisaslı kadr azlığını doğuran səbəblərdəndir. ALŞA bu problemin həlli istiqamətində mütəxəssis heyətlərinin

hazırlanması üçün Rusiyanın və digər dünya ölkələri ilə əməkdaşlıq razılaşması etmişdir

Lizinq bazarının inkişafı üçün dövlət dəstəyinə böyük ühtiyac vardır. Bu barədə Azərbaycan Lizinq Şirkətləri Assosiasiyası (ALŞA) lizinq qanunvericiliyi ilə bağlı bir sıra təkliflərlə dövlət orqanlarına müraciət etsələr də bir nəticə olmamışdır. Lizinq bazarına təsir edən problemlərdən biri də bu sahəni tənzimləyən dövlət qurumunun olmamasıdır. 2009-cu ildə yalnız bank və sığorta şirkətlərinə vergi güzəştlərini tətbiq olunarkən lizinq şirkətləri də Milli Məclisə müraciət etmişdi.

Bundan əlavə lizinq şirkətləri hesab edirlər ki, Nazirlər Kabineti 31 yanvar 2005-ci il qəbul edilmiş lizinqlə bağlı qərarı (12 sayılı qərar) da yerinə yetirmək qeyri mümkündür. Qərara əsasən ölkəyə malların daxil edilməsi zamanı bəzi əsas vəsaitlərin ƏDV-dən azad olunması nəzərdə tutulurdu. Amma bu qərarların yerinə yetirilməsi üçün heç bir işçi mexanizm mövcud deyildir. Bu həm lizinq bazarının iştirakçılarının həm də lizinq şirkətlərinin qarşılaşdığı problemdir. Azərbaycanda lizinq bazarının inkişafı üçün bu sahəyə dövlət tənzimlənməsinin tətbiq olunması vacib şərtidir. Hələ bir neçə il əvvəl respublikamızda fəaliyyət göstərən lizinq şirkətləri və lizinq bazarı barədə araşdırma etmiş Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası bu təklifi irəli sürmüşdü. Lizinq bazarının yeni olması bu sahəyə qoyulacaq hər hansı məhdudiyyətlərin bu sektora zərər verəcəyini və yeni fəaliyyətə başlayacaq olan şirkətlərin də varlıq göstərə bilməyəcəklərini deyə bilərik.

2003-2008-ci illərdə lizinq bazarının fəaliyyətini təhlil etsək görərik ki, qeyd olunan illər ərzində lizinq portfelinin həcmi mütəmadi olaraq artmışdır. Amma 2008-ci ildən ƏDV-nin tətbiq edilməsi ilə ümumi portfelin həcmində azalma başlamışdır. Bu azalma ümumi investisiyaların tərkibində də öz əksini tapmışdır. 2010-cu ildə ölkəyə ümumi 17,6 mlrd. ABŞ dolları investisiya qoyumuşdur. Lizinq əməliyyatları ilə investisiya qoyuluşu həmin il 0,17 mlrd ABŞ dolları olmuşdur.

Növbəti il ümumi investisiya qoyuluşunun həcmi 2010-cu ilə nisbətən 4 mlrd. ABŞ dollarından çox artsa da, lizinqin payı azalmışdır. 2011-ci ildə ümumi investisiya məbləği 21,7 mlrd ABŞ dolları olmuşdur ki, bunun tərkibində lizinq vasitəsilə investisiya qoyuluşu 0,15 mlrd. ABŞ dolları olmuşdur. Bu da ötən ilə nisbətən 0,2 mlrd. ABŞ dolları azalma deməkdir.

3.2 Azərbaycanda həyata keçirilən lizinq xidmətlərinin dəyərləndirilməsi

Lizinq əməliyyatlarının dünya bazarında formalaşması və təşəkkülünə bir neçə amillər təsir edir. Bunlara misal olaraq likvid vəsaitlərin həcmnin azlığını, investisiyaların optimal həddə çatması üçün rəqabətli bazar mühitinin güclənməsini, istehsal həcmnin artırılması üçün tələb olunan maliyyəyə sahib olmayan müəssisələrdə mənfəətin azaldılmasını göstərmək olar. İqtisadi artımın optimallaşdırılması, o cümlədən, investisiyaların artımı baxımından lizinqin inkişaf etdirilməsində maliyyə orqanları, maliyyə təşkilatları, xüsusilə inkişaf etməkdə olan bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə lizinqin inkişafı üçün xüsusi proqram hazırlanan Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası (BMK) əvəzsiz rola malikdirlər. [9. Səh, 392]

Azərbaycanda genişlənməkdə olan lizinq bazarının, subyektləri arasında rəsmi sənəd lizinq müqaviləsidir. Müqavilədə lizinq obyektı, onun hansı müddətə icarəyə verilməsi, ödəniş şərtləri, mülkiyyət hüququ və s. məsələlərə aydınlıq gətirilir. Lizinq müqaviləsində lizinq xidmətlərinin reallaşdırılması üçün lazımı məlumatlar ətraflı yerləşdirilməlidir. Müqavilə yazılı formada olan sənəddir və onun tərkibində aşağıdakı məlumatlar qeyd olunmalıdır :

- Lizinqin növü
- Lizinqə verilən malın təsviri
- Lizinqə verilən malın yeri və şərtləri
- Lizinq alanın hüquqları
- Müqavilə müddəti
- Lizinqə verilən malın balans uçotu qaydaları

- Malın istifadəsi və təmiri qaydası
- Lizing şirkətinin göstərəcəyi digər xidmətlər
- Ödənişlərin məcmu məbləği və lizin şirkəti üçün mükafat məbləği
- Lizing ödənişlərinin qaydası
- Sığorta əməliyyatları
- Subyektlər arasında hesablaşma və lizingə verilən malın geri götürülməsi qaydaları
- Müqavilə imzalandıqdan sonra lizing alanın müqavilə müddətini artırma bilməsi hüququ
- Tərəflərin müqaviləni imzalanması.

Lizing əməliyyatı qeyd etdiyimiz kimi, üç tərəfli münasibətlər mexanizmidir. Lizing şirkəti, lizing alan, və satıcı tərəfi. Lizing şirkəti üçün xüsusi lisenziya tələb olunmadığından ölkəmizdə bu fəaliyyət sferası ilə məşğul olmaq üçün elə bir maneə yoxdur. 2003-cü ildən etibarən sonrakı beş il müddətində Azərbaycanın lizing bazarında canlanma müşahidə olunmuşdur. İqtisadiyyatın inkişafı nəticəsində müstəqilliyin ilk illərində qarşılaşdığımız sosial-iqtisadi çətinliklərin geridə qoyulması lizingin ölkəmizdə inkişafını sürətləndirən mühüm amillərdən biri olmuşdur. Həmin ilin may ayında Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyasının maliyyə dəstəyi ilə 1324 min dollar dəyərində olan Azərbaycanda Lizingin İnkişafı Layihəsi (ALİL) həyata keçirilməyə başlamışdır. 2006-cı ilə qədər keçirilməsi nəzərdə tutulan layihənin müddəti sonradan bir il daha uzadılaraq dörd ilə çatdırılmışdır.

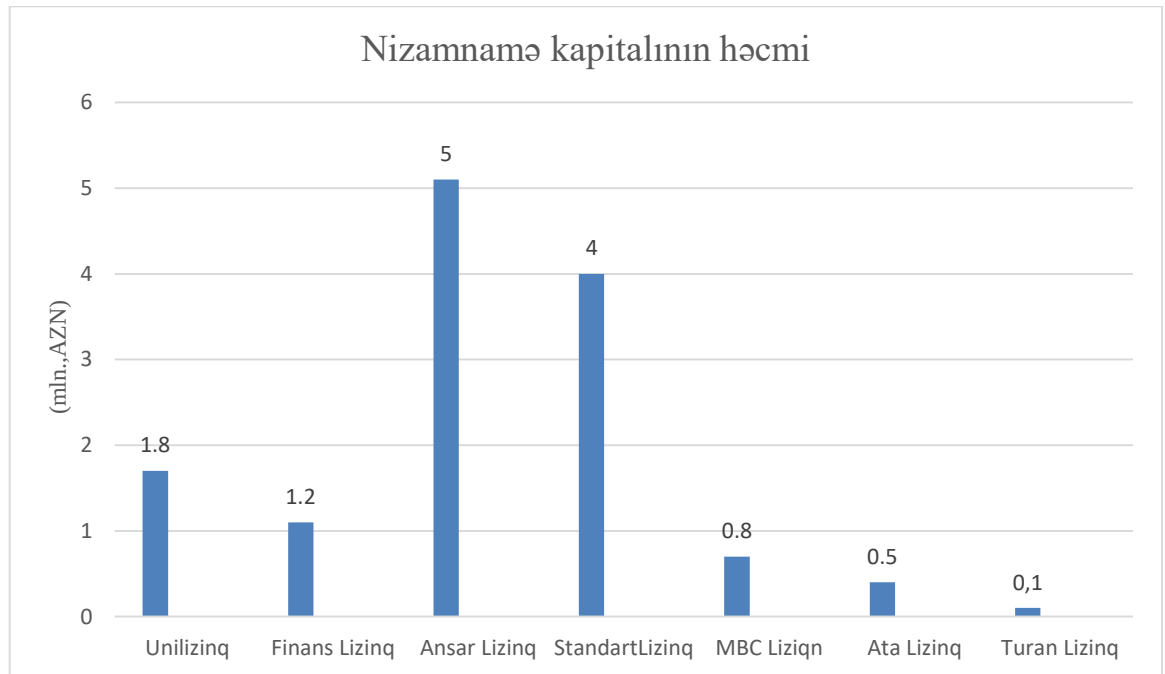
Dörd illik layihə çərçivəsində Respublikamızda lizingin inkişafına təkan verən bir sıra mühüm işlər görülmüşdür. Layihə müddətində lizing şirkətlərinin sayı səkkiz dəfədən çox artaraq 25-ə çatmışdır. Layihənin həyata keçirilməyə başlanılmasından bir il sonra 7 milyon dollar dəyərində müxtəlif maşın və avadanlıqlar Azərbaycana kirayə verilmişdir. Həmin il lizing şirkətlərinin kapitalı 2 milyonu , 2005-ci ildə isə 10 milyonu ötüb keçmişdir.

2003-cü ildən inkişaf etməyə başlayan lizinq bazarının həcmi 2008-ci ildə artıq 100 milyon dolları ötüb keçmişdir. Lizinq şirkətlərinin portfelində hər il ən azı iki dəfə artım müşahidə olunan bu beş illik müddəti ölkəmizin lizinq şirkətləri üçün “qızıl dövr” də adlandırmaq olar. Lizinqin bu cür inkişafında heç şübhəsiz neft sektorunun inkişafı nəticəsində bağlanan neft müqavilələrinin dərolu az olmamışdır. İqtisadi cəhətdən inkişaf edən Azərbaycanda irimiqyaslı layihələrin həyata keçirilməsi nəticəsində lizinq münasibətləri daha da inkişaf etməyə başlamışdır.

Lizinqin bazarını inkişaf etdirmək üçün 2003-2007-ci illərdə həyata keçirilən layihə çərçivəsində qısaca olaraq “ALŞA” adlandırılan Azərbaycan Lizinq Şirkətlərinin Assosiasiyası yaradıldı. Assosiasiya 2004-cü il oktyabr ayının 27-də Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyasının (İFC) dəstəyi ilə “Unilizinq”, “Atalizinq”, “Muğanlizinq” şirkətləri tərəfindən qurulmuşdur. Beynəlxalq səviyyədə Türkiyə, Rusiya, Belarus və Avropa ölkələrinin lizinq assosiasiyaları ilə əməkdaşlıq edən Azərbaycan Lizinq Şirkətlərinin Assosiasiyasının tərkibinə 11 lizinq şirkəti daxil idi. ALŞA-nın tərkibinə daxil olan lizinq şirkətləri bunlardır: Unilizinq, Ansar Lizinq, Standard Lizinq, Joint Lizinq, ASB Bank, AG Lizinq, Turan Lizinq, Ata Lizinq, Dəmir Bank, Nikoil Lizinq, Qafqaz Lizinq Assosiasiya 2008-ci ilə qədər fəaliyyət göstərmişdir. Azərbaycan Lizinq Şirkəti Assosiasiyasının (ALŞA) məlumatına əsasən hazırda ölkəmizdə 30-dan artıq lizinq şirkəti fəaliyyət göstərməkdədir [47].

Respublikamızda lizinq şirkətlərinin əksəriyyəti bank yaxud da kredit təşkilatlarıdır. Bir qayda olaraq ölkə ərazisində fəaliyyətə başlayan lizinq şirkətləri, fəaliyyətlərinin ilk dövrlərindən etibarən çox böyük artım göstəricilərinə malik olurlar. Adətən bu hal bir neçə il davam edir. Lakin şirkətlərin fəaliyyətini illər üzrə təhlil etsək görərik ki, dalğalı inkişaf yolu keçirlər, yəni, müəyyən bir canlanma dövründən sonra tənəzzül dövrü başlayır. Nizamnamə kapitalının həcmində də bu göstəriciləri aydın şəkildə görmək mümkündür.

Azərbaycanda fəaliyyət göstərən bəzi lizinq şirkətlərinin nizamnamə kapitalının həcmi (mln manatla)



Mənbə: şirkətlərin rəsmi saytlarındakı məlumatlara əsasən müəllif tərəfindən hazırlanmışdır.

Ölkə ərazisində fəaliyyət göstərən lizinq şirkətlərinin bəzilərinin fəaliyyət mexanizmi ilə tanış olaq.

1. MCB lizinq (QSC)

“MCB” lizinq şirkəti, qapalı səhmdar cəmiyyəti olaraq 2009-cu ildə qurulmuşdur. Fəaliyyətə başladığı dövrdən qısa bir müddət sonra böyük uğurlar əldə etmiş və səhm kapitalının həcmi 1.7 mln manata çatdırmışdır. Lizinq şirkətinin əsas fəaliyyət sferası kiçik və orta sahibkarlara böyük həcmli maliyyə məhsullarını lizinqə verməkdir. Şirkət Azərbaycanda rəqabət baxımından ən perspektivli sahə olan kiçik və orta sahibkarlarla yanaşı böyük şirkətlərə də hər növ avadanlıq və maşınları lizinq vasitəsilə icarəyə verir. MCB lizinq şirkətinin fəaliyyət həcmi daha da genişləndiyi dövr 2015-ci ilə təsadüf edir. Sözü gedən ərəfədə şirkət 7 milyon manat məbləğindən çox maşın və avadanlıq lizinqə

vermişdir. İqtisadiyyatın inkişafında və kiçik və orta sahibkarlar arasında rəqabət mühitinin formalaşmasında MCB lizinq xüsusi rola malikdir [48].

2. Standart lizinq (MMC)

Standart lizinq, ABSTANDARTD şirkətlər qrupunun tərkibinə daxildir. 2009-cu il rəsmi olaraq qeydiyyatdan keçmişdir. Şirkət, sahibkarlara, hüquqi şəxslərə və fiziki şəxslərə həm nəqliyyat vasitələrinin həm də texniki avadanlıqların lizinqə verilməsi ilə məşğuldur.

Şirkətin fəaliyyət istiqamətini aşağıdakı şəkildə qeyd etmək mümkündür :

- Yükləyici avtomobilləri
- Minik avtomobilləri
- Sərnişin avtomobilləri
- Tikinti texnikası
- Tibbi avadanlıqların lizinqi.

Şirkətin nizamnamə kapitalının həcmi 4 milyon manat təşkil edir [49].

3. Parex Lizinq

Parex lizinq şirkəti fəaliyyət göstərdiyi 2005-ci ildən bəri yüksək inkişaf tempiylə qısa zamanda mühim lizinq portfelinə nail olmuşdur. Lizinq şirkətinin təqdim etdiyi üstünlüklər:

- Lizinq obyektinin ümumi dəyərinin 20%-i dəyərində ödəniş
- Lizinq obyektinlə bağlı qanunla müəyyən edilmiş digər üstünlüklərdən yararlanma imkanı
- Sonda mülkiyyəti satın almaq məcburiyyətinin olmaması
- Optimal və əlverişli ödəniş qrafiki.
- Ödəniş əsnasında girov tələb olunmur.

Digər tərəfdən əldə etmək istədiyiniz lizinq obyektinə sahib olmaq üçün həmin malın dəyərində gəlirə sahib olmağınız şərt deyil, uzunmüddətli borclar balansda

əks olunmadığı üçün balans hesabatı mənfiyə doğru dəyişməyəcəkdir. Müqavilə sonunda əmlakın tam mülkiyyətinə sahib olmaq hüququ verilir [50].

4. Ata lizinq (ASC)

Ata lizinq, “Ata Holding” şirkətlər qrupunun tərkibinə aid lizinq şirkətidir. Şirkət 2004-cü ildə qurulmuşdur. Ölkənin sürətlə inkişaf etməkdə olan bazar sferasında sahibkarlara müasir, uyğun şərtlərlə avadanlıqların və digər vasitələrin lizinq vasitəsilə verilməsi şirkətin əsas fəaliyyət istiqamətini təşkil edir. Ata lizinq şirkətinin nizamnamə kapitalının ümumi həcmi bir milyon Azn təşkil edir. Lizinqin bütün növlərini demək olar ki, həyata keçirməkdədir ancaq fəaliyyətinin əsasını maliyyə lizinqi təşkil edir. Şirkət ölkə ərazisində əksər sahələrdə fəaliyyətlətləri davam edən istər yerli istərsə də, xarici müəssisələrlə əməkdaşlıq etməkdə və əlverişli şərtlərlə lizinq malları təqdim etməkdədir. Şirkəti xidmətindən hüquqi və fiziki şəxslər yararlanır. Azərbaycan Lizinq Şirkəti Assosiasiyasının ən mühim və fəal üzvlərindən sayılan Ata lizinq şirkəti, müxtəlif və yeni məhsullar təklif edərək həm müasir texnologiyalarla müəssisələrin təmin edilməsində həm də, Azərbaycanda lizinq fəaliyyətlərinin genişlənməsində önəmli ro oynayır [51].

5. Aqrolizinq (ASC)

“Aqrolizinq” lizinq şirkəti 2004-cü ildə prezident İlham Əliyevin sərəncamı ilə təsis edilmişdir. Şirkət 2009-cu ildən etibarən Kənd Təsərrüfatı Nazirliyinin tabeliyində fəaliyyət göstərir. Fəaliyyət həcmi və sahəsi ən geniş olan lizinq şirkətlərindəndir. Şirkət yarandığı gündən etibarən 2004-2008 –ci il dövlət proqramı çərçivəsində mühim rol üstlənmişdir. 2008-2015 –ci il respublika ərazisində əhəlinin qida məhsulları ilə təmin olunmasına dair dövlət proqramında da fəal iştirakı ilə nəzərə çarpmışdır [52].

Aqrolizinq şirkətinə dövlət büdcəsindən ayrılmış 37,5 milyon manat maliyyə ilə 2009-cu ildə Gəncəyə 500 ədəd traktor, 180 niva və sampo kombayını və 3,5 milyon manat məbləğində kənd təsərrüfatı texnika və avadanlıqları alınmışdır.

Əlverişli lizinq şərtləri və münasib ödəmə yolu ilə qeyd olunan avadanlıq və texnika sahibkarların istifadəsinə verilmişdir. [12.səh,114-116]

Cədvəl 3.1.

“Aqrolizinq” ASC şirkəti tərəfindən alınan texnikalar,ədəd

Texnikanın növü	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011-2012
Kombayn	260	305	-	-	420	-	43
Traktor	330	505	679	-	570	550	1208
Ekskavator	20	100	-	-	20	-	25
Kənd təsərrüfatı texnikası	748	1630	950	1308	1087	1060	2180
Kotan	315	500	426	335	387	525	1191
Qoşqu	40	120	60	-	-	30	97
Çiləyici	37	80	66	71	30	60	180

Mənbə: Cədvəl, www.aqroslizinq.infosaytinin məlumatlarına əsasən müəllif tərəfindən hazırlanmışdır.

Şirkət büdcəsinə 2005-2012 –ci illər ərzində dövlət tərəfindən 370 milyon manatdan artıq maliyyə ayrılmışdır. Həmçinin şirkətin maddi-texniki bazasının yaradılması qarşısında duran mühim məsələdir. Kənd təsərrüfatı sahəsində istehsalın artması yolunda əvəzsiz rola malik olan şirkətin bölgələrdə filialları fəaliyyət göstərərək, bölgələrdə də kənd təsərrüfatı sahəsinin inkişafına tökan verməkdədir.

6. Union Lizing

Union lizing şirkəti 2014-cü ildə qurulmuşdur. Şirkət sahibkarlara və müəssisələrə texnika və avadanlıqlar təklif edir. Şirkətin ümumi nizamnamə kapitalının həcmi 40 000 manatdan çoxdur. Şirkət 2015-ci il etibarilə 7 milyon əmanət məbləğində zərərlə qarşılaşıb

Cədvəl 3.2.

Union lizing şirkətinin 2015-2106 –cı illər üzrə büdcə göstəriciləri

Göstəricilər	2016-cı ilin ilk yarımlı, milyon manatla	2015-ci ilin ilk yarımlı, milyon manatla
Aktivlər	20,891	23,776
Hesabat dövründəki xalis mənfəət	0,152	-7,008

Mənbə: Maliyyə Nazirliyinin saytını [53]

Cədvəldən göründüyü kimi, 2015 –ci il etibarilə şirkətin qarşılaşdığı zərər 7 milyon manatdan ötmüşdür amma 2014 –cü ildə bu balans 30 min manatdan çox xeyirlə şirkətin lehinə idi.

7. Qafqaz Lizing

Şirkət 2007 – cildən etibarən fəaliyyət göstərməkdədir. Qafqaz lizing şirkətinin baş ofisi Türkiyədə yerləşir. NAB holding şirkətlər qrupunun tərkibinə daxildir. Şirkət müxtəlif sahələrin inkişaf etdirilməsi baxımından lizing xidmətləri təklif edir. Lizing subyekti kimi həm kiçik və orta sahibkarlar həm də, fiziki

şəxslər çıxış edə bilər.2015- cil məlumatlarına əsasən Qafqaz lizinq şirkətinin məcmu capital həcmi 9,5 milyon manatdan artıq olmuşdur. Lakin bu rəqəm şirkətin maliyyə hesabatının məlumatlarına əsasən 2014- cü ilə nisbətən 60%- dən daha çox azalma göstərdiyini söyləməyə əsas verir.Şirkətin 2015-ci il hesabatına əsasən ümumi gəlir 1,5 milyon manatdan artıq, xərclər isə 5,2 manatdan artıq olmuşdur. Nəticə etibarilə Qafqaz lizinq şirkəti 2015- ci il üçün ümumi balans hesabatında 3,7 milyon manatdan artıq zərərle üzləşmişdir [54].2008-ci ildən lizinq sahəsinə verilən bəzi imtiyazların ləğv olunması ilə lizinq bazarında nisbətən geriləmə dövrü başladı ki,bu geriləmə müddəti son beş ilə qədər davam edirdi.

Cədvəl 3.3

***2011-ci il ərzində lizinq şirkətləri tərəfindən bağlanmış müqavilə
sayı,ədələ***

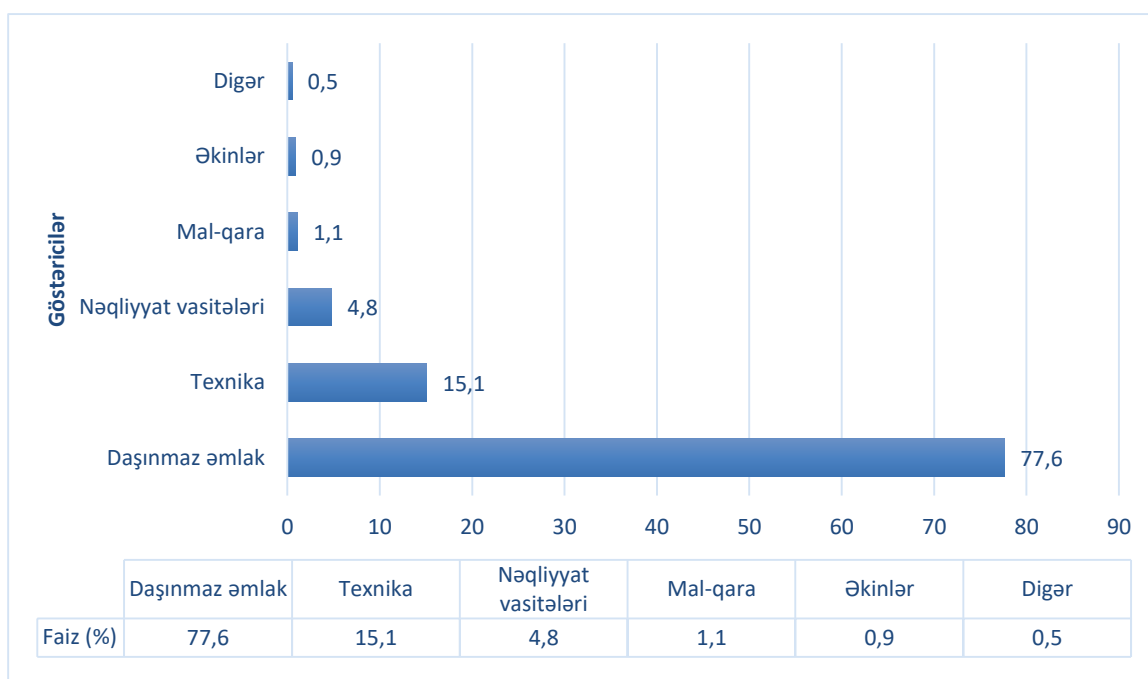
Lizinq şirkətinin adı	Müqavilə sayı	Hüquqi şəxslərlə	Fiziki şəxslərlə
Qafqaz Lizinq	615	360	255
Joint Lizinq	170	119	51
Parex Lizinq	154	25	129
Ata Lizinq	125	31	94
AG Lizinq	104	53	51
Standart Lizinq	62	24	38
Texnika Lizinq	20	10	10
MBC Lizinq	16	9	7

Mənbə: şirkətlərin rəsmi saytlarında olan məlumatlara əsasən müəllif tərəfindən hazırlanmışdır

2011-ci il statistikasına nəzər saldıqda lizinq şirkətlərinin hüquqi və fiziki şəxslərlə bağlanan müqavilə sayına görə “Qafqaz Lizinq” şirkəti digərlərini böyük fərqlə geridə qoyur. Ümumiyyətlə respublikamızdakı lizinq şirkətlərinin hüquqi və fiziki şəxslərlə bağladığı müqavilə sayı kifayət qədər çoxdur. Qeyd olunan lizinq şirkətlərindən bəziləri digərlərinə nisbətən daha aktiv fəaliyyət göstərir. Bunlara “Unilizinq”, Ansar Lizinq”, “MBC Lizinq” və s. misal göstərmək olar. “Business Time” jurnalı tərəfindən “İlin lizinq şirkəti” nominasiyasında “Azeri Business Award” mükafatına layiq görülmüş “Joint Leasing Company” 2012-ci ildə öz portfelini 35 milyona çatdırmış və 500-dən artıq lizinq müqaviləsi bağlamışdır

Şəkil 3.2.

2012-ci ildə təşkilatlarda istehsal fondlarının quruluşu, faizlə



Mənbə: strateji təhlil jurnalı

İstehsal fondlarında dəyərlər illər üzrə dəyişikliyə məruz qalmışdır. Bu da onunla əlaqədardır ki, qeyd etdiyimiz dövrdə dövriyyəyə sürətlə yeni vəsaitlər daxil olur ki, onların istehsalatdan çıxma müddətindən daha sürətlidir. Kənd təsərrüfatında

köhnəlməmiş və ya sıradan çıxmış vəsaitlərin mütəmadi olaraq dəyişdirilə bilməməsinin səbəbi kənd təsərrüfatı müəssisələrinin məhdud resurslarının olmasından qaynaqlanır. Bunun kimi mənfi hallar yuxarıda da qeyd etdiyimiz kimi dövlətin bu sahəyə köməyi və dəstəkləyici tədbirləri sayəsində aradan qalxır.

Ümumiyyətlə dünya miqyasında lizinq bazarına və lizinq şirkətlərinin fəaliyyət mexanizminə diqqət yetirsək və Azərbaycandakı mövcud lizinq bazarı ilə müqayisə aparsaq deyəgörərik ki, Azərbaycanda lizinq bazarının inkişafının çox böyük inkişaf potensialı vardır. Bazaar hələ də yeni lizinq şirkətləri daxil olmaqdadırlar. Təsisçi qismində isə həm yerli həm də, xarici qurumlar çıxış edirlər.

Cədvəl 3.4.

Azərbaycanda fəaliyyət göstərən bəzi lizinq şirkətlərinin təsisçiləri

Şirkətin adı	Təsisçi
MCb lizinq QSC	Özəl sektorun inkişafı . İ K
Qafqaz lizinq MMC	NAB şirkətlər qrupu . Türkiyə
Joint lizinq	ABB (beynəlxalq bank 47,6 %) BB- nin DH lizinq LTD (52,4%)
Pareks lizinq	Parex bankı. Latviya (keçmiş) SWITLAR investments.Hollandiya (indi)
UniLizinq QSC	Unibank (66,7 %) AYİB (33,3%)

Mənbə: strateji təhlil jurnalı

3.3 Azərbaycanda lizinq əməliyyatlarının inkişaf potensialı

Son bir neçə ildə Azərbaycanda lizinq əməliyyatlarının sayının artdığı görünür. Bununla belə iqtisadiyyatın effektiv inkişafı baxımından lizinq bazarının inkişaf potensialı qarşılaşla biləcək problemlər ələ alınmalıdır.İqtisadiyyatın bünövrəsini təşkil edən kiçik və orta böyüklükdəki müəssisələr lizinq şirkətləri

tərəfindən dəstəklənir. İnkişaf etmiş ölkələrdə lizinq əməliyyatlarının geniş yayılması bu ölkələrdə lizinq üçün şəraitin əlverişli olması ilə əlaqələndirilir. Belə ki, bu ölkələrdə dövlətin dəstəkləyici siyasəti nəticəsində lizinq yolu ilə sərmayə qoyuluşları imkanları genişlənir.

İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsi lizinqin daşınmaz əmlak maliyyəsində əməliyyatlarının payı 56%-ə çatmışdır. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə isə bu rəqəm nəzərə cəpacaq dərəcədə aşağıdır. Məsələn, qonşu ölkələrdən, inkişafı 1990-cı illərindən başlayan Rusiya Federasiyasında 2003-cü ildə bu nisbət 6.7%, inkişafı 2000-ci illərdən başlayan Qazaxıstanda isə 1.5% olmuşdur. Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsindən verilən məlumata görə 2004-cü ildə lizinq əməliyyatlarının payı 0.19%, 2005-ci ildə isə 0.45%-ə çatmışdır ki, bu da lizinqin inkişaf potensialını ortaya qoyur.

Lizinq əməliyyatları Azərbaycanda istehsal sektorunun inkişafına təsir edə biləcək başlıca maliyyə üsullarından biridir. Bu da öz növbəsində gələcəkdə istehsalı, ixracatı, büdcə gəlirlərini artırma, dolayısıyla işsizlik dərəcəsinin azaltma baxımından təsirli olur. Müəssisələrin öz sərmayələrinin kifayət qədər olmaması, banklarda kredit verilməsində çətinliklərin olması və bankların uzun müddətli layihələrin maliyyələşdirilməsinə hazır olmaması nəticəsində lizinq real şəkildə milli istehsalı dəstəkləyən maşınların yenilənməsini təmin edən bir maliyyə vasitəsinə çevrilmişdir.

Maliyyə sahəsində uzun müddətli kreditlərə ehtiyac duyulan malların idxalatının artması və uzun müddətli kreditlərin kifayət etməməsini diqqətə aldıqda lizinq sektorunun iqtisadi və eyni zamanda hələ yeni olan bu sektorun inkişaf potensialı üzə çıxır. Başqa dövlətin həyata keçirdiy iqtisadi siyasətlərin nəticəsi olaraq son illərdə ölkədə davam edən iqtisadi inkişaf sürətinin artması, qeyri-neft sektorlarının inkişaf etdirilməsi, sənayenin yenidən təşkil olunması kənd təsərrüfatı sektorunun inkişafı ilə birlikdə lizinqə duyulan ehtiyac da artmışdır. Bu inkişafda baş rol 2005-ci ildə 70%-dən çox nəticə ilə özəl sektor oynayır. Bu şərtlər

iqtisadiyyatın bütün sektorların inkişafında çox böyük əhəmiyyət daşıyan lizinq üçün münasib şəraitin yaranması deməkdir.

Azərbaycan iqtisadiyyatı müstəqilliyi yeni qazandığı zamanda ciddi çətinliklərlə qarşı-qarışya gəlmiş, uzun müddət davam edən krizlər yaşanmışdır. İstehsalı demək olar ki, duran ölkə iqtisadiyyatı 1994-cü ildə özünə gəlməyə başlamışdı. Başlıca iqtisadi göstəricilərdən olan ÜDM 1994-cü ildə 1.309,8 milyon və 1995-ci ildə 2.415 milyon ABŞ dolları olmuşdur. Bu inkişaf sonrakı illərdə də davam etmiş, 2004-cü ildə 8.680 milyon ABŞ dolları, 2005-ci ildə isə 12.553 milyon ABŞ dollarına yüksəlmişdir.

İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə lizinq bazarının böyüklüyü əsasən ÜDM-nin 0.5% -ni təşkil edir. Məsələn, 2003-cü il üçün bu göstəricilər Rusiya Federasiyasında 0.87%, Qazaxıstanda 0.42% olmuşdur. Bunları nəzərə alsaq, Azərbaycanda lizinq bazarının böyüklüyünün 2004-cü ildə 42 milyon, 2005-cü ildə isə 50 milyon ABŞ dolları olmalı idi, ancaq gerçəkdə bu rəqəmlər 10,5 milyon və 30 milyon ABŞ dollarını keçməmişdir. Eyni zamanda Azərbaycanda lizinq bazarının iqtisadiyyatın digər sektorlarından daha sürətli inkişaf etdiyini söyləmək mümkündür. Belə ki, lizinq yolu ilə gerçəkləşdirilən yatırımların illik ortalama artım sürəti 100%-in üzərində olmuşdur. (2004-cü ildə artım sürəti 420%, 2005-ci ildə bu göstərici azalaraq təxminən 150% olmuşdur.

Kiçik və orta böyüklükdəki müəssisələr lizinqin üstünlüklərindən aktiv bir şəkildə yararlanmır və bəsit vergi üsuluna tabe olduqları üçün vergilərini azalda bilmirlər. Ancaq yenə də lizinq çox vaxt bu müəssisələrin maliyyə ehtiyaclarını qarşılamaq üçün vacib bir üsul kimi istifadə edilir.

Lizinq sektorunda yaşanan son zaman hadisələri lizinq şirkətlərinin aktiv bir şəkildə kiçik və orta böyüklükdəki müəssisələrlə çalışdıqlarını üzə çıxarır. Lizinq şirkətlərinin bu müəssisələrlə rahat əməkdaşlıq edə bilmələrinin başlıca səbəbləri banklardan fərqli olaraq müvafiq mövzularda maliyyə məhdudiyyətlərinin olmamasıdır. Eyni zamanda lizinq şirkətlərinin yaxşı çalışaraq qaynaqları effektiv

istifadə etmələri, onların sektorda sürətlə paylarını artırmalarına kömək edir. Lizingin üstünlüklərlə yanaşı kiçik və orta böyüklükdəki müəssisələrin banklarda qarşılaşdıqları problemlər onları lizing şirkətləri ilə çalışmağa sövq edir.

Lizing sektorunda hərəkətilik yaşandığı bir zamanda bölgələrdə hələ də kifayət qədər bilgilərin olmaması görünür. Paytaxt və ətrafındakı şirkətlərdən fərqli olaraq bölgələrdə fəaliyyət göstərən müəssisələrin lizing haqqında kifayət qədər və doğru bilgiyə sahib olmaması tərəflər arasında əməkdaşlığın edilməsinə əngəl törədir.

İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübələri göstərir ki, lizing iqtisadiyyatının bütün sektorlarında iqtisadi inkişafın sürətlənməsi üçün çox effektiv bir mexanizm olmaqla birlikdə ümumilikdə istehsal edən müəssisələr üçün uyğun bir maliyyə üsuludur. Məsələn, Rusiyada 2003-cü ildə Rusiya Beynəlxalq Lizing Birliyinə daxil olan lizing şirkətləri ölkədəki yatırımların 30%-ni təşkil etmişdir.

Azərbaycanda lizing şirkətlərinin əksəriyyətini bir araya gətirən Azərbaycan Lizing Şirkətləri Assosiasiyası 2004-cü ildə qurulmuşdur. ALŞA lizing ilə əlaqəli mövzuların hazırlanması və əlaqədar dövlət qurumlarına təqdim edilməsini, lizing bazarının operatorları arasında əməkdaşlıq və bilgi mübadiləsini, müəssisələr arasında lizing münasibətlərinin genişlənməsini, Azərbaycanın lizing sektorunun ölkə daxilində olduğu kimi ölkə xaricində də cazibə halına gətirilməsini və s. mühüm problemlərin həllini qarşıya məqsəd qoymuşdur. 1 Sentyabrın 2006-cı il göstəricilərinə görə Azərbaycanda 15 lizing şirkəti fəaliyyət göstərirdi. Bunlardan 10-u ALŞA-ya üzvdür. ALŞA-ya üzv olan lizing şirkətlərinin portfoliyoları cəmi 32,3 milyon ABŞ dolları dəyərində olmuşdur [55]

1 sentyabr 2007 –ci ildə Azərbaycan lizing sektorunda fəaliyyət göstərən lizing şirkətlərinin sayı 20-yə çatmışdı. Bu şirkətlərin portfoliyosu 100 milyon AŞB dollarından çox olmuşdur. Bu zaman sektora “Texnika Lizing” və “Uluxanlı Lizing” olmaqla iki yeni lizing şirkəti daxil olmuşdur. Sektorun öndə gedən lizing şirkəti “Azəri Lizing”ə İngiltərənin Dolphin Lizing şirkəti talib olmuşdur. Dolphin Lizing şirkəti “Azəri Lizing”in Azərbaycan Beynəlxalq Bankına aid hissələrin

alınması yönündə razılaşma əldə etmişlər. Gələcəkdə “Azəri Lizing”in portfoliyosunun 40-50 milyon ABŞ dollarına yüksəldilməsi düşünülür [56].

İqtisadiyyatın inkişaf etdirilməsi üçün həyata keçirilən islahatlar, neft sektorunun inkişafı Azərbaycan təsərrüfatının inkişafına şərait yaratmışdır. Bunun təbii nəticəsi olaraq, 2004-cü ildən başlayaraq sonrakı altı il ərzində ümumi daxili məhsulun həcmi iki dəfədən çox artmış, ümumdaxili məhsulda özəl sektorun payı 80%-i ötüb keçmişdir. Hazırda ölkədəki müəssisələrin əksəriyyəti qeyri-dövlət sektoruna aiddir. Ticarət və kənd təsərrüfatı sahələrində aparılan islahatlar, bu sahələrdə özəl sektorun pay göstəricilərinin digər sahələrə nisbətən daha çox olmasına ciddi təsir göstərmişdir.

Azərbaycanda iqtisadi cəhətdən irəliləmə əldə etmək üçün qeyri-neft sektorunun inkişafına xüsusilə diqqət yetirilir. Bununla yanaşı, yeni müəssisələrin açılaraq işsizlik faizinin azaldılması da qarşıya qoyulmuş mühüm məsələlərdən biri olaraq qalır. Ölkə regionlarında da iqtisadi vəziyyəti yaxşılaşdırmaq üçün bir sıra proqramlar həyata keçirilir. 2008-cu ildən etibarən 2015-ci ilə qədər ölkədə yoxsulluğun azaldılması və sosial-iqtisadi inkişafı əlaqədar bir sıra Dövlət Proqramları həyata keçirilmişdir, 2000-dən çox sahibkara güzəştli kredit verilmişdir.

Özəl sektorda müşahidə olunan canlanma bu istiqamətdə investisiya axınına, kreditlərin verilməsində bəzi güzəştlərin tətbiqinə təkan vermişdir. Kənd təsərrüfatı sahəsində görülən işlər nəticəsində kənd təsərrüfatı texnikasının fermerlərə icarəyə verilməsi reallaşmışdır.

Ölkədə həyata keçirilən iqtisadi inkişaf layihələri bu məqsədlərin reallaşmasına yönəldilməlidir:

- Regionlarda sosial-iqtisadi inkişafın təmin edilməsi;
- Özəl sektorun inkişaf etdirilməsi;
- Ölkədə işsizlik səviyyəsinin azaldılması;
- İxracatın məqsədyönlü həyata keçirilməsi.

Azərbaycanda lizinq münasibətlərinin inkişaf etdirilməsi üçün həll edilməsi zəruri olan bir sıra məsələlər vardır:

- 1) Lizinq münasibətlərində irəliləmə əldə etmək üçün bu sahə ilə əlaqədar qanunlarda müvafiq dəyişikliklər etmək və dinamik inkişaf üçün əlverişli mühitin yaradılması. Bununla yanaşı lizinq əməliyyatlarının təkmilləşdirilməsi məqsədi ilə maliyyə axınını artırılması.
- 2) Sahibkarlara lizinqlə bağlı yetərli məlumatların verilməsi. Hər bir işin istənilən səviyyədə reallaşdırılması üçün vacib faktorlardan biri də maarifləndirmədir.
- 3) Lizinq münasibətlərinin təkmilləşdirilməsi istiqamətində dərslərin təşkil edilib keçirilməsi.

Lizinq münasibətlərinin inkişafına təsir edən mühüm amillərə bunları misal göstərə bilərik.

- Elmi-texniki tərəqqinin həyata keçirilməsi üçün maliyyə vəsaitinin ayrılması ilə əlaqədar amillər
- Dövlətin həyata keçirdiyi siyasət və sahibkarların baxış tərzinin dəyişdirilməsi ilə əlaqədar olan amillər

Dövlətin lizinq münasibətlərinə nəzarət edərək tənzimləməsi və bu baxımdan səmərəli üsulların seçilməsi, lizinqin ölkə iqtisadiyyatındakı payının artırılmasında çox mühüm rol oynayır.

İqtisadi inkişafın reallaşdırılması üçün həyata keçirilən layihələr nəticəsində 2025-ci ildə lizinqin portfelinin 2009-cu ildəki göstəricidən 6 dəfə çox olması qarşıya qoyulan məsələlərdən biridir.

Nəticə və təkliflər

Bazar iqtisadiyyatına malik olan ölkələrdə iqtisadiyata investisiya qoyuluşunun fərqli metodları vardır. Son 35-40 ilə nəzər yetirsək görərik ki, investisiya qoyuluşunda xeyli pay sahibi olan lizinqin bu sahədə inkişafına şahid olarıq. Son illərdə dünya ölkələrinin iqtisadiyyatının statistikasına nəzər saldıqda, inkişaf etmiş ölkələrdə investisiya qoyuluşunun 25%-dən çoxu lizinqin payına düşür. Xüsusilə Şimali Amerika və qərbi avropa ölkələrində həyata keçirilən sərmayələrin demək olar ki, 30%-lik qismini lizinq təşkil edir.

Överişli icarə və ödəniş şərtləri həmçinin bazar iqtisadiyyatı üçün ənənəvi olmayan bir vasitə olan lizinq sahibkarlar üçün də maraqla qarşılanmaqdadır. Bank kredit sistemilə müqayisədə xeyli üstünlüklərə sahib olan lizinq hazırda genişlənən portfel həcmi ilə diqqət mərkəzindədir.

Hazırda Azərbaycan ərazisində lizinq fəaliyyəti ilə məşğul ola şirkətlərin sayı 30-dan artıqdır ki, Aqrolizinq ASC bunlardan ən böyükdür. Fəaliyyətə başladığı ərfəfən bugünə qədər şirətin fəaliyyət sferasın müqayisə etsək, rayonlara qədər yayılan fəaliyyət dairəsi və genişlənməkdə olan ümumi portfelini görərik. Kənd təsərrüfatına və kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalı ilə məşğul olan sahibkarlara həm təşviq, həm də fəaliyyətlərinə təkan olmuşdur. Xaricdən ölkə ərazisinə xeyli sayda texnika və avadanlıq, həmçinin iribuynuzlu damazlıq heyvanların gətirilməsi və uyğun şərtlərlə sahibkarlara lizinqə verilməsi, həm istehsalın miqdarının artmasına, həm də işsizlik probleminin müəyyən dərəcədə aradan qalxmasına yardımcı olmuşdur.

Ölkə ərazisində fəaliyyət göstərən lizinq şirkətlərinin əksəriyyəti avadanlıq və texnika lizinqi ilə məşğuldurlar. Lizinq subyektləri kimi kiçik və orta meəssisələr, həmçinin sahibkarlıqla məşğul olan şəxslər çıxış edirlər. Ölkəmizdəki lizinq əməliyyatlarının həcmi və sayı dünya ölkələri ilə müqayisədə xeyli aşağıdır. Azərbaycanda 2010-cu ildə lizinq əməliyyatları ümumi investisiya qoyuluşunun 0,7 faizini təşkil edirdisə, 2011-ci ildə bu rəqəm 0,9 faizə yüksəlmişdir. Lakin

dünyanın qabaqcıl ölkələrində əvvəcdən də qeyd etdiyimiz kimi bu rəqəm 30 faizdən yuxarıdır və əməliyyatların həcmi hər keçən il əvvəlkinə nisbətən artmaqdadır.

Lizinq iqtisadi kateqoriya kimi çıxış etməklə bərabər, ölkə iqtisadiyyatının bütövlükdə, eləcə də onun ayrı-ayrı sahələrinin inkişafında önəmli rol oynayır və bazar iqtisadiyyatına malik olan ölkələrdə özünü buistiqamətdə daha aydın şəkildə biruzə verir. Müasir dövrdə lizinq ölkənin investisiya portfelinin artmasına, dövlətin iqtisadi mənafezinin müdafiə edilməsinə, əhəlinin sosial iqtisadi rifahının yaxşılaşdırılmasına və s. xeyli kömək edir. İqtisadiyyatın infrastrukturunda son dövrlərdə özünün təşkilati-hüquqi azadlığı və iqtisadi aktivliyinin artması hesabına özünəməxsus mövqeyə yüksəlmiş və aparıcı funksiyaya malik olmuşdur. Bütün bunların nəticəsidir ki, lizinq bazarı iqtisadiyyatın ayrılmaz tərkib hissəsinə çevrilmişdir.

Ədəbiyyat siyahısı

1. Azərbaycan Respublikasının Qanunlar Külliyyatı, 3 cildə, Bakı: Dığesta, I c 2001, 1038 s; II c 2001, 1053 s, III c 2002, 1053 s.)
2. Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsi Bakı. Qanun, 2005, 352 s.
- 3.“Lizinq xidməti haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu. Bakı, 1994.
- 4.Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsi Bakı;Hüquq ədəbiyyatı, 2003, 696 s
5. M.M. Bağirov Banklar və bank əməliyyatları (Ali məktəblər üçün dərslik) Bakı “Nurlan”, 2003, 512 s.
6. İqtisadi nəzəriyyə. Dərslik (Vəliyev T.S, Ə.R. Babayev və M.X. Mey-bullayevin üm.elmi red.ilə). Bakı “Çaşıoğlu”. 2001, 686 s.
7. İ.H. İbrahimov Aqrar iqtisadiyyatın əsasları. Bakı; Səda, 2003, 154 s.
8. Abbasov A.A. Biznesin əsasları.(Dərslik.) Bakı 2005, 656 s
9. Bəyalı Ataşov, Maliyyə Bazarları, kooperasiya nəşriyyat; Bakı-2016, 456 s
- 10.Araz Babazadə, Azərbaycanın Yeraltı ve Yerüstü Sərvətləri, Piramida nəşriyyat; Bakı, 2005, 276 s
11. S.V. Salahov “Aqrar sahənin dövlət tənzimlənməsi problemləri” Bakı “Nurlar”, 2004, 504 s.
12. Rzayev E.X. “Regional lizinq təcrübəsinin üstünlüklərinin respublikamızda yeri” AMEA – nın İqtisadiyyat və İnstitutu Lənkəran Dövlət Universiteti ilə birgə “Azərbaycan regionlarının sosial-iqtisadi inkişafı: problemlər, inkişaf meylləri” mövzusunda keçirdiyi respublika elmi-praktiki konfransının materialları. Bakı; Avropa, 2010.
13. Azərbaycan Respublikasında iqtisadi islahatlar ; ilkin nəticələr, problemlər və perspektivlər, Beynəlxalq elmi-praktik konfransın materialları. Bakı., 2003
14. “Azərbaycan Respublikasında milli iqtisadiyyatın inkişaf etdirilməsinin istiqamətləri ” mövzusunda elmi-praktik konfransın materialları. Bakı, 2004
15. Abasov İ.D Ərzaq təhlükəsizliyi və kənd təsərrüfatının prioritet istiqamətləri. Bakı; Elm və təhsil. 2011, 640 s.

16. “Azərbaycan Respublikasının daxili və xarici siyasətinə, beynəlxalq münasibətlərə dair” Strateji Təhlil jurnalı 7-8 sayı, strateji araşdırmalar mərkəzi. Bakı 2014, 364 s
17. Azərbaycan Universiteti İpək Yolu jurnalı say -4, 2017. 210 s
18. A.Ə .Əliyev, Şəkərəliyev A.Ş. Bazar iqtisadiyyatına keçid; Dövlətin iqtisadi siyasəti. Bakı, “Bakı Universiteti”, 2002. 456 s
19. N.B Allahverdiyev, Qafarov K.S, Ə.M. Əhmədov, İqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsi, Bakı Nasir, 2002, 349 s
20. Azərbaycan Respublikasında kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalına və emalına dair Strateji Yol Xəritəsi, 2016, 177 s
21. Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair Strateji Yol Xəritəsi. 2016, 96 s
22. EROL Cengiz, işletmelerde Finansal Yönetim, simge Kitabevi, Ankara, 1999.
23. AYDİN, Filiz, “Finansal Kiralama (Leasing) Uygulamaları ve Karlılık Etkisinin Analizi”, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Projesi), D.E.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2003.
24. CEYLAN, Ali, Finansal Teknikler, Ekin Kitabevi, Bursa, 2003
25. KOÇ, Mehmet, Bütün Yönleriyle Finansal Kiralama, Alfa Yayınları, İstanbul, 1999
26. Nazlıoğlu, Gültekin Açıklamalı ve içtihatlı Finansal Kiralama Kanunu, Ankara, 1998
27. KOÇ, Mehmet, Finansal Kiralama (Leasing), Beta, İstanbul, 2004
28. KUNTALP, Erden, Finansal Kiralama Kanununa Göre Finansal Kiralama (Leasing) Tanımı ve Hükümleri, Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, No.144, Ankara, 1998
29. Karışman, Müge. “Rakamlarla Türkiye ‘de Leasingin Gelismisi”, Leasing Dünyası. Sayı 2. Ankara. 2001
30. Tom Clark, Leasing Finance, London, 1985
31. Beynəlxalq Valyuta Fondunun illik hesabatı – London, “Contemporary”, 2003

32. Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyasının illik hesabatı, “Old city” London, 2002, 125 s.
33. Горемыкин В.А. „Лизинг М. 2010
34. М.И. Лещенко Основы лизинга. У-Пособие М. 2012
35. Г.А. Маховикова Терехова, И.АБузова В.В. Коммерческая оценка инвестиций/под ред. Есипова В.Е.-сп; Питер, 2003, 432 с
36. Баутин В.М, Андреев П.А и др. Лизинг-М 1993, 296 с.
37. А.О Левкович. Формирование рынка лизинговых услуг. М Деловой и учебной литературы 2010,
38. az.wikipedia.org/wiki/lizinq
39. www.mrmz.ru/article/v3/article1.htm
40. dengifinance.ru/annyitet/formula-i-raschet-annuiteta.html
41. www.economy.az/news/33558.html
42. raexpert.ru/researches/credit_org/finmb/part3/
43. www.economy.gov.az/index.php?option=com_content&view=article&id=3766:s-memmedov-23-12-2015&catid=56&Itemid=263&lang=az
44. www.e-qanun.az/code/8
45. strateq.az/arashdirma/204441/az%C9%99rbaycanda-lizinq-bazarinin-v%C9%99ziyy%C9%99ti-nec%C9%99dir-arasdirma.html
46. www.whiteclarkgroup.com/reports/global-leasing-report-2018
47. azerbaijanleasing.com/site
48. mcbleasing.az/index.php/az/irk-t-haqq-nda111
49. www.standardleasing.az/?p=1_1
50. www.parexleasing.az/az/irkt/
51. www.ataholding.az/az/AtaLizing
52. agrolizing.gov.az/az/menu/199
53. report.az/maliyye

- 54. www.qafqazleasing.com/?mid=564&bid=2
- 55. www.day.az/news/economy/33558.html
- 56. www.day.az/news/economy/35556.html
- 57. www.stat.gov.az/menu/4/e-reports/az/05/005_p.php

Xülasə

Dünya iqtisadiyyatında daimi baş verən dəyişiklər və yeniliklər müəssisələrin ənənvi olmayan maliyyə alternativlərindən istifadə etməsini tələb edir. Hazırda dünya bazarında lizinq fəaliyyəti, iqtisadiyyatda investisiya əməliyyatlarının səmərəli reallaşdırması üsullarından birinə çevrilib. Müasir bazar iqtisadiyyatı infrastrukturunun ən vacib elementlərindən biri, lizinq bazarı hesab olunur. Bu baxımdan iqtisadiyyatın formalaşması və inkişafında səmərəli fəaliyyət göstərən lizinqin böyük rolu vardır. Başqa sözlə, lizinq əməliyyatlarının bazar qanunları çərçivəsində inkişafı iqtisadiyyatın inkişafında həm kəmiyyət dəyişiklikləri həm də, keyfiyyət göstəricilərinin olduqca yaxşılaşdırılmasına geniş şərait yaradır.

Azərbaycanda lizinq bazarının problemləri və onun aradan qaldırılması yolları, dissertasiya işində geniş izah olunmuşdur. Dissertasiya işi 3 fəsil, giriş və nəticə hissələrindən ibarətdir. Tədqiqat işində, ölkə daxilində həyata keçirilən lizinq fəaliyyətləri, Azərbaycanda mövcud lizinq bazarı təhlil edilmiş, qarşılaşılan problemlər araşdırılmış və bu problemlərin aradan qaldırılması üçün təkliflər verilmişdir.

РЕЗЮМЕ

Изменения и инновации в мировой экономике требуют от предприятий использование нетрадиционных финансовых альтернатив

В настоящее время на мировом рынке лизинговая деятельность стала одним из выгодных методов реализации инвестиции в экономике. Одним из важнейших элементов инфраструктуры современной рыночной экономики считается лизинговый рынок.

С этой точки зрения выгодно действующий лизинг имеет большую роль в формировании и развитии экономики.

Другими словами, развитие лизинговых операций в границах рыночных законов создает большие условия для развития экономики и количественными изменениями, и улучшением показателей качества.

Проблемы лизингового рынка в Азербайджане и пути их решения подробно представлены в диссертационной работе.

Диссертационная работа состоит из 3 глав, введения и заключения.

В исследовательской работе анализированы лизинговая деятельность осуществляющаяся внутри страны, лизинговый рынок Азербайджана; рассмотрены возникшие проблемы и предложены методы их устранения.

Summary

Constant changes and news in the world economy require the enterprises to use non-traditional financial alternatives. Nowadays leasing activity turned to one of the effective implementation methods of investment operations in the economy in the world market. One of the most important elements of the modern market economy infrastructure is considered to be leasing market. From this point of view, leasing plays an important role in the formation and development of the economy. In other words, the development of leasing operations within the framework of the market law creates enormous conditions for improvement of both quantitative changes and quality indicators in the development of the economy.

The problems of the leasing market in Azerbaijan and the ways to eliminate it are widely explained in the dissertation work. The dissertation work consists of three chapters, introduction and conclusion. In the research, the leasing activities carried out throughout the country, the existing leasing market in Azerbaijan were analyzed, the encountered problems were investigated, and suggestions were given to eliminate these problems.