

**AZERBAYCAN CUMHURİYETİ EĞİTİM BAKANLIĞI**

**AZERBAYCAN DEVLET İKTİSAT ÜNİVERSİTESİ**

**ULUSLARARASI YÜKSEK LİSANS VE DOKTORA MERKEZİ**

**“KOBİ'lerin finansmanı ve finansal sorunları: Azerbaycan örneği” konusunda**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Kosayev Mehman Sehrab**

**BAKÜ – 2019**

**AZERBAYCAN CUMHURİYETİ EĞİTİM BAKANLIĞI**  
**AZERBAYCAN DEVLET İKTİSAT ÜNİVERSİTESİ**  
**ULUSLARARASI YÜKSEK LİSANS VE DOKTORA MERKEZİ**

Uluslararası Yüksek Lisans ve Doktora  
Merkezi'nin direktörü

Doç. Prof. Dr. Fariz Ahmedov Salih

\_\_\_\_\_imza

“ \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20\_\_ il

**“KOBİ'lerin finansmanı ve finansal sorunları: Azerbaycan örneği”  
konusunda**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

Ana bilim dalının şifresi ve adı: 060409 İşletme

Bilim dalı: İşletme Organizasyonu ve Yönetimi

Grup: 130

Tez yazarı  
Mehman Kosayev Sehrab

\_\_\_\_\_imza

Tez danışmanı  
i.ü.f.d. Nurhodza Akbullayev Nazirhodza

\_\_\_\_\_imza

Ana bilim dalı başkanı  
Dr. Şamkhalova Samire Oktay

\_\_\_\_\_imza

Bölüm başkanı  
Prof. Dr. Kelbiyev Yaşar Atakişi

\_\_\_\_\_imza

**BAKÜ – 2019**



## KOM-ların maliyyəsi və maliyyə problemləri: Azərbaycan təmsalında

### XÜLASƏ

**Tədqiqatın aktualığı:** KOM-lar xüsusilə dövrün dəyişən və çətinləşən şərtlərində iqtisadiyyatın böyüməsində və işsizliyin azaldılmasında mühüm komponentə çevrilmişdir. KOM-ların inkişafındakı ən böyük maneə maliyyə problemləri ilə tez-tez qarşılaşmaqlarıdır.

**Tədqiqatın məqsədi və hədəfləri:** Tədqiqatın məqsədi müəssisələrin üzləşdiyi maliyyə problemlərini tapmaq və bu problemlərin yaranmasının səbəblərini müəyyən etmək və bu problemlərə qarşı mübarizə aparmaq üçün nə etmək lazım olduğunu müəyyən etməkdir.

**İstifadə olunan tədqiqat metodları:** Tədqiqatın aparılması üçün lazım olan məlumatların toplanması məlumat toplama üsullarından olan anketdən istifadə olunmuşdur. Tədqiqatın əhatə dairəsi Bakı şəhərində yerləşən müəssisələrdir. Bakıda yerləşən 110 müəssisədən əldə edilən anket cavabları SPSS programında təhlil edilmişdir.

**Tədqiqatın informasiya bazası:** Tədqiqatda KOM-ların tərifini, maliyyə resursları və problemləri ilə bağlı yazılan elmi məqalələr, bu sahədə aparılan digər tədqiqatlardan və digər internet resurslarından əldə edilmiş məlumatlar istifadə olunmuşdur.

**Tədqiqatın məhdudiyyətləri:** Tədqiqatın əhatə dairəsi vaxt məhdudiyyətinə və bölgələrdəki müəssisələrə anketin paylanmasında və çatdırılmış anketdən cavab alınmasında olan çətinliklərə görə məhdudlaşdırılmışdır.

**Tədqiqatın nəticələri:** Anket nəticələrinə görə müəssisələrin maliyyə şəbəkəsi olmadan fəaliyyətlərinə davam etdiyi və bunun nəticəsində maliyyə problemləri ilə üzləşdiyini və müəssisələrin maliyyə problemlərinin həlli üçün lazım olan maliyyə resursları haqqında kifayət qədər məlumatlara sahib olmadıqları nəticəsinə gəlinmişdir.

**Nəticələrin elmi-praktiki əhəmiyyəti:** Tədqiqatdan əldə edilən nəticələrdən müəssisələrin maliyyə probleminin həll olunmasında köməklik göstərəcəkdir.

**Açar sözlər:** *KOM, kiçik sahibkarlıq, maliyyə resursları, maliyyə problemləri.*

## KISALTMALAR

<b>AB</b>	Avrupa Birliği
<b>ABD</b>	Amerika Birleşik Devletleri
<b>A.Ş</b>	Anonim Şirket
<b>AYŞ</b>	Azerbaycan Yatırım Şireti
<b>DİK</b>	Devlet İstatistik Komitesi
<b>DSSF</b>	Devlet Sosyal Savunma Fonu
<b>GSYH</b>	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
<b>GV</b>	Gelir Vergisi
<b>GGF</b>	Girişimcilerin Gelişim Fonu
<b>GZFT</b>	Güçlü Zayıf Fırsatlar Tehlikeler analizi
<b>KDV</b>	Katma Değer Vergisi
<b>KOBİ</b>	Küçük Ve Orta Büyüklükde olan İşletmeler
<b>OVBS</b>	Otomatik Vergi Bilgi Sistemi
<b>VMKN</b>	Vergi Mükellefin Kimlik Numarası

## İÇİNDEKİLER

<b>GİRİŞ</b> .....	<b>7</b>
<b>I BÖLÜM. GENEL OLARAK KOBİ'LER VE FİNANSMAN KAYNAKLARI</b> .....	<b>9</b>
1.1.KOBİ'lerin tanımı.....	9
1.2. KOBİ'lerin özellikleri.....	12
1.3. KOBİ'lerin güçlü zayıf yönleri.....	14
1.4. Kobi'lerin finansman kaynakları .....	19
<b>II BÖLÜM. AZERBAJCAN'DA KOBİ'LERİN HUKUKİ YAPISI VE ÜLKE EKONOMİSİNDEKİ ÖNEMİ</b> .....	<b>32</b>
2.1 . Azerbaycanda küçük ve orta işletmelerin hukuki yapısı .....	32
2.2. Azerbaycan'da KOBİ'lerin Gelişimi .....	45
2.3. Azerbaycan'da KOBİ'lerin ekonomik değeri .....	47
2.4. KOBİ'leri destekleyen politikaların oluşturulması.....	52
<b>III BÖLÜM. KOBİ'LERİN FİNANSMANINDAKİ SORUNLAR: BAKÜDE BİR ARAŞTIRMA</b> .....	<b>59</b>
3.1. Araştırmanın amacı .....	59
3.2. Araştırmanın yöntemi.....	59
3.3. Araştırma bulguları .....	60
3.4. Araştırmanın anket verilerinin analizi.....	60
<b>SONUÇ VE ÖNERİLER</b> .....	<b>77</b>
<b>KAYNAKÇA</b> .....	<b>80</b>
<b>EKLER</b> .....	<b>82</b>
<b>Tabloların listesi</b> .....	<b>87</b>
<b>Grafiklerin listesi</b> .....	<b>88</b>

## GİRİŞ

**Araştırmanın güncelliği:** KOBİ'ler özellikle günümüzün değişen ve zorlaşan koşullarında ekonominin büyümesinde ve işsizliğin azaltılmasında, yeni iş sahalarının oluşmasında ve ihracata katkıda önemli bir faktör olarak ön plana çıkmaktadır. KOBİ'lerin faaliyetini sürdürme bilmesi için finansal sorunları gidermesi gerekmektedir.

**Problem koyuluşu:** Azerbaycanda küçük ve orta ölçekli işletmelerin en önemli sorunlardan biri de kuruluş döneminden sonra faaliyetinin devamlılığının sağlanmasıdır.Devamlılığın sağlanması için en sorunlardan olan finansman sorunun çözümü gereklidir.

**Araştırmanın amacı ve görevleri:** Yapdığım araştırmanın da amacı işletmelerin karşılaştığı finansal sorunların neler olduğunu ortaya çıkarmak bu sorunların yaranma sebeplerini belirlemek ve bu sorunların karşısını almak için neler yapılması gerektiğini belirlemektir.

**Araştırma nesneleri:** Azerbaycanda özelliklede Bakü şehrinde faaliyetde olan KOBİ'lerdir.

**Araştırma yöntemi:** Araştırmanın yapılması için gerekli olan verilerin toplanması için nicel araştırma yöntemlerinden olan anketle veri toplama tekniği kullanılmıştır. Anket literatürde daha önce yapılmış olan araştırmalarda kullanılmış anketlerin geliştirilmesiyle hazırlanmıştır. Araştırma anketinde 5 ve 3 lü likert tipinde ve çoklu seçmeli sorular kullanılmıştır. Anketin birinci bölümünü, araştırmaya katılan kişinin demografik özellikleri, ikinci bölümünde ise işletmelerin karşılaştıkları finansal sorunlar ve finansman araçları hakkında bilgileri öğrenilmeye çalışılmıştır.

**Araştırmanın bilgi tabanı:** Araştırmada KOBİ'lerin tanımı, finansman kaynakları finansman sorunlar ile ilgili makaleler, internetden elde edilen veriler, bu alanda ulusal araştırmalar ve devlet tarafından işletmelerin gelişimi için hedefler belirlediği strateji yol haritasından elde edilen veriler kullanılmıştır.

**Araştırmanın kısıtları:** Araştırma alanı vakit ve bölgelerdeki işletmelere anket sorularının ulaşmasında yaranan sorunlardan dolayı daraltılmıştır.

**Araştırmanın sonuçların bilimsel önemi:** KOBİ'lerin ülke ekonomisindeki oldukça önemli bir yere sahip olduğunu görmekteyiz ve ekonomik büyümesi için bu işletmelere ihtiyacı olduğu sonucuna varılmıştır. İster GSYH, istihdam ve diğer kriterilerde işletmelerin ekonomide önemli yeri vardır. İşletmelerin sık karşılaştığı sorun olan finansman sorununun nedenin bir çok sebeplerden ortaya çıkmaktadır. İşletmelerin finansman şubesinin olmaması ve finansman kaynakları hakkında yeterli bilgiye sahip olmadıkları finansman sorunlarının bir kaç nedenlerindedir. İşletmelerin finansman sorunlarının çözümü ile faaliyetlerini daha da genişletmekle ekonomik büyümeye yardımcı olması bu konunun bilimsel açıdan önemle hale getirmektedir.

**Tez çalışmasının yapısı ve hacmi:** Çalışma Özet, Giriş, Birinci, İkinci, Üçüncü bölüm, Sonuç ve Önerilerden oluşmaktadır. Birinci bölümde KOBİ'lerin Azerbaycanda tanımı ve özelliklerden ve finansman kaynaklarıyla ilgili teorik bilgiler verilmiştir. İkinci bölümde KOBİ'lerin Azerbaycan ekonomisinde yeri ve öneminden, KOBİ'lerin hukuki yapısından, devlet tarafından yeni yaratılmış işletmelerin kayıt işlemlerinden bilgiler verilmiştir. Üçüncü bölüm ise Bakü'deki işletmelerin finansal sorunların ve nedenlerin belirlenmesi için yapılmış anket çalışmasının analizinden oluşmuştur. Sonuç ve Önerilerde ise genellikle işletmelerde karşılaşılan finansal sorunların neler olduğu sonucu elde edilmiş ve bu sorunun çözümü için önerilerde bulunulmuştur. Tez çalışması kapak sayfasıda dahil olmakla toplam 88 sayfadan oluşmaktadır.



# I BÖLÜM. GENEL OLARAK KOBİ'LER VE FİNANSMAN KAYNAKLARI

## 1.1. KOBİ'lerin tanımı

Küçük ve orta ölçekli işletmeler denilince ilk olarak genellikle “küçük işletme” olarak bir bilinen çok değişik bir yapıda olan işletmeler gibi bir fikir oluşmuştur. Bu kavramın kesin ve evrensel bir tanımı mevcut değildir. Ülkelere göre bu kavrama farklı tanımlar vermek olur. Bu ülkenin yerleştiği konuma, ülkenin gelişme göstericisine göre de farklı tanımlana bilir. Gelişmiş bir ülkedeki küçük bir işletme sahip olduğu göstericilerine göre gelişmekte olan ülkelerde ve gelişmemiş ülkelerde farklı tanımlanmaktadır, bu ülkelerde bu işletmeler KOBİ değil büyük işletmelerde ola bilir. Bu fikirlerden şöyle bir sonuç ortaya çıkmaktadır ki küçük veya büyük terimi ülkelere göre hatta ülkelerin düzeylerinde farklılık gösterdiği ortaya çıkmaktadır.

Diğer bir farklılık ise ülkelere göre işletmelerin hangi kriterilere göre küçük, orta ve büyük işletme olduğunu belirlemektir. Bu kriteriler esas olarak nicel ve nitel olarak 2 yere ayrılmaktadır.

### 1) Nicel kriteriler

İşletmelerde nicel kriterileri değerlendirilmesi nitel özelliklere göre daha kolaydır. Nedeni ise nicel kriterilerin rakamlarla ifade edilebilmesidir. Nicel kriterilere göre küçük, orta ve büyük işletmeler olarak ayırtılmakta kolaylık sağlanıyor. KOBİ'lerin tanımlanmasında en çok yayılmış nicel kriteriler aşağıdakilerdir:

- a) Personel sayısı: Dünya birden fazla ülkesinde de KOBİ'lerin tanımlanmasında yaygın bir şekilde kullanılmakta olan nicel kriteriler olan gelir ve bilanço büyüklükleri gibi kriterilerle birlikte tanımlanmaktadır. (İskender.B.S, 2009: s. 10)
- b) İşletmenin üretim kapasitesi: Bu kriter işletmenin ölçek büyüklüğünü yansıtmakla beraber fiili olarak üretimini yansıtmasa da yine de kullanılan nicel kriterler arasında sıralanmaktadır. (İskender.B.S, 2009: s10)

- c) Duran varlıkların değeri: Uygulamada kullanılan kriterilerden biri olan duran varlıkların değer ölçülüşü bazı durumlarda yanlış karşılaştırmalara neden olabilmektedir. Gerekli olan kısım işletmede fiili olarak kullanılan duran varlıkların tespit edilebilmesidir çünkü işletmenin kullanmadığı arsa arazi ve başka varlıkları olabilmektedir. ( Moray.E, 2010: s.18)
- d) Pazar payı: Bu kavram işletmenin tüm satış tutarının, toplam sektör içinde payını göstermektedir. Bu faktör işletmenin ölçek büyüklüğünden ziyade pazardaki gücünün ve monopoli konumunun bir göstergesidir. Diğer bir ifade ile pazarda rekabet halindeki işletme sayısı arttıkça,işletmelerin ölçek büyüklüklerinin düştüğü varsayılmaktadır. (Yüce.G, 2007 : s.6 ).
- e) Bilanço büyüklüğü: KOBİ tanımında işletmenin bilanço büyüklüğü de yer almaktadır.Bilanço büyüklüğü nicel bir kriter olarak,işletmenin potansiyel büyüklüğünün bir göstergesi olarak kabul görmektedir. (İskender.B.S, 2009: s.11).

2) Nitel kriteriler. KOBİ'lerin tanımlanmasında en çok kullanılan nitel kriteriler aşağıdakilerdir.

- Girişimcinin işletmede fiili olarak çalışıyor olması. KOBİ'nin aynı zamanda hem sahibi olan hem de yöneticisi olan girişimci KOBİ'nin başka bir yöneticisinden farklı bir yere sahiptir. Girişimci KOBİ'nin gelişimi için her şeyini prestijini ortaya koyar. İşletmenin faaliyeti döneminde karşılaşacağı bütün riskleri üstlenir onlardan korunma yöntemleri arar . Yani girişimci işletmeye karşı doğrudan bir bağlılığı olur. Yalnızca yöneticisi olan kişi ise işletmeye bağlayan yalnızca maaşı ve aldığı primlerdir. KOBİ'nin zarara uğradığı durumunda yöneticiyi girişimciğe nispeten pek fazla etkilemez.
- Yönetici ve çalışanlar arasındaki ilişkilerin niteliği.
- İşlerin düzgün bölümü ve uzmanlaşma derecesi. Kimin hangi işleri görmesini seçmede en önemli faktör çalışanların sorumlu olduğu işlerde uzmanlaşma derecesidir. Yapılacak işlerin düzgün bölümü işletmeleri bir birlerinden farklılandıran detaylardandır. Diğer detaysa işe alım teknikleridir

ki, burada işletmeler en etkili teknikler kullanarak işi yapa bilecek bu işde uzmanlaşma derecesi yüksek olan çalışanları arayıp bulmak için çalışıyor. KOBİ'ler bütün ülkelerde yayılmış bir kavram olmasına ve ülkelerin ekonomisinin dinamiğini oluşturmasına bakmayarak henüz evrensel bir tanımı bulunmamaktadır. Azerbaycanda tanımlamak için Azerbaycan Cumhuriyeti Bakanlar Kurulu “Mikro, küçük, orta ve büyük işletme kriterleri” nin onaylanması hakkında kararı ile belirlenmiştir. Aşağıdaki tabloda KOBİ lerin ortalama hangi kriterlere göre mikro, küçük, orta ve büyük işletmelere bölüldüğü gösterilmiştir. Burada en önemli olan iki faktör işletmede çalışanların orta sayıları ve işletmenin yıllık geliri baz alınmıştır.

**Tablo 1: Mikro, küçük, orta ve büyük işletme kriterleri**

<b>İşletmelerin boyutuna göre kategorileri</b>	<b>Çalışanların orta sayı</b>	<b>Yıllık geliri</b>
Mikro işletmeler	1-10 kişiye kadar	200 bin manata kadar
Küçük işletmeler	11-50 kişiye kadar	200 bin manatdan 3 milyon manata kadar
Orta büyüklükte işletmeler	51-250 kişiye kadar	3 milyon manatdan 30 milyon manata kadar
Büyük işletmeler	251 kişiden fazla	30 milyon manatdan fazla

**Kaynak:** <http://www.e-qanun.az>. (21.04.2019)

Yıllık gelire raporlama yılı boyunca sunulan malların, görülmüş işlerin ve gösterilmiş hizmetlerin değeri, ayrıca satıştan kenar gelirler de buraya dahildir. İşletmelerin küçük, orta ve büyük işletmeler olarak belirlemek için kullanılan kriterlerden olan “yıllık gelir” ve “çalışan personelin sayı” kriterlerinden hangisi daha büyükse o seçilir.

Yeni yaradılan işletmelerin küçük, orta ve büyük işletmeler olarak belirlenmesi onların devlet kaydına veya vergi uçotuna alındığı tarihten bir yıl boyunca belli edilmiş çalışanların sayı esas alınmıştır.

Azerbaycanda küçük ve orta ölçekli işletmeler iki gruba ayrılır: bireysel girişimciler (yani tüzel kişi yaratmadan işletmenin tek sahibi) ve küçük ve orta ölçekli işletmeler (yani tüzel kişiler). Bireysel girişimciler anlamlı olarak hukuki

açından küçük işletmeler adlandırılıyor, tüzel kişi olarak tescil alınanlar ise iki göstericiye (çalışan sayısı ve yıllık işletme geliri) göre kategorize edilirler.

**1) Bireysel girişimciler.** Bireysel girişimci tüzel kişi yaratmadan faaliyette bulunan gerçek kişi ve sınırsız sorumluluğa sahiptir.

**2) Küçük işletmeler.** Küçük işletmeler Bakanlar Kurumu tarafından KOBİ'lerin tanımını belirleyen kararında gösterilmiş kriterlere uygun tüzel kişi kontrolündeki işletmelerdir.

Bireysel girişimci faaliyet bazı nedenlerden dolayı daha kolaydır.(Veliyeva.M.,2017)

1. Bireysel girişimcinin kayıt işlemi yasal kişiye göre daha kolaydır.
2. Bireysel girişimciler için kayıt, lisans ve izin masrafları daha azdır.
3. İş adamlarına göre, bireysel girişimciler yasal kişilerle karşılaştırıldığında denetim organlarının yerel veya bölgesel şubeleri tarafından daha fazla denetlenirler, çünkü bakanlıkların veya ajansların baş kontrollerinde kayıtlı bireysel girişimcilerin tek listesi yoktur. Yasal kişiler bakanlıkların veya ajansların merkezi aparatında kayıtlı ve bu yüzden de bu kurumlar tarafından kontrol edilir. Girişimcilerin ortak görüşüne göre, devlet organlarının merkezden gelen görevlileri ile gayriresmi yüzleşmek bu kurumların bölgesel temsilcileri ile razılıktan kat kat zordur.

## **1.2. KOBİ'lerin özellikleri**

Her bir sahibkar için küçük ve orta işletmeler çok çekicidir. Yalnızca güvenlik, uyum ve kar gibi özellikleri saymamız yeterlidir. Başarıyla faaliyet gösteren ve iyi yönetim ile çalışan KOBİ'lerde tüm bu özellikler tespit edilebilir. Tipik olarak kobilerle ilgili bir fikir vardır ki, onlara kimse rehberlik yapmıyor tamamen dış faktörlerden bağımlıdır. Bu işletmelerin özelliklerinden biri yöneticileri planlaştırmaya yönetim unsuru olarak büyük önem vermiyorlar olduğunu araştırmalar doğrultusunda göre biliriz. Planlamanın hem günlük sorunların hafifletilmesinde, hem de gelecekte mümkün olabilecek sorunların

öngörülmesinde çok verimli bir metod olabileceğinin ilgili anlayışın olmaması yanlışlıktır. Planlamada korkarak onun çok karmaşık olduğunu düşünüyorlar, yöneticiler çok zaman anlamıyorlar ki, şirketin olağan faaliyeti günlük çalışma süreci döneminde değişebilir.

Başarılı iş faaliyeti zor bulunan kaynakların etkin şekilde yerleştirilmesidir. Yeteri kadar finans kaynaklarına sahip olan, kendini ispatlamış büyük işletmeler de zararlar çalışır bilirler ki, çoğu zamanda böyle oluyor amma bu çok göze çarpmıyor. Büyük işletmeler KOBİ'lere nispetde daha az iflase uğruyor. KOBİ'ler daha az kaynaklara sahip oluyorlar, faaliyetlerini devam ettire bilmek için büyük işletmelere göre kaynaklarından daha verimli bir şekilde kullanmaya çalışır. Burada planlama daha çok lazım, çünkü planlama olmadan bir sıra sebeplerden dolayı kaynaklardan verimli şekilde kullanmak mümkün değildir. Amerikan araştırmaları gösteriyor ki, firmaların yaklaşık %85'i kendi faaliyetlerini ilk 5 yıl içinde dayandırıyorlar. 5-10 yıl içinde işletmelerin kararlı artım sağlaması onların yapmış olduğu planlamayla ilgilidir. Kısa vadeli başarıya yönelim zamanı planlama o kadar zorunlu olsun. Fakat uzun dönemli kar elde etmek için uzun süreli faaliyet için planlama oldukça önemlidir. Hollandalı araştırmalar bildiriyorlarki işletmelerin planlamaya harcadığı her gün hiç değilse işletmenin ez az 2 hafta daha fazla faaliyet sağlamasına sebep oluyor.

Profesyonelce hazırlanmış iş planları da işletmeleri dış finansmanı için prespektifleri hayli geliştirir. İşletmelerin finansmanı ile ilgili araştırmalar gösterir ki, iş planı olan işletmeler olmayana nispeten 15 kat daha fazla para elde etme imkanına sahibler. Nihayet çeşitli hibe ve borcların alınması için izin de iyi hazırlanmış belgelere bağlıdır.

KOBİ lerin ortak özellikleri.Azerbaycan Cumhuriyeti Bakanlar Kurulu kararıyla sınıflandırma kriterlerine uygun olan işletmelerin bazı ortak özellikleri vardır. Bunları böyle sıralaya biliriz.

a. Çalışanlarının sayısının pek fazla olmaması nedeniyle işletmede üst yönetim ile çalışan arasında hiyerarşi yokdur ve işveren çalışan ilişkileri aynı zamanda işletme müşteriler arasında da yakın bir ilişki vardır.

- b. Kapasitelerinde sınırlılıkları vardır. Toplam varlıkların hacmi, üretilen ürün veya gösterilen hizmetin çeşitliliğinde sınırlılıklar var. Kuruldukdaki ilkin sermayeleri genellikle az olmaktadır. Özsermaye ile işe başlayan işletme faaliyetinin sonraki dönemlerinde devamlılığını sağlama bilmesi için gerekli olan finans kaynaklarını bulmada sıkıntılar mevcuttur.
- c. Pazar payları sınırlıdır. Faaliyette bulunduğu alanlarda ve yakın yerlerde satış ve hizmet yapabiliyorlar. Tedarük güçleri zayıftır pazarlamada çok geniş bir dağıtım alanları yoktur genellikle küçük ve yöresel düzeyde kalmaktadır.
- d. "Sahip-Yönetici" modeli işletmelerin pek çokunda mevcuttur. Her ikisi yani sahiplik ve yöneticilik aynı kişide toplanmıştır. Bazı hizmetlerde işletme sahibi profesyonel yönetici kimi karar vere bilmediği, risk almayı zor durumlarda kritik karar alabilmediğinde böyle bir durumla üzleştiği zaman profesyonel yöneticiden yararlanmaktadır.

### **1.3. KOBİ'lerin güçlü zayıf yönleri**

KOBİ'ler büyük işletmeler ile karşılaştırıldığında, ekonomik büyümeye olan katkıları, rekabet ortamı yaratmaları, verimlilik artışına katkı sağlamaları, personel ve müşterileri ile yakın ilişki kurabilmeleri, esnek yapıları ile tüketici taleplerine karşı duyarlı olmaları, kriz ortamlarında ürün ve hizmetlerinde çeşitliliğe gidebilmeleri, girişimciliği teşvik ederek istihdam sağlayabilmeleri, yatırım maliyetlerinin nispeten düşük olması, büyük işletmelerin destekleyicisi ve tamamlayıcısı olmaları ve ekonomik kalkınmaya ve canlılığa katkı sağlamaları gibi bazı güçlü yönleri sahiptirler (Önem.H.B, 2010: s.52).

KOBİ'lerin büyümesi ve sayılarının artması onların ülke ekonomisinin artımında önemli bir detay olduğunu gösteriyor. Devlet tarafından kayda geçirilen işletmelerin sayısının artması özellikleri burada çalışan işçilerinin sayısının artmasıyla karakterize ediliyor. Bu sektörün büyümesi yani işletmelerin sayısının artması ülkede olan işsizlik probleminin çözümünde çok yardımcı oluyor. KOBİ'lerde istihdam edilenler genellikle genç ve niteliksiz elemanlar olmakta ve daha düşük maaş ile çalışmaktadırlar. Büyük işletmelerde ise daha çok eğitimli ve nitelikli olan

kalifiye işgücü istihdam edilmektedir. Büyük işletmelere göre daha az bir yatırımla daha çok istihdam yaratan KOBİ'lerde yetişen elemanlar daha sonra yetişmiş, nitelikli personel olarak daha büyük işletmelere geçmektedirler. Girişimcilerin genellikle kendi yaşadıkları bölgelerde kurdukları işletmeler olan KOBİ'ler buldukları bölgelerde yeni iş imkanlarının yaratılmasına katkı sağlamaktadırlar. (Türkoğlu.M, 2003).

KOBİ'lerin içsel faktörler dediğimiz kendi iç yapılarından kaynaklanan ve dışsal faktörler dediğimiz sürekli bir değişim halindeki ekonomik ve siyasal değişimlerden kaynaklanan sorunlar nedeniyle bir çok sorun ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Ülke ekonomisinde meydana gelen durgunluk, enflasyon ve işsizlik KOBİ'lerde performansı düşürebilmekte, başarısızlığa neden olabilmektedir. Bu olumsuzluklardan dolayı işletmelerin bazıları piyasalardan çekilebilmekte, bazıları ise faaliyetlerine devam etmeye çalışmaktadır. Büyüme yolunda olan bir KOBİ'nin kurumsallaşamaması, yönetimin işletme sahiplerince yapılması ile profesyonel yöneticilerin istihdam edilmemesi nedeniyle KOBİ'ler bu süreçlerden ciddi manada olumsuz etkilenebilmektedirler (Öztürk.Ö, 2007: s.45).

Küçük ve orta işletmelerle ilgili siyaset Ekonomi ve Sanayi Bakanlığı Girişimciliği Geliştirme Politikası Birimi bağlı olsa da siyaset tedbirlerinin hazırlanmasında ve yürütülmesinde sorumlu olan birkaç başka ajans mevcuttur. Onlar siyasetin icrasına sorumlu resmi koordinasyon mekanizması veya bağımsız yapı olmadan çalışırlar. Yeni stratejiden ayrıca özel sektörün katılımının yapılabilmemesi, ayrıca son yıllarda uygulamasına başlanmış birkaç teşebbüsün düzenli izleme ve değerlendirmesinin geliştirilmesi fırsatı olarak kullanılabilir.

Yenilik ile ilgili devlet politikası hazırda İKT sektörüne yönelik dar çerçeveli dikkati genişlendirmelidir. Ayrıca uluslararasına yönelik destek de belli ihracat propagandası ile kısıtlanmıştır ve ihracat için mali kaynakların dahil edilmesi, ayrıca KOBİ'lerin küresel üretim-satış zincirinden fayda elde etmelerine olanak tanımak amacıyla daha da genişlendirilebilir. Hükümet iş geliştirme ettirilmesi hizmetleri için ayrıca pazarı teşvik edebilir, KOBİ'lerin

katılımının aktif propagandasını yapmakla satınalma sisteminde şeffaflık ve verimlilik güncelleyebilirsiniz.

Finans bilgisi. Yönetimin finans bilgisinin aşağı düzeyde olması işletmelerin finansal kaynaklara ulaşmasında karşılaştığı en büyük sorunlardan biridir. Azerbaycanda işletmeler mali belgelenmesi veya gelecekteki nakit akışlarının planlamalarını yapıyor. Bununla ilgili olarak Merkez Bankası her yılın kasım ayını mali farkındalıklığın artırılması ayı seçiyor. Aşağıdaki Azerbaycanda bulunan işletmeler analiz edilerek hem iç faktörlerden bağımlı olan güçlü ve zayıf yönleri hem de, dış faktörlerden bağı olan fırsatlar ve tehlikeler belirlenerek aşağıda gösterilmiştir.

Güçlü yönler:

1. Gayri petrol ekonomisinin genişletilmesi.
2. Nispeten güzel altyapı ve hizmet teminatı.
3. KOBİ'lerin gelişimine devlet desteği.
4. E-hükümetin kapsam alanının daim artımı.
5. Dış ticaret kurallarının basitleştirilmesi.
6. Girişimciliğe kolay başlama imkanları olması.
7. Girişimcilikte yasal taban olması. Sabit makro ekonomik ortam (mesela, tediyye balansında olumlu bakiye) Küresel krizden sonra yükseliş temposun berpası.
8. İşsizliğin düşük düzeyde olması, kısmen ihtiyaçlara uyarlanabilir ve emek mevzuatı.

Zayıf yönler:

1. Banka finans kaynaklarına ulaşımı kısıtlılığı(Yüksek teminat talepleri).
2. Diğer finans kaynaklarının henüz gelişmemesi (banka sektörü toplam varlıkların %95 ne sahiptir) daha çok tüketim kredilerinin olması.
3. KOBİ politikasının birkaç devlet programı arasında hisseler halinde dağıtılması, resmi koordinasyon ve kapsamlı stratejinin yokluğu.
4. Devletin destek araçları için izleme ve değerlendirmenin olmaması.
5. Yolsuzluk kavrayışın halen iş karşısındaki engellerden biri olarak adlandırılır.



#### Fırsatlar:

1. Bankacılık sektörünün genişlenmesi, ticari bankalarının güçlü sermaye pozisyonu, özel kredi büroları emlak tescili içi yeni yasaların hazırlanması.
2. Küçük ve orta girişimcilik öğretilerinin planlaması ve gerekli belgelerin tek mekandan edinmek için merkezlerin yaradılması.
3. Çeşitli mesleklerde “ömür boyu öğrenme” prensibine dayalı öğrenme merkezlerinin oluşturulması.
4. Üretim alanlarının dağılımı ve ekonominin çeşitlendirilmesi, potansiyel iş gücünün olması.
5. Gayri petrol sektörün gelişmesinde KOBİ konularında kapasitelerini icra düzeyinin artırılması.
6. Devlet satınalmalarına ve altyapı projelerine KOBİ konuların dahil edilmesi.

#### Tehlikeler:

1. Yerel KOBİ konuları uluslararası pazarlarda rekabet yeteneğinin zayıf olması.
2. KOBİ konularında meslek eğitime gereken önem vermemesi.
3. Dış pazarlara erişimi sınırlayan kuralların ayrı ayrı ülkeler tarafından uygulanması.
4. İstihdamın sağlanmasında zorlukların ortaya çıkması.
5. Ulusal standartların ve teknik kuralların uzlaşdırılmasında meydana gelen vakit kaybı petrol alanında ihracata yönelik engeller yapması, uluslararası kalite sertifikalaşma sınırlılığı.
6. İnnovasyon ve girişimcilik gibi temel alanlarda bağımsız icrası ajansların olmaması.

#### **KOBİ'lerin avantajları**

Kobiler rekabetin korunmasına ve sürdürülmesine katkı sağlarlar: piyasa ekonomisinin kalbi olan rekabetin yerleşmesi ve sürdürülmesi KOBİ'lerin varlığına bağlıdır. Ekonomik yaşamda ayakta kalmak ve başarmak güdüsüyle yönetilen KOBİ'ler, ekonominin canlılığının barometresidir. Ekonomiyi tekdüzelikten ve çökmekten korurlar.Son yıllarda iş ortamının elverişliliyi doğrultusunda yapılan

reformlar üzere ilerlemelere nail olunması, KOBİ'lerin gelişimine devlet destek göstermesi gayri petrol sektörün gelişimin sağlanması için bu işletmelerin potansiyellerinden en yüksek düzeyde kullanılmaya çalışılıyor. Esnek bir yapıya sahip olan küçük ve orta büyüklükteki işletmeler, uyum konusunda büyük bir avantaj iken karşılaşılan olumsuzluklar karşısında da daha sağlam durmalarını sağlamaktadır.

Küçük işletmeler bir diğer sebeplerden dolayı diğer işletmelere nispeten avantaj sağlamaktadır

- küçük işletmelerin yaratılması için daha az ilkin sermaye gerekli
- küçük işletmeler kendi faaliyetlerin daha hızlı ve çevikdirler. Bu nedenle bu işletmeler pazardaki değişikliklere daha çabuk uyum ve kendi faaliyetlerini alıcıların ihtiyaçlarına göre daha sık yapabiliyor.
- küçük işletmeler yüksek verimliğe sahiptirler, yeni ürünleri daha az üretim giderleri hesabına üretim yapabiliyorlar. Bu üretim giderlerine tasarruf sağlayan birkaç faktör neden olur: bu işletmelerin bir alanda uzmanlaşması, emek hakkının, idari yönetim giderlerinin, üretim maliyetlerinin daha düşük seviyesi, işçilerden, ekipman daha verimli kullanılması.
- küçük işletmelerde sermaye dolaşımı daha sık olur.
- küçük işletmeler monopol sınırlandırılmasında, piyasada rekabetin oluşturulmasında daha büyük rol oynarlar.
- küçük işletmeler üretim atıklarından daha etkin kullanıyorlar. Hatta bazen büyük işletmelerin atıkları kabul edilen ürünler küçük işletmeler için üretim teknolojisinin zorunlu bir parçası rolünü oynuyor.
- küçük işletmeler özellikle yerel pazar için işlediklerine göre, ulaşım masrafları azalır. Üretim ve hizmetlerin tüketim sektörü yaklaşmasına, yerli hammadde, emek, malzeme kaynaklarının ekonomik süreçlere dahil edilmesine elverişli ortam sağlar.
- küçük işletmelerin çeşitli nedenlerle faaliyetlerini durdurması veya hayatına başka alanlara yöneltmesi pazar için öyle de olumsuz etkilemez.

- küçük işletmelerin sahipleri işletme sekteye uğradıktan derin psikolojik sarsıntıya maruz kalmıyorlar.

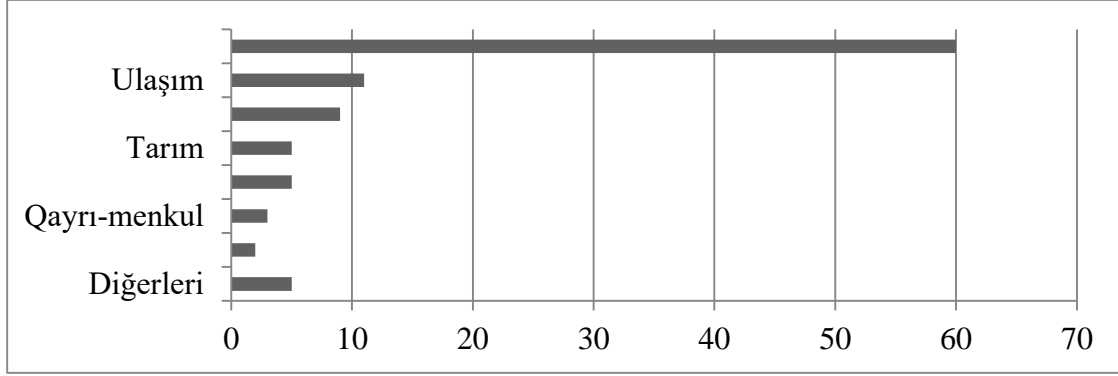
#### KOBİ'lerin dezavantajları

Bu saydığımız avantajlarıyla beraber küçük işletmelerin dezavantajları da var. Örneğin, ekonomik açıdan bağımsız olan girişimcilerin bireysel faaliyetleri onlar için bir takım sorunlar yaratır. Çünkü, aslında bu bağımsızlık hem ilke hem de deneysel etkinlikte yaşamak uğruna mücadeleden ibarettir. Küçük girişimcilik daima yüksek rekabet ortamında faaliyet gösteriyorlar. Bazen monopol yüksek olan üretim veya hizmet alanlarında büyük işletmelerle rekabette kaybeder bu zaman küçük işletme ya faaliyetini dayandıra ya da büyük işletme tarafından satın alınarak monopol firmanın içinde faaliyetine devam eder. Sermaye kapasiteli teknik görevlerin yaşama geçirilmesi, dışarıdan yatırımların yapılması, gerekli bilgilerin alınması, nitelikli menajerin katılımı, çalışanların sosyal yönden korunması vb. alanlarda küçük işletmelerin imkanları büyük işletmelere oranla sınırlıdır.

#### **1.4. Kobi'lerin finansman kaynakları**

İşletmelerin finans yönetimi işletme kuruldukdaki faaliyetine devam edebilmesi için gerekli olan fon kaynaklarının bulunması en önemli görevidir. Kaynakların bulurken ilk önce onun maliyeti dikkate alınmalı, bu kaynaklardan nasıl kullanılarak getiri elde etmesi ve etkili kullanılarak işletmenin büyümesini, gelişmesini sağlamalıdır. Finansal kaynaklara ulaşması küçük orta ve büyük işletmelerde farklılık gösteriyor. Azerbaycanda KOBİ'leri tanımlarken en önemli kriter gibi gösterdiğimiz yıllık gelirleri fon kaynakları bulunmasına da etki gösteriyor. Küçük ve mikro işletmeler diğerlerine nispeten fon kaynaklarının bulmasında daha fazla sorunlar yaşarlar. Azerbaycanda yapılan araştırmaya göre ekonominin her bir sektöründe bulunan işletmelerin fon kaynaklarına ulaşımında karşılaştığı sorunları faaliyet alanına göre aşağıdaki grafikteki gibi sıralanır. Ticaret, ulaşım, ve diğer sosyal ve özel faaliyet alanlarındaki işletmelerde en çok sorunlarla karşılaşılan sektörlerdir.

**Grafik 1: Faaliyet alanlarına göre fon kaynaklarına ulaşımında karşılaşılan sorunlar**



**Kaynak:** Azerbaycanda iş ortamının iyileştirilmesi projesi

İşletmelerin kullanabilecekleri fonlar, kaynaklarına veya vadelerine göre incelenebilir. Fonları kaynaklarına göre: öz kaynak, yabancı kaynak ve oto finansman olarak sınıflandırmak mümkündür. Aynı şekilde, vadelerine göre bir ayırım yapılacak olursa, fon kaynakları kısa, orta ve uzun vadeli kaynaklar olarak sınıflandırılabilir. (Ceylan.A., Korkmaz.T., 2015)

### **Vadesine göre kaynaklar**

İşletmeler elde ettikleri fon kaynaklarını dönen ve duran varlıkların finansmanında kullanmasına göre kısa, orta ve uzun vadeli kaynaklar olduğu görülebilir. Dönen varlıklar genellikle kısa vadeli fon kaynaklarından finansman olunmaktadır. Duran varlıklarsa orta ve uzun vadeli kaynaklar hesabına finansman olunur. Bazen bunun tersini de göre bilmekteyiz kısa vadeli fonlardan duran varlıkların finansmanı içinde kullanılır amma bu bazı sorunlara yol açabilir.

### **Kısa vadeli fon kaynakları**

Kısa vadeli fon kaynakları genellikle 1 yıl içinde veya 1 yılın sonunda geri ödemek için kullanılan borçlardır. Başlıca kısa vadeli fon kaynaklarına ticari krediler, ticari banka kredileri ve diğer kısa vadeli kaynaklardır.

Ticari kredilerde her hangi bir ürün veya hizmet satın alan işletme satıcıya peşin para ödemiyo. Satıcı işletmenin bu parayı toplam aktiflerde dönen varlıklarda ticari alacaklar hesab grubunda kaydeder. Böylece parayı tam tahsil etmemekle satıcı işletme alıcıya bir fon kaynağı oluşturur. Malın bedeli 1 yıl içinde satıcıya geri ödenir.

Ticari banka ve banka olmayan kredi kuruluşlardan sağlanan fon kaynakları. Bankalar girişimcilere, gerçek ve tüzel kişilere işletmelerini geliştirilmesi amacıyla, kısa, orta ve uzun vadeli işletme kredileri sunar. Bu krediler genellikle kendi ölçülerine göre farklılaşırlar. Öyle ki, iş geliştirme ile ilgili daha küçük çaplı (mikro) ve daha büyük çaplı (makro) kredilere ayrılır.

Günümüzde, işletmeler, bankalardan Azerbaycan manatı karşılığı kredi yanında döviz karşılığı kredi de kullanabilirler. Döviz karşılığı kredi kullanımında en önemli risk, kur riskidir. Özellikle, ihracat yapan işletmeler, döviz kredisini daha kolay kullanabilirler. Çünkü bu işletmelerin kullanacakları krediler için kur riski, diğer işletmelere göre daha düşüktür. Öte yandan, döviz kurunun enflasyon oranının altında gerçekleşeceğinin tahmin edilmesi durumunda, döviz kredisini kullanımı tercih edilebilir. (Ceylan.A., Korkmaz.T., 2015)

İşletmelerin risk yönetimi döviz riskinden korunmak için SWAP, forvard ve futures gibi işlemlerden kullanarak riski yok eder veya minimuma indirir. İşlemlerin hepsi vadeli işlemlerdir ki, gelecekteki belirli tarihte para takasını şimdiki döviz kurla yapılmasıdır. Döviz kurda baş verebilecek olan dalgalanmalardan korunun ve işletmeler hem döviz kurda olan artımdan dolayı uğrayacak zarardan kurtulur hemde gelir elde edebilecek.

Banka olmayan kredi kuruluşları. KOBİ'lerin finansman kaynaklarından biri de banka olmayan kredi kurumlarının verdiği krediler. 1 Ocak 2014 tarihine olan bilgiye göre, ülkede 148 banka olmayan kredi örgütü faaliyet gösteriyor. Banka olmayan kredi kuruluşlarının sayısının bankalardan çok olmasına rağmen kredi piyasası tamamen bankaların çiyindedir. Ülke kredi yatırımının, toplam 2,8% banka olmayan kredi kuruluşlarının payına düşüyor. Ancak bankalarda verilen kredilerin hacmi fazladır, süresi uzundur. En önemli oranları banka olmayan kredi kurumlarından düşüktür. Banka olmayan kredi kuruluşları finansman açısından, Azerbaycan'da mikrofinans enstitüleri küçük ve orta ölçekli işletmeler için önemli bir kaynak olmaya devam etmektedir ve onların etki alanı yaygınlaşmaktadır. Hesaplamalara göre, 2013 yılında mikro finans

enstitüleri yaklaşık 400 000 küçük ve orta işletmenin finans kaynaklarıyla temin etmiştir.

Azerbaycanda hem Merkez Bankası, hem de Devlet İstatistik Komitesi istatistik bilgilerinde sahibkarlığa ayrılan kredi yatırımının işletme boyutuna göre işbölümünün yapılması konusunda bilgi yoktur. Böyle istatistiklere kamuoyuna açık değil.

Avans kredisi. Bazı işletmeler gelecekte üretip dağıtacakları mallar ve hizmetler için müşterilerinden avans olarak fon temin edebilirler. Böylece, malın veya siparişin tesliminden önce, alıcıyla yapılan anlaşmalara göre, fon temin edilmektedir. Özellikle sipariş üzerine çalışan veya rekabetin az olduğu sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler avans kaynağına başvurabilir. Avans küçük işletmelerde pek raslanmaz. Rekabet yoğun olduğu piyasalarda peşin ödemelerden çok az kullanılır. (Ceylan.A., Korkmaz.T., 2015)

### **Alternatif finans kaynakları**

Azerbaycanda 2017-2020 yıllarında KOBİ'lerin finansmanında alternatif finansal araçlardan (futures, forvard, opsiyon, swap, faktoring vb. ) kullanımı genişletilecek planlamalar yapılmıştır. Azerbaycanda finans sistemine uygun olarak, alternatif finansal araçlar kullanarak imkanları, mekanizmaları ve uygulama olanakları araştırılacak. Mevcut finansal araçlar kullanımının genişletilmesine ilişkin öneriler hazırlanacak. Ek olarak, KOBİ'lerin futures, forvard, opsiyon, swap, faktoring gibi finansal araçlar alternatif ve ucuz finansman kaynağı olarak kullanmak teşvik edilecektir. Yol haritasında bildirilir ki, görülecek işler sonucunda yerli ve yabancı yatırımcıların finansal kiralama pazarına ve futures, forvard, opsiyon, swap, faktoring gibi alternatif finans kaynaklarına ilgisi artacak, KOBİ'lerin bu yolla finansman imkanları genişleyecek.

### **Faktoring**

Azerbaycan'ın finans sisteminde faktoring hizmeti geniş yayılmayıp. Bu hizmet KOBİ'lerin finansmanında çok az rol oynar. Ülke ekonomisinin hacminin büyümesi fonunda girişimcilerin finans kaynaklarıyla talebinin artması faktoringde müşahade edilmemektedir. 2005 yılından beri faktoring işlemlerinin hacminin pik

sınırı 2012 yılında (43,2 milyon AZN) kaydedildi. 2008 yılında bile en aza 0,5 milyon manata düştü. Küresel mali krizin kızgın çağı olan 2009 yılında bu operasyonlarda kredilerden farklı olarak artış meydana geldi. Faktoring işlemlerin genel kredi koyuluşunda payı 2005 yılında 1,4% iken 2013 yılında 0,02%'e düştü. Buna neden hem faktoring işlemlerinin hacminin azalması, hem de kredi yatırımının hızlı artışı oldu. Kredi yatırımının hızlı artışı fonunda faktoring işlemlerinin artışı temposu eşitsiz ve zayıf olmuştur. Azerbaycan yasaları bankalara ve banka olmayan kredi kuruluşlarına faktoring faaliyetleri ile meşgul olmaya hak verir. “Bankalar hakkında” kanununun 32. maddesi uyarınca, Merkezi Bankadan aldığı banka lisensiyasında yasak olmadığı takdirde, bankalar faktoring faaliyeti olabilir. “Banka olmayan kredi kuruluşları hakkında” kanununun 15. maddesine göre, banka olmayan kredi kuruluşları da borç yükümlülüklerinin alım satımı (faktoring, forfeiting) ile meşgul olma hakkı vardır. Ülkede küçük ve orta işletmelerin gelişimi için faktoring işlemlerini ve hizmetlerini geliştirmek gerekir. Bu tür mali işlemleri ile sadece ticari bankaları değil, aynı zamanda belli faktoring profilli şirketler de meşgul olur. İşletmelerin bu tür hizmet ilgili az bilgiye sahip olması, işletmelerin şeffaflıkta meraklı olmaması bu finans aracının gelişiminde engel oluşturuyor. Faktoring akreditif ve garantilerden daha düşük faiz oranları teklif etse de, böyle hizmet eden kurumlar sayısı çok azdır. Bu hizmeti gösteren banka kuruluşları bile az saydadır.

Faktoring (ingilizce factor - arabulucu, ticaret ajanı) ücrete mühlet verilmesi koşullarında ticaret faaliyeti gösteren üreticiler ve tedarikçiler için karmaşık hizmetler. Faktoring işleminde genellikle 3 parti yer alıyor: talebin alıcısı olan faktör(faktoring şirket veya banka), mal tedarikçisi (alacaklı) ve malalan (alacak). Faktörün esas faaliyeti kısa dönemli alacak borçlarının alınması yolu ile mal tedarikçüsünün kredileşmesini oluşturmaktadır. Faktör ile mal tedarikçisi arasında anlaşma bağlanır ve bu, anlaşma uyarınca zorunluluk halinde mal tedarikçüsünün ücreti için faktöre ödeme belgeleri(fatura) sunuluyor. Faktör gerekli malzemenin 60-90%-ni müşteriye öder. Mal alıcısı tarafından ücret

olduktan sonra faktor kurumu gösterilen hizmete göre komisyon hakkı veya krediye göre faiz tutmakla eksik miktarda tedarikçiye öder.

Banka kredileşmesine alternatif olarak faktoringin uygulamasının kendi özelliği var. Kanada'da KOBİ'lerin %13'ü, Avrupa'da %11'i faktoringden kullanıyor. Fransa'da bu gösterge hatta % 32'e ulaşır, halbuki İsveç'te %3'den fazla deyil. Avrupa'da faktoring KOBİ'ler için önemli fon kaynağı olsa da, son yıllarda diğer finans kaynaklarına nispeten daha az kullanılmaktadır.

Faktoring risk içeren bir faaliyetdir. Bu nedenle, faktor, satıcı işletme ile bir anlaşmaya girmeden önce, karşı karşıya kaldığı riskleri değerlendirmek zorundadır. Söz konusu riskler ikiye ayrılır 1) Satıcı veya üretici işletme ile ilgili riskler. Faktoring işlemlerinde satıcıyla ilgili yüksek riskler söz konusu değildir. Bununla beraber faktor şirketler risk açısından satıcı işletmeleri de değerlendirmektedirler. Satıcı işletmenin değerlendirilmesi işletmenin sürekliliği ve alacaklarının kalitesi üzerinde durulmaktadır. 2) Müşteri riski. Müşteriler incelendikde tahsil edilmeyen alacakların tarihçesi, edüstri ortalaması, kredi şartları, işletmenin alacak yönetim politikası değerlendirilir. (Ceylan.A., Korkmaz.T., 2015)

### **Orta vadeli fon kaynakları**

Orta vadeli fon kaynakları işletmenin devamlılık taşıyan fon gereksinimleri için kullanılır. Genellikle 1-5 yıl vadelidir. İlk dönemlerde ödeme yapılmadıktan sonra üç ay, altı ay veya yıllık taksitler halinde geri ödemeler yapılır. Bu kaynaklara kiralamayla sağlanan kaynaklar da aittir. (Ceylan.A., Korkmaz.T., 2015)

Orta vadeli banka kredileri bunların ilk şartı 1 yıldan daha fazla olmalıdır. Azerbaycanda işletmelere örnek olarak orta vadeli kredi veren bankaların faiz derecelerini, verilen kredinin miktarını ve vadesi aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Unibank Ayrıca bu kredi türünü dolarla da ayırır. Bunun için müşteri başvurularına ferdi bakılıyor. Müşterinin isteğine göre dolar veya manatla kredi verebilir. Bu tür krediler teminat ile, taşınır ve taşınmaz mal, ayrıca diğer paraya çevrilebilen teminat ile verilir.



**Tablo 2: KOBİ'lere kredi veren bankalar**

Banka	Kredi ürünü	Miktar(maks)	Vade(ay)	Faiz
Kapital bank	GGF kredisi	50.000(manat veya \$)	36	Manat-16 Dolar-8
Bank of baku	“KOBİ ekspres” mikro kredi	20.000-70.000	24-36	25-20
Unibank	Mikro kredi	20.000	24	24
Bank Respublika	Mikro/Agro kredi	30.000	24	15
NBC bank	Mikro kredi Orta kredi	100.000 500.000	36 60	22-25 18-22

**Kaynak:** Tablodaki veriler bankaların veb sitelerinden elde edilmiştir

**Leasing-** işletmeye öz kaynakları dahil etmeden esas malzemelerini modernleştirmeye ve gerekli ekipmanları veya diğer predmetleri almaya imkan veren yatırım aracıdır. Azerbaycan'da kiralama faaliyeti lisans gerektiren faaliyet türüne ait değildir ve herhangi bir gerçek ve tüzel kişi bu hizmeti gösterebilir. Kiralama ilişkileri “Mülkü Mecelle” ile (747 - 751 ci maddeler) düzenlenir. Ülkemizde, özellikle de banka kredilerin elde edilmesi zor olduğu bir dönemde KOBİ'lerin uzun vadeli yatırım celb etmesi sorunu güncel kalır. Böyle durumda kiralama iş gelişiminin en etkili teknolojilerinden kabul edilir. Kiralama esas fonların yenilemekle üretimin verimliliğini sağlar.

Azerbaycan'da yeterince kiralama şirketleri faaliyet gösterse de, bu hizmet geniş gelişmeyip. Kiralama hizmetlerinin hacmi konusunda bilgi tabanı yoktur. Azerbaycan Kiralama Şirketleri Birliği verilerine göre, 2010-2011-ci yıllarda ülkede leasing portföyünün toplam hacmi yaklaşık 150 milyon dolar etti. Dernek açıkladığı istatistiğe göre, hazırda kiralama şirketlerinin portfelinde inşaat malzemelerinin üretimi inşaat tekniği ve ekipmanları (%37), yük (%15) ve yolcu (%12) ulaşım, ticaret ekipmanları (%12), ayrıca gıda ve hafif sanayi (% 5 ) için ekipman leasingi üzere işlemler hakim edir. Ülkede tarım teknikleri noksanlığını ortadan kaldırması, çiftçiler tercihli koşullarla teknik ve ekipman vermesi için devletin hattı ile 2004 yılından “Agrolizing” açık Anonim Şirketi faaliyet gösteriyor.

**“Agrolizing”A.Ş-** Agrolizing ülke Cumhurbaşkanınının 23 Ekim 2004 tarihli kararnamesi ile kurulan ve şu anda Tarım Bakanlığı bağlı faaliyet gösteriyor. “Agrolizing”A.Ş amacı çiftçileri tercihli şartlarla tarım aletleri ve ekipmanları ile sağlamaktır. Bakanlar Kurulu kararıyla, “Agrolizing”A.Ş devlet bütçesi hesabına alınmış teknikler ve cihazlar gerçek ve tüzel kişilere değerinin yüzde 20'sini önceden, kalan kısmını ise 10 yıllık bir süre kadar (değerinden bağımsız olarak) ödenmesi şartıyla kiralamaya verir. Toplum ayrıca damızlık hayvanları, verimli tohum şortlarını alıp çiftçilere ayrıcalıklı koşullarla satıyor.

Faaliyete başladığı dönemden 2015 yılı da dikkate alınarak devlet bütçesinden ayrılan ve diğer kaynaklardan gelen malzemeler hesabına “Agrolizing”A.Ş de 809,4 milyon manat tutarında kredi verildi. Bu malzemenin 558,5 milyon manatı devlet bütçesinden ayrılan ödenek, 250,9 milyon manatı ise diğer kaynaklardan ve Toplumun dövriyyesinden giren malzeme tarafından temin edildi.

**Forfaiting-** Ticaret işlemlerinin özel kreditleşme biçimi olan forfaiting hizmeti Azerbaycan'da çok zayıf gelişmiştir. Forfaiting (İngilizce forfaiting - tam, genel miktar) - mali ajanı olan forfaiter tarafından borçlunun (tedarikçi, ithalatçı) alacaklı (satıcı, ihracatçı) karşısında ticari borçlarının alınmasıdır. Forfaiting daha fazla dış ticaretle uğraşan ihracatçının yaptığı işlemlerin kredileştirilmesinin özel biçimidir. Forfaitingin faktoringden farkı kredileşmenin daha çok vadeli olması, daha spesifik alanı (ithalat-ihracat işlemleri) kredileştirmesidir. Forfaiting maliyetini etkileyen bir çok risk söz konusudur. Bu risklerden belli başlıları, ticari risk, döviz transferi riski ve ülke riskidir. Ticari riskler, genellikle ithalatçı tarafından üstlenilmektedir. Başka bir ifadeyle, bankadan sağlanacak aval veya teminat için ödenecek gider, ithalatçı tarafından karşılanmaktadır. Politik ve döviz transferleri ile ilgili riskler, ithalatçının ülkesinin kredi değerliliğine göre hesaplanmaktadır.İthalatçı ülkenin riski azsa, iskonto oranı da düşük uygulanmaktadır. Ülke riski arttıkça, iskonto oranı da yükselmektedir. (Ceylan.A., Korkmaz.T., 2015:s.195)

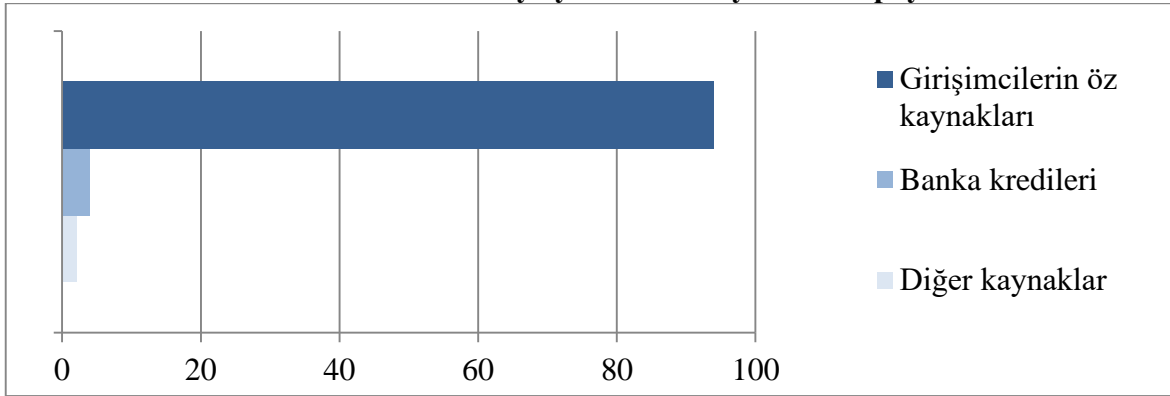
## Uzun vadeli fon kaynakları

Uzun vadeli fon kaynakları işletmelerin aktiflerde duran varlıklarının finansmanı için kullanılır. Genellikle 5 yıldan daha çok bir süreliğine alınan kaynaklardır. Bu kaynaklara tahvil ihracı, uzun vadeli banka kredileri, hisse senedi satışından elde olunan fon kaynaklarıdır.

## Öz kaynaklar

İşletme kuruldukda sahibi olan kişi tarafından veya ortakları tarafından yatırılan sermayedir. Uluslararası Finans Kurumu (İFC) araştırmalarına göre, KOBİ'lerin öz sermayelerine yatırımlarında banka kredilerinin payı sadece yüzde 4 olmuştur. Benzeri faiz göstergesi dönen varlıkların da finansmanında bankaların rolünü ifade etmektedir.

**Grafik 2: Öz sermaye yatırımda kaynakların payı**



**Kaynak:** Uluslararası Finans Kurumu (İFC) (18.12.2018)

Sahibkarların 90 faizinden çoğu kendi işletim sermayesi ve varlıklarının finansmanını esasen kişisel kaynakları hesabına ediyorlar. Böylece, ülkede faaliyet gösteren 46 ticari ve devlet bankasının varlığına rağmen girişimcilerin sadece yüzde 5 kendi finansman ihtiyaçlarını bu bankaların kredileri hesabına aradan kaldırmışlar. Pay senedi satımıyla fon elde etme Azerbaycanda küçük işletmelerde genellikle rastlanmamakta orta ve büyük işletmeler bu yolla kaynaklar elde etmektedirler.

## Dış kaynaklar

İşletmelerin dış kaynaklardan sağladıkları uzun vadeli fonlar ,genellikle, ticari banka kredileri ve tahvil ihracı ile sağlanılmaktadır. (Ceylan.A., Korkmaz.T., 2015)

Dünyada KOBİ'lerin geniş finansman mekanizmalarının olmasına rağmen Azerbaycan'da girişimciler dış finansman kaynağı kısmında esasen kredilerden kullanırlar. BEEPS sorgunun sonucu gösteriyor ki, KOBİ'lerin yaklaşık yarısının krediye ihtiyacı yoktur. Ankete göre, KOBİ'lerin esas dış finans kaynağı kısmında banka kredileri hakimdir, alternatif dış finans kaynakları yeterli gelişme olmadı. Sorguda yer alan küçük işletmelerin 14,7% 'i orta işletmelerin 14,6% -i Kredi hattı olduğunu kaydetdiler. Tablo 3'den görüldüğü gibi, küçük ve orta işletmeler verilen kredilerin % 85 - den fazlası (küçük %85.7 , ortalama %97.2) garantili. Bu teminatı düzenleyen rehinelerin değeri ise kredinin değerinden 2 kat fazladır. Küçük işletmelerin aldığı kredide girovun payı 259,1%, orta işletmelerde ise 201,2% oluşturmaktadır. KOBİ'lerin en az  $\frac{3}{4}$  ü yatırımları iç kaynaklar hesabına finansman olur.Yatırım finansmanın diğer kısmını ise banka kredileri oluşturuyor. Hisse satışı veya öz sermayesi hesabına finansmanına ise KOBİ'ler ilgi göstermiyorlar.Bunun en önemli nedenleri olarak halka arz konularda küçük ve orta ölçekli işletmelerin finans bilgisinin yeterli olmamasıdır veya küçük işletmelerden hisse senedi almakta çok fazla meraklı olmamalarıdır.

Azerbaycan'da KOBİ'lerin krediye ulaşılabilirliği düzeyini saptamak üzere 2012 yılında 200 küçük ve orta işletme arasında geçirdikleri anket sonuçlarına göre, mali resursuna gerekirse dış kaynak olarak girişimcilerin en fazla yüz tuttuğu adresi kredi teşkilatlarıdır . KOBİ'lerin% 45'i banka,% 5 banka olmayan kredi kuruluşlarının avantajlarını kullandıklarını belirttiler. Dost veya akrabaya başvurarak faizsiz fon kaynakları çeken girişimcinin payı 42,5% 'dir. Öz kaynakları hesabına finanse edilen yatırımların payı yine orta büyüklükte işletmelerde küçük işletmelere nisbeten daha fazladır.Bunun nedeni olarak küçük işletmelerin bir çoğunda finansman yönetiminin olmamasıdır.Mal gönderenin hesabına finanse edilen yatırım payı her ikis tür işletmelerde oldukça azdır küçük işletmelerde ise hiç yoktur.Yatırımın finanse olunması için bankalardan kredi yoluyla yardım alan işletmelerin oranları küçük işletmelerde %25.3 orta işletmelerde %25.1 olmuştur.

**Tablo 3: İşletme mali resurslarına erişim imkanı (2013 yılı için)**

Göstergeler	İşletmenin ölçüsü	Payı %-le
Banka kredisi / kredi hattı olan işletmelerin payı	Küçük	14.7
	Orta	14.6
Kredinin alınması için gerekli girovun payı (kredi tutarında % -le)	Küçük	259.1
	Orta	201.2
Teminat talep edilen kredilerin payı(% ile)	Küçük	85.7
	Orta	97.2
Krediye ihtiyacı olmayan işletmelerin payı	Küçük	54.1
	Orta	49.3
Son kredi başvurusu imtina edilen işletmelerin payı	Küçük	23.6
	Orta	23.6
Yatırım maliyyeleşmesi için bankadan yararlanan işletmelerin payı	Küçük	25.3
	Orta	25.1
Öz kaynaklar hesabına finanse edilen yatırımın payı	Küçük	74.0
	Orta	82.8
Bankaların finanse yatırımın payı (%)	Küçük	25.3
	Orta	16.3
Mal gönderenin kredisi hesabına finanse edilen yatırımın payı (%)	Küçük	0.0
	Orta	0.9

**Kaynak:** <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreconomies/2013/azerbaijan> (15.11.2018)

Tahvil – İşletmelere belirli vadede ve faiz oranıyla fon kaynakları celb etmeğe imkan sağlayan senettir. Bakü borsasında yalnız 19 özel işletmeler tahvil ihracı yapmaktadır. Banka kredi kaynaklarına nispetde ucuz olan tahvil ihracı yaparak kaynak oluşturmak küçük işletmeler az kullanmakta çoğu zaman orta ve büyük işletmelerde rastlanır. Ülke üzre ortalama faiz oranı %14 olduğu halde tahvil ihracı yoluyla % 11-12 faiz oranında kredi ala bilirler. Bakü borsasında yapılan araştırmalara göre, 10 milyon manat tahvil ihracı için ödenecek olan komisyon 166-195 bin manat arası değiştiği halde banka kredisinde bu meblağ 210-230 bin manat olacaktır. Aşağıdaki tabloda banka ve diğer kurumlardan elde olunan kredilerle tahvil yoluyla elde olunan kredilerin farkı gösterilmiştir.Tablo 4'den görüldüğü gibi bir çok göstergelerde tahvil yolu ile kaynak elde etmenin kredi yoluyla fon kaynakları celb etmeden üstünlüğü görülmektedir.

Oto finansman. Dışarıdan kaynak teminine gerek kalmadan işletmenin kendi gücü ve imkanlarıyla sermaye oluşturması, işletmenin sağladığı karlar üzerinden ayrılan sermayenin birikimi ile finansman ihtiyacını giderme esasına dayalı kaynak

sağlaması ve kendi kendini finanse etmesidir. Bu da genellikle elde edilen gelirlerin işletme bünyesinde tutulmasıyla sağlanmaktadır.

**Tablo 4: Kredi ve tahvilin karşılaştırılması**

<b>Gösterge</b>	<b>Tahvil ihracı</b>	<b>Kredi</b>
<b>Finansman harcı</b>	Borsalarda danışman hizmeti için komisyon	Resmileştirme,nakite çevirme sigortalanma ve diğer komisyonlar.
<b>Faiz ödenişleri</b>	Tahvil sahiplerine kar ve zarardan aslı olmayarak yıllık ve 6 aylık faiz ödemeleri yapılmakta	Kar ve zarardan aslı olmayarak aylık faiz ödemeleri yapılır
<b>Ana paranın ödenişi</b>	Vade sonunda tam şekilde ödenilir	Genellikle aylık esasta ödenilir
<b>Vadesi</b>	1 yıldan 10 yıla kadar vadeli olur	1 yıldan 5 yıla kadar olmakta
<b>Rehin</b>	İstenmemekte	İsteniyor
<b>İşletmelerin yönetimine etkisi</b>	Tahvil alan kişi yetime etki edemiyor	Bir çok hallar zamanı bankalar işletmeğe ciddi şartlar da koya bilmekte

**Kaynak:** <https://banco.az/az/news/hansi-serfelidir-kredit-yoxsa-istiqraz> (20.12.2018)

Azerbaycanda KOBİ'lere finansman hizmetleri sunan bir sıra kurumlar mevcuttur:

1. Azerbaycan Cumhuriyeti Girişimcilerin Gelişimi Fonu. GGF girişimcilere tercihli krediler, ayrıca devlet bütçesinden elverişli koşullarla kredi ayrılmasını sağlıyor. Say açısından verilen kredilerin %97 küçük krediler ki, bu da GGF tarafından ayrılmış kredilerin tutarının %9'nu teşkil edir. Bugüne kadar GGF her birine ortalama 47000 ABD doları tutarında olmak üzere, 12,5 bin işletmeye kredi bildirdi. Bu kredilerin büyük bölümü tarım ürünlerinin üretimi ve işleme alanına ayrılmıştır.(Azerbaycan Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı)
2. “Azerbaycan Yatırım Şirketi” AYŞ yerli ve yabancı investisyonlarla birlikte, esaslı sermaye yatırımları aracılığıyla petrol ve gaz endüstrisi hariç, diğer sektörlerin gelişimine de destek veriyor. AYŞ hisse senedi paketinin en az 1 milyon dolar eden vençur sermayesinin (girişimci sermayesi) şirketlere ayrılmasını sağlıyor. AYŞ'in portföyü çok yönlü ve özünde farklı alanlarda,

örneğin ağır sanayiye, köy teserrüfatını, lojistik alanını, hisse başına altfondları ve gıda ürünlerinin imalini birleştirir.

3. Azerbaycan'da İhracat ve Yatırımların Teşvik Fonu (AZPROMO). Teşvik ve eğitim faaliyetleri ile birlikte, AZPROMO KOBİ'lere uluslararası satış yarmarkalarında katılmak için finans kaynağı ayırır. AZPROMO ayrıca petrol sektöründen olan KOBİ subyektlere mali kaynaklar elde etmeye yardımcı olur.
4. Azerbaycan Cumhuriyeti Tarım Bakanlığı yanında Tarım Projeleri ve Kreditlerinin Yönetimi Devlet Hizmeti. Devlet Servisinin yıllık 2 faiz oranı ile verdiği kredilerden kullanılarak, müvekkil bankalar 5 faizden artı ek faiz oranı uygulamadan girişimcilere ve çiftçiler tercihli koşullarla krediler ayırırlar. Bunun sonucunda, bu KOBİ konularda yerel para biriminde yıllık faiz oranı 7 veya daha düşük olan krediler temin edebilirler.
5. Azerbaycan Cumhuriyeti İletişim ve Bilgi Teknolojileri Bakanlığı bağlı Bilişim Teknolojilerinin Gelişmesi Devlet Fonu. Bu Fon toplam değeri 300 bin manata kadar olan hibeler ayrılması ile yüksek teknolojiler uygulayan startapların finansmanını gerçekleştiriyor. Bununla birlikte, Azerbaycan'da KOBİ'ler finans kaynaklarıyla çıkışında belirli zorluklar mevcuttur ve iç finans kaynaklarının sınırlılığı KOBİ dış finans piyasalarından bağımlılığını artırıyor.

## II BÖLÜM. AZERBAJCAN'DA KOBİ'LERİN HUKUKİ YAPISI VE ÜLKE EKONOMİSİNDEKİ ÖNEMİ

### 2.1. Azerbaycanda küçük ve orta işletmelerin hukuki yapısı

Her bir devletin temel amaçlarından biri mükemmel mevzuat tabanının formalaştırılmasına sağlamaktır. Aksi halde, hem devlet, hem de özel sektörde faaliyet gösteren çeşitli kurumların faaliyetlerinde, ayrıca devletin belirlediği hedeflere ulaşmada zorlukların ortaya çıkması kaçınılmazdır.

Girişimcilik faaliyetlerinin sürekli gelişimi Azerbaycan'da devletin ekonomik politikasının önemli bir parçasıdır. Son yıllarda mevzuat tabanının, idari prosedürler ve devlet-girişimci ilişkilerinin geliştirilmesi yönünde devlet tarafından eylemler gerçekleştirilmiştir.

Mevzuatın geliştirilmesi alanında uygulanan gelişmiş aletlerden biri mevzuatın etkisinin analizi sistemidir. Yürürlükteki veya teklif edilen düzenleyici ve sivil normatif-hukuki düzenlemelerin olumlu ve olumsuz cehetlerinin değerlendirilmesine daha kapsamlı bir yaklaşım takip eden bu sistem mevcut sorunların araştırılmasında önemli rol oynamakla, hükümetin kararlarının doğru ve isabetli olup olmadığını belirleyen, negatif durumların en aza indirilmesinde kullanılan bir araçtır. Bu sistem kararların analiz edilmeden doğrudan kabul edilmesinin önler ve ilgili makamları dolgun bilgilerle sunarak, kararlara mümkün seçenekler sunar. Mevzuatın ilginç taraflarla sosyal mesaj, bu tarafların pozisyonlarının ve onlara tesir efektlerinin öğrenilmesi analizin önemli bir bölümlerinden sayılır. Böylece, mevzuatın etkisi analizi normatif-yasal düzenlemelere projelerinin hazırlanması sürecinin bir parçası olmakla resmi işlemdir ki, bunun aracılığıyla normatif-hukuki düzenlemenin kabul edilmesinin etkileri konusunda özel sektörün konumu öğrenilecek. Sosyal danışmaları düzgün teşkili yeni mevzuatın etkin olmasına ve olası etkileri hakkında daha geniş bilgi elde edilmesine olanak sağlar. Odur ki, ülkemizde mevzuat etkisi analizinin uygulanması zorunludur.



Bunun için devlet tarafından yapılacak olan tedbirler KOBİ'lerin strateji yol haritasında gösterilmiştir.

1. Mevzuatın etkisi analizinin uygulanması. Gerçekleştirilen reformların KOBİ subyektlere etkisini değerlendirmek amacıyla mevzuatın etkisi analizi sisteminin uygulanması gözden geçirilecektir. Bu sistem mevcut mevzuat ülkede yapılan reformlara etkisini ölçmeye ve ilgili geliştirmeler yapılmasına yardımcı olacaktır. Sistemin uygulanmasına ilişkin yabancı ülkelerin tecrübesi öğrenilecek, Azerbaycan'da KOBİ-un özellikleri dikkate alınarak, gerekli tedbirleri yapılacaktır.
2. Mevzuatın etkisi analizinin uygulamasının etkinliğini artırmak için kurumsal tesisatın kurulması. Dünyada yaşanan küresel ekonomik prosesler fonunda çeşitli alanlarda kamu politikalarının belirlenmesinde, hem de ülke ve bölge çapında karar ve yasal düzenlemelere projelerinin hazırlanmasında halkla istişare yapılmasının gerekliliğini dikkate alarak, bu alanda kurumsal tesisatın kurulması imkanı incelenecek ve uygun görüldüğü takdirde, mevzuatın etkisi analizini gerçekleştiren kurum oluşturulur. Bu kurumun işi yasal düzenlemelere projelerinin hazırlanması ile ilgili değerlendirme etmekten, kanun projelerinin hazırlanmasında özel sektörün katılımını sağlamak, görüş hazırlamak ve teklifler vermektir ibaret olacaktır.

Azerbaycanda yeni yaranan KOBİ'lerin tescili prosedüründe 2008 yılından büyük değişim olmuş ve “vahid pencere” mekanizmi uygulanmağa başlamıştır. 2008 yılına kadar işletmeleri kayıt olunması hiç de şeffaf değildi sonuçta prosedür farklı teşkilatlardan geçerek çok kademeli aşamalardan geçmeli idi ve bu işlemlerin bitmesi için gayri resmi ödemeler talep olunurdu. Bu süreç büyük finans ve insan kaynaklarını celb etmeye sevk ediyordu.

Kendi statülerini iş kişiliğinin yasallaştırmak için girişimciler ilgili hükümet kurumlarında kayıta alınmalı idi. Tüzel kişiler ve bireysel girişimciler için farklı kayıt sistemi mevcuttu. Sonraki bölümlerde belirtildiği gibi, bu tüzel kişilerin ve bireysel girişimcilerin maliyet ve menfaatlerine de farklı etkiliyordu.

Azerbaycan'da kayıt sistemi esasen aşağıdaki hukuki eylemlerle ayarlanılıyordu:

- 12 Aralık 2003 tarihli, 560 sayılı kararı “Yasal Kişilerin Devlet Kaydı ve Devlet Kayıt alışması Hakkında” Kanun
- 1 Eylül 2000 tarihli “Sivil Mecelle”
- 11 Temmuz 2000 tarihli “Vergi Kodu”
- 18 şubat 1997 tarihli, 250 sayılı “Sosyal Sigorta Hakkında” Kanun.

Adalet Bakanlığı, Vergiler Bakanlığı, Devlet Sosyal Güvenlik Fonu ve Devlet İstatistik Komitesi gibi kuruluşlarda kayıt talepleri, hemcinin bu organların i belgeleri ve kuralları ile ayarlanılıyordu.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin tescili iş önünde ciddi engeller yaratılıyordu.

Çok sayıda belgeleri talep eden çok aşamalı ve karmaşık prosedürler bu süreci daha da zorlaştırılıyordu. Girişimciler böyle bir fikir bildirmişlerdir ki, belgelerin kabulü ve kayıt sürecinin az şeffaf olması, ayrıca prosedürlerin anlaşılmaması kayıtın makul sürede tamamlanması için belli bir ek ücret ödemeyi zorunlu kılıyordu. Tüzel kişilerin tescili esasen “Yasal Kişilerin Devlet Kaydı ve Devlet Kayıt alışması hakkında” Kanunla ayarlanılıyordu.

Daha önce mevcut olan mevzuata göre, ortalama tüzel kişilerin tescili 30-34 gün içinde tamamlanabilir olabilir ve 33 belge talep ediyordu. Fakat sorgu ve odak grupların sonuçları göstermiştir ki, pratikte kayıt yaklaşık 11 gün gerektiriyordu. Örneğin, yasal adresin ve belgelerin noter olarak onaylanması, sermaye ve ücretin bankada ödeme (evre 1-3) bir gün içinde ödenmesi durumunda olabilir. Ayrıca gayri resmi demeler kayıt sürecini önemli ölçüde hızlandırabilir olabilir. Tüzel kişinin tescili için ortalama maliyet (resmi ve gayri resmi demeler dahil) yaklaşık 270 manat teşkil ediyordu. Bu miktarlarda resmi ödemelerin payı 130-150 manat teşkil ediyordu.

**Tablo 5: “Vahid pencere” sistemi uygulanmamışdan önceki prosedürde olan faktörler**

Bireysel girişimciler (tüzel kişi oluşturmadan işletmenin tek sahibi )	Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (tüzel kişiler)
<ul style="list-style-type: none"><li>• Orta süresi- 11 gün</li><li>• Orta maliyet- 267 manat</li><li>• Toplam tutar bireysel girişimcilerin yıllık karının hacminde ölçülür.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Orta süresi-11 gün</li><li>• Orta maliyeti-270</li><li>• Toplam tutar tüzel kişilerin yıllık karının hacminde ölçülür.</li></ul>

**Kaynak:**Azerbaycanda iş ortamının iyileştirilmesi projesi

Azerbaycanda yapılan araştırmalar sonuçları göstermiştir ki, girişimciler genellikle kayıt sırasında gayri resmi ödemeler aracılığıyla yardım yapan uzmanlaşmış hukukçuların hizmetlerinden kullanıyorlardı. Tüzel kişinin tescili için girişimcilerin çoğunluğu gayri resmi ödenişlerden kullandıklarını bildirseler de, katılımcıların neredeyse %41 genel prosedürlerin karmaşık olmadığını bildirmişlerdir. Bu rakam girişimcilerin hukuki biliklerinin artırılması gerekliliğini zorunlu olduğunu gösteriyor.

Ankete göre girişimciler diğerlerinin yanında gerekli belgelerin sayısının çok olmasını (29 faiz), çeşitli prosedürlerin sayısının fazla olmasını (25 faiz) ve uzun süreli kayıt sürecini (12 faiz) mevcut sıkıntılarının sırasında belirtmişlerdir. Karşılaştıkları diğer sorunlara kayıt şubelerinde çalışan işçilerin uzmanlık seviyelerinin düşük olması, kayıt işlemleriyle ilgili bilgilerin elde olunmasındaki zorluklar, kayıt şubelerinin uzakta bulunması gibi sorunlar sıralayabiliriz. Diğer bir sorunsu işletmeler bu işlemlerde yıllık karlarının tahminen %1 ni itirdiğini araştırma sonucunda belirlenmiştir.

Girişimcilerin kayıt sırasında içinde bulunduğu durumu ve Azerbaycanın Doing Business raporunda düşük reytingini dikkate alarak Azerbaycan hükümeti kayıt sürecinde reform azmini sergilemiştir. Bu amaçla 2007 yılı sonlarında iki Cumhurbaşkanlığı kararnamesi imzalanmıştır. Sonuçta, Vergiler Bakanlığı kendisinin bölgesel birimleri aracılığıyla “tek pencere” ilkesi üzere kayıt yapılması için esas sorumlu kuruluş olarak belirlenmiştir. Bir başka deyişle, Vergiler Bakanlığı kendisinin OVBS yazılım aracılığıyla iş kurumlarının devlet kaydını yapan devlet organına çevrilmiştir. (Reformlardan önce bu fonksiyon Adalet Bakanlığı tarafından yapılıyordu)

Sorgu Azerbaycan'da iş kaydını önemli derecede optimallaştırmış “tek pencere” uygulamasından sonraki dönemi kapsamaz. Bu yüzden de “tek pencere” sisteminin analizi odak gruplarda yapılan tartışmaların sonuçlarına ve Vergiler Bakanlığının sunduğu bilgilere göre. Vergiler Bakanlığının verilerine göre "tek pencere" uygulamasından sonra sadece üç ay içinde yeni kayıtlı tüzel kişilerin sayısı tüm ülkede 2100'e ulaşmıştır. Bu, önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında hayli irilileyiştir.

Girişimcilerden daha uzun ve kapsamlı bir nizamname sunmak gerekli değildir. Standart iki sayfalık örnek kurumsal nizamnamenin kağıt veya elektronik kopyalarını yerel kayıt bölümlerinde serbestçe ücretsiz elde etmek mümkündür. Sivil Mecellede nizamname sermayesi için herhangi net tutar gösterilmiyor. Pratikte minimum nizamname sermayesi 5 veya 10 manatdan başlayarak istenilen miktar ola biler.

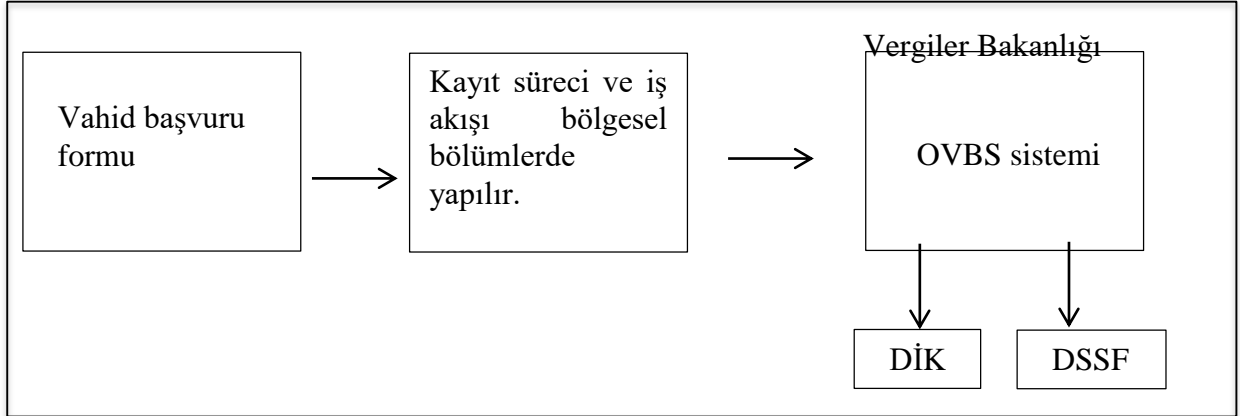
### **KOBİ'lerin kayıt süreci**

“Tek pencere”mekanizminden sonra işletmelerin (tüzel kişi ) kanuna göre uygun şekilde doldurulmuş başvuruyu inceledikten sonra ve onun reddedilmesi için esas belirlenmedikde, dilekçenin kabul edilmesi tarihinden itibaren üç gün içinde kayıt belgesi verilmelidir. Kanunda belgelere bakılması için bir zaman süresi tayin olunsa da, kaydı yapan organ tarafından bu süreye emel olunmadığı takdirde uygulanacak yaptırımlara ilişkin resmi prosedürleri belirlenmemiştir. Ayrıca, yasada “sessizlik - rızadır” prensibini de desteklenmemektedir. Devlet kayıt çalışmasından çıkarış aldıktan sonra başvuru üç hafta süresince herhangi hata veya çelişki konusunda kaydı yapmış organa bilgi vermelidir.

“Tek Pencere” sistemini etkin şekilde uygulamak için tek uygulama biçiminden kullanılır. Bu başvuru formu vergi organında, ayrıca Devlet Sosyal Güvenlik Fonu'nda ve Devlet İstatistik Komitesi kaydına alınmak için gerekli olan tüm bilgiler yansıyor. Bunun sonucunda girişimciler çeşitli organlara değil, yalnızca yerel kayıt bölümüne müracaat ederler. Hem yeni bir tüzel kişilik kaydı, hem de kayıtlı bilginin güncellenmesi sırasında bu uygulama biçiminden kullanılır. Ayrıca tüm tüzel kişilerin

birim kimlik kodu gibi vergi mükellefi kimlik numarasından (VMKN) kullanılır. Bu ise, vergi mükellefi kayıtlı tüzel kişinin devlet tescili süreci çerçevesinde götürüldüğü demektir. Şirketler mevcut banka hesabının açılması için yerel vergi organı tarafından verilen özel izin formunu elde etmelidirler. Mesaj tekrarı şirketin banka hesabının açıldığı banka giderir. İşletme bildirim tekrarının verilmesinden sonra on gün boyunca banka hesabını açmalıdır. “Tek Pencere” sistemi banka hesabının kayıt bölümü aracılığıyla internetle açmaya olanak sağlar. Bu imkan bildirim tekrarının vergi bölümünden almak, onu bankaya sunmak ve sonra yeniden vergi bölümüne iade gerekliliğini ortadan kaldırır. Fakat şu anda banka hesabının online modunda açılması sadece sınırlı sayıda bankalarda mümkündür. Azerbaycan'da bulunan bankaların sayısı bundan kat kat fazladır, bu ise o demektir ki, girişimcilerin çoğu da vergi organlarından bildirim dublikatını almak, bankaya sunmak ve sonra yeniden vergi bölümüne ödemek zorundadır. Milli Bankanın mevcut kurallarına göre, banka gerekli bilgileri doldurunuz ve bildirim dublikatının kalan kısmını vergi bölümüne iade etmelidir. Fakat pratikte bu talep gerçekleşmiyor.

**Grafik 3: Tüzel kişilerin tescili sürecinin çalışması şeması gösterilmektedir**



**Kaynak:** Azerbaycanda iş ortamının iyileştirilmesi projesi

“Tek pencere” mekanizmasıyla kayıt işlemlerinin prosedürleri basitleşmiş talep olunan belgelerin sayısı azalmış. Karşılaştığımızda görüyoruz ki, daha önce yani “tek pencere” mekanizması uygulanmadan 33 belge ve 13 prosedür olduğu halde şimdi bu sayı belgelerde 7 prosedürde 6 olmuştur.

Fakat koşullarına bağlı olarak genellikle kayıt işlemi daha çabuk tamamlanabilir. Yasal adresi teyit eden belgelerin toplanması, belgelerin noter olarak onaylanması, sermaye ve ücretin bankada ödeme (evre 1-3) bazen bir gün içinde yerine getirilebilir. Ayrıca her bir kayıt bölümünde yardım masaları oluşturulmuştur ve onlar girişimcilere gerekli belgeler ve başvuru formlarının doldurulması konusunda ayrıntılı bilgiler veriliyor.

Girişimci kendi işletmesinin tescili için yalnızca 7 belgeler sunmaktadır.

1. Başvuru formu. Dilekçede şunlar gösterilir.
  - a) Kurucu gerçek kişi ise: onun adı, soyadı, baba adı, yaşadığı yer, kimlik belge (seri numarası, verilme tarihi, belgeyi veren makam, etibarlık süresi, adresi).
  - b) Kurucu tüzel kişi ise: onun adı, hukuki adresi, kayıt numarası.
  - c) Uygulama yetkili şahıs tarafından imzalandığında: onun adı, soyadı, baba adı, yaşadığı yer, kimlik belge (seri numarası, verilme tarihi, belgeyi veren makam, adresi) ve vekaletname bilgileri.
2. Tahsis belgeleri - kurucusu veya onun yetkili temsilcisi tarafından onaylanmış nizamname, bu kurumun kurulması ve yönetmeliğinin onaylanması hakkında karar.
3. Ücretin ödenmesini doğruluyan banka makbuzu.
4. Kurucu tüzel kişi ise :onun devlet kaydı hakkında belgesi (devlet kayıt çalışmasından )ve nizamnamesinin noter tadikli kopyası.
5. Tesisççi gerçek kişi ise:onun kimlik belgesinin sureti.
6. Tüzel kişi statüsü almak isteyen kurumun yasal adresini onaylayan belge ( noter olarak tasdik edilmişkira, ücretsiz kullanım sözleşmesi, nesnenin yasal adresinden kullanım konuda tadik olunmuş onay) veya nesne üzerinde mülkiyet hakkını teyit eden belge.
7. Kanuni temsilcinin atandığı halde,onun kimlik belgesinin sureti.

“Tek pencere” sistem uygulamasından sonra tüzel kişilerin tescili süreci aşağıdaki adımlarla yapılmaktadır.

1. Yasal adresi teyit eden belgelerin toplanması - 1 gün.

2. Uygulama ve diğ er kayıt belgelerinin noter onayı - 1 gün.
3. Charter sermayenin bankada ödeme ve makbuzun alınması, devlet kayıt görev ödeme ve makbuzun alınması - 1 gün.
4. Vergi organında devlet tescili (vergi mükellefi gibi kaydınızla beraber) - 3 gün.

Talep edilen belgeler

- a) Standart başvuru formu.
  - b) Tahsis belgeleri - kurucusu veya onun yetkili temsilcisi tarafından onaylanmış tüzüğü, bu kurumun kurulması ve yönetmeliğinin onaylanması hakkında karar.
  - c) Devlet kaydı ücretin ödenilmesi hakkında makbuz.
  - d) Kurucu tüzel kişi ise: onun devlet kaydı hakkında belgesi ve yönetmeliğinin noter tasdikli kopyası.
  - e) Kurucu gerçek kişi ise: onun kimlik belgesinin sureti.
  - f) Tüzel kişi statüsü almak isteyen kurumun yasal adresini onaylayan belge (noter kuralında onaylı kira, kira, ücretsiz kullanım sözleşmesi, nesnenin yasal adresinden kullanmak konusunda onaylı rıza) veya nesne üzerinde mülkiyet hakkını teyit eden belge.
  - g) Kanuni temsilçinin atandığı halde, onun kimlik belgesinin sureti.
5. Şirketin mührünün alınması - 1 gün.
  6. Mevcut banka hesabının açılması - 1 gün. Gerekli belgeler:
    - a) Standart başvuru formu.
    - b) Devlet tescili hakkında ş ehadetnamenin noter tasdikli sureti;
    - c) Nizamnamenin noter tasdikli sureti.
    - d) Mühür ve imza örneğ i - noter onaylı.
    - e) Özel izin formu – Limited şirketin tescil yerel vergi organı tarafından verilen ve banka hesabının açıldığı banka yapacağı bir bildirim tekrarı.

Banka hesaplarının açılması, yürütülmesi ve bağlanması hakkında Kurallara uygun olarak banka talep bilgileri girmeli ve bildirim dublikatının kalan kısmını vergi organına iade etmelidir. Fakat pratikte başvuranların büyük kısmı bildirim dublikatını kendileri vergi organına iade etmeli oluyorlar.

“Sessizlik - rızadır”

Belgelere bakılması için öngörülen üç günlük sürenin tamamlanmasından sonra “sessizli rızadır” ilkesinin ve görevli kişilerce süreçlerin bozulması sırasında yaptırımların uygulanması tavsiye edilir. Bu demektir ki, aydın imtina kararı olunmamışsa, devlet tescili sağlanmalıdır. Bu nedenle, eğer belirlenen süre içinde sisteme cevap dahil edilmezse, o zaman kayıt belgesi otomatik olarak verilir. “Sessizlik - rızadır” prensibini ve yasalarla belirlenen sürelerin bozulmasına göre yaptırımlar uygulayarak hükümet temyiz incelenmesi sürecinin mümkün geciktirildiği hallerinin önleyebilir. Bu, gayri resmi ilişkiler için ortaya çıkan koşulları hiçe indirir.

Tüzel kişilerin kayıt prosedürlerinin basitleştirilmesi. Şirketin yasal adresini onaylayan belge, ayrıca tesis ve diğer kayıt belgelerin noter olarak onaylanması talebini ortadan kaldırmakla kayıt öncesi sürecin basitleştirilmesi tavsiye olunur. Bunun sonucunda girişimcilerin kendi kurumlarını devlet tesciline almak için harcanan zaman ve masrafların azalmasına neden olur.

### **Elektron kayıt sisteminin uygulanması**

Elektronik kayıt sistemi yapısal bilginin başvuran kişiden bölgesel kayıt bölümüne aktarılması için birim yaklaşım özelliği sağlar ve bu, geleneksel kağıt blank taşıyıcısının (veya elektronik taşıyıcısının) koyduğu sınırlamalardan uzaklaşarak modern, kullanımı merkezi, internet tabanlı yeni sisteme geçmesi ile sonuçlanır. Bu tesislerde kullanıcı tarafından yapılan seçimler ve dahiletmelere cevap veren sezgisel, mantıklı biçimde kurulmuş kullanıcı diyalog kullanarak edilecektir. Başvuran tarafından kayıt sürecinin ona uygun sürede tamamlanması için işlem geçici olarak özel bilgi sisteminde saklanabilir olabilir. Son işlem elektronik imza kullanılarak erizenin imzalanmasından oluşur. Bu zaman hem elektronik imza, hem de kağıt taşıyıcısı olan imzadan kullanılır. Elektronik kayıt sisteminin uygulanması, ayrıca elektronik imzaların sertifikatlaşdırılmasını gerçekleştiren ilgili kuruluşların oluşturulmasını gerektirir. Elektronik kayıt sisteminin uygulanması kayıt öncesi prosedürleri da en



aza indirgeyecek. Yani, noter tasdikli nizamnamenin takdim edilmesinin yerine mevzuat düzenlemelerinin ilgili maddelerine atıf olunur. Elektronik kayıt işlemi tamamlandıktan sonra başvuru otomatik olarak vergi beyannamelerinin bizzat sunulması yerine onların elektronik ortamda takdim edilmesi imkanı hakkında bilgi verilir. Bu işlemlerin uygulanması sonucunda aşağıdaki gibi kolaylıklara neden olmaktadır.

1. Sahibkarların işletmelerin sarf ettiği zaman ve maliyet azalması (özellikle bölgesel kayıt bölümlerin bulunduğu bölgelerden dışında bulunan işletmeler için).
2. Girilen bilgilerin doğruluğundan dair kontrolün artırılması
3. Bilginin hukuki doğruluğuna ve güvenilirliğine kontrol.
4. Verilerin elle dahil edilmesi zorunlu azalması.
5. Bir kurumda kayıt.
6. Hataların derhal tespit edilip bu konuda bilgi verilmesi.

### **Tüzel kişilerin iptal edilmesi sürecinin basitleştirilmesi**

Kredi verenlerin hiçbir iddia ileri sürmezse, gönüllü iptal etme prosedürünün “tek pencere” sistemi aracılığıyla takas. Bu demektir ki, iptal etme prosedürü başvuru formu ve mevzuatın gerektirdiği belgelerin sunulması üzerine kayıt bölümü tarafından yapılır. Bundan sonra kayıt bölümü bu bilgiyi resmi gazetede ve kendisinin internet sayfasında yerleştirmeli ve üçüncü tarafların iddialarının kabulü için belirli bir süre tayin etmelidir. Eğer hiç bir alacaklı tarafından dava ileri sürülmezse, kayıt bölümü resmi olarak tüzel kişiyi iptal eder. Üçüncü tarafların iddiası olursa, mesele mahkeme yoluyla ve iflas hakkında mevzuat gereklerine uygun şekilde yapılmalıdır. Kendi dönüş mahkemenin kararı kayıt bölümü tarafından tüzel kişinin iptal edilmesi için hukuki esas olmalıdır. Fakat iptal edilmesi daha karmaşık bir süreç talep eden diğer formları, örneğin, şirketin iflasına yol açan ücret yeteneğinin kaybı bir kural olarak “tek pencere” sistemi aracılığıyla kullanılmaz. Bu yüzden de "iflas ve İflas üzerinde üzerinde" Kanununun ve bu alanda diğer ilgili mevzuat düzenlemelerinin dikkatle analiz edilmesi, mevcut sistemde boşlukların belirlenmesi ve daha sonra bastırma

işlemleri basitleştirme önerilir. Ayrıca tüzel kişilerin leğvetme sürecini "tek pencere" sistemi ile ilişkilendiren diğer ülkelerin tecrübesi de öğrenilmelidir.

### **Faaliyetin lisanslaştırılması**

Lisans belirli tür veya özel bilgi ve tecrübe gerektiren faaliyetin hayata geçirilmesi için gerekli belgedir. Bu nedenle, eğer herhangi faaliyet alanı mevzuata göre lisans gerektiriyorsa girişimci bu faaliyete başlamadan önce lisans almalıdır.

“Lisans organizasyonun hukuki biçiminden bakılmaksızın tüm tüzel kişilere ve tüzel kişi oluşturmadan girişimcilik faaliyeti ile uğraşan gerçek kişiye uygun girişimcilik faaliyeti türlerini uygulamaya izin veren resmi belgedir”. Azerbaycan'da lisanslama sistemi esasen aşağıdaki hukuki belgelerle düzenlenir:

- “Bazı faaliyet türlerine özel izin (lisans) verilmesi kurallarının geliştirilmesi hakkında” Azerbaycan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı'nın 2 Eylül 2002 tarihli, 782 sayılı Kararnamesi.
- “Faaliyet türlerinin özelliklerine bağılı olarak özel izin (lisans) verilmesi için gerekli ek koşullar hakkında” Azerbaycan Cumhuriyeti Bakanlar Kurulunun 7 Kasım 2002 tarihli, 174 sayılı Kararı.

Azerbaycan Cumhurbaşkanı'nın başkanlığında gerçekleştirilen sosyo-ekonomik politikanın bir parçası olan girişimciliğin gelişmesi ve elverişli iş ortamının teşvik, lisanslar ve izinler sisteminin geliştirilmesi yönünde yapılan reformlar kabul edilmiş. Bu reformların bir parçası olarak, lisans faaliyetlerin sayısı 59'den 37-ye, izinlerin sayı 330'dan 86-ya indirilip, yeni verilen ve geçerli olan vadeli lisanslar süresiz belirlenmişti, lisansların verilmesine göre ücretin tutarları yaklaşık 2 kez, bölgeler üzere 4 kez azaltılıp, lisansların verilmesi süresi 15 günden 10 iş gününe indirildi ve prosedürleri basitleştirmiş.

“Lisanslar ve izinler” portalı hakkında yönetmeliyin onaylanması için Azerbaycan Cumhurbaşkanı'nın fermanının icrası amacıyla Ekonomi Bakanlığı tarafından Azerbaycan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı yanında Vatandaşlara Hizmet ve Sosyal Yenilikler üzere Devlet ile birlikte “Lisanslar ve izinler” portalı hazırlanmıştır, [www.lisenziya.gov.az](http://www.lisenziya.gov.az) adresine taleple Ekonomi Bakanlığı

tarafından lisansların elektronik olarak verilmesi için portal üzerinden başvurular kabulü, ilgili kurumdan reyin alınması ve sonuçların takas mümkündür. Portalın katılımcıları olan devlet kurumları ve girişimciler portaldan kullanmak için elektronik imzaya sahip olmalıdır. Portalda lisans ve izin sistemini düzenleyen hukuki düzenlemeler, girişimcilik alanına ait yasal düzenlemelere projeleri, “İstek ve Öneriler”, “Haberler” birimleri oluşturuldu ki, kullanıcılar bu bölümlerde yerleştirilen bilgilerle tanışabilir, portal üzerinden lisans ve izin veren makamlara talepte ve teklifler gönderebilir, portalda yerleştirilen yasal düzenlemelere projelerine dair teklifler verebilirler. Kullanıcılar “Hakkında” bölümüne dahil yazılı ve video talimatlar aracılığıyla portaldan kullanım kuralları aşına olabilirler.

Bunu yanısıra Ekonomi Bakanlığı tarafından 2015 yılı kasım 2'den devlet güvenliği ile ilgili durumlar dışında lisans gerekli aktivitelerin lisansların "ASAN hizmet" merkezleri aracılığıyla verilmesine başlanılıb.

### **KOBİ'lerin faaliyetlerinin vergiye celb olunması ve denetimler**

“Vergi Kanunu” vergi konularının düzenlenmesinde esas yasal eylemdir. O, vergi organlarının yetki ve görevlerini, vergi mükelleflerinin hak ve ödevlerini, vergi mevzuatının ihlali cerimeleri, vergi organlarının hareket ve faaliyetsizliğinden şikayet edilmesi kurallarını, vergi inzibatçılığı prosedürlerini ve Azerbaycan'da biriken tüm vergi türleri için kuralları belirler. Daha fazla ayar gerekli vergi meseleleri çeşitli kamu kuruluşlarının, üzerine Bakanlar Kurulu ve Vergiler Bakanlığı'nın normatif yasal düzenlemeler uyarınca tanzim edilir.

Azerbaycan'ın vergi sistemine dahil olan vergiler üç düzeyde toplanır:

1. Gerçek kişinin gelir vergisi (GV).
2. Tüzel kişinin gelir vergisi (MV).
3. Katma değer vergisi (KDV).
4. Özel tüketim vergisi (ÖTV).
5. Yasal kişilerin emlak vergisi.
6. Yasal kişilerin toprak vergisi.
7. Yol vergisi.

8. Maden vergisi.

9. Basitleştirilmiş vergi.

10. Gerçek kişilerin emlak vergisi.

11. Gerçek kişilerin toprak vergisi.

İlk dokuz paragrafta belirtilen vergiler birinci seviyede (devlet vergileri), 10-11'ci vergiler ise üçüncü seviyede (belediye vergileri veya yerel vergiler) yığılır. Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti'nde toplanan devlet vergileri ikinci düzeyde biriken vergiler olarak kabul edilir.

**Tablo 6: Azerbaycanda KOBİ'lerden alınan vergiler ve vergi dereceleri**

Vergi ödeyicisi	Vergi	Vergi tutma obyekti	Vergi derecesi
<b>KOBİ</b>	Gelir vergisi	Mükellef yıllık tüm gelirleri ile kesintiler maliyet arasındaki fark	% 20
	Tüzel kişilerin emlak vergisi	İşletme bilançosunda bulunan esas malzemelerin ortalama değeri	% 1
	Ödeme kaynağında alınacak vergi	KOBİ'ler tarafından ve KOBİ'lara ödenen temettüleri ve faizler	% 10
	Tüzel kişilerin toprak vergisi	Azerbaycan'da mülkiyetinde olan veya kullanılan topraklar	Toprağın, bağlı olarak değişir

**Kaynak:** Vergiler Bakanlığı resmi sitesi <https://www.e-taxes.gov.az/> (10.01.2019)

Vergi Mecellesinde üç vergilendirme sistemi ifade edildi: standart, basitleştirilmiş ve özel. Vergi Kodu özel vergilendirme sistemlerinin oluşturulmasını sağlar. Özel vergilendirme sistemleri ile vergi Dairesi çeşitli vergi indirimleri ve basitleştirilmiş vergi inzibatçılığı prosedürlerinin uygulanması öngörülebilir. Tarım alanında faaliyet gösteren girişimcilerin vergiden muaf olunması özel vergilendirme sisteminin bir örneği olarak işaretlenmiş olabilir. Azerbaycan'da iş ortamının iyileştirilmesi amacıyla vergi reformları sürdürülecek ve bu reformlar sırasında odak KOBİ'lerine yönlendirilecektir. Vergiler Bakanlığı tarafından vergi oranlarının optimum seviyesinin belirlenmesi ve KOBİ'lerin dinamik gelişmesi amacıyla KOBİ temsilcileri, iş birlikleri, toplumsal kuruluşlar da dahil olmak üzere istişareler yapılacaktır. Azerbaycanın vergi politikalarında

odak ücret gibi KOBİ konularında kendi akışlarının yasallaştırmaya teşvik edilmesine yönlendirilecektir.

Azerbaycanda girişimcilerin haklarının korunması ve devlet kurumları tarafından denetimlerin sayının azaldılması amacıyla “Girişimcilik alanında yapılan denetimlerin düzenlenmesi ve girişimcilerin haklarının savunulması hakkında ” Azerbaycan Cumhuriyetinin 2013- cü yıl 2 temmuz tarihli kanunu kabul edilmiştir. Kanunda denetimlerin meşruluğu, amacı ve ilkeleri, denetim yapan organların yetkileri, risk değerlendirmesi sistemi, denetimlerin kaydı gibi konular yer almıştır. Kanunda, ilk kez olarak, denetimleyici organ tarafından girişimcilere danışmanlık hizmetlerinin sağlanması, denetimlerin risk değerlendirilmesi ilkesi uyarınca atanması, denetimlerin elektronik muhasebe ve denetimler hayata geçirilirken denetim sorularının listesinin uygulanması öngörülüyor. Hayata geçirilecek reformlar sonucunda KOBİ subyeklerinde devlet organlarının yaptıkları denetimler daha da optimize edilecek ve KOBİ'lerin dinamik gelişimi için daha uygun koşullar oluşacaktır. Aynı zamanda, KOBİ'lere yapılan seyyar vergi denetimlerinin sayı kısıtlanacak ve elektronik denetim yöntemi uygulanacaktır. Vergi reformlarının devamlılığı KOBİ'lerin rekabet yeteneğini daha da artıracak, özellikle yeni oluşan işletmelerin dayanıklılığına olumlu etkileyecektir, ülkede 30 yabancı şirketlerin temsilciliklerinin açılmasını teşvik edecek ve ekonominin petrol sektörüne yatırımlar çekmek için daha elverişli bir ortam oluşacaktır.

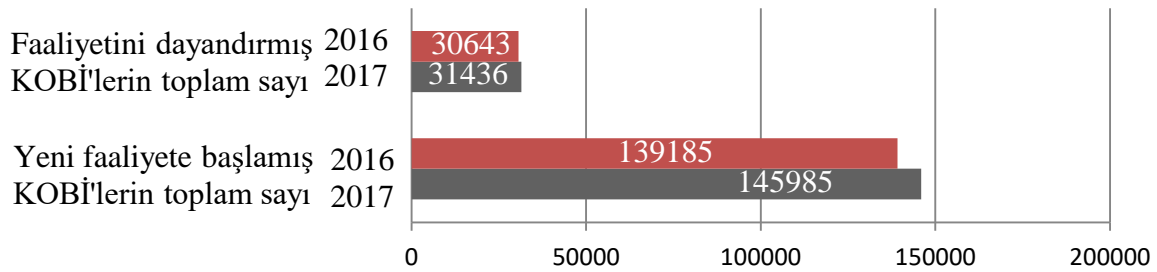
Aynı zamanda, “Girişimcilik alanında yapılan denetimlerin durdurulması hakkında” Azerbaycan Cumhuriyeti'nin 2015 yılı 20 Ekim tarihli 1410 numaralı Kanunu kabul edilmiş ve Azerbaycan Cumhuriyeti topraklarında girişimcilik alanında yapılan denetimler 2 (iki) yıl süre için durdurulmuştur.

## **2.2. Azerbaycan'da KOBİ'lerin gelişimi**

Son yıllarda Azerbaycanda KOBİ'lerin gelişimini onların sayılarına baktığımızda anlayabiliriz 2015 yılına kadar büyük bir gelişme sağlamıştır her geçen yılda sayılarında bir artım görülmüştür. 2015 yılında ülkede baş vermiş

devalvasyon KOBİ'leri de etkilemiş daha sonraki yıllar 2016 da 8729, 2017 yılında ise 22212 kadar bir azalma baş vermiştir (Tablo 7). İşletmelerin ulusal alanlarda yaptığı ticari ilişkilerde dolar veya euro kullanılmaktadır. 2015 yılın aralık ayında manat dolar karşısında değer kaybetmesi sonucuna işletmelerin yurt dışından ithal edilen ürünlerin fiyatlarında bir artım görülmüştür. 2016 yılın şubat ayında 2 ci devalvasyonla manat dolar karşısında yaklaşık olarak geçen yıla göre 2 kat değer kaybetdi. Ticari devriyelerini dolarla yapan işletmeler 2 kat zorluklar yaşamış, dolarla borcu olan işletmeler 2 kat borçlanmıştır. Bunların sonucunda bir çok işletmeler faaliyetlerini dayandırmış.

**Grafik 4: Faaliyete başlamış ve dayandırmış işletmelerin sayı**



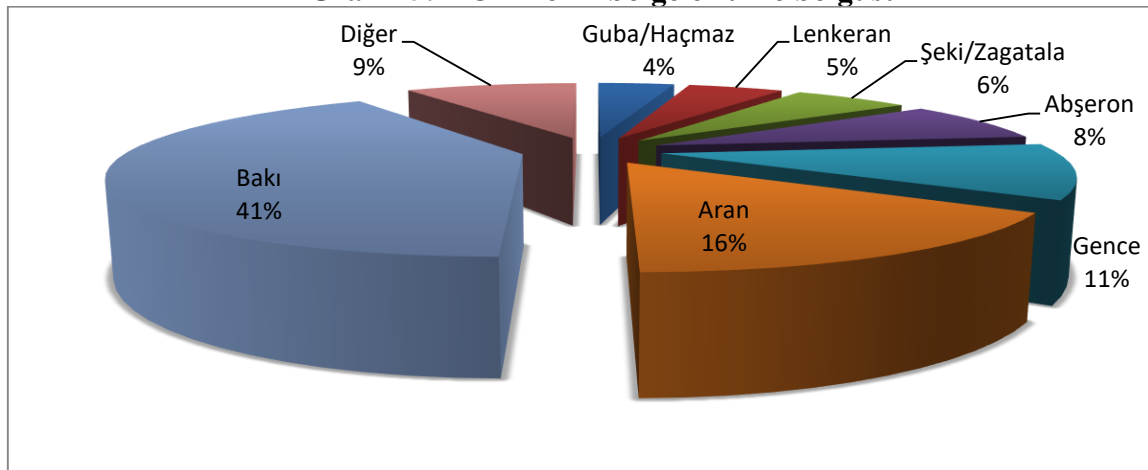
**Kaynak:** Azerbaycan İstatistik Komitesi [www.stat.gov.az](http://www.stat.gov.az) (21.04.2019)

**Tablo 7: Faaliyette olan KOBİ'lerin sayı**

Göstergeler	2013	2014	2015	2016	2017
Toplamı	165277	186898	196327	191695	169603

**Kaynak:** Azerbaycan İstatistik Komitesi [www.stat.gov.az](http://www.stat.gov.az) (21.04.2019)

**Grafik 5: KOBİ'lerin bölgeler üzere bölüşü**



**Kaynak:** Azerbaycan İstatistik Komitesi [www.stat.gov.az](http://www.stat.gov.az) (21.04.2019)

KOBİ'lerin Azerbaycanda bölgeler üzre dağılımında görünen o ki Baküde mevcut olan ekonomik imkanlar, bazı bölgelerde is yerlerinin azlığı ve tarımda aşağı rentabellik, mevsimi istihdam ve göçe sebep oluyor. Resmi istatistiklere göre Bakünün ahali 2 milyon kişiden biraz fazladır lakin bu rakam resmi olarak ülkenin diğer yerlerde kayıta olan amma faktiki olarak Baküde yaşayan insanlar dahil deyildir. Bakünün real ahali resmi rakamlardan 2 kat fazla yani 4 milyon kişiye yakındır. Baküde ahalinin bu kadar fazla olması ve şehrin büyüklüğünden dolayı Baküdeki kobilerin sayı diğer bölgelerden fazladır. Tabiki buraya hemçinin başkent şehiri olması ve ekonomik olarak gelişmesi de etki etmiştir. Baküden sonra Sumgayıt ve Gencedeki kobilerin sayı bütün ülkedeki toplam kobilerin sayının %61 ni oluşturmaktadır. Bölgelerde KOBİ'lerin sayılarının artırılması için devlet tarafından bölgelerde işletmelere vergilerde indirim uygulanmaktadır ve işletmelerin gelişimine teşvik edilmektedir.

Dünya tecrübesi, küçük girişimciliğin genişlemesinin, aşağıdaki sorunların çözülmesinde olumlu bir etkisi olduğunu göstermektedir: 1) Nüfusun mal ve hizmetlere olan yüksek talebini karşılamak için serbest rekabet mekanizması. 2) Ürün, hizmet ve işin kapsamını ve kalitesini artırmak. 3) ürün ve hizmetleri belirli müşterilere yönlendirmek. 4) Ekonominin yeniden yapılandırılması, küçük girişimciliğin mobilizasyonu, manevra kabiliyeti ve çeviklik üzerindeki etkiler. 5) nüfusun kendi fonlarının üretime katılımı. 6) yeni ve ek iş yerlerinin düzenlenmesi, ayrıca güvenliğin azaltılması. 7) kişilik yeteneklerinin ve yaratıcı becerilerin tam olarak ifade edilmesi. 8) farklı nüfus gruplarının iş ortamına katılımı. 9) özel girişimciliğin gelişimi. 10) bilimsel ve teknik ilerlemenin gelişiminin sağlanması. 11) yerel hammadde ve büyük şirketlerin israfına hakim olmak ve kullanmak.

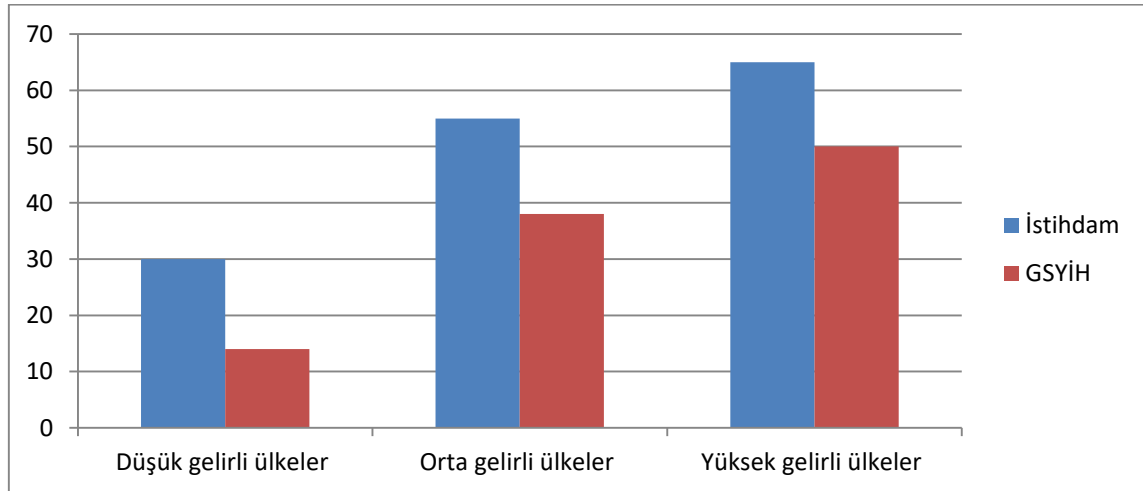
### **2.3. Azerbaycan'da KOBİ'lerin ekonomik değeri**

Ülke ekonomisi petrol sektörüne bağımlı olarak gelişmiştir bu da küçük ve orta işletmelerin sayılarının artımına teşvik ediyor. Fakat KOBİ'lerin sayı artışı bu girişimcilik sektörünün GSYH-e katkıda yansıtılmamaktadır. Petrol sektörünün artışı sonucunda petrol dışı sektörünün de gelişmesi, genel ekonomik atılımın

fonunda neredeyse otomatik şekilde olmuştur. Son yıllarda fakat petrol fiyatlarında azalma sonucunda görülmüştür ki petrol dışı sektörde gerilemeler fark edilmiş. KOBİ'ler tek başlarına küçük birer ekonomik birimdir ve tek tek bakıldığında ekonomiye katkıları önemsiz görülmektedir. Ancak, topluca ele alındıklarında, sahip oldukları sayısal büyüklük , onların ekonomi ve toplum için ne kadar önemli olduklarını gözler önüne sermektedir.

KOBİ'ler ülkenin GSYH'nında, istihdamında, ihracatında önemli bir paya sahiptir, bu faktörler ülkenin ekonomik gelişimini sağlayan önemli detaylardır. Günümüzde, KOBİ'lerin ülke ekonomilerinde sahip olduğu oransal büyüklük bir yana, toplam istihdam, katma değer, yatırım, vergi, ihracat ve krediler içindeki paylarında da önemli boyutlara ulaştığı görülmektedir. Dünyadaki gelişmiş ülkelerde faaliyet gösteren işletmelerin % 80-90'ının, gayri safi milli hasılanın % 45-50'sinin, toplam çalışan sayısının % 50-60'ının ve dahası, yeni oluşturulan işletmelerin % 70-80'inin küçük işletmelere girmesi tesadüf değildir. Avrupa Birliği (AB) ülkelerinde, ABD ve Yaponiyada istihdamın yaklaşık % 50 sini orta ve küçük işletmelerin payına düşüyor.

**Grafik 6: KOBİ'lerin istihdama ve GSYH'a etkisi**



**Kaynak:** Dünya bankasının verileri esasında oluşturulmuştur

GSYH'da KOBİ'lerin payı % 50 den fazladır. Aynı zamanda gelişmiş ülkelerle kıyaslamada KOBİ'lerin gelişimi alanında Azerbaycan önemli derecede geride kalmaktadır, kıyasladığımızda görüyoruz ki, Azerbaycanın GSYH da KOBİ'lerin payı % 3-6 arası olduğu halde yukardaki grafikdende gördüğümüz gibi



gelişmiş ülkelerde bu gösterege %50-60 olmaktadır. Azerbaycan ekonomisinde GSYH de, istihdamdan ve ülkeye olan yabancı para akışında KOBİ'lerin payı defalarca artırılabilir. Bu açıdan yanaşarak belirtebiliriz ki, ülkenin gelecek gelişiminde KOBİ'lerin payı son derece büyük önem arz etmektedir.

Azerbaycan'da KOBİ'lerin ve bir bütün olarak, ülke ekonomisinin geliştirilmesi için güçlü potansiyel ve geniş olanaklar mevcuttur. Bunun için genel iş ortamının iyileştirilmesi, mali kaynaklarıyla ulaşılabilirliğini daha uygun ve etkin düzenlenmesi, küçük ve orta girişimcilik konuları yerli ve yabancı piyasalara çıkışının sağlanması, becerikli ve kalifiye personel teminatının oluşturulması atılmalı olan önemli addımlardandır.

Dünya ekonomisinde KOBİ'lerin göstergelerini ve Azerbaycandaki KOBİ'lerin ekonomideki rolü karşılıklı kıyasladığımızda ortalama tüm göstergelerde geride kaldığını görmekteyiz. Azerbaycanda işletmeler ekonomik kalkınmaya diğer ülkelerdeki gibi yardımcı olamıyor. Bunun karşısının alınması için KOBİ'lerin gelişmesi gerekiyorki devlet tarafından buna bazı politikalar programlar, strateji yol haritası geliştirilmiştir.

**Tablo 8: Ülke ekonomisinde KOBİ'lerin payı**

Göstergeler	2016			2017		
	Toplam	KOBİ'ler		Toplam	KOBİ'ler	
		Küçük	Orta		Küçük	Orta
Yaradılmış katma değer ,milyon manat	3587,2	2928,0	659,2	3807,6	3051,9	755,7
Çalışanların toplam sayısı, bin kişi	281,0	100,9	180,1	290,1	101,9	188,2
Ortalama aylık ücret,manat	338,6	322,2	349,1	352,8	331,5	365,9
Sabit sermayeli yatırımlar,milyon manat	2830,2	1828,6	1001,6	3298,6	2064,8	1233,8
Ürün ihracı,milyon manat	5831,2	4666,1	1165,1	6269,6	4884,7	1384,9

**Kaynak:** Azerbaycan İstatistik Komitesi [www.stat.gov.az](http://www.stat.gov.az) (21.04.2019)

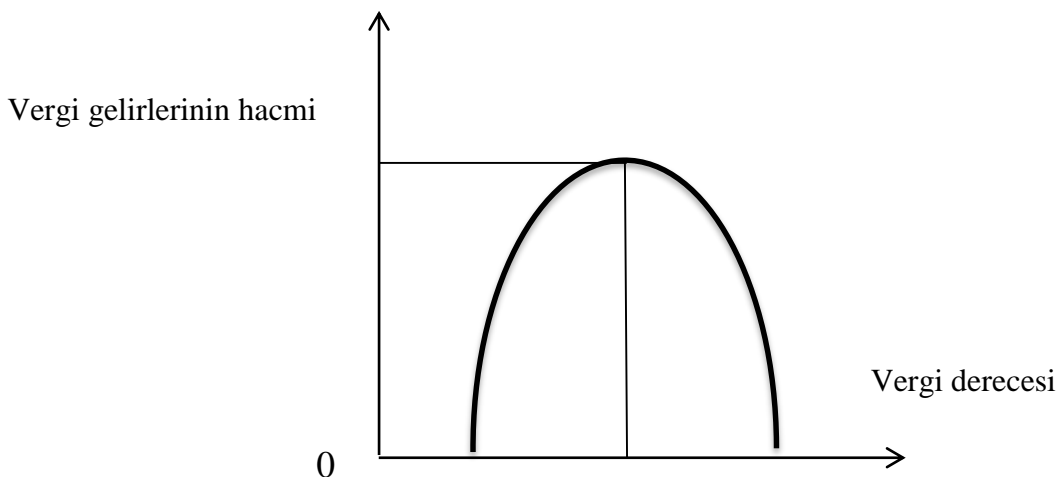
Azerbaycan Cumhuriyeti Devlet İstatistik Komitesi bu verilerini oranlarla ifade etsek toplam katma değerde KOBİ'lerin payı %5.9 (küçük işletmelerin payı %4.7, orta büyüklükde işletmelerin payı ise 1.2 ) gayri-petröl sektöründe katma

değerde KOBİ'lerin payı %9.5 (küçük işletmelerin payı %7.6, orta büyüklükte işletmelerin payı %1.9). Toplam istihdamda KOBİ'lerin payı %20.8 (küçük işletmelerin payı %7.3, orta büyüklükte işletmelerin payı %13.5), gayri-petröl sektöründe istihdamda KOBİ'lerin payı 21.3 (küçük işletmelerin payı %7.5 orta büyüklükte işletmelerin payı %13.8). Toplam yatırımlarda KOBİ'lerin payı %18.9 (küçük işletmeler %11.8 orta büyüklükte işletmeler %7.1) gayri-petröl sektöründe yatırımlarda KOBİ'lerin payı %36.9 (küçük işletmeler %23.1 orta büyüklükte işletmeler %13.8). Toplam ürün ihracında KOBİ'lerin payı %6 (küçük işletmeler %4.7 orta büyüklükte işletmeler %1.3), gayri-petröl sektöründe KOBİ'lerin payına %8.6 (küçük işletmeler %6.7 orta büyüklükte işletmeler %1.9) düşüyor.

Ekonomik kalkınmanın vergilendirme olmadan imkansız olduğu düşünüldüğünde, vergileri sadece devlet bütçesine giriş değil aynı zamanda genel olarak nüfusun rifah halini arttırmanın bir aracı olarak düşünülmelidir. Vergi oranlarındaki artış, vergi yükün ağırlaştırılması altında gözlenen vergi sistemlerinin uygulanması, gizli bir ekonominin oluşması, büyük vergi kaçakçılığı ve vergi gelirlerinde keskin bir düşüş gibi ekonomik büyüme düzeyini azaltır.

A.Laffer kendisinin bütçe anlayışı yorumlamıştır. İlk aşamada vergi mükellefinin güçlendirilmesi, vergi gelirlerinin biraz artmasına rağmen, A.Laffer'ın bütçeleme kavramının temeli olan belirli bir kritik noktadan sonra vergi gelirleri üzerinde çarpıcı bir etkiye sahiptir.

**Grafik7: Laffer eyrisi. Vergi derecesi ile vergi gelirlerinin hacmi arasındaki ilişkinin grafik tasviri**



Vergi oranlarının yüksek olması durumunda, ilk vergi gelirleri vergi oranlarına paralel olarak artmakta ancak sonuçta yüksek vergi oranı vergi gelirlerinde keskin bir düşüşe yol açmaktadır. Gördüğümüz gibi, vergi yükünü azaltmak sadece vergi mükelleflerinin çıkarlarını garanti etmekle kalmıyor, aynı zamanda devlet çıkarlarını koruyarak en uygun vergilendirmeyi sağlıyor.

Grafikten de görüldüğü gibi vergi derecesinin artımı belirli bir noktaya kadar vergi gelirlerinin artımına neden oluyor daha sonra ise vergi derecesinin her artımıyla vergi gelirinde bir düşüşe neden olmaktadır. Devlet tarafından hem vergi gelirlerinin artımı için, hem de KOBİ'lerin gelişimine yol açmak için yüksek vergi politikası uygulanmamaktadır. Hatta bazen bölgelerde ekonomin bazı sektörlerindeki küçük işletmelerin gelişimini sağlamak için vergi ödemelerini iptal edilmiştir.

Azerbaycanda bölgelerin ekonomik gelişiminde küçük işletmelerin önemli bir yere sahibidir. Bölgelerde işletmelerin sayının artımı burada olan işsizlik probleminde çözüm yaratıyor.

Azerbaycan ekonomisinde GSYH de, istihdamdan ve ülkeye olan yabancı para akışı KOBİ'lerin payı defalarca artırılabilir. Bu açıdan yanaşarak belirtebiliriz ki, ülkenin gelecek gelişiminde KOBİ'lerin payı son derece büyük önem arz etmektedir.

Azerbaycanda KOBİ'lerin ve bir bütün olarak, ülke ekonomisinin geliştirilmesi için güçlü potansiyel ve geniş olanaklar mevcuttur. Bunun için genel iş ortamının iyileştirilmesi, mali kaynaklarıyla ulaşılabilirliğini daha uygun ve etkin düzenlenmesi, küçük ve orta girişimcilik konuları yerli ve yabancı piyasalara çıkışının sağlanması, becerikli ve kalifiye personel teminatının oluşturulması atılmalı olan önemli adımlardandır.

Bölgede ve dünyada ekonomik alanda gelişen süreçler KOBİ Ajanlar sermaye sahipleri ile kooperasyonunun derinleştirilmesi ve devlet desteğinin artırılmasını bir daha öne sürer. Öyle ki, ekonominin genişlenmesi amacıyla KOBİ Ajanlar potansiyelinin tam gerçekleştirilmesi için bu alanda bir takım değişikliklerin yapılması gerekliliği vardır. Yasama içinde geliştirilmesi yönünde bir ölçüde

gelişmeler olsa da, hala bazı geliştirmeler yapılmalıdır. Öyle ki, özel kredi bürosu, taşınır varlıkların yüklülüğü tescili ve güvenli fırsatlar düzenleme gibi konularda mevzuat tabanı geliştirilebilir.

Girişimciliğin innovasiyaların, uluslararası standartların daha geniş uygulama, ihraç pazarlarının incelenmesinde devlet desteğinin artırılması, mali, danışmanlık ve diğer destek mekanizmalarının daha da genişletilmesi, devletin destek araçları için izleme ve değerlendirme mekanizmalarının oluşturulması için öncelikler belirlenmesi ve ülkede girişimciliğin gelişmesi ciddi desteklenmelidir.

#### **2.4. KOBİ'leri destekleyen politikaların oluşturulması**

Azerbaycan Cumhurbaşkanınının 6 Aralık 2016 tarihli 1138 numaralı Fermanına esasen ulusal ekonomi ve ekonominin 11 sektörü 12 stratejik yol haritası doğrulanmıştır. Bu sektörlerle petrol ve gaz endüstrisi, tarım, küçük ve orta girişimcilik, ağır sanayi ve makine yapımı, uzmanlaşmış turizm, lojistik ve ticaret, konut teminatı, meslek eğitimi ve öğretisi, finansal hizmetler, telekomünikasyon ve bilgi teknolojileri ve programları aittir.

Bu belgelerden biri olan “Azerbaycan Cumhuriyeti'nde küçük ve orta girişimcilik çapında tüketim mallarının üretimine dair Stratejik Yol Haritası” nda ülkede küçük ve orta işletmelerin (KOBİ) durumu analiz edilir, özellikle bu alanda yapılmış çalışmalar, gerçekleştirilen reformlar, mevcut istatistikleri hakkında ayrıntılı bilgi verilir. Bu yol haritasında 2020 yılına kadar stratejik, 2025 yılına kadar olan dönem için uzun vadeli ve 2025 yılından sonraki dönem için bakış kapsayan hedef ler belirlenmiştir. Yol haritasında adı geçen bakışlarda öngörülen hedeflere ulaşmak için 5 stratejik hedef tespit edilmiştir. Bu stratejik hedeflere KOBİ etkinliği için iş ortamının ve düzenleyici altyapının iyileştirilmesi, KOBİ konularında finans kaynaklarıyla karlı ve verimli çıkışının sağlanması, onların ulusal ve dış pazarlara erişim imkanlarının artırılması vb. aittir. Her bir hedef için öncelikler, onların gerekçeli, ayrıca hayata geçirilmesini sağlamak amacıyla yapılacak düzenlemeler içeriyor edilmiştir. Stratejik hedeflere ulaşmayı sağlayacak tedbirler planı da onaylanmıştır.

İlk stratejik hedef olarak KOBİ'lerin faaliyeti için elverişli iş ortamının ve düzenleyici bazanın geliştirilmesi olarak belirlenmiştir. Azerbaycanda KOBİ'lere iş faaliyetlerinde danışmanlık hizmetleri sunan kurumların sayının az olması işletmelerin rekabete dayanıklılığının az oluşuna sebep oluyor ki, devlet tarafından bu problemin karşısının alınması için politika belirlenmiş burada uluslararası deneyimlere dayalı bir KOBİ'lerin gelişimi ajansı yaratılması planlanmıştır.

Merkezleşmiş KOBİ ajansının yaratılması. Ajansın yaranmasıyla ilk olarak görülecek tedbirler ajansın yaranma amacı, misyonu ve iş prensiplerinin belirlenmesi olmuştur. Ajans faaliyete başladığında ilk olarak devlet, özel sektörden ve eğitim kurumlarından temsilciler toplanmış ve işçi kadrosu şekillendirilmiştir. Diğer tedbir ise KOBİ'lere çeşitli işletme hizmetleri ve ticari faaliyetleri ile ilgili bilgilere erişim imkanlarını artırmak amacıyla KOBİ ajansının bünyesinde “KOBİ evinin” oluşturulması gözden geçirilecektir. KOBİ evinde veri merkezi faaliyet gösterecek ve girişimciler burada kendi biznesleri ile ilgili çeşitli bilgileri (örneğin, lisans ve izinlerin alınması kuralları, mevcut kredi olanakları, ülkede faaliyet gösteren sanayi bölgeleri, sanayi kümelemeleri onlar tarafından sağlanan hizmetler vb.) elde edebilecekler. Aynı zamanda, KOBİ evinde eğitim-öğretim hizmetleri gösterilecek ve KOBİ konularında bu hizmetleri ücretsiz veya indirimli fiyatlarla almak mümkün olacaktır. KOBİ evinde uzman bankası oluşturulacak ve çeşitli nitelikli kadrolar hakkında bilgiler bu bankada toplanacak. Hem KOBİ'ler, hem de iş arayan kalifiye uzmanlar bu veri tabanından ücretsiz kullanacaklar. Kurumsal danışmanlık KOBİ evinde sağlanması öngörülen hizmetler sırasında özel bir yer tutacaktır. Burada KOBİ'ler için iş planlarının hazırlanması, pazar araştırmalarının yapılması, hukuk önerileri verilmesi, muhasebe vb. gibi hizmetler ücretsiz veya indirimli fiyatlarla sunulacak.

KOBİ ajansı Azerbaycanda KOBİ faaliyetinin gelişmesinde başarılı olmak için itici güç rolünü oynayacak. Yeni ajansın amacı Azerbaycan'da faaliyet gösteren KOBİ konularının sayısını, hem de bu girişimcilik konuları GSYH de payını 2020 yılına kadar konulan hedeflere uygun artırmaktan ibaret olacaktır. Bu önceliğin bir parçası olarak, Azerbaycan'ın gerçek GSYH inin 2020 yılında 140

milyon lira doğrudan, 60 milyon lira dolaylı olmak üzere toplam, 200 milyon artacağı tahmin ediliyor. Öncelik kapsamında 2020 yılında 240 yeni iş yerinin oluşturulacağı bekleniyor. 2020 ci yıla kadar bu görülecek işler için talep olunan yatırımın 10 milyon manat olacağı tahmin edilmektedir.

Azerbaycan Cumhuriyeti'nde tekelleşme faaliyetine denetleyen kurum Azerbaycan Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı yanında Tekelleşme Politikası ve Tüketici Koruma Devlet servisidir. Ülkemizde tekelleşme ve haksız rekabete yol verilmemesi ekonominin düzenlenmesi alanında devletin stratejik görevlerinden biri olarak tanımlanır. Rekabet ortamının daha da iyileştirilmesi amacıyla yasal tedbirlerin geliştirilmesi ve kurumsal yönetim mekanizmasının güçlendirilmesi zorunludur. Öyle ki, şu anda ülkenin önündeki temel çağırışlardan biri ekonominin ihracatyönümlülüğünün sağlanması ve ithalat evezlenmesi. Bunun için temel hedef yerli üretimin rekabet yeteneğinin artırılmasıdır. Rekabet yeteneğinin artırılması sadece etkin rekabet ortamının piyasada oluşturduğu rekabet baskısı ile mümkündür. Öyle ki, pazar konular arasında rekabet baskısı verimliliğin ve ekonomik verimin artmasına, teknoloji ve innovasiyaların geniş uygulamasına sağlıyor. Sadece tam rekabet koşullarında ekonomiye likidite desteği vermekle, ithalat yerli üretimle değiştirilmesi ve ihracatın desteklenmesine ulaşmak mümkündür, çünkü sadece bu durumda yerel ürün ve hizmetlerin rekabete dayanıklılığı sağlanabilir.

KOBİ Ajanlar faaliyetinde denetim ve lisanslama mekanizmalarının geliştirilmesi ve vergi reformlarının sürdürülmesi. Azerbaycan'da girişimcilerin haklarının ve yasal çıkarlarının korunması ve çeşitli devlet kurumları tarafından denetimlerin sayısının azaltılması amacıyla “Girişimcilik alanında yapılan denetimlerin düzenlenmesi ve girişimcilerin çıkarlarının korunması hakkında” Azerbaycan Cumhuriyeti'nin 2013 yılı 2 Temmuz tarihli 714 numaralı kanunu kabul edilmiştir. Kanunda denetimlerin meşruluğu, amacı ve ilkeleri, denetimleyici organların yetkileri, risk değerlendirmesi sistemi, denetimlerin kaydı gibi konular yer almıştır.

Vergi mükellefleri ile vergi makamları arasında karşılıklı güvenin yükseltilmesi ve şeffaflığın daha da artırılması, girişimcilere elverişli koşulların yaratılması ve ülke ekonomisinin sürdürülebilir büyüme temposuna uygun olarak gerçek vergi potansiyelinin belirlenmesi için vergi sisteminde reformların sürdürülmesi, verginin uyarıcı etkisinin öne çekilmesi ve vergi inzibatçılığının daha da iyileştirilmesi zorunludur. Bu yönde atılan önemli adımlardan biri de “2016 yılında vergi alanında yapılacak reformların yönleri” nin onayı ve vergi inzibatçılığının geliştirilmesi hakkında “Azerbaycan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanınının 2016 yıl 4 Ağustos tarihli 2257 numaralı karar kabul etmiştir. Bu serencamda vergi alanında 21 yönde reform tasarlanmıştır.

Hayata geçirilecek reformlar sonucunda KOBİ subyeklerinde devlet organlarının yaptıkları denetimler daha da optimize edilecek ve KOBİ-un dinamik gelişimi için daha uygun koşullar oluşacaktır. Aynı zamanda, KOBİ subyeklerinde yapılan seyyar vergi denetimlerin sayı kısıtlanacak ve elektronik denetim yöntemi uygulanacaktır. Vergi reformlarının devamlılığı KOBİ konularında rekabet yeteneğini daha da artıracak, özellikle yeni oluşan işletmelerin dayanıklılığına olumlu etkileyecektir, ülkede yabancı şirketlerin temsilciliklerinin açılmasını teşvik edecek ve ekonominin petrol sektörüne yatırımlar çekmek için daha elverişli bir ortam oluşacaktır.

Stratejik hedef 2. KOBİ konularında finans kaynaklarıyla karlı ve verimli çıkışının sağlanması.

Bu strateji hedefe 2017-2020 ci yıllar arasında aşağıdaki görülecek tedbirlerle ulaşımı planlanmıştır

- Etkinliğe sonlandırma ve iflas meselelerinin çözümü alanında reformların yapılması;
- KOBİ'lerle ilgili kredilere garanti fonunun oluşturulması;
- Emlak konularında etkinliğin iyileştirilmesi ve mali ulaşımın artırılması;

- Azerbaycan'da kiralama ve alternatif finansal araçlar (ileri, vadeli işlem, opsiyon, swap, faktoring vb.) pazarının geliştirilmesi ile KOBİ ajanlar finanse çıkışının kolaylaştırılması.

Belirlenmiş stratejik hedeflere ulaşmak için 2020 yılına kadar yaklaşık 700 milyon lira yatırım talep olunacağı tahmin. Stratejik yol haritasında öngörülen tedbirlerin icrasının devlet bütçesi, bütcedenkenar fonlar, Girişimciliğe Yardım Milli Fonu malzemesi, yerel bütçeler, mülkiyet biçimi ne olursa olsun yerel idare, işletme ve kurumların malzemeleri, doğrudan yabancı yatırımlar, ülke bankacılık sisteminin kredileri ve hibe, uluslararası örgütlerin ve yabancı devletlerin kredileri, teknik ve mali yardımları mevzuatta yasaklanmamış bir diğer kaynaklar hesabına finanse öngörülüyor. Maliye kaynakları belirlenen öncelikli hedefler için en verimli şekilde istifade edilmesini sağlamak amacıyla bütçeler sonuca dayalı bütçe tertibatı süreci çerçevesinde geliştirilmesi hazırlanacaktır. Gerekli finansal kaynakların büyük bölümü mevcut bütçelerin yeniden yapılandırılması, özel sektörün ve çeşitli yatırımcıların ortak finansman çabaları sağlanacaktır.

Strateji hedef 3. KOBİ ajanlar uluslararası ve dış pazarlara erişim imkanlarının artırılması.

Azerbaycanın petrol dışı sektörün genel ihracat payı çok küçüktür ve ihracatın 13,8 faizini teşkil ediyor. 13 Petrol ürünlerini ihraç eden işletmelerin çoğunluğu iri kuruluşlardır ki, bu da KOBİ Ajanlar ihracat payının cüzi olduğunu gösteriyor. Gelişmiş ülkelerde, hem de ihracatı petrol ürünlerine dayalı devletlerde, küçük ve orta işletme sahipleri ihraç önemli paya sahiptirler. Aynı zamanda, KOBİ ithalatı yerine malların üretiminde müstesna rol oynuyor. Yerli üretimin KOBİ'ler arasında gelişmesi ülkenin tediye dengesinin iyileştirilmesine, ülkeden döviz akışının önlenmesi ve ithaldan bağımlılığın azaltılmasına güçlü bir etkisi vardır. Şu anda AZPROMO KOBİ'ler çeşitli yollarla uluslararası piyasalara çıkışına yardım eden temel kurumdur. AZPROMO petrol sektöründe faaliyet gösteren KOBİ Ajanlar ihraç işlemlerinin artırılmasında belli rol oynamıştır. Ancak istatistiklere göre, KOBİ Ajanlar ihracat payı hala çok küçüktür. 2013 yılında ülkemizde küçük işletmelerin sadece 2 faizi ihraç faaliyeti olmuştur. Karşılaştırma için belirtelim ki,



Türkiye'de bu rakam 30,5 oranında olmuştur. Orta girişimcilikde bu gösterge 1 faiz teşkil ettiği halde, Türkiye'de bu tür işletmelerin payı 51,2 oranında olmuştur. KOBİ konularında iç piyasalara çıkış kapasitesinin artırılması da önemli meselelerdendir. Kısa vadede önemli amaçlardan biri KOBİ'lerin gelişiminin desteklenmesi amacıyla devlet sektörü satınalmalar etkin kullanılması olacaktır. Azerbaycan Cumhuriyeti'nin milli ekonomi perspektifi üzere Stratejik Yol haritasında belirtildiği gibi, Azerbaycan KOBİ gelişmesini sağlamak için bir takım gerekli tedbirleri görecektir. KOBİ petrol sektöründe büyümeyi teşvik etmek için önemli bir güç olacaktır. Azerbaycan ekonomisinin geleceğinin kurulmasında temel hedef ekonominin şahelendirilmesi yolu ile ülkenin petrol ihracından bağımlılığının azaltılmasının oluşur.

Stratejik hedef 4. KOBİ konularında bilgi ve becerilerini geliştirmek, iyi uygulamaların uygulamasının hızlandırılması. İş adamı düşünce tarzının geliştirilmesi çerçevesinde girişimcilik ruhunun aşılması yönünde önlem ve programların hayata geçirilmesi ve girişimci bakış açısının çeşitli mekanizmalar aracılığıyla düzenlenmesi yönünde bir takım ülkelerin tecrübesi incelenmiştir. Meslek Eğitimi için Devlet Ajansı “Baku Business Factory” merkezi, “Neuron Technologies” Limited ve “GoldenPay” şirketi ile işbirliği sonucunda çeşitli mesleki eğitim kurumlarında girişimci düşünce tarzının teşviki amacıyla eğitim alanlar için rehberlik programları düzenlenmiştir. Gebele Devlet Meslek Eğitim Merkezi'nde “Junior Achievement Azerbaycan” Sosyal Birliği'nin desteğiyle “Kariyer için Eğitim” projesine start verilmiş ve eğitimde fark atmış 40 eğitim alan seçilerek öğretilere yakalandı. “Kariyer için Eğitim” projesinin amacı gençlerin mali savadlılığı ve girişimcilik biliklerinin iyileştirilmesi. Egzersizleri “Başarı becerileri”, “Maliye savadlılığı”, “İş adamı ol” üniteleri bazında düzenlenmiş ve eğitim alan sertifikaları takdim edilmiştir.

Kadın girişimciliğinin geliştirilmesi. Bölgelerde kadınların girişimcilik faaliyetine dahil edilmesi amacıyla eğitim geçirilmiş ve katılımcılara iş fikir oluşturulması, iş planı oluşturan, pazarlama araştırmalarının yapılması, öncelikli iş

yönleri, yeni iş konuları oluşturulması kuralları, ekolojik temiz tarım ve bu alanda uluslararası deneyim, Azerbaycan'da kadın sahibkarlığının çağdaş durumu ve gelişme perspektifleri ve diğer alanlarla ilgili ayrıntılı bilgi verilmiştir. Kadın girişimciliğinin, hem de kırsal alanlarda kadın istihdam mevcut durumunun, ayrıca uluslararası tecrübenin tahliline dayalı ülkede kadın sahibkarlığının gelişiminin desteklenmesi ile ilgili uygun öneriler hazırlanmıştır. Kadın girişimcileri ve meslek örgütlerinin oluşturulması alanında birçok ülkelerinin tecrübesi öğrenilmiş ve bu meselelerin Azerbaycan Cumhuriyeti'nde uygulaması olanakları araştırılmıştır.

Strateji hedef 5. İnnovasiyaların teşviki, KOBİ için araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin genişletilmesi.Yenilik faaliyetleri alanında bilimsel ve teknik performansının modern işletmelerin taleplerine adaptasyonunun uyarılması gerektiğini dikkate alarak, bu yönde yasal tedbirlerin geliştirilmesi amacıyla uluslararası deneyim incelenmiş, Azerbaycan'da yenilik alanında mevcut durum öğrenilmiş, Azerbaycan'da yenilik altyapısının gelişimine dair GZFT analiz yapılmış ve yenilik alanında devletin stratejik ve taktik politikasına ilişkin öneriler verilmiştir.

Küçük ve orta girişimcilerin etkinliğini teşvik eden yenilik altyapısının oluşturulması.Yenilik faaliyetini uyarıcı devlet önemli ve bağımsız bilimsel araştırma (araştırma ve geliştirme) merkezlerinin oluşturulması ve bilimsel üretim birliklerinin oluşturulması ile ilgili bir takım ülkelerin tecrübesi incelenmiştir. Aynı zamanda, “Azerbaycan'da özgür ekonomik bölgeler oluşumuna dair” öneriler hazırlanmıştır. Ayrıca, “Uluslararası deneyim temelinde araştırma ve geliştirme merkezlerinin kurulması” ve “Bölgelerde yenilik ve mühendislik merkezlerinin oluşturulması” örnekleri gerçekleştirilmiştir.

## **III BÖLÜM. KOBİ'LERİN FİNANSMANINDAKİ SORUNLAR: BAKÜDE BİR ARAŞTIRMA**

### **3.1. Araştırmanın amacı**

Yapılan araştırmalara göre işletmelerin karşılaştıkları sorunlarda ilk sıralarda finansal sorunlar gelmektedir. Yapdığım araştırmanın da amacı işletmelerin bu karşılaştığı finansal sorunların neler olduğunu ortaya çıkarmak bu sorunların yaranma sebeplerini belirlemek ve bu sorunların karşısını almak için neler yapılması gerektiğini belirlemektir.

### **3.2. Araştırmanın yöntemi**

Araştırmanın yapılması için gerekli olan verilerin toplanması için nicel araştırma yöntemlerinden olan anketle veri toplama tekniği kullanılmıştır. Araştırmanın evreni Baküde faaliyet gösteren mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerdir. Araştırma Baküde olan 110 işletmeden elde edilen anket esasında yapılmıştır. Anket literatürde daha önce yapılmış olan araştırmalarda kullanılmış anketlerin geliştirilmesiyle hazırlanmıştır. Araştırma anketinde 3 ve 5'li likert tipinde ve çoklu seçmeli sorular kullanılmıştır. Anketin birinci bölümünü, araştırmaya katılan kişinin demografik özellikleri (anketi cevaplayan firma temsilcisinin yaşı, anketi cevaplayan firma temsilcisinin cinsiyeti, anketi cevaplayan firma temsilcisinin eğitim durumu), firma değişkenleri (işletmenin hukuki yapısı, işletmenin faaliyet alanı, işletmenin faaliyet süresi, işletmede çalışan sayısı, işletmenin yıllık cirosu, işletmenin sermaye miktarı) ölçmeye yönelik sorulardan oluşmuştur.

Anketin ikinci bölümünde

- Kuruluş aşamasında yaşanan sorunlar;
- İşletmelerin halka arz konusunda düşünceleri 5'li likert tipinde (hiç katılmıyorum, katılmıyorum, kararsızım, katılıyorum, tamamen katılıyorum) 2 ifadeden oluşmaktadır (sermaye piyasasına kolaylıkla giriş yapa bilmekteyiz, halka arz konusunda yeteri bilgiye sahibiz);

- Devlet tarafından destek yapılması ilgili sorular;
- İşletmenin ulusal pazarlara ulaşab ulaşmadığı ilgili sorular, işletmenin müşterilerinin yerli ve ya yabancılar olduğunu belirleyen sorular;
- Leasing ve alternatif finans kaynaklarıyla ilgi sorular 3'lü likert tipinde (evet, hayır ve kısmen ) 4 ifadeden oluşmaktadır (Risk sermayesi konusunda yeterli bilgilere sahibsinizmi? Leasing kullanımı konusunda yeterli bilgiye sahibsinizmi ? Faktoring konusunda yeterli bilgiye sahibsinizmi ? Forward konusunda yeterli bilgilere sahibsinizmi? );
- İşletmeniz faaliyetde bulunduğu anda karşılaştığı finansal sorunlar birden fazla seçenekli seçimlerden oluşan soru. (Kredi ulaşımında yaşanan sorunlar, kar elde edememe sorunu, döviz kurdaki değişimler, yatırımlarda azalmalar, pazarlamada karşılaşılan sorunlar, ülkede oluşan yüksek enflasyon ve ekonomide yaranan dengesizlik);

### 3.3. Araştırma bulguları

110 KOBİ ile yapılmış olan yüz yüze ve onlayn anket sonucunda işletmelerin finansal bilgileri, finansal kaynaklar konusunda düşünceleri sorulmuştur. Anketi cevaplayanların 110 dan 36 yönetici, 31'i müdür yardımcısı, 29 departman müdürü, 14 diğer görevlerde çalışanlar olmuştur ki, bunlardan finansal bilgilerini ölçen sorular sorulmuş ve bu sorular arasında frekans, t-testi, ki-kare testi yapılmıştır.

### 3.4. Araştırmanın anket verilerinin analizi

Cinsiyet göstergelerinin frekans analizine göre anketi cevaplayanların %70,9'u erkek %29,1'i bayanlardır.

**Tablo 9: Cinsiyet frekansı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Erkek	78	70,9	70,9
Bayan	32	29,1	100,0
Toplam	110	100,0	

## Yaş göstergeleri

Yaş göstergelerinde ise 18-25 yaş arasında bulunanlar %41.8 faiz oluşturarak çoğunluk oluşturuyor. 26-35 yaş arası grubu %39.1, 36-45 yaş grubu %13.6, 46 yaş üzeri olan grubu %5.5 oranda kısma dahildir (Tablo 10).

**Tablo 10: Yaş göstergesi frekansı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
18-25	46	41,8	41,8
26-35	43	39,1	80,9
36-45	15	13,6	94,5
46 dan fazla	6	5,5	100,0
Toplam	110	100,0	

## Görevlerin göstergeleri

Anketi cevaplayanlardan %32.7'si işletme yöneticisi, %28.2'si müdür yardımcısı, %26.4'ü departman müdürü ve %12.7'si diğer görevlerde yer alıyor (Tablo 11).

**Tablo 11: İş yerindeki görevlerin frekansı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Yönetici	36	32,7	32,7
Müdür yardımcısı	31	28,2	60,9
Departman müdürü	29	26,4	87,3
Diğer	14	12,7	100,0
Toplam	110	100,0	

## Cinsiyet ve görevler arasındaki ilişki

Cinsiyet ve görev arasında yapılan çapraz tablo analizi sonuçlarına göre cevaplayanların çoğu yöneticilerden oluşmaktadır ki, bunun 24'ü erkek 12'si bayan, müdür yardımcılarının 27'si erkek 4 bayan, departman müdürlerinin 23'ü erkek 6'sı bayan, 14 kişi ise 4'ü erkek 10'u bayan olmakla diğer görevlerde çalışmaktadırlar.

**Tablo 12: Cinsiyet ve görev arasındaki ilişki (çapraz tablo analizi)**

	Cinsiyet		Toplam
	Erkek	Bayan	
Yönetici	24	12	36
Müdür yardımcısı	27	4	31
Departman müdürü	23	6	29
Diğer	4	10	14
Toplam	78	32	110

### **Eğitim durumları göstergeleri**

Eğitimde cevaplayanların eğitim durumları %50.9'u yüksek lisans, %45.5'i lisan, %1.8'i ise doktra ve yine %1.8'i lise mezunu olduğu görülmektedir.

**Tablo 13: Eğitim durumlarının frekansı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Lise	2	1,8	1,8
Lisans	50	45,5	47,3
Yüksek lisans	56	50,9	98,2
Doktra	2	1,8	100,0
Toplam	110	100,0	

### **Faaliyet gösterilen sektör**

**Tablo 14: İşletmenin faaliyetde olduğu sektör frekans analizi**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Banka ve sigortacılık	29	26,4	26,4
Turizm	22	20,1	46,4
Eğitim	30	27,3	73,6
Diğer	29	26,4	100,0
Toplam	110	100,0	

Araştırmada toplam 3 sektör üzerinde yoğunlaşmıştır. Bunlardan % 27,3'ü eğitim, % 26,4 banka ve sigortacılık, %20,1 turizm kalanı ise %26,4 orana diğer

işletmeler dahildir ki, burada reklam ajansı, danışmanlık hizmeti, tercümanlık hizmeti, hukuk, proje yönetimi vardır ( Tablo 14 ).

### **Faaliyet yılı**

Araştırmada işletmelere kaç yıldır ki, faaliyetde oldukları sorusu sorulmuştur ve cevapda %45.5'i 5 yıldan az olduğunu,%28.2'si 10 yıldan fazla ve %26.4'ü 5-10 yıl arası faaliyet gösterdikleri cevabını vermiştir. Anket cevaplarında işletmelerin çoğunun yeni ve genç işletmeler olduğu görülmektedir.

**Tablo 15: İşletmenin faaliyet yılı frekans analizi**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
5 yıldan az	50	45,5	45,5
5-10	29	26,4	71,8
10 yıldan fazla	31	28,2	100,0
Toplam	110	100,0	

### **İşletmenin hukuki yapısı**

İşletmelerin %72.7'si şahıs şirket, %10.9 limited şirket, %9.1 anonim şirket, %3.6 kooperatif şirket, %3.6 diğer cevablamıştır. (Tablo 16)

**Tablo 16: İşletmenin hukuki yapısı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Ozel şirket	80	72,7	72,7
Anonim şirket	10	9,1	81,8
Limited şirket	12	10,9	92,7
kooperatif şirket	4	3,6	96,4
Diğer	4	3,6	100,0
Toplam	110	100,0	

### **İşletmede çalışanların sayısı**

Azerbaycanda KOBİ'lerin tanımında bilindiği gibi çalışanların KOBİ kriterlerini belirleyen en önemli faktördür. Burada 0-10 arası çalışanlar olduğu işletme mikro işletmedir ki, bu araştırmamızın %74.5'i bu işletmelerden oluşmaktadır. Küçük işletmelerde çalışan sayısı 11-50 arası olmaktadır ki, anketi cevaplayan küçük işletmelerin oranı %14.5, orta büyüklükte olan işletmelerde ise

51-250 arası çalışanlardan oluşmakta ve anket %10.9 oranda orta işletmelerden oluşmaktadır (Tablo 17).

**Tablo 17: Çalışanların sayı frekansı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
0-10 (Mikro işletme)	82	74,5	74,5
11-50 ( küçük işletme)	16	14,5	89,1
51-250 ( orta işletme )	12	10,9	100,0
Toplam	110	100,0	

### Müşteri grubunun frekansı

İşletmelerin müşteri gruplarına bakarsak çoğunluğun yerlilerden oluştuğunu %86.4 oranla görmekteyiz, yabancılar ise %13.6 orana sahibler (Tablo 18).

**Tablo 18: Müşteri gruplarının frekansı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Yabancılar	15	13,6	13,6
Yerliler	95	86,4	100,0
Toplam	110	100,0	

### İşletmelerin yıllık gelirlerin göstergeleri

**Tablo 19: İşletmelerin yıllık gelirlerin frekansı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
0-100 000	70	63,6	63,6
100 000-250 000	20	18,2	81,8
250 000-500 000	10	9,1	90,9
500 000-1 250 00	4	3,6	94,5
1 250 000 den fazla	6	5,5	100,0
Toplam	110	100,0	

Anket cevaplarına göre işletmelerin yıllık gelirleri 0-100 000 manat olanlar çoğunluk oluşturmuş % 63.6 oranla, diğerleri ise 100 000 -250 000 manat %18.2, 250 00 -500 000 manat %9.1 , 500 000-1 250 000 manat % 3.6, 1 250 0000 den fazla ise % 5.5 orana sahibdir.



## **İşletme yöneticisi için yöneticilik eğitimin gerekliliği**

Anketi cevaplayanlara göre işletmelerin yönetimi için yöneticilik eğitiminin gerekliliğine %89.1 faizle evet, %10.9 oranla gerekli olmadığı cevaplamıştır (Tablo 20).

**Tablo 20: İşletme yönetimi için yöneticilik eğitimin gerekliliğın frekansı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Evet	98	89,1	89,1
Hayir	12	10,9	100,0
Toplam	110	100,0	

## **İşletmelerde finans departamanthğının varlığı**

İşletmelerde finans departmanının mevcut olup olmaması üzerinde de araştırma yapılmış ve cevaplayıcının %60`ı evet, %40`ı ise hayır diye cevap vermişlerdir (Tablo 21).

**Tablo 21: İşletmelerde finans departamanthğının varlığı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Evet	66	60,0	60,0
Hayır	44	40,0	100,0
Toplam	110	100,0	

## **İşletmelerde Ar-Ge faaliyetlerinin varlığını yansıtan göstericiler**

İşletmelerin faaliyeti için gerekli olan Ar-Ge faaliyetlerin işletmelerde yapılab yapılmadığı sorulmuştur ve cevabında ise % 51.8 ile hayır cevabı alınmış, %48.8 oranla ise evet cevabını alınmıştır. Ar-Ge faaliyetlerin yapılması için işletmelerin 57 si para ayırmadığını söylemiştir. 53 işletme ise para ayırdığını ve onların 10 u bu paranın miktarını az olduğunu, 28 işletmenin 100-10 000 manat arası para ayırdıklarını, 8 işletmenin ise 10 000 manatdan fazla para ayırdığını, 2 işletmenin ise aylık gelirlerinin %10 ve %20 sinin , 5 işletmenin de sabit para ayırmadığını ve durumlara göre bu paranın değiştiğini söylemiştir.

**Tablo 22: İşletmelerde Ar-Ge faaliyetlerin varlığı frekansı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Evet	53	48,2	48,2
Hayır	57	51,8	100,0
Toplam	110	100,0	

**İşletmeler açısından devlet tarafından yapılan imkanları ve destekleri yansıtan göstericiler.** Devlet tarafından KOBİ'lere yapılan imkanlar ve destekler konusunda ortaya çıkan sonuçlara göre işletmeler bu desteyin %24.5'le çok zayıf, %20 zayıf, %51.8 orta, %3.6 ise güçlü olduğunu söylemiştir ki, genellikle bakduğumuzda devlet tarafından çok fazla desteğin yapılmadığını görmekteyiz (Tablo 23).

**Tablo 23: KOBİ'lere devlet desteğinin göstergesinin frekansı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Çok zayıf	27	24,5	24,5
Zayıf	22	20,0	44,5
Orta	57	51,8	96,4
Güçlü	4	3,6	100,0
Toplam	110	100,0	

**Tablo 24: Devlet tarafından yaratılan imkanların frekansı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Evet	14	12,7	12,7
Hayır	25	22,8	35,5
Kısmen	71	64,5	100,0
Toplam	110	100,0	

Devlet tarafından yaratılan imkanlar da ise %12.7 oranla evet, % 22.8 hayır, %64.5 ise kısmen imkan yaratılıyor cevabını seçmiştir. Yine buradanda şu sonuca gelinmektedirki %12.7 gibi küçük bir oranda işletmeler imkan yaratılmış seçmiş genel olara bakıldığında imkan yapılmadı göze çarpıyor (Tablo 24).

## İşletmelerin kuruluş aşamasında karşılaştıkları sorunlar

Araştırmanın en önemli kısımlarından biri olan işletmelerin kuruluş aşamasında karşılaştıkları sorunlar sorulmuş e alınan cevaplara göre ise en fazla sorunlar finansmanda olduğu cevabı alınmıştır 110 işletmenin 38'i bu sorunla karşılaştığını söylemiştir. Diğer karşılaşılan sorunlarda ise kuruluş esnasında ilkin sermayenin az olması, vergilerde karşılaşılan sorunlar, ilk dönemlerde gelir azlığı, müşteri celb etmede sorunlar, reklam ve pazarlama sorunları, bürokratik engeller, hukuki sorunlar yasaları bilmemek ve bunu için cezaların verilmesi, özelleştirme, işletmelerin muhasebesinde yaşanan sorunlar olduğunu bildirmiş, 10 işletme ise hiç bir problem olmadığını söylemiştir.

## İşletmelerin halka arz durumu ve halka arz düşünceleri

İşletmelerin %33.6'sı sermaye piyasasına kolaylıkla girmediğini söylerken %44.5'i kararsız, %21.9'u kolaylıkla girdiğini söylemiştir (Tablo 25).

**Tablo 25: Sermaye piyasasına kolaylıkla dahil oluyoruz sorusunun frekans analizi**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Kesinlikle katılmıyorum	15	13,6	13,6
Katılmıyorum	22	20,0	33,6
Kararsızım	49	44,5	78,2
Katılıyorum	18	16,4	94,5
Kesinlikle katılıyorum	6	5,5	100,0
Toplam	110	100,0	

**Tablo 26: Halka arz konusunda yeterli bilgiye sahibiz sorusunun frekans analizi**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Kesinlikle katılmıyorum	12	10,9	10,9
Katılmıyorum	14	12,7	23,6
Kararsızım	44	40,0	63,6
Katılıyorum	34	30,9	94,5
Kesinlikle katılıyorum	6	5,5	100,0
Toplam	110	100,0	

Halka arz düşüncelerinde ise işletmelerin %36.4'ü yeterli bilgiye sahip olduğunu bildirmiş, %40 kararsız olduğunu, %23.6'sı yeterli bilgiye sahip olmadığını bildirmiştir (Tablo 26).

### **İşletmelerin sermaye kaynakları göstergeleri.**

İşletmelerde en çok karşılaşılan sorunlardan olan sermaye konusunda kaynağın nereden gelmesi araştırmada bakıldığımızda %93.6 sı yerli kaynak, %6.4 yabancı kaynaktan oluştuğu görülmektedir (Tablo 27).

**Tablo 27: Sermaye kaynağı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Yerli	103	93,6	93,6
Yabancı	7	6,4	100,0
Toplam	110	100,0	

### **İşletmelerin kullandıkları kredi göstergeleri**

İşletmelerin finansal kaynak elde etmesi için kredi kullanı çok önemli kaynaklardan biridir ki, anketin cevaplarındanda görmekteyiz ki işletmelerin %60'ı kredi kullandığını, % 40'ı kredi kullanmadığını söyleyerek kredi yoluyla finansal kaynak elde etmenin en önemli yolu olduğu sonuuna gelmek olur.

**Tablo 28: İşletmenin kredi kullanımına sorusuna cevapların frekans analizi**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Evet	66	60,0	60,0
Hayır	44	40,0	100,0
Toplam	110	100,0	

### **Hangi tür krediler kullandığına ilgili göstergeler**

Kredi türlerinden en çok kullanılan %50.9 oranla banka kredileri ilk sıradayken %26.4'le devlet kredileri, %5.5'le bank olmayan kredi kuruluşları diğer yerlerdedir. %17.3 oranla işletmeler hiç bir kredi kullanmadıklarını göstermiştir.

**Tablo 29: Kredi türlerin frekansı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Banka kredileri	56	50,9	50,9
Bank olmayan kredi kuruluşları	6	5,5	56,4
Devlet kredileri	29	26,4	82,7
Diğer	19	17,3	100,0
Toplam	110	100,0	

### **İşletmelerin bankaların KOBİ kredileri ilgili bilgileri**

Bankaların işletmelere sundukları kredilerle ilgili bilgiye ne kadar sahip oldukları işletmelere sorulmuş ve alınan cevaplara göre işletmelerin %31.8'i hayır, %25.5 ise kısmen cevabını vermiştir. Sorunun ortalama cevabına baktığımızda 1.82 ile işletmelerin bankaların KOBİ kredilerinden habersiz olduğu sonucunu elde etmekteyiz.

**Tablo 30: İşletmelerin banka kredilerinden bilgisi frekansı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Evet	47	42,7	42,7
Hayır	35	31,8	74,5
Kısmen	28	25,5	100,0
Toplam	110	100,0	

**Tablo 31: İşletmelerin banka kredileri bilgisinin ortalaması**

Anket sayısı	110
Boş bırakılmış anket sayı	0
Ortalama	1,8273

### **İşletmelerin gelecekte banka kredileri kullanması göstergesi**

Banka kredilerini gelecekte kullanması sorusunu incelediğimizde işletmelerin %54.5'i gelecekte banka kredileri kullanmayı düşünürken %38.2'si kredi kullanmayı düşünmemektedir, % 7.3'ü kararsız olduğunu bildirmiştir.

**Tablo 32: İşletmelerin banka kredilerini gelecekte kullanımı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Evet	60	54,5	54,5
Hayır	42	38,2	92,7
Diğer	8	7,3	100,0
Toplam	110	100,0	

### **İşletmelerin alternatif finans kaynaklarıyla ilgili bilgileri**

Banka kredileri finansman kaynağından sonra diğer bir finansman aracı olan alternatif finans kaynağı hakkında bilgileri sorulmuş işletmelere ve verilere göre risk sermayesi konusunda %50.9'la kısmen bilgiye sahibler, %29.1'le hiç bir bilgisi olmadığı ve %20 faiz oranıyla bilgiye sahip olduğu belirtilmiştir (Tablo 33). Leasing konusundaki bilgilere işletmelerin % 48.2'si kısmen bilgiye sahip, %28.2 bilgiye sahip değil, % 23.6'sı bilgilere sahiptirler (Tablo 34). Faktoring konusundaki bilgilere %40.9 oranla hiç bir bilgiye sahip olmadığını bildirmiştir, %39.1'i kısmen bilgilere sahip olduğunu belirtmiş, %20'si bu konuya bilgi sahibi olduğunu cevaplamış (Tablo 35).

**Tablo 33: Risk sermayesi konusundaki bilgilerin frekansı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Evet	22	20,0	20,0
Hayır	32	29,1	49,1
Kısmen	56	50,9	100,0
Toplam	110	100,0	

**Tablo 34: Leasing konusundaki bilgilerinin frekans**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Evet	26	23,6	23,6
Hayır	31	28,2	51,8
Kısmen	53	48,2	100,0
Toplam	110	100,0	

**Tablo 35: Faktoring konusundaki bilgilerin frekansı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Evet	22	20,0	20,0
Hayır	45	40,9	60,9
Kısmen	43	39,1	100,0
Toplam	110	100,0	

**Tablo 36: Forvard konusundaki bilgilerin frekansı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Evet	20	18,2	18,2
Hayır	39	35,5	53,6
Kısmen	51	46,4	100,0
Toplam	110	100,0	

Forvard konusundaki bilgilere işletmelerin %46.4'ü kısmen bilgiye sahip olduğunu, %35.5'in bilgiye sahip olmadığını, %18.2'si bilgili olduğunu yanıtı vermiş (Tablo 36).

#### **İşletmenin karşılaştıkları finansman sorunların sıklık göstergesi**

İşletmeler karşılaştıkları finansal sorunların sıklığını analiz ettiğimizde örmekteyiz ki, işletmelerin %57.3'ü sık-sık karşılaştıklarını, %33.6'sı nadiren, %9.1 finansman sorunu olmadığını bildirmiş (Tablo 37).

**Tablo 37: İşletmenin hangi sıklıkta finansmandaki sorunlarla karşılaşmasının frekansı**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Nadiren	37	33,6	33,6
Sık-sık	63	57,3	90,9
Problem olmuyor	10	9,1	100,0
Toplam	110	100,0	

İşletmelerin buldukları sektörlere göre karşılaştıkları finansal problem sıklığı. İşletmeler faaliyetde olduğu sektörlere göre finansal sorunlarla karşılaşma

sıklığında farklılık mevcuttur. İşletmelerin faaliyetde olduğu sektörler ve finansal sorunlarla karşılaşma sıklığını çapraz tablo ve ki-kare analzi yapılmıştır ve şu sonuçlar elde edilmişti ki, banka ve sigortacılık sektöründe finansal sorunlarla karşılaşmada 29 işletmenin 21 nadiren veya problem olmadığını söylemiştir, turizm sektöründe finansal sorunlarla 22 işletmenin 14'ü sık-sık karşılaşmaktadırlar, eğitim sektöründe ise yine işletmelerin 30'dan 20'si sorunlarla sık-sık karşılaştığı görülüyor. Diğer sektörlerde olan işletmelerde ise en diğerleri ile karşılaştığımızda en çok sorunla karşılaşılan sektör olduğu görüyoruz 29 işletmenin 21'i sık-sık sorunlarla karşılaşmıştır (Tablo 38). Ki-Kare analizinde ki-kare anlamlılık değeri  $P=0,04$  olduğundan (0,05 aşağı olduğu için ) sektörlerle göre sorunla karşılaşma sıklığında anlamlı farklılık olduğu görülmektedir.

**Tablo 38: Sektörlerle karşılaştıkları finansal sorunların sıklığı ilişkisi**

	Nadiren	Sık-sık	Problem olmuyor	Toplam
Banka ve sigortacılık	17	8	4	29
Turizm	6	14	2	22
Eğitim	10	20	0	30
Diğer	4	21	4	29
Toplam	37	63	10	110

**Tablo 39: Ki-Kare analizi**

	Değeri	Anlamlılık (P)
Ki- Kare	19,421 <sup>a</sup>	,004
Anket sayısı	110	

İşletmelerde finans departmanlığının varlığı ve finansal sorunlarla karşılaşma sıklığı arasındaki ilişki. İşletmelerde finans departmanının olmaması finansal sorunlara neden oluyor bu sonuca ulaşmak için işletmelerde finans departmanlığının varlığı ile finansal sorunlarla karşılaşma sıklığı arasında anlamlı



bir ilişki olduğunu bulmak için ki-kare analizi yapılmıştır (Tablo 41) ve 0,01 sonucun olduğunu görüyoruz şu anlama gelmektedirki finans departmanlığının olmaması sık sık finansal sorunlarla karşılaşmaya neden oluyor. Tablo 40'dan da görüldüğü gibi finans departmanı olmayan 44 işletmenin 34'ünde sık-sık finansal sorunlar olmaktadır. Finansman departmanlığı olan işletmelerin 66'dan 37'sinde finansal sorunlarla karşılaşmıyor veya nadiren karşılaşmaktadırlar.

**Tablo 40: Finans departmanı ve finansal sorunlarla karşılaşılma sorunu sıklığı**

İşletmenizde finans departmanı varmı ?	İşletmenizde finansman sorunlarla hangi sıklıkda karşılaşıyorsunuz ?			Toplam
	Nadiren	Sık sık	Problem olmuyor	
Evet	31	29	6	66
Hayır	6	34	4	44
Toplam	37	63	10	110

**Tablo 41: Finans departmanı ve finansal sorunlarla karşılaşılma sorunu sıklığı Ki-kare analizi**

	Değer	Anlamlılık
Ki-Kare	13,842 <sup>a</sup>	001
Anket cevaplayan sayısı	110	

### İşletme türleri ile finansal sorunlarla karşılaşma arasındaki ilişki

**Tablo 42: İşletme türleri ve finansal sorunlarla karşılama sıklığı arasındaki ilişki**

	İşletmenizde finansman sorunlarla hangi sıklıkda karşılaşıyorsunuz ?			Toplam
	Nadiren	Sık-sık	Problem olmuyor	
0-10 Mikro işletmeler	(%23.2) 19	(%67.1) 55	(%9.8) 8	82
11-50 küçük işletmeler	(%75) 12	(%25) 4	(%0) 0	16
51-250 orta büyüklükte işletmeler	(%50) 6	(%33.3) 4	(%16.7) 2	12
Toplam	(%33.6) 37	(%57.3) 63	(%9.1) 10	110

İşletmelerin türlerine göre mikro, küçük ve orta boy işletmeler olarak finansal sorunlarla karşılaşmada anlamlı farklılık vardır. Mikro işletmelerde %67.1 oranla sık-sık finans sorunlarla karşılaşmaktadır, orta büyüklükte işletmelerin %50 sinde nadiren ve hatta %16.7'sinde hiç finansal sorunlarla karşılaşmadığı görülmektedir (Tablo 42). Ki-kare analizinin sonucuna bakarsakda 0,05 den küçük olduğunu görmekteyiz (0,01) yani ki, anlamlı bir ilişki vardır.

**Tablo 43: İşletme türleri ve finansal sorunlarla karşılaşma sıklığı arasındaki ki-kare analizi**

	Değer	Anlamlılık
Ki-Kare	19,502 <sup>a</sup>	,001
Anket cevaplayan sayısı	110	

Devlet tarafından yapılan desteğe göre işletmelerin finansal sorunlarla karşılaşma sıklığı ilişkisi. KOBİ'lerin gelişimi için devlet tarafından yapılan desteğin ölçüsüne göre işletmelerin faaliyet döneminde finansal sorunlarla karşılaşma sıklığı arasında anlamlı ilişki vardır.

**Tablo 44: Devlet tarafından yapılan desteğe göre işletmelerin finansal sorunlarla karşılaşma sıklığı ilişkisi**

Sizce Azerbaycanda KOBİ'lere devlet tarafından yeterli destek verilmektedir?	İşletmenizde finansman sorunlarla hangi sıklıkda karşılaşıyorsunuz ?			Toplam
	Nadiren	Sık-sık	Problem olmuyor	
çok zayıf	(%29.6) 8	(%55.6) 15	(%14.8) 4	27
zayıf	(%9.1) 2	(%81.8) 18	(%9.1) 2	22
orta	(%43.9) 25	(%52.6) 30	(%3.5) 2	57
güçlü	(%50) 2	(%0) 0	(%50) 2	4
Toplam	(%33.6) 37	(%57.3) 63	(%9.1) 10	110

Devlet tarafından yapılan desteklerin çok olduğunda işletmelerin finansal sorunlarla karşılaşma olasılığı azalmaktadır. Devlet tarafından yapılan desteğin zayıf olduğunu bildiren işletmelerde %55.6'sında finansal sorunlarla sık-sık karşılaştığı görülüyor, devlet desteğinin zayıf olduğu işletmelerin %81.8'de sık sık sorunlar olduğu, güçlü desteğin olduğunu bildiren işletmeler ise %0 oran ile

finansal sorunlarla karşılaştığını bildirmiştir (Tablo 44). Ki-kare analizinin sonucuna baktığımızda yine şunu görmekteyiz ki, anlamlılık değerinin 0,05 in altındadır (0,02) ve devlet tarafından yapılan desteğin finansal sorunlarla karşılaşma olasılığın azalmasına neden olmaktadır (Tablo 45).

**Tablo 45: Devlet tarafından yapılan desteğe göre işletmelerin finansal sorunlarla karşılaşma sıklığı ilişkisi Ki-kare analizi**

	Değer	Anlamlılık
Ki-Kare	21,283 <sup>a</sup>	,002
Anketi cevaplayanların sayısı	110	

### **İşletmelerin karşılaştıkları finansal sorunlar**

Karşılaşılan finansal sorunlardan olan kredi faizlerinin yüksek olması sorunu seçmiş işletmelerin oranı %64.5 faizdir (Tablo 46). Diğer neden olan kredi bula bilmeme sorunu işletmelerin %29.1'inde karşılaşmaktadır (Tablo 47).

**Tablo 46: Karşılaşılan finansal sorunlar**

	Frekans	Faiz	Valid Faiz	Kümülatif Faiz
Kredi faizlerinin yüksek olması	71	64,5	100,0	100,0
Boş bırakılan anket sayısı	39	35,5		
Toplam	110	100,0		

**Tablo 47: Karşılaşılan finansal sorunlar**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Kredi bulamamak	32	29,1	100,0
Boş bırakılan anket sayısı	78	70,9	
Toplam	110	100,0	

**Tablo 48: Karşılaşılan finansal sorunlar**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Sermayede azalış	24	21,8	100,0
Boş bırakılan anket sayısı	86	78,2	
Toplam	110	100,0	

Anketi cevaplayan işletmelerin %21.8'i sermaye azalışı sorunuyla karşılaşmış (Tablo 48).

%35.5 işletmeler ise kazanc elde edememek sorunun olduğu cevablanmış (Tablo 49).

**Tablo 49: Karşılaşılan finansal sorunlar**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Kazanc elde edememek	39	35,5	100,0
Boş bırakılan anket sayısı	71	64,5	
Toplam	110	100,0	

%17.3 işletme döviz kurularındaki sabitsizlik sorunları olduğunu bildirmiş (Tablo50).

**Tablo 50: Karşılaşılan finansal sorunlar**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Doviz kurularındaki sabitsizlik	19	17,3	100,0
Boş bırakılan anket sayısı	91	82,7	
Toplam	110	100,0	

%31.8 işletmede ise ülkedeki yüksek enflasyon ve ekonomik çalkalanmak sorunu ile karşılaştığı göstermiş (Tablo 51).

**Tablo 51: Karşılaşılan finansal sorunlar**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Yüksek enflasyon ve ekonomik çalkalanma	35	31,8	100,0
Boş bırakılan anket sayısı	75	68,2	
Toplam	110	100,0	

**Tablo 52: Karşılaşılan finansal sorunlar**

	Frekans	Faiz	Kümülatif Faiz
Pazarlama ve dağıtım sorunları	28	25,5	100,0
Boş bırakılan anket sayısı	82	74,5	
Toplam	110	100,0	

İşletmelerin %25.5'i pazarlama ve dağıtım sorunu ile karşılaştığı bildirmiştir (Tablo 52).

İşletmelerde finans departmanlığının var olması ile alternatif finans araçları arası ilişki. İşletmelerin alternatif finans araçlarından olan leasing, forvard ve factoring bilgileri işletmelerde finansman departmanının varlığı arasında analiz edilmiştir.

**Tablo 53: İşletmelerde finans departmanlığının var olması ile alternatif finans araçları arası ilişki**

	P1	P2
Risk sermayesi konusunda yeterli bilgiye sahibiz	0.000	0.731 0.715
Leasing konusunda yeterli bilgiye sahibiz	0.033	0.216 0.199
Factoring konusunda yeterli bilgiye sahibiz	0.008	0.002 0.001
Forvard konusunda yeterli bilgiye sahibiz	0.004	0.050 0.036

Analizin sonucuna baktığımızda tüm finans araçları konusundaki bilgilerde birinci anlamlılık değeri (P1) 0.05'den aşağı olduğu için (P1=0.00) ikinci satırdaki anlamlılık değerlerine bakmalıyız ve görüyoruz ki, fark yoktur yani finans şubesinin olup olmaması risk sermayesi konusunda bilgilere etki etmiyor. Leasing konusunda da yine aynı durumla karşılaştığımızı görüyoruz anlamlılık değeri 0.05 üzeri olduğundan (P=0.19) bir fark olmadığı sonucunu alıyoruz. Factoring ve Forvard konusunda bilgilerde finans şubesinin oldukça ve olmadıkda anlamlı bir fark olduğu görmekteyiz. Anlamlılık değeri (P=0.02) 0.05 aşağıdır (Tablo 54).

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışmamın amacı KOBİ'lerin karşılaştıkları finansal sorunlar ve bu sorunların aradan kaldıra bilmeleri için çözüm önerileri sunmaktadır. Bulgulara göre çoğunlukla ölçüsüne göre mikro ve küçük işletmelerin büyük kısmını müdürler ve müdür yardımcılarında orta yaşlı ve erkeklerden oluştuğunu görmekteyiz. Eğitim durumunun büyük ölçüde yüksek lisans ve lisans derecesinden oluştuğu sonucuna varılmaktadır. Başarılı işletme olmanın temel sebeplerinde biri de bu faktördür. Küçük işletmeler sektörlerine göre en fazla eğitim sektörü ve diğer sektör grubudur.

Azerbaycanda işletmelerin özellikle küçük ve mikro işletmelerin çok fazla sorunlarla karşılaştığını ve pek fazla faaliyetlerini sürdürme bilmediği bir gerçeği var araştırmada gördüğümüz gibi bu işletmelerden devlet tarafından desteklerin çok olmadığı cevabı alınmıştır. Devletin işletmelere uyguladıkları ağır vergi sistemi politikaları çok fazla bürokratik ve sık sık gereksiz yapılan denetimler, yeni kurulmuş olan işletmelerin bu sektördeki monopol büyük işletmeler tarafından sıkıştırılması ve hukuki sorunlar işletmelerin en çok karşılaştıkları sorunlar olduğu sonucu görülmektedir.

Bunun yanı sıra işletmelerin dahili yapılarını gözden geçirdiğimizde en önemli konular bunlardır ki, işletmelerin %60'ında finans departmanlığı yoktur. İşletmelerin gelişim sağlaması için oldukça önemli olan ve gelişmiş ülkelerde küçük işletmelerde bile mevcut olan Ar-Ge faaliyetleri ülkemizde işletmelerin bir çoğunda yapılmıyor. Ar-Ge faaliyetlerini gerçekleştiren işletmelerde ise bu işlemlerin yapılması için oldukça az para ayırımı yapılmaktadır, para ayırımı yapan 53 işletmeden 28'i sadece çok az para ayırdığını söylemiştir. Ar-Ge faaliyetlerinin işletmeler için rekabette üstünlük sağlamasına ve diğer işletmelere göre rekabet avantajı yaratmasına bakmayarak bu işlerin gerçekleştirilmesine ciddi yaklaşılmamıştır. Ar-Ge faaliyetleri belli bir miktarda para yatırımı talep ettiği ve işletmelerin bu parayı bulması için sermaye kaynakları bulması gerektirir.

İşletmeler hem faaliyete başladığı zaman hem de devam ettirdiği zaman öz sermaye yönünden zorluklarla karşılaşmaktadır. İşletmelerin alternatif finansman

araçları konusunda bilgilerinin çok az olması özellikle faktoring ve forvard konularında diğerlerine risk sermayesi ve leasing konusuna nispeten daha az bilgiye sahibler. Bunun da en önemli nedenlerinden işletmelerde finansal yönetimin olmaması ve yönetimde bulunan kişilerin ve işletme sahibin finans konusunda yeterli bilgilere sahip olmamalarından kaynaklanmaktadır.

İşletmeler finansal sorunlarını kredi faizlerinin yüksek olmasından kaynaklandığını söyleyenlerin sayısı %64 oranla en fazla sebeptir, diğer sebeplerden kazanc elde edememe diyenler %35.5, yüksek enflasyon ve ekonomik çalkalanma söyleyenler %31.8 bununda nedeni son yıllarda ülkede baş veren enflasyon ve devalvasyon nedeni ile işletmelerin çok zorluklar çekmesidir döviz kurunda çok önemli bir düşüş olmuştur ki, bu da yurt dışından ürünler ithal eden işletmelere çok büyük bir zarar vermiş oldu, bankaya dolar ve ya euro ile borcu olan işletmeler borçlanmalarına neden oldu ve bir çok işletmelerin zorluklarla üzleştiğini görmekteyiz. Bu dönemde olan faaliyetini dayandırmış işletmelerin sayılarında da bunu göre biliriz. 2015 yılın sonları ve 2016 yılında baş vermiş olan 2 devalvasyondan sonra işletmelerin sayısında 2016 yılına karşılaştırıldığında yaklaşık 21 bine kadar azalma baş vermiştir. Finansal sorunların nedenlerinde diğer sıraları %29.1'le kredi bulamama bunun da en büyük nedeni finans departmanının olamasıdır, %25.5 pazarlama ve dağıtım sorunlarıdır burada en önemli kısım işletmenin özellikle yeni kurulduğu zaman reklam masraflarının çok fazla olmasıdır. Geniş kitleye ulaşımı için reklam yapılması gerekmektedir ki, bu da mikro ve küçük işletmelerin yeni kuruldukları en büyük sorunlarından biridir.

## KAYNAKÇA

### Azərbaycan dilində

1. Aİ Biznes Mühiti hesabatı Azərbaycan 2018.
2. “Azərbaycan Respublikasının milli iqtisadiyyat perspektivi üzrə Strateji Yol Xəritəsi ” 2016.
3. “Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair strateji yol xəritəsi ” 2016.
4. Azərbaycanca Biznes Mühitinin Təkmilləşdirilməsi Layihəsi “Azərbaycanda kiçik və orta müəssisələr üzrə araşdırma” Bakı, 2009.
5. “ Doing Business 2019” hesabatı.
6. Əlizadə. Ş., (2015) “Bazar Münasibətləri Şəraitində Kiçik Və Orta Sahibkarlığın İnkişafına Dövlət Dəstəyinin Hüquqi Təminatının Təkmilləşdirilməsi Məsələləri” Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti, Bakı, -107 səh.
7. OECD Avropa üçün kiçik biznes aktının icrasının qiymətləndirilməsi, “Kiçik biznes aktı ölkə profili:Azərbaycan KOM siyasəti indeksi” 2016.
8. İmamverdiyeva. Ç. R, (2018) “Kiçik Sahibkarlığa Dövlət Dəstəyində Xarici Təcrübə” Bakı, AMEA elmi əsərlər jurnalı, sayı 1, - 6 səh.
9. İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzi “Azərbaycan İqtisadi İslahatları İcmalı” Bakı, 2017.
- 10.İqtisadi Təşəbbüslərə Yardım İctimai Birliyi “Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlığın maliyyə çıxışının artırılması” Bakı, 2015.
11. “Mikro, kiçik, orta və iri sahibkarlıq subyektlərinin bölgüsü meyarları” nın təsdiq edilməsi haqqında qanun, 2018.

### Türkçe kaynaklar

1. Akdağoğlu. G. (2014) “KOBİ'lerin Finansman Kaynaklarından Yararlanma Durumunun İncelenmesi Tekirdağ örneği” Namık Kemal Üniversitesi, Tekirdağ, - 90 sayfa.
2. Bilen. A., Solmaz.H., (2014) “ KOBİ'lerin Karşılaştıkları Yapısal Sorunlar ve Çözüm Önerileri ” Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Diyarbakır, - 60-79 sayfa.
3. Ceylan. A.,T.Korkmaz,(2015) “İşletmelerde Finansal Yönetim” -664 sayfa
4. Faruk. M.Ç. (2007) “Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Rolü” Atatürk Üniversitesi, Erzurum, -333-352 sayfa.
5. Karacibioğlu. S.R, (2007) “KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri: Muğla Örneği” Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın, - 130 sayfa.
6. Kutlu. A. (2018) “KOBİ'lerin Kredi Taleplerinin değerlendirilmesi ve Adıyaman il Merkezinde Bir Bankanın KOBİ'lere Vermiş Olduğu Kredilerin Etkinliğinin Araştırılması” Adıyaman Üniversitesi, Adıyaman, - 184 sayfa.
7. Özyiğit. H. (2015) “KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına Avrupa Birliği KOBİ Finansman Politikalarıyla Çözüm önerileri: Erzincan uygulaması” Erzincan Üniversitesi, Erzincan, - 121 sayfa.



8. Veliyeva.M. (2017) “KOBİ'lerin finansal sorunları ve çözüm önerileri: Bakü şehrinde bir araştırma”Azerbaycan Devlet İktisad Üniversitesi, Bakü, -112 sayfa.

### **İnternet kaynakları**

1. <http://azerbaijanleasing.com>
2. [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)
3. [www.economic.com.az](http://www.economic.com.az)
4. <https://www.e-taxes.gov.az/>
5. <http://www.e-qanun.az/>
6. <http://enterpriseazerbaijan.com>
7. <http://iqtisadiislahat.org/>
8. <http://www.oecd.org>
9. <https://president.az/>
10. <http://stat.gov.az>
11. <http://ser.az/az/pages/8/>

**EKLER**  
**EK-1 Anket Formu**

**KÜÇÜK VE ORTA HACİMLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN**  
**SORUNLARIN ARAŞTIRILMASI ANKETİ**

Bu anket anketi Azerbaycanda KOBİ'lerin (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler) karşılaştığı finansal sorunları araştırmak için tasarlanmıştır ve sonuçlar yüksek lisans tez çalışması için kullanılmıştır. Verdiğiniz cevaplar bu çalışmanın amacını yönlendirmeye yardımcı olacaktır. Bu anketin sonuçları araştırma amaçlı kullanılacak ve kişi / kurumların isimleri verilmeyecek. Bu nedenle, adınız ve kuruluşunuzun adı gerekli değildir. Cevaplarınızı araştırmamıza yardımcı olduğunuz için şimdiden teşekkür ederiz.

Saygılarımla Mehman KOSAYEV

**1.Cinsiyetiniz?**

- a) Bayan
- b) Erkek

**2Yaşınız ?**

- a) 18-25
- b) 26-35
- c) 36-45
- d) 46 +

**3. İş yerindeki göreviniz nedir?**

- a. Yönetici
- b. Müdür yardımcısı
- c. Departman müdürü
- d. Diğer\_\_\_\_\_

**4. Eğitiminiz?**

- a. Lise
- b. Lisans
- c. Yüksek lisans
- d. Doktra

**5. İşletmenizin faaliyetde olduğu sektör?**

- a. Bank ve sigorta
- b. Turizm
- c. Eğitim
- d. Diğer \_\_\_\_\_

**6. İşletmeni kaç yıldır faaliyetdedir?**

- a) 5 yıldan az
- b) 5-10 yıl
- c) 10 yıldan çok

**7. İşletmenizin hukuki yapısı?**

- a. Özel şirket
- b. Anonim şirket
- c. Limited şirket
- d. Kooperatif şirket
- e. Diğer\_\_\_\_\_

**8. Müşterileriniz kimlerdir?**

- a. Yabancı
- b. Yerliler

**9. Çalışan sayısı?**

- a. 0-10
- b. 11-50
- c. 51-250

**10. İşletmenin yıllık geliri?**

- a. 0-100 000
- b. 100000- 250000
- c. 250000-500000
- d. 500000 -1000000
- e. 1000000 ve daha fazla

**11. İşletme yönetimi için yöneticilik eğitimi gerekli mi ?**

- a. Evet
- b. Hayır

**12. İşletmede Finans departmanlığı varmı ?**

- a. Evet
- b. Hayır

**13. İşletmeniz Ag-Ge faaliyetleri gerçekleştiriyor mu ?**

- a. Evet
- b. Hayır

**14. Ar-Ge faaliyetleri için ne kadar para ayırıyorsunuz ?**

**15. İşletmenin halka arz konularında bilgisi**

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
<b>Sermaye pazarına kolaylıkla girebiliyoruz</b>					
<b>Halka arz konularında yeterli bilgiye sahibiz</b>					

**16. Sizce Azerbaycanda küçük işletmelerin gelişimi için devlet desteği hangi seviyededir?**

- a. Zayıf
- b. Çok zayıf
- c. Orta
- d. Güçlü
- e. çok güçlü

**17. Devlet tarafından işletmelerin gelişimi için elverişli ortam yaratılıyor mu?**

- a. Evet
- b. Hayır
- c. Kısmen

**18. İşletme kurulduktan karşılaşılan sorunlar?**

**19. İşletmenizin finans ihtiyaçlarını karşılaması için sermaye kaynağı**

- a. Yabancı
- b. Yerli

**20. Kredi kullanıyorsunuz mu?**

- a. Evet
- b. Hayır

**21. (eğer kullanıyorsanız ) Hangi tür kredilere üstünlük veriyorsunuz ?**

- a) banka kredileri
- b) banka olmayan kredi kuruluşları
- c) devlet kredileri

**22. Bankaların KOBİ kredileri ile haberdar mısınız?**

- a. Evet
- b. Hayır
- c. Kısmen

**23. Bankaların kredilerinden gelecekte kullanmayı düşünüyormusunuz?**

- a. Evet
- b. Hayır

**24. İşletmenin finans sorunlarıyla karşılaşma sıklığı**

- a. Nadiren
- b. Sık sık
- c. Problem olmuyor

**25. Risk sermayesi konusunda yeterli bilgiye sahib misiniz?**

- a. Evet
- b. Hayır
- c. Kısmen

**26. Leasing konusunda yeterli bilgiye sahib misiniz?**

- a. Evet
- b. Hayır
- c. Kısmen

**27. Faktoring konusunda yeterli bilgiye sahib misiniz?**

- a. Evet
- b. Hayır
- c. Kısmen

**28. Forvard konusunda yeterli bilgiye sahibmisiniz?**

- a. Evet
- b. Hayır
- c. Kısmen

**29. Finansmanda karşılaştığınız sorunların nedeni ?**

- a. Kredi faizlerinin yüksek olması
- b. Kredi bulmakta sorunlar
- c. Yatırımlarda azalmalar
- d. Gelir elde edememe
- e. Döviz kurda sabitsizlik
- f. Ülkede yüksek enflasyon ve ekonomik çalkalanma
- g. Pazarlama sorunları

**30. İşletmenin uluslararası faaliyeti varmı?**

- a. Evet
- b. Hayır

## Tabloların listesi

Tablo 1: Mikro, küçük, orta ve büyük işletme kriterileri .....	11
Tablo 2: KOBİ'lere kredi veren bankalar .....	25
Tablo 3: İşletme mali resurslarına erişim imkanı .....	29
Tablo 4: Kredi ve tahvilin karşılaştırılması .....	30
Tablo 5:“Vahid pencere” sistemi uygulanmamışdan önceki prosedürde olan faktörler.....	35
Tablo 6: Azerbaycanda KOBİ'lerden alınan vergiler ve vergi dereceleri .....	44
Tablo 7: Faaliyette olan KOBİ'lerin sayısı .....	46
Tablo 8: Ülke ekonomisinde KOBİ'lerin payı .....	49
Tablo 9: Cinsiyet frekansı .....	60
Tablo 10: Yaş göstergesi frekansı .....	61
Tablo 11: İş yerindeki görevlerin frekansı .....	61
Tablo 12: Cinsiyet ve görev arasındaki ilişki (çapraz tablo analizi) .....	62
Tablo 13: Eğitim durumlarının frekansı .....	62
Tablo 14: İşletmenin faaliyette olduğu sektör frekans analizi.....	62
Tablo 15: İşletmenin faaliyet yılı frekans analizi .....	63
Tablo 16: İşletmenin hukuki yapısı .....	63
Tablo 17: Çalışanların sayısı frekansı .....	64
Tablo 18: Müşteri gruplarının frekansı.....	64
Tablo 19: İşletmelerin yıllık gelirlerin frekansı.....	64
Tablo 20: İşletme yönetimi için yöneticilik eğitiminin gerekliliğinin frekansı .....	65
Tablo 21: İşletmelerde finans departmanlığının varlığı.....	65
Tablo 22: İşletmelerde Ar-Ge faaliyetlerinin varlığı frekansı .....	66
Tablo 23: KOBİ'lere devlet desteğinin göstergesinin frekansı.....	66
Tablo 24: Devlet tarafından yaratılan imkanların frekansı.....	66
Tablo 25: Sermaye piyasasına kolaylıkla dahil oluyoruz sorusunun frekans analizi .....	67
Tablo 26: Halka arz konusunda yeterli bilgiye sahibiz sorusunun frekans analizi .....	67
Tablo 27: Sermaye kaynağı .....	68
Tablo 28: İşletmenin kredi kullanımı sorusuna cevapların frekans analizi .....	68
Tablo 29: Kredi türlerinin frekansı .....	69
Tablo 30: İşletmelerin banka kredilerinden bilgisi frekansı .....	69
Tablo 31: İşletmelerin banka kredileri bilgisinin ortalaması.....	69
Tablo 32: İşletmelerin banka kredilerini gelecekte kullanımı .....	70
Tablo 33: Risk sermayesi konusundaki bilgilerin frekansı .....	70
Tablo 34: Leasing konusundaki bilgilerinin frekans .....	70
Tablo 35: Faktoring konusundaki bilgilerin frekansı .....	71
Tablo 36: Forvard konusundaki bilgilerin frekansı .....	71
Tablo 37: İşletmenin hangi sıklıkta finansmandaki sorunlarla karşılaşmasını frekansı .....	71
Tablo 38: Sektörlerle karşılaştıkları finansal sorunların sıklığı ilişkisi .....	72
Tablo 39: Ki-Kare analizi .....	72
Tablo 40: Finans departmanı ve finansal sorunlarla karşılaşılma sorunu sıklığı .....	73
Tablo 41: Finans departmanı ve finansal sorunlarla karşılaşılma sorunu sıklığı Ki-kare analizi..	73
Tablo 42: İşletme türleri ve finansal sorunlarla karşılaşılma sıklığı arasındaki ilişki.....	73
Tablo 43: İşletme türleri ve finansal sorunlarla karşılaşılma sıklığı arasındaki ki-kare analizi.....	74
Tablo 44: Devlet tarafından yapılan desteğe göre işletmelerin finansal sorunlarla karşılaşılma sıklığı ilişkisi .....	74
Tablo 45: Devlet tarafından yapılan desteğe göre işletmelerin finansal sorunlarla karşılaşılma sıklığı ilişkisi Ki-kare analizi.....	75
Tablo 46: Karşılaşılan finansal sorunlar .....	75
Tablo 47: Karşılaşılan finansal sorunlar .....	75
Tablo 48: Karşılaşılan finansal sorunlar .....	75

Tablo 49: Karşılaşılan finansal sorunlar .....	76
Tablo 50: Karşılaşılan finansal sorunlar .....	76
Tablo 51: Karşılaşılan finansal sorunlar .....	76
Tablo 52: Karşılaşılan finansal sorunlar .....	76
Tablo 53: İşletmelerde finans departmanlığının var olması ile alternatif finans araçları arası ilişki .....	77

### **Grafiklerin listesi**

Grafik 1: Faaliyet alanlarına göre fon kaynaklarına ulaşımında karşılaşılan sorunlar .....	20
Grafik 2: Öz sermaye yatırımda kaynakların payı.....	27
Grafik 3: Tüzel kişilerin tescili sürecinin çalışması şeması gösterilmektedir .....	37
Grafik 4: Faaliyete başlamış ve dayandırmış işletmelerin sayısı .....	46
Grafik 5: KOBİ'lerin bölgeler üzre bölgüsü. ....	46
Grafik 6: KOBİ'lerin istihdama ve GSYH'a etkisi .....	48
Grafik 7: Laffer eyrisi. Vergi derecesi ile vergi gelirlerinin hacmi arasındaki ilişkinin grafik tasviri. ....	50