

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ

MAGİSTRATURA MƏRKƏZİ

Əlyazması hüququnda

Aslanova Bahar Valeh qızı

**Mövzu: “ Müəssisənin texniki bazasının təzələnməsində lizinqin rolu”
mövzusunda**

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

İxtisasın şifri və adı: 060409Biznesin idarə edilməsi

İxtisaslaşma : Biznes inzibatçılığı

Elmi rəhbər

i.ü.f.d,F.S.Əhmədov

Magistr proqramının rəhbəri

i.ü.f.d., dosent R.Ə.Abbasova

“Biznesin idarə edilməsi”

kafedrasının müdiri:

i.ü.f.d., dosent M.Ə.Əliyev.

2015

Plan

GİRİŞ.....3

I Fəsil :I Fəsil : Müəssisələrin idarə edilməsinin nəzəri –metodoloji əsasları.

1.1Müəssisələr haqqında anlayış və onların idarə edilməsində lizinqin rolu..... 5

1.2Müəssisədə maddi- texniki təminatın mahiyyəti , funksiyaları və formaları.....15

1.3Müəssisənin texniki –iqtisadi investisiya layihələrinin maliyyələşdirilməsi.....20

II Fəsil : Lizinqin müəssisələrin texniki bazasının formalaşmasında rolu, müqavilələrin xarakterik xüsusiyyətləri və üstünlükləri.

2.1Lizinq anlayışı və onun növləri.....29

2.2Lizinq müqavilələrinin xarakterik xüsusiyyətləri və əsas şərtləri.....35

2.3Lizinqin üstünlükləri və ondan istifadə edilməsi.....41

III Fəsil :Azərbaycanda müəssisələrin formalaşmasında lizinqin rolu.

3.1Lizinq əməliyyatının iştirakçıları ,lizinq alanın hüquq və vəzifələri.....47

3.2Azərbaycanda lizinq bazarının yaranması və inkişafı.....58

3.3 Azərbaycanada lizinq xidmətinin təşkilinin müasir durumu və perspektivləri..69

NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR.....74

İSTİFADƏ EDİLMİŞ

ƏDƏBİYYAT.....76PE3IOME.....

.....79

SUMMARY.....80

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı. Müasir dövürdə bank krediti əsas vəsaitlərin ən geniş yayılmış maliyyələşdirmə vasitəsi hesab edilir. Lakin bununla belə, çox vaxt bank kreditinin şərtləri kiçik və orta müəssisələr üçün əlverişsiz olur, onların imkan və tələblərinə cavab vermir. Belə ki, girov şərtlərinin ağırlığı, faiz məzənnəsinin yüksəkliyi və maliyyələşmənin qısa müddətli xarakterə malik olması əksər hallarda iri və səmərəli maliyyə resurslarına çıxış imkanlarını heçə endirir.

Keçid iqtisadiyyatına malik ölkələrin inkişafında əlverişli maliyyə vasitəsi kimi mühüm rol oynayan lizinq mövcud olan problemlərin aradan qaldırılmasında optimal vasitə sayılır. Artıq 30 ildən çoxdur ki, lizinq azad və rentabelli sahibkarlığın inkişafı və genişləndirilməsi üçün böyük imkanlar açan çox mühüm bir institut kimi fəaliyyət göstərir.

İnkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə lizinq sektoru kapital bazarında bütün maliyyə resurslarının yarısından çoxunu təmin edir. Eyni zamanda, lizinq iqtisadiyyatın demək olar ki, bütün sahələrində – kiçik çörəkbişirmə sexindən tutmuş inşaat müəssisələrindək hər yerdə məşhurdur. Müasir təsərrüfatçılıq şəraitində lizinqin çox münasib və rentabelli maliyyə resursu kimi nüfuza malik olması, həm də faktiki olaraq perspektivli sahibkarın istənilən avadanlığı müxtəlif şərtlərlə lizinqə götürə bilməsi imkanının mövcudluğu ilə şərtlənir.

Tədqiqatın əsas məqsədi və vəzifələri. Elmi-texniki tərəqi nailiyyətlərindən daha tam şəkildə istifadəyə imkan yaradan fəaliyyətin müxtəlif sferalarında iqtisadi əlaqələrin mühüm formaları kimi lizinq sazişlərinin icrası nəzəriyyəsini və praktikasını tədqiq etməkdir.

Tədqiqatın elmi yeniliyi:

- lizinqin mahiyyəti və iqtisadi mexanizmi dəqiqləşdirilmişdir;
- əsas meyarlar üzrə lizinqin növləri təsnifləşdirilmişdir;
- lizinq münasibətlərinin səmərəliliyinin artırılmasının əsas istiqamətləri aşkar edilmişdir;

- infrastrukturun və istehsalın inkişafı sahələrində layihələrin dəstəklənməsi yolu ilə milli rifahın yaxşılaşdırılması;

Tədqiqatın predmet və obyektı. Aparılan tədqiqatın predmeti bazar iqtisadiyyatının əsas həlqəsini təşkil edən müəssisələr və onların lizinq yolu ilə inkişafını təşkil edir. Tədqiqat obyektı – lizinq xidmətləri bazarı, onun növləri və seqmentləri, müxtəlif avadanlıqla, maşınlarla, nəqliyyatlarla və digər istehsalat vasitələrilə xarici və daxili lizinq sazişlərinin həyata keçirilməsindəki metodiki və təşkilati-hüquqi texnologiyalarıdır.

Tədqiqatın əsas informasiya bazası və işlənilməsi metodları .Tədqiq edilən mövzu ilə bağlı topladığım informasiya və məlumatların mənbələri çox saylıdır. Burada müxtəlif yerli və xarici iqtisadçı müəlliflərin fikirləri, statistik məlumatlar, təhlil və araşdırmalar öz əksini tapıb. Həmçinin bu araşdırmada müxtəlif aktual qəzet və jurnallardan olan məlumatlardan da istifadə olunub.

Müasir şəraitdə milli iqtisadiyyatda lizinq münasibətlərinin, respublikamızın iqtisadçı alimlərindən S.V.Salahovun, İ.H.Aliyevin, R.B.Əliyevin, İ.V.Əhmədovun, İ.H.İbrahimovun,R.K.İskəndərovun,V.M.Niftullayevin,Ə.Ç.Verdiyevin,M.M.Bağirovun,C.C.Məmədovun,P.Ə.Qurbanovun və başqalarının elmi əsərlərində geniş yer verilmişdir.

Tədqiqatın praktiki əhəmiyyəti.Respublika iqtisadiyyatının, xüsusən də onun qeyri-neft sektorunun inkişafında lizinqin əhəmiyyəti əvəzənməzdir. Kiçik və orta müəssisələrin istehsal fondlarının təzələnməsinə olan tələbat, kifayət dərəcədə maliyyələşdirmənin və ənənəvi investisiya formalarına çıxışın olması ölkəmizdə lizinq bazarının inkişafını doğuran çoxsaylı amillərdəndir.

Dissertasiyanın strukturu: Dissertasiya işi giriş, qarşıya qoyulmuş məsələni tədqiqi ilə əlaqədar olaraq 3 fəsildən 9 paragrafdan, nəticə və təklifdən, istifadə olunmuş ədəbiyyat siyahısından ibarətdir.

I Fəsil : Müəssisələrin idarə edilməsinin nəzəri –metodoloji əsasları

1.1 Müəssisələr haqqında anlayış və onların idarə edilməsində lizinqin rolu

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində iqtisadi fəaliyyətin idarə olunması , əsasən müəssisələrdə qəbul edilən fərdi qərarların köməyi ilə həyata keçirilir. Müəssisə qarşıya qoyulmuş məqsədlərə və mövcud şəraitə uyğun olaraq məhdud istehsal resurslarından optimal istifadə olunmaq yolu ilə cəmiyyətin tələbatlarının ödənilməsinin texniki, iqtisadi, maliyyə məsələlərini həll edir. Təbii sərvətlərdən istifadə olunması, cəmiyyət üçün faydalı olan istehlak mallarının yaradılması və bazar tələbatının ödənilməsi, işçinin bilavasitə istehsal vasitələri ilə təması müəssisələrlə bağlıdır. İstehsalın bütün həlqələrində ən başlıca amil və ən əsas özək müəssisədir.[1,səh35]

Müəssisə - mülkiyyət formasından asılı olmayaraq bu qanuna müvafiq yaradılan, ictimai tələbatın ödənilməsi və mənfəət alması məqsədi ilə məhsul istehsal edən və satan, işlər görən və xidmətlər göstərən, hüquqi şəxs olan müstəqil təsərrüfatçılıq subyektidir.

Müəssisənin konkret forma və növləri kortəbii yaradılmır və yaradıla da bilməz. O, elm və texnikanın inkişafı, istehsalın təmərküzləşməsi və ixtisaslaşması, səmərəli təsərrüfat əlaqələrinin qurulması , ümumiyyətlə isə, dövrün özünün tələblərinə uyğun həmin tələblər nəzərə almaqla yaradılır. Bu baxımdan ölkə iqtisadiyyatının bazar münasibətlərinə keçidi ilə əlaqədar müəssisələrin idarə edilməsində, onların təşkilati- hüquqi formalarında ciddi dəyişikliklər baş vermiş və tədricən bazar münasibətinə uyğunlaşmışdır.

Müəssisələr dövlət müəssisəsi, fərdi(ailə), şərikli(tam ortaqlı), payçı və şərikli(kommandit ortaqlıqlar), məhdud məsuliyyətli müəssisələr və səhmdar cəmiyyəti kimi təşkilati- hüquqi formalarda fəaliyyət göstərirlər. Ölkəmizdə hal-hazırda dövlət ,kollektiv , xüsusi və qarışıq mülkiyyət formalarına əsaslanan müəssisə növləri fəaliyyət göstərir.[S.2]

Azərbaycan respublikasının Mülki Məcəlləsinə uyğun olaraq əmlak paylarının bölünmək hüququ olmayan mülkiyyətçilərin yaratdıqları təşkilatlar dövlət müəssisəsi hesab olunur. Dövlət müəssisəsi öz öhdəliklərinə görə ona məxsus olan bütün əmlakı ilə məsuliyyət daşıyır. Lakin, bu əmlakın mülkiyyətçisinin, yəni dövlətin öhdəliklərinə görə isə heç bir məsuliyyət daşımır. Azərbaycanda dövlət mülkiyyətinə əsaslanan müəssisələrin aşağıdakı növləri fəaliyyət göstərir.

- əmlakı tamamilə dövlətə məxsus olan müəssisələr;

- səhmlərinin nəzarət paketi dövlət orqanlarına məxsus olan müəssisələr.

Dövlət müəssisəsi Azərbaycan Respublikası qanunvericiliyinə görə dövlət əmlakını idarə etməyə vəkil edilən dövlət orqanları tərəfindən yaradıla bilər. Belə müəssisə mülkiyyətçi tərəfindən ona verilmiş hüquqlar çərçivəsində təhkim edilmiş əmlak üzərində sahiblik, istifadə və sərəncam fəaliyyətini həyata keçirir. [3, səh 133]

Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsində 13.2.3. bəndində göstərilədiyi kimi, Fiziki şəxs — Azərbaycan Respublikasının vətəndaşı, əcnəbi və vətəndaşlığı olmayan şəxs hesab olunur. Fiziki şəxs biznes təcrübəsində fərdi sahibkarlıq kimi də eyniləşdirilir. Bu baxımdan fərdi sahibkarlıq dedikdə əsasən bir nəfərə məxsus olan müəssisələr və fiziki şəxslər nəzərdə tutulur.

İqtisadi sahələrin kombinasiyası getdiyi bir dövrdə biznes subyektlərinin kiçik, orta və böyük tiplərinin paralel inkişafı ümumilikdə makroiqtisadi hədəflərə nail olunması baxımından mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Belə bir şəraitdə bazara rəqabətə davamlı məhsulların çıxarılması, istehlakçıların bütün təbəqələrinin əmtəə və xidmətlərlə təchiz olunması, iqtisadi resursların proporsional bölgüsü, bazar subyektlərinin müxtəlif tiplərinin özünəməxsus rolunun önə çəkilməsi ilə mümkün olur. Bu baxımdan iri və orta sahibkarlığın məhsullarının yayılması və xırda partiyalarla yeni əmtəə və xidmətlərin istehsalının təşkili baxımından son dövrlər dünyada fərdi və kiçik sahibkarlığın inkişaf etdirilməsi daha çox diqqət mərkəzində saxlanılır.

Fərdi sahibkarlıq iqtisadiyyatın sağlamlaşdırılması və davamlı inkişafı baxımından mühüm rola malikdir. Belə ki, fərdi və kiçik sahibkarlıq ölkədə rəqabət mühitinin formalaşması və dərinləşməsində, yeni iş yerlərinin açılmasında, iqtisadiyyatın strukturlaşmasında və şaxələnməsində, istehlak bazarının genişləndirilməsində xüsusi xidmətə malikdir. Bununla yanaşı fərdi və kiçik sahibkarlığın inkişaf etdirilməsi bazarın əmtəə və xitmətlərlə bollaşdırılmasına, ölkənin ixrac potensialının artmasına, yerli resursların istehsalə cəlb olunmasına və onlardan səmərəli istifadə olunmasına gətirib çıxarır. Fərdi və kiçik sahibkarlığın iqtisadi inkişaf üçün xüsusi əhəmiyyətə malik olması səbəbindəndir ki, dünyanın inkişaf etmiş ölkələri və yeni sənaye dövlətləri təsərrüfat subyektlərinin bu tipinin fəaliyyətinin genişləndirilməsində daha çox maraqlıdırlar.

Azərbaycanda Fiziki şəxslərin fərdi sahibkarlığın inkişaf dinamikasına nəzər saldıqda qeyd etmək olar ki, ötən illər ərzində fiziki şəxslərin sayı dinamik şəkildə artmaqda davam etmişdir. 2013-cü ilin I rübündə hüquqi şəxs yaratmadan fərdi sahibkarlıq formasında fəaliyyət göstərən fiziki şəxslərin sayı 17,5% artaraq 442143 vahidə çatmışdır. Onu da qeyd etmək yerinə düşər ki, fərdi sahibkarlıq olan fiziki şəxslərin sayı 2009- cu ildə cəmi 186 765 vahid təşkil etmişdir ki, 2013-cü ilin əvvəlinə olan 442143 rəqəmi ilə müqayisədə orta hesabla iki dəfədən çox bu tip təsərrüfat subyektlərinin artmasını müşahidə edə bilərik. Azərbaycanda Hüquqi şəxs yaratmadan sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan fiziki şəxslərin əsas hissəsi Bakıda (36,4%), Aran (18,8%), Gəncə-Qazax (11,8%), Lənkəran (6,9%), Abşeron (6,0%), və Şəki-Zaqatala (5,9%) iqtisadi rayonlarında qeydiyyatda alınmışdır. Ölkəmizdə Fərdi sahibkarların əsas hissəsi ticarət, nəqliyyat vasitələrinin təmiri (39,3%), nəqliyyat və anbar təsərrüfatı (16,6%), digər sahələrdə xidmət (13,7%) və kənd təsərrüfatı, meşə təsərrüfatı və balıqçılıq (12,3%) sahələrində fəaliyyət göstərmişdir.

Qeyd edək ki, Hüquqi şəxs yaratmadan sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan fiziki şəxslərin 82,7 faizini kişilər, 17,3 faizini qadınlar təşkil edir. Sahibkar qadınların 42,4 faizi Bakıda, 15,3 faizi Aran, 14,0 faizi Gəncə-Qazax, qalanları isə

digər iqtisadi rayonlarda qeydiyyatdan keçmişdilər. Ölkədə sahibkarlıq subyektlərinin ümumi bölgüsünə gəldikdə, onların 15,4%-ni hüquqi şəxslər, 84,6%-ni isə fiziki şəxslər təşkil etdiyi məlum olur.

Şərikli (tam ortaqlı) müəssisə azı iki fiziki və hüquqi şəxs tərəfindən müqavilə əsasında təsis edilir. Müəssisənin şərikləri onun öhdəliklərinin yerinə yetirilməsinə görə özlərinin bütün əmlakı ilə məsuliyyət daşıyırlar. Fəaliyyət göstərən müəssisəyə sonradan daxil olan şərik həm də müəssisənin əvvəlki borclarına görə bütün əmlakı ilə məsuliyyət daşıyır. Müəssisədən çıxan şərik həmin vaxta kimi müəssisənin fəaliyyəti nəticəsində yaranmış borclara görə digər iştirakçılarla birlikdə bütün əmlakı ilə məsuliyyət daşıyır.

Payçı və şərikli (komandit ortaqlıqlar) müəssisə azı bir şərik və payçı tərəfindən təsis edilir. Şərik və payçı həm fiziki şəxs, həm də hüquqi şəxs ola bilər. Şərik müəssisənin öhdəliklərinə və borclarına görə özünün bütün əmlakı ilə, payçı isə yalnız müəssisəyə verdiyi pay həcmində məsuliyyət daşıyır. Fəaliyyət göstərən müəssisəyə daxil olan şərik həm də müəssisənin həmin vaxta kimi olan borclarına görə də bütün əmlakı ilə məsuliyyət daşıyır. [4, səh 21].

Bir və ya bir neçə şəxs (fiziki və hüquqi şəxs) tərəfindən təsis edilən, nizamnamə kapitalı nizamnamə ilə müəyyənləşdirilmiş miqdarda paylara bölünən cəmiyyət **məhdud məsuliyyətli cəmiyyət** sayılır. Məhdud məsuliyyətli cəmiyyətin iştirakçıları onun öhdəlikləri üzrə məsuliyyət daşımır və cəmiyyətin fəaliyyəti ilə bağlı zərər üçün qoyduqları məbləğin dəyəri həddində risk daşıyırlar. Cəmiyyət öz iştirakçılarının üçüncü şəxslər qarşısında öhdəliklərinə görə məsuliyyət daşımır. Cəmiyyətin yaradılması təsis yığıncağının keçirilməsini və müqavilənin bağlanması (Mülkü Məcəllənin 45.2-ci maddəsində nəzərdə tutulmuş halda) və ya cəmiyyətin yaradılması haqqında qərarın qəbul edilməsini (cəmiyyət bir şəxs tərəfindən yaradıldıqda), nizamnamə kapitalının ödənilməsini (cəmiyyətin nizamnaməsində nizamnamə kapitalının müəyyən müddətə ödənilməsi nəzərdə tutulmayıbsa) və nizamnamənin hazırlanmasını əhatə edir. Cəmiyyətin yaradılması

zamanı təsis yığıncağı cəmiyyətin nizamnamə kapitalı təsisçilər tərəfindən tamamilə formalaşdırıldıqdan sonra keçirilir. Təsis yığıncağı bütün təsisçilər və ya onların nümayəndələri iştirak etdikdə səlahiyyətlidir . Yetərsay olmadıqda yığıncaq təkrarən keçirilir. Yetərsay təkrarən keçirilən təsis yığıncağında da olmadıqda, cəmiyyətin yaradılması iclasda iştirak edən təsisçilər və ya onların nümayəndələri tərəfindən baş tutmamış hesab edilir və bu qərar bütün təsisçilərin nəzərinə yeddi gün müddətində çatdırılır.

Məhdud məsuliyyətli cəmiyyətin ali orqanı onun iştirakçılarının ümumi yığıncağıdır. Bir iştirakçısı olan cəmiyyətdə cəmiyyətin ümumi yığıncağının səlahiyyətləri iştirakçı tərəfindən təkbaşına həyata keçirilir. Cəmiyyətin nizamnaməsində nəzərdə tutulduğu halda cəmiyyətin direktorlar şurası (və yamüşahidə şurası) və ya təftiş komissiyası (müfəttiş) yaradıla bilər. Məhdud məsuliyyətli cəmiyyətin iştirakçılarının ümumi yığıncağı növbəti və növbədənənar ola bilər. Hər bir iştirakçının cəmiyyətin iştirakçılarının ümumi yığıncağında iştirak etmək, cəmiyyətin orqanlarını seçmək (təyin etmək), onlara seçilmək (təyin edilmək) və səsvermədə iştirak etmək, şəxsən iştirak etmək və ya Mülkü Məcəllə ilə müəyyən edilmiş qaydada təyin etdiyi nümayəndə vasitəsilə təmsil olunmaq hüququ vardır. İştirakçıların həmin hüquqlarını məhdudlaşdıran hər hansı razılaşma və ya hərəkət etibarsızdır.

Məhdud məsuliyyətli cəmiyyət illik maliyyə hesabatının düzgünlüyünü yoxlatmaq üçün hər il əmlak mənafevləri ilə cəmiyyətə və ya onun iştirakçılarna bağlı olmayan peşəkar auditor cəlb etməlidir (kənar audit). Cəmiyyətin illik maliyyə hesabatının auditor yoxlanışı hər hansı iştirakçının tələbi ilə də aparıla bilər . Bu halda auditor yoxlanışı həmin yoxlamayı tələb edən iştirakçının hesabına aparılır Cəmiyyətin fəaliyyətinin auditor yoxlanışlarının aparılması qaydası qanunvericilik və cəmiyyətin nizamnaməsi ilə müəyyənləşdirilir.Qanunvericilikdə nəzərdə tutulan hallar istisna olmaqla, cəmiyyətin işlərinin aparılması nəticələri haqqında cəmiyyət tərəfindən məlumatların dərc edilməsi (açıq hesabat) tələb olunmur .[5,səh 53]

Səhmdar cəmiyyəti – nizamnamə kapitalı müəyyən sayda səhmlərə bölünmüş

cəmiyyətdir. Belə cəmiyyətləri bəzən saxlanıq adlandırırlar, çünki burada yaranan kapital toplanır. Bir neçə fiziki və ya hüquqi şəxs kapitallarını toplayır və, beləliklə, səhmdar cəmiyyətinin kapitalını formalaşdırırlar. Səhmdar cəmiyyətlər iki tipdə olur. **Qapalı tipli səhmdar cəmiyyəti** – səhmləri təsisçilər və əvvəlcədən müəyyən olunmuş şəxslər arasında bölünən cəmiyyətdir. Onun səhmləri məhdudiyyətsiz sayda şəxslər arasında dövr edən açıq tipli səhmdar cəmiyyətdən prinsipial fərqi bundadır. QSC-ni kim yarada bilər? İstənilən fiziki və ya hüquqi şəxs onun təsisçisi ola bilər. Qanunvericilik səhmdar cəmiyyəti təsisçilərinin sayını aşağı minimal həddlə məhdudlaşdırmır – hətta bir fiziki və ya hüquqi şəxs də təsisçi ola bilər.

Əgər hər hansı səbəbdən qapalı tipli cəmiyyətdə səhmdarların sayı 50-dən çoxdursa, onda, o, il ərzində açıq tipli səhmdar cəmiyyətinə çevrilməli, ya məhkəmə qaydası ilə ləğv olunmalı, ya da səhmdarların sayı qanunvericiliklə qəbul edilmiş həddə çatdırılmalıdır. İkincisi, nəzərə alınmalıdır ki, nizamnamə kapitalının minimal həddü qanunvericiliklə müəyyən edilmişdir. O, qapalı tipli cəmiyyətlər üçün 2000 man., açıq tiplilər üçün isə 4000 man. təşkil edir. Maksimal həddə gəldikdə isə, qanunvericilik onun məbləğini tənzimləmir. Başqa sözlərlə, qapalı tipli səhmdar cəmiyyətinin nizamnamə kapitalı, 2000 man.-dan az olmamaq şərti ilə, istənilən məbləğdə ola bilər.

Açıq tipli səhmdar cəmiyyət- əvvəlkindən prinsipial fərqi, onun səhmlərinin məhdudiyyətsiz sayda şəxslər arasında dövr etməsindədir. Onların alışı və ya satışı üçün qalan sərmayədarların razılığı tələb edilmir. Səhmdar cəmiyyətini yaradarkən digər məsələlərdə qanunvericiliklə müəyyən edilmiş məhdudiyyətlər haqqında bilmək lazımdır. Birincisi, qapalı tipli səhmdar cəmiyyətdə olduğu kimi, nizamnamə kapitalının minimal həddi üzrə tələblər mövcuddur. Nazirlər Kabinetinin 23 dekabr 2000-ci il tarixli, 224 №-li qərarına müvafiq olaraq, belə səhmdar cəmiyyətinin nizamnamə kapitalının minimal həddi – 4000 man.-dır. İkincisi, açıq tipli səhmdar cəmiyyətində iştirakçıların sayına məhdudiyyət qoyulmayıb. Onun təsisçisi hətta bir fiziki və ya hüquqi şəxs də ola bilər. Üçüncüsü, səhmdar cəmiyyətinin hüquqi şəxs

qismində qeydiyyatından sonra, sərmayələrin emissiyası prospekti Qiymətli Kağızlar üzrə Dövlət Komitəsində qeydiyyatdan keçməlidir.

İstehsal kooperativi birgə istehsal , yaxud digər təsərrüfat fəaliyyətini həyata keçirmək üçün üzvlük əsasında vətəndaşların könüllü şəkildə birləşməsidir.İstehsal kooperativinin üzvləri beş nəfərdən az olmamalıdır.Kooperativ in mühüm xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, burada əməkdə iştirakı nəzərə almaqla təkcə mənfəət deyil, həm də ləğv edilən kvota bölünür.Kooperativ idarə olunmasında bütün üzvlər eyni hüquqa malikdirlər, hər birinin yalnız bir səsi vardır.

Unitar müəssisə ona təhkim edilmiş mülkiyyətçinin əmlakına mülkiyyət hüququ olmayan kommersiya təşkilatıdır.Unitar müəssisənin əmlakı bölünməzdir, müəssisənin işçiləri arasında və paylara görə bölüşdürülə bilməz. Unitar müəssisə formasında yalnız bələdiyyə müəssisəsi yaradıla bilər.

Dövlət ,yaxud bələdiyyə unitar müəssisənin əmlakı dövlət, yaxud bələdiyyə mülkiyyətində olur və təsərrüfat fəaliyyəti ilə məşğul olan müəssisəyə məxsusdur.Unitar müəssisə əmlakının mülkiyyətçisi , qanunla nəzərdə tutulan hallar istisna olmaqla müəssisənin öhdəliklərinə görə cavabdeh deyil.[5,səh24]

Müəssisədən kənar böyümə müəssisənin ətrafında olan digər firma, müəssisə və təşkilatlarla işbirliyi yaratmaq, bir mövqedən çıxış etmək, birgə maraqlarının qorumaq üçün yaratdıqları müxtəlif forma və məzmunlu iş birlikləri qurmaqla həyata keçirilir. Bunlara aşağıdakıları misal göstərmək olar.

Kartellər,eyni adlı mal və xidmətləri istehsal edən müəssisələrin müəyyən bazarlarda monopolçuluğunu qorumaq məqsədi ilə onlar arasında istehsalın ümumi həcmi, hər bir istehlakçının payı, satış şərtləri satış yerləri, sifarişlərin bölünməsi və bu kimi məsələləri həll etmək vasitəsi ilə yaradılmış birləşmədir.Kartelə girən müəssisələr ortaq bir qiymətlə satışa razılaşmalı və eyni məzmunlu müəssisə siyasəti yürütməlidir.

Konsorsium, müəyyən bir məqsədi həyata keçirmək və ya bir işi görmək üçün qurulmuş birlik və ya ortaqlıq şəklində yaradılır. Məsələn, Azərbaycan neftinin dünya bazarına çıxarılması üçün dünyanın müxtəlif dövlətlərinin neft şirkətlərinin yaratdıqları konsorsium. Konsorsiumun əsas spesifik xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, buraya daxil olan müəssisələr tamamilə öz iqtisadi və hüquqi müstəqilliklərini saxlayırlar.

Konsern, daha mürəkkəb birləşmə mexanizmi olub, birlikdə sənaye, nəqliyyat, ticarət və bank müəssisələrini birləşdirir. Konsernin yaradılmasında əsas məqsəd mövsümi istehsallarla bağlı (yay geyimi, dondurma istehsalı, qışda qarda sürüşmək üçün xizək, avtomobil təkərinə sürüşməmək üçün taxılan zəncir və s.) bazarda baş verən dalğalanmaların təsirini zəiflətmək, texniki yeniləşmənin həyata keçirmənin daha tez və zərərsiz şəkildə başa çatdırılması, iqtisadi baxımdan daha güclü və rəqabət qabiliyyətli birlik yaratmaq.

Trestlər, bazara nəzarət edə bilən və onun təsir altında saxlaya bilən nəhəng iqtisadi birlikdir. Bu birliyə girən müəssisə həm iqtisadi, həm də hüquqi müstəqilliklərini itirirlər. Trestlər iki növü var. Sərmayə qoyuluşu trestləri və votinq trestləridir (buna seçim trestlərində deyilə bilər). Bunların əsas məqsədi çox gəlirlə işləyib, nəhəng müəssisələrin idarəetmə sənədlərinə sahib olmaqla, onların idarəetmə prosesinə müdaxilə etməkdir.

Lisans müqavilələri - bu cür işbirliyi patent haqqı yüksək olan hər hansı malın istehsalını başlamaq üçün tələb olunan icazəni almağa birgə vəsait ödəmək məqsədilə yaradılır. Belə yolla satın alınan icazə ilə işbirliyinə girmiş müəssisələr, həmin malın istehsalında çoxlu qazanc əldə edirlər.

[6, səh 156-164].

№	Əlamətlər	Müəssisənin xarakteristikası
---	-----------	------------------------------

1.	Əsas fəaliyyət sahəsi	-sənaye; -tikinti ; -nəqliyyat; -rabitə ; -maliyyə-kredit ; -ticarət;
2.	Mülkiyyət forması	-xüsusi -dövlət -koperativ və b.
3.	Ölçüləri(işçilərin sayı,satış həcmi, mənfəətin məbləği və işa.)	-iri,orta,kiçik
4.	Nizamnamə fondunda xarici investisiyaların iştirakına görə(sərmayə mənsubiyyətinə görə)	-xarici -birgə -milli
5.	Hüquqi- təşkilati forma	-fərdi müəssisə -məhdud məsuliyyətli müəssisə -səhmdar cəmiyyətləri(açıq və qapalı) -payçı və şərikli(komandit ortaqlıqlar)
6.	Birləşmə qaydaları	-korporasiya ; -trest ; -kartel; -konsorsium;-françayzing -assosiasiya ;-lisans
7.	Hazır məhsulun təyinatı	-istehsal vasitələri müəssisəsi -istehlak predmetləri müəssisəsi
8.	İstehsal prosesinin təşkili metodları	-axınlı istehsal - dəstlərlə istehsal -fərdi istehsal
9.	Tələb olunan xammalın xüsusiyyətləri	-hasilat sənayesi -emal sənayesi

Müəssisələrin təsnifat əlamətləri və xarakteristikaları. Cədvəl 1

[7, səh 101]

Lizing-50-ci illərin əvvəllərində ABŞ-da,60-cı illərdən isə Qərbi Avropa ölkələrində meydana gəlmişdir.Onun yaranması Elmi Texniki Tərəqqi şəraitində

investisiyaya tələbat və onların ənənəvi maliyyələşdirmə metodları ilə xüsusi, cəlb edilmiş və digər vasitələrdən istifadə etmək tam ödəmək mümkünsüzlüyü ilə üzləşir. Hal-hazırda lizinq nəinki ABŞ-da, habelə Yaponiyada və digər ölkələrdə kifayət qədər geniş inkişaf tapmışdır. Amerikada orta hesabla 10 şirkətdən 8-i biznes fəaliyyəti zəruri olan avadanlığın hamısını, onun bir qismini icarəyə götürür. Belə ki, Yaponiyada hazırda lizinq şəraitində investisiyanın ümumi həcmnin 25%-i qədər maliyyələşdirilir. Avropa bazarında lizinq əməliyyatları artıq 30 ildən artıqdır ki, aparılır və onun payı indi investisiyanın 15%-ni təşkil edir.

Lizinq fəaliyyətinin təşkil edilməsi ölkədə tikinti istehsalının strukturunu yeniləşdirməyə və sahibkarlığın inkişafını sürətləndirməyə xeyli kömək edir. İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsi göstərir ki, lizinq fəaliyyətinin təşkili sayəsində sosial problemlərin həlli asanlaşır, əlavə iş yerləri yaranır, əhalinin fəal hissəsinin gəlirləri artır.

Azərbaycanda lizinq fəaliyyətinin təşkili sahəsində xarici firma və şirkətlərlə qarşılıqlı faydalı əməkdaşlığın müxtəlif variantları təklif olunur. Bir məqamı xüsusi qeyd etmək lazımdır ki, lizinq icarənin bir növüdür: bu halda icra obyektı avadanlıqdır. Lizinqdən istifadə etmənin üstünlüyü çoxdur. Belə ki, əgər siz istehsal üçün zəruri avadanlığı lizinq şərti ilə əldə etmişinizsə, onda istehsalın təşkili və ya yenidən qurulması üçün sanballı investisiyaya ehtiyac yoxdur. Lizinq kompaniyaları sənaye və kommersiya müəssisələrinə onlar üçün kifayət qədər əlverişli şərtlərlə avadanlıqların istifadə edilməsində tələbatlarını ödəmək imkanındadır. Müasir şəraitdə bu strukturlar istehsal potensialı hazırda yaxşı vəziyyətdə olamayan bir çox ölkə müəssisələrinin mövcudluğuna köməklik edə bilər. Artıq fəaliyyətdə olan müəssisələrdən başqa lizinq həm də öz fəaliyyətini yenidən başlamış və öz istehsalını zəruri olan avadanlıqların bütün kompleksi ilə təmin etmək üçün kifayət qədər vəsaiti olmayan müəssisələrə də çox böyük faydalı ola bilər. [8, səh 165]

1.2 Müəssisədə maddi- texniki təminatın mahiyyəti, funksiyaları və formaları

Müəssisədə istehsalın, onun ehtiyacları müqabilində, material resursları və texniki vasitələrlə (maşın, avadanlıq, nəqliyyat vasitəsi, ehtiyat hissəsi və s.) keyfiyyətli dərəcədə təmin edilməsi “**maddi- texniki təminat**” adlanan bir prosesin mütəşəkkillik səviyyəsi ilə müəyyən olunur.

Düzgün və elmi əsaslarla təşkil edilən maddi- texniki təminat istehsalın birqərarda işləməsinə şərait yaradır, məhsulun maya dəyərini aşağı salır, əmək məhsuldarlığı, keyfiyyət və rentabellik kimi göstəricilərin səviyyəsini yüksəldir. Maddi- texniki təminatda ahəngdarlıq istehsalın ahəngdarlığı üçün həlledici amil rolunu oynayır.

Müəssisənin çoxunda maddi- texniki təminat xidməti materiallara tələbatın hesablanması və uçotu, materialların alınmasının təşkili, materialların qəbulu , material ehtiyatlarına nəzarət, istehsalın materiallarla təmin edilməsi, alışın dəyərinin təhlili, xammal bazarında müşahidələr, təminatın təşkilinin təkmilləşdirilməsi və s. Bu kimi işləri həyata keçirir. Maddi- texniki təminat marketing, maliyyə, anbar təsərrüfatı, nəqliyyat təsərrüfatı və s. xidmətlərlə sıx əməkdaşlıq şəraitində həyata keçirilir.

Qərb ölkələrinin maddi- texniki təminatın təşkili təcrübəsində məhsul göndərənlər və bank sferası ilə münasibətləri yaxşılaşdıran , həmçinin istehsal şəraitini daha da əlverişli edən, rəqabət mübarizəsinə davam gətirməyə şərait yaradan bir sıra “ümumu qaydalar” və ya tövsiyələr işlənilib hazırlanmışdır. Bu özünə məxsus məcəllə, hər şeydən öncə, əməkdaşlığın etik normalarını xarakterizə edir. Bunu qıscaca olaraq aşağıdakı kimi vurğulamaq olar: bütün digər şərtlərin sabit qaldığı şəraitdə istehsal hazırlığının və istehsal prosesinin müvəffəqiyyətlə həyata keçirilməsinin özülündə bir tərəfdən sahibkarlar, digər tərəfdən isə kreditorlar və məhsul göndərənlər arasında davamlı, etibarlı iqtisadi münasibətlər durur. [1, səh 231]

Müəssisənin xammala, əsas və köməkçi materiallara, yanacaq və digər maddi- texniki resurslara tələbatına maddi- texniki təchizat şöbəsi təmin edir.

Maddi- texniki təchizat şöbəsinin funksiyalarına aşağıdakılar aiddir.

1.Müəssisənin əsas və köməkçi istehsalının fəaliyyəti üçün lazimi maddi- texniki resursların planlaşdırılması.

2.Tələb olunan maddi- texniki resurslar üçün tələbnamələr və spesifikasiyaların tərtibi və onların plan şöbəsinə və rəhbərliyə təqdim edilməsi.

3.Təchizat planın reallaşdırmaq üçün bütün operativ fəaliyyəti həyata keçirmək.

4.Maddi- texniki esursları qəbul etmək, yerləşdirmək, saxlamaq,onları müəssisə sexlərinə və xidmətlərinə buraxmaq.

5.Plan –iqtisadi, texniki və maliyyə şöbələri ilə birlikdə maddi- texniki resursların əsaslandırılmış diferensial ehtiyat normalarını müəyyənləşdirmək və bu normaları anbar işçilərinə çatdırmaq, ehtiyatların ölçülərini tənzimləmək və onların vəziyyətinə nəzarət etmək.

6.Maddi- texniki resurslara qənaət, təşkilati texniki tədbirlərin hazırlanmasında iştirak etmək.

7.Sexlərdə və xidmətlərdə maddi- texniki resursların təyinatına görə istifadə edilmələrinə nəzarəti təşkil etmək.

8. Maddi- texniki resursların müəssisəyə daxil olması , onların sexlərə və xidmətlərə buraxılmasının və istehsal ehtiyatlarının vəziyyətinin operativ uçota alınması.

Maddi-texniki təchizat şöbəsinin təşkilati strukturu müəssisənin tipindən , onun miqyasından . istifadə edilən xammal və materialların nomenklaturundan , tədarükçülər və kooperasiya dərəcəindən , müəssisənin istehsal vasitələri ilə təchiz olunma formasından asılıdır.Müəssisədə maddi- texniki təchizatın idarə edilməsinin təşkilinin üç forması mövcuddur:**mərkəzləşdirilmiş,qeyri-mərkəzləşdirilmiş vəqarışıq**.İdarəetmənin mərkəzləşdirilmiş sistemi bütün funksiyaların vahid maddi-texniki təchizat xidmətində cəmlənməsini nəzərdə tutur.Bu, aşağıdakı amillərlə əlaqədardır: müəssisənin ərazicə tamlığı , müəssisənin istehsal vəhdəti , istehlak olunan materialların nomenklaturasının nisbətən məhdud olması.

İdarəetmənin qeyri- mərkəzləşdirilmiş sistemi funksiyaların paylaşdırılmasını nəzərdə tutur. Bu müəssisənin ərazicə dağılıqlığı, bölmələrin istehsal müstəqilliyi və materialların nisbətən geniş nomenklaturası ilə əlaqədardır.

Maddi- texniki təchizatın qarışıq sistemi əvvəlki iki strukturu birləşdirir.[7, səh 318]

Maddi- texniki təminat istehsal prosesinin maddi- texniki resurslarla təminatı üzrə kommərsiya fəaliyyətinin bir növüdür və bir qayda olaraq , istehsaldan əvvəl həyata keçirilir.

Maddi-texniki təminatın əsas və köməkçi funksiyaları vardır və bunlar da öz növbəsində kommərsiya və texnoloji funksiyalara bölünür.

Kommərsiya xarakterli əsas funksiyalara sənaye müəssisələri tərəfindən material resurslarının bilavasitə alınması və icarəsi daxildir ki, bu da dəyərin formasının dəyişilməsi ilə müşayiət olunur.

Kommərsiya xarakterli köməkçi funksiyalara marketinq və hüquq funksiyaları daxildir. Marketink funksiyaları material resurslarının konkret satıcılarının (mal göndərənlərin) müəyyən edilməsi və seçilməsi məsələlərini əhatə edir. Hüquq funksiyaları isə mülkiyyət hüquqlarının hüquqi təminatı və müdafiəsi , işgüzar danışıqların hazırlanması və aparılması, əqdlərin hüquqi cəhətdən rəsmiləşdirilməsi və onların icrasına nəzarət ilə əlaqədardır.

Texnoloji xarakterli funksiyalar material resurslarının daşınması və saxlanması məsələlərini əhatə edir.

Müəssisənin səmərəli maddi- texniki təchizatı üçün logistik yanaşmanın tətbiqini tələb edir. Logistikanın funksiyaları istehsalın və material resurslarının hərəkətini bütün mərhələlərində həyata keçirilir. Ona görə də istehsal, təchizat və satış logistikasını fərqləndirirlər.

Logistikanın başlıca məqsədi tələbin ödənilməsi, yüklərin vaxtında və minimal xərclərlə daşınmasının təmin edilməsi üçün material ehtiyatlarının və informasiya axınlarının səmərəli idarə edilməsidir.

Təchizat əsas təyinatı istehsal üçün ilkin materiallarla müəssisəni təmin etmək olduğundan o, təchizat logistikasının vəzifəsini müəyyən edir.

Maddi- texniki təminat və təchizat anlayışı da fərqləndirilməlidir. Hər iki anlayış üçün ümumi olanı materialların alınmasının təmin edilməsidir, çünki bu, həm təchizat fəaliyyəti, həm də maddi- texniki təminat baxımından əsas vəzifə hesab olunur. Maddi- texniki təminat materialların daşınması və saxlanması məsələləri ilə yanaşı istehsal tullantılarının emalının və tullantıların daşınmasının təşkilini də əhatə edir. [9, səh 281]

Maddi- texniki təminatın digər səmərəli bir metodu ilk dəfə Yaponiyanın sənaye müəssisələrində geniş şəkildə tətbiq olunan “**dəqiq vaxtında**” sistemidir. Bu sistemin yapon müəssisələrinin bir qisminə tətbiqi rəqabət mübarizəsində rəqib müəssisələrə qalib gəlməyə imkan vermişdir. Bu sistemin əsas fərqləndirici xüsusiyyəti müəssisədə nisbətən az istehsal ehtiyatlarının yaradılmasına imkan verməsidir. Buna səbəb məhsulgöndərənlərin xammal və materialları dəqiq vaxtında müəssisəyə çatdırmasıdır. “Dəqiq vaxtında” sisteminin uğurunun əsas tərkib hissəsi məhsulgöndərənlərin sabit qrafik əsasında müəssisənin təchiz edilməsidir və əlavə üstünlükləri də vardır;

-təchizat prosesinə statistik nəzarətin mümkünlüyü

-maddi- texniki təchizatın müntəzəm sürətdə təkmilləşdirilməsi

-müəssisədə istehsal tsiklinin qısaldılması.

İlkin olaraq yaponiya mütəxəssisləri tərəfindən işlənib hazırlanmış “dəqiq vaxtında” sistemi bazar iqtisadiyyatına keçmiş bir çox ölkələrdə tətbiq edilir. Məsələn, Almaniyanın Reqensbur şəhərində yerləşən “BMV” firması 20 km –lik bir məsafədə fəaliyyət göstərən başqa bir firma tərəfindən hər gün istehsal etdiyi avtomobil üçün – özünün günlük istehsal proqramı müqabilində avtomobil oturacaqları ilə təchiz olunur. Öz –özlüyündə aydındır ki, belə olan halda “BMV” zavodunda avtomobil oturacaqlarından istehsal ehtiyatı yaratmağa ehtiyac qalmır. İstehsalçı ilə istehlakçı müəssisə məkanca bir – birindən “uzaqlaşdıqca” istehsalla istehlakın vaxt üzrə sinxronlaşdırılması mümkünlüyü azalır, başqqa sözlə ,

məhsulgöndərmələr arasındakı vaxt intervalı çoxalır. Bunun nəticəsində də istehlakçı müəssisədə istehsal ehtiyatlarının yaradılması qaçılmaz olur.[1, səh255] Material resurslarının istehsalçıdan istehlakçıya hərəkəti və təchiz etmənin xüsusiyyətlərindən asılı olaraq maddi- texniki təminatın 2 forması bir – birindən fərqlənirlər:

Tranzit forma.Maddi- texniki təminatın bu forması nisbətən ucuz başa gəlir və əmtənin istehsalçıdan bilavasitə istehlakçıya çatdırılması müddəti daha sürətli olur.Maddi- texniki təminatın tranzit forması seçilərkən iki normaya – tranzit və sifariş normaları əsas götürülür.

Tranzit norması-istehsalçı müəssisədən bir sifarişlə bir istehlakçıya göndəriləcək məhsulun minimum həcmidir.İstehlakçı müəssisə - özünün materiala real tələbatından asılı olmayaraq tranzit norması istehlakçı müəssisə ilə nəqliyyat təşkilatının münasibətlərini tənzimləyən hüquqi normativ aktdır.

Sifariş norması-istehlakçının istehsalçıya bir dəfəyə göndərmək üçün öhdəsinə götürdüyü material həcmnin minimum miqdarıdır. İstehsalçı müəssisə istehlakçıdan götürdüyü sifarişi özünün maraqları həddində qəbul edir.

Anbar forması. Tranzit və sifariş normalarının tranzit formasının seçilməsinə imkan vermədikləri hallarda maddi- texniki təminatın anbar forması seçilir və ona üstünlük verilir.

Müəssisədə maddi- texniki təminatın idarə edilməsinin yaxşılaşdırılmasının zəruri şərtlərindən biri də anbar təsərrüfatının təşkilidir.Müəssisələr özlərinin hazır məhsulunu və istehsal ehtiyatlarını saxlamaq üçün üç növ anbardan : xüsusi, icarəyə götürülən və ümumi istifadədə olan anbarlardan istifadə edirlər.Ümumi istifadədə olan anbarlar eyni zamanda çoxlu sayda müəssisəyə xidmət göstərir və məhsulun burada saxlanması xüsusi anbar yaradılmasına nisbətən çox vaxt ucuz başa gəlir.[1, səh 256]

1.3Müəssisənin texniki – iqtisadi investisiya layihələrinin maliyyələşdirilməsi

İnvestisiyanın mənasını və iqtisadiyyatda rolunu başa düşmək üçün onun mahiyyəti və strukturuna nəzər salmaq lazımdır.” **İnvestisiya fəaliyyəti haqqında**” Azərbaycan Respublikasının 953№-li 13 yanvar 1995 –ci il tarixli qanununda investisiyaya aşağıdakı tərif verilir. İnvestisiya gəlir (mənfəət) və ya sosial səmərə əldə etmək məqsədi ilə sahibkarlıq və digər fəaliyyət növləri obyektlərinə qoyulan maliyyə vəsaitindən habelə maddi və intellektual sərvətlərdən ibarətdir. İnvestisiya fəaliyyəti aşağıdakı daxili mənbələr hesabına maliyyələşdirilə bilər:

-investorun özünün maddi və intellektual sərvətləri, maliyyə vəsaiti və təsərrüfat daxili ehtiyatları(mənfəət, amortizasiya ayırmaları, fiziki və hüquqi şəxslərin pul yığımları, əmanətləri, qəza və təbii fəlakət nəticəsində dəymiş ziyanın ödənilməsi üçün sığorta orqanlarının müvafiq ödənişləri və s.);

-investorun borc maliyyə vəsaiti(bank və büdcə kreditləri, istiqrazlar və digər vəsait);

-investorun cəlb edilmiş maliyyə vəsaiti(əmək kollektivlərinin, vətəndaşların, hüquqi şəxslərin payları və digər haqları, səhmlərin satışından əldə edilən vəsait);

-büdcədən və büdcədən kənar fondlardan investisiya məqsədli (Prezidentin xüsusi fondu, müxtəlif ölkədə xüsusi humanitar və digər növ fondlar);

-müəssisələrin, təşkilatların və vətəndaşların əvəzsiz və xeyriyyə haqları, ianələr və s.

Xarici investisiya mənbələrinə aşağıdakılar daxildir:

-xarici dövlətlərin büdcə vəsaitləri

- xarici hüquqi və fiziki şəxslərin vəsaitləri

-beynəlxalq təşkilatların(humanitar, sosial-təminat və s.) maliyyə vəsaitləri

-dövlətlərarası kreditlər, qrant və texniki yardımlar

-beynəlxalq maliyyə təşkilatlarının maliyyə vəsaitləri(kreditlər, qrantlar).[8,səh127]

İnvestisiyanın aşağıdakı növlərini fərqləndirmək lazımdır:

a)maliyyə(portfel) investisiya;

- b) real(kapital yaradan) investisiya;
- c) qeyri- material aktivlərə investisiya.

Maliyyə investisiyası- dövlət, yerli özünü idarəetmənin bələdiyyə orqanları, korporativ kompaniyalar tərəfindən buraxılan səhmlərə, istiqrazlara və digər qiymətli kağızlara qoyulan pul vəsaitidir.

Real investisiya dar mənada- pul vəsaitinin əsas kapitalla və material-istehsal ehtiyatlarının artırılmasına qoyulmasıdır. Bu mənada göstərilən anlayış iqtisadi təhlildə, xüsusən BMT –nin milli hesablamalarında istifadə edilir.

Qeyri- material aktivlərə investisiya- pul vəsaitinin elmi-texniki işləmələrin (əmlak hüququ, sənaye mülkiyyəti hüququnun verilməsinə lisenziya, nou-hau və s.) maliyyələşdirilməsinə yönəlmişdir. [8, səh 211]

Bu gün sürətli sosial-iqtisadi inkişaf göstəricilərinə malik Azərbaycan qazandığı nailiyyətlərin miqyasını mütəmadi olaraq genişləndirməkdə, yeni uğurların müəllifi kimi çıxış etməkdədir. Artıq dinamik sosial-iqtisadi tərəqqi sahəsində öz modelini yaradan Azərbaycan üçün əsas fərqləndirici xüsusiyyətlərdən biri bu inkişafın davamlı xarakter daşması, möhkəm özüllər üzərində qurulmasıdır. Həyata keçirilən və sosialyönümlü problemlərin kompleks həllinə geniş imkanlar açan məqsədyönlü siyasət, səmərəli islahatlar ölkəmizdə müşahidə olunan iqtisadi inkişafın sürətləndirilməsinə xidmət etməklə yanaşı, dünya miqyasında Azərbaycanın mövqelərinin daha da möhkəmlənməsində, beynəlxalq hüququn daha güclü müstəqil subyekti kimi çıxış etməsində mühüm rol oynayır.

Bütün bunlar onu göstərir ki, iqtisadi sahədə keçid dövrünü uğurla başa vurduqdan sonra Azərbaycan həm də yeni şəraitə uyğun olaraq iqtisadiyyatının daha güclü hala gəlməsini təmin edir . Qarşıya qoyulan əsas hədəf kimi inkişaf etmiş ölkələr sırasına daxil olmaq istiqamətində sürətlə irəliləyir. Ölkə iqtisadiyyatının artım səviyyəsinin daha böyük sürətlə, yüksələn xətt üzrə inkişafında önəmli rol oynayan məqamlardan biri də ölkəmizin bir çox əsas xarici ticarət tərəfdaşlarının qlobal maliyyə böhranının fəsadlarını tədricən aradan qaldırması fonunda onlarla

aparılan və iqtisadiyyatın müxtəlif sahələrini əhatə edən əməliyyatların həcmnin çoxalmasıdır. Belə vəziyyət Azərbaycanın beynəlxalq miqyasda mövqelərinin daha da güclənməsinə xidmət etməklə yanaşı, onun iqtisadi artım tempinə görə yenə dünyada lider mövqelərdən birinin sahibi kimi çıxış edəcəyini deməyə əsas verir.

Bu gün Azərbaycan iqtisadi cəhətdən özünü təmin edən ölkələrdən biridir və ərazi bütövlüyünün pozulmasına, təcavüzə məruz qalmasına, 1 milyondan artıq qaçqın və məcburi köçkününün olmasına baxmayaraq hər hansı xarici yardıma ehtiyac duymur. Əksinə, ölkəmiz tədricən donor dövlətə, beynəlxalq miqyasda aparıcı investorlardan birinə çevrilməkdədir . Eləcə də ölkədə yaradılan əlverişli investisiya mühiti xarici sərmayədarların Azərbaycana böyük maraq göstərməsini şərtləndirən əsas amillərdən biri olaraq qalmaqda davam edir . Hətta Azərbaycan investisiya cəlbi baxımından dünya miqyasında nümunəvi bir dövlət rolunu da oynamaqdadır .

Aparılan hesablamalar göstərir ki, 2010-cu il ərzində ölkə iqtisadiyyatına 15,5 milyard dollar vəsait qoyulub və investisiyaların strukturu rəngarəng olub. Son illərdə olduğu kimi, yenə daxili investisiyalar xarici sərmayələri üstələyib. Bu isə onu göstərir ki, həm dövlət tərəfindən, həm özəl sektor tərəfindən ölkə iqtisadiyyatına böyük məbləğdə investisiyalar qoyulur. Daha bir mühüm hal ondan ibarətdir ki, qeyri-neft sektoruna qoyulan investisiyalar neft sektoru ilə müqayisədə daha artıqdır. Belə ki, 2010-cu ildə iqtisadiyyata yatırılan 15,5 milyard dollar vəsaitin 9,3 milyard dolları qeyri-neft sektoruna qoyulan sərmayədir. 1995-2010-cu illər ərzində isə Azərbaycan iqtisadiyyatına təxminən 100 milyard dollar həcmində investisiya qoyulub və bunun da demək olar ki, yarısını xarici sərmayələr təşkil edir.

Bu gün beynəlxalq miqyasda da açıq etiraf olunur ki, Azərbaycanda kifayət qədər əlverişli investisiya mühiti mövcuddur. Hələ 1995-ci ildə respublikamızda investisiya mühitinin daha da yaxşılaşdırılması məqsədilə "İnvestisiya fəaliyyəti haqqında" Azərbaycan Respublikasının Qanunu imzalanaraq qüvvəyə mindi. Məhz bu qanunla Azərbaycan ərazisində investisiya fəaliyyətinin ümumi sosial, iqtisadi və hüquqi

şərtləri müəyyənləşdirildi, mülkiyyət formasından asılı olmayaraq bütün investorların hüquqlarının bərabər müdafiəsinə təminat verildi. İqtisadiyyata investisiyaların cəlb olunması məqsədilə hökumət tərəfindən həyata keçirilən "açıq qapı" siyasəti isə xarici sərmayələrin, müasir texnologiyaların, dünya idarəetmə təcrübəsinin ölkə iqtisadiyyatına cəlb edilməsində indi də mühüm rol oynayır. Xarici investorların Azərbaycana gəlişini stimullaşdırmaq məqsədilə onlara qanunvericilikdə nəzərdə tutulanlarla yanaşı, əlavə hüquqi təminatlar da verilir: investisiyalar həyata keçirilən zaman mövcud olan qanun 10 il ərzində qüvvədə olacaq; investisiyaların milliləşməsinə (millətin və dövlətin maraqlarına zidd olan hallar istisna olmaqla) və rekvizisiyasına (təbii fəlakətlər, epidemiyalar və fəvqəladə hallar istisna olmaqla) qarşı. Milliləşmə ya rekvizisiya həyata keçirilsə, zərərçəkmiş xarici investorlar təcili və adekvat kompensasiya ilə təmin olunurlar: dövlət orqanları tərəfindən keçirilmiş qeyri-qanuni tədbirlər nəticəsində zərərçəkmiş xarici investora kompensasiya ödənilir; vergilərin ödənilməsindən sonra əldə olunan gəlirin azad repatriasiyası.

Azərbaycan Prezidentinin "İnvestisiya fəaliyyətinin genişləndirilməsi ilə bağlı əlavə tədbirlər haqqında" 2006-cı il 30 mart tarixli sərəncamına əsasən yaradılan "Azərbaycan İnvestisiya Şirkəti" ASC həm dövlətin, həm də özəl müəssisələrin payçısı kimi çıxış edərək ölkənin investisiya fəaliyyətinin genişlənməsində mühüm rol oynayır. Şirkətin fəaliyyətinin prioritet istiqamətlərindən biri Azərbaycan müəssisələrinin ixracyönümlü və idxalın əvəzləşdirilməsinə yönəlmiş layihələrində iştirak və həmin layihələrə yerli və ya xarici investorların cəlb edilməsidir.

Hazırda Azərbaycanın malik olduğu iqtisadi potensial bu sahədə imkanların təkə ölkə daxilində yox, həm də xaricdə uğurla reallaşdırılması istiqamətində müvafiq işlər görülməsinə zəmin yaradır. Bunun nəticəsidir ki, ölkəmizin sərhədlərindən kənarında Azərbaycana məxsus investisiyaların həcmi artmaqda, müxtəlif xarici dövlətlərdə yenə də əsas etibarını Azərbaycan kapitalı əsasında fəaliyyət göstərən iqtisadi obyektlərin sayı çoxalmaqdadır. Qarşıdakı dövr ərzində ölkəmizin investisiya qüdrətinin artacağı isə ən nüfuzlu beynəlxalq təşkilatlar

tərəfindən də etiraf edilir. Məsələn, Dünya Bankının proqnozlarına görə, ortamüddətli perspektivdə Azərbaycan xalis xarici investora çevriləcək. Buna şərait yaradan əsas amillərdən biri ölkəmizin həm böyük valyuta ehtiyatlarına malik olması, həm də xarici investisiyaların yatırımına daha böyük diqqət yetirməsidir.

Azərbaycanın strateji valyuta ehtiyatları 2010-cu ilin əvvəli ilə müqayisədə 50 faiz artaraq 2010-cu ilin sonunda 29,1 milyard dollara çatıb və bu da ölkənin dayanıqlı inkişafına möhkəm zəmanətdir. Valyuta ehtiyatlarının miqdarı ÜDM-ə nisbətə 60 faizdən çoxdur və dünyanın ən çox valyuta ehtiyatına malik Çin iqtisadiyyatında bu göstərici Azərbaycandan aşağıdır. Strateji valyuta ehtiyatlarının səmərəli istifadəsinin təmin olunması fonunda ölkəmizdə konservativ xarici borclanma strategiyası həyata keçirilir.

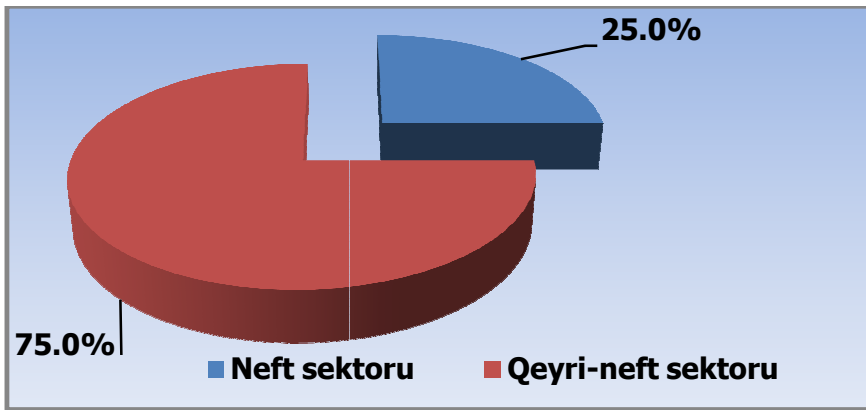
Azərbaycanın iqtisadiyyatı daha dinamik inkişaf edən, maliyyə mövqeyi kifayət qədər güclü bir dövlət qismində çıxış etməsi nüfuzlu beynəlxalq reyting agentlikləri, maliyyə institutları tərəfindən də etiraf olunur. Məsələn, tanınmış "Standard & Poor's" Beynəlxalq Reyting Agentliyi 2010-cu ilin sonlarında Azərbaycanın "BB+B" uzunmüddətli və qısamüddətli suveren kredit reytinglərini təsdiq edib. Agentliyin məlumatında bununla bağlı verilən proqnozun "pozitiv" olduğu vurğulanır. Valyuta köçürməsi və konvertasiyası riski "BBB-" səviyyəsində qalır. Bütün bunlar Azərbaycanın iqtisadi sahədə hər keçən gün daha da qüdrətli bir ölkəyə çevrildiyini göstərməklə yanaşı, onun beynəlxalq miqyasda mövqelərini də durmadan gücləndirir. Belə vəziyyət dünyanın siyasi səhnəsində də Azərbaycanın nüfuz çəkisinin daim artmasında mühüm rol oynamaqla ölkəmizin beynəlxalq miqyasda aparıcı söz sahiblərindən biri kimi çıxış etməsinə gətirib çıxarır.[S11]

Sonrakı illər ərzində də sahibkarlığın tərəqqisi istiqamətində zəruri işlər görülməsi, o cümlədən qanunvericilik bazasının daha təkmil hala gəlməsi üçün həyata keçirilən işlər bu təbəqənin Azərbaycan iqtisadiyyatına xüsusi çəkisini daha da artırdı. Elə bütün bunların nəticəsidir ki, hazırda ümumi daxili məhsulun 85 faizə qədəri məhz özəl sektorda formalaşır. Maliyyə baxımından sahibkarlara böyük

dəstək dövlət tərəfindən həyata keçirilir.Xüsusən də Sahibkarlara Kömək Milli Fondunun xəttilə ayrılan güzəştli kreditlər vacib əhəmiyyət kəsb edir.Fondun icraçı direktoru Şirzad Abdullayev qeyd edir ki, təkcə 2013-cü il ərzində Fondun fəaliyyəti,güzəştli kreditlər hesabına regionlarda,eləcə də baki şəhərində və onun qəsəbələrində həyata keçirilən layihələr mühüm uğurların əldə olunması ilə müşayiət edilir.O bildirib ki,Fondun vəsaitləri hesabına təkcə ötən il 4480-ə yaxın sahibkarlıq subyektinin investisiya layihəsinin maliyyələşdirilməsinə 275 milyon manat güzəştli kredit verilib.”Bu kreditlər hesabına maliyyələşdirilmiş layihələrin reallaşdırılması 12 mindən çox yeni iş yerinin açılmasına imkan yaradır.Güzəştli kreditlər hesabına maliyyələşdirilmiş 57 istehsal, emal və infrastruktur müəssisəsi 2013 ilində istifadəyə verilib.”2011-2013 –cü illərdə Bakı şəhərinin və onun qəsəbələrinin sosial- iqtisadi inkişafına dair Dövlət Proqramı “nın icrası dövründə Sahibkarlara Kömək Milli Fondunun vəsaitləri hesabına Bakı şəhəri və onun qəsəbələri üzrə 686 investisiya layihəsinin maliyyələşdirilməsinə 148,3 milyon manat güzəştli kredit verilib.Bu kreditlər hesabına 5300-ə yaxın yeni iş yerlərinin açılması nəzərdə tutulur. Verilmiş kreditlərin 68,8% -i aqrar sektorun,31,2%-i sənaye məhsullarının istehsalı və emalı sahələrinin inkişafına yönəldilib.Güzəştli kreditlərin 77%-i respublikanın regionlarının,23%-i isə Bakı şəhəri və onun qəsəbələrinin payına düşür.[S12]

Hal-hazırkı dövüdə əsas məqsəd qeyri-neft sektoruna yönəldilən investisiyaların həcmi artırmaqdan ibarətdir. Beləliklə də, yeni müəssisələr yaradılır ki, bunun da əsas məqsədi əhəlinin məşğulluğunu təmin etməkdən ibarətdir.Demək olar ki, 2014 –cü ildə də dövlət öz dəstəyini sahibkarlara göstərmişdir.Belə ki, regionların inkişafına təkan vermək məqsədilə respublikada sahibkarlıq məqsədilə müraciət edən bütün vətəndaşlara Sahibkarlara Kömək Milli Fondu güzəştli kreditlərlə təmin etmişdi.

2012-ci ildə əsas kapitalla investisiyaların neft və qeyri-neft sektorları üzrə bölgüsü



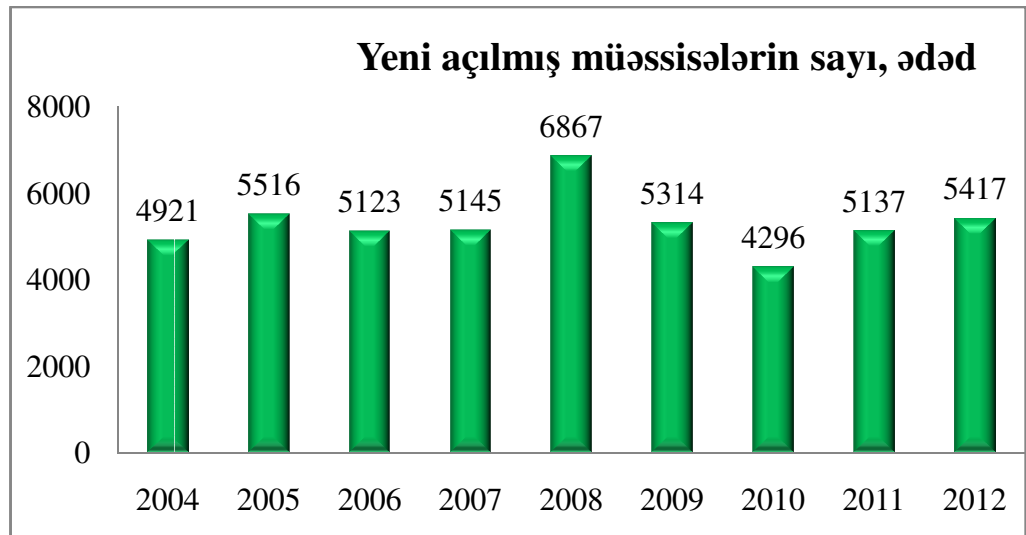
Mənbə: Azərbaycan

Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi

Son illərdə, Azərbaycanın dünya iqtisadiyyatına inteqrasiyası prosesi intensiv xarakter almışdır. 1995-2012-ci illərdə ölkə iqtisadiyyatına yönəldilmiş 144.4 milyard dollar investisiyanın 50.7%-i, yəni 73.2 milyard dollara yaxını xarici investisiyalar olmuşdur. Bu illərdə ölkə iqtisadiyyatına yönəldilmiş xarici investisiyaların 29.7 milyard dolları qeyri-neft sektorunun, 43.5 milyard dolları isə neft sektorunun inkişafına yönəldilmişdir.

Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2009-cu il 14 aprel tarixli 80 nömrəli Fərmanı ilə təsdiq edilmiş “Azərbaycan Respublikası regionlarının 2009-2013-cü illərdə sosial-iqtisadi inkişafı Dövlət Proqramı”nın icrası ölkə iqtisadiyyatının inkişafında mühüm əhəmiyyət kəsb etməklə, makroiqtisadi sabitliyin təmin olunmasında, sahibkarlıq fəaliyyətinin genişlənməsində, yeni müəssisələrin və iş yerlərinin yaranmasında, infrastruktur və kommunal xidmətlərin səviyyəsinin daha da yüksəldilməsində, yoxsulluq səviyyəsinin aşağı düşməsində və əhalinin rifah halının yaxşılaşdırılmasında müstəsna rol oynamaqdadır.

Sənayeləşmə siyasətinin uğurla davam etdirilməsi qeyri-neft sahəsinin dinamik inkişafını təmin etmişdir. Sənayeləşmə siyasətinə uyğun olaraq 2012-ci il ərzində Bakıda Metal konstruksiyalar zavodu, Balaxanıda bərk məişət tullantılarının yandırılması və çeşidlənməsi zavodları, Bakıda və Naxçıvanda sement zavodları, Gəncədə Alüminium zavodu kompleksi, Sumqayıtda “Azgüntex” zavodu, Sumqayıt Texnologiyalar Parkında Ağır maşınqayırma və dəqiq emal mərkəzləri zavodları istifadəyə verilmiş, Balaxanı sənaye parkının təməli qoyulmuşdur.



Mənbə: Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi

Eyni zamanda, iqtisadiyyatın davamlı inkişafını və rəqabət qabiliyyətinin artırılmasını, müasir elmi və texnoloji nailiyyətlərə əsaslanan informasiya və kommunikasiya texnologiyaları sahələrinin genişləndirilməsini, elmi tədqiqatlar aparılmasını və yeni informasiya texnologiyalarının işlənməsi üzrə müasir komplekslər yaradılmasını təmin etmək məqsədi ilə Sumqayıt şəhərində Yüksək Texnologiyalar Parkının yaradılması ilə bağlı Azərbaycan Respublikası Prezidenti tərəfindən 2012-ci ilin noyabr ayının 5-də müvafiq Fərman imzalanmışdır.

Həyata keçirilmiş məqsədyönlü tədbirlər nəticəsində 2012-ci il ərzində bir sıra müəssisələr, sosial obyektlər və infrastruktur layihələri istifadəyə verilmişdir..

2012-ci ildə 5417 yeni sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan hüquqi şəxs qeydiyyatına alınmış və ləğv edilmiş müəssisələr də nəzərə alınmaqla onların sayı ümumilikdə 78966 vahid olmuşdur. Yeni fəaliyyətə başlamış sahibkarlıq subyektləri iqtisadiyyatın bütün sahələrini əhatə edir.

Ölkə ərazisində yeni müəssisələrin 60,0 faizi Bakıda, 12,7 faizi Aran, 7,2 faizi Abşeron və 5,7 faizi Gəncə-Qazax, 4,7 faizi Lənkəran iqtisadi rayonlarında, qalanları isə digər bölgələrdə fəaliyyətə başlamışdır.

Müəssisələrin çox hissəsi topdan və pərakəndə satış; avtomobillərin, motosikletlərin təmiri; kənd təsərrüfatı, meşə təsərrüfatı və balıqçılıq; tikinti; emal sənayesi; peşə, elmi və texniki fəaliyyət sahələrində fəaliyyət göstərmişdir.

Xarici investisiyaların ölkə iqtisadiyyatına cəlb edilməsi Azərbaycan dövlətinin müəyyən etdiyi iqtisadi inkişaf strategiyasının mühüm tərkib hissəsidir. Bu baxımdan, siyasi sabitlik və iqtisadi inkişaf əvvəlki illərdə olduğu kimi, 2014-2017-ci illərdə də xarici dövlətlərin Azərbaycan iqtisadiyyatına ortamüddətli və uzunmüddətli sərmayə qoymaq üçün marağını daha da artırıcaq.

Respublikada investorların hüquq və mənafelərinin qorunması, mülkiyyətin toxunulmazlığı, yerli və xarici sahibkarlara eyni iş şəraitinin yaradılması, əldə edilmiş mənfəətdən maneəsiz istifadə olunması ilə bağlı mühüm qanunlar qəbul edilərək hüquqi baza yaradılmışdır. Bu işin gələcək 3 ildə daha da təkmilləşdirilməsi, xüsusilə Azərbaycan hökumətinin bir sıra xarici ölkələrlə ikiqat vergi tutmanın aradan qaldırılması və investisiyaların təşviqi və qarşılıqlı qorunması haqqında sazişlərin imzalanması işinin davam etdirilməsi xarici investorların, beynəlxalq maliyyə qurumlarının və iqtisadi təşkilatların Azərbaycana olan marağını daha da artırıcaq.

Son illərin tendensiyasına əsasən, qeyri-neft sektoru üzrə yönəldilmiş investisiyaların həcmi neft sektoru üzrə yönəldilmiş investisiyaların həcmi üstələyir. Qeyri-neft sektorunda fəaliyyət göstərən birgə və xarici investisiyalı müəssisələri cəlb edən əsas sahələr sənaye, tikinti, nəqliyyat və ticarətdir. Qeyd olunan sahələrin gələcəkdə daha da inkişaf etdiriləcəyi nəzərdə tutulur. [S10]

II Fəsil : Lizinqin müəssisələrin texniki bazasının formalaşmasında rolu, müqavilələrin xarakterik xüsusiyyətləri və üstünlükləri

2.1Lizinq anlayışı və onun növləri

Lizinqin tarixi eramızdan əvvəl qədim dövrlərə gedib çıxır.Hələ eramızdan əvvəl 350-ci ildə Aristotel öz “**Ritorika**”əsərində yazırdı ki,sərvət əmlaka sahib

olmaq deyil, ondan istifadə etməkdir. Əslində Aristotel lizinqin əsas ideyasını müəyyən etmişdi-mənfəət əldə etmək üçün hökmən əmlaka və ya avadanlığa sahib olmaq lazım deyil, ondan istifadə etmək hüququna malik olmaq və gəlir əldə etmək kifayətdir.

İqtisadi leksikona lizinq (ingiliscə “lease”-icarəyə vermək) sözünün daxil olması Bell telefon şirkətinin fəaliyyəti ilə bağlıdır. Şirkət rəhbərliyi 1877-ci ildə öz telefonlarını satmaq əvəzinə, onları icarəyə vermək qərarına gəldi. Lakin əsas fəaliyyəti lizinq əməliyyatları olan ilk cəmiyyət 1952-ci ildə San- Fransisko şəhərində yaranmış “United States Leasing Corporation” olmuşdur. Beləliklə Amerika Birləşmiş Ştatları yeni bir biznes növünün vətəni oldu. Müxtəlif xidmətlər təşkil edən lizinq şirkətlərinin sürətli artımı və lizinq sövdələşmələrinin şərtlərinin modifikasiyası müxtəlif iqtisadi sferalardan olan sahibkarlar tərəfindən investisiya vəsaitlərinin alınmasının müxtəlif yollarını müəyyən etdi. Sonradan lizinq şirkətləri maliyyə lizinq cəmiyyəti adını aldılar. Onlar istehsalçıya onun malını icarəyə vermək yolu ilə satışda kömək edir, sövdələşmələrin maliyyələşdirilməsi və onlarla bağlı risklərin bölünməsinə təşkil edir.

Lizinq özündə bank krediti, icarə, investisiya elementlərini cəmləşdirən münasibətlər kompleksidir. Lizinq, lizinq verənlə lizinq alan arasında əksər hallarda uzunmüddətli xarakter daşıyan maliyyə sazişidir. Lizinq müqaviləsinə görə lizinq verən lizinq alana lazım olan əmlakı satıcıdan mülkiyyət hüququ ilə əldə etməli və lizinq alanın müvəqqəti sahibliyinə və istifadəsinə verməlidir. Lizinq- sənaye avadanlıqlarının, maşınların, yeni texnologiyaların, istehsal təyinatlı bina və tikililərin istifadəsinin xüsusi sahibkarlıq fəaliyyəti formasıdır. Hal- hazırda lizinq ixtiyari istehsalın inkişafı üçün kapital qoyuluşlarının edilməsində əsas maliyyə mənbəyidir. Lizinq biznesi sahibkarlıq fəaliyyətinin xüsusi sferası kimi fəaliyyət göstərir. Əgər lizinqdən geniş sürətdə istifadə olunarsa, o istehsalın texniki təchizatının, Azərbaycan iqtisadiyyatının yenidən təşkilinin və bazarın yüksək keyfiyyətli mallarla doldurulmasının güclü impulsu kimi çıxış edə bilər. Lizinq sövdələşmələrinin effektivliyi özünü investisiya prosesinin aktivləşdirilməsində

lizinqalan müəssisənin maliyyə durumunun yaxşılaşdırılmasında, xırda və orta biznesin rəqabət qabiliyyətliliyinin artırılmasında göstərir.[13,səh254.]

Lizinq yeni texnikanın istehsal dövrünün qısaldılmasına kömək edir və bu texnikaya olan ödəmə qabiliyyətli tələbin saxlanması üçün əlverişli şərait yaradır.Bu, maşınqayırma,o cümlədən elektronika, avtomobil və kənd təsərrüfatı maşınqayırması, təyyarə və gəmiqayırma müəssisələrində elmi-texniki tərəqqinin sürətlənməsinə,lizinq əməliyyatlarında keçən bütün iştirakçıların rəqabət qabiliyyətinin möhkəmlənməsinə imkan verir.

Lizinq xidmətinin dünya bazarının formalaşmasına bir çox amillər təsir göstərmişdir.Onların arasında likvid vəsaitlərin kifayət qədər həcmnin olmamasını, investisiyaların optimallaşdırılmasını tələb edən rəqabətin güclənməsini, istehsalın genişləndirilməsi üçün müəssisələrin kifayət qədər maliyyə resurslarını ayırması imkanlarını məhdudlaşdıran mənfiyətin azaldılmasını göstərmək olar.İqtisadi artımın stimullaşdırılması , xüsusilə, investisiyanın artımı maraqlarında lizinqin inkişafında dövlət maliyyə orqanları,eləcə də bir sıra beynəlxalq maliyyə təşkilatları,əsasən inkişaf etməkdə olan ölkələr üçün lizinqin inkişafının xüsusi proqramına malik olan Beynəlxalq maliyyə Korporasiyası böyük rol oynayır.

Lizinqin inkişaf etməsində təkcə lizinq alanlar deyil, həm də fəaliyyət göstərən istehsal müəssisələri də maraqlıdır,çünki onların istehsal etdikləri avadanlıqların bazarı genişlənir.İndi də lizinqin növlərinə nəzər yetirək.Lizinq xidmətləri bazarı, lizinq əməliyyatlarını tənzimləyən müqavilələrin və hüquqi normaların,lizinq formalarının müxtəlifliyi ilə səciyyələnir.

Lizinqin növləri	
Bazar sektorundan asılı olaraq,iştirakçılara görə	Daxili
	Beynəlxalq
Əldə etmə və sahiblik xarakterinə görə	Maliyyə
	Operativ
Əmlakın növünə görə	Daşınmaz əmlak lizinqi
	Daşınan əmlak lizinqi
Özünü ödəməsinə görə	Xərci tam ödəməklə
	Xərci tam ödəməməklə
	Xalis lizinq
Göstərilən xidmətlərin həcminə görə	Tam xidmətlər dəsti olmayan lizinq
	Natamam xidmətlər dəsti olan lizinq
Bağlanmış müqavilənin təciliyyəsinə görə	Uzunmüddətli(3 ildən çox)
	Ortamüddətli(1,5 ildən-3 il)
	Qısamüddətli(1,5 ildən az)

Lizinqin təsnifatı.Cədvəl2.[14, səh 396.]

Daxili lizinqin reallaşdırılması zamanı lizinq sövdələşməsinin bütün iştirakçıları bir ölkədən olur (məsələn, Azərbaycanda lizinq alan, lizinq verən və satıcı Azərbaycan Respublikasının rezidenti olur).

Beynəlxalq lizinq- buraya, iştirakçılardan heç olmasa birinin başqa bir ölkəni təmsil etdiyi əməliyyatlar aiddir. Lizinqin bu növünə, həmçinin eyni ölkəni təmsil edən lizinq alan və lizinq verən şəxslər tərəfindən həyata keçirilən əməliyyatlar da aid edilir, amma burada tərəflərdən heç olmasa biri öz fəaliyyətini xarici firma ilə birgə həyata keçirir və xarici firma ilə ümumi kapitalla sahib olur. Xarici lizinq, öz növbəsində, idxal (burada xarici tərəf qismində lizinq verən şəxs çıxış edir) və ixrac (burada xarici tərəf qismində lizinq alan şəxs çıxış edir) lizinqlərinə bölünür.

Maliyyə lizinqi- tərəfdaşlar arasındakı qarşılıqlı münasibətlərdən ibarətdir və bu münasibətlər, həmin tərəfdaşlar arasında bağlanmış müqavilələrin qüvvədə olduğu müddət ərzində avadanlıqların amortizasiyasının tam məbləğini və ya əksər hissəsini, əlavə xərcləri və lizinq verən şəxsin mənfəətini əhatə edən lizinq ödənişlərinin həyata keçirilməsini nəzərdə tutur. Lizinqin bu növü aşağıdakı əsas cəhətlərlə səciyyələnir:

- a) lizinq verən və lizinq alan şəxslərdən başqa, üçüncü tərəfin (əməliyyat obyektinin istehsalçısının və ya tədarükçüsünün) iştirakı ilə ;
- b) əsas icarə müddəti, yəni icarədarın xərclərinin ödənilməsi üçün tələb olunan vaxt ərzində müqavilənin pozulmasının qeyri mümkünlüyü ilə;
- c) lizinq müqaviləsi müddətinin davamlığı (adətən, əməliyyat obyektinin xidmət müddətinə yaxın bir müddət) ilə. [S15.]

Operativ lizinq- lizinqin bu növündə, maliyyə lizinqi ilə müqayisədə müqavilə müddəti daha qısa müddətli, lizinq ödənişləri isə yüksək olur. Operativ lizinqdən, adətən o halda istifadə olunur ki, icarədar əmlaka sahib olmaq riskini öz üzərinə götürməkdənsə, daha yüksək icarə haqları ödəyir. Lizinqin bu növü ,adətən icarəyə verilən əmlakın nəzərdə tutulan istifadə müddəti onun fiziki aşınması müddətindən aşağı olduqda (məsələn , mövsümü işlər və ya birdəfəlik məqsədli istifadə), habelə xüsusi texniki xidmət tələb edən avadanlıqlardan istifadə edilərkən tətbiq olunur. Operativ lizinq zamanı icarədar uzunmüddətli dövr ərzində icarə ayrılımlarını

ödəyə biləcəyinə əmin olmur, belə ki, təsərrüfat fəaliyyətində nəzərdə tutulan gəlirlər o qədər yüksək deyildir ki, icarəyə götürülmüş avadanlığın ilkin dəyərini ödəməyə kifayət etsin.

Operativ lizinq icarəyə alınan texnikanın dəyərini tam ödənilməsinə nəzərdə tutmur və maşın, avadanlıq və cihazlara xidmət göstərilməsi, onların təmiri və sığortalanması ilə bağlı bütün məsuliyyəti icarədarın üzərinə qoyur.

Operativ lizinq , hər şeydən əvvəl , yüksək tempi mənəvi köhnəlməyə malik avadanlıqlar(misal üçün , elektron hesablama texnikası , elmi tədqiqatlar üçün cihaz və aparatlar , sürətçixarma maşınları , yüngül avtomobillər və başqa nəqliyyat vasitələri) üzrə tətbiq olunur.

Uzun müddət ərzində operativ lizinq şəraitində texniki vasitələrin kirayəsi məntəqələri mövcud olmuşdur. Bu gün maddi- texniki təminat sistemində cihaz və ya mürəkkəb texnikaların , ticarət və yol maşınlarının ,avadanlıqların və tikinti alətlərinin kirayəsi üzrə zəngin təcrübə toplanmışdır.Tələb və təklif konyukturunu öyrənərək elmi müəssisələr, tikinti təşkilatları və texnikanın başqa istifadəçiləri ilə kommersiya əlaqələri qurmuş çoxlu sayda məntəqələr yaradılmışdır.

Daşınan əmlakın lizinqi-yeni və istifadə olunmuş avadanlıqların, texnikanın,avtomobillərin,gəmilərin, təyyarələrin və s. aiddir.

Daşınmaz əmlakın lizinqi- bura binalarvə qurğular(neft və qaz buruqları, hidrotexniki və nəqliyyat qurğuları və s.) aiddir. [16, səh 321.]

Tam ödənilən lizinq-bu portniyorların qarşılıqlı münasibətlərini uzun müddətli formasıdır. Bunun nəticəsində lizinq alan lizinq üzrə aldığı avadanlığın tam dəyərini və eyni zamanda ondan artıq müəyyən məbləği-lizinq verənin mənfəətini(məsələn ,maliyyə lizinqi) hissə- hissə ödəyir.

Qismən ödənilən lizinq- bu müqavilə münasibətləri formasında lizinq verən avadanlığın dəyərini yalnız müəyyən hissəsini özünə qaytarır və göstərdiyi xidmət

müqavilində müəyyən mənfəət alır. Bu halda mənfəətin zəruri ölçüsünə bir sıra bu cür müqavilələr (məsələn operativ lizinq) bağlamaq yolu ilə .

Xalis lizinq –elə icarə münasibətidir ki, bu zaman əmlaka göstərilən bütün xidmətləri lizinqalan öz üzərinə götürür, lizinqverən tərəfindən əldə edilən icarə ödənişləri isə "xalidir". Buna görə də bu halda avadanlıqlara xidmət göstərilməsi üzrə xərclər lizinq ödənişlərinə daxil edilmir. [3, səh 786]

Revolver lizinqi-əmlakın sonradan dəyişdirilməsini nəzərdə tutan lizinqdən lizinqalana texnologiya üzrə müxtəlif növ avadanlıqlar lazım olduqda istifadə olunur. Lizinqin bu formasında istifadə edilməsi zamanı icarədar müəyyən müddətin bitməsindən sonra icarəyə alınmış avadanlığı onun başqa növünə dəyişmək hüququ əldə edir.

Bağlanmış müqavilələrin təcililiyinə görə lizinqin 3 növünü fərqləndirilir.

1.Uzunmüddətli –avadanlığın üç- beş və daha artıq (bəzi növləri üzrə 15- 20 il) müddətlər üçün icarəyə verilməsi "lizinq" adını almışdır.

2.Ortamüddətli- avadanlıqların bir ildən üç ilə qədər icarəyə verilməsidir və "hayrinq" adını almışdır.

3.Qısamüddətli- icarə müddəti bir neçə saat, gün, aydan bir ilə qədər olur və əksər ölkələrdə "rentinq" adını almışdır. [16, səh 320.]

Bütövlükdə isə lizinqin hər bir sahəsi ölkəmizin iqtisadiyyatına təkan verən əsas qüvvə kimi nəzərə almaq lazımdır.

2.2.Lizinq müqavilələrin xarakterik xüsusiyyətləri və əsas şərtləri

Lizinqüçtərəfli sazişdir.Çünki lizinq sövdələşməsinin iştirakçıları əsas üç şəxsdən ibarətdir olur: lizinq verən ,lizinq alan və lizinqə veriləcək avadanlığın satıcısı. Lizinq verən müqaviləsinin reallaşdırılması prosesində cəlb edilmiş vəsaitlər və şəxsi vəsaitləri hesabına əmlakı mülkiyyətə alan və onu lizinq predmeti kimi müəyyən ödənişlə, müəyyən müddətə və müəyyən şərtlərlə lizinq alana müvəqqəti istifadəyə və lizinq müddəti bitdikdə mülkiyyət hüququnun lizinq alana müvəqqəti istifadəyə və lizinq müddəti bitdikdə mülkiyyət hüququnun lizinq alana keçməsi şərtlə istifadəyə verən hüquqi şəxsdir.Lizinq alan müqaviləyə əsasən lizinq predmetini müəyyən ödənişlə , müəyyən müddətə və müəyyən şərtlərlə müvəqqəti istifadəyə götürməyə borclu olan fiziki və hüquqi şəxsdir.Satıcı və lizinq verənlə alqı-satqı müqaviləsinə əsasən lizinq alanın seçdiyi əmlakı şərtləşdirilmiş müddətdə satan fiziki və hüquqi şəxsdir.Ona görə lizinq sövdələşməsində ən azı iki müqavilənin bağlanması nəzərdə tutulur:lizinqverənlə və lizinqalan arasında lizinq müqaviləsi,lizinqverən və avadanlığın satıcısı arasında alqı-satqı müqaviləsi,avadanlığın satıcıları müştərinin özü tərəfindən seçilir.

Lizinq müqaviləsinə əsasən lizinq verən lizinq alanın müəyyən satıcıdan seçdiyi əmlakı mülkiyyətə almağı və həmin müəyyən ödənişlə və sonuncuya əmlaka dair mülkiyyət hüququnu vermək şərtlə lizinq alanın istifadəsinə verməyi öhdəsinə götürür.Lizinq müqaviləsinin predmeti isə qüvvədə olan təsnifata əsasən vəsaitlərə aid edilən istənilən daşınar və daşınmaz əmlak ola bilər.Mülki dövriyyədən çıxarılmış və ya məhdudiyət qoyulmuş obyektlər istisna olmaqla.

Lizinq müqaviləsi aşağıdakı **11 mərhələdən** ibarət olan bir mürəkkəb prosesdir:

- 1.Lizinq müraciəti-potensial lizinq alan onu maraqlandıran obyektin geniş təsvirini verməklə lizinq müraciətinin formasını doldurur;
- 2.Müraciətə baxılması- müraciətə lizinq şirkəti tərəfindən baxılır;
- 3.Müraciətin təsdiqlənməsi-müraciət lizinq şirkətinin kredit komitəsi tərəfindən təsdiq edilir.

4.Lizinq müqaviləsinin bağlanması- lizinq alanın müraciəti təsdiq edildikdən sonra lizinq verən və lizinq alan arasında lizinq müqaviləsi bağlanır;

5.Alqı- satqı müqaviləsinin bağlanması- lizinq verən və satıcı arasında alqı- satqı müqaviləsi bağlanır;

6.Lizinq obyektinin əldə edilməsi-lizinq verən lizinq obyektini lizinq alanın müvəqqəti sahibliyinə və istifadəsinə vernək üçün onu mülkiyyət hüququ ilə əldə edir;

7.Sığorta-lizinq müqaviləsi ilə ayrı qayda nəzərdə tutulmadıqda satıcı lizinq obyektini sığortalamalıdır;

8.Lizinq obyektinin lizinq alana verilməsi-lizinq verən və lizinq alan lizinq obyektinin lizinq alana verilməsini təsdiq edən qəbul protokolunu imzalayırlar;

9.Lizinq ödənişləri- lizinq alan lizinq obyektində istifadəyə görə mütəmadi olaraq lizinq ödənişlərini həyata keçirir;

10.Monitorinq maliyyə nəzarəti-0 lizinq verən lizinq obyektinin vəziyyətini və lizinq alanın maliyyə vəziyyətini lizinq müqaviləsi ilə müəyyən edilmiş qaydada yoxlayır;

11.Mülkiyyət hüququnun lizinq alana keçməsi- lizinq müqaviləsi ilə nəzərdə tutulmuş hallarda lizinq obyektini lizinq alanın mülkiyyətinə keçə, yaxud lizinq alan lizinq obyektini satın ala bilər.[S17.]

Lizinq əməliyyatlarının dəqiq müəyyənləşdirilməsinin böyük praktiki əhəmiyyəti var, belə ki, qanunvericilikdə müəyyən edilmiş sənədləşdirmə qaydalarına riayət olunmazsa, müqavilənin hər iki iştirakçısı maliyyə itkilərinə məruz qalarlar.

Lizinq müqaviləsinin əsasını aşağıdakılar təşkil edirlər:

- Müqavilənin obyektini;

- Müqavilənin subyektləri(lizinq müqaviləsinin tərəfləri);
- Lizinq müqaviləsinin müddəti;
- Lizinq ödənişləri;
- Lizinq üzrə təklif olunan xidmətlər.

Lizinq **müqaviləsinin obyekt**i rolunda istehsal zamanı məhv olmayan istənilən növ maddi sərvətlər çıxış edə bilər.İcarəyə götürülmüş obyektin təbiətinə görə daşınmaz və daşınan obyektin lizinqi fərqləndirilir.

Lizinq **müqaviləsinin subyektləri** rolunda lizinq müqaviləsinin obyektinə bilavasitə aidiyyatı olan tərəflər çıxış edirlər. Bununla belə onları birbaşa və dolayı iştirakçılara bölmək olar. Lizinq müqaviləsinin birbaşa iştirakçılarna aiddir:

- Lizinq firmaları və ya şirkətləri(lizinq verənlər və icarəçilər);
- İstehsal(sənaye və kənd təsərrüfatı),ticarət və nəqliyyat müəssisə və işçiləri(lizinqalan və icarədarlar);
- Müqavilənin obyektinin tədarükçüsü – istehsal və ticarət şirkətləri.

Lizinqin bir investisiya mexanizmi kimi inkişafı nəticəsində banklar və sığorta şirkətləri də lizinq münasibətlərinə qatılırlar.

Lizinq **müqaviləsinin müddətini** müəyyənləşdirərkən lizinqalan və lizinqverən aşağıdakıları nəzərə almalıdırlar:

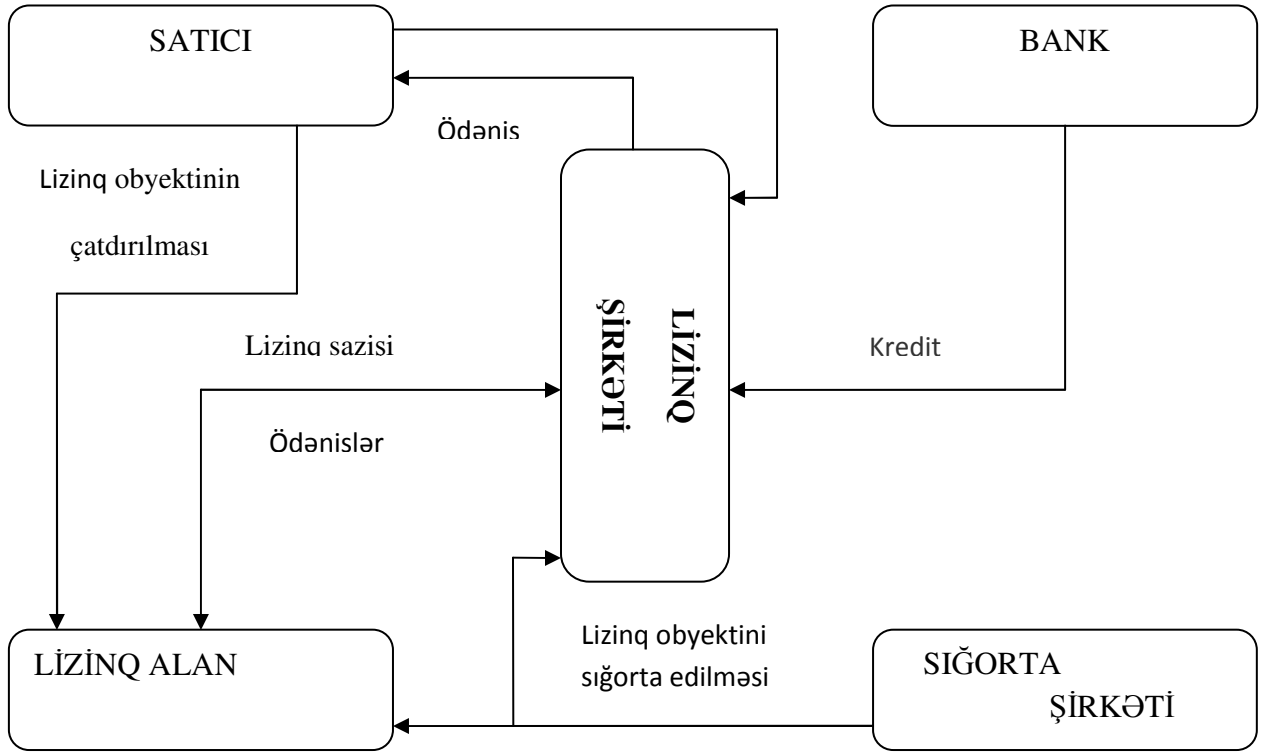
- Avadanlığın texniki iqtisadi göstəriciləri ilə müəyyən olunan istifadə müddəti.lizinq müqaviləsinin müddəti avadanlığın mümkün istismar müddətini aşmamalıdır.
- Müqavilənin müddəti qanunvericiliklə məhdudlaşdırıla bilər;
- Avadanlığın amortizasiya periodu dövlət orqanları tərəfindən müəyyən edilir.Maliyyə lizinqi zamanı müqavilənin müddəti ilə amortizasiya dövrü üst-üstə düşür

- Müqavilənin daha səmərəli və ucuz analoqunun meydana çıxması. Bu faktor əsasən buraxılan məhsulu tez- tez dəyişdirilərək yeniləşdirilən sahələr üçün vacibdir.
- İnflyasiya prosesinin dinamikası. Lizingverən üçün sürətlə artan inflyasiya zamanı təsbit edilmiş müddətlərdə ödənişlərlə uzun müddətli müqavilə imzalamaq sərfəli deyil. Qiymətlər aşağı düşdüüyü zaman isə lizingverən uzunmüddətli dövrə müqavilə bağlamağa cəhd göstərir.
- Borc kapitalı bazarının konyukturası və inkişaf tendensiyaları. Lizing şirkətləri bank kreditlərindən geniş istifadə etdiklərinə görə, lizing faizinin əsasını təşkil edən, uzunmüddətli kreditlər üzrə faiz stavkası lizing müqaviləsinin müddətinə birbaşa təsir göstərir.

Lizing əməliyyatları sistemində ən çətin məqam lizingverənə çatacaq **lizing ödənişlərinin** ümumi məbləğinin müəyyən olunmasıdır. Qısamüddətli və ortamüddətli lizing zamanı icarə ödənişlərinin məbləği icarəyə götürülən əmlakın bazar konyukturası ilə müəyyən olunur. Uzunmüddətli lizing zamanı lizing ödənişlərinin hesablanması özündə lizing müqaviləsi obyektinin dəyərini və müqavilənin müddətini ehtiva edən hesablanma metodikası əsasında həyata keçirilir. [S18.]

Klassik **lizing münasibətlərində** lizing verən, lizing alan və satıcı kimi lizing müqaviləsinin subyektləri iştirak edir. Lakin lizingin bir investisiya mexanizmi kimi inkişafı nəticəsində banklar və sığorta şirkətləri də lizing münasibətlərinə qatılırlar. Beləliklə, lizingin şərtləri bütün tərəflər üçün daha çevik və sərfəli olur. Bu mexanizm aşağıdakı sxemdəki kimi baş verir:

Lizing obyektinin satışı



Lizinq mexanizmi.[S 10.]Şəkil1

Lizinq müqaviləsinin mühüm xüsusiyyətlərindən biri ondan ibarətdir ki, bu müqavilə istinasız olaraq sahibkarlıq sferasında tətbiq edilir. Bu əlamət müqavilənin həmişə və bütün hallarda əvəzli olmasını şərtləndirir. Deməli, lizinq müqaviləsi sahibkarlıq müqaviləsidir. Belə ki, satıcı və lizinq verən lizinq alanın mənafeyi və xeyri üçün müqavilə bağlayır. İkitərəfli lizinq müqaviləsində satıcı iştirak etmir. Satıcı yalnız üçtərəfli lizinq müqaviləsində çıxış edir.

Tərəflər arasında bağlanmış lizinq müqaviləsi iştirakçıların öhdəliklərini, hüquq və vəzifələrini əks etdirən hüquqi sənəddir. Hər bir tərəf müqavilə əsasında öz üzərinə götürdüyü öhdəliyi yerinə yetirməyə borcludur. Məhz elə lizinq əməliyyatının səmərəliliyi tərəflərin müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərt və tələbləri nə dərəcədə yerinə yetirilməsindən asılıdır.

Lizinq müqaviləsinin qüvvədə olduğu zaman ərzində plan göstəricilərində mühüm yayınmalar mümkündür ki, bu da lizinq verənin maliyyə durumunun mühüm şəkildə pisləşməsinə gətirib çıxara bilər. Müqavilənin qüvvədə olduğu

müddət ərzində lizinq verənlərin müqavilədə nəzərə alınmamış əlavə xidmətlərinin göstərilməsi zəruriliyi yarana bilər. Bu halda lizinq ödəmələri təkrar nəzərdən keçirilə bilər, yaxud xidmətlər xüsusi müqavilə üzrə göstərilə bilər.

Bəs lizinq müqaviləsinə nə vaxt xitam verilə bilər? Müqaviləyə xitam verilməsi halları Azərbaycan qanunvericiliyində aşağıdakı kimi əks olunmuşdur.

Lizinq müqaviləsinə aşağıdakı hallarda xitam verilir:

- Müqavilə müddəti qurtardıqda
- İcarəçi müəssisə ləğv edildikdə
- İcarəçi və lizinq müəssisəsinin qarşılıqlı razılığı olduqda
- Məhkəmənin və ya arbitraj məhkəməsinin qərarı əsasında
- Qarşısı alınmaz qüvvə nəticəsində əmlak məhv olduqda
- Qanunvericilikdə və müqavilədə nəzərdə tutulan digər hallarda.[S20.]

Lizinq istehsalatın müasirləşdirilməsi və kiçik sahibkarlığın inkişafı yolunu təklif edir. Kiçik və orta müəssisələrin kredit qabiliyyəti aşağı olduğuna, onlar likvid girovun təklif edilməsi imkanına malik olmadıqlarına görə həmin müəssisələrin maliyyələşdirilməsində lizinq şirkətləri mühüm rol oynayırlar. Lizinq maliyyə bazarında rəqabətin artmasına xidmət edir. Dövrüyyə vəsaitlərinin maliyyələşdirilməsindən aşağı riskli olan lizinq bank kreditindən daha ucuz maliyyələşdirmə üsuludur və onunla birbaşa rəqabət təşkil edir.

İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə lizinq bank kreditləşməsinin alternativini olaraq müəssisələrə həm lizinqdən, həm də bank kreditindən istifadə edilməsinə və təmin edilmiş borcun məbləğinin aşmamasına imkan yaradır. Lizinq ümumiyyətlə iqtisadiyyata kapital qoyuluşlarının həcmi artırır. Lizinq yerli və xarici mal verənlərə yeni alıcı sayının artması mexanizmini təklif edir.

2.3 Lizinqin üstünlükləri və ondan istifadə edilməsi

Lizinq sövdələşməsinin həyata keçirilməsi zamanı icarədar adətən müəyyən üstünlüklər alır:

1.İcarədar müəssisə birdəfəlik şəxsi maliyyə xərcləri çəkmədən və borc vəsait, xüsusilə bank krediti almadan da öz istehsalını genişləndirə və avadanlığa qulluğu qaydaya sala bilər.

2.İcarədarın likvid vəsaitlərinin məhdudlaşdırılması probleminin kəskinliyi yumşalır,sənaye avadanlıqlarının alınması üçün xərclər lizinq müqaviləsinin qüvvədə olacağı bütün dövr ərzində bərabər bölüşdürülür.

3.Müəssisənin balansında şəxsi və borc kapitalının optimal nisbəti müəyyən edilir və saxlanır,belə ki, yeni əlavə borc vəsaitləri cəlb edilmir.

4.İcarədar böyük maliyyə xərcləri çəkmədən və kapital qoyuluşları qoymadan da mənəvi aşınmış avadanlıqları müntəzəm olaraq yeniləşdirə bilər.

5.Lizinq əməliyyatlarına tətbiq edilən vergi güzəştləri və başqa investisiya üstünlükləri,stimullar öz səviyyələrinə görə bəzən cari balans bank faizindən aşağı olub, icarə dərəcələri barədə razılaşmağa imkan verir.

6.Müəyyən lizinq müqavilələrində icarədar lizinq müqaviləsinin müddəti qurtardıqda,İcarə etdiyi əmlakı güzəştlə almaq hüququ alır.

7.Lizinq müqaviləsi üzrə yüksək çeviklik və konyukturun uçotu sənaye istehsalının müəyyən sahələrində bazar konyukturunun cari dəyişməsinə operativ reaksiya vermək imkanı yaradır.

8.Qiymətqoymanın adekvatlığı təmin edilir,belə ki, lizinq forması obyektiv olaraq sənaye avadanlıqlarını tədarükçü firmalardan optimal qiymətlər üzrə alınır.

9.Lizinqin mühüm üstünlüyü ondan ibarət olur ki, o, ölkənin xarici ödəniş mövqeyini və ödəniş balansını pozmur.Beynəlxalq valyuta fondunun qaydalarına görə icarə

müqavilələrindən irəli gələn məcmu ödəniş öhdəlikləri ölkənin məcmu xarici borcları göstəricisinə daxil edilmir.

10.Lizinq maliyyələşdirmənin əlavə resursudur ki, bu da banklar və onların qız lizinq təşkilatları üçün müntəzəm fəaliyyət sahələrinin fəallaşdırılması və diversifikasiyası üçün çox vacibdir. Eyni zamanda onu da qeyd etmək lazımdır ki, banklar və başqa kredit müəssisələri mahiyyəti etibarilə özləri üçün yeni olan sahələrə daxil olmalı və lizinqlə məşğul olmağa məcburdular, belə ki, lizinq xidmətləri bazarının inkişafı onlara ciddi rəqabət yaradır və bank faizinin, hər şeydən əvvəl, uzunmüddətli kreditləşmə üzrə səviyyəsinin aşağı düşməsinə səbəb olur.

11.Lizinq maliyyələşdirilməsi obyektiv surətdə uzunmüddətli bank ssudalarından daha az risklərlə bağlıdır.

12. Vergi güzəştləri qismən icarəyə verən tərəfindən də reallaşdırılır.

13. Avadanlıq istehsalçıları ilə daha sıx əlaqələr lizinq verənlər üçün işgüzar tərəfdaşlıq üçün yeni imkanlar yaradır. [S 1.]

Kredit və nəğd alışla müqayisədə lizinqin bir sıra üstünlükləri vardır:

- Lizinq ödəmələri ƏDV –yə cəlb olunmur.
- Investisiya qoyuluşunu 100% maliyyələşdirir. Belə ki, nəqliyyat, vergi, sığorta, montaj və digər xərclər bütövlükdə lizinqlə maliyyələşdirilə bilər.
- Lizinq avadanlığı lizinq şirkətinin mülkiyyətində olduğundan, bank kreditlərindən fərqli olaraq adətən müştərilərdən əlavə girov tələb etmir.
- Lizinq ödəmələri tamamilə xərclərə aid edilir.
- Uzun müddətli maliyyə vəsaitlərinin respublikamızda qıt olduğu şəraitdə belə lizinqlə investisiya qoyuluşlarını 5 ilədək maliyyələşdirmək olar.

- Lizingdə əmlakın sürətli amortizasiyası üçün iki qat qiymətləndirmənin tətbiqi mümkündür. bu da öz növbəsində, investisiya qoyuluşu mərhələsində vergiləri böyük ölçüdə azaldır.
- Lizingdə bütün ödənişlər nəğd vəsaitlərin axımına uyğunlaşdırılır və maliyyə ehtiyacı hissetmədən uzun müddətə geri ödəmə imkanı əldə edilir.

Lizinglə investisiya özü özünü maliyyələşdirir. Belə ki, lizing ödənişləri investisiya qoyuluşundan əldə ediləcək gəlirlə həyata keçirilir. [S 22]

Qeyd olunan amillərdən əlavə **,icarəçi icarəyə götürülən əmlakın hesablanmasında** bir sıra üstünlüklərə malikdir:

1. İcarəçi özünün ödədiyi lizing ödənişlərini maya dəyərində hesablayır, yəni həmin ödənişlərin həyata keçirilməsinə sərf olunan vəsaitlər, üzərinə vergi qoyulan mənfəətin yaranmasından qabaq formalaşır.

2. Lizing icarəçinin balansındakı borcunun həcmi artırır, şəxsi və borc vəsaitlərinin mütnasibliyinə təsir göstərmir, yəni lizing alan şəxsin əlavə borc alma imkanlarını azaltmır.

3. Lizing əmlakının hesablanması və amortizasiyası lizing verən şəxsin balansında aparılır. Lizingin müddəti, bir qayda olaraq, lizing predmetinin amortizasiya dövrünə müvafiq olur, amma lizing müqaviləsinin müddəti, adətən daha az olur. Lizingin müddəti çox olduqca və müvafiq olaraq, əmlakın qalıq dəyəri az olduqca əmlakın istismarı və onun gələcəkdə istifadəsi ilə əlaqədar şərtlər də bir o qədər sərbəst olur.

Lizingin köməyi ilə investisiya fəaliyyətində bəzi nailiyyətlər əldə etmək mümkündür. Tədqiqatçıların fikircə daha effektiv üsulla əsas vəsait əldə etmək və ya əsas vəsaitlər parkını müasirləşdirmək; vergilərdə qənaət etmək, mövcud avadanlıqları nisbətən tez amortizasiya etmək, lizingin köməyi ilə avadanlığın amortizasiya müddətini onun istifadə müddətini yaxşılaşdırmaq, əmlaka görə artıq vergi ödəməmək, işə salma və saxlama işləri, heyətin təlimatlandırılması, bütün

müasirləşdirmə işləri ilə əlaqədar xərclərin məbləğini, sürətləndirmə nəzərə almaqla, əsas vəsaitin amortizasiya əmsalına müvafiq sürətdə amortizasiya etmək olar.

Lizinqin lizinq şirkəti üçün üstünlükləri:

1.Lizinqə verilən əmlak üzərində mülkiyyət hüququ olan şirkətlərə böyük vergi güzəştləri verir.Üzərinə qoyulan mənfəət vergisinin səviyyəsi böyük olan şirkətlər mənfəət vergisinin qoyulmasında güzəştli rejimdən istifadə edən icarəçilərdən ,eyni əmlakın əldə olunması üçün verilmiş kreditin üzərinə toplanan faizdən daha aşağı olan icarə məbləği hesabına vergi güzəştlərinin bir hissəsini almırlar.

2.Lizinqə verilən əmlak lizinq verən şəxsin mülkiyyətində qaldığından ,o, həmin əmlakdan qeyri- istehsal məqsədləri üçün istifadə edə bilər.

3.Lizinq predmetinin sürətli amortizasiyasından sonra ləğvetmə dəyəri yüksək olur.Lizinq predmetinin satışından sonra onun bir hissəsinin qaytarılması kifayət qədər böyük mənfəət gətirə bilər.

4.Lizinq verən şəxs lizinq predmetinin satılmasına kömək edir.Bu cür razılıqlara müvafiq olaraq satıcı lizinq verən şəxsin adından müştərilərə lizinqin köməyi ilə öz məhsullarının tədarükünün maliyyələşdirilməsini təklif edir.

5.Əmlak formasında qoyulan investisiyalar,pul kreditindən fərqli olaraq ,vəsaitlərin qaytarılmaması riskini azaldır, çünki lizinq verən şəxs lizinqə verilən əmlakın üzərində öz mülkiyyət hüququnu qoruyub saxlayır.

6.Lizinq əməliyyatının hazırlanmasında və həyata keçirilməsində əsas rol lizinq verən şəxsə məxsusdur. Həmin xidmətlərin dəyəri lizinq verən şəxsin komission mükafatının böyük bir hissəsini əhatə edir.

7.Lizinq vəsaitləri ilə istehsal avadanlıqlarına qoyulan investisiyalar lizinq öhdəliklərini əhatə edən gəlirin əldə olunmasına zəmanət verir.[S.17]

Belə bir müqayisə aparaq: yeni müəssisə yaradan sahibkar müxtəlif texniki vasitələr almalıdır. Pulu var, amma onu texniki vasitələrin alınmasına xərcləsə, digər məqsədlər üçün pul qalmayacaq. Bu halda sahibkar banka üz tutmalıdır. Bank onun istədiyi pulu verə bilər. Lakin müəyyən şərtlərin ödənilməsinə tələb edir. Bank ilk növbədə girov təminatı istəyir. Digər tərəfdən, riskləri nəzərə alaraq yüksək % tətbiq edir və vəsaitin qısa müddətə (1-3 ilə) qaytarılmasını istəyir. Bankdan kredit almaq istəyən sahibkar üçün bu şərtlər münasibdirmi? Əlbəttə ki, yox. Çünki sahibkarın girov təminatı yoxdur. İkincisi qısa müddətə qaytarılacaq vəsaitə görə müəssisə hər ay daha artıq pul ödəməlidir. Belə olduqda sahibkarın ixtiyarında təkrar sərmayə qoyuluşu üçün vəsait qalmır və s.

Təcrübə göstərir ki, bu vəziyyətdə sahibkar üçün ən əlverişlisi icarədir. Lizinq isə icarə formaları arasında ən optimalıdır. Səbəbləri çox sadədir. Lizinqlə texniki avadanlıq və digər vasitələr alınan zaman girov istənilmir. Çünki avadanlıq alınmır, icarəyə götürülür. Aylıq ödəniş kredit üzrə borclanmaya nisbətən çox az olur. Nəhayət, lizinq müqaviləsi bir qayda olaraq 3 ildən uzun müddətə bağlanır.

Deməli, lizinq yolu ilə avadanlıq əldə etməklə sahibkar bir tərəfdən əlində olan pulunu digər məsələlər üçün istifadə edə bilər, ikinci tərəfdən aylıq xərci çox olmadığından kapitallaşması və buradan qaynaqlanaraq gəliri artır. Lizinq müqaviləsinin müddəti bitdikdən sonra sahibkar icarə əsasında istifadə etdiyi avadanlığı tərəflərin razılığı əsasında kiçik vəsait ödəməklə tam sahibinə çevrilir. Qeyd edək ki, lizinq müqaviləsinin obyektinin rolunda istehsal zamanı məhv olmayan istənilən növ maddi sərvətlər çıxış edə bilər. İcarəyə götürülmüş obyektin təbiətinə görə daşınmaz və daşınan obyektin lizinqi fərqləndirilir.

Ümumiləşdirsək, lizinq əməliyyatlarının tətbiqi istehsalatın müasirləşdirilməsi və kiçik sahibkarlığın inkişafı yolunda böyük imkandır. Kiçik və orta sahibkarlığın qabiliyyəti aşağı olduğuna, onlar likvid girovun təklif edilməsi imkanına malik olmadığına görə həmin müəssisələrin maliyyələşdirilməsində lizinq şirkətləri mühüm rol oynayırlar.

Bundan başqa, lizinq maliyyə bazarında rəqabətin artmasına xidmət edir. Dövriyyə vəsaitlərinin maliyyələşdirilməsindən aşağı riskli olan lizinq bank kreditindən daha ucuz maliyyələşdirmə üsuludur və onunla birbaşa rəqabət təşkil edir. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə lizinq bank kreditləşməsinin alternativini olaraq müəssisələrə həm lizinqdən, həm də bank kreditindən istifadə ediləməsinə və təmin edilmiş borcun məbləğinin aşmamasına imkan yaradır. Lizinq ümumiyyətlə, iqtisadiyyata kapital qoyuluşlarının həcmi artırır. Lizinq avadanlığın satış həcmələrinin artmasına xidmət edir. Lizinq yerli və xarici mal verənlərə yeni alıcı sayının artması mexanizmini təklif edir.

Bu gün ölkəmizdə 30-a yaxın şirkət öz məhsullarını lizinqlə təqdim edir. Bunlar arasında ən güclüsü "Aqrolizinq" ASC sayılır. . Təsdiqlənməmiş məlumatlara əsasən şirkət yaradıldığı tarixdən indiyədək 300 milyon manatdan artıq dəyərdə lizinq əməliyyatları həyata keçirib. Son 3 ildə hər il orta hesabla şirkət 40 milyon manat həcmində lizinq xidməti təklif edib. Bu da lizinq bazarının 25 %i həcmində iş deməkdir.

Lizinq xidmətinin bir investisiya mexanizmi kimi inkişafı nəticəsində banklar və sığorta şirkətləri də lizinq münasibətlərinə qatılırlar. Bankların lizinq xidmətləri bazarına daxil olmaları 2 amillə bağlıdır: lizinq kapital tutumlu biznes növüdür, banklar isə pul resurslarının əsas sahibləri sayılırlar, lizinq xidmətləri öz iqtisadi təbiətləriyə görə bank kreditləşdirilməsi ilə sıx bağlıdır və axırıncının özünəməxsus alternativdir.[S. 23]

Bütövlükdə isə lizinqin üstünlükləri müasir dövüdə çoxdur. Belə ki, kiçik və orta sahibkarlığın inkişafına təkan verən əsas qüvvə kimi nəzərə alınır. Ölkəmizdə özəl xəstəxanaların müasir avadanlıqlarla təchizatı, kənd təsərrüfatı sahəsinə yeni texnikaların gətirilməsi, sənaye sahəsinə yeni avadanlıqların gətirilməsi, əhalinin çox asanlıqla nəğd ödəniş etmədən avtomobillərə sahib olması məhz lizinq sayəsində baş verir.

III Fəsil :Azərbaycanda müəssisələrin formalaşmasında lizinqin rolu.

3.1Lizinq əməliyyatının iştirakçıları ,lizinq alanın hüquq və vəzifələri

Lizinq əməliyyatları istifadəçi müəssisələrə istehsal vasitələrini icarə şərtləri daxilində orta və uzunmüddətli dövrə təqdim edilməsindən ibarətdir.Lizinq əməliyyatlarında ən azı 3 tərəf iştirak edir: istehsalçı kimi müəssisə – tədarükçü, əmlakı alan şəxs kimi lizinq verən və lizinq alan.Lizinq təşkilatçılığın və həyata keçirmənin nisbətən mürəkkəb texnologiyası, iştirakçıların sayı, yerinə yetirilən funksiyaların spesifikasiyası, xüsusilə, investisiya layihələrinin özlərinin, təşkilati-hüquqi, maliyyə, texniki, marketinq və istehsal prosesləri kompleksinin xüsusiyyətlərinin uçuotu zəruriliyilə fərqlənir.Lizinq prosesini üç mərhələdən ibarət silsilə şəkli təsvir etmək olar:

- hazırlıq (investisiyadan əvvəl);
- təşkilati (investisiyalı);
- istismar.

Hazırlıq mərhələsində lizinq əməliyyatlarının həyata keçirilməsinin məqəduyğunluğu haqqında qərar qəbul edilir. Bu mərhələdə rəsmiləşdirilən əsas sənədlər bunlardır:

- lizinq alanın sifariş;
- lizinq verənin lizinq alanın ödəmə qabiliyyəti və lizinq layihəsinin səmərəliliyi haqqında nəticəsi;
- lizinq verən tərəfindən tədarükçüyə göndərilən sifariş – tapşırıq.

Lizinq prosesi lizinq alan tərəfindən lizinq verənə lizinqə sifariş göndərməsindən başlayır. O, lizinq verənə lizinq sazişinin aparılması, avadanlığın və lizinq obyektini kimi çıxış edən digər əmlakın əsas xüsusiyyətləri (adı, tipi, markası, qiyməti, istehsalçı – müəssisə) haqqında təklifdən ibarətdir.

Sifariş ilə yanaşı lizinq alan firmanın istehsal və maliyyə fəaliyyətinin, eləcə də həyata keçirilməsi təklif edilən investisiya lizinq layihəsinin səmərəliliyinin qiymətləndirilməsini ifadə edən sənədlər paketini təqdim edir. O, aşağıdakılardan ibarətdir:

- lizinq kreditinə standart sifariş formasında müəssisə haqqında ümumi məlumatlar;
- investisiya layihəsinin biznes-planı;
- lizinq obyektinin əsas xüsusiyyətlərindən ibarət lizinq obyektinə haqqında sənədlər;
- xammal və materialların tədarükçüləri və istehsal edilən məhsulun istehlakçıları haqqında məlumatlar (məqsədlər haqqında danışıqlar və protokollar);
- təsisat sənədlərinin və müəssisənin qeydiyyatı haqqında sənədlərin surətləri;
- firmanın maliyyə-iqtisadi vəziyyətini xarakterizə edən sənədlər (mühasibat balansı, gəlir və itkilər haqqında hesabat, müəssisənin kredit tarixçəsi);
- lizinq alanın avadanlığın quraşdırılması nəzərdə tutulan istehsalat binasından istifadə hüququnu təsdiqləyən sənədlər.

Potensial lizinq alan öz məqsədlərinə və imkanlarına əsaslanaraq, ona lazım olan avadanlığın istehsalçısını tapır, sorğu edir, biznes-təklif alır və danışıqlar aparır, bu prosesdə lizinq obyektinin keyfiyyəti və xarakteristikaları müəyyən edilir.

Lizinq eyni zamanda kreditin, bir-birindən ayrılmaz olan və biznesin yeni formasını əmələ gətirən maliyyə-investisiya və icarə fəaliyyətinin mühüm xüsusiyyətlərini özündə cəmləşdirir. Lizinqin mürəkkəb hüquqi təbiəti onunla izah edilir ki, o, obyektiv olaraq, çox zaman bir-birilə bağlanan, qarışıq münasibətlərin sərhədyanı sahəsində olur: tapşırıqlar, icarə, alqı-satqı, əmtəənin kreditləşdirilməsi və s.

Hal-hazırda lizinq fəaliyyətinin çoxlu növləri vardır. Onların təsnifatındakı əsas əlamətlər aşağıdakılardır:

- lizinq predmetinin alınma qabiliyyəti dərəcəsi;

- lizinq predmetindən istifadənin müddəti;
- lizinq predmetinin xidməti həcmi;
- lizinq sazişi iştirakçılarının tərkibi;
- lizinqə verilən əmlakın növü (tipi);
- amortizasiya şərtləri;
- lizinq sazişinin maliyyələşdirilməsi metodları;
- lizinq ödəmələrinin xarakteri;
- bazar sektoru və b.

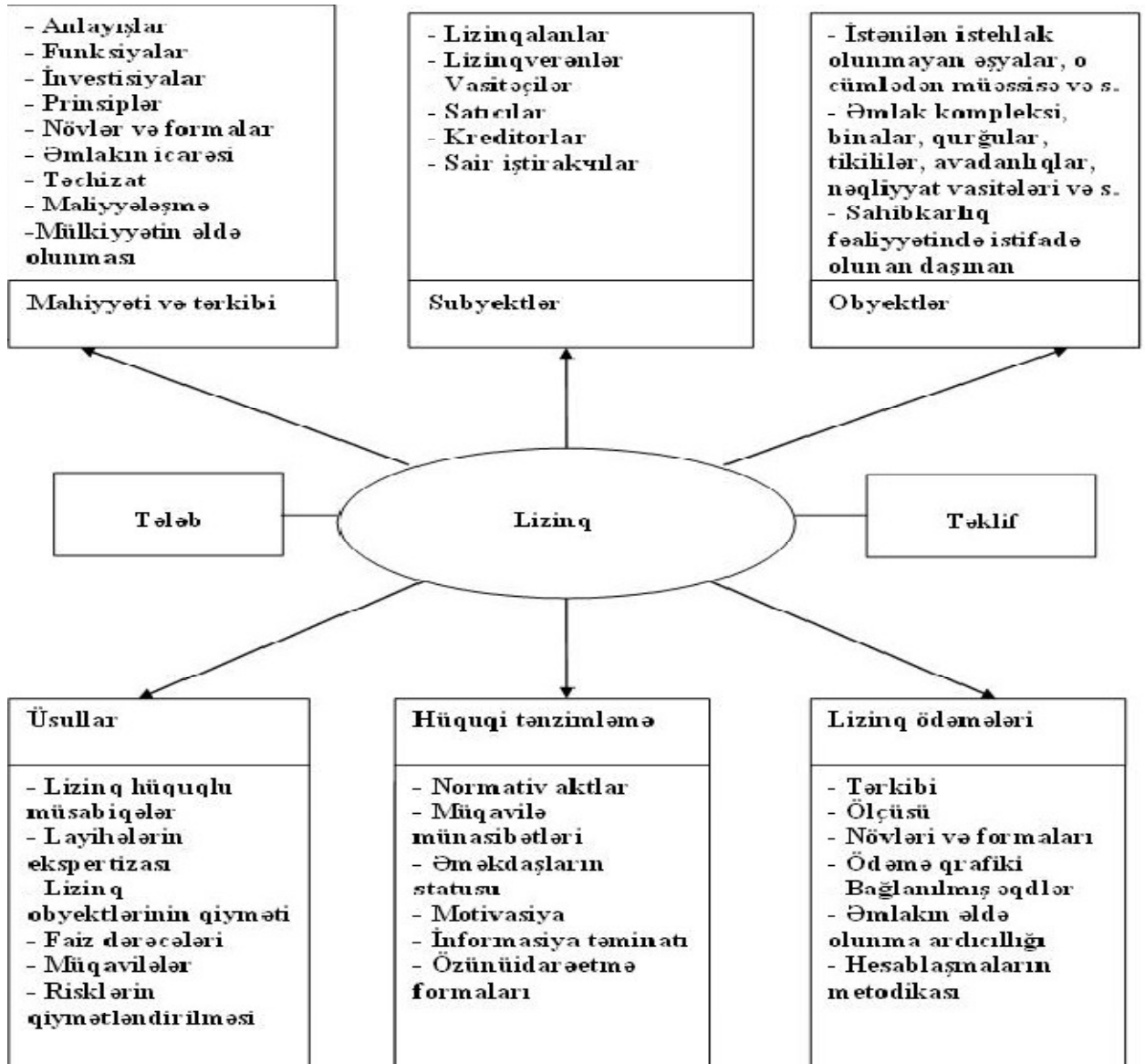
Əmlakın alınma qabiliyyəti dərəcəsinə görə natamam və tam alınma qabiliyyətli lizinqə ayırırlar. Birinci halda lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddəti ərzində lizinq verənə əmlakın öz dəyərinin tam ödənişi, ikincidə isə obyektin dəyərinin yalnız bir hissəsi baş verir.

Predmetdən istifadə müddətinə görə lizinqi maliyyə lizinqi və operativ lizinq üzrə təsnifləşdirirlər.

Lizinq predmetinin xidməti həcminə görə lizinqi xidmətlərinin tam toplusu olan və xidmətlərin hissəli toplusu olan lizinqlərə ayırırlar. Bu, texniki xidmət, sığortalanma, marketinq axtarışları, mütəxəssislərin işə cəlb edilməsi və s.üzrə xidmətlər ola bilər. Xidmətlərin hissəli toplusu olan lizinq halında lizinq verənin üzərinə yalnız onun ixtisaslaşmasından asılı olaraq, əmlaka xidmət üzrə ayrı-ayrı funksiyalar qoyulur.

Amortizasiya şərtlərinə görə lizinqi tam və natamam amortizasiyalı lizinqlərə ayırırlar. Birinci halda lizinq müqaviləsinin qüvvədə olduğu müddət ərzində əmlak tam şəkildə, ikinci halda isə yalnız hissə-hissə amortizasiya olunur.

Maliyyələşdirmə şərtlərinə görə lizinqi təcili və bərpa olan lizinqlərə ayırırlar. Təcili lizinq əmlakın birdəfəlik icarəsini nəzərdə tutur. Bərpa olunan lizinq zamanı müqavilənin qüvvədə olması yeni dövrün müddətinin bitməsi üzrə uzadılır. Avadanlığın dəyişdirilməsi üzrə bütün məsrəfləri lizinq alan öz üzərinə götürür



Lizinqin əsas sxemi.[22,səh 99]

Hal-hazırda lizinq sahəsindəki hüquq münasibətlərini tənzimləyən əsas normativ aktları bunlardır:

- 28 may 1988-ci il tarixində Ottavada bağlanmış beynəlxalq maliyyə lizinqi haqqında UNİDROİT Konvensiya (bundan sonra – Konvensiya);
- lizinq haqqında qanun;
- AR Mülki məcəllə (bundan sonra AR MM).

Konvensiyanın maddə 4-ə müvafiq olaraq, fəaliyyət göstərməsi yalnız avadanlığın lizinqinə tətbiq edilir və daşınmaz əmlakın lizinqinə toxunmur. Əvvəllər daşınmaz əmlak kimi lizinqə verilmiş əmlakın qoşulması və ya daxil edilməsi zamanı Konvensiyanın müddəaları öz fəaliyyətini dayandırmır. Lakin lizinq zamanı daşınmaz əmlakın tədavülünün hüquqi tənzimlənməsinə dair bütün məsələləri hər şeydən əvvəl daşınmaz əmlakın yerləşdiyi yerin qanunlarına müvafiq olaraq, həll etmək lazımdır.

Konvensiya birbaşa və qayıdıqlı lizinq sazişlərini tənzimləmir. Lakin onun təsir sferası ayrı-ayrı və ya liveric-lizinqə görə sazişləri istisna etmir, buna baxmayaraq, rəsmi şəkildə maddə 1, bənd 1-ə müvafiq olaraq, onlar Konvensiyanın təsirinə düşmür, çünki bu sazişlərdə üçdən çox tərəf iştirak edir, həmçinin lizinq alan və borc verənlərbir dövlətdə ola bilər ki, bu da Konvensiyanın maddə 3-nə ziddir. Lizinqin bu növlərinin tənzimlənməsi üçün maddə 4-də lizinq verən tərəfindən ona məxsus lizinq predmeti hüquqlarının üçüncü şəxslərə verilməsi nəzərdə tutulmuşdurki, bu da lizinq verəni lizinq müqaviləsi üzrə öhdəliklərdən azad etmir və müqavilənin xarakterini dəyişmir. Elə bu maddə lizinq alan tərəfindən əmlakdan istifadə hüququnun güzəştə gedilməsini və ya lizinq verənin belə güzəştə razılaşması və üçüncü tərəflərin hüquqlarına riayət etməsi halında lizinq müqaviləsinə görə istənilən digər hüququ nəzərdə tutur.

Konvensiyada lizinq sazişi tərəflərinin əmlak məsuliyyəti məsələlərinə xüsusi diqqət ayrılmışdır.

Xüsusilə, Konvensiyanın maddə 8-ə görə əgər lizinq alan avadanlığı və onun tədarükçüsünü sərbəst şəkildə seçmişsə, onda lizinq verən lizinq alan qarşısında avadanlığa, eləcə də bu avadanlıqla lizinq alanın özünə və ya üçüncü şəxslərə dəymiş zərərə görə heç bir məsuliyyət daşımır. Lizinq verəni yalnız o halda məsuliyyətə cəlb etmək olar ki, o, bilavasitə tədarükçünün seçimində iştirak etmiş olsun.

Konvensiyanın 10-cu maddəsilə tədarükçünün tədarük müqaviləsinə görə alıcılıq hüququ verilən lizinq alan qarşısındakı məsuliyyəti tənzimlənilir. Eyni zamanda lizinq alan lizinq verənin razılığı olmadan tədarük müqaviləsinə ləğv etmək və ya dayandırmaq hüququna malik deyildir. Tədarükçüyə iki eyni etirazın bildirilməsi imkanını istisna etmək üçün Konvensiyanın 10-cu maddəsində belə bir danışıq olmuşdur ki, tədarükçü həm lizinq verən və lizinq alan qarşısında eyni zamanda eyni itkiyə görə məsuliyyət daşımır. Analoji qaydalar AR MM-nin 670-ci maddəsində də verilmişdir.

Konvensiyanın 12-ci maddəsində lizinq verənin lizinq alan qarşısında lizinq müqaviləsinə icra etməməyə və ya lazım şəkildə icra etməməyə görə məsuliyyəti müəyyənləşdirilmişdir. Avadanlığın gecikdirilməklə tədarükü və ya tədarük müqaviləsi şərtlərinə uyğun gəlməməsi halında lizinq alan avadanlıqdan imtina etmək və ya lizinq müqaviləsinə ləğv etmək hüququna malikdir. Bu halda lizinq verən tədarük müqaviləsinə uyğun gələn avadanlığı tədarük etməklə vəziyyəti düzəltmək hüququna malikdir. Lizinq alan öz növbəsində, lizinq ödəmələrinin ödənişini o vaxtadək dayandıra bilər ki, lizinq verən avadanlığın tədarükü haqqında öhdəlikləri öz tərəfindən yerinə yetirməməsi nəticəsində yaranmış vəziyyəti düzəltsin və ya lizinq alan avadanlıqdan imtina hüququnu itirməsin.

Konvensiyanın 13-cü maddəsində lizinq alanın lizinq müqaviləsi üzrə öz öhdəliklərini yerinə yetirməməsinə görə növbəti məsuliyyət tədbirləri nəzərdə tutulmuşdur:

- faizlərlə və itkilərin ödənilməsi ilə birlikdə vaxtı uzadılmış və ödənilməmiş lizinq ödəmələri məbləğinin ödənilməsi;
- əgər bu, lizinq müqaviləsində nəzərdə tutulmuşsa, yerdə qalmış lizinq ödəmələrinin sürətləndirilmiş ödənişi;
- lizinq müqaviləsinin pozulması.

Bu halda əgər lizinq alana yol verilmiş qayda pozuntularının aradan qaldırılmasında ağıla sığan imkan verilməsə, lizinq verənin özünün sürətləndirilmiş ödənişlər həyata keçirmək və ya müqaviləni dayandırmaq hüququ yoxdur. Bundan başqa lizinq verənin belə zərərin aradan qaldırılması və ya məruz qalınmış itkinin ödənilməsi üçün bütün lazımi tədbirlər görülmədən zərərin ödənilməsi hüququ yoxdur.

Konvensiyada lizinq verənin hüquqlarının üçüncü tərəfə verilməsi imkanları və şərtləri haqqında məsələyə də toxunulmuşdur. Konvensiyanın 14-cü maddəsinin müddəalarına müvafiq olaraq, lizinq verənin avadanlıqla bağlı və ya lizinq müqaviləsindən qaynaqlanan hüquqlarının hamsının və ya bir hissəsinin ötürülməsi və ya başqa şəkildə özgəninkiləşdirilməsi lizinq verəni lizinq müqaviləsi üzrə hansısa öhdəliklərdən azad etmir. Belə ötürülmə və ya özgəninkiləşdirmə lizinq müqaviləsinin təbiətini və ya onun hüquqi ixtisaslaşdırılmasını dəyişmir.

Konvensiya lizinq verənin lizinq müqaviləsi üzrə onun öz öhdəliklərini pozmasına görə öhdəliklərdən azad edilməsi imkanlarını nəzərdə tutmayaraq, lizinq verənin məsuliyyətini tənzimləyir.

Vətəndaş qanunvericiliyi lizinqi icarənin müxtəlif şəkilliliyi – maliyyə icarəsi kimi müəyyənləşdirir. AR MM-nin müddəalarına müvafiq olaraq, maliyyə icarəsi müqaviləsi (lizinq müqaviləsi) üzrə icarə verənin üzərinə icarədarın göstərdiyi əmlakı onların müəyyənləşdirdiyi satıcıdan əldə etməsi və bu əmlakı ödənişlə sahibkarlıq məqsədləri üçün müvəqqəti istifadəyə icarədarə təqdim etməsi məsuliyyəti qoyulur. Bununla belə lizinq müqaviləsində göstərilə bilər ki, satıcının və əldə edilmiş əmlakın seçimi lizinq verən tərəfindən həyata keçirilir.

Lizinq verən lizinq alan qarşısında alqı-satqı müqaviləsindən qaynaqlanan tələblərin satıcı tərəfindən yerinə yetirilməsinə görə məsuliyyətdən azad edilir. Burada satıcının seçiminə görə məsuliyyət lizinq verənin üzərinə qoyulması vəziyyətləri istisna edilir. Bu halda lizinq alanın öz seçimi üzrə alqı-satqı müqaviləsindən qaynaqlanan tələblərini birgə məsuliyyət daşıyan həm bilavasitə əmlakın satıcısına, həm də lizinq verənə qarşı irəli sürmək hüququ vardır.

Lizinq haqqında Qanunun əsas məqsədi lizinq əsasında istehsal vasitələrinə sərmayələrin qoyuluşunun xüsusi formasının inkişafı, əmlak hüquqlarının, investisiya prosesi iştirakçılarının hüquqlarının müdafiəsi, investisiyalaşdırmanın səmərəliliyinin təmin edilməsidir.

AR «Lizinq haqqında» qanununda lizinqin subyektləri müəyyənləşdirilmişdir: lizinq verən, lizinq alan və satıcı (tədarükçü). Bununla belə təyin edilmişdir ki, lizinqin subyektləri Azərbaycanın həm rezidentləri, həm də qeyri-rezidentləri ola bilər. Lizinq subyektlərinin tərifləri Lizinq haqqında qanunun 4-cü maddəsində verilmişdir.

Qanun lizinqi əmlak tiplərinə, iştirakçılara (və ya onun aparılması formalarına), bağlanmış müqavilələrin müddətlərinə, lizinq predmetinin əldə edilməsi və ona sahib olma xarakterinə, lizinq predmetinin istismarı prosesində iştirakına görə differensiallaşdırır.

Lizinq fəaliyyətinin həyata keçirilməsi zamanı münasibətlərin xüsusi növü sublizinqdir. Sublizinq münasibətlərin elə bir növünü təcəssüm etdirir ki, bu zaman lizinq predmetindən istifadə hüquqlarının üçüncü tərəfə güzəştə gedilməsi baş verir. Verilmiş münasibətlər sublizinq müqaviləsilə rəsmiləşdirilməlidir. Lizinq predmetinin sublizinqə verilməsində əsas lizinq verənin yazılı şəkildə razılaşmasıdır.

Qanun lizinq verən və lizinq alan, eləcə də kreditor və lizinq alan arasında qaytarışlı lizinq istisna olmaqla, lizinq predmeti üzrə öhdəliklərin bir araya gətirilməsi qadağalarını təsis edir.

Qanun aşağıdakı hallarda lizinq verənin pul məbləğinin mübahisəsiz axtarılması və lizinq predmetinin mübahisəsiz müsadirəsinə olan hüququnu müəyyənləşdirən normaları təsdiqləyir:

- lizinq verənin lizinq predmetindən istifadə şərtləri lizinq müqaviləsindəki şərtlərə və ya lizinq predmetinin təyinatına uyğun gəlmədikdə;
- lizinq alan lizinq verənin razılığı olmadan sublizinqi həyata keçirdikdə;
- lizinq alan lizinq predmetini düzəldilmiş vəziyyətdə saxlamadıqda ki, bu da onun istehlak keyfiyyətini pisləşdirir;
- lizinq alan iki dəfədən çox dalbadal lizinq müqaviləsində təsis edilmiş müddət bitdikdə lizinq predmetindən istifadəyə görə ödənişi ödəmədikdə.

Diqqət yetirmək lazımdır ki, Lizinq haqqında qanunda lizinq verənin yalnız lizinq müqaviləsinin vaxtından əvvəl ləğv etməsi və əmlakın mübahisəsiz şəkildə müsadirə edilməsi hüququ nəzərdən keçirilir. Verilmiş halda ləğv etmənin təşəbbüskarı müqavilə tərəflərindən biri – lizinq verən çıxış edə bilər. Lizinq alan tərəfindən müqavilənin vaxtından əvvəl ləğv edilməsi hüququ nəzərdə tutulmamışdır.

Lizinq alanın lizinq predmetini girova verməsi qaydasını təsdiqləyən maddələr də Lizinq haqqında qanunda mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Qanunun ayrı-ayrı maddələri lizinq müqaviləsinin məzmununa, onun mütləq əlamətlərinə və şərtlərinə həsr edilmişdir. Mütləq şərt odur ki, lizinq müqaviləsi fəaliyyət müddətindən asılı olmayaraq, yazılı formada bağlanmalıdır, bununla belə müqavilənin adına lizinqin forması, tipi və növü daxil edilməlidir.

Lizinq müqaviləsində növbəti məlumatlar göstərilir: lizinq predmetinin dəqiq təsviri, verilən əmlak hüquqlarının həcmi, lizinq predmetinin verildiyi yerin adı və qaydanın göstərilməsi, müqavilənin qüvvədə olma müddəti, əmlakın balans uçotu və digər müddəalar.

Lizinq sazişi lizinq verən tərəfindən əlavə xidmətlərin göstərilməsi şərtlərini də özündə birləşdirə bilər:

- üçüncü şəxslərdən intellektual əmlak hüquqlarının alınması (nou-hau, lisenziya hüquqları, əmtəə nişanları hüquqları, markalar, proqram təminatı və s.);
- üçüncü şəxslərdən montaj (şefmontaj) və istismar işlərin aparılması dövründə zəruri əmtəə-maddi dəyərlərin əldə edilməsi;
- lizinq predmetinin zamanətdən sonrakı xidməti və təmiri (cari, orta və kapital);
- istehsalat meydanlarının və kommunikasiyaların hazırlanması, lizinq predmetinin quraşdırılması (montajı) ilə bağlı işlərin aparılması üzrə xidmətlər;
- onlar göstərilmədən lizinq predmetindən istifadənin qeyri-mümkün olduğu digər xidmətlər və işlər.

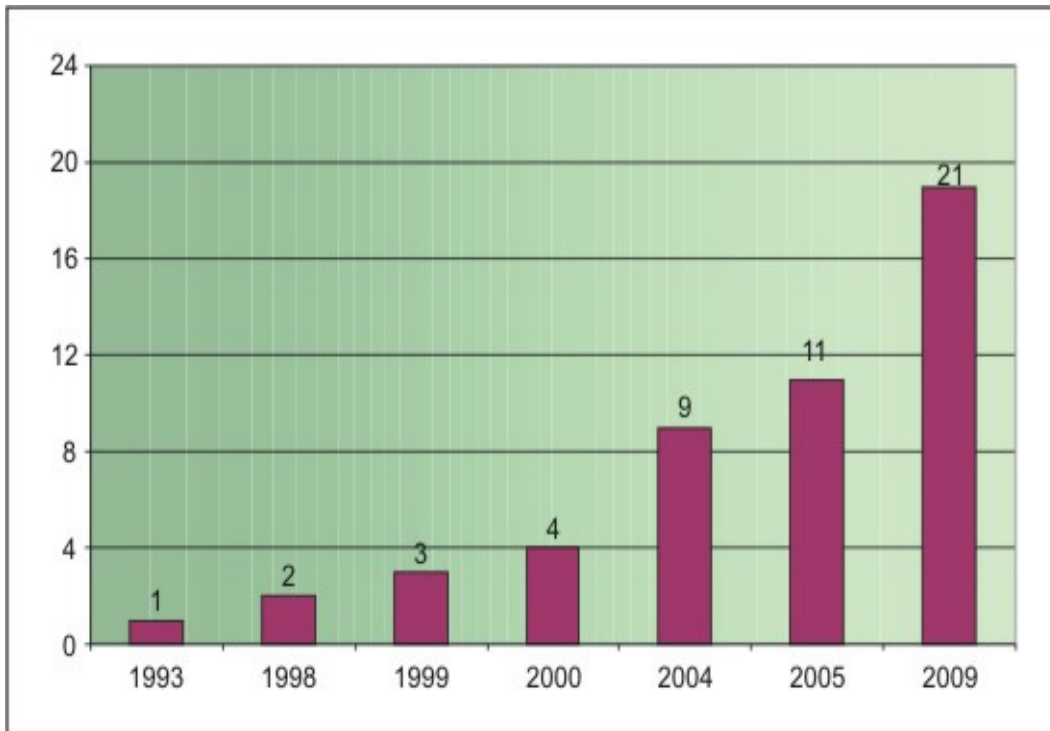
Lizinq müqaviləsi predmetinin müvəqqəti istifadəyə verilməsi qaydasını, onun xidmətini və qaytarılmasını müəyyənləşdirən Lizinq haqqında qanun normaları diqqətə layiqdir. Müqaviləyə əsasən lizinq verən lizinq alana lizinq predmeti olan əmlakı müqavilənin şərtlərinə və təyinatına uyğun vəziyyətdə təqdim etməyə, eləcə də əgər müqavilədə başqa şey göstərilməmişsə, əmlakın kapital təmirini həyata keçirməyə borcludur.

Qanunda lizinq verənin lizinq müqaviləsi üzrə öz hüquqlarını və ya bu müqavilədən qaynaqlanan öz maraqlarını tam şəkildə və hissə-hissə üçüncü şəxsə güzəştə getmək imkanı nəzərdə tutulmuşdur. Bununla belə hüquqların güzəştə gedilməsinə operativ lizinqin həyata keçirilməsi zamanı lizinq alan yol vermir.

Eləcə də lizinq predmeti üzrə əmlak hüquqlarının verilməsi qaydası, lizinq müqaviləsi predmetinin – əmlakın qeydiyyatdan keçirilməsi qaydası, lizinq predmetinin sığortalanması və risqlər təsis edilmişdir, sığortalanma ilə bağlı olmayan risklər anlayışı verilmişdir.

Qanunla maliyyə və operativ lizinq zamanı lizinq predmetinə əmlak hüququnun keçidi şərtləri təsdiqlənmişdir. Maliyyə lizinqi zamanı əgər bütün lizinq ödəmələri edilmişsə və əgər maliyyə lizinqi müqaviləsilə başqa bir şey nəzərdə tutulmamışsa, lizinq predmetinə əmlak hüququ lizinq alana keçir. Operativ lizinq zamanı lizinq predmetinə əmlak hüququ alqı-satqı müqaviləsi əsasında lizinq alana keçir.

2009-cu ilin yekunu üzrə Azərbaycanın lizinq sektoruna 21 şirkət cəlb edilib. İdxal və əsas kapitalda investisiyalar üzrə rəsmi staistikaya əsaslanaraq yaxın gələcəkdə Azərbaycanda lizinq bazarının həcmi 500 mln .dollar həcmində proqnozlaşdırılır.



İllər üzrə lizinq şirkətlərinin sayının dinamikası. Mənbə: ALŞA –nın məlumatı.

3.2 Azərbaycanda lizinq bazarının yaranması və inkişafı

1997-ci ilin iyulunda Azərbaycan Respublikasının Nazirlər Kabineti Material ehtiyatları Nazirliyini ləğv etdi və onun bazasında «Azərkontrakt» Dövlət Kontrakt Korporasiyasını yaratdı. Eyni zamanda «Azərkirayə» müəssisəsi DKK «Azərkontrakt» SC-nin sərəncamına verildi. 1999-cu ilin dekabrında isə «Azərkirayə»nin bazasında yeni «Azərilizinq» müəssisəsi yaradıldı. Hələ o vaxt müəssisənin yaradılmasında məqsəd mülkiyyət formasından asılı olmayaraq müəssisə və təşkilatlara, o cümlədən xarici firma və şirkətlərə mümkün olan hər cür lizinq xidmətləri göstərmək idi.

İlk vaxtlar «Azərilizinq» öz fəaliyyətində yerqazan və yol inşaatı texnikasının, nəqliyyat vasitələrinin və ixtisaslaşdırılmış nəqliyyatın, kiçik mexanikləşdirmə vasitələrinin, elektron-ölçü və məişət texnikasının qısa və uzunmüddətli lizinqi ilə məşğul olurdusa, tədricən onun fəaliyyət dairəsi daha da genişləndi. Artıq bu xidmət növləri ilə yanaşı, «Azərilizinq» öz müştərilərinə maşın və mexanizmlərin, nəqliyyat vasitələrinin xidmət heyəti ilə birgə təqdim olunması, ağır çəkili və uzun ölçülü yüklərin daşınması, habelə lizinqə verilən texniki vasitələrin təmiri və onlara xidmətin göstərilməsi kimi yüksək səviyyəli lizinq əməliyyatları təklif edir.

Onu da qeyd edək ki, 2002-ci ilin sentyabrına kimi «Azərilizinq» və digər lizinq şirkətləri (İLS Azərlizinq, Günay Lizinq) ölkənin İqtisadi İnkişaf Nazirliyindən iki illik müddətə lisenziya almalı idilər. Lisenziyanın haqqı isə 4 mln. manat təşkil edirdi. Bundan əlavə, «Azərilizinq» öz maşınlarını lizinqə verdiyi üçün hər ay «Azəravtonəqliyyat» Dövlət Konsernindən lisenziya almalı idi. Hesablamalara görə 1 maşına görə lisenziya ayda 90 min manat, 70 avtomasına görə ayda 6,3 mln. manat, ildə isə 75,6 mln. manat təşkil edirdi.

Bütün bunlarla yanaşı, ölkənin lizinq təşkilatları heç bir güzəştlərə malik deyildilər və bir çox vergilər üzrə, məsələn, əmlak vergisi, ƏDV, mənfəət vergisi, gəlir vergisi, yol fonduna ayırmalar, əmək haqqından əhalinin sosial müdafiəsi fonduna ayırmalar, əhalinin məşğulluq fonduna ayırmalar üzrə büdcəyə çoxlu vəsait keçirirdilər. Gömrük sahəsində də heç bir güzəşt nəzərdə tutulmurdu.

Hazırda Azərbaycanın lizinq bazarı formalaşma mərhələsində olmasına baxmayaraq, bu sahədə xeyli irəliləyişlər müşahidə olunmaqdadır. Belə ki, 2006-cı ildə lizinq sektorunda fəaliyyət göstərən dörd əsas şirkət tərəfindən həyata keçirilən lizinq əməliyyatlarının ümumi həcmi 7,5 milyon ABŞ dolları (128 layihə) təşkil etmişdir. Son vaxtlar ölkə üzrə lizinq şirkətlərinin ümumi portfelində də xeyli artım müşahidə olunur.

Qeyd edək ki, son vaxtlar lizinqin inkişafına əngəl törədən amillərdən olan lizinqin bank kreditinə nisbətən əlverişsiz vergitutma rejimi artıq aradan qaldırılmışdır. Belə ki, 2004-cü il yanvar ayının 1-dən etibarən qüvvəyə minmiş iki ən əhəmiyyətli dəyişiklik – lizinq əməliyyatlarının ƏDV-dən azad edilməsi və lizinq obyektinə sürətləndirilmiş amortizasiyanın tətbiq edilməsi bütövlükdə Azərbaycanda lizinqin inkişafına təkan vermişdir. Belə ki, ölkədaxili bazar bu dəyişikliklərə artıq müsbət reaksiya vermişdir.

Bütövlükdə Azərbaycanda lizinqin inkişafı prosesini iki mərhələyə ayırmaq olar. Birinci mərhələ 1995-ci ildə lizinq haqqında qanunun qəbul edilməsindən ibarətdir. Məhz həmin dövrdə lizinqə müəyyən vergi güzəştləri verilmişdir. Lakin buna baxmayaraq, ilkin zəruri şərait yaranmağa başlandı, lizinq sektoru lazımi inkişaf tapmalıdır.

Ölkədə lizinqin sürətli inkişafı 2003-cü ildə Azərbaycanda Beynəlxalq maliyyə korporasiyasının lizinqin inkişafı üzrə layihənin reallaşdırılmasından başlayır. Bunu lizinqin inkişafında ikinci mərhələnin başlanğıcı saymaq olar. Layihə nümayəndələrinin və hökumət orqanlarının gərgin əməkdaşlığı nəticəsində Azərbaycanda lizinqin fəaliyyətini tənzimləyən qanunvericilik bazası təkmilləşdirilmiş, daha əlverişli vergi rejimi yaradılmış, lizinq xidmətləri haqqında cəmiyyətin maarifləndirilməsi yaxşılaşdırılmışdır.

Əgər Azərbaycanda 1993-cü ildə 1 lizinq şirkəti fəaliyyət göstərirdisə, onun sayı 1998-ci ildə 2, 1999-cü ildə 3, 2000-ci ildə 4, 2004-cü ildə 9, 2005-ci ildə 11 olmuşdur. 2010-cu ildə isə 2005-ci illə müqayisədə lizinq şirkətlərinin sayı 2 dəfə

artaraq 22-yə bərabər olmuşdur. Əgər 2003-cü ildə lizinq portfelinin həcmi 2,1 mln. dollar təşkil edirdisə, bu rəqəm 2004-cü ildə 7,2, 2005-ci ildə 34 mln. dollar bərabər olmuşdur. 2008-ci ildə bu göstərici 2005-ci illə müqayisədə 6 dəfədən çox artaraq 209 mln.dollara bərabər olmuşdur. 2009-cu ildə isə lizinq portfelinin respublika üzrə həcmi 2008-ci illə müqayisədə 2 dəfəyə qədər azalaraq 108,61 mln.dollar təşkil etmişdir.

Azərbaycanın lizinq şirkətlərinin fəaliyyətinin təhlili göstərir ki, onların əsas iqtisadi göstəriciləri üzrə məlumat bankı toplanmadığına görə həmin şirkətlərin fəaliyyəti haqqında tam təsəvvür yaratmaq olmur. Lakin biz sözügedən tədqiqat mövzusunun araşdırarkən həmin məlumatların maksimum dərəcədə toplanmasına və onların təhlil edilməsinə nail olmağa çalışmışıq. Belə ki, Azərbaycanın lizinq şirkətlərində lizinq portfelinin inkişaf dinamikasının təhlili göstərir ki, “Unilizinq” lizinq şirkəti lizinq portfelinin həcminə görə digər şirkətləri xeyli qabaqlayır. 2013-cü ilin məlumatına görə həmin şirkətin lizinq portfelinin həcmi 2011-ci ilin müvafiq göstəricisini 3,6%, 2012-cü ilə nisbətən isə 35,7% ötmüş və 38,8 mln. dollar təşkil etmişdir.

Biznes xarakterli lizinq əməliyyatlarının həcminə görə “Joint lizinq” şirkəti digər şirkətləri qabaqlasa da, demək lazımdır ki, bu sahədə daha böyük xüsusi çəkiyə malik olan “Unilizinq” və “Aqrolizinq” şirkətlərinin 2010-2013-cü il tarixə həmin məlumatlar yoxdur.

Cədvəlin məlumatlarına görə, “Ata lizinq” şirkəti üzrə biznes xarakterli lizinq əməliyyatlarının həcmi 01.07.2013-cü il tarixində 2012-ci ilə nisbətən 52,1%, 2011-ü ilə nisbətən 43,0%, 2010-cu ilə nisbətən isə 44,6% artaraq 5,5 mln manat təşkil etmişdir.

Azərbaycanın lizinq şirkətlərində biznes xarakterli

lizinq əməliyyatları(min manatla)

Lizinq şirkətinin adı	İLLƏR			
	2010	2011	2012	01.07.2013
Joint lizinq	<i>m.y.</i>	27355	26424	27809,7
Ansar lizinq	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	5125,0
Standart lizinq	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	5104	9655,4
Parex lizinq	27343	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	3454,0
Ata lizinq	3600	3828	3785	5474,2
Texnika lizinq	5859	3904	3144	3100,0
AG lizinq	10872	8163	5554	3183
Uni lizinq	34442	27016	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>
Qafqaz lizinq	4921	4913	7393	<i>m.y.</i>
NİKOİL lizinq	5810	5454	5454	<i>m.y.</i>
MCB lizinq	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	1192	<i>m.y.</i>
Aqro lizinq	34933	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>
Finanse lizinq	387	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>	<i>m.y.</i>

2010-2013-ci illərdə Azərbaycanın bəzi lizinq şirkətlərində istehlak xarakterli lizinq əməliyyatlarının dinamikasına nəzər yetirdikdə, aydın olur ki, bu sahədə mövcud göstəriciləri qənaətbəxş hesab etmək olmaz.

Təhlilini apardığımız və məlumat əldə etdiyimiz lizinq şirkətləri arasında “Qafqaz lizinq” şirkəti daha böyük kapital həcminə malikdir. Belə ki, həmin şirkət

üzrə kapitalın həcmi 8131 min manat, nizamnamə kapitalının həcmi 2000 min manat təşkil etmişdir.

“Texnika lizinq” şirkətinin daha çox nizamnamə kapitalı(6000 manat) olmaqla onun kapitalı 5936 manata bərabərdir.

01.07.2013-ci il tarixinə bəzi lizinq şirkətlərində mövcud lizinq müqavilələri haqqında göstəricilərin təhlili göstərir ki, “Ata lizinq” şirkəti daha çox müqavilələrə malikdir. Belə ki, hazırda bu şirkət üzrə mövcud müqavilələrin sayı 4913-ə bərabərdir ki, bunun da 63,6%-i (3127-si) fiziki şəxslərin, 36,4%-i(1786-sı) hüquqi şəxslərin payına düşür.

“Qafqaz lizinq” şirkəti üzrə belə müqavilələrin sayı 614-ə bərabərdir ki, bunun da 58,5%-i(359-u) hüquqi şəxslərin, 41,5%-i(255-i) fiziki şəxslərin payına düşür.

Pozitiv artım meylinə baxmayaraq, Azərbaycanda lizinq sektorunun inkişaf tempi və hazırkı həcmi yerli bazar imkanları nəzərə alınmaqla inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatlı ölkələrlə müqayisədə çox aşağıdır. Ekspertlərin fikrincə, məhz lizinq münasibətlərinin geniş inkişafı əsas fondların təzələnməsi, maliyyələşmə mənbələrinin cəlb olunması, bütövlükdə iqtisadiyyatın modernizasiyası ilə bağlı bir sıra problemlərin həllinə kömək edərdi. İnkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə müxtəlif sahələrin bir çox müəssisələri maliyyə resurslarının ölçüsündən və həcmindən asılı olmayaraq məhz lizinq xidmətləri tərəfindən fəal istifadə edilir ki, bunun da nəticəsində lizinq maliyyələşməsinin həcmi real aktivlərə bütün investisiyaların orta hesabla 30%-ni təşkil edir.

Hazırda lizinq sektorunda lizinq verənlərin müəyyən sayı formalaşmışdır ki, bunlar da fəal inkişaf edirlər, özləri haqqında ciddi təqdimatlar verirlər və bazar standartlarına cavab verən xidmətlər təklif edirlər. Bu gün məhz həmin şirkətlər lizinq xidmətləri bazarında situasiyanı müəyyən edir və onun strukturuna təsir edirlər. Artan rəqabət şəraitində şirkətlər bazara yeni məhsullar təqdim edirlər və təklif olunan xidmətlərin siyahısını genişləndirirlər, marketinq məsələlərinə daha çox

diqqət göstərilir. Lizinq şirkətlərinin sahəvi ixtisaslaşması da müşahidə olunur. Bununla yanaşı, bazarda təklifdən asılı olaraq şirkətlər maliyyələşmə şərtlərinə yenidən baxırlar.

Azərbaycanda lizinqin dinamik inkişafına, respublikada lizinq sektorunun inkişafına mane olan bir sıra problemlərin son illərdə həllinə baxmayaraq lizinq bazarının inkişafını ləngidən bir çox amillər mövcuddur.

Lizinq sektorunda uzunmüddətli, ucuz maliyyə resurlarının çatışmazlığı əsas problemlərdən sayılır. Mövcud lizinq şirkətlərinin kapitallaşdırılması nisbətən böyük deyil, kommersiya bankları isə qısamüddətli resurs qoyuluşlarına üstünlük verirlər ki, bu da hər hansı lizinqə aid deyil və uzunmüddətli layihələrin maliyyələşməsi üçün öz resurlarını kifayət qədər ehtiyatlı istifadə edirlər.

Azərbaycan qanunvericiliyinə əsasən, lizinq verən lizinq alan tərəfindən geri qaytarılmış və ya lizinq alandan defolt nəticəsində müsadirə olunmuş lizinq predmeti təkrarən lizinqə verilə bilməz. Bu da əsas problemlərdən sayılır.

Lizinq fəaliyyətinin vergitutulması problem öz təcili həllini və sistemləşdirilməsini tələb edir. Hesab edirik ki, hazırkı vəziyyət lizinq sövdələşməsinin bahalaşmasına və bank krediti ilə müqayisədə onun qeyri-cəlbediciliyinə gətirib çıxarır.

“Aqrolizinq” ASC və hüquqi və fiziki şəxslər tərəfindən kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalçılara 113 min ton mineral gübrələrin 50% və 70% güzəştli qiymətlərlə satışı təmin edilmişdir.

«Ataholding» şirkətlər qrupuna aid edilən «Atalizinq» ASC 2004-cü ilin iyul ayında «Ataholding» ASC və «Atabank» ASC tərəfindən təsis olunmuşdur. Şirkətin nizamnamə fondu 500 min manat təşkil edir. Lizinqin bütün növlərini həyata keçirməyi qarşısına məqsəd qoymuş «Atalizinq» ASC hələlik qanunvericiliyin imkan verdiyi, əsasən maliyyə lizinqi sahəsində fəaliyyət göstərməkdədir. Şirkət inşaat,

sənaye, nəqliyyat, rabitə, səhiyyə, kənd təsərrüfatı sahələrində fəaliyyət göstərən yerli və xarici müəssisələrə, dövlət təşkilatlarına keyfiyyətli lizinq xidməti göstərir.

«Aqrolizinq» dövlət şirkəti isə 2005-ci ilin mart ayından etibarən fəaliyyət göstərir. Avadanlıqların alınması ilə bağlı keçirilən tenderlər üçün 2005-ci ilin dövlət büdcəsində 20 milyon manat, 2006-cı ilin dövlət büdcəsində isə 38 milyon manat nəzərdə tutulmuşdur. Şirkət fəaliyyətə başladıqdan sonra kənd rayonlarında fəaliyyət göstərən fermerlərə müvafiq texnikalar lizinqə verilmiş və bununla da müəyyən qədər texnika çatışmazlığı aradan qaldırılmışdır.

Azərbaycanın lizinq sektoruna investisiyanın həvəsləndirilməsi özünü aşağıdakılarda biruzə verir:

- lizinq inkişaf mərhələsindədir;
- ölkə üzrə lizinq portfelinin dəyəri 2,5 mln. dollardır;
- tətbiq olunan faiz dərəcələri 20-25 faizdir;
- əsas sferalar: yük avtonəqliyyat – 45 faiz, tikinti – 23 faiz, sərnişin avtonəqliyyatı – 2,3 faiz;

Məlum olduğu kimi, 2000-ci il sentyabr ayının 1-də qüvvəyə minmiş Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsi ölkənin mülki qanunvericiliyinin əsasını təşkil edir. Burada kommersion əməliyyatlarında iştirak edən tərəflərin mülkiyyət və müqavilə hüquqları habelə, öhdəlikləri təsbit olunur, hüquqi baxımdan tənzimlənir.

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

- binalar, tikililər və qurğular – 7%-dək;
- maşın, avadanlıq və hesablama texnikası – 25%-dək;
- nəqliyyat vasitələri – 25%-dək;
- geoloji-kəşfiyyat işlərinə və təbii ehtiyatların hasilatına hazırlıq işlərinə çəkilən xərclər – 25%-dək;

- qeyri-maddi aktivlər – istifadə müddəti məlum olmayanlar üçün 10%-dək, istifadə müddəti məlum olanlar üçün isə illər üzrə istifadə müddətinə mütənasib məbləğlərlə;

- digər əsas vəsaitlər – 20%-dək.

Nəzəri olaraq lizinq ödənişlərinin ($L_{\text{ö}}$) yuxarı və aşağı sərhədlərini fərqləndirmək lazımdır. Yuxarı sərhəd ödənişinin maksimum mümkün səviyyəsi ilə müəyyən edilir, bu zaman icarədar üçün orta sahə mənfəət normasında sadə və geniş təkrar istehsal mümkün olandır. Lizinq verənin bütün xərcləri (X_v) ödədikdən sonra bu halda lizinq ödənişlərinə əmlak mülkiyyətçisinin maksimum mənfəət səviyyəsi (P_m) daxil edilir, yəni

$$L_{\text{ö}}=X_v+P_m.$$

Həyata keçirilməsi üsulu kimi lizinq ödənişlərinin növlərini və formalarını fərqləndirmək lazımdır.

Təcrübədə lizinq ödənişlərinin 3 əsas formasını fərqləndirirlər:

- pul forması – əgər bütün ödənişlər pul ifadəsində aparılırsa;

- natural formada və kompensasiya formasında: - əgər hesablamalar lizinq obyektinin istifadəsilə buraxılan əmtəələr tərəfindən və ya lizinq verənə qarşılıqlı xidmətlər göstərmək yolu ilə aparılırsa. Belə hesablamalar forması xarici lizinq zamanı idxal avadanlığını almaq üçün zəruri valyuta vəsaitlərinin olmadığı şəraitdə, habelə ölkənin aqrar sənaye kompleksində geniş tətbiq edilir;

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

Hesablanma metodundan asılı olaraq lizinq ödəmələrinin aşağıdakı 4 növü mövcuddur:

- təsbit olunmuş dərəcələr. Bu, sövdələşmə üzrə mütləq məbləğdə pul, natural və ya qarışıq formada müəyyən edilir;

- pay ödənişləri. Bu zaman ödəmələr təsbit olunmuş məbləğdən əvvəl olmamaqla lizinq alanın mənfəətindən və ya ümumi gəlirində iştirak etmək yolu ilə icarəyə götürülən əmlakda istehsal edilən reallaşan məhsul həcmindən müəyyən pay şəklində hesablanır. Bu lizinq obyektinin istifadəçisi üçün ödənişin müəyyən edilməsinin sadə, rahat və əlverişli üsuludur. Lakin bunun çox mühüm nöqsanı da vardır: səmərəli iş və yüksək istehsal-maliyyə nəticələri zamanı lizinq ödəmələri xeyli yüksəlir. Göründüyü kimi təzadlı bir hal yaranır: icarədar nə qədər yaxşı, intensiv işləyirsə, bütün digər bərabər şəraitlərdə icarədar üçün daha çox haqq ödəmək lazım gəlir ki, bu da istər-istəməz sahibkarın motivasiyalı stimullarını aşağı salır;

- məcmu və ya minimal ödəmələr. Bu, bütün lizinq dövründə bütün lizinq ödəmələrinin məbləği üstəgəl sövdələşmə müddəti qurtardıqdan sonra icarəyə götürülmüş əmlakın mülkiyyət kimi alınması haqqından ibarətdir;

- lizinqə verilən obyektin dəyərindən faizlə ödəmələr – daha geniş yayılmış hesablama metodudur. Avadanlığın xarakterindən və istismar müddətindən asılı olaraq lizinqə görə ödəmənin ölçüsü məsələn, Bakıda il ərzində şəhər vəsaitləri hesabına alınan avadanlığın dəyərinin 1%-indən 7-8%-inə qədərdir.

Lizinq alanın iqtisadi vəziyyətindən asılı olaraq ödəmə üsuluna görə lizinq ödənişlərinin aşağıdakı növləri tətbiq edilir:

- xətti və ya proporsional bərabər paylar üsulu. Buraya standart, tipik, bərabər ödəmə üsulları aiddir;

- mütərəqqi (artmaqda olan) – kontraktın ilk ilində böyük olmayan haqlar müəyyən edilir, sonra isə tədriclə avadanlıq mənimsənilədikcə və istehsal olunan məhsul həcmi genişləndikcə həmin ödəmələr artır. Belə münasibətlər məhdud start kapitalına malik işə yenidən başlayan sahibkarlar üçün xüsusilə cəlbedicidir;

- repressiv – tədriclə azalan ödəmələr daha çox lizinqin ilk mərhələsində sürətli ödəmələr zamanı tətbiq olunandır. Onlar əmlak mülkiyyətçisinin riskini xeyli aşağı salır və icarədarın fəaliyyət azadlığını genişləndirir;

- mövsümi – kənd təsərrüfatında və istehsal prosesinin mövsümi xa-

rakterli digər sahələrində daha uğurla tətbiq olunur. Bu zaman məhsul yığımından sonra ödəniş imkanı bir qədər yaxşılaşır.

Dövriliyə görə ödəmələr aşağıdakılardır:

- birdəfəlik ödəmələr, lizinq obyektini göndərişindən və təhlil-təslim aktının imzalanmasından sonra aparılır;

- vaxtaşırı – aylıq, rüblük, illik ödəmələr adətən təcrübədə tərəflərin müəyyən etdiyi qrafik üzrə geniş tətbiq edilir;

- avanslı (depozit) ödəmə – bu bir növ lizinq müqaviləsinin imzalanması anına qabaqcadan hissə-hissə ödəmə kimi çıxış edir, sonradan isə lizinq ödəmələrinin ümumi həcmindən çıxılır, qalan məbləğ müəyyən edilmiş qaydada geri qaytarılır.

Fikrimizcə, metodiki olaraq hər bir ödəniş elementinin hesablanması ümumdünya təcrübəsinə əsaslanmaqla aşağıdakı qaydada aparılmalıdır:

1. İstifadə olunan obyektə amortizasiya ayırmalarının (A) hesablamaları adi və sürətli metodlarla aparılır. Adi metod lizinq obyektinin dəyərindən (D) və onun istismar müddətindən (T) asılı olaraq mövcud normalara əsaslanır;

$$A = D/T$$

Sürətli amortizasiya metodundan istifadə edərkən obyektin tam bərpasına amortizasiya ayırmaları normasını 3 dəfəyə qədər artırırırlar. Bundan başqa, kiçik müəssisələr birinci ildə xidmət müddəti 3 ildən yuxarı olan əsas fondların ilkin dəyərinin 35%-ə qədərini sıradan çıxara bilirlər. Lizinq ödəmələrinin tərkibində amortizasiya ayırmalarının kəmiyyəti aşağıdakı düsturla hesablanır:

$$A = D \times N_a \times T_e / 100,$$

burada, N_a – tam bərpaya görə amortizasiya norması, faizlə;

T_e – lizinq müqaviləsi müddəti.

Lizinq haqlarının kəmiyyəti onların dövriliyinə uyğun olaraq aşağıdakı kimi müəyyən edilir:

- illik ödəmə zamanı: $L_i = L_{\ddot{o}} \cdot T_e$
- rüblük ödəmə zamanı: $L = L_{\ddot{o}} \cdot T_e \cdot 4$
- aylıq ödəmə zamanı: $L_a = L_{\ddot{o}} \cdot T_e \cdot 12$

Bütün hallarda lizinq ödəmələrinin hesablanması razılaşmanın xüsusiyyətlərindən: lizinqin növündən və ödəniş növündən asılı olacaqdır.

Azərbaycanda lizinq alanların təxminən 60%-ə qədəri kiçik müəssisələr sayılır. Respublikamızda lizinq ödəmələrinin ümumi məbləğində kommission haqqının payı orta hesabla 10%-ə qədərdir. Hazırda lizinq şirkətlərinin portfelində yük avtomobili nəqliyyatının lizinqi üzrə sövdələşmələrin payı daha çox üstünlüyə malikdir. Belə ki, həmin göstərici 2014-ci ilin əvvəlinə 45%, inşaat və inşaat materialları istehsalı lizinqi üzrə sövdələşmələrin payı 23%, sərnişin avtonəqliyyatı lizinq üzrə sövdələşmələrin xüsusi çəkisi 23%, kompüter lizinqi üzrə sövdələşmələrin payı isə 3% təşkil etmişdir.

Hər bir sahədə lizinq məliyyatları vahid mövcud qanunverçilik əsasında aparılırsa da, onlar xeyli dərəcədə yalnız lizinqin predmeti və növünün özünə məxsusluğuna deyil, həm də dövlət yardımının müxtəlif səviyyəsi ilə bağlı müəyyən təşkilati – iqtisadi və texnoloji xüsusiyyətlərə malikdirlər.

3.3 Azərbaycanda lizinq xidmətinin təşkilinin müasir durumu və perspektivləri

Məlum olduğu kimi, Azərbaycan dövlətinin sosial-iqtisadi inkişaf strategiyasının həyata keçirilməsi nəticəsində müstəqilliyimizin möhkəm iqtisadi təməli yaradılmış, milli iqtisadiyyatın inkişafı istiqamətində ciddi uğurlar qazanılmışdır.

Geniş miqyaslı iqtisadi islahatların aparılması, dünyanın aparıcı neft şirkətləri ilə müqavilələrin imzalanması milli iqtisadiyyatın dinamik inkişafına, ölkəmizin dünya təsərrüfat sisteminə inteqrasiyasına əlverişli zəmin yaratmışdır. Təsadüfi deyil ki, 2004-2010-cü illər ərzində ümumi daxili məhsulun həcmi 3 dəfədən çox artmış, ölkə iqtisadiyyatına cəlb edilmiş investisiyaların ümumi məbləği isə 81,0 milyard dolları keçmiş, ümumi daxili məhsulda qeyri-dövlət sektorunun xüsusi çəkisi 85,0 faizədək yüksəlmişdir. Hazırda ölkə iqtisadiyyatının bir çox sahələrində müəssisə və təşkilatların çox hissəsi özəl sektora aiddir. Bu göstərici kənd təsərrüfatında, ticarət və xidmətdə daha yüksəkdir və bu da göstərilən sahələrdə islahatların və özəlləşdirmə prosesinin daha sürətlə həyata keçirilməsini göstərir.

Lizinq şirkətlərinin yaradılması və inkişafı onların həm sahə assosiasiyaları və həm də digər birliklər şəklində müqavilə əsasında könüllü birləşməsini nəzərdə tutur.

Azərbaycan iqtisadiyyatında lizinq xidmətlərindən geniş istifadə etmək məqsədilə qanunvericiliyin təkmilləşdirilməsi üzrə aşağıdakı tədbirlərin görülməsi məqsəduyğundur:

- Lizinq münasibətlərinin iştirakçılara müəyyən güzəştlərin verilməsi. Bununla bağlı Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsinə, «Sosial sığorta haqqında» və «Dövlət rüsumu haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanunlarına, habelə məcburi ödəmələri müəyyənləşdirən digər normativ-hüquqi sənədlərə müvafiq dəyişiklik və əlavələrin edilməsi;

- Lizinq müqaviləsinin nümunəvi formasının təsdiqi barədə müvafiq normativ hüquqi aktın qəbul edilməsi;

- Lizinq obyektinin dövlət qeydiyyatı ilə bağlı sadələşdirilmiş mexanizmin tətbiq edilməsi;

- Lizinq sahəsinin tənzimlənməsi ilə məşğul olan şəxslər üçün müvafiq seminar, trening və digər tədbirlərin keçirilməsi;

- Lizinq münasibətlərini tənzimləyən normativ-hüquqi aktlar toplusunun hazırlanması və onun sahibkarlara çatdırılması.

Assosiasiya üzvlərinin qənaətinə görə, Sahibkarlığa Yardım Milli Fondundan sahibkarlığın maliyyələşdirilməsi üçün ayrılan vəsaitlərin bir qismi lizinq kreditləşdirilməsinə yönəldilə bilər. Bu məqsədlə fond yanında lizinqlə bağlı ayrıca strukturun yaradılması təklif edilib.

Dünya Bankı Qrupuna daxil olan Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası (BMK) dünyanın bütün ölkələrində lizinqin maliyyələşdirilməsi sahəsində uzunmüddətli təcrübəyə malik olmaqla Avropanın, Orta Asiyanın və Yaxın Şərqi 35 müxtəlif ölkəsində 100-dən artıq lizinq şirkətinə sərmayə qoymuşdur. BMK 25 ölkədə ilk lizinq şirkətinin yaradılmasının təşəbbüskarı olmuş və son 30 ildə lizinq şirkətlərinə ümumi həcmi 1 milyard ABŞ dollarından artıq investisiya yönəltmişdir. Lizinq sektorunun inkişafı məqsədilə dünyanın 39 ölkəsində qanunvericilik bazasının təkmilləşdirilməsində yardımçı olmuş BMK son illərdə iqtisadiyyatı keçid dövrünü yaşayan ölkələrdə lizinqin inkişafına xüsusi diqqət yetirir.

BMK Azərbaycanda 2003-cü ilin may ayından etibarən İsveçrənin İqtisadi Əlaqələr üzrə Dövlət Katibliyindən (SESO) aldığı maliyyə dəstəyi ilə Azərbaycanda Lizinqin İnkişafı Layihəsini həyata keçirməyə başlamışdır. SESO tərəfindən layihənin həyata keçirilməsinə 2005-ci ilin sonunadək 1,3 milyon dollar grant ayrılması nəzərdə tutulmuşdur.

Həmin layihənin əsas məqsədi lizinq xidmətləri bazarının inkişafına, kiçik və orta sahibkarlığın maliyyələşdirilmə vasitəsi kimi lizinqdən daha geniş istifadənin həvəsləndirilməsindən, habelə ölkəmizin lizinq sektoruna xarici və daxili investisiyaların cəlb edilməsi üçün əlverişli mühitin yaradılmasından ibarətdir.

Azərbaycan Respublikasında lizinq xidmətini həyata keçirən müəssisələr üçün dövlət tərəfindən müvafiq qaydada güzəştlər nəzərdə tutula bilər.

Lizinqin köməyilə Azərbaycanda iqtisadiyyatın irimiqyaslı modernləşdirilməsi prosesini başlamaq olar. İqtisadiyyatın sürətli inkişafı və əsas fondların köhnəliyinin yüksək səviyyəsi şəraitində ölkədə istehsalatın bərpası və genişləndirilməsi üçün nəhəng investisiya tələbatı formalaşır.

Lizinqdən geniş istifadə halında istehsalatın texniki və texnoloji bərpasının sürətləndirilməsi əmək məhsuldarlığını artırır, resurs tutumunu, kapital tutumunu azaldır, istehsal edilən məhsulun keyfiyyətini artırır, kapitalın tədavülünü sürətləndirir ki, bu da milli iqtisadiyyatın səmərəliliyinin artırılmasına gətirib çıxarır.

2003-cü ilin avqustunda Mülki Məcəllənin lizinqi tənzimləyən hissəsinə 18 yeni maddənin əlavə edilməsi barədə qanun qüvvəyə minmişdir. Bununla bağlı ölkə prezidentinin müvafiq Fərmanında İqtisadi İnkişaf Nazirliyinə lizinq xidmətlərinin stimullaşdırılması haqqında təkliflərin hazırlanması tapşırılmışdır. Həmin tapşırığın icrası kimi Vergi Məcəlləsinə lizinq obyektinə olan əmlakın sürətli amortizasiyası, habelə lizinq əməliyyatlarının əlavə dəyər vergisindən azad edilməsi ilə bağlı dəyişikliklər edilmişdir. Qüvvəyə minmiş dəyişikliklər 1994-cü ildə qəbul edilmiş «Lizinq xidməti haqqında» qanun üzərində aparılan işin nəticəsi kimi mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Dəyişikliklər nəticəsində Mülki Məcəllənin lizinqini tənzimləyən müddəaları beynəlxalq standartlar səviyyəsinə çatdırılmışdır.

Ölkənin lizinq qanunvericiliyinin müsbət tərəflərindən biri də lizinq əməliyyatlarının aparılmasına lisenziyanın tələb olunmamasıdır. 2002-ci ilin sentyabrından etibarən ölkə Prezidentinin Fərmanına əsasən lizinq də daxil olmaqla bir sıra sahibkarlıq fəaliyyəti növləri üçün lisenziyanın alınması tələb olunmur.

AR Vergi Məcəlləsinin 140-cı maddəsinə əsasən lizinq müqaviləsi aşağıda göstərilmiş şərtlərdən birinə cavab verməlidir:

- lizinq müqaviləsi ilə icarə müddəti qurtardıqdan sonra əmlakın mülkiyyətə verilməsi nəzərdə tutulur, yaxud icarə müddəti qurtardıqdan sonra, icarəçi əmlakı müəyyən edilmiş və ya qabaqcadan güman edilən qiymətlərlə almaq hüququna malikdir, yaxud;

- icarə müddəti icarəyə götürülən əmlakın istismar müddətinin 75 faizindən artıqdır, yaxud;
- icarə müddəti qurtardıqdan sonra əmlakın qalıq dəyəri icarənin əvvəlinə onun bazar qiymətinin 20 faizindən azdır, yaxud;
- icarə haqqının ödəniləcək məbləği əmlakın icarənin əvvəlinə olan bazar qiymətinin ən azı 90 faizinə bərabərdir və ya ondan artıqdır, yaxud;
- icarəyə götürülən əmlak icarəçi üçün sifarişlə hazırlanmışdır və icarə müddəti qurtardıqdan sonra icarəçidən başqa heç kəs tərəfindən istifadə edilə bilməz.

Bununla yanaşı qeyd etmək lazımdır ki, 2004-cü il yanvar ayının 1-dən etibarən Vergi Məcəlləsində edilmiş dəyişikliklər lizinq sahəsi üçün aşağıdakı güzəştləri təmin edir:

1. Maliyyə xidmətlərinə aid edildiyi üçün lizinq əməliyyatları ƏDV-dən azad edilmişdir. Bunun nəticəsində lizinq və bank krediti üçün bərabər vergi mühiti yaradılmışdır.

2. Lizinq obyektini balansında uçota alan lizinq münasibətinin subyektli lizinq obyektinə sürətləndirilmiş amortizasiya tətbiq edə bilər və bununla da vergiyə cəlb olunan mənfəətini amortizasiya məbləğində azalda bilər.

Bütün bu dəyişikliklər lizinqdən istifadə edilməsi üçün maliyyə stimulları olmaqla Azərbaycanda lizinq bazarının formalaşması üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Hal-hazırda Azərbaycan lizinq xidmətləri bazarında Qafqaz lizinq, AGLizinq, Pareks lizinq, Joita lizinq, Azərlizinq, Unilizinq, Atalizinq və s. lizinq şirkətləri fəaliyyət göstərir.

Azərbaycanda Lizinq Şirkətləri Assosiasiyasından (ALŞA) verilən məlumata əsasən Azərbaycanda lizinq portfelinin həcmi 2003-cü ilin may ayında 900 min ABŞ dolları təşkil edirdisə, hazırda bu göstərici 231 dəfə artaraq 208 mln. ABŞ dollarına çatıb. Qeyd edək ki, ALŞA 2005 –ci ildə Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyasının dəstəyi ilə yaradılıb. Hazırda Assosiasiyaya 8 daimi və 2 müşahidəçi statuslu şirkət üzvüdür.

Azərbaycanda Lizinq Şirkətləri Assosiasiyasının əsas məqsədləri aşağıdakılardan ibarətdir:

- Azərbaycanda özəl sektorun inkişafına yardım etmək;
- Azərbaycanda lizinq sektorunun inkişafı ilə əlaqədar məsələlər üzrə məlumat mübadiləsi və məsləhətlərin verilməsi məqsədilə tədbirlər keçirmək
- Lizinq bazarının iştirakçıları olan təşkilatlar arasında əlaqələri gücləndirərək əməkdaşlığı inkişaf etdirmək.
- Maliyyə yönümlü təşkilatlarla əməkdaşlıq əlaqələrini inkişaf etdirmək.
- Azərbaycanda lizinq sektorunu inkişafı yolunda olan boşluq və maneləri müəyyənləşdirmək və onların həllinə yönəldilmiş irəli sürmək

Azərbaycanda Lizinq Şirkətləri Assosiasiyasına istinadən Azərbaycan lizinq sektoru əsasən tikinti və nəqliyyat sahələrini əhatə edir. Bundan başqa, emal və kənd təsərrüfatı sahələrində də müəyyən irəliləyiş müşahidə olunur.

Ümumiyyətlə, Azərbaycan lizinq sektorunun ÜDM-da payı 0.43% təşkil edir.

Lizinqin köməyi ilə Azərbaycanda iqtisadiyyatın irimiqyaslı modernləşdirilməsi prosesini başlamaq olar. İqtisadiyyatın sürətli inkişafı və əsas fondların köhnəliyinin yüksək səviyyəsi şəraitində ölkədə istehsalatın bərpası və genişləndirilməsi üçün nəhəng investisiya tələbatı formalaşır.

NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR

Müasir dövüdə bütün sahələrin inkişafı lizinq sektorunun da sürətlə iqtisadiyyatda öz yerini tutmasına gətirib çıxaracaq. Belə ki, ölkədə baş verən müəyyən dəyişiklər avtomobil kreditinin çətinləşdirilməsi əvəzində avtomobilin lizinq yolu ilə alınmasını asanlaşdıran qanunun qəbul edilməsi, yeni səhiyyə müəssisələrinə bahalı avadanlıqların lizinq yolu ilə alınması, kənd təsərrüfatı

sahəsində lizinq yolu ilə texnikanın cəlb edilməsi ölkəmizin lizinq sahəsinə marağını daha da artırıb.

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

Azərbaycanda lizinqin inkişafına həm xarici və həm də daxili investisiyalar cəlb edilməlidir. Odur ki, ölkədə investisiya mühitinin yaxşılaşdırılması istiqamətində daim iş aparılmalı, biznes subyektlərinin maliyyə institutları ilə əməkdaşlığı möhkəmləndirilməli, tərəfdaşlarla qarşılıqlı əlaqələr genişləndirilməlidir.

Lizinqlə maraqlananlara vacib məsləhətlərin verilməsi və məşğələlərin aparılması. Lizinq bazarının uğurla fəaliyyət göstərməsi üçün lizinq münasibətləri üzrə potensial iştirakçıların ehtiyac və perspektivlərinin dərinləndirilməsi vacib şərtədir. Odur ki, lizinqlə maraqlananlarla məşğələlərin və təqdimat mərasimlərinin keçirilməsi, habelə lizinq iştirakçılarından ibarət işçi qrupları yaradılmasının müstəsna əhəmiyyət kəsb edir.

Respublikanın kütləvi informasiya vasitələri və ixtisaslaşdırılmış kurslarda dərslərin keçirilməsi vasitəsilə lizinq və onun üstünlükləri haqqında zəruri biliklərin öyrənilməsi. Bunun üçün əhalinin geniş təbəqələri arasında kütləvi informasiya vasitələri və ixtisaslaşdırılmış dərslər vasitəsilə geniş tədbirlər həyata keçirilməlidir. Bu tədbirlər əsasən xüsusi buraxılışların nəşr olunmasından, qəzet və jurnallarda müvafiq iş adamları ilə münasibətlərin, eləcə də lizinqə dair elmi-nəzəri və praktiki səciyyə daşıyan məqalələrin dərc edilməsindən ibarət olmalıdır. Həmin tədbirlərin ölkənin müxtəlif şəhər və rayonlarında təşkil edilməsi günün ən vacib məsələlərindən biridir.

Hal-hazırkı dövürdə əsas məsələ lizinq obyektinin dövlət qeydiyyatı ilə bağlı sadələşdirilmiş mexanizminin tətbiq edilməsidir ki, çox güman ki, bu da yaxın vaxtlarda həyata keçiriləcək.

Bütün inkişaf etmiş ölkələr kimi Azərbaycanda da kütləvi sürətdə elektronlaşma gedir. Bunun nəticəsi olaraq yaxın zamanlarda elektron lizinqin inkişafı, əhalinin daha asan lizinq yolu ilə texnika almasına gətirib çıxaracaq.

Buna görə də mütəmadi olaraq müxtəlif sərəncam və fərmanlar verilir, yeni qanunlar qəbul edilir ki, bunların da məqsədi nəticədə bazar subyektlərinin səmərəli işinin təşkil olunmasına yönəlib. Müəssisələr, ev təsərrüfatları, banklar və bank olmayan kredit təşkilatları, sahibkarlıq və s haqqında müəyyən vaxtlarda qəbul olunmuş qərar və lahiyələr yuxarıda sadalanan məsələlərə yönəlib. Əlbəttə ki, respublikamız nisbətən gənc olduğundan hələ də müəyyən problemlər mövcuddur.

Onu qeyd edim ki, bu gün Azərbaycanda iqtisadiyyatın müxtəlif sahələrinin inkişafına böyük dövlət qayğısı vardır. Problemlər ən yüksək səviyyələrdə müzakirə olunur, onların həll olunması üçün lazımı qərarlar verilir.

Lizinq şirkətlərinin güclü tərəflərini analiz edərkən qarşılaşdığımız əsas cəhətlər bunlardır:

- ✓ Fiziki cəhətdən köhnəlmiş əsas vəsaitlərin sürətlə təzələnməsi;
- ✓ Sahibkarlıq fəaliyyəti nəticəsində büdcəyə vergi daxil olmaları artır;
- ✓ Kiçik və orta biznesin rəqabət qabiliyyəti yüksəlir;
- ✓ Rəqabət qabiliyyətli məhsulların istehsalı üçün yeni texnologiya əldə edilməsinə imkan verir;
- ✓ Yeni iş yerləri yaradılır;

Bütün sahələrdə olduğu kimi lizinq bazarının da inkişafını ləngidən problemlər vardır və onlar aşağıdakılardır:

- Maliyyə çatışmamazlığı;
- Lizinqi tənzimləyən mövcud qanunvericilikdə boşluğun olması;
- Lizinq sahəsində ixtisaslı kadrların azlığı;
- Elektron lizinqin az inkişaf etməsi ;

- Lizinq sahəsində marketoloqların olmaması;

Apardığım tədqiqat nəticəsində belə bir nəticəyə gəldim ki, ölkəmizdə lizinqin inkişafı üçün müəyyən təkliflər verim və onlar aşağıdakılardır:

- Maliyyə sektoru, sahibkarlar və hökumət nümayəndələrinə xüsusişdirilmiş təlimlər keçirilməlidir;
- Əhali arasında lizinqin üstünlüklərini geniş kütləyə çatdırmaq məqsədilə dəyirmi masalar və konfranslar keçirilsin;
- Potensial investorların Azərbaycanın lizinq sektoruna cəlb edilməsi;
- Dövlət əmlakından istifadə etməklə lizinqə bank investisiyaların təminatı üçün girov fondlarının yaradılması uyğundur;
- Elmtutumlu yüksək texnologiyalı avadanlıqların işlənilib hazırlanması;
- Lizinq münasibətlərini tənzimləyən normativ- hüquqi aktlar toplusunun hazırlanması və onun sahibkarlara çatdırılması;
- Lizinq obyektinin dövlət qeydiyyatı ilə bağlı sadələşdirilmiş mexanizmin tətbiq edilməsi;
- Xarici ölkələrin lizinq şirkətləri ilə əməkdaşlıq etmək;
- Elektron lizinqi inkişaf etdirmək;

Ədəbiyyat siyahısı

- 1.Telman Hüseynov “ **Müəssisənin İqtisadiyyatı**“.Bakı 2005.
- 2.Müəssisələr haqqında Azərbaycan Respublikasının Qanunu.
- 3.K.A.Şahbazov,M.H.Məmmədov,H.S.Həsənov “**Menecment** “.Bakı 2005

4. Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti dərslük **“Biznesin təşkili və idarə edilməsi”**. Bakı 2011.
5. Sahibkarlıq Fəaliyyəti (sənədlər toplusu) .Hüquq ədəbiyyatı Bakı 2003.
6. Məcid Axundov **“Müəssisə İqyisadiyyatı “**. Bakı 2002.
7. Ş.Ə.Səmədzadə **“İstehsal Menecmenti “** .Bakı 2006.
8. Rafiq Əliyev, Məhəbbət Məmmədov, Nurpaşa Novruzov **“ İntestisiyanın Maliyyələşdirilməsi və Kreditləşdirilməsi “** .Bakı 2003.
9. X.M.Yahudov **“Müəssisə iqtisadiyyatı “**.
10. www.economy.gov.az.
11. Azərbaycan qəzeti . 6 sentyabr 2011, Sahibkarlara Kömək Milli Fondunun regionlara dəstəyi, məqalə.
12. www.anfes.gov.az.
13. Sabir Allahverdiyev **“Azərbaycan Respublikasının mülkiyyət hüququ”**, 11 cild
14. İqtisadi Ensiklopediya 111 cild .
15. Cəmilə Namazova, ADİU, **“Vergi xəbərləri”**. -2008 №7. -s.58-68. “Lizinq və investisiya layihələrinin həyata keçirilməsində onun rolu ” məqalə.
16. “Komersiya fəaliyyətinin əsasları”, İqtisad Universiteti, Dərslük , Bakı 2010.
17. Ramil Namazov, AMEA Kibernetika İnstitutunun aspirantı. “Lizinq nədir və onun yaranma tarixi” məqalə.
18. **“Lizinq xidməti haqqında”** Azərbaycan Respublikasının qanunu. Bakı 1994.
19. www.qafqazlizinq.az
20. www.finanslizinq.com

21. Vasif Cəfərov, Ekspress -2012 ,16 oktyabr- s 9.” Sahibkarlığın daxili investisiya mənbələri “məqalə.
22. İmanov Əzizağa “ Kiçik sahibkarlıq” 2009.
23. Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsi. Bakı, Qanun, 2003.
24. Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsi. Bakı, Qanun, 2005, 352 s.
25. **Azərbaycanın regionları – 2004 / Azərbaycan Respublikası Dövlət Statistika Komitəsi. Bakı: Səda, 2004, 700 s.**
26. **Azərbaycanın statistik göstəriciləri – 2007 / Azərbaycan Respublikası Dövlət Statistika Komitəsi. Bakı: Səda, 2007, 728 s.**
27. **Azərbaycan Respublikasında iqtisadi islahatlar: ilkin nəticələr, problemlər və perspektivlər. Beynəlxalq elmi-praktik konfransın materialları. Bakı, 2003, 371 s.**
28. Abbasov A.B. **Sahibkarlıq fəaliyyəti: növləri, təşəkkülü və inkişafı problemləri.** Bakı, 1998, 212 s.
29. **Azərbaycan Respublikasının Beynəlxalq Maliyyə qurumları ilə əlaqələrinin müasir vəziyyəti. AR İqtisadi İnkişaf Nazirliyi Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu.** Bakı, 2004, 92 s.
30. **Beynəlxalq Valyuta Fondunun illik hesabatı – London, “Contemporary”, 2003, 172 s.**
31. **Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyasının illik hesabatı, “Old city” London, 2002, 125 s.**
32. Cəbiyev. R.M. **Azərbaycanda bazar infrastrukturunun formalaşması və inkişafı.** Bakı, Az.TU, 2000, 236 s.
33. Həsənov R.T. **Azərbaycan Respublikasının sosial-iqtisadi inkişafının bazar modelinin konseptual əsasları.** Bakı: Elm, 1998, 343 s.

34. **“Sahibkarlığın inkişafının əsas prioritetləri və qiymətləndirmə fəaliy-yətinin təkmilləşdirilməsinin aktual məsələləri” mövzusunda II beynəlxalq kongress materialları.** Bakı, 2003.
35. Verdiyev Ə.Ç., İbrahimov İ.Н. **Bazar iqtisadiyyatı və qiymət.** Bakı: 1992, 188 s.
36. Газман В.Д. **Финансовый лизинг** М. 2003, 392 с.
37. Горемыкин В.А. **Лизинг: Учебник-** М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003, 994 с.
38. Иванов А.А. **Договор финансовой аренды (лизинга): Учебно-практическое пособие.** М.:Проспект, 2001, 117 с.
39. Коморов В.В. **Инвестиции и лизинг в СНГ-М.:** Финансы и статистика, 2001, 346 с.
40. Лазин А.И., Николаев С.Н. **Особенности развития аренды строительной техники в США.** М.: Лизингстроймаш: МС Консалтинг, 2000, 196 с.
41. **Лизинг в России. Состояние и перспективы развития: Материалы Международной практической конференции, 15-16 ноября 2001 г. М., 2001, 211 с.**
42. Сидельников Л.Б., Назарян Е.Н., Чесноков А.С. **Бухгалтерский учет лизинговых операций.** М.: Маркетинг, 2001, 265 с.

РЕЗЮМЕ

В I главе диссертации говорится о предприятиях, роль лизинга в их управлении, роль предприятия в их материально – техническом обеспечении, их функция и инвестиционное финансирования проектов. Также говорится о государственной поддержке недавно созданных малых и средних предприятий. Созданные за последние два года предприятия их юридическая и физическая принадлежность, а также речь идет о роли страны в регионе финансирование предприятий через лизинг.

II глава диссертации посвящена лизинга их типов, роль лизинга в формировании технической базы предприятия, говорится о преимуществе и особенности связанные лизингом договорах. В этой главе говорится полностью о видах лизинга, а также финансово и оперативном лизинге, международное и внутреннее, краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное условием использования лизинга.

III глава диссертации посвящена формированию предприятий в Азербайджане, о правах и обязанностях получателя лизинга.

В последней главе говорится об истории развития лизинга в нашей стране, о настоящем состоянии лизингов, компаний и текущее финансовое состояние, организация лизинговых услуг и обсуждается перспективы развития лизинга.

Итог диссертации заключается в том что для развития лизинга в стране необходимо информировать население.

SUMMARY

In Chapter I of the dissertation to be spoken about companies, leasing role in their management, the role of the enterprise in their material - technical support, their function and investment project financing. Also spoke about the state support of the newly created small and medium-sized enterprises. Created over the past two years the company of their legal and physical appliances, as well as talking about rental countries in the region, financing through leasing companies.

Chapter II is devoted to the thesis lizipga their types , the role of leasing in the formation of the technical base of the enterprise , to talk about premuschestvo and features connected leasing contracts. In etoy chapter speaks about the kinds of fully leased and finansivo and operational leasing , international and domestic , short, medium and long-term conditions of leasing .

Chapter III of the dissertation is devoted to the formation of enterprises in Azerbaijan , on the rights and obyazonnastyah the lessee .

The last chapter deals with the history of the development of leasing in our country , about the present state of the leasing companies and Tekushev financial status , the organization of leasing services and discussed prospects for the development of leasing.

The result of the thesis is that the development of leasing in the country needs to informirovat population .

**Aslanova Bahar Valeh qızının “ Müəssisənin texniki bazasının təzələnməsində lizinğin rolu” mövzusunda magistr dissertasiyasının
Referatı**

Mövzunun aktuallığı. Müasir zamanda bank krediti əsas vəsaitlərin ən geniş yayılmış maliyyələşdirmə vasitəsi hesab edilir. Lakin bununla belə, çox vaxt bank kreditinin şərtləri kiçik və orta müəssisələr üçün əlverişsiz olur, onların imkan və tələblərinə cavab vermir. Belə ki, girov şərtlərinin ağırlığı, faiz məzənnəsinin

yüksəkliyi və maliyyələşmənin qısa müddətli xarakterə malik olması əksər hallarda iri və səmərəli maliyyə resurslarına çıxış imkanlarını heçə endirir.

İnkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə lizinq sektoru kapital bazarında bütün maliyyə resurslarının yarısından çoxunu təmin edir. Eyni zamanda, lizinq iqtisadiyyatın demək olar ki, bütün sahələrində – kiçik çörəkbişirmə sexindən tutmuş inşaat müəssisələrinədək hər yerdə məşhurdur. Müasir təsərrüfatçılıq şəraitində lizinqin çox münasib və rentabelli maliyyə resursu kimi nüfuza malik olması, həm də faktiki olaraq perspektivli sahibkarın istənilən avadanlığı müxtəlif şərtlərlə lizinqə götürə bilməsi imkanının mövcudluğu ilə şərtlənir.

Tədqiqatın əsas məqsədi və vəzifələri. Elmi-texniki tərəqi nailiyyətlərindən daha tam şəkildə istifadəyə imkan yaradan fəaliyyətin müxtəlif sferalarında iqtisadi əlaqələrin mühüm formaları kimi lizinq sazişlərinin icrası nəzəriyyəsinə və praktikasını tədqiq etməkdir.

Tədqiqat zamanı aşağıdakı suallara cavab axtarılıb:

- Müəssisələrin idarə edilməsinin nəzəri –metodoloji əsasları.
- Lizinqin müəssisələrin texniki bazasının formalaşmasında rolu, müqavilələrin xarakterik xüsusiyyətləri və üstünlükləri;
- Azərbaycanda müəssisələrin formalaşmasında lizinqin rolu;

Tədqiqatın elmi yeniliyi :

- lizinqin mahiyyəti və iqtisadi mexanizmi dəqiqləşdirilmişdir;
- əsas meyarlar üzrə lizinqin növləri təsnifləşdirilmişdir;
- lizinq münasibətlərinin səmərəliliyinin artırılmasının əsas istiqamətləri aşkar edilmişdir;

- infrastrukturun və istehsalın inkişafı sahələrində layihələrin dəstəklənməsi yolu ilə milli rifahın yaxşılaşdırılması;

Tədqiqatın predmet və obyekt. Aparılan tədqiqatın predmeti bazar iqtisadiyyatının əsas həlqəsini təşkil edən müəssisələr və onların lizinq yolu ilə inkişafını təşkil edir. Tədqiqat obyekt – lizinq xidmətləri bazarı, onun növləri və seqmentləri, müxtəlif avadanlıqla, maşınlarla, nəqliyyatlarla və digər istehsalat vasitələri ilə xarici

və daxili lizinq sazişlərinin həyata keçirilməsindəki metodiki və təşkilati-hüquqi texnologiyalarıdır.

Tədqiqatın əsas informasiya bazası və işlənilməsi metodları .Tədqiq edilən mövzu ilə bağlı topladığım informasiya və məlumatların mənbələri çox saylıdır. Burada müxtəlif yerli və xarici iqtisadçı müəlliflərin fikirləri, statistik məlumatlar, təhlil və araşdırmalar öz əksini tapıb. Həmçinin bu araşdırmada müxtəlif aktual qəzet və jurnallardan olan məlumatlardan da istifadə olunub.

Müasir şəraitdə milli iqtisadiyyatda lizinq münasibətlərinin, respublikamızın iqtisadçı alimlərindən S.V.Salahovun, İ.H.Aliyevin, R.B.Əliyevin, İ.V.Əhmədovun, İ.H.İbrahimovun, R.K.İskəndərovun, V.M.Niftullayevin, Ə.Ç.Verdiyevin, M.M.Bağirovun, C.C.Məmədovun, P.Ə.Qurbanovun və başqalarının elmi əsərlərində geniş yer verilmişdir.

Tədqiqatın praktiki əhəmiyyəti. Respublika iqtisadiyyatının, xüsusən də onun qeyri-neft sektorunun inkişafında lizinqin əhəmiyyəti əvəzəlməzdir. Kiçik və orta müəssisələrin istehsal fondlarının təzələnməsinə olan tələbat, kifayət dərəcədə maliyyələşdirmənin və ənənəvi investisiya formalarına çıxışın olması ölkəmizdə lizinq bazarının inkişafını doğuran çoxsaylı amillərdəndir.

Dissertasiyanın strukturu: Dissertasiya işi giriş, qarşıya qoyulmuş məsələlərin tədqiqi ilə əlaqədar olaraq 3 fəsil, 9 paragrafdan, nəticə və təkliflər, istifadə olunmuş ədəbiyyat siyahısı və dissertasiya işinin referatından ibarətdir.

Girişdə mövzunun aktuallığı, məqsəd və vəzifələri, elmi yeniliyi, praktiki əhəmiyyətindən bəhs edilir.

Dissertasiya işinin birinci fəsilində müəssisələr haqqında, onların idarə edilməsində lizinqin rolu, müəssisələrin maddi-texniki təminatının mahiyyəti, funksiyaları və investisiya layihələrinin maliyyələşməsindən, həmçinin dövlətin dəstəyi ilə yeni yaradılmış kiçik və orta müəssisələrə dəstəkdən bəhs edilir. Son illərdə yaradılmış müəssisələrin hüquqi və yaxud fiziki şəxsə məxsus olması və

onların maliyyələşməsindən, ölkənin regionlarındakı müəssisələrin lizinq yolu ilə maliyyələşməsindən bəhs edir.

Dissertasiya işinin ikinci fəsili lizinq anlayışı və onun növləri, müəssisələrin texniki bazasının formalaşmasında lizinqin rolu, lizinqlə bağlı müqavilələrin xarakterik xüsusiyyətləri və üstünlüklərinə həsr edilir. Bu fəsil tamamilə lizinqin növlərinə, habelə maliyyə və operativ, beynəlxalq və daxili, qısamüddətli, ortamüddətli və uzunmüddətli lizinqin istifadə qaydalarına həsr edilmişdir.

Dissertasiya işinin üçüncü fəsili Azərbaycanda müəssisələrin formalaşmasında lizinqin rolu, lizinq alanın hüquq və vəzifələrindən bəhs edir. Sonuncu fəsildə ölkəmizdə lizinqin inkişaf tarixi, hal-hazırkı vəziyyətdə mövcud olan lizinq şirkətləri və onların maliyyə vəziyyətləri, lizinq xidmətinin təşkili və inkişaf perspektivləri müzakirə edilir.

Dissertasiyanın nəticəsinə gəldikdə isə ölkəmizdə lizinqin inkişaf etməsi üçün əhali arasında kütləvi maarifləndirmə tədbirlərinin keçirilməsi məqsədəuyğun hesab edilir.

Müasir dövüdə bütün sahələrin inkişafı lizinq sektorunun da sürətlə iqtisadiyyatda öz yerini tutmasına gətirib çıxaracaq. Belə ki, ölkədə baş verən müəyyən dəyişiklər avtomobil kreditinin çətinləşdirilməsi əvəzində avtomobilin lizinq yolu ilə alınmasını asanlaşdıran qanunun qəbul edilməsi, yeni səhiyyə müəssisələrinə bahalı avadanlıqların lizinq yolu ilə alınması, kənd təsərrüfatı sahəsində lizinq yolu ilə texnikanın cəlb edilməsi ölkəmizin lizinq sahəsinə marağını daha da artırır.

Azərbaycan iqtisadiyyatında əsas kapitalın yeni texnika və texnologiya əsasında təzələnməsi zəruriyyətə çevrilmişdir. Bu vacib məsələnin uğurlu həllində lizinqin maliyyə və digər növləri mühüm rol oynayacaqdır. Lizinqin tənzimlənməsinin normativ-hüquqi bazası əsasən artıq formalaşmışdır. Lakin bununla

belə lizinqi sürətlə inkişaf etdirmək məqsədilə qanunvericilik bazasının təkmilləşdirməyə ehtiyacı vardır. Bu istiqamətdə aşağıdakı tədbirlərin həyata keçirilməsi zəruridir:

Azərbaycanda lizinqin inkişafına həm xarici və həm də daxili investisiyalar cəlb edilməlidir. Odur ki, ölkədə investisiya mühitinin yaxşılaşdırılması istiqamətində daim iş aparılmalı, biznes subyektlərinin maliyyə institutları ilə əməkdaşlığı möhkəmləndirilməli, tərəfdaşlarla qarşılıqlı əlaqələr genişləndirilməlidir.

Lizinqlə maraqlananlara vacib məsləhətlərin verilməsi və məşğələlərin aparılması. Lizinq bazarının uğurla fəaliyyət göstərməsi üçün lizinq münasibətləri üzrə potensial iştirakçıların ehtiyac və perspektivlərinin dərinədən dərk edilməsi vacib şərtidir. Odur ki, lizinqlə maraqlananlarla məşğələlərin və təqdimat mərasimlərinin keçirilməsi, habelə lizinq iştirakçılarından ibarət işçi qrupları yaradılmasının müstəsna əhəmiyyət kəsb edir.

Respublikanın kütləvi informasiya vasitələri və ixtisaslaşdırılmış kurslarda dərslərin keçirilməsi vasitəsilə lizinq və onun üstünlükləri haqqında zəruri biliklərin öyrənilməsi. Bunun üçün əhalinin geniş təbəqələri arasında kütləvi informasiya vasitələri və ixtisaslaşdırılmış dərslər vasitəsilə geniş tədbirlər həyata keçirilməlidir. Bu tədbirlər əsasən xüsusi buraxılışların nəşr olunmasından, qəzet və jurnallarda müvafiq iş adamları ilə münasibətlərin, eləcə də lizinqə dair elmi-nəzəri və praktiki səciyyə daşıyan məqalələrin dərc edilməsindən ibarət olmalıdır. Həmin tədbirlərin ölkənin müxtəlif şəhər və rayonlarında təşkil edilməsi günün ən vacib məsələlərindən biridir.

Hal-hazırkı dövüdə əsas məsələ lizinq obyektinin dövlət qeydiyyatı ilə bağlı sadələşdirilmiş mexanizminin tətbiq edilməsidir ki, çox güman ki, bu da yaxın vaxtlarda həyata keçiriləcək.

Bütün inkişaf etmiş ölkələr kimi Azərbaycanda da kütləvi sürətdə elektronlaşma gedir. Bunun nəticəsi olaraq yaxın zamanlarda elektron lizinqin inkişafı, əhalinin daha asan lizinq yolu ilə texnika almasına gətirib çıxaracaq.

Buna görə də mütəmadi olaraq müxtəlif sərəncam və fərmanlar verilir, yeni qanunlar qəbul edilir ki, bunların da məqsədi nəticədə bazar subyektlərinin səmərəli işinin təşkil olunmasına yönəlib. Müəssisələr, ev təsərrüfatları, banklar və bank olmayan kredit təşkilatları, sahibkarlıq və s haqqında müəyyən vaxtlarda qəbul olunmuş qərar və lahiyələr yuxarıda sadalanan məsələlərə yönəlib. Əlbəttə ki, respublikamız nisbətən gənc olduğundan hələ də müəyyən problemlər mövcuddur.

Onu qeyd edirəm ki, bu gün Azərbaycanda iqtisadiyyatın müxtəlif sahələrinin inkişafına böyük dövlət qayğısı vardır. Problemlər ən yüksək səviyyələrdə müzakirə olunur, onların həll olunması üçün lazımı qərarlar verilir.

Lizinq şirkətlərinin güclü tərəflərini analiz edərkən qarşılaşdığımız əsas cəhətlər bunlardır:

- ✓ Fiziki cəhətdən köhnəlmiş əsas vəsaitlərin sürətlə təzələnməsi;
- ✓ Sahibkarlıq fəaliyyəti nəticəsində büdcəyə vergi daxil olmaları artır;
- ✓ Kiçik və orta biznesin rəqabət qabiliyyəti yüksəlir;
- ✓ Rəqabət qabiliyyətli məhsulların istehsalı üçün yeni texnologiya əldə edilməsinə imkan verir;
- ✓ Yeni iş yerləri yaradılır;

Bütün sahələrdə olduğu kimi lizinq bazarının da inkişafını ləngidən problemlər vardır və onlar aşağıdakılardır:

- Maliyyə çatışmamazlığı;
- Lizinqi tənzimləyən mövcud qanunvericilikdə boşluğun olması;
- Lizinq sahəsində ixtisaslı kadrların azlığı;
- Elektron lizinqin az inkişaf etməsi ;
- Lizinq sahəsində marketoloqların olmaması;

Aparduğım tədqiqat nəticəsində belə bir nəticəyə gəldim ki, ölkəmizdə lizinqin inkişafı üçün müəyyən təkliflər verim və onlar aşağıdakılardır:

- Maliyyə sektoru, sahibkarlar və hökumət nümayəndələrinə xüsusişdirilmiş təlimlər keçirilməlidir;

- Əhali arasında lizinqin üstünlüklərini geniş kütləyə çatdırmaq məqsədilə dəyirmi masalar və konfranslar keçirilsin;
- Potensial investorların azərbaycanın lizinq sektoruna cəlb edilməsi;
- Dövlət əmlakından istifadə etməklə lizinqə bank investisiyaların təminatı üçün girov fondlarının yaradılması uyğundur;
- Elmtutumlu yüksək texnologiyalı avadanlıqların işlənilib hazırlanması;
- Lizinq münasibətlərini tənzimləyən normativ- hüquqi aktlar toplusunun hazırlanması və onun sahibkarlara çatdırılması;
- Lizinq obyektinin dövlət qeydiyyatı ilə bağlı sadələşdirilmiş mexanizmin tətbiq edilməsi;
- Xarici ölkələrin lizinq şirkətləri ilə əməkdaşlıq etmək;
- Elektron lizinqi inkişaf etdirmək;