

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ

AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ

BEYNƏLXALQ MAGİSTRATURA VƏ DOKTORANTURA MƏRKƏZİ

**“AZƏRBAYCANIN BANK SİSTEMİNDƏ BİZNES KREDİTLƏŞMƏSİNİN
STİMULLAŞDIRILMASI YOLLARI”**

mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

Həsənov Kamran Elxan oğlu

BAKİ – 2021

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

BMDM-in direktoru

i.ü.f.d., dos. Əhmədov Fariz Saleh oğlu

_____ **imza**

“ ____ ” _____ **2021-ci il**

“AZƏRBAYCANIN BANK SİSTEMİNDƏ BİZNES KREDİTLƏŞMƏSİNİN
STİMULLAŞDIRILMASI YOLLARI”

mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

İxtisasın şifri və adı: 060403 - Maliyyə

İxtisaslaşma: Bank işi

Qrup: 604

Magistrant:

Həsənov Kamran Elxan oğlu



_____ **imza**

Elmi rəhbər:

i.e.d. prof. Sadıqov Elnur Məhəmməd

_____ **imza**

Proqram rəhbəri:

i.ü.f.d. Vəliyev Cəbrayıl Xəlil oğlu

_____ **imza**

Kafedra müdiri:

i.e.d., prof. Kəlbəyev Yaşar Atakişi oğlu

_____ **imza**

BAKİ – 2021

Elm andı

Mən Həsənov Kamran Elxan oğlu and içirəm ki, “Azərbaycanın bank sistemində biznes kreditləşməsinin stimullaşdırılması yolları” mövzusunda magistr dissertasiyasını elmi əxlaq normalarına və istinad qaydalarına tam riayət etməklə və istifadə etdiyim bütün mənbələri ədəbiyyat siyahısında əks etdirməklə yazmışam.

AZƏRBAYCANIN BANK SİSTEMİNDƏ BİZNES KREDİTLƏŞMƏSİNİN STİMULLAŞDIRILMASI YOLLARI

XÜLASƏ

Tədqiqatın aktualığı: Kiçik biznesin start kapitalı nisbətən azdır; iqtisadiyyatın müxtəlif sahələrinin yenidən qurulması bir çox problemin həllinə yol açır; iqtisadiyyatın bütün sahələrində əhalinin məşğulluğunu təmin edir; bazar iqtisadiyyatının əsas elementlərinin tarazlanması üçün zəruri şəraiti yaradır. Ölkəmizdə investisiyalaşma və kreditləşmə məsələsi kifayət qədər uğurla həll edilir, lakin kommersiya fəaliyyətinə gələn zaman isə burada məsələnin həllində bir sıra çatışmazlıqlar meydana çıxır. Bu cür olan tərzdə bir məsələ ortaya çıxır ki, bank kreditləşməsi problemi tam formada, xüsusilə də faiz dərəcələri ilə əlaqəli problemlər həll olunmamışdır. Dövlətin bank mühitində faiz dərəcələri şiddətli formada tərəddüd edir və nisbətən artıqdırlar, bu isə bir sıra sahibkarın biznes qurmağına mane törədir. Yuxarıda qeyd olunanlar dissertasiya işinin aktuallığını tam olaraq ödəyir.

Tədqiqatın məqsədi: Mövcud nəzəri və metodoloji yanaşmaların tərtib edilməsi, habelə kommersiya bankları və başqa bir sıra kreditləşdirmə qurumlarının (həmçinin beynəlxalq qurumların) aqrar bölmənin müəssisələri ilə kredit münasibətlərinin möhkəmlənməsi və s.

İstifadə olunmuş tədqiqat metodları: İqtisadi və statistik, funksional və sistem təhlili, tarixi oxşarlıqlar, ümumiləşdirmələr, müqayisələr, qrafik

Tədqiqatın informasiya bazası: Dövlət Statistika Komitəsinin, Azərbaycan Respublikası Maliyyə Nazirliyi, Azərbaycan Respublikası Mərkəzi Bankının, Kommersiya Bankları, Azərbaycan Banklar Assosiasiyası və s.

Tədqiqatın məhdudiyyətləri: “Covid 19” epidemiyası ilə əlaqədar olaraq praktiki araşdırmaların aparılmasındakı mövcud məhdudiyyətlər.

Tədqiqatın elmi yeniliyi və praktiki nəticələri:

- Biznesin inkişafı problemləri və maliyyə -kredit dəstəyini tədqiq edilmişdir;
- Biznes sferasında mövcud bank kreditləşdirmə praktikasını təhlil etmişdir;
- Bank kreditləşməsinin parametrlərinə biznes sektoruna təsiri modeli qurulmuşdur;

Nəticələrin istifadə oluna biləcəyi sahələr: Kommersiya bankları ilə başqa kredit qurumları arasında kredit əlaqələrinin güclənməsini təmin edəcə bilər.

Açar sözlər: bank maliyyə, biznes, kommersiya

WAYS TO STIMULATE BUSINESS LENDING IN THE BANKING SYSTEM OF AZERBAIJAN

SUMMARY

Relevance of the research: Small business start-up capital is relatively small; Reconstruction of various sectors of the economy solves many problems; provides employment in all sectors of the economy; creates the necessary conditions for balancing the key elements of a market economy. In our country, the issue of investment and lending is resolved quite successfully, but when it comes to commercial activity, there are a number of shortcomings in solving the problem. In this way, the problem arises that the problem of bank lending has not been fully resolved, especially with regard to interest rates.

The purpose of the study: Development of existing theoretical and methodological approaches, as well as strengthening credit relations between commercial banks and a number of other lending institutions of the agricultural sector etc.

Research methods used: Economic and statistical, functional, historical similarities, generalizations, comparisons, graphs

Information base of the research: State Statistics Committee, Ministry of Finance of the Republic of Azerbaijan, Central Bank of the Republic of Azerbaijan, Commercial Banks etc.

Limitations of the study: Existing limitations of practical research in connection with the Covid 19 epidemic.

Scientific novelty and practical results of the research:

- Problems of business development and financial and credit support were studied;
- Analyzed the existing bank lending practice in the business sphere;
- A model of the impact of the business sector on the parameters;

Areas where the results can be used: It can strengthen credit relations between commercial banks and other credit institutions.

Keywords: banking, finance, business, commerce

İXTİSARLAR VƏ İŞARƏLƏR

AR	Azərbaycan Respublikası
EDI	Electronic Data Interchange
KOM	Kiçik və Orta Müəssisə
KOS	Kiçik və Orta Sahibkar
MB	Mərkəzi Bank
MN	Maliyyə Nazirliyi
ÜDM	Ümumi Daxili Məhsul

M Ü N D Ə R İ C A T

	GİRİŞ.....	8
I FƏSİL	BANK SİSTEMİNDƏ BİZNES KREDİTLƏŞMƏSİNİN NƏZƏRİ-METODOLOJİ ƏSASLARI.....	11
	1.1. Bank kreditləşməsinin nəzəri əsasları.....	11
	1.2. Kommersiya bankının kredit siyasətinin formalaşdırılması kiçik sahibkarlığın kreditləşdirilməsi sahəsində.....	22
II FƏSİL	AZƏRBAYCANIN BANK SİSTEMİNDƏ BİZNES KREDİTLƏŞMƏSİNİN MÖVCUD VƏZİYYƏTİNİN TƏHLİLİ VƏ QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ.....	39
	2.1. Azərbaycanın bank sisteminin kreditləşdirilməsi prosesinin müasir vəziyyətinin təhlili.....	39
	2.2. Kommersiya fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsi və kreditləşdirilməsinin effektivliyinin artırılması.....	43
III FƏSİL	AZƏRBAYCANIN BANK SİSTEMİNDƏ BİZNES KREDİTLƏŞMƏSİNİN TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ İSTİQAMƏTLƏRİ.....	51
	3.1. Bank sistemində biznes kreditləşməsinin problemləri və həll yolları....	51
	3.2. Bank sistemində biznes kreditləşməsinin təkmilləşdirilməsi.....	60
	NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR.....	68
	İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT SIYAHISI.....	71
	ƏLAVƏLƏR.....	74
	Cədvəllərin siyahısı.....	75
	Şəkillərin siyahısı.....	75

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı: Müasir bazar iqtisadiyyatı dövründə kommersiya fəaliyyəti mühüm rol oynayır, bu isə bir sıra səbəblərlə bağlıdır. Həmin səbəblərə bunları misal çəkmək olar: kiçik biznesin başlanğıc kapitalı nisbətdə götürdükdə azdır; iqtisadiyyatın ayr-ıayrı hissələrinin yenidən yaradılması bir sıra problemin həllinə səbəb olur; iqtisadiyyatın bütün hissələrində əhalinin məşğulluğunu qarşılıyır; bazar iqtisadiyyatının başlanğıc elementlərinin tarazlanması məqsədilə zəruri şəraiti meydana gəlir. Həmçinin kommersiya fəaliyyəti bazar şəraitinin müxtəlif mexanizmlərinin, həmçinin bütünlükdə istehlakçı bazarının çevik formada dəyişməsinə şərait yaradır. Xarici praktika göstərir ki, iqtisadiyyatın ayrı-ayrı hissələrində kommersiya fəaliyyətinin tətbiq olunması bir sıra halda kapital yatırımı səviyyəsi və verilmiş mühitin kreditləşdirilməsi ilə müəyyən edilir, kreditləşmə isə hər dövr, xüsusilə dünya maliyyə cəhətdən sıxıntı yaşadığı zamanda, aşağı dərəcədə olur. Ölkəmizdə investisiyalaşma və kreditləşmə məsələsi kifayət qədər uğurla həll edilir, lakin kommersiya fəaliyyətinə gələn zaman isə burada məsələnin həllində bir sıra çatışmazlıqlar meydana çıxır. Bu cür olan tərzdə bir məsələ ortaya çıxır ki, bank kreditləşməsi problemi tam formada, xüsusilə də faiz dərəcələri ilə əlaqəli problemlər həll olunmamışdır. Dövlətin bank mühitində faiz dərəcələri şiddətli formada tərəddüd edir və nisbətən artırıqlar, bu isə bir sıra sahibkarın biznes qurmağına mane törədir. Yuxarıda qeyd olunanlar dissertasiya işi temasının aktuallığını tam olaraq ödəyir.

Problemin qoyuluşu və öyrənilmə səviyyəsi: Yeni iqtisadi kitablarda biznes subyektlərinə borc vermək, borcalanların kredit qabiliyyətini, kredit əməliyyatlarının icra olunmasını, kredit sənədlərinə olan tələbləri və s. Bütün sistemini kommersiya bankları səviyyəsində qiymətləndirir, kredit prosesinin bu mərhələləri üst-üstə düşür kommersiya bankının kredit sisteminin elementləri ilə. Bəzi müəlliflər biznes subyektlərinə borc vermək üçün bir prosesin yaradılmasını yalnız tətbiq etmə nöqtəyi-nəzərindən konkret bir kredit növünə nəzər saldılar ki, bu da işi çətinləşdirdi. Ümumiyyətlə, bir kommersiya bankının kredit sistemi xüsusi bir iqtisadi fenomen kimi müasir ədəbiyyatda geniş əks olunur.

Makroiqtisadi səviyyədə, biznes subyektlərinin kredit sistemi üçün yaxşı qurulmuş elmi izah bazar iqtisadiyyatı, ən çox da kənd təsərrüfatı sektoru üçün qeyri-kafidir.

Tədqiqatın məqsəd və vəzifələri: Biznes kreditləşməsinin mövcud nəzəri və metodoloji yanaşmaların tərtib edilməsi, habelə kommersiya bankları və başqa bir sıra kreditləşdirmə qurumlarının (həmçinin beynəlxalq qurumların) aqrar bölmənin müəssisələri ilə kredit münasibətlərinin möhkəmlənməsi və kredit risklərinin azalmasına, eyni zamanda da kreditləşdirmə texnologiyasının inkişaf etdirilməsinə yönəlmiş təcrübi təkliflərin əsaslandırılmasından təşkil edilmişdir.

Tədqiqatın vəzifələri:

- biznesin bank kreditləşdirilməsi mexanizminin formalaşmasının elmi-nəzəri əsaslarının tədqiq edilməsi;
- Maliyyə qurumlardan biznes subyektlərinə kredit verilməsinə dəstəyin qiymətləndirilməsi
- Azərbaycanda biznesin kreditləşdirilməsi sisteminin müasir vəziyyətinin təhlil edilməsi;
- Biznes kreditləşməsinin problemləri və həll yollarının tədqiq edilməsi;
- Biznesin inkişafının maliyyələşdirilməsi sisteminin təkmilləşdirilməsi istiqamətlərinin araşdırılması.

Tədqiqatın obyektini və predmeti: Tədqiqatın obyektini biznes subyektləri, predmentini isə bu sferada bank kreditləşməsinin müasir vəziyyətinin tədqiqi prosesi təşkil edir.

Tədqiqat metodları: iqtisadi və statistik, funksional və sistem təhlili, tarixi oxşarlıqlar, ümumiləşdirmələr, müqayisələr, qrafik.

Tədqiqatın informasiya bazası: Dövlət Statistika Komitəsinin, Azərbaycan Respublikası Maliyyə Nazirliyi, Azərbaycan Respublikası Mərkəzi Bankının, Kommersiya Bankları, Azərbaycan Banklar Assosiasiyası, Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi nəzdində Kənd Təsərrüfatının Kreditləşməsi üzrə Dövlət Agentliyi, Aqrolizinq SC-nin statistik hesabatları təşkil edir.

Tədqiqatın məhdudiyyətləri: Covid 19” epidemiyası ilə əlaqədar olaraq praktiki araşdırmaların aparılmasındakı mövcud məhdudiyyətlərdəndir.

Tədqiqatın elmi yeniliyi:

- Biznesin inkişafı problemləri və maliyyə -kredit dəstəyini tədqiq edilmişdir;
- Biznes sferasında mövcud bank kreditləşdirmə praktikasını təhlil etmişdir;
- Bank kreditləşməsinin parametrlərinə biznes sektoruna təsiri modeli qurulmuşdur;

Nəticələrin əhəmiyyəti və tətbiq sahələri: Tədqiqatın nəticələri böyük iqtisadi əhəmiyyətə malikdir. Bununla belə, biznesin tərəqqisi paralel olaraq kredit sisteminin təşkilindən asılıdır. Mövcud kreditləşmə sistemində biznes sektoruna borc vermək çox yüksək risk səviyyəsi ilə xarakterizə edilir. Bu səbəbdən sərbəst dövriyyədə olan kommersion bankları bunu daha az riskli bank əməliyyatlarına yönəltməyi üstün tuturlar. Nəticə etibarilə, kredit sisteminə təkrarən baxılması nəticəsində ölkəmizdə kredit qurumları və banklarındakı kredit riskinin səviyyəsi xeyli aşağı düşə bilər və bu halda biznes subyektlərinə investisiya qoymağa maraqlı olacaqlar. Bu baxımdan, AR-da kredit qurumlarının kreditləşdirmə sisteminin inkişaf etdirilməsinə və kredit təşkilatının keyfiyyətinin yüksəldilməsinə yönəlmiş tədqiqatın praktik əhəmiyyəti odur ki, alınan nəticələr kommersion bankları ilə başqa kredit qurumları arasında kredit əlaqələrinin güclənməsini təmin edəcəkdir.

I FƏSİL. BANK SİSTEMİNDƏ BİZNES KREDİTLƏŞMƏSİNİN NƏZƏRİ-METODOLOJİ ƏSASLARI

1.1. Bank kreditləşməsinin nəzəri əsasları

Kommersiya bankları, hər şeydən əvvəl, əsas fəaliyyət növü kredit vermək olan konkret kredit təşkilatları kimi fəaliyyət göstərirlər, çünki bir tərəfdən iqtisadiyyatdan müvəqqəti sərbəst vəsait cəlb edirlər, digər tərəfdən də bu kredit vəsaitləri hesabına müəssisələrin, təşkilatların və əhəlinin müxtəlif maliyyə ehtiyaclarını təmin edirlər.

Bank kredit əməliyyatları şərti olaraq iki böyük qrupa bölünə bilər:

-aktiv, bank, ssudalar verərək kreditor kimi çıxış edir;

-passiv, bank borcalan (debitor) kimi çıxış edərək, müştərilərdən və digər banklardan ödəmə, geri ödəmə şərtləri ilə pul cəlb edir.

Kredit əməliyyatlarının iki əsas forması mövcuddur: kreditlər və depozitlər. Bu səbəbdən aktiv və passiv kredit əməliyyatları həm kredit şəklində, həm də depozit şəklində həyata keçirilə bilər. Aktiv kredit əməliyyatları, ilk olaraq, müştərilərlə kredit əməliyyatları və banklararası kreditlərin verilməsi əməliyyatlarından ibarətdir; ikincisi, digər banklara yerləşdirilən depozitlərdən ibarətdir. Passiv kredit əməliyyatları oxşar şəkildə cari bank müəssisəsində müştərilər və digər banklar da daxil olmaqla üçüncü hüquqi və fiziki şəxslərin depozitlərindən və bank tərəfindən banklararası kredit əldə etmək məqsədilə ssuda əməliyyatlarından ibarətdir. Aşağıdakı qanunauyğunluq mövcuddur: Ölkədə iqtisadi vəziyyət nə qədər sabit olarsa, bank aktivlərinin strukturunda kredit əməliyyatlarının payı bir o qədər çox olar. Qeyri-müəyyənlik və iqtisadi böhran dövründə qiymətli kağızlar və pul vəsaitləri portfelində nisbi olmayan artım müşahidə olunur.

Bu xüsusiyyətlərə əsasən kredit və ssuda əməliyyatları, kredit və ssuda arasındakı fərqi şərti olaraq vurğulaya bilərik. Kredit həm bankın vəsait mənbələrini təşkil edən, həm də onların investisiya qoyuluşlarından birini təmsil edən müxtəlif kredit münasibətləri təşkili formalarının mövcudluğunu nəzərdə

tutan daha geniş bir anlayışdır. Ssuda, yaranması kredit hesabının açılması ilə müşayiət olunan kredit münasibətlərinin təşkili formalarından yalnız biridir. Bundan əlavə, kredit münasibətləri yalnız bank krediti çərçivəsində deyil, həm borc alan həm də borc verən müəssisə olduqda və aralarındakı kredit münasibətləri bir veksellə rəsmiləşdirildiyi zaman kommersiya krediti olaraq da təşkil edilə bilər. Gələcəkdə kommersiya krediti veksəl və ya onun mühasibatı ilə təmin edilmiş ssuda verilməsi yolu ilə bank krediti halına gətirilə bilər.

Bank krediti, hər bir borcalanın ehtiyaclarını çevik şəkildə nəzərə almağa və kredit şərtlərini onlara uyğunlaşdırmağa imkan verən çox rahat və bir çox hallarda əvəzolunmaz maliyyə xidmətidir. (kredit şərtləri və digər şərtlərin standartlaşdırıldığı qiymətli kağızlar bazarından fərqli olaraq).

Müvafiq olaraq, birbaşa bank kreditləşməsi, müəssisənin kredit münasibətləri ilk olaraq bankla münasibət kimi meydana gəldiyi zaman ayrılır və dolayısı bank kreditləşməsi, ilk olaraq müəssisələr arasında veksəl üzrə təcili vəsait əldə etmək axtarışı ilə banka müraciət nəticəsində kredit münasibəti yarandıqda verilir.

Kredit əməliyyatları iki qrupa bölünür: banklararası kreditlər və müştərilərə verilən kreditlər.

Banklararası kreditlər, borc verən bank tərəfindən borc alan banka yalnız kredit şəklində deyil, digər banklar üçün verilən zəmanətlər ilə yerinə yetirilən depozitlər, veksellər, maliyyə lizinqi, bankların müxbir hesablarındakı aktiv qalıq yolu ilə kredit mənbələri təqdim etməsindən ibarətdir.

Müştərilərlə aparılan kredit əməliyyatlarına müxbir banklar xaricində bankın müştərilərinə verilən bütün növ kreditlər daxildir: cari aktivlər üçün kreditlər, investisiyalar üçün kreditlər, veksellərin uçotu, faktoring, maliyyə lizinqi.

Bank kreditləşdirmə sistemini nəzərdən keçirmədən əvvəl əsas anlayışları müəyyənləşdirmək lazımdır.

Bildiyiniz kimi, "kredit sistemi" termini Azərbaycan Respublikası Mərkəzi Bankının təhsil ədəbiyyatında, elmi nəşrlərində, qaydalarında tez-tez istifadə olunur. Bununla birlikdə, bütün istifadə tezliyi üzrə bu termin praktik olaraq açıqlanmır, məzmunu tam araşdırılmamışdır. Nə yerli, nə də xarici ədəbiyyat buna

lazımı səviyyədə əhəmiyyət verməyib. Kreditləşmə problemlərinə həsr olunmuş elmi əsərlər son dərəcə azdır və çox vaxt kreditləşmə sistemindən bəhs edir, lakin mahiyyətini açıqlamır.

Fikrimizcə, "kredit sistemi" anlayışının nəzəri baxımdan öyrənilməsinə ümumi "sistem" anlayışının tərfi ilə başlamaq lazımdır.

"Sistem" sözü (yunan dilindən systema - hissələrdən ibarət bütöv) bir-biri ilə münasibətlərdə və əlaqələrdə müəyyən bir bütövlük, birlik yaradan elementlər məcmusunu bildirir.

Kredit sistemi mövcud olma hüququnu, yalnız onda onun mahiyyətini həyata keçirmək üçün kifayət qədər elementlər toplusunu yaradan tərkibin təqdim olunduğu təqdirdə əldə edir. Onun elementlərindən birinin olmaması, içindəki bir elementin mənasının digərinin tətbiqinə ziyan vurması, praktikada aralarındakı əlaqənin olmaması bütöv sistemin pozulmasına səbəb ola bilər.

Kreditin bütöv xarakterinin pozulmasının qaçılmaz olaraq bütün əlaqələr zəncirini sarsıtdığı, borcun qaytarılmasında çətinliklərə, həm borc verənin, həm də borcalanın iflasına səbəb olduğu bir çox nümunələr məlumdur.

Müasir kredit sistemində planlaşdırmaya diqqət yetirməmək onun səmərəliliyini azaldır, buna görə də nəzəri baxımdan, ilk növbədə, kredit sisteminin mövcud ola bilməyəcəyi elementlərin tərkibini müəyyənləşdirmək lazımdır.

"Kreditləşmə sistemi"yə digər bir heç də az əhəmiyyətli olmayan "kredit sistemi" termini əlavə edilir. Bəzi iqtisadçılar kredit sistemi altında kredit kapitalı bazarında fəaliyyət göstərən və pul kapitalının toplanmasını və səfərbərliyini həyata keçirən müxtəlif kredit və maliyyə qurumlarının məcmusunu başa düşürlər (Жукова, Е.Ф. 1995).

"Kredit sistemi" termininin tərfinə dair mövqələrin müxtəlifliyinə baxmayaraq, iki yanaşma üstünlük təşkil edir: funksional və təşkilati. Funksional yanaşmaya görə kredit sistemi, yalnız kredit münasibətləri məcmusu deyil, həm də borc vermə formaları və metodlarıdır. Təşkilati yanaşmaya uyğun olaraq, kredit sistemi kreditləşmənin əsas prinsiplərinə əsaslanan fondlar yaradan, yığan və təmin edən kredit təşkilatlarının məcmusudur.

Fikrimizcə, "kredit sistemi" nin - cəmiyyətdə kreditin işləməsinin, mahiyyətinin və funksiyalarının həyata keçirilməsini təmin edən bir sistem kimi ən uğurlu tərfi O. I. Lavruşin tərəfindən verilir (Лаврушин О.И., 2019).

Kredit münasibətləri, kredit sisteminin bütün elementlərinin qurulduğu əsasdır və kreditorun borcluya könüllülük, təcili və geri ödəmə şərtləri ilə köçürdüyü müvəqqəti sərbəst pul dəyərlərinin dövriyyəsi ilə əlaqələndirilir. Məhz bunlarda cari sistemin funksional tərəfi özünü göstərir.

Kredit münasibətlərinin obyektı borc verilən dəyərdır ki, bu da vəsaitlərin geri ödəmə əsasında hərəkəti özündə ehtiva edir. Borc verilən dəyərin köçürülməsi, alınması və istifadəsi yalnız kredit prosesinə xas olan şərtlərdə baş verir: ödəmə, aktualıq, həmçinin təhlükəsizlik və məqsədyönlülük.

Kredit münasibətlərinin subyektlərindən biri kreditor dır, ssuda verən kredit münasibətləri tərəfidır. Kreditorlar borc verən hüquqi və fiziki şəxslər ola bilər. Ssuda vermək üçün kreditorun müəyyən vəsaitlərə sahib olması lazımdır. Onların mənbələri həm öz yığımları, həm də reproduktiv prosesin digər obyektlərindən götürülmüş mənbələr ola bilər. Müasir iqtisadiyyatda kreditor bank, yalnız öz mənbələri hesabına deyil, həm də hesablarında saxlanılan, həm də səhmlərin və istiqrazların yerləşdirilməsi yolu ilə mobilizə olunan vəsait hesabına kredit verə bilər.

Kredit münasibətlərinin subyekti həm də borcalandır, kredit münasibətlərinin tərəfi və alınan krediti ödəməyə borclu olan tərəfidır. Borcalanlar tarixən əlavə mənbələrə ehtiyacı olan fərdlər olublar. Müasir şəraitdə borcalanlar kimi təkəcə banklar deyil, həm də əlavə müəssisələr, əhali və dövlətlər də çıxış edir. Bu zaman, banklar kollektiv borcalan olurlar, çünki özləri üçün deyil, başqaları üçün borc alırlar.

Beləliklə, kredit sistemi borc verən və borcalanın mənafeələrini təmin edən bir sistemdir, kredit dəyərinin funksiya göstərməsi üçün bir sistemdir.

Kredit münasibətlərini, kredit sistemini təşkil edən ixtisaslaşmış təşkilatlar həyata keçirir və təşkil edir. Bir sıra iqtisadçılara görə, burada qeyd olunduğu kimi, kredit sistemini kreditləşmənin əsas prinsiplərinə uyğun olaraq fondlar yaradan,

toplayan və təmin edən bir kredit təşkilatı kimi müəyyənləşdirici bit təşkilatı cəhət özünü göstərir.

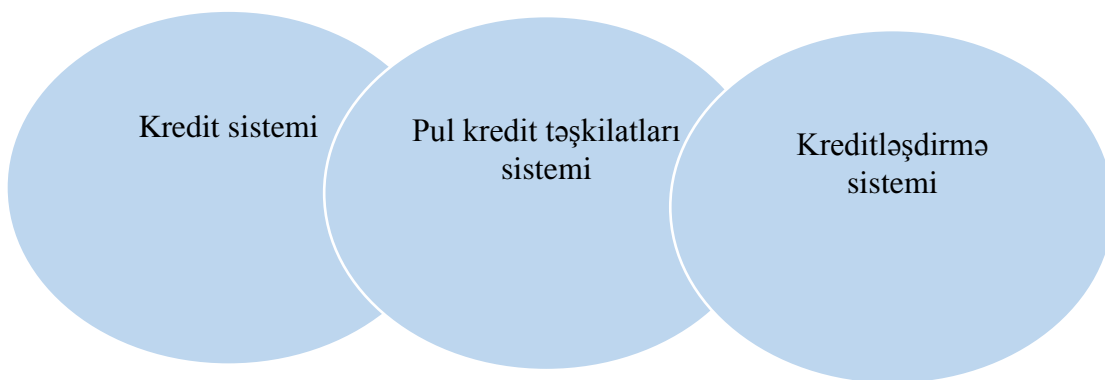
Kredit sistemi ümumiyyətlə kredit mənbələrinin rəşional istifadəsini təmin edən elementlərin məcmusu kimi başa düşülür ki, bu prinsiplər, obyektlər, borc vermə metodları, kredit münasibətlərinin planlaşdırılması, kreditlərin verilməsi və qaytarılması mexanizmi, həmçinin borc vermə prosesində bank nəzarəti, yəni borc verən tərəfdən kredit resurslarının təmin edilməsi fəaliyyətləri ilə əlaqəli elementləri əhatə edir.

Bəzi alimlərin fikrincə, "kredit sistemi" anlayışı kreditin iqtisadi kateqoriya kimi mahiyyətini əks etdirir və "kredit sistemi" anlayışı ilə əlaqəli əsas rolunu oynayır (Лаврушин О.И., 2009). Bu o deməkdir ki, kredit sistemi makro səviyyədə, bütövlükdə cəmiyyətdə inkişaf edən kredit münasibətləri səviyyəsində (kredit formasından, borc verən və ya borcalanın növündən asılı olmayaraq) nəzərə alınmalıdır. Beləliklə, kredit sistemi borc verən ilə borcalan arasında borc verilən dəyərin hərəkəti ilə əlaqəli inkişaf edən bir münasibətlər məcmusudur, bu səbəbdən bu bir iqtisadi kateqoriya kimi borcun özü və onun formalarından ibarətdir (sistemin əsas və funksional blokları), həmçinin kredit münasibətlərini tənzimləyən qurumlardan (təşkilatı blok) ibarətdir.

Kredit sistemi pul təşkilatları tərəfindən kredit münasibətlərini tənzimləyən bir sistemdir, borc verənin nağd kredit vermək və ödəmək fəaliyyətini əhatə edir.

Beləliklə, borc vermə sistemi blokların üçlüyü kimi başa düşülə bilər (Şəkil1).

Şəkil 1: Kredit sistemi, pul təşkilatları sistemi və kreditləşdirmə sisteminin qarşılıqlı əlaqəsi



Mənbə: Müəllif tərəfindən hazırlanıb.

Kreditləşdirmə sistemi həm kredit sistemi ilə, kredit, onun mahiyyəti və funksiyaları da daxil olmaqla, həm də fəaliyyətlərində kredit vermə prinsiplərini rəhbər tutan banklarla sıx əlaqəlidir.

Müvəqqəti maddi yardımın verilməsi prosesi kimi kreditləşmə, geri qaytarılmaq şərti ilə kredit verilməsini əhatə edir. Kreditin spesifikliyi borcalana müvəqqəti istifadə üçün verilən vəsaitin qaytarılmasıdır. Bu səbəbdən borcun mahiyyəti etibarilə borc verməyin məqsədi borc verilən vəsaitlərin geri qaytarılmasını təmin etməkdir. Bununla birlikdə, geri ödəmə borc vermə sistemi üçün bir məqsəd deyil. Banklar, kredit verərkən bunu əhəmiyyətli bir gəlir hesab edirlər. Kredit əməliyyatının gəlirliliyi kredit təşkilatları üçün ən vacib qazanc mənbəyidir. Buna görə borc vermə sisteminin məqsədi ikidir: bir tərəfdən borc verilən vəsaitin qaytarılmasını təmin etmək, digər tərəfdən bankın kredit əməliyyatlarından gəlir əldə etməsini təmin etmək.

Kredit sisteminin quruluşu aşağıdakı kimi təqdim edilə bilər.

I. Fundamental blok. Baza alt bloku:

- 1) kreditləşdirmə prinsipləri;
- 2) kreditləşdirmə prosesinin subyektləri;
- 3) kreditləşdirmə obyektləri.

Strateji alt blok:

- 1) kredit siyasəti;
- 2) kredit planlaşdırılması.

II. İqtisadi və texnoloji blok:

- 1) kredit növləri;
- 2) kreditləşdirmə metodları;
- 3) kredit hesablarının formaları;
- 4) kredit limitləri;
- 5) kredit sənədləri.

III. Təşkilati blok. Nəzarət alt bloku:

- 1) kredit idarəetməsi;
- 2) kredit riskinin idarə edilməsi;

3) kredit portfelinin idarə edilməsi.

Ümumi təşkilati alt blok:

1) kreditləşdirmənin ilkin mərhələsi;

2) kreditin verilməsi və işlənməsi mərhələsi;

3) təqib nəzarət mərhələsi.

Kredit sisteminin bu əsas elementləri bir-birindən ayrılmazdır. Bankın kredit fəaliyyətində müvəffəqiyyət yalnız bu elementlərinin hər birinin bir-birini tamamlaması, kredit əməliyyatının etibarlılığını artırması halında baş verir. Digər tərəfdən, onların birliyini pozmaq cəhdi istər-istəməz bütün sistemi pozur və bank kreditlərinin qaytarılmasının pozulmasına səbəb ola bilər.

Kreditləşdirmənin vacib elementi bank ssudalarının təminatıdır. Buna görə, ssudalar birbaşa, dolayı yolla təmin edilə bilər və ya təmin edilməyə bilər.

Beynəlxalq təcrübədə kreditlər təminatlı, təminatsız və qismən təmin edilmiş olur.

Kredit verərkən girovun keyfiyyəti də böyük əhəmiyyətə malikdir. Əgər o, mövcuddursa, likvid və kifayətdirsə, bu cür təminatdan vaz keçilməməlidir. Digər tərəfdən, təminatsız (boş) ssudaların, xüsusən də birinci dərəcəli borcalanlara və zəminə verildiyi zaman (bu mənada kreditin qaytarılmasını təmin etmək) borcalanın bütün əmlakını əhatə etdikdə, müsbət keyfiyyətlərini nəzərə almamaq yalnızlıq olardı. Müəssisələrə təminatsız (boş) kredit verilərkən bank, borcalanın nüfuzunu, maliyyə vəziyyətini, gələcək gəlirlərini, habelə əvvəlki borc vermə qaydalarına uyğunluğunu nəzərə alır.

Müasir şərtlərdə kredit əməliyyatı iştirakçılardan birinin borcunun yaranmasına səbəb olan hər hansı bir iqtisadi və ya maliyyə əməliyyatı adlandırıla bilər. Borcun qaytarılması borclu tərəfindən birdəfəlik və ya hissə-hissə nağd şəkildə həyata keçirilir və ödəmənin ümumi məbləğinə borcdan əlavə faiz şəklində əlavə ödəniş də daxil edilir.

İqtisadi kateqoriya kimi kredit, fond təminatının bütün digər formalarından (subsidiyalar, subvensiyalar, dotasiyalar və s.) üç əsas prinsiplə, təcili, geri ödəmə və ödəmə ilə fərqlənir.

Bu vəziyyətdə, təcillik dedikdə borcalana borc götürülmüş vəsaitin qaytarılması üçün əvvəlcədən razılaşdırılmış şərtlər nəzərdə tutulur; geri qaytarma dedikdə əsas məbləğin razılaşdırılmış şərtlərlə kreditora məcburi ödənilməsi nəzərdə tutulur. Ödəniş dedikdə müəyyən bir iqtisadi əməliyyatda pulun müəyyən bir əmtəə olması və dəyər qanununa əsasən qiymətinin faizlə ifadə edilməsi başa düşülür.

Qeyd edilən mütləq prinsiplərə əlavə olaraq, sahibkarlıq subyektlərinə verilən kreditlər aşağıdakı əlavə əsas növ və formalara görə təsnif edilə bilər:

- istifadə məqsədi - hədəf və hədəf olmayan;
- şərtlər - qısamüddətli, uzunmüddətli və investisiya;
- faiz dərəcəsi növü - üzən, sabit, sadə, mürəkkəb;
- təminat forması - vəsaitlərin həqiqi köçürülməsi və borcun yenidən qeydiyyatı yolu ilə;
- geri ödəmə forması - bir məbləğdə, müəyyən hissələrlə bərabər paylarda, qarşılıqlı razılaşdırılmış şərtlərdə qeyri-mütənasib paylarda;
- istifadə sayı - birdəfəlik və bərpa olunan;
- borc vermə texnikası - bir məbləğdə, açıq kredit xətti, cari hesab, overdraft krediti.

Beləliklə, bankın kredit fəaliyyəti, həmin bankı bank olmayan təşkilatlardan fərqləndirən əsas meyarlardan biridir. Dünya təcrübəsində bankın mənfəətinin əhəmiyyətli bir hissəsi kredit verməklə bağlıdır. Eyni zamanda, xüsusilə də iri həcmli kreditlərin qaytarılmaması bankı iflasa və iqtisadiyyatdakı mövqeyi səbəbindən onunla əlaqəli bir sıra iflaslara apara bilər. Buna görə kredit idarəetməsi hər hansı bir kommertiya bankının mövcud olmaq və inkişaf strategiyası və taktikasının zəruri bir hissəsi deməkdir.

Kredit bazarı, vəsaitlərə ehtiyacı olan fiziki və hüquqi şəxslər ilə müəyyən şərtlər daxilində təmin edə bilən fiziki və hüquqi şəxslər arasında iqtisadi münasibətlər sahəsidir.

Kredit - borc verən ilə borcalan arasında müvəqqəti sərbəst pul məbləğinin (dəyərinin) qaytarılması, təcili, ödəmə prinsipləri ilə köçürülməsi ilə bağlı iqtisadi

münasibətlərdir (Кейнс Дж. М., 2017),

Onun köməyi ilə sərbəst pul kapitalı və hüquqi və fiziki şəxslərin gəlirləri toplanır, müvəqqəti istifadə üçün ödənişlə köçürülən kredit kapitalına çevrilir. Kredit həm nağd, həm də əmtəə şəklində dəyərlə təmin edilə bilər.

Təcili, geri ödəmə, ödəmə, təhlükəsizlik - kreditin əsas prinsipləridir. Təcili prinsipi odur ki, krediti qəti şəkildə müəyyən edilmiş bir müddətdə qaytarmaq lazımdır. Bu prinsipə uyğunluq bankların və kredit sisteminin özü üçün vacib şərtidir. Ödəniş o deməkdir ki, krediti qaytarmaq lazımdır. Ödəniş prinsipi o deməkdir ki, borc götürülmüş vəsaitlər üçün faiz ödəməlisiniz. Ödəniş borcalanı borc vəsaitlərindən daha səmərəli istifadə etməyə məcbur edir. Təhlükəsizlik prinsipi, borcun üçüncü şəxslərin öhdəliyi (əmlak, qiymətli kağızlar, qiymətli metallar və s.) ilə təmin edilməsini nəzərdə tutur. Müəssisələrə, təşkilatlara və əhaliyə kredit vermə sadalanan prinsiplərə tam əməl olunmaqla həyata keçirilir.

Kredit vermə prinsiplərinə kredit münasibətlərində fərqləndirmə prinsipi də daxildir. Borc verməyə fərqli yanaşma, bankların (borc verən təşkilatlar) fərqli müştərilərə münasibətində və borc vermə məsələsinin həllində fərqli olması deməkdir. Kredit vermədən əvvəl borcalanın vaxtında ödəyə biləcəyinə əmin olmaq üçün borcalanın maddi vəziyyəti diqqətlə öyrənilir(Кушилина. В. И, 2015: s.52-54).

Kredit münasibətləri, kreditdəki dəyərin (fondların) verilməsi və müəyyən bir faizlə birlikdə qaytarılması ilə əlaqəli iqtisadi münasibətlərin ayrı bir hissəsidir.

Kredit münasibətləri iki müəssisə arasında yaranır və fəaliyyət göstərir: krediti verən kreditor və krediti alan borcalan. Müvəqqəti istifadə üçün kredit verilməsinin əsas səbəbi faiz şəklində gəlir əldə etməkdir. Borc verənin məqsədi mənfəət (faiz) qazanmaqdır; borcalanın məqsədi əlavə maliyyə mənbələrinə olan müvəqqəti tələbatı ödəməkdir. Borc verən tərəfdən bir kredit, müəyyən bir müddət üçün fondların ticari satışıdır. Kreditorlar qrupuna, ilk növbədə, banklar arasında əsas yeri tutan kredit təşkilatları daxildir.

Kreditin iqtisadi kateqoriya kimi mahiyyəti, açıqlanması bu kateqoriya ilə iqtisadi münasibətlər sistemi arasında əlaqə yaratmağa imkan verən

funksiyalarında özünü göstərir. Kredit aşağıdakı əsas funksiyaları yerinə yetirir:

- 1) paylama;
- 2) əvəzedici (məsələn, dövriyyədə olan pul);
- 3) stimullaşdırıcı;
- 4) nəzarət.

Kreditin funksiyaları bir-biri ilə sıx əlaqələndirilir, bütövlükdə kredit münasibətlərinin konkret iqtisadi rolunu müəyyənləşdirir.

Kreditin bölüşdürmə funksiyası kredit münasibətlərinin mahiyyətindən və rolundan irəli gəlir. Kreditlərin yenidən bölüşdürülməsi nəticəsində istehsal sahəsinə yeni fondların cəlb edilməsi sürətlənir. Kreditin bu funksiyasının həyata keçirilməsində həm pul, həm də əmtəə mənbələri yenidən bölüşdürülür.

Vəsaitləri kredit alətləri ilə əvəzetmə funksiyası kredit resurslarının təkrar istehsal prosesində həqiqi istifadəsi müddəti bitməmişdən əvvəl formalaşması ilə əlaqələndirilir. Kredit fondları (məsələn, veksellər, çeklər, kredit kartları) dövriyyədəki real pulları əvəz etməyə başlayır. Kredit pul dövriyyəsinin bir hissəsini kredit dövriyyə vasitələri ilə əvəz edərək dövriyyə xərclərini azaltmağa kömək edir.

Kreditin stimullaşdırıcı funksiyası aşağıdakı kimidir. İqtisadi mahiyyətinə görə borc vermə prosesi borcalan tərəfindən kreditdən səmərəli istifadəni stimullaşdırmaya bilməz. Kreditin mənasının özü, alınan borcdan səmərəli istifadəni təşviq edir, belə ki qazanılan pullar yalnız krediti qaytarmayacaq, həm də mənfəət əldə edəcəkdir (Ələkbərov Ə.Ə., Məmmədov Z.F., Hüseynova A. 2021).

Kreditin nəzarət funksiyası ondan ibarətdir ki, borc vermə prosesində kreditin istifadəsi və qaytarılması üzərində (həm borc verən, həm də borcalan tərəfindən) qarşılıqlı nəzarət həyata keçirilir.

Kreditin mal tədarükünə təsiri ondan ibarətdir ki, dövlət iqtisadiyyatında kredit resurslarının bütün kredit prinsiplərinə uyğun satışı malların istehsalının artmasına səbəb olur. Rəqabət mühitində və bankların kommertiya yönümlü olması ilə istehsalı daha səmərəli təşkil olunan və mallarına tələbat olan müəssisələrə kreditlərin verilməsi çox vacibdir. Beləliklə, kredit cəmiyyətin

ehtiyac duyduğu malların istehsalının genişlənməsini stimullaşdırır, yəni tədarük tərəfdən bazar tutumunun genişlənməsinə kömək edir.

Fond bazarının inkişafı ilə dövlət kreditinin tənzimləyici rolunun daha dolğun həyata keçirilməsi üçün şərait yaranır. Mərkəzi bank dövlət qiymətli kağızları ilə əməliyyatlar apararkən kommersiya banklarının resurs imkanlarını təsir edir və bununla da kredit qoyuluşlarının həcmi və dövriyyədəki ümumi pul kütləsini tənzimləyir. Qeyd etmək lazımdır ki, dövlət pul kütləsinin səviyyəsini dəyişdirərək maliyyə bazarlarının konyunkturasına da müəyyən dərəcədə təsir göstərir.

Kredit münasibətləri rolunun iqtisadi subyektlər səviyyəsində həyata keçirilməsidir ki, kredit:

- müəssisələrdə istehsal səmərəliliyinin artmasına təkan verir;
- təsərrüfat subyektlərinin əsas və dövriyyə fondlarının formalaşması mənbəyi kimi çıxış edir;
- müəssisələrin öz vəsaitlərinin artım mənbəyi kimi xidmət edir.

Kredit qoyuluşlarının azlığı effektiv tələbin azalmasına, təkrar istehsalın inkişaf tempinin ləngiməsinə səbəb olur. Kreditin həddən artıq təqdim edilməsi pul kütləsinin artmasına, iqtisadiyyatın əmtəə-pul balansının pozulmasına və pul dövriyyəsinin qeyri-sabitliyinin artmasına səbəb olur. Kreditin istehsalın səmərəliliyinin artırılmasında stimullaşdırıcı rolu azalır.

Qeyd etmək lazımdır ki, emissiya mənbələri hesabına iqtisadiyyata həddindən artıq borc vermək qısa müddətdə iqtisadi böyüməni sürətləndirə bilər. Lakin dünya təcrübəsi göstərir ki, bu sürətlənmə inflyasiyanın artması ilə əlaqədardır: əldə olunan böyümə nisbətlərini qorumaq getdikcə daha çox kredit tələb edir. Yüksək inflyasiya ev təsərrüfatlarının pul gəlirlərinin azalmasına və müvafiq olaraq ümumi daxili tələbin azalmasına səbəb olur. İnflyasiyanın mənfə nətəicələri çoxalmaya ciddi təsir göstərməyə başladığında, bir qayda olaraq, kredit siyasətini sərtləşdirməyə əl atırlar. Nəticədə iqtisadi inkişaf tempi kəskin şəkildə aşağı düşür.

Kredit sistemi ümumilikdə kredit münasibətlərini təşkil edən qurumların məcmusundan ibarətdir.

Təşkilatlara müvəqqəti olaraq sərbəst vəsait toplayan və borc verən bir sıra

banklar və digər kredit və maliyyə qurumları daxildir. Kredit sistemi aşağıdakı əsas əlaqələrdən ibarətdir.

Kredit sistemi iki səviyyəyə toplanmış üç elementi (köməkçi təşkilatlar istisna olmaqla) əhatə edir. Birinci səviyyə Milli Bank, ikincisi kommersiya bankları və digər kredit təşkilatlarıdır. Bütün ikinci dərəcəli təşkilatlar kommersiya xarakterlidir. Bir-birlərindən icra etdikləri funksiyalara görə fərqlənirlər, lakin eyni səviyyəyə daxil edirlər, çünki bərabərdirlər, hərəkətlərini koordinasiya prinsipi ilə əlaqələndirə bilirlər və eyni zamanda subordinasiya ilə əlaqəli olduqları Milli Bank, onların fəaliyyətlərinə nəzarət edir və tənzimləyir.

Banklar kredit sisteminin qurum quruluşunda aparıcı halqadır. Bununla birlikdə, kredit sistemi, yalnız ölkədə fəaliyyət göstərən bir sıra bankları əhatə edən bank sistemindən daha geniş və daha həcmli bir anlayışdır (Полищук, А. И., 2018: s.15).

Yuxarıda qeyd edildiyi kimi, dövlətin kredit sistemi bank sistemi və bank olmayan təşkilatlar, yəni müvəqqəti olaraq sərbəst vəsait toplaya bilən və kredit köməyi ilə yerləşdirə bilən bank olmayan kredit və maliyyə qurumlarının məcmusundan ibarətdir. Dünya təcrübəsində bank olmayan maliyyə qurumları investisiya, maliyyə və sığorta şirkətləri, pensiya fondları, əmanət bankları, lombardlar və kredit kooperativləri ilə təmsil olunur. Bu qurumlar rəsmi olaraq bank olmasa da, bir çox bank əməliyyatı aparır və banklarla rəqabətə girir. Bununla birlikdə, banklar ilə bank olmayan kredit və maliyyə qurumları arasındakı fərqi tədricən pozulmasına baxmayaraq, bank sistemi kredit infrastrukturunun özəyi olaraq qalmaqdadır.

Kreditin mahiyyəti, funksiyaları, hərəkət qanunları, təkrar istehsalın müxtəlif mərhələlərində davranışı barədə nəzəriyyənin yetərincə aparılmaması, müasir pul təcrübəsinin nəzəri dəstəyinin əhəmiyyətli dərəcədə zəifləməsinə, ictimai inkişafın sürətləndiricisi kimi təsirinin zəifləməsinə gətirib çıxarıb.

Hesab edirik ki, dünya iqtisadi birliyi kredit nəzəri əsaslarına daha çox diqqət yetirməlidir.

1.2. Kommersiya bankının kredit siyasətinin formalaşdırılması

kiçik sahibkarlığın kreditləşdirilməsi sahəsində

Biznes planının bank kreditləşməsi prosesi mürəkkəb məsələdir və həmin problemin həlli bir sıra istiqamətin birləşdiyi hissəyə aiddir. Bu çözümləri tələb edən proseslər həm biznesi sisteminin fəaliyyət dövrünə, həm də bank fəaliyyət mühitinə daxildir. Həmin problem bir sıra faktorlarla ifadə edilən, xüsusi halda borclu olan şəxslərin kreditləşdirilməsi məsələsinin təşkil edilməsi və risklərin idarə olunması dövründə təzahür edən xüsusi xüsusiyyətlərə sahibdir.

Bütün qeyd olunanlar onunla bağlıdır ki, tədqiq olunan subyektlərin bank kreditləşməsi məsələsi ondan ibarətdir ki, biznes subyektləri və bank xidmətləri heç də hər dövr ümumi bir fikrə gələ bilmirlər. İndiki zamanda kredit məhsulunun sənədləşdirilməsi və dəyərləndirilməsi dövründə hər iki tərəfindən həqiqi mövcud risklərin dəyərləndirilməsi üzrə razılağa gəlmələri üzrə tələblər aydınlaşdırılır.

Analiz göstərmişdir ki, indiki şəraitdə biznesin bank kreditləşməsinin bu spesifik xüsusiyyətlərini seçmək mümkündür (cədvəl.1).

Cədvəl 1: Biznesin bank kreditləşməsinin xüsusi xüsusiyyətləri

Məqsəd	Kommersiya bankları	Heyət	İdarəetmənin mürəkkəbliyi
Xüsusi xüsusiyyətlər	böyük xərc və məsrəflər; ehtiyat və rezervlərin formalaşdırılması; bank auditi	ərizənin nəzərdən keçirilməsi müddətinin uzun olması; kreditlərin rəsmiləşdirilməsinə məmur yanaşması	kredit portfelinin kiçik olması; kreditlərin qısamüddətli xarakteri; biznes subyektlərində əmlak girovlarının var olmaması

Mənbə: Устинова О.В., Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса // Научно-практический журнал Деньги и кредит. – 2018. – № 3. – с. 559-563.

İndiki şəraitdə biznesin kreditləşməsinin çətin tərəflərinə biznesin şəffaf olmaması, etibarlı zəminlərin və kommersiya bankları arasında hərtərəfli anlaşmanın olmaması daxil olunur. Bundan savayı, elə bir vəziyyət meydana gəlmişdir ki, biznes subyektlərinə xidmət edən ixtisaslaşmış kommersiya bankları təcrübə olaraq mövcud deyildir.

Başlıca problem onunla bağlıdır ki, fəaliyyətə təzə başlayan biznesmen və

biznesmenin biznesi bankirlər üçün pul qoyuluşları baxımından riskli mühit olaraq nəzərdən keçirilirlər. Əlbəttə ki, qeyd olunan riskin dərəcəsi startap riskindən əhəmiyyətli formada azdır, lakin buna baxmayaraq, bankın kreditləşmədən imtina etməsinə şərait yaradacaq qədər mühümdür. Bank tərəfindən balaca şirkətlərin kreditləşdirilməsi müddətində tətbiq edilən yüksək faiz formaları da məhz bununla izah edilir.

Bank tərəfindən biznes sahibinə kreditin ayrılmasına razılığın təsdiq edilməsi dövründə başlıca məqam onun özünə olan inamı və işinin nə formada uğurlu olması, daha dəqiq desək, onun öz öhdəliyini qarşılaya bilməsi məqsədilə davamlı formada xeyirlə işləyib-işləməməsidir. Analiz göstərir ki, bankda başlıca girov əmlak hesab edilir, xüsusilə daşınmaz əmlak.

Əgər ondan girov olaraq istifadə edilsə, bu, biznes sahibinə kreditin əldə olunmasını faktiki olaraq ödəyəcəkdir. Bundan savayı, girov olaraq istənilən digər əmlak da istifadə oluna bilər, şəxsi nəqliyyat, dövriyyədə olan əmtəə yaxud hər hansı bir avadanlıq.

Biznesin bank sənədləşməsində daha bir əhəmiyyət daşıyan problem onunla bağlıdır ki, orta hesabla bank təşkilatlarında kredit ərizəsinin araşdırılması ən azı 2-3 həftə zaman aparır və biznes sahibindən çoxlu sayda arayış və digər informasiyalar tələb edilir. İri sahibkarlardan seçilərək, biznes bütün sənədlərin yığılması üçün nə əmək, nə də müddət resurslarına sahib deyillər.

Son olaraq, bank kreditinin yığılmasına mane ola bilən başlıca səbəblərdən biri də firmanın qanunla əlaqəli məsələləridir.

Kreditləşmənin yaxşı tərəflərini də qeyd etmək mümkündür. Xüsusi olaraq, iri banklar daimi formada müştəriləri həvəsə gətirir. Bu, kreditin əldə olunması prosedurasının sadə formaya gətirilməsində, həmçinin faiz dərəcəsinin aşağı düşməsində ifadə edilə bilər.

Qeyd etmək mühümdür ki, biznesin bank kreditləşməsinin inkişaf prosesində maneələrin baş verməsinə baxmayaraq, bu sfera ən perspektiv sahələrdən biri sayılır, çünki bank təşkilatlarının özləri kommersiya və dövlət kredit kompaniyaları ilə rəqabət yaşayırlar və müştəri sayını artırmaqda həvəslidirlər.

Bunun başlıca səbəbi son zamanlar biznes firmalarının çoxalması, habelə biznes sahibinin əlverişsiz olaraq inkişafı məqsədilə pul əldə etməyə razı olmasıdır .

Alimlərin düşüncəsinə görə, yeni bazar sferasında biznesin başlıca üstünlüyü onların böyük şirkətlərlə müqayisə edildiyi tədqirdə daha sürətli olmaları və dəyişən zamana daha tez reaksiya göstərməlidir: ortaya çıxan tələbatı “ələ almaq bilmək” imkanı və öz resurs və şəraitini dərhal səfərbər edə bilmək bacarığı.

Biznesin bir fəaliyyət strukturu olaraq inkişafı onunla bağlıdır ki, onun fəaliyyət müddəti iri maliyyə kapitalını nəzərdə saxlamır, iri həcmli maddi və əmək xərcləri tələb olunmur. Kommersiya banklarının biznesin inkişafı dövründə başlıca rolu kiçik firmalara görə digər mənbələrdən maliyyə vəsaitlərinin əldə olunmasının çətinliyi ilə bağlıdır. Analiz göstərir ki, balaca firmalar fond bazarından maliyyə aləti olaraq praktiki formada istifadə etmirlər, çünki özlüyündə bazara etibar göstərmirlər. Sonda əmtəə bazarlarında balaca şirkətlərin mühüm kütləsinin zəif rəqabət mövqeyi onunla bağlıdır ki, onlar öz malgöndərənlərindən kredit götürməkdənsə, öz əmtəə və xidmətlərini möhlətlə ödəniş üsulu ilə gerçəkləşdirir. Bununla da, bank krediti xarici maliyyələşmənin tək variantı olaraq çıxış edir.

Biznesin bank kreditləşməsi sferasında bir neçə alimlər tərəfindən görülmüş tədqiqatlar həmin sferanın spesifik göstəricilərini ortaya çıxarmağa şərait vermişdir, bunlara isə qeyd olunanları daxil etmək mümkündür:

Şirkətlərin kreditləşmə məbləğləri dövlətimizdə ümumi investisiya dərəcəsinin zəif olması fonunda az gözə çarpır. Biznesin az məbləğdə kreditləşməsi prinsip olaraq banklar tərəfindən mühüm dərəcədə mənfəət əldə olunmasını qarşılaya bilmir, digər yandan isə balaca şirkətlərin borc vəsaitlərinə olan tələbatını qarşılamaq bacarığında deyil.

Banklar tərəfindən şirkətlərə verilən kreditlərin böyük qisminin qısamüddətli olması aydındır, bu cür az həcmli kreditlər isə borc sahibinin fəaliyyətini artırmaq problemini qarşılaya bilmir.

Kredit ərizəsinin nəzərdə tutulması müddətinin uzun zaman ərzində olması. Bir sıra kredit təşkilatları müştərilərin dəyərləndirilməsinin ekspress üsullarından

imtina edərək verdiyi ərizələrin nəzərdə saxlanması müddətini artırmışlar.

Bankların trznaksiya xərclərinin iri miqyasda olması. Bizneslə iş müddətində ortaya çıxan əmək xərcləri iri korporativ müştərilərlə fəaliyyət müddətində meydana gələn xərclərdən daha artıq olur.

Mütləq ehtiyatların təkmilləşdirilməsi. Balaca şirkət ilə əməkdaşlığı qanunla nəzərdə saxlanmış mütləq formada ehtiyatların yaradılması vacibliyi də çətinləşdirir, səbəb olaraq biznes yüksək risk kateqoriyasına daxildir. Kommersiya banklarının biznes subyektlərinin sənədləşdirilməsi üzrə fəaliyyəti müəyyən xüsusiyyətlərə sahibdir. Burada həm bütün ənənəvi yüksək risk toplumunun, həm də biznesin özünün xüsusi “risk zonalarının” varlığı aydındır.

Bank kreditləşməsi prosesində hər dövr müəyyən risk ortaya çıxır. Bankın az və orta ölçülü bazar fərdləri ilə qarşılıqlı iş prosesində meydana gələn bank risklərinin idarə olunmasının tərkib hissələrini seçmək mümkündür. Onların sırasına daxildir:

Kreditin miqdarı layihənin xarakteri və reallaşdırılması zamanının nəzərdə saxlanması ilə hesablanan investisiya layihəsinin həqiqi məbləği və zəruri ehtiyatların toplanması üzrə xərclər tərəfindən diktə edilir.

Kredit zamanı onun risklərini də çoxaldır; lakin kredit zamanının süni müəyyən olunması borc sahibinə mənfi təsir edər, onu daha riskli və həmçinin səhv kommersiya qərarları almağa məvbur edər və deməli, bankın və onun borc sahibinin ümumi risklərini çoxalda bilər.

Faiz dərəcəsinin çoxaldılması. Əsasən kommersiya bankları iri və öncəlik ödəyən borclularla müqayisə olunduqda balaca şirkətləri daha böyük faiz dərəcələri ilə sənədləşdirir.

Risklərin differensiallaşdırılması və bunların vasitəçilər arasında ayırd edilməsi. Biznes mühitinə yönəlmiş kredit resurslarına uyğun üzrə riskin vasitəçilərlə paylaşması çox zaman onu bildirir ki, resurslar dolayı bilavasitə borclulara deyil, biznesin ehtiyaclarına oriyentasiya göstərən və işlənmiş proseslərə, heyətə və s. sahib olan aralıq maliyyə insitutlarına yönəldilir.

Sahənin müayinə olunması. Sahədə olan dəyişikliklərə zamanında reaksiya

verə bilmək məqsədilə dəyişikliklər ehtimal edilir. Bank müştərinin mümkün ola biləcək dəyişikliklərə uyğunlaşdırmaq və lazımı qərarlar almaq bacarığını dəyərləndirməlidir.

Biznesin bank sənədləşməsinə daha dərinə analiz etmək məqsədilə biznesə kredit verilməsindən imtina olunmasının mühüm problemlərini yaxından izləyək.

A.Fəaliyyət dövrünün 6 aydan az olmamaq şərti ilə reallaşdırılması. Bu, borc sahiblərinə qarşı təklif olunan şərti tələblərdən biri hesab edilir. Ayrı-ayrı banklarda həmin zaman 3 ayla 3 il arasında dəyişir.

B.Likvid zəmin təminatının olmaması baxımından. İmtinaların bir qismi məhz likvid girov təminatının verilməməsi üzündən yaranır. Kredit əldə olunması ilə girov təminatının tipi arasında birbaşa əsillik vardır. Banklar girov olaraq daşınmaz əmlak, yeni maşın, avadanlıqlar yaxud digər likvid əmtəələr görməyə üstünlük verirlər. Biznes məqsədilə girovsuz kreditləşmə sistemi də vardır, lakin bu tip kreditlər məhdud olaraq kredit həcminə sahibdir.

C.Biznesin effekt dərəcəsinin və gəlirliliyin az olması. Fərdi biznesmenlər rəsmi qazanclarının aşağı olması ilə bağlı bank kreditləşməsindən yararlanma bilmirlər.

D.Borclunun maliyyə savadının az olması. Biznes, mühüm etibarlı ilə ticarət fəaliyyəti fərdlərinin əksər qismi maliyyə səriştəliliyinin azlığı və hesabdərliyin keyfiyyətsiz formada görülməsi ilə əlaqəli olaraq bütün lazım olan sənədləri verə bilmirlər. Bir neçə biznesmenlər normal formada biznes-plan belə qura, layihəni texniki-iqtisadi olaraq isbat edə bilmirlər və bununla bağlı olaraq da kreditə ayrılmış pul vəsaitlərindən rəasional formada yararlanma bilmirlər.

E. Biznes sferasında kreditlərin çox da məşhur olmamasından dolayı başqa səbəbi bankların zəmin tələbidir. Nəhayət bütün biznes sahiblərinin təxminən 25 % -i girov tələb edildiyindən ümumiyyətlə kredit götürmək məqsədilə müraciət etmirlər. Bunun başlıca səbəbi biznes idarələrinin aktivlərinin dəyərinin az olması ilə bağlıdır.

Alimlər hesablamışlar ki, biznesin bəs qədər inkişaf etməməsi baxımından biri kifayət miqdarda maliyyə vəsaitlərinin ayrılmamasıdır. Bu sferanın

şirkətlərinin bank maliyyələşməsinə olan tələbat dərəcəsi, ekspertlərin nəzərinə, ancaq 20- 30% təmin edilmişdir.

Bir sıra ölkələrin hökuməti biznesə görə maliyyə infrastrukturunun reallaşdırılmasından mühüm xarakter daşıyır. Həmçinin kommersiya bankları və digər maliyyə institutları öz qazanclarının böyük qismini məhz biznes subyektlərinin sənədləşməsindən qazanırlar. Məhz onlar iqtisadiyyatın tərəqqisi məqsədilə kredit və investisiya bacarığının mühüm kütləsini ödəyir və əsas riskləri daşıyır. Ekspertlərin hesablamalarına uyğun olaraq, biznes subyektlərinin təqribi 80%-i bank kreditləşməsinə cəlb edilməmişdir. Biznesin daha sürətli formada kreditləşməsinə bir neçə məsələ maneə yaradır.

Hazırkı zamanda biznes subyektlərinin kreditləşməsinə maneə yaradan başlıca problemlərə bunları daxil etmək mümkündür:

A.Biznesin bir sıra subyektlərinin banklarla iş təcrübəsi və uyğun olaraq da kredit tarixçisi mövcud deyildir.

B.Biznes fərdlərinin böyük bir qismində rəsmi maliyyə hesabdərliğı görülmür.

Başlıca vəsaitlərin daxilolması əksər zamanlarda rəhbərlərin şəxsi imkanları hesabına yaranır və dövriyyədən digər aktivlərdə əks edilmirlər.

Kredit risklərinin azaldılması məqsədilə banklar sudaların təminatı əleyhinə sət tələblər meydana gətirir, bu işə biznes subyektlərinin əksər qismi üçün yol verilməz hesab edilir.

Kontragentlərlə hesablaşmaların başlıca qismi nağd pulla reallaşdırılır.

Kreditləşmə risklərinin kiçik formaya gətirilməsi mexanizmi bəs qədər işlənmişdir. Eləcə də biznes subyektləri lazım olan formada sürətlə digər şirkətlər kimi qeydiyyatdan keçirlər.

Iri biznesdən seçilərək kiçik biznes sahibinin sərəncamında sənədlərin yığılması məqsədilə kifayət qədər müddət və əmək imkanları olmur.

Bununla bağlı olaraq, biznes mühitinin kreditləşdirilməsi sisteminin təkmilləşdirilməsi məqsədilə tədbirləri dəqiq formada işləyib hazırlamaq gərəkdir.

I, dövlət kreditlərə görə faiz üçotunu subsidiyalaşdırmalı və balaca şirkətləri

və fərdi biznesmenləri kreditləşdirən banklara zəmanət verməlidir.

II, Mərkəzi Bank biznes fərdlərinə verilən kreditləri problemlərlə olaraq nəzərdə saxlayır və belə kreditlərə görə məbləğin 50%-i miqdarında ehtiyatın yaradılmasını təmin edir. Bu səbəbdən də banklar əlavə olaraq şərait tapmağa cəhd edirlər ki, bu da bankın xərclərinin çoxalmasına və faiz dərəcələrinin çoxalmasına səbəb olur. Bu şəraiti dəyişmək, biznes məqsədilə kreditlər üzrə ehtiyatların dərəcəsini azaltmaq gərəkdir. Özlüyündə, bank xərclərinin kiçilməsinə və % uçotunun aşağı düşməsinə səbəb olacaqdır.

III, kredit almaq məqsədilə banklara yönələn balaca şirkətlərin idarə aparatı xərclərinin kiçildilməsi üsullarını işləyib hazırlamaq gərəkdir.

Biznes fərdlərinin kreditləşdirilməsi prinsipinə ümumi olaraq göstərilən yanaşmanın blok-sxeminin təkmilləşdirilməsi iyerarxiyanın bütün dövrlərində strateji məqsədlərin işlənilməsinə qurulmasına şərait yaradır, bir sıra kiçik müəssisələrə növbəti formada orta ölçülü şirkətlər kimi oriyentasiya etmələrinə imkan yaradır.

Alimlərin düşüncələrinə uyğun olaraq, bank tərəfindən təkmilləşdirilən biznes subyektlərinə ayrılmış kreditlər portfeli iki mühüm qüvvənin təsiri dairəsindədir: biznesin portfeli ilə bağlı bankın strategiya və qurduğu strategiya və kommertiya banklarının biznes fərdlərinə təklif etdiyi mallara müştərilərin tələbinin təmin olunmaması.

Göründüyü qədər, iki baza bloku seçilir: özünə kreditləşmənin iqtisadi dayağını ödəyən iqtisadi blok və özünə kredit ərizəsinin nəzərdə saxlanılmasından başlayaraq kreditin tam formada ödənilməsi və onun sonradan idarə olunmasına kimi kreditörün bütün fəaliyyət dövrünü daxil edən təşkil edilmiş blok.

Biznes sferasında zəruri maliyyə infrastrukturunun qurulmasında dövlət və beynəlxalq maliyyə institutları başlıca rol oynayır.

Biznesin kreditləşdirməsinin təşkilatı-iqtisadi dayağı üzrə görülmüş tədqiqatların nəticələri pul vəsaitlərini yalnız uğurla işləyən və müəyyən kredit tarixinə və aktivlərə sahib olan balaca şirkətlər deyil, həm də təzə başlayan kiçik və ailə strukturları məqsədilə pul vəsaitlərinin mərkəzləşdirə bilən biznesin kreditləşməsi dövrünün dayağı olaraq çıxış edə bilər.

Biznesin sənədləşdirilməsi dövründə ayrı-ayrı bank xidmətləri başlıca rol oynayır.

Kommersiya bankları tərəfindən verilən xidmətlərə bunları daxil etmək mümkündür :

zəmanətçilərin qoyduğu depozit, əməliyyat xidmətləri, kreditlərin ayrılması və s.

Kommersiya banklarının başqa xidmətlərinə daxildir: investisiya və trust bacarığı, ayrı-ayrı kart və istiqrazların təqdim olunması və s.

Sonda, qeyd etmək gərəkdir ki, bank sənədləşdirilməsi biznesin maliyyələşdirilməsinin yeganə metodu deyildir. Digər variantlar da öz təsdiqini tapmışdır: özümaliyyələşmə, kapital sferası mexanizmləri vasitəsilə maliyyələşmə, bank krediti verilməsi, büdcə maliyyələşməsi, həmçinin maliyyələşmənin alternativ metodları: lizinq, faktoring, vençur maliyyələşməsi.

Bununla da, biznes subyektlərinin bank sənədləşməsinin spesifik xüsusiyyətlərinin aşkar olunması məsələləri üzrə görülmüş tədqiqat bir sıra toplanmış nəticələr çıxarmağa şərait yaratmışdır ki, bunlara da qeyd olunanları daxil etmək mümkündür:

➤ Ümumi yanaşma tərzii: kommersiya bankları kredit üzrə proses xərclərini və ərizələrin nəzərdən saxlanılması zamanını azaltmağa şərait yaradan standart yanaşmalardan istifadə olunması; verilən kreditlərin təhlükəsiz zəmanət altına götürülməsi sisteminin işlənilib qurulması; normativ-hüquqi mexanizmlərin reallaşdırılması hesabına kreditlər üzrə faiz dərəcələrinin kiçik hala salınması;

➤ Kreditləşmə dövrü: kreditin ayrılması üzrə ərizələrin alınması, nəzərdə saxlanılması və yoxlanılması; hazırlıq tədbirlərinin, lazımi sənədlərin toplanması, kreditin formalaşdırılması mexanizminin inkişaf etdirilməsi; kreditdən sonrakı fəaliyyətin araşdırılması;

➤ Kreditləşmə forması: biznesin kiçikdən orta ölçülü formaya təzədən yenidən oriyentasiyalaşmasının nəzərdə saxlamaqla iyerarxiyanın bütün növlərindən strateji məqsədin işlənilib qurulması üçün kreditləşmə mexanizminə ümumi olaraq yanaşmanın blok-sxeminin qurulması;

➤ Bank kreditləşməsinə təsir edən xüsusi faktorlar: təhsil, kredit portfelinin təkmilləşdirilməsi və təminatı; kredit sisteminin inkaşığı və başqa tendensiyalar; bank kreditləşməsinin investisiya potensialı;

➤ Problemlı kreditlər: biznes fərdlərinin kredit tarixçələrinin artırılması; standart maliyyə hesabatının qurulması; ssudaların qurulmasına qarşı tələblərin çoxalması hesabına kredit risklərinin kiçik hal alması; kredit risklərinin kiçik şərait üzrə sistemin aktivləşdirilməsi və ümumən kommertiya sferasında risklərin idarə olunmasının yaxşılaşdırılması; etibarlı münasibətlərin təmin olunması hesabına borc götürənin girov təminatı sisteminin təkmilləşdirilməsi.

Bütün bunlar ona səbəb olur ki, biznes fərdləri və kommertiya bankları biznes sferasının bank kreditləşməsi mühitində öz fəaliyyətlərini böyük çətinliklə formalaşdırır.

Biznesin bank sənədləşməsi sistemi mürəkkəb məsələdir və həmin problemin həlli bir neçə yöndə qovuşduğu hissədədir. Prosesin tələb olunan biznes sisteminin fəaliyyət dövrü, həm də bank fəaliyyət strukturuna daxildir. Həmin məsələ bir sıra faktorlarla ifadə edilən, xüsusi şəraitdə borcluların kreditləşdirilməsi məsələsinin təşkili və risklərin idarə olunması dövründə təzahür göstərən xüsusi spesifik xüsusiyyətlərə sahibdir.

Bütün bunlar ondan əlaqəlidir ki, tədqiq olunan subyektlərin bank kreditləşməsi məsələsi onunla bağlıdır ki, biznes fərdləri və banklar heç də hər vaxt eyni fikrə gəlməkdə qərarlı deyillər . Yeni şəraitdə kredit məhsulunun sənədləşdirilməsi və qiymətləndirilməsi müdətində hər iki tərəfindən həqiqi mövcud risklərin dəyərləndirilməsi məqsədilə razılağa gəlmələri üzrə tələblər aydınlaşdırılır.

Analiz göstərmişdir ki, indiki şəraitdə biznesin bank sənədləşməsinin bu xüsusi formalarını ayırd etmək olar (cədvəl 2). Hazırkı dövrdə biznesin kreditləşməsinin mürəkkəb tərəflərinə biznesin qeyri-şəffaflığı, etibarlı girovların və kommertiya bankları arasında qarşılıqlı razılaşmanın olmaması daxil olunur. Bundan savayı, elə bir vəziyyət meydana gəlmişdir ki, biznes fərdlərinə xidmət edən ixtisaslaşmış kommertiya bankları praktiki baxımdan yoxdurlar.

Cədvəl 2: Biznesin bank kreditləşməsinin spesifik xüsusiyyətləri

Məqsəd	Kommersiya bankları	Heyət	İdarəetmənin mürəkkəbliyi
Spesifik xüsusiyyətlər	böyük xərc və məsrəflər; ehtiyat və rezervlərin formalaşdırılması; bank auditi	ərizənin nəzərdən keçirilməsi müddətinin uzun olması; kreditlərin rəsmiləşdirilməsinə məmur yanaşması	kredit portfelinin kiçik olması; kreditlərin qısamüddətli xarakteri; biznes subyektlərində əmlak girovlarının olmaması

Mənbə: Устинова О.В., Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса // Научно-практический журнал Деньги и кредит. – 2018. – № 3. – с. 559-563.

Əsas problem onunla əlaqədardır ki, fəaliyyətə təzə başlayan biznes sahibi və onun sahib olduğu biznesi bankirlər tərəfindən kapital qoyuluşları üçün riskli zona olaraq nəzərdə saxlanılır. Bununla da, orada riskin dərəcəsi startap riskindən kəskin sürətdə aşağıdır, lakin buna baxmayaraq, bankın kredit vermədən imtina etməsinə şərait yaradacaq güclüdür. Bank tərəfindən balaca şirkətlərin kreditləşdirilməsi vaxtı tətbiq edilən yüksək faiz uçotu də məhz bununla izah edilir.

Bank tərəfindən biznesmenə kreditin ayrılmasına razılığın verilməsi zamanı mühüm məqam onun özünə inamı və işinin nə dərəcədə uğurlu olması, daha doğrusu, onun öz borcunu ödəyə bilməsi üçün davamlı olaraq mənfəətlə işləyib-İşləməməsidir. Təcrübə göstərir ki, bank üçün əsas girov əmlakdır, xüsusilə daşınmaz əmlak.

Əgər ondan girov olaraq istifadə edilsə, bu, biznes sahibinə kreditin əldə olunmasını faktiki olaraq ödəyəcəkdir. Bundan savayı, girov olaraq istənilən digər əmlak da ola bilər, şəxsi maşın, yaxşı vəziyyətdə olan əmtəə yaxud avadanlıq.

Biznesin bank kredit ödəməsində daha bir əhəmiyyət daşıyan problem onunla bağlıdır ki, orta hesabla banklarda kredit ərizəsinin nəzərdə saxlanılmasını ən azı 2-3 həftə müddət aparır və sahibkardan çoxlu olaraq arayış və digər informasiyalar tələb edilir. İri sahibkarlardan seçilərək, biznes bütün sənədlərin yığılması məqsədilə nə əmək, nə də müddət imkanlarına sahib deyillər.

Son olaraq, bank kreditinin toplanmasına mane yaradan başlıca səbəblərdən biri də şirkətin qanunla əlaqəli məsələləridir.

Kredit ödəməsinin müsbət tərəflərini də qeyd etmək mümkündür. Xüsusi

olaraq, iri banklar daimi formada müştəriləri həvəsə gətirir. Özlüyündə, kreditin əldə olunması prosesinin sadə hala gətirilməsində, habelə faiz uçotunun aşağı endirilməsində ifadə edilə bilər.

Qeyd etmək gərəkdir ki, biznesin bank kreditləşməsinin tərəqqi prosesində çətinliklərin olmasına baxmayaraq, bu zona ən perspektiv üsullardan biri hesab edilir, çünki bank şirkətlərinin özləri kommersiya və ölkə kredit kompaniyaları ilə rəqabət saxlayırlar və müştəri yığımını artırmaqda həvəslidirlər. Bunun başlıca səbəbi son zamanlar biznes şirkətlərinin artması, həmçinin biznes sahibinin əlverişsiz formada tərəqqisi məqsədilə kapital əldə etməyə hazır formada olmasıdır.

Alimlərin düşüncəsinə əsaslanaraq, müasir bazar sferasında biznesin mühüm üstünlüyü onların iri şirkətlərlə müsqayisədə daha üstün olmaları və dəyişən müasir formaya daha tez reaksiya göstərmələridir: ortaya çıxan tələbatı “ələ almaq bilmək” bacarığı və öz şərait və resurslarından tez zamanda səfərbər edə bilmək bacarığı.

Biznesin bir fəaliyyət sektoru olaraq inkişafı onunla əlaqəlidir ki, onun fəaliyyət müddəti iri kapital yatırımını nəzərdə saxlamır, iri tutumlu maddi və əmək xərcləri istənilir. Kommersiya banklarının biznesin tərəqqisində əsas rolunu balaca şirkətlərə görə digər mənbələrdən kapitalların vəsaitlərinin əldə olunmasının çətinliyi ilə bağlıdır. Analizdən aydın olur ki, balaca şirkətlər fond bazarından kapital aləti olaraq praktiki formada istifadə etmirlər, çünki özlüyündə bazara etibar göstərmirlər. Sonda əmtəə bazarlarında balaca şirkətlərin başlıca kütləsinin zəif rəqabət tərəfi onunla ifadə edilir ki, onlar öz məhsul alan tərəflərindən kredit əldə etməkdənsə, öz əmtəə və xidmətlərini zamanla ödəniş üsulu ilə gerçəkləşdirir. Deməli, bank krediti xarici kapitallaşmanın yeganə variantı olaraq rol oynayır.

Biznesin bank kreditləşməsi sferasında bir neçə alimlər tərəfindən görülmüş tədqiqatlar həmin sahənin spesifik xüsusiyyətlərini müəyyən etmək üçün imkan yaratmışdır, bunlara isə qeyd olunanları misal göstərmək olar:

Şirkətlərin kreditləşmə məbləğləri dövlətdə ümumi investisiya aktivliyinin az olması fonunda nəzərə az çarpır. Biznesin az məbləğdə kreditləşməsi prinsip

olaraq ilə banklar tərəfindən əhəmiyyətli formada mənfəət əldə olunmasını ödəyə bilmir, digər yandan isə balaca şirkətlərin borc vəsaitlərinə olan öhdəliyini ödəmək iqtidarında deyildir.

Banklar tərəfindən şirkətlərə ayrılmış kreditlərin böyük qisminin qısamüddətli olması aydındır, bu cür aşağı həcmli kreditlər isə borc sahibinin fəaliyyətini artırmaq məsələsini həll edə bilmir.

Kredit ərizəsinin nəzərdə saxlanması zamanının uzun olması. Bir sıra kredit təşkilatları müştərilərin dəyərləndirilməsinin ekspress üsullarından imtina edərək ərizələrin nəzərdə saxlanması müddətini artırmışlar.

Bankların tranzaksiya xərclərinin artıq olması. Bizneslə iş mühitində ortaya çıxan əmək xərcləri böyük korporativ müştərilərlə iş müddətində meydana gələ biləcək xərclərdən daha artıq olur.

Mütləq ehtiyatların təkmilləşdirilməsi. Kiçik şirkət ilə əməkdaşlığı qanunla nəzərdə saxlanmış mütləq formada ehtiyatların qurulması vacibliyi də çətinləşdirir, çünki biznes yüksək risk kateqoriyasına daxil olunur. Kommersiya təşkilatlarının biznes fərdlərinin kreditləşdirilməsi üzrə fəaliyyəti müəyyən özünəxsusluqlara sahibdir. Orada həm bütün ənənəvi böyük risk mənbələrinin, həm də biznesin özünün xüsusi “risk sahələrinin” mövcudluğu aydındır.

Bank kreditləşməsi sistemində hər zaman müəyyən risk mövcuddur. Bankın kiçik və orta ölçülü bazar subyektləri ilə qarşılıqlı fəaliyyətində yaranan bank risklərinin idarə edilməsinin tərkib hissələrini fərqləndirmək olar. Onların sırasına aiddir:

Kreditin həcmi layihənin xarakteri və həyata keçirilməsi müddətlərinin nəzərə alınması ilə hesablanan investisiya layihəsinin real dəyəri və zəruri ehtiyatların formalaşdırılması üzrə xərclər tərəfindən diktə olunur.

Kredit müddətinin onun risklərini də artırır; ancaq kredit müddətinin süni müəyyən edilməsi borçlyya mənfəət təsir göstərə, onu daha riskli və həttdə səhv kommersiya qərarları qəbul etməyə vadar edə və deməli, bankın və onun borclusunun ümumi risklərini artırır.

Faiz dərəcəsinin artırılması. Adətən kommersiya bankları iri və öncəlik təşkil

edən borclularla müsqayisədə kiçik firmaları daha böyük faiz dərəcələri ilə kreditləşdirirlər.

Risklərin differensiallaşdırılması və risklərin vasitəçilər arasında paylanması. Biznes sahəsinə yönəldilmiş kredit resursları üzrə riskin vasitəçilərlə paylanması çox zaman onu göstərir ki, resurslar dolayı bilavasitə borc sahiblərinə deyil, biznesin ehtiyaclarına oriyentasiya göstərən və işlənmiş proseslərə, heyətə və s. sahib olan aralıq maliyyə insitutlarına yönəldilir.

Sahənin müayinə olunması. Sahədə yaranan dəyişikliklərə zamanında reaksiya verə bilmək məqsədilə dəyişikliklər düşünülməlidir. Bank müştərinin mümkün ola biləcək dəyişikliklərə uyğunlaşmaq və lazımi qərarlar almaq bacarığı dəyərləndirilməlidir.

Biznesin bank kredit ödəməsinə daha dərindən analiz etmək məqsədilə biznesə kredit ayrılmasından imtina olunmasının mühüm problemlərini yaxından izləmək.

A.Fəaliyyətin 6 aydan az olmamaq şərti ilə reallaşdırılması. Bu, borc sahiblərinə qarşı təklif olunan şərti tələblərdən biri hesab edilir. Ayrı-ayrı banklarda bu zaman 3 ayla 3 il arasında oynayır.

B.Likvid girov təminatının yoxluğu baxımından. İmtinaların bir qismi sırf likvid girov təminatının təqdim oluna bilməməsi üzündən yaranır. Kredit əldə olunması ilə girov təminatının tipi arasında birbaşa asılılıq vardır. Banklar girov olaraq daşınmaz əmlak, təzə maşın, avadanlıqlar yaxud digər likvid əmtəələr görməyə üstünlük vermişlər. Biznes məqsədilə girovsuz kreditləşmə prosesi də vardır, lakin bu tip kreditlər məhdud kredit miqdarına sahibdir.

C.Biznesin effekt dərəcəsinin və gəlirliliyin az olması. Fərdi biznesmenlər rəsmi qazanclarının aşağı olması ilə bağlı bank kreditləşməsindən yararlanma bilmirlər.

D.Borclunun maliyyə savadının az olması. Biznes, mühüm etibarlı ilə ticarət fəaliyyəti şəxslərinin əksər qismi maliyyə səriştəliliyinin azlığı və hesabdarlığın keyfiyyətsiz formada görülməsi ilə əlaqəli olaraq bütün lazımi sənədləri toplaya bilmirlər. Bir neçə biznesmenlər normal biznes-plan qurub ortaya çıxarda bilmir,

layihəni texniki-iqtisadi formada düzgün dəyərləndirə bilmirlər və bununla bağlı olaraq da kreditə ayrılmış pul vəsaitlərindən rəasional formada yararlıana bilmirlər.

E. Biznes sferasında kreditlərin çox da populyar olmamasının başqa səbəbi bankların zəamin istəmələridir. Son olaraq bütün bizmenlərin təxminən 25 %i girov tələb edildiyindən ümumiyyətlə kredit almaq məqsədilə müraciət göndərmir. Bunun başlıca səbəbi biznes müəssisələrinin aktivlərinin qiymətinin az olması ilə bağlıdır.

Alimlər müəyyən etmişlər ki, biznesin inkişaf etməməsi səbəblərindən biri kifayət miqdarda maliyyə vəsaitlərinin ayrılmamasıdır. Bu sferanın şirkətlərin bank maliyyələşməsinə göstərdiyi tələbatı, ekspertlərin nəzərincə, yalnız 20- 30% təmin edilmişdir .

Bir sıra ölkələrin hökuməti biznes plana görə maliyyə infrastrukturunun təkmilləşdirilməsində mühüm rol oynayır. Həmçinin kommərsiya bankları və digər maliyyə institutları öz qazanclarının böyük qismini sırf biznes subyektlərinin kreditləşdirilməsindən əldə edirlər. Sırf onlar iqtisadiyyatın tərəqqisi üçün kredit və investisiya xidmətlərinin başlıca kütləsini qarşılayırlar və başlıca riskləri daşıyırlar. Ekspertlərin hesablamalarına uyğun olaraq, biznes subyektlərinin təqribi olaraq 80%-i bank kreditləşməsinə cəlb edilməmişdir. Biznesin daha aktiv sürətdə kreditləşməsinə bir neçə problemlər maneə yaradır.

Hazırkı zamanda biznes subyektlərinin kreditləşməsinə əngəl yaradan başlıca problemlərə bunları daxil etmək mümkündür:

A.Biznesin bir sıra subyektlərinin banklarla iş praktikasının və uyğun olaraq da kredit keçmişini mövcud deyildir.

B.Biznes subyektlərinin yüksək qismində rəsmi maliyyə hesabdarlığı görülmür.

Başlıca vəsaitlərin daxilolması əksər zamanlarda rəhbərlərin şəxsi imkanları hesabına olur və dövriyyədən kənar göstəricilərdə əks edilmir.

Kredit risklərinin azaldılması məqsədilə banklar ssudaların təminatı əleyhinə sərt tələblər qoyur, bu isə biznes fərdlərinin böyük qismi üçün yol verilməz hesab edilir.

Kontragentlərlə üzləşmələrin əksər qismi nağd pulla reallaşdırılır.

Kreditləşmə risklərinin kiçik hala gətirilmə mexanizmi bəs qədər işlənməmişdir. Eləcə də biznes subyektləri lazım olduqda sürətlə digər şirkətlər üçün qeydiyyatdan keçə bilirlər.

Iri biznesdən seçilərək kiçik sahibkarın sərəncam hesabında sənədlərin toplanması məqsədilə kifayət qədər müddət və əmək resursları mövcud deyildir.

Bununla bağlı olaraq, biznes sahəsinin kreditləşdirilməsi sisteminin inkişafı üzrə tədbirləri dəqiq formada işləyib hazırlamaq gərəkdir.

I, ölkə kreditlər üzrə faiz uçotunu subsidiyalaşdırmalı və balaca şirkətləri və fərdi biznes sahiblərini kreditləşdirən banklara zəmanət verməlidir.

II, Mərkəzi Bank biznes fərdlərinə ayrılmış kreditləri problemlə ssudalar olaraq nəzərdə saxlayır və bu cür kreditlər üzrə dəyərin 50%-i miqdarında ehtiyatın yaradılmasını ödəyir. Bu səbəbdən də banklar başqa resurslar tapmağa cəhd edirlər ki, bu da bankın xərclərinin çoxalmasına və faiz dərəcələrinin çoxalmasına səbəb olur. Bu şəraiti dəyişmək, biznes məqsədilə kreditlər üzrə ehtiyatların normalarını kiçiltmək gərəkdir. Bu, bank xərclərinin kiçik hala gəlməsinə və % dərəcələrinin enməsinə səbəb olacaqdır.

III, kredit almaq məqsədilə banklara müraciət göstərən balaca şirkətlərin idarə aparatı xərclərinin kiçik hala gətirilmə üsullarını işləyib hazırlamaq gərəkdir.

Biznes fərdlərinin kreditləşdirilməsi mexanizminə ümumi toplaşmanın blok-sxeminin təkmilləşdirilməsi iyerarxiyanın bütün formalarında strateji məqsədlərin işlənilib qurulmasına şərait yaradır, bir sıra kiçik şirkətlərə növbəti dövrlərdə orta formalı şirkətlər olaraq oriyentasiya etmələrinə imkan verir.

Alimlərin düşüncəsinə əsasən, bank tərəfindən təkmilləşdirilən biznes subyektlərinə ayrılan kreditlər portfeli 2 mühüm qüvvənin təsiri ilə baş verir: biznesin portfeli ilə bağlı bankın strategiya və tutduğu strategiya və kommersiya banklarının biznes fərdlərinə təklif etdiyi mallara müştərilərin ehtiyacının ödənilməməsi.

Göründüyü qədər, iki baza bloku seçilir: özünə kreditləşmənin iqtisadi dayaqını daxil edən iqtisadi blok və özünə kredit ərizəsinin nəzərdən

keçirilməsindən başlayaraq kreditin tam formada qarşılanması və onun sonradan idarə olunmasına kimi kreditorun bütün fəaliyyət dövrünün təşkil bloku.

Biznes sferasında zəruri maliyyə infrastrukturunun qurulmasında dövlət və beynəlxalq kapital institutları başlıca yer tutur. dayaqları üzrə aparılmış tədqiqatların nəticələri kapital vəsaitlərini yalnız uğurla işləyən və müəyyən kredit keçmişinə və aktivlərə sahib olan balaca şirkətlər deyil, həm də təzə başlayan balaca və ailə strukturları məqsədilə maliyyə vəsaitlərinin ümumiləşdirilmiş biznesin kreditləşməsi sisteminin dayacağı olaraq çıxış edir.

Biznesin kreditləşdirilməsi sistemində müxtəlif bank xidmətləri mühüm rol oynayır.

Kommersiya bankları tərəfindən göstərilən xidmətlərə aid etmək olar: əmanətçilərin depozitləri, əməliyyat xidmətləri, kreditlərin verilməsi və s.

Kommersiya banklarının əlavə xidmətlərinə aiddir: investisiya və trust xidmətləri, müxtəlif kart və istiqrazların verilməsi və s.

Son olaraq, qeyd etmək gərəkdir ki, bank kreditləşməsi biznesin kapitallaşmasının tək metodu deyildir. Digər variantlar da vardır: özümaliyyətləşmə, maliyyə bazarı mexanizmləri vasitəsilə kapitallaşma, bank kreditləşməsi, büdcə formalaşması, habelə maliyyələşmənin digər metodları: lizinq, faktoring, vençur maliyyələşməsi.

Bununla da, biznes fərdlərinin bank kreditləşməsinin xüsusi formalarından aşkar olunması məsələləri üzrə görülmüş tədqiqat bir sıra cəm nəticələr almağa şərait vermişdir ki, bunlara da qeyd olunanları misal göstərmək mümkündür:

➤ Ümumi toplaşma: kommersiya bankları kreditə görə əməliyyat xərclərini və ərizələrin nəzərdə saxlanılması zamanını azaltmağa şərait yaradan standart yanaşmalardan istifadə olunması; ayrılan kreditlərin təhlükəsizliyinin zəmin altına alınması sisteminin qurulması.

➤ Kreditləşmə hissələri: kreditin ayrılması üzrə ərizələrin qəbulu, nəzərdə saxlanılması və əsaslandırılması sisteminin formalaşdırılması; hazırlıq işlərinin, lazımi sənədlərin toplanması, kreditin təkmilləşdirilməsi mexanizminin

formalaşdırılması; kreditdən sonrakı dövrün araşdırılması;

➤ Kreditləşmə dövrü: biznesin kiçikdən orta ölçülü biznesə təzədən oriyentasiyalaşmasının nəzərdə tutulması ilə iyerarxiyanın bütün hissələrindən strateji məqsədin qurulması məqsədilə kreditləşmə mexanizminə cəm yanaşmanın blok-sxeminin qurulması;

➤ Bank kreditləşməsinə təsir edən xüsusi faktorlar: təhsil, kredit portfelinin təkmilləşdirilməsi və təminatı; kredit sisteminin tərəqqisi və başqa tendensiyalar; bank kreditləşməsinin investisiya imkanı;

➤ Problemlə kreditlər: biznes fərdlərinin kredit keçmişinin artırılması; standart maliyyə hesabatının qurulması; ssudaların təmin olunması əleyhinə tələblərin çoxalması hesabına kredit risklərinin nisbətən azlığı; kredit risklərinin kiçik formaya gətirilməsi üzrə sistemin aktiv hala gətirilməsi və ümumən kommersiya bankında risklərin qarşılmasının yaxşılaşdırılması; etibarlı tərəflərin təmin olunması ilə borc götürənin girov təminatı prinsipinin qurulması.

Bütün bunlar ona səbəb olur ki, biznes fərdləri və kommersiya bankları biznes sferasının bank kreditləşməsi sahəsində öz fəaliyyətlərini böyük çətinliklə cəmləyir.

II FƏSİL. AZƏRBAYCANIN BANK SİSTEMİNDƏ BİZNES KREDİTLƏŞMƏSİNİN MÖVCUD VƏZİYYƏTİNİN TƏHLİLİ VƏ QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ

2.1. Azərbaycanın bank sisteminin kreditləşdirilməsi prosesinin müasir vəziyyətinin təhlili

Tədqiqatlardan məlum olur ki, biznesdə maliyyə münasibətləri bir sıra spesifik xüsusiyyətlərə malikdir və bunlar arasında aşağıdakıları ayırmaq olar:

- güzəştlər sistemi, xüsusi müddəalar və s. daxil olmaqla böyük müəssisələr üçün orijinal vergi sürətləndirmə sistemi;;
- kiçik biznes subyektlərinin kreditləşdirilməsinin əlverişliyi, lizinq və s. ilə seçilən mexanizminin xüsusiyyətlərinin mövcudluğu ;
- subsidiyalar, kreditlər üzrə xüsusi faiz dərəcələri, endirimlər və s. daxil olmaqla kiçik sahibkarlıq subyektlərinə dəstək dövlət proqramı.

Yenə də, kommərsiya bankları və digər kredit təşkilatları kiçik sahibkarlığın əsas maliyyələşdirmə mənbəyidir.

Bir sözlə, kiçik müəssisələrə bank kreditləri çox vaxt respublika iqtisadiyyatına investisiya sistemi ilə təyin edilir. Bu səbəbdən də, bankların kiçik müəssisələrə kredit vermə sistemini nəzərdən keçirmədən əvvəl ölkə iqtisadiyyatına kredit qoyuluşları sistemini təhlil etmək lazımdır. Vurğulamaq lazımdır ki, son dövrlərdə milli iqtisadiyyata kredit qoyuluşları xeyli artmışdır.

Cədvəl 3: Azərbaycan iqtisadiyyatına kredit qoyuluşları (ilin sonuna, mln.manat)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
İqtisadiyyata kredit qoyuluşları	9,163.4	9,850.3	12,243.7	15,422.9	18,542.6	21,730.4	16,444.6	11,757.8	13,020.3	15,297.2
onlardan:										
qısa müddətli	2 567,1	2,951.2	3,508.3	3,335.5	3,931.3	5,297.3	3,478.0	2,101.3	2,695.1	2,918.4
yekuna görə, faizlə	28.0	30.0	28.7	21.6	21.2	24.4	21.1	17.9	20.7	19.1
uzun müddətli	6 596,3	6,899.1	8,735.4	12,087.4	14,611.3	16,433.1	12,966.6	9,656.5	10,325.2	12,378.8
yekuna görə, faizlə	72.0	70.0	71.3	78.4	78.8	75.6	78.9	82.1	79.3	80.9

Mənbə: Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsi,

<https://www.stat.gov.az/source/entrepreneurship/>, 01.01.2021

Azərbaycan iqtisadiyyatının kredit yükü 2019-cu il tarinə 20,8 faizə enib. 2018-ci ilin eyni dövrü ilə müqayisədə isə ölkə iqtisadiyyatının kreditlə yüklənməsi 3,5 faiz bəndi artıb. Qeyd edək ki, 2019-cu ildə ölkə iqtisadiyyatına cəmi kredit qoyuluşu 15.116,4 mln. manat, ÜDM istehsalının həcmi 72.852,2 mln. manat təşkil etmişdir.

Eyni zamanda uzunmüddətli və qısamüddətli kreditlərin iqtisadiyyata nisbəti də ciddi dəyişikliklərə uğramışdır. Xüsusən, 2018-2019-cu illər ərzində qısamüddətli kreditlərin payı 73,0%-dən 23,3 %-ə, uzunmüddətli kreditlərin payı isə 28,0%-dən 78,8 %-dək artmışdır.

Bənzər bir vəziyyət respublika iqtisadiyyatına yatırımlar sistemində də nəzərə çarpır.

Cədvəl 4: Ölkə iqtisadiyyatına investisiya qoyuluşlar

	2015	2016	2017	2018	2019
Bütün mənbələr üzrə investisiya qoyuluşları (xarici investisiyalar nəzərə alınmaqla)					
mlyn.manat	20057.4	22706.4	24462.5	25877.0	24986.6
mlyn.dollar	19547.2	14228.0	14213.3	15221.7	14698.0
Xarici investisiyalar:					
mlyn.manat	10998.9	16216.1	15697.3	14002.1	12119.5
mlyn.dollar	10719.1	10161.1	9120.5	8236.5	7129.1
Daxili investisiyalar:					
mlyn.manat	9058.5	6490.3	8765.2	11874.9	12867.1
mlyn.dollar	8828.1	4066.9	5092.8	6985.2	7568.9

Mənbə: Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsi,
<https://www.stat.gov.az/source/entrepreneurship/>, 01.01.2021

2019-cu ildə ölkəmizdə iqtisadi və sosial sferaların inkişafı məqsədilə bütün kapital mənbələrindən başlıca kapitala 868,7 mln. manat və ya 2018-ci il ilə müqayisə edildikdə 12,5% az vəsait istiqamətlənmişdir.

Sərf olunan vəsaitin 74,3%-ni birbaşa tikinti-quraşdırma işlərinin məbləği təşkil olunmuşdur. Bu kiçilmə neft sektoruna ayrılmış investisiyaların azalması ilə əlaqəli olub, qeyri-neft sektoruna istiqamətlənmiş vəsaitin miqdarı isə 1,2%, həmçinin qeyri-neft sənayesinə yatırılmış investisiyalar 1,9% artıb. Ümumi kapitalın 66,7%-i məhsul istehsalı mallarının, 23,1%-i xidmət sahələri üzrə malların, 10,2%-i isə ümumi tutumu 130,1 min kvadrat metr olan yaşayış binasının tikintisinə sərf edilmişdir. Daxili mənbələrdən başlıca kapitala istiqamətlənmiş

vəsait ümumi sərmayənin 66,6%-i qədərdir.

Əsas maliyyəyə yönəldilmiş kapitalın ümumi dəyərində müəssisə və təşkilatların vəsaitləri 84,1%, əhalinin şəxsi vəsaitləri 5,9%, bank kreditləri 5,1%, büdcə vəsaitləri 4,1%, büdcədən kənar fondların vəsaitləri isə 0,8% təşkil edib.

Cədvəl 5: Biznes subyektlərinin debitor borcları

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
İqtisadiyyatın bütün sahələri üzrə	14408.2	19305.8	23303.5	22687.4	28217.0	32537.8	33548.1
O cümlədən							
Sənaye	4374.1	6853.7	6881.8	8446.1	12811.5	13958.1	14262.4
Tikinti	4662.0	6490.9	3775.1	3687.1	5384.0	5831.6	5883.7
Ticarət	2721.6	1296.7	672.0	1354.2	1433.5	1524.7	1789.3
Nəqliyyat və anbar təsərrüfatı	1180.2	1450.0	6856.3	5188.3	6727.5	7246.4	7454.9
Turizm və rabitə	55.1	23.1	32.9	6.3	7.8	-	-
İnformasiya və rabitə	-	12.4	14.5	18.3	25.4	31.5	33.7
Daşınmaz əmlak üzrə əməliyyatlar	926.1	465.8	768.0	214.6	275.7	293.9	310.2
Təhsil, səhiyyə və başqa	2141.1	1886.2	3267.9	3222.6	3881.5	3882.7	4223.6

Mənbə: Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsi,
<https://www.stat.gov.az/source/entrepreneurship/>, 01.01.2021

Kiçik müəssisələr tərəfindən kapital qoyuluşlarının səmərəsizliyi, onların debitor borclarının artmasına səbəb oldu. (<http://azstand.gov.az/upload/files/AZS%20%20DEBITOR%20BORCLARI%202019.pdf>) Baxılan dövrdə kiçik sahibkarlığın debitor borcları 15,6 milyon AZN-dan 31,4 milyon AZN-a, həmçinin: sənaye - 4,3 milyon AZN-dan 12,9 milyon manata; tikinti - 4,5 milyon AZN-dan 5,8 milyon manata; ticarət - 2,7 milyon AZN-dan 1,5 milyon AZN-a; nəqliyyat 1,2 milyon AZN-dan 7,2 milyon AZN-a yüksəldi; turizm və ictimai iaşə 0,01 milyon manatdan 0,001 milyon manata enmişdir.

O cümlədən, müəssisələrin kredit borcları çoxalmışdır. İqtisadiyyatın bütün sektorlarında artım sahələr üzrə daxil olmaqla 13,5 milyondan 36,7 milyon AZN arasında dəyişdi: sənaye - 5,6 milyondan 19,6 milyon AZN-a; inşaat 3.5 milyon AZN-dan 5.8 milyon AZN-a; ticarət - 0,8 milyon AZN-dan 0,9 milyon AZN-a; nəqliyyat - 1,2 milyon AZN-dan 1,5 milyon AZN-a yüksəldi; turizm və iaşə - 0,3

milyon AZN-dan 0,16 milyon AZN-a enmişdir.

Cədvəl 6: Biznes subyektlərinin kreditlər üzrə borcları, min manat

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
İqtisadiyyatın bütün sahələri üzrə	13606.4	18390.7	23523.9	25557.3	34187.5	36824.6	38200.4
o cümlədən							
Sənaye	5591.9	7782.0	12836.2	13950.8	18305.5	19676.8	15214.9
Tikinti	3378.0	5339.3	3454.5	3482.7	5384.0	5825.9	6237.8
Ticarət	953.0	933.5	186.3	638.3	785.1	868.4	895.5
Nəqliyyat və anbar təsərrüfatı	1233.6	1122.7	1255.6	1447.0	1453.5	1538.9	1632.4
Turizm və rabitə	193.6	167.1	115.0	122.7	154.4	154.9	156.6
İnformasiya və rabitə	-	8.7	26.6	11.7	13.2	-	-
Daşınmaz əmlak üzrə əməliyyatlar	278.0	312.8	963.4	684.3	937.5	1012.3	1233.4
Təhsil, səhiyyə və başqa	1350.0	1083.6	4839.3	5443.8	7488.3	8112.4	8558.9

Mənbə: Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsi,

<https://www.stat.gov.az/source/entrepreneurship/>, 01.01.2021

Bununla belə, ölkədə kiçik sahibkarlığın maliyyələşdirilməsi və bank kreditləşməsi sisteminin öyrənilməsi aşağıdakı nəticələrə gəlməyə imkan verir:

- 2014-2020-ci illərdə ölkədə kredit qoyuluşlarının ümumi payı 19,3 dəfə, habelə qısamüddətli kreditlər - 12,8 dəfə, uzunmüddətli kreditlər - 122,5 dəfə çoxalmışdır. Onların payı 73.0% -dən 23.2% -ə və 29.0% -dən 78.9 % -ə yüksəldi;

- Ölkə iqtisadiyyatına yatırılan investisiyaların həcmi də xeyli artmışdır. 2005-2020-ci illərdə böyümə 18.0 dəfə, habelə xarici investisiyalar 12.1 dəfə, daxili investisiyalar 27.9 dəfə çoxalmışdır.

- Son illərdə (2014-2020) kiçik müəssisələrin əsas fondlarına kapital qoyuluşlarının mənfi dinamikası, kiçik investisiyaların ümumi sərmayədəki payının azalması müşahidə olunmuşdur;

- Daha uzun bir dövrdə (2014-2020) həm ölkə daxilində həm də müəyyən bölgələrdə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin əsas fondlarına kapital qoyuluşlarında ciddi artım müşahidə olunur;

- 2014-2020-ci illərdə kiçik müəssisələrin gəlirliliyində, eyni zamanda zərərli kiçik müəssisələrin sayında və onların debitor və kreditor borclarında artım olmuşdur.

2.2. Kommersiya fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsi və kreditləşdirilməsinin effektivliyinin artırılması

Müasir alimlər tərəfindən həyata keçirilən araşdırmalardan məlum oldu ki, bank fəaliyyətinin tənzimlənməsi prosesində nəzəri, metodoloji, habelə praktik tövsiyələrin effektivliyini dəyərləndirmək lazımdır. Bu yanaşma bank sektorunun tənzimlənməsində və maliyyə sabitliyində xüsusilə vacibdir. Alimlərə görə, tənzimləmə modeli bir tərəfdən alt sistemlər arasındakı mürəkkəb əlaqələr sistemini (tənzimləmə və bank sisteminin II səviyyəsi) əks etdirir, digər yandan müəyyənlərdən təşkil edilmiş müəyyən bir quruluşa sahibdir. Bu komponentlərə aşağıdakılar aiddir:

- Sistemin yaradıcısı (bank sektorunun maliyyə sabitliyinin təmin edilməsi və bank sektorunun maraqlarının milli iqtisadiyyatın ehtiyacları ilə uyğunlaşdırılması);
- funksional və təşkilati (tənzimləmə predmeti, obyektı və infrastruktur komponentləri);
- Tənzimləyici (sistemin vəziyyətinə təsir edən üsul və vasitələr);
- Resurs komponentləri (sistemin fəaliyyətinin əsas şərtləri kimi özünü göstərir).

Alimlərin bank sektoru tənzimlənməsinin effektivliyini qiymətləndirmək üçün əsas meyarların aşağıdakılar olduğu fikri ilə razılaşmaq olar.

- funksional səmərəlilik;
- əməliyyat səmərəliliyi;
- iqtisadi səmərəlilik.

İqtisadi və təşkilati səmərəliliyi əlavə edərdik. Yuxarıda göstərilən sahələrdə araşdırma aparmaq üçün ölkənin aktiv kredit fəaliyyəti olan üç ən böyük kommersiya bankını seçdik: “Beynəlxalq Bank”.

Bu kommersiya banklarının funksional səmərəliliyini qiymətləndirmək üçün onların maliyyə vəziyyətini aktivlər, öhdəliklər və kapital baxımından analiz etmək lazımdır: gəlirlilik, gəlirlilik və zərər; maliyyə axını.

Cədvəl 7: “Beynəlxalq Bank”-in maliyyə vəziyyəti (min manat)

	2020	2018
Aktivlər		
Pul vəsaitləri	818573	328161
Kredit təşkilatlarından alınacaq məbləğlər	799208	14575
Satış üçün mövcud olan investisiya qiymətli kağızları	5192	78897
Müştərilər üçün kreditlər	1256283	673172
Müəssisələr üçün investisiyalar	426	973
Daşınmaz əmlak və avadanlıqlar	34880	21175
Qeyri-maddi aktivlər	13496	2783
Şəxsi investisiya	6981	1183
Digər aktivlər	66780	8682
Cəmi aktivlər	2987542	1323870
Öhdəliklər		
Müştərilər qarşısında öhdəliklər	2034586	585902
Mərkəzi Bank qarşısında öhdəliklər	379039	386729
Kredit təşkilatları qarşısında öhdəliklər	152805	13933
	2020	2018
Aktivlər		
Qiymətli kağız istehsalı	-	-
Cari mənfəətə uyğun vergi öhdəlikləri	-	3673
Təxirə düşmüş öhdəliklər	12775	1191
Başqa öhdəliklər	54661	22802
Ümumi öhdəliklər	261786	977930

Mənbə: Beynəlxalq Bank:

<https://ibar.az/>, 01.01.2021 məlumatlar əsasında müəllif tərəfindən hazırlanıb

A.Funksional səmərəlilik. “Beynəlxalq Bank” kommersiya bankının maliyyə vəziyyətinin təhlilinə nəzər salmaq. Vurğulamaq lazımdır ki, Beynəlxalq Bankın aktivləri 2016-2020-ci illərdə 1.114.950 min AZN-dan 829.385 min AZN-a düşsə də, müştərilərə verilən kreditlərin tutumu 662.172 min AZN-dan 1323.273 min AZN-a, yəni aktivlərin payı 58,7 % - 70,4 % arasında dəyişmişdir.

Beynəlxalq Bankın öhdəlikləri 977 950 min AZN-dan 2010 696 min AZN-a, payı isə 59,2 % -dən 79,5 % -ə yüksəlmişdir (cədvəl 7).

Öyrənilən kommersiya banklarının funksional səmərəlilik sahəsindəki maliyyə vəziyyəti barədə ümumi nəticələr aşağıdakılardır: Son illər bank sektorunun maliyyə sabitliyinin göstəricilərinin təhlili və qiymətləndirilməsi bank

sektorunun maliyyə dayanıqlığının təmin olunmasının hədəfinin olduğunu göstərdi. O cümlədən, son 2 ildə idarə olunan alt sistemdə bir qədər həyəcan verici bir tendensiya müşahidə edilmişdir: riskli aktivlərə nisbətən əsas kapitalın payı azalır.

Son 2 il ərzində bank sektorunun likvidliyində mənfi bir tendensiya var. Sektorun cəmi aktivlərində yüksək likvidli aktivlərin payı azalır, kredit portfelinin likvidlik nisbəti pisləşir. Təhlildən aydındır ki, kommersiya bankları kredit portfellerini depozit olmayan fondlar və öz vəsaitləri hesabına maliyyələşdirirlər ki, bu da sabitlik ehtiyatının azaldığı bir vaxtda diqqətlə qiymətləndirilməlidir. Əvvəlki kimi, mənbələrin strukturunda qısamüddətli maliyyə mənbələri üstünlük təşkil edir. Aktivlərin öz fondlarının böyüməsi ilə müqayisədə sürətli böyüməsi ilə əlaqədar olaraq sektorun likvidliyində müəyyən gərginlik ola bilər. Digər yandan, aktiv artımı 100% riskli likvid aktivlər hesabına baş verir. İstehlak kreditləri, kredit qoyuluşlarının artmasına ən böyük töhfə verir.

Bank sektorunun kredit portfelinin keyfiyyəti qənaətbəxşdir. Riskin kifayət qədər aşağı olduğu kreditlərin payı yüksəkdir və 83 % ilə 86 % arasında dəyişir. Bu, qeyri-sabit iqtisadi risklər qarşısında daha yavaş iqtisadi böyüməyə və kreditlərin aşağı keyfiyyətə və daha yüksək risk qruplarına miqrasiyasına səbəb ola bilər. 2020-ci ilin məlumatlarına görə, həm mütləq, həm də nisbi olaraq kreditlərin həcmi və payı ilin əvvəlinə nisbətən artdı. Bu ssenari kapitalla təzyiqi artıracaq və bu kifayət edərsə bir çox bankın tövsiyə etdiyi qiymətlərin altına düşə bilər.

B. Əməliyyat səmərəliliyi. Əməliyyat səmərəliliyini təmin etmək üçün kommersiya banklarının gəlirliliyindən asılı olaraq daha spesifik bir analiz tələb edilir.

Beynəlxalq Bank tərəfindən 2018-2020-ci illərdə həyata keçirilən araşdırmalar bu göstəricilərdə müsbət bir tendensiya aşkar etdi. Xüsusilə faiz gəliri 51 842 min AZN-dan 215 845 min AZN-a enmiş, faiz xərcləri 36 304 min AZN-dan 84.060 min AZN-a yüksəlmişdir.

Eyni zamanda faiz gəlirləri 55679 min AZN-dan 122328 min AZN-a, illik mənfəət isə 12127 min AZN-dan 87865 min AZN-dək artmışdır.

Cədvəl 8: “Beynəlxalq Bank”-ın rentabelliği, mənfəəti və ziyanı (min manat)

	2020	2018
Faizlərdən alınan gəlir:		
Dəyərli investisiya, satış məqsədilə kağızlar	195318	48259
Müştərilərə uyğun kreditlər	19488	2572
Kredit təşkilatlarından vəsaitlərin toplanması	2346	113
Cəmi	216932	52922
Faizlər üzrə xərc:		
Müştərilər üçün öhdəliklər	(67860)	(18641)
MB üçün öhdəliklər	(9585)	(14408)
Borc səhmləri	(6523)	-
Kredit təşkilatları qarşısında öhdəliklər	(28)	(473)
Cəmi	84176	(33804)

Xalis faiz gəlirləri	132866	18618
Kreditlərin dəyərsizləşdirilməsi üzrə xərclər	(16253)	(7158)
Dəyərsizləşdirmədən sonrakı xalis faiz gəlirləri	116833	12580
Komisiyon gəlirləri	61952	45512
Digər əməliyyatlardan xalis gəlirlər	46910	11849
Digər əməliyyat gəlirləri	6181	129
Qeyri-faiz gəlirləri	122329	55879
İşçilərin xərcləri	(61873)	(25583)
Ümumi inzibati xərclər	(41131)	(22755)
Amortizasiya qeyri-maddi aktivlər	(10888)	(5426)
Sosial fonda ayırmalar	-	(1600)
Asılı müəssisələrdən itkilərin payı	-	(159)
Digər ehtiyatlar	(4525)	614
Qeyri-fazi xərcləri	(127257)	(54589)
Vergiyə qədərki mənfəət	123695	15560
Mənfəət üzrə vergi xərcləri	(24830)	(3463)
İllik mənfəət	87865	12307

Mənbə: Beynəlxalq Bank:

<https://ibar.az/>, 01.01.2021 məlumatlar əsasında müəllif tərəfindən hazırlanıb

Eyni zamanda, əlavə mənfəət göstəriciləri hesabına bankların maliyyə hesabatlarının təhlili maraqlıdır. Beləliklə, məsələn, Beynəlxalq Bankın əlavə mənfəət göstəricilərinə aşağıdakılar daxildir: səhmlərin satışından əldə olunan mənfəət, vergi daxilolmalarının təsiri, sonrakı mənfəətin uçuğu, binanın yenidən dəyərləndirilməsi və s.

Əməliyyat səmərəliliyi daha dəqiq qiymətləndirmə tələb edir. Bununla birlikdə, bank sektorunda və tənzimləmə sistemində müqavilə xərcləri səviyyəsinin yüksək qaldığını əminliklə söyləmək olar. Bu dəyərləndirmə mütəxəssisdən, ona görə ki, məlumat çatışmazlığı səbəbindən kəmiyyət dəyərləndirmə parametrləri

mövcud deyildir. Böhrandan əvvəlki dövrdə bank nəzarətinin effektivliyi ilə bağlı həyata keçirilən araşdırmalar bunun yüksək səviyyədə olduğunu göstərdi.

Cədvəl 9: “Beynəlxalq Bank”-in mənfəət üzrə əlavə göstəriciləri

	2020	2019
1. İllik mənfəət	21560	12207
2. Qiymətli kağızlardan gəlir	262	175
3. Vergi mənfəətinin təsir dairəsi	(56)	(44)
4. Növbəti mənfəətin nəzərdə tutulması ilə	286	142
5. Binaların yenidən dəyərləndirilməsi	762	420
6. Vergi mənfəətinin təsir dairəsi	(86)	(78)
7. Növbəti mənfəət nəzərdə tutulmadan	485	335
8. Vergidən sonra mənfəət	585	462
9. Cəm mənfəət	23551	12657

Mənbə: Beynəlxalq Bank:

<https://ibar.az/>, 01.01.2021 məlumatlar əsasında müəllif tərəfindən hazırlanıb

Sosial-iqtisadi effektivlik. Bu sahəyə iqtisadi, o cümlədən də sosial səmərəliliyi qiymətləndirməyə imkan verən bir kommersiya bankının nağd pul axını daxildir.

Cədvəl 10: Bir sıra dünya ölkələrində bank nəzarətinin effektivliyi

№	Ölkə	Bank sisteminin aktivləri (mlrd. doll.)	Bank nəzarəti əməkdaşlarının sayı (nəfər)	Bank sistemindəki bankların sayı	n/A	n/N	İef
1	ABŞ	9150	2229	7726	0.35	0.5	0.38
2	Böyük Britaniya	7212	-	344	-	-	-
3	Fransa	4363	158	285	0.14	126	0.37
4	Çin	3643	16656	387	4.66	51.5	24.42
5	Hollandiya	3446	93	153	0.12	0.7	0.51
6	Almaniya	3283	463	262	0.57	5.9	3.24
7	Lüksemburq	966	34	166	0.14	0.3	0.21
8	Honkonq	967	142	187	0.24	0.7	0.45
9	Avstriya	886	-	896	-	-	-
10	Tayvan	824	1620	43	1.85	37	17.98
11	Sinqapur	782	135	123	0.26	1	0.68
12	Braziliya	678	1421	172	1.87	9	4.78
13	Danimarka	499	46	171	0.19	0.4	0.29
14	Rusiya	352	4454	1362	12.67	3.6	8.18
15	İndoneziya	162	-	142	-	-	-
	Orta göstərici	2556	2347	826	1.92	8.6	5.2

Mənbə: Atalan, B., 2018: s.125

Ümumiyyətlə, 2018-2020-ci illər üçün Beynəlxalq Bankdakı pul axınları aşağıdakılardır:

- əməliyyatlardan əvvəl nağd pul hərəkəti - 34.69000 AZN və 130.835.000 AZN;
- vergi əməliyyatlarından əvvəl nağd pul axını - 18,501,000 AZN və 250,699,000 AZN;
- investisiya əməliyyatlarından əldə edilən xalis vəsait - (23.350) min AZN və 21.198 min AZN;
- dövrün əvvəlində nağd - 311.792 min AZN və 21.972 min AZN; dövr sonunda pul vəsaitləri - 31821 min AZN və 588752 min AZN (Əlavə 1)

İqtisadi-təşkilati effektivlik. təşkilat səmərəliliyi bank kreditləşməsinin ümumi səmərəliliyində mühüm rol oynayır. Ticarət banklarının rəşional şəkildə təşkil olunmuş bir quruluşu kiçik sahibkarlıq subyektlərinə kredit vermə sahəsində fəaliyyətin daha yaxşı təşkil olunmasına imkan yaradır.

Beynəlxalq Bankın təşkilati strukturunun öyrənilməsi bu sahədə iki komitənin olduğunu göstərdi: Kredit Komitəsi və Mikrokredit Komitəsi, habelə İdarə Heyəti sədrinin müavininin rəhbərlik etdiyi müvafiq şöbələr. Bununla birlikdə, araşdırılan kommərşiya banklarının təşkilati strukturlarında kiçik sahibkarlığın vəziyyətini və göstəricilərini öyrənən heç bir struktur bölməsi yoxdur. Bunun üçün kommərşiya banklarında kiçik sahibkarlığın maliyyələşdirilməsində ixtisaslaşmış yeni şöbələr, Maliyyə Nazirliyi və Mərkəzi Bankdan müxtəlif informasiya axınlarını öyrənmək üçün bir araşdırma proqramı daxil olmaqla bir sistem yaradılması təklif olunur. Kiçik müəssisələr haqqında daxil olan məlumatların struktur bölmələri tərəfindən təhlili kiçik və orta müəssisələrin maliyyələşdirilməsi üçün dəqiq bir proqram hazırlamağa imkan verəcəkdir.

Bank kreditləşməsinin iqtisadi səmərəliliyinə gəldikdə, bu, çox vaxt kiçik müəssisələrin səmərəliliyindən asılıdır.

Cədvəl 12: Kiçik biznes subyektlərinin başlıca makroiqtisadi göstəricilərinin effektivlik parametrlərinin hesablanması

	Cəmi mənfəət, mln.manat	İşçilərin orta illik sayı, min nəfər	Əsas kapitala investisiya, mln.manat	İllik həcm (məhsul buraxılışı), mln.manat	Məhsuldarlıq		
					1 nəfərə düşən mənfəət (min manat)	1 nəfərə düşən investisiya (min manat)	1 nəfərə düşən buraxılış həcmi (min manat)
2014	67.9	116.9	265.3	2820.1	0.626	2.745	27.59
2015	79.4	93.5	287.3	3945.5	0.852	2.955	41.26
2016	86.5	92.3	748.6	4358.5	0.957	8.188	46.58
2017	133.9	96.6	542.6	5230.6	1.295	5.587	53.52
2018	178.4	118.0	495.3	6182.6	1.525	4.452	55.82
2019	186.4	126.0	757.5	5861.7	1.536	6.482	51.86
2020	192.4	127.0	820.1	6374.1	1.634	7.12	53.82

Mənbə: Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsi,
<https://www.stat.gov.az/source/entrepreneurship/>, 01.01.2021

hazırlanıb

Hesablamalarımıza görə, 2018–2020-ci illər ərzində kiçik müəssisələrin əsas makroiqtisadi göstəricilərinin səmərəliliyi xeyli artmışdır. Məsələn, 1 işçiyə düşən kiçik müəssisələrin məhsuldarlığı 2018-ci ildəki 0,0614 min AZN-dan 2020-ci ildə 1,536 min AZN-dək artmışdır; uyğun olaraq, 1 işçi üçün investisiya - 2.742 min AZN-dan 6.482 min AZN-a; 1 işçiyə düşən ümumi istehsal həcmi 27.48 min AZN-dan 51.86 min AZN-a yüksəldi.

Vurğulamaq lazımdır ki, ölkənin bütün bölgələrində kiçik sahibkarların əmək məhsuldarlığı durmadan artır (bax Cədvəl 13). Hesabat dövründə ölkədə kiçik sahibkarların əmək məhsuldarlığı 27,59 mindən 51,75 min AZN-a yüksəlmiş, ölkənin bölgələrində aşağıdakı şəkildə paylanmışdır: Lənkəran - 19.19 min AZN-dan 48.79 min AZN-a, Quba-Xaçmaz - 18.55 min AZN-dan 52,66 min AZN-a, Bakı - 31,74 mindən 45,60 min AZN-a, Abşeron iqtisadi rayonu - 19.18 min AZN-dan 45.67 min AZN-a, Gəncə-Qazax - 19.92 min AZN-dan 69.19 min AZN-a, Şəki-Zaqatala - 19.14 min AZN-dan 68.80 min AZN-a, Aran - 19,53 min AZN-dan 54,10 min AZN-a, Dağlıq Qarabağ - 7,58 min AZN-dan 42,15 min AZN-a, Şirvan Dağı - 21,28 min AZN-dan 61,19 min AZN-nə.

Cədvəl 13: Respublika regionları üzrə kiçik biznes subyektlərinin bir sıra göstəricilərinin effektivliyini qiymətləndirilməsi

Regionlar	Kiçik biznes işçilərinin məhsuldarlığı (kiçik biznes subyektlərinin, o cümlədən fiziki şəxslərin 1 işçisi üzrə məhsul buraxılışı), min manat						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Respublika –cəmi	27.59	41.26	46.72	53.52	55.83	51.86	55.1
Bakı şəhəri	31.85	42.59	46.45	51.35	54.68	45.72	45.1
Abşeron i.q.-ra.	19.18	38.58	44.68	41.45	45.83	45.58	48.3
Gəncə-Qazax i.q.-ra.	19.83	38.14	47.44	52.88	48.72	69.28	71.5
Şəki-Zaqatala i.q.-ra.	19.25	33.77	41.45	48.83	50.87	69.69	72.8
Lənkəran i.q.-ra.	19.19	36.38	40.78	45.75	47.87	48.68	48.1
Quba-Xaçmaz i.q.-ra.	18.44	36.96	43.77	49.35	50.95	52.55	54.4
Aran i.q.-ra.	19.64	34.29	42.38	58.58	54.58	54.25	56.4
Yuxarı Qarabağ i.q.-ra.	7.69	10.75	27.38	47.64	54.75	42.26	46.3
Dağlıq Şirvan i.q.-ra.	21.39	25.95	61.42	66.92	57.4	61.28	73.4
Naxçıvan i.q.-ra.	69.28	74.39	129.79	168.64	185.13	185.61	185.1

Mənbə: Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsi,
<https://www.stat.gov.az/source/entrepreneurship/>, 01.01.2021

hazırlanıb

Lakin borcalanların kredit qabiliyyətinin əsas parametrlərinin hesablanması bu sahədə ciddi gecikmələrin olduğunu göstərdi (Cədvəl 14-ə baxın).

Cədvəl 14: Kiçik biznes subyektlərinin (borcluların) kredit qabiliyyətliliyinin hesablanması, min manat

İllər	Kiçik biznes subyektlərinin sayı	Mənfəət (min manat)	Zərərli işləyən müəssisələrin sayı	Müəssisələrin zərəri (min manat)	Müəssisələrin debitor borcları (min manat)	Kreditlər üzrə borclar (min manat)
2014	25319	16888.6	1927	36440.6	16608.2	13606.4
2015	15632	79424.7	1833	21717.7	18355.8	18590.7
2016	15655	86528.5	1988	25501.8	23303.5	23523.9
2017	14758	133789.5	2141	27284.0	22687.4	25557.3
2018	15561	178437.5	2283	29934.5	28217.0	34587.5
2019	15498	186398.5	2373	28777.0	32537.8	36824.6
2020	162113	194451	2561	32501.0	32649.5	38621.7

Mənbə: Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsi,
<https://www.stat.gov.az/source/entrepreneurship/>, 01.01.2021

hazırlanıb

Hesablamalarımıza görə, zərərli kiçik müəssisələrin sayı 2014-2019-cu illərdə 13,6% -dən 16,8 % -ə yüksəldi; bir kiçik sahibkarlıq müəssisəsi üçün debitor borcu - 1,08 min AZN-dan 2,12 min AZN-a; Bir kiçik müəssisə üçün borclar 0,873 min AZN-dan 2,48 min AZN-a yüksəldi.

Bununla belə, bankların kiçik müəssisələrə verdiyi kreditlərin səmərəliliyinin

təhlili aşağıdakı nəticələrə gəlməyə imkan verir:

- Bank kreditləşdirmə tənzimlənməsinin effektivliyini aşağıdakı meyarlara əsasən qiymətləndirmək təklif olunur: əməliyyat səmərəliliyi, iqtisadi və təşkilati effektivlik;

- Beynəlxalq Bankın fəaliyyətinin yoxlanılması bank kreditləşdirmə sisteminin kifayət qədər effektiv olduğunu göstərdi və bankın maliyyə vəziyyətinin müsbət göstəriciləri bunu bir daha təsdiqlədi.

III FƏSİL. AZƏRBAYCANIN BANK SİSTEMİNDƏ BİZNES KREDİTLƏŞMƏSİNİN TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ İSTİQAMƏTLƏRİ

3.1. Bank sistemində biznes kreditləşməsinin problemləri və həll yolları

Təəssüf ki, hazırda kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri borc verməkdə problem yaşayır. Son zamanlarda kiçik sahibkarlıq subyektlərinə kredit verilməsinin həcmnin kifayət qədər əhəmiyyətli olmasına baxmayaraq, yerli müəssisələrin borc vəsaitlərinə olan tələbatı yalnız 15-18% təmin edilir. Bu, böyük ölçüdə Rusiyanın maliyyə və kredit sistemində mənfi təsir göstərən keçmiş maliyyə böhranı ilə yanaşı bir sıra digər səbəblərdən də qaynaqlanır. Məsələn, borc vermə riski kimi. Banklara görə, kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə kredit vermək üçün əsas risk faktorları bunlardır:

KOB-lərə zəmanətli dövlət dəstəyinin olmaması;

sahibkarlıq fəaliyyətinin bu seqmentində iş aparmağın qeyri-şəffaflığı;

Mütəxəssislərin fikrincə, hər il artmağa başlayan kreditin qaytarılmaması riskləri.

Cədvəl 15: Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə bank kreditləşməsinin problemləri

	Kreditorlar baxımından	Borcalanlar baxımından
1.	borcalanların şəffaf olmaması;	borcalan üçün yüksək tələblər
2.	yüksək risklər;	təhlükəsizlik çatışmazlığı, keyfiyyətli təminat;
3.	bankların kiçik və orta sahibkarlıqla işləmək istəməməsi (kredit tarixçəsinin olmaması, mükəmməl olmayan iş planları səbəbindən)	kredit müraciətinə baxılması üçün uzun müddət;
4.	kiçik və orta müəssisələrin müraciətlərinə baxarkən yüksək əməliyyat xərcləri	qısamüddətli kreditlərin yayılması;
		kredit faizləri xaricdən 2-3 dəfə çoxdur;
		banklar tərəfindən tələb olunan böyük həcmli sənədlər

Mənbə: https://mida.gov.az/documents/Ki%C3%A7ik_v%C9%99_orta_sahibkarl%C4%B1q_s%C9%99viyy%C9%99sind%C9%99_istehlak_mallar%C4%B1n%C4%B1n_istehsal%C4%B1na_dair.pdf

Kiçik sahibkarlıq subyektləri baxımından kiçik biznes üçün kredit vermək üçün əsas risk faktorlarına aşağıdakılar daxildir:

kreditlər üzrə yüksək faiz dərəcələri, güzəştli kreditlərin demək olar ki, tamamilə olmaması və yeni başlayan sahibkarlar üçün "kredit tətilləri";

kredit almaq üçün müraciətə uzun müddət baxılması.

Beləliklə deyə bilərik ki, bir təşəbbüskara kredit verərkən bank borcalanın işinin uğurlu olmasına, yəni krediti ödəmək üçün kifayət qədər davamlı gəlir gətirdiyinə əmin olmalıdır.

Beləliklə, KOBİ-lərə borc vermə ilə bağlı mövcud problemlərə baxmayaraq, bu sektor yerli bankları üçün perspektivli olmağa davam edir.

KOB-lərə kredit vermək banklar və kiçik müəssisələr arasında qarşılıqlı əlaqələrin mürəkkəb və mürəkkəb bir prosesidir.

Ölkəmizdə sahibkarlığının inkişafına inflyasiya, tənzimləmə və qanunvericilik bazasının və dəstək mexanizminin mükəmməl olmaması, aşağı istehsal səviyyəsi, yüksək faiz dərəcələri və sahibkarların kifayət qədər məlumatlı olmaması kimi amillər mane olur, lakin bu amillərin mənfi təsirini kompensasiya etmək mümkündür. əlavə maliyyələşdirmə köməyi ilə. Kiçik firmaların kredit ehtiyaclarını ödəmək müasir bir kiçik biznes modelinin formalaşması üçün bir şərtidir.

Bankların kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə kredit vermək marağının getdikcə azaldığını da qeyd etmək lazımdır ki, bu da kredit təşkilatının üzərinə götürməli olduğu bu seqmentdə yüksək risk səviyyəsi ilə əlaqələndirilir. Düşən dövriyyə, əhalinin alıcılıq qabiliyyəti və müəssisələrin gəlirlərinin azalması kontekstində bankların borcalanların qiymətləndirilməsinə yanaşmanı standartlaşdırması çətinləşir və getdikcə daha böyük banklar üçün fərdi qaydada qərar qəbul etmək məcburiyyətində qalır xərclərin əhəmiyyətli dərəcədə artması deməkdir. Buna görə də böyük banklar kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə kredit vermə hissində əhəmiyyətli dərəcədə yavaşlama yaşanır.

Kiçik və orta sahibkarların kredit almasına mane olan əsas problem girovun olmaması və ya keyfiyyətsiz olmasıdır. Bu məsələni həll etmək üçün milli zəmanət sisteminin inkişaf etdirilməsi imkanlarını nəzərdən keçirmək lazımdır və zəmanət mexanizmlərinin cəlbediciliyini artırmaq üçün zəmanət verən təşkilatların

fəaliyyətinin birləşdirilməsi və standartlaşdırılması üzərində işləmək vacibdir. Kiçik və orta müəssisələrin dövlət sifarişlərinə çıxış yolu ilə satış bazarlarının genişləndirilməsi, eləcə də KOM-ların müxtəlif iri Rusiya və xarici şirkətlər üçün tədarükçü və ya podratçı kimi istifadəsi kiçik və orta maliyyə göstəricilərinin dinamikasına müsbət təsir göstərəcəkdir -ölçülü müəssisələr.

Kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə kredit verilməsinə dövlət dəstəyi çərçivəsində mənbələrin dəyərinin daha da aşağı salınması, müəssisələr üçün tələblərin azaldılması, yenilikçi layihələrin kreditləşdirilməsi üçün güzəştli şərtlərin verilməsi, həmçinin lizinq şirkətlərinə kreditlərin verilməsi və mikromaliyyə təşkilatları.

Kiçik müəssisələrə verilən kreditlərin ümumi həcmi hazırda 7-10 milyard dollar olaraq qiymətləndirilir. Müqayisə üçün: iri korporativ müəssisələrə borc vermək 140 milyard dolları, özəl müştərilərə (pərakəndə satış) təxminən 40 milyard dolları keçib.

Niyə banklar tərəfindən KOS-ların maliyyələşdirilməsi tələb olunan səviyyədə deyil?

Vəziyyət aşağıdakı amillərlə izah olunur:

- KOB-lərə borc verilməsində texniki çətinliklər;
- sahibkarların özləri tərəfindən kifayət qədər formalaşmamış tələb, əsasən kiçik bir müəssisə üçün kredit almağın mümkünsüz olduğu stereotipindən qaynaqlanır.

Praktikada bir çox bankın KOBİ kreditləşdirmə proqramları formal xarakter daşıyır və həqiqətən işləmir. Niyə bu baş verir?

KOM-lara kredit verməkdə bankların əsas problemləri:

1. Kiçik müəssisələr üçün yetərli statistika.

Ödəmə qabiliyyəti, həyat dövrü, kiçik müəssisələrin iflas etməsi, kredit borcları ilə bağlı statistik məlumatların hazırlanması vaxt və təcrübə tələb edir. Son illərdə banklar özlərini bu segmentdən kənarlaşdırdılar, xidmət göstərilməsi daha asan olan böyük təşkilatlarla işləməyi üstün tutdular.

Bunun səbəbi aşağıdakı problemdir.

2. Hər bir fərdi krediti izləmək və qiymətləndirmək ehtiyacı ilə əlaqəli yüksək əməliyyat xərcləri.

Beləliklə, 100 milyon dollar və ya rubl məbləğində bir korporativ kredit vermək üçün kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərində 100 milyon dollar və ya 100 kreditlə müqayisədə daha az xərc tələb olunur. Çox sayda kiçik kreditin saxlanması və monitorinqinin xərcləri də yüksəkdir.

3. Bir çox bankda İB-yə borc vermək risklərini qiymətləndirmək üçün aydın və effektiv texnologiyaların olmaması.

Hamımız Rusiyada yaşayırıq və işin necə aparıldığını bilirik - etibarlı maliyyə hesabatları və buna ehtiyac tez-tez yoxdur.

Qanunvericiliyə uyğun olaraq, bir çox kiçik müəssisə sadələşdirilmiş sistemdən istifadə edərək büdcə və vergi orqanlarına hesabat verir. Bu, onların bazara girmələrini və fəaliyyətə başlamalarını asanlaşdırır və eyni zamanda müəssisələrin özlərini həddindən artıq hesabatla yükləmir. Bununla birlikdə, kredit alarkən sadələşdirilmiş hesabat mənfə nəticolərə çevrilir ona görə banklar müəssisənin maliyyə vəziyyətini obyektiv qiymətləndirə bilmirlər.

4. Kiçik müəssisələrə kredit verməkdə yüksək risklər.

Statistik məlumatlar göstərir ki, kiçik müəssisələrin yaradılmasından sonra beş il ərzində iflas prosesi gedir. Beləliklə, əhəmiyyətli risklərlə (xüsusilə uzunmüddətli borc vermə ilə) məşğul olmaq lazımdır.

Kiçik müəssisələrin müsbət inkişafı banklar tərəfindən həmişə qeyd edilə bilməz, çünki kredit tarixçəsi yoxdur.

Birincisi, bu yolda nəzərəcarpacaq irəliləyişə baxmayaraq, hələ də kredit tarixçələrinin vahid tam məlumat bazası yoxdur.

İkincisi, kiçik müəssisələr çox vaxt iş üçün kredit götürürlər, lakin istehlak məqsədləri üçün kredit almağa üstünlük verirlər (istehlak kreditləşmə bazarının son illərdə əhəmiyyətli dərəcədə inkişaf etdiyini nəzərə alaraq).

İstehlak kreditləşmə bazarının böyüməsi ildə təxminən 100%; istehlak kreditləşmə bazarının doyması, mütəxəssislərin fikrincə, təxminən 90% -dir. Artan rəqabətlə, bu seqmentdə fəaliyyət göstərən banklar kredit almaq şərtlərini

əhəmiyyətli dərəcədə asanlaşdırır, əlavə proqramlar hazırlayır, maksimum artırır və minimum kredit məbləğini azaldır. Məsələn, bəzi banklar fərdi şəxslərə istehlak məqsədləri üçün kreditlər verirlər - 3 milyon rubla qədər, əksər hallarda yüngülləşdirilmiş girov ilə və ya ümumiyyətlə.

Buna görə sahibkarlar fərdi olaraq müəssisələr üçün kredit götürməyi üstün tuturlar. Bununla birlikdə, bu cür kreditlər ümumiyyətlə müsbət bir kredit tarixi kimi qəbul edilmir.

5. Girov mövzusunda haciz ilə əlaqədar qanunvericilikdəki çətinliklər.

Bir neçə il əvvəl girov sahəsindəki qanunvericiliyin dünya standartlarına yaxınlaşdırıldığı və vicdansız borcalanlarla münasibət prosedurunu asanlaşdırdığı kifayət qədər inkişaf etmiş bir bank sistemi ilə Qazaxıstanı misal göstərmək olar - nəticədə kiçik kreditlər müəssisələr artdı.

6. Banklarının əksəriyyətində insan resurslarının çatışmazlığı.

Bazar böyüyür, banklar regional genişləndirmə aparır, bütün Rusiyada filiallar açır, kiçik müəssisələrə borc vermə proqramları təqdim edir. Bu baxımdan həm menecerlər, həm də ifaçılar səviyyəsində, baş ofislərdə və filiallarda məhdud sayda təcrübəli mütəxəssislə birlikdə ixtisaslı peşəkar kadr çatışmazlığı var.

Yuxarıda göstərilən bank problemləri üzündən sahibkarlar, bir müəssisə üçün kredit almağın demək olar ki, mümkün olmadığı təəssüratını yarada bildilər.

Bir istehlak krediti almağın səlahiyyətli orqanlarından keçmək, iki ay gözləmək və bir iş krediti üçün müraciət edərkən rədd almaqdan daha asan və daha sürətli olduğuna dair bir fikir var.

Bankların çətinlikləri nəyə gətirib çıxarır?

1. Müraciətə baxılma vaxtı artır.

İndi normal müddət 2-3 həftə, bir ay, bəzi hallarda 2-3 aydır - elan edilmiş şərtlərlə 3-5 gündür! Son vaxtlar, daha əvvəl də qeyd edildiyi kimi, kredit təşkilatlarının daxili səbəbləri səbəbindən tez-tez yerinə yetirilmir. Eyni zamanda, kredit almaq sürəti kiçik müəssisələrin maliyyələşdirmə üçün müraciət edərkən əsas tələbidir.

2. Çox sayda sənəd tələb olunur.

Kiçik sahibkarlarla işləmək üçün texnologiyaların olmaması və statistik göstəricilərin olmaması səbəbindən bank tərəfindən tələb olunan sənədlərin sayı artır. Tez-tez hazırlanması xeyli vaxt və müxtəlif dövlət qurumlarına sorğu tələb edən sənədlər tələb olunur. Bu, kredit almaq prosesini uzadır - banklar kredit müraciətinə baxmağa başlamazdan əvvəl də.

3. Banklar şəffaf olmayan maliyyə hesabatlarını nəzərə almaqdan əsaslı şəkildə imtina edirlər.

Çox vaxt idarəetmə hesabatları ya ümumiyyətlə nəzərə alınmır, ya da 20-50% qəbul edilir və yalnız bir sıra banklar onunla tam şəkildə işləyirlər. Müvafiq olaraq, kiçik müəssisələrin əksəriyyəti bankların ciddi tələblərinə cavab vermir və lazımı maliyyəni ala bilmir.

4. Kreditlərin verildiyi müddət kifayət deyil.

Əsasən, banklar kiçik müəssisələrə bir ilədək müddətə, iki və ya üç il müddətinə - investisiya məqsədilə kredit verirlər.

Bir çox bank, reklamda göstərilən şərtlər baxımından maraqlı olan proqramları elan edir - 5-7 il müddətinə kredit vermək, dövriyyədəki mallar və ya hətta şəxsi əmlak da daxil olmaqla hər hansı bir əmlakın girovu ilə tətbiqetmələr ... Amma praktik olaraq belə bir kredit almaq həmişə real olduğundan çox uzaqdır, çünki yuxarıda qeyd edildiyi kimi kiçik müəssisələrə yanaşmalar bir çox cəhətdən korporativ kreditləşməyə yaxındır.

Əlbətdə ki, burada ümumiləşdirmək və bir anda bütün banklardan danışmaq olmaz. Bazarda fəal iştirak edən və kredit verməklə məşğul olan banklar var, lakin onların sayı kiçik müəssisələrin ehtiyaclarını tam ödəmək üçün yetərli deyil.

Yuxarıda göstərilənlərlə əlaqəli olaraq, kiçik müəssisələr ya istehlak krediti üçün müraciət etməyi, ya da köhnə üsulla işləməyi, məsələn, dostlarından borc götürməyi (xüsusi bir borc) və ya populyar olan kreditlərin qara bazarında fəaliyyət göstərməyi üstün tuturlar. bir neçə il əvvəl. Yeri gəlmişkən, oradakı faiz dərəcələrinin ilkin kredit məbləğinin aylıq 5% -ə qədər çıxı biləcəyi faktı onları dayandırmadı.

Yüksək riskləri necə təsirsiz hala gətirmək olar?

Bir çox bankın bir sahibkarın maliyyə dayanıqlığını lazımi dərəcədə təhlil edib kredit borcunu hesablaya bilməməsi səbəbindən banklar əllərində olan qolları - məsələn girovu istifadə edərək özlərini hedcinq etməyə çalışırlar.

Kiçik müəssisələr, öz növbəsində, kifayət qədər likvid təminat verməkdə problem yaşayırlar. Kiçik müəssisələrdə tez-tez daşınmaz əmlak olmur, yeni avadanlıqlar, xüsusi avadanlıqlar, bahalı xarici avadanlıqlar kimi likvid fondları olmur. Çox vaxt iş köhnəlmiş, yenidən işlənmiş, istismardan çıxarılan avadanlıqlarda aparılır.

Müəssisənin intensiv inkişafı ilə iş adamları iş həcminin artırılmasına investisiya qoymağı üstün tuturlar. Buna görə dövriyyədə olan mallar çox vaxt yeganə təminatdır.

Bununla birlikdə, banklar tez-tez dövriyyədəki malları likvid təminat kimi qəbul etməkdən imtina edirlər ki, bu da kiçik müəssisələr tərəfindən tələb olunan kreditləri almağın və ya qeyri-kafi maliyyə almağın mümkünsüzlüyünə səbəb olur.

Kiçik sahibkarlıq subyektlərinə borc verilməsində yüksək risklər mövcud effektiv texnologiyalara əsaslanan keyfiyyət təhlili yolu ilə aradan qaldırıla bilər.

Anlaşılmalıdır ki, KOB-lərə borc vermək riskləri, korporativ müştərilərə borc vermək risklərindən daha yüksəkdir, eyni zamanda pərakəndə müştərilərə borc vermək riskləri ilə müqayisə olunmur.

Korporativ kreditləşmə üzrə vaxtı keçmiş borc səviyyəsi 0,5-1% -dir. Pərakəndə müştərilər - 5-dən 15% -ə qədər (kreditin verilmə növündən asılı olaraq). KOM seqmentində - 2-5%, başqa sözlə, nisbətən kiçikdir.

Kredit portfelinin şaxələndirilməsi:

Riskləri azaltmanın əsas yolu çox sayda kiçik borcalanın formalaşmasıdır. Sonra davamlı böyüməklə portfel daha səmərəli və daha az riskli olur. Buna görə, kiçik müəssisələrə borc vermək lehinə bir seçim edərkən, bankın qarşısına yüksək dərəcədə şaxələndirilmiş bir kredit portfelinin inkişaf etdirmək vəzifəsi qoyulmalıdır, riski yalnız kritik kütlə artdıqda azalır.

Ancaq mövcud risklərlə belə, kiçik biznes kredit vermə proqramı, rəqabət baxımından da daxil olmaqla banklar üçün maraqlıdır.

Beləliklə, korporativ kredit bazarı banklar arasında bölünür. Pərakəndə satış seqmentində rəqabət çox güclüdür ki, bu da bankları borcalanlar üçün faiz dərəcələrini və tələbləri keyfiyyət və gəlirlilik zərərinə endirməyə məcbur edir. KOBİ-lərə borc vermək praktik olaraq sahibsiz bir seqmentdir!

Bunun reklam kimi görünməsini istəməzdim, buna baxmayaraq, MB-yə borc vermək üçün praktik olaraq yeganə işləyən texnologiya (həm Rusiyada, həm də digər ölkələrdə) Avropa Yenidənqurma və İnkişaf Bankının istifadə etdiyi texnologiyadır. Bank Avropada istifadə etməyə başladı, Orta və Şərqi Avropada sınaqdan keçirdi və 90-cı illərin ortalarında Rusiyaya gətirdi.

Bank özü hazırda bu proqramı ləğv edir, lakin tapşırıq yerinə yetirilmiş hesab edilə bilər - texnologiyalar məlumdur, bazarda mövcuddur və AYİB maliyyəsi olmadan da bir çox bank tərəfindən istifadə olunur.

Texnologiya kiçik bir müəssisənin idarəetmə uçotunun təhlilinə əsaslanır. Kredit mütəxəssisi iş yerini ziyarət edir, işi yoxlayır, şirkətin necə işlədiyini araşdırır və vergi bəyannaməsində qeyd olunanları deyil, məhz bu məlumatları nəzərə alır.

Doğrulama sürətlə həyata keçirilir

Nümunə verək.

Kredit almaq üçün müraciət edildikdən sonra, həmin gün (və ya ertəsi gün), kredit mütəxəssisi borcalanın iş yerinə baş çəkir, iş adamının hansı əmlakına sahib olduğunu araşdırır. İstehsal varsa - hansı avadanlıq üzərində aparılır; ticarət varsa - səhm qalıqları nədir, qeydlər hansı formada aparılır. Bir şirkət gündə, ayda, ildə hansı gəlir əldə edə bilər. İşə geriye baxılır. Alıcı və satıcılarla hesablaşmaların vəziyyətinə baxılır. İşin bir dilimi hazırlanır və təhlil olunur. Bu təhlil əsasən, üç gün ərzində kreditin verilməsi barədə qərar qəbul edilir.

Sənədlərin siyahısı da yüngüldür - kiçik bir müəssisənin həmişə iş yerində olduğu istehsal və istehsal sahələri olan qeydiyyat və təsis sənədləri.

Hazırlanması daha uzun müddət tələb edən sənədlərin bir hissəsi (məsələn, şirkətə bəzi banklarda xidmət göstərildiyi təqdirdə bankların sertifikatları), istisna hallarda, kredit verilməsi qərarı verildikdən sonra da verilə bilər. (lakin alınmadan

əvvəl).

Başlanğıc krediti

Bankların yeni başlayanlar üçün kredit vermək istəməməsi, Rusiya iqtisadiyyatı və prinsipcə Avropa üçün normaldır. Dünyadakı start-up müəssisələrinə əsas dəstək dövlət tərəfindən təmin edilir. Məsələn, Rusiyada indi biznes inkubatorları yaradılır - kiçik sahibkarlığa dövlət dəstəyi üçün tanınmış bir layihə. Rəqabətin daha yüksək olduğu bir sıra böyük şəhərlərdə, borcalan üçün minimum tələb olunan iş şərtləri müəyyən edilir. Hal-hazırda bir ildən az ola bilər (məsələn, 6 ay; bəzi banklarda - 3 ay). Ancaq ümumiyyətlə, bir başlanğıc üçün kredit almaq çətindir. Bu vəziyyətdə bankların risklərini qiymətləndirmək praktik olaraq qeyri-mümkündür bir işin inkişafını geriye nəzər salmaq mümkün deyil, sahibkarın idarəetmə keyfiyyətlərinə sahib olub olmadığını, müştərilər və müştərilərlə münasibətlərinin səviyyəsini qiymətləndirmək çətindir, onun iş ideyasının nə qədər təsirli olacağını bilmək mümkün deyil.

Ancaq yeni başlayanlar üçün kredit proqramları hələ də hazırlanır. Bunlar fərqli yanaşmalara əsaslanırlar - məsələn, bankın müəssisənin mənfəətinə daxil olması (bu yol layihə maliyyələşdirilməsinə bir qədər yaxındır, baxmayaraq ki, əlbəttə ki, müqayisə etmək mümkün deyil). İşin uğurla həyata keçirilməsindən, bank yalnız faiz deyil, həm də işin bir hissəsini alır. Və ya da geniş yayılmış olan lombard borc verildi və tez-tez bir avtomobil kimi likvid əmlak ipoteka kimi qəbul edilir.

Banklar kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə kredit vermə segmentinə üz tutarsa, aşağıdakı ehtiyacla üzləşəcəkdir:

- Kadr ehtiyatının yaradılması;
- texnoloji satınalmalar;
- geniş bir filial şəbəkəsinin olması (qısa müddətdə xeyli sayda borcalana borc verə bilmək üçün; böyük şəhərlərdə kreditləşmədə kiçik sahibkarlığa ehtiyac orta hesabla 30% ödənilirsə, sonra kiçik şəhərlərdə bu göstərici praktik olaraq sıfıra meyl edir);
- proqramın hazırlanmasının ilkin mərhələlərində böyük xərclər.

3.2. Bank sistemində biznes kreditləşməsinin təkmilləşdirilməsi

Siyasi quruluşundan asılı olmayaraq, hər hansı bir dövlət bütövlükdə iqtisadiyyatın səmərəliliyini maksimum dərəcədə artırmağa çalışır. Bu müddətdə bankların apardığı kredit siyasəti mühüm rol oynayır. Eyni zamanda, kommertiya bankının fəaliyyətini müəyyənləşdirən bütün amillər nəzərə alınmaqla əhalinin bütün təbəqələrinin bank xidmətlərinə olan maraq və ehtiyaclarını mütləq əks etdirməlidir. Məsələn, bir bank fiziki şəxslərə xidmət göstərməkdə ixtisaslaşdırsa, müvafiq olaraq kredit siyasəti, ilk növbədə, özəl müştərilərin maraqlarını nəzərə almalıdır.

Müstəqil iqtisadiyyatın gerçək hərəkətvericilərindən biri olan bank sistemi yaxşı idarə olunan bank sektoruna ehtiyac duyur. Yaxşı idarə olunan bank sistemi həm də real iqtisadiyyatın barometridir. Buna görə inzibati idarəetmə metodlarından başlayaraq yeni iqtisadi idarəetmə metodlarının qəbul edildiyi bütün ölkələrdə bank sisteminin idarə edilməsinin təkmilləşdirilməsinə xüsusi diqqət yetirilməlidir.

Sənaye münasibətləri dinamikasının yüksək səviyyəsi, əmtəə-pul-bazar münasibətlərinin formalaşmasına xüsusi diqqət, müasir pul siyasətinin, bank menecmentinin aydın və düzgün taktikasının və strategiyasının hazırlanmasını tələb edir. Bank nəzarətinin avtomatlaşdırılması çərçivəsində prudensial nəzarət üçün avtomatlaşdırılmış hesabat sisteminin tətbiqi üzrə işlər aparılmışdır.

Bank nəzarəti üçün tənzimləyici və hüquqi baza, Bazəl Komitəsinin prinsiplərinə uyğun olaraq davam etdirilmişdir. Pul idarəetməsinin institusional bazasının möhkəmləndirilməsi tədbirlərindən biri kimi etibarlı bir məlumat bankı yaratmaq üçün bank statistik hesabatlarının avtomatlaşdırılmış sisteminin tətbiqi davam edir (Abbasov Ə, 2013).

Dünya təcrübəsi göstərir ki, modernləşdirilmiş idarəetmə və strateji planlaşdırma hədəflərin və hədəflərin düzgün seçilməsində və effektiv nail olunmasında böyük əhəmiyyətə malikdir. Hər hansı bir fəaliyyət sahəsi olan bir təşkilatda idarəetmə qərarları qəbul etmək vəziyyətin düzgün qiymətləndirilməsini,

daxili və xarici amillərin dərin təhlilini və mümkün inkişafı üçün proseslərin hazırlanmasını tələb edir.

Ticarət bankının daxili nəzarət prinsipinə əsaslanan strateji fəaliyyətinin dərinə təhlilini təşkil etmək, daxili və xarici amillərdən yaranan riskləri idarə etmək üçün nəzarət sisteminin təşkili səviyyəsini öyrənmək və müvafiq nəzarət prosedurlarının müqayisəli təhlilini etmək çox vacibdir. Bu vəziyyətdə daxili auditin bankın filial şəbəkəsi və digər struktur bölmələrinin qəbul edilmiş nəzarət prosedurlarına uyğunluğunun müvafiq müqayisəli təhlili də auditin effektivliyini artıracaqdır. Bundan əlavə, bildiyiniz kimi, bazar iqtisadiyyatı şəraitində hər bir qurumun işinin səmərəli təşkili üçün fərqli metodoloji yanaşmalar mövcuddur və bunlar arasında daxili audit xidmətinin adekvat təşkili əsas məsələlərdən biridir. Bir çox hallarda daxili auditin strateji hədəflərinə çatmaq üçün daha müasir, daha etibarlı və effektiv analitik və nəzarət mexanizmlərinin hazırlanmasına və tətbiq edilməsinə ehtiyac var.

Audit nəticəsində hər hansı bir təsərrüfat subyektinin daxili və xarici risk faktorları öyrənilir, rəqabət qabiliyyəti, praktik proseslərdə istifadə olunan mexanizmlərin və vasitələrin rəqiblərlə müqayisədə effektivliyi müəyyənləşdirilir. Bu cür mühüm funksiyaları yerinə yetirən daxili audit, aid olduğu bir iş biznesi və ya bizim halda bank qurumu üçün faydalı xidmət sahələrindən biri kimi xarakterizə olunur və bütün bunlar daxili auditin effektivliyinə dəlalət edir. Ümumiyyətlə, daxili auditin effektivliyini müəyyənləşdirmək üçün bir sıra yanaşmalar mövcud olduğu halda, bir neçə faktor və səbəbləri birləşdirən kompleks yanaşmalar azlıq təşkil edir.

Pulun saxlanması, onları idarə etmə texnologiyalarının təkamülü, kağızdan elektron sistemlərə keçməsinə səbəb oldu. Bu, ilk növbədə nağd və nağdsız fondların mikroprosessor kartları və ya başqa sözlə, çiplərlə əvəz olunmasına gətirib çıxardı. Basel Komitəsinə görə, elektron pula əvvəlcədən ödənişli kartlar, habelə İnternetdən istifadə edən pullu proqram məhsulları və ya rəqəmsal mənbələr daxildir. Hal hazırda elektron ödəmə sistemi öz daxilində çevrilməyə meyllidir, yəni banklar və digər maliyyə qurumları özəl şəbəkələrindən İnternetə keçid

edirlər.

Elektron İnformasiya Mübadiləsi və ya EDI (Electronic Data Interchange) uzun müddətdir banklar və birjalar tərəfindən ödəmə, hesablaşma, səhmlər və digər qiymətli kağızların alqı-satqısı üçün istifadə olunur. Əsas EDI sistemi olan SWIFT sistemi dünyanın ən nüfuzlu banklarını və maliyyə qurumlarını əhatə edir. Hər gün trilyonlarla dollar bu sistemdən keçir. Son illərdə SWIFT sistemi rabitə şəbəkəsini etibarlı bir İnternet şəbəkəsinə çevirərək xidmət sektorunu davamlı inkişaf etdirmişdir.

İnternetin yaranması maliyyə xidmətləri təmin edənləri öz müştəriləri ilə İnternet kanalları vasitəsi ilə (real vaxt rejimində) onlayn xidmətlər göstərməklə daha fəal işləməyə məcbur etdi. Korporativ müştərilər və fiziki şəxslər barədə real vaxt məlumatları əldə etmək, İnternet kanalları vasitəsilə banklara pul yerləşdirmək, valyuta və qiymətli kağızlar alqı-satqısı, kredit almaq, borcları idarə etmək və s. maliyyə xidmətlərində elektron informasiya inqilabına səbəb oldu. Bu sahədəki xərc müqayisəsi xüsusilə təəccüblüdür. Bir bank əməliyyatı hər hansı bir bank filialı üçün 1,27 dollardır, bir bankomat üçün 27,0 sent, internet üçün cəmi 7,0 sent olardı. Eyni zamanda, bir ticarət dövriyyəsində bütün xidmətləri göstərən bir broker 150.0 dollar alırsa, endirim brokeri oxşar əməliyyat üçün 69.0 dollar, İnternet brokeri isə 10.0 dollar alır.

Maliyyə xidmətləri bazarındakı əməliyyatların mahiyyəti və həcmi bu iqtisadi fəaliyyətin lider olduğunu göstərir. Beləliklə, BMT-UNCTAD (2019) konfransına görə, maliyyə xidmətləri İngiltərədəki elektron ticarətin 75% -ni təşkil edir. İsveç və Finlandiya bank müştərilərinin 50-60% -i real vaxt rejimində onlayn əməliyyatlar aparır. İnternet bankları və brokerlərinin (yəni yerli filialları olmayanların) heyrətləndirici uğurlarına baxmayaraq, ənənəvi nəhəng banklar və brokerlər maliyyə xidmətləri sektorunda elektron məlumatların hakim qüvvəsi olmağa davam edirlər. Geniş mənbələri ilə yeni elektron ödəmə sistemlərinə sərmayə qoyurlar və aparıcı İnternet texnologiyaları şirkətləri ilə tərəfdaşlıq edirlər.

Maliyyə xidmətlərində elektron məlumatların ağır istifadəsi, kommərsiya

bankları, investisiya bankları, fond birjalari və sığorta şirkətləri tərəfindən istifadə olunan alətlər arasındakı xətləri də ləğv etdi. Bu da öz növbəsində tənzimləyicilərin işini çətinləşdirdi və sistem risklərinin idarə edilməsində bu qurumlar arasında daha sıx koordinasiyanı zəruri etdi. Bir çox inkişaf etməkdə olan və keçid ölkələrində banklar və digər maliyyə vasitəçilər müxtəlif elektron SWIFT sistemlərindən istifadə edirlər. Qeyd etmək lazımdır ki, İnternet xidmətlərini birbaşa müştərilərə satma fəaliyyəti hələ də yanıb sönür. Bununla birlikdə, bu ölkələrdə elektron poçt və İnternetdən məlumat toplamaq üçün çox istifadə edilərsə, əməliyyatlar özləri hələ də ənənəvi xarakter daşıyırlar.

Qeyd etmək lazımdır ki, Azərbaycan bank sisteminin yaradılması və möhkəmləndirilməsi üzərində də uğurla işləyə bilmişdi və hazırda ölkənin bank sistemi nisbətən sabit bir dövrdədir. Xüsusilə, son 10 ildə ölkənin bank sisteminin sabitliyini və sabitliyini möhkəmləndirmək üçün faydalı geniş miqyaslı tədbirlər həyata keçirilmişdir. Bu sahədəki qanunvericilik bazası və qaydalar, sənədlər günümüzün tələbləri, dünya bank sisteminin çevrilmələri və əsas meyllər nəzərə alınaraq təkmilləşdirilmişdir. Qlobal maliyyə böhranı səbəbindən bir çox bank fəaliyyətini tamamilə dayandırdı, böhranın nəticələrinə tab gətirə bilmədi və rəqabət şəraitində güclənmək üçün yeni toxunulmazlıq əldə edə bilmədi.

Bu cür banklarda arzuolunmaz fəaliyyət və vəziyyətlərin baş verməsinin əsas amilləri bank risklərinin artması, risk axınlarının və onların azaldılması mexanizmlərinin operativ öyrənilməsi prosesinin səmərəli təşkilini təmin edə bilməməsi, müasir riskin tətbiqində gecikmələrdir. Bundan əlavə, bank risklərinin öyrənilməsi, müəyyənləşdirilməsi, sistemə tahlili, mövcud problemlərin mahiyyətinin öyrənilməsi, uyğun bir nəzarət sisteminin yaradılması və s. ilə birgə daxili auditin çevrilməsinin əsas cəhətləri sistemli tədbirlərin tətbiqi, dərinlən öyrənilməməsi, nəzərə alınmaması və bank sistemində müvafiq təkmilləşdirmə mexanizmlərinin işlənilməsi hazırlanmaması nəzərə alınmalıdır.

Bu səbəbdən Azərbaycanda bir sıra banklar risk altındaydı və fəaliyyətlərini dayandırdılar. Lakin, artıq qeyd etdiyimiz kimi, ölkənin bank sisteminin etibarlılığını artırmaq üçün genişmiqyaslı tədbirlər görülür. Xüsusilə dünya iqtisadi

proseslərinin mürəkkəbliyi, bütün sahələrdə qloballaşmanın təsirinin artması, dünya banklarının müxtəlif risklərə məruz qalması, dünyanın aparıcı valyutalarının, maliyyə və bank aktivlərinin, böyük maliyyə mənbələrinə sahib ölkələrin artan qeyri-sabitliyi, və ölkələrin qrupları, birlik ölkələr arasındakı rəqabətin kəskinləşməsi, enerji mənbələrinin paylanması və əldə edilməsi proseslərinin intensivliyi, dünyanın müxtəlif bölgələrində, milli qarşıdurmalarda, müharibələrdə və digər sahələrdə geostrateji və geoiqtisadi maraqların kəskinləşməsi bank sisteminin ciddi bir transformasiyasına gətirib çıxardı, sistemin vacib mexanizmləri olan daxili auditin risklərinin idarə edilməsi və çevrilməsindəki tendensiyaları ciddi şəkildə araşdırdı. Bu sahədəki problemlərin təhlili, tədqiqi, sistemləşdirilməsi, bu istiqamətdə daha təsirli fəaliyyət mexanizmlərinin təşkili və tətbiqinin təkmilləşdirilməsi məsələləri böyük əhəmiyyət kəsb edir.

Banklar mövcud xidmət xəttinin bütün mərhələlərində işlərini təşkil etməyə nə qədər çalışsalar da, gec-tez yeni məhsulların (xidmətlərin) hazırlanması obyektiv zərurət olaraq ortaya çıxacaq. Yeni məhsul inkişafı banklar üçün vacib marketinq elementlərindən biridir. Müxtəlif dərəcədə effektivliyə malik təlimlər çox vaxt bank işçilərinin təcrübəsindən, dəyərli təkliflərin toplanmasının düzgün təşkil olunmasından və nəhayət, yeni məhsulların tətbiqi üçün uyğun vasitələrin mövcudluğundan asılıdır. Yeni bank məhsullarının hazırlanması və tətbiqi mərhələsində onların yaradılması və təqdimat xərclərini hesablamaq xüsusilə vacibdir. İlk baxışdan bu məsələ qeyri-mümkün görünə bilər, buna görə bütün bank xidmətləri vahid əsasda hesablandığından, müəyyən bir xidmət üçün həqiqətən nə qədər xərcləndiyini müəyyənləşdirmək çətindir.

Bununla birlikdə, rəqabət şəraitində yeni məhsulların hazırlanması və tətbiqi vəzifəsi həmişə gündəmədədir və bu, maliyyə strukturunun hərtərəfli təhlili yolu ilə həll edilə bilər. Yeni məhsullar (xidmətlər) hazırlayarkən onların tətbiqinin perspektivli sahələri barədə dəqiq bir fikir sahibi olmaq lazımdır. Məsələn, mövcud xidmətləri tamamlayan və bankın əsas işi ilə əlaqəli əməliyyat xidmətlərinin inkişafı arzuolunandır. Yeni xidmətlər təklif edərkən, onların gəlirliliyinə və

ənənəvi iş yükünə, həmçinin əməliyyat və kredit risklərinin minimum səviyyəsinə xüsusi diqqət yetirilməlidir. Artıq göstərilən xidmətlərin avtomatlaşdırılması zərurəti yaranmışdır. Yeni xidmətlər təqdim edərkən bir vacib həqiqəti də unutmamaq olmaz. Bu o deməkdir ki, yeni xidmətlər əvvəlcə banka gəlir gətirməsə də, növbəti potensial mənfəəti əldə etmək üçün bu addım atılmalıdır.

Odur ki, ticarət banklarını hansı valyuta ilə saxlayacağı strategiyası əsaslı arqumentlərə əsaslanmalı, çevik manevrlərlə bank mexanizmlərini inkişaf etdirməli, hərəkətliliyini və səmərəliliyini təmin etməlidir. Eyni zamanda, mütəxəssislər qrupu beynəlxalq bankçılıq prinsipləri, texnoloji yeniliklər, bank risklərinin idarə edilməsi prosedurlarının ciddi qiymətləndirilməsi və risk sistemindəki problemlərin aradan qaldırılması və səmərəli təşkili üçün nəzarət sisteminin təkmilləşdirilməsi nəzərə alınmaqla yerli hüquq normalarının hazırlanmasını vacib sayır. Qeyd etmək lazımdır ki, dünya praktikasında bəzi təfərrüatlar bank risklərinin öyrənilməsi və müəyyənləşdirilməsində idarəetmə sisteminin formalaşmasında əsas amillər kimi nəzərə alınır.

Bunlara idarəetmə subyektlərinin müəyyənləşdirilməsi, risklərin mahiyyəti və onların təsnifatının öyrənilməsi, risklərin səviyyəsi və miqyasının qiymətləndirilməsi, risklərin idarə edilməsi prosedurlarının və idarəetmə sistemlərinin effektivliyini izləmək üçün monitorinqlərin təşkili və s. aiddir. Əslində bu prinsiplər və meyarlar kommersiya banklarının fəaliyyətində həlledicidir, başqa sözlə bu prinsiplərə əməl edilməməsi bankların fəaliyyətində ciddi problemlərə səbəb ola bilər. Bu baxımdan banklardakı riskləri idarə etmək və onlar üçün lazımı bank mexanizmlərini yüksək səviyyədə təşkil etmək çox vacibdir.

NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR

1) İdxal əvəz edən mallar istehsal edən müəssisələrə borc vermək. İdxal əvəz etməsinin siyahısı olduqca böyükdür, buna görə də müəssisələrin həyat qabiliyyətinin və alınan kreditlərin qaytarılması imkanının asılı olacağı bu mallara tələb səviyyəsini nəzərə almaq lazımdır.

2) Kredit portfelinin şaxələndirilməsi. Banklar bir iri borcalana və ya bir neçə iri borcalana borc verməyi və ya bir qrup əlaqəli borcalana böyük bir borc verməyi məhdudlaşdırmalıdır. Mövcud şəraitdə ən optimal, fikrimizcə, az miqdarda kreditlərin verilməsi olacaq ki, bu da müəyyən dərəcədə vəsaitin geri qaytarılmaması riskini azaldacaqdır. Müxtəlif kredit məhsulları çərçivəsində verilən minimum kredit həcmində azalma portfelin şaxələndirilməsi üçün əlverişli şərait yaradacaq;

3) Kreditlərin təmin edilməsinə dair tələblərin sərtləşdirilməsi və borcalanın ödəmə qabiliyyətinin daha dərindən yoxlanılması Krediti təmin etmək üçün əsas sərtləşdirmə tədbiri olaraq girov əmsalının dəyərində azalma və ya girov kimi qəbul edilə bilən əmlak növlərinin məhdudlaşdırılması olmaq.

4) Aqrosənaye kompleksi müəssisələrinə verilən kredit payının artması. Dövlət, kənd təsərrüfatının inkişafı və kənd təsərrüfatı məhsulları, xammal və qida bazarlarının tənzimlənməsi üzrə kənd təsərrüfatı istehsalçılara kredit verməyi dəstəkləyir. 2021-ci ilə qədər olan dövrdə ümumi kənd təsərrüfatı məhsulunun orta illik artım tempi ən azı 2.4-2.5%, qida istehsalı - 4.3-5.0% olmuşdur. Kənd təsərrüfatı müəssisələrinə verilən kredit texnoloji dövr ilə əlaqəli olmalıdır, əks təqdirdə geri ödəmə riski əhəmiyyətli dərəcədə arta bilər.

Beləliklə, bir sıra iqtisadi və siyasi hadisələr kreditləşmə bazarına ciddi təsir göstərmişdir. Bu hadisələr daxili bazarın vəziyyətinin pisləşməsinə kreditlərin faiz dərəcələrinin eyni vaxtda artması ilə səbəb oldu. Bununla birlikdə, kredit bazarı əsas faiz dərəcəsini 10% -ə endirmək şərti ilə əvvəlki səviyyəsinə gələ bilər. İnanırıq ki, mövcud şəraitdə kredit bazarını inkişaf etdirmək üçün ən uyğun yollar bunlardır:

-idxalı əvəz edən malları istehsal edən müəssisələrə verilən kreditlərin payının

artması,

-kredit portfelinin şaxələndirilməsi,

-kreditlərin verilməsinə dair tələblərin sərtləşdirilməsi,

-aqrar-sənaye kompleksinin müəssisələrinə verilən kreditlərin payının artması.

İndiki iqtisadi şəraitdə kredit siyasətini inkişaf etdirmək və təkmilləşdirmək üçün bu yolların təsirli olacağı və bankın bütün kredit portfelinə müsbət təsir göstərəcəyi hesab edilir.

İSİTFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI

Azərbaycan dilində

1. “Dövlət Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu barədə Əsasnamə” , Ölkə başçısının Fərmanı, 27 avqust 2002-ci il, № 779.
2. “Dövlət Sahibkarlığa Kömək Milli Fondunun vəsaitlərinin istifadəsi mexanizminin formalaşdırılması barədə” Ölkə başçısının Fərmanı, 13 oktyabr 2011-ci il.
3. “Dövlət Sahibkarlığa Kömək Milli Fondunun vəsaitinin istifadə edilmə Qaydaları”., Ölkə başçısının Fərmanı, 27 avqust 2002-ci il, № 779.
4. “Dövlətdə kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak məhsullarının istehsalına aid Strateji Yol Xəritəsi”., Ölkə başçısının Fərmanı, 6 dekabr 2016-cı il, № 1138.
5. “Dövlət Vergi Məcəlləsində dəyişikliklər olunması barədə” Dövlət Qanunu., Bakı şəhəri, 30 noyabr 2018-ci il, № 1356-VQD.
6. “Kiçik sahibkarlara dövlət köməyi barədə” Dövlət Qanunu., Bakı şəhəri, 4 iyun 1999-cu il, № 673-İQ.
7. “Lisenzialaşdırma sferasında bəzi tədbirlər barədə” Ölkə başçısının Fərmanı, 21 dekabr 2016-cı il, № 713.
8. “Mikro, kiçik, orta və iri sahibkarlıq subyektlərinin bölgüsü meyarları” haqqında Dövlət Nazirlər Kabinetinin aldığı qərar, 21 dekabr 2018-ci il, № 556.
9. “Sahibkarlıq fəaliyyəti barədə” Dövlət Qanunu., Bakı şəhəri, 15 dekabr 1992-ci il, № 405.
10. “Vergi Məcəlləsində olunmuş dəyişikliklər suallar və cavablarda”., Bakı şəhəri, 2019, s 2-3.
11. Abdullayev Ş.Ə., Əsgərova R.V (2009) - “Bank işi”. Bakı, 472s.
12. Elnur İslamov, Günel Musayeva, Babək Babaşov, Şirin Ağayeva (2017) - “Françayzinq: Kiçik Sahibkarlıq məqsədilə bələdçi” - Bakı, 29 s.

Rus dilində

1. Багратуни К.Ю. Кредитование среднего и малого бизнеса // Управление. Серия: Экономика и управление. – 2019. – № 2 (11). – с. 141-135.

2. Бондаренко Н.Ю.(2015) Ключевая процентная ставка и ее роль на кредитном рынке// Аспекты развития науки, образования и модернизации промышленности. С.125-128.
3. Вавилов Д.Л., Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего предпринимательства на современном этапе // Электронный научный журнал . – 2019. – № 5 – с. 17-25.
4. Гаврилюк В.В. Развитие отношений банков и малого бизнеса // Современное управление. 2007; №7. – 25-42 с.
5. Дзибаева А. Льготное кредитование малого бизнеса // Государственная служба. 2005. №4.-32-38 с.
6. Ершова М.А.. Кредитование малого и среднего бизнеса: проблемы и тенденции развития // Вектор науки ТГУ. Бизнес. Власть. – 2018. – № 5 (12). – С. 29-32.
7. Какашева А.В., Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в современной России // Экономика и управление. – 2018. – № 22 – с. 390-398.
8. Ковалев С.Д. (2017) Анализ банковского кредитного рынка// Наука, образования, общество: тенденции и перспективы развития. С.139-145.
9. Костенкова В.Г. (2016) Кредитный рынок России–современное состояние// Возрастание роли финансов и учета в социально-экономическом развитии страны.С.84-91
10. Пашенко Е.В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в современных условиях // Научно-практический журнал Деньги и кредит. – 2019. – № 8. – С. 76-89.
11. Потылицин А.А. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса // Ростовский научный журнал. – 2019. – № 15. – с. 192-199.
12. Пужаева Я.Б.(2019) Анализ кредитования малого и среднего бизнеса в России // Новосибирск: СибАК,, 547 стр

13. Рыковпа И.А. (2017) Современное состояние кредитного рынка России и направления работы с просроченной задолженностью// Новая наука и формирование интегративно-целостного мышления. С.194-197.

14. Тавасиев А.М., (2018) Мазурина Т.Ю., Бычков В.П. Банковское кредитование: Учебник. М.: ИНФРА-М, - 277 с.

15. Тихомирова Е.В. Кредитование малого и среднего бизнеса – перспективное направление кредитной политики банков //Деньги и кредит. 2019. № 1. С.38-46.

16. Тлисова Д.Х.(2017) Перспективы развития банковского кредитного рынка России// Современные проблемы и перспективы развития банковского сектора России. С.468-472

17. Устинова О.В., Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса // Научно-практический журнал Деньги и кредит. – 2018. – № 3. – с. 559-563.

18. Щепетова Е.Н. Взаимодействие субъектов малого бизнеса с коммерческими банками на российском денежном рынке // Экономика и управление. – 2018. – № 4 Вып. 2 (110).с. – 242-256.

Türk dilində

1. ATALAN, B., (2018) “KOBİ’lerin Kredilendirilmesi, Active Dergisi, No:47, ss.22-34

İngilis dilində

1. BECK, D (2019) Financing Constraints of SMEs in Developing Countries: Evidence, Determinants and Solutions, Worldbank, -878 pp

İnternet resursları

1. <http://azstand.gov.az/upload/files/AZS%20%20DEBITOR%20BORCLARI%202019.pdf>

2. <https://kapitalbank.az>

3. <https://www.cbar.az/>

4. <https://www.stat.gov.az/>

5. <http://edf.gov.az/>

ƏLAVƏLƏR

Əlavə 1:

Cədvəl 11: “Beynəlxalq Bank”-ın pulun hərəkəti, min manat

	2020	2019	2018
Əməliyyat fəaliyyətindən asılı olaraq pul vəsaitlərinin hərəkəti			
Əldə edilmiş faiz	195130	67543	55567
Ödənilmiş faiz	(52518)	(24854)	(27966)
Əldə edilmiş komissiya	66305	48622	46297
Ödənilmiş komissiya	(5250)	(3589)	(3197)
Valyuta əməliyyatlarından xalis mənfəət	38351	12774	11849
Digər gəlirlər	1670	92	212
İşçilər üzrə xərclər	(58351)	(24549)	(25656)
Ümumi götürülmüş xərclər	(43606)	(18512)	(21838)
Görülmüş əməliyyatlara kimi pul vəsaitlərinin dövriyyəsi	131921	54875	34558
Kredit təşkilatlarından alınan məbləğ	559446	(28824)	5248)
Şəxslərə kreditlərin ayrılması	39557	(35901)	152811
Başqa aktivlər	13687	2882	(23)
Öhdəliklərə görə əməliyyatlardan alınan artım			
Şəxslər qarşısında öhdəliklər	795773	(163846)	68851
MB qarşısında olan öhdəliklər	(67373)	(125411)	(245687)
Kredit təşkilatları qarşısında öhdəliklər	24492	7532	2654)
Digər öhdəliklər	1635)	4964	15962
Qeyri-maddi aktivlərin satını	8891)	(163)	(498)
Investisiya əməliyyatları üzrə ödənilmiş xalis maliyyə vəsaitləri	(22287)	48380	(24540)
Maliyyələşdirmə üzrə pul vəsaitlərinin hərəkəti			
Vergi əməliyyatlarına kimi pul vəsaitlərinin dövriyyəsi	(279498)	(274139)	19601
Mənfəət üzrə ayrılmış vergi	(17800)	5954)	-
Əməliyyat fəaliyyətindən xalis maliyyə vəsaitlərindən istifadə	251798	258093)	19601
Məlumat fəaliyyəti üzrə pul vəsaitlərinin dövriyyəsi			
İnvestisiya üzrə səhmlərin satın alınması və onların satışı	115544	(43179)	(228882)
İnvestisiyadan alınan	116813	95655	218613
İnvestisiyaların satışından alınan	(92)	212	-
Avadanlıqların satışından alınan	(12883)	96	-
Nizamnamə kapitalının emissiyasından Daxilolmalar	(56832)	40000	10000
Buraxılmış borc qiymətli kağızları	(17435)	143599	-
Maliyyə əməliyyatlarından xalis pul vəsaitləri	(73167)	163699	10000
Pul vəsaitlərinin xalis artımı	(6387)	(58332)	5379
Dövrün əvvəlinə pul vəsaitləri	228721	328061	322792
Dövrün sonuna pul vəsaitəri	598652	268829	328061

Mənbə: Beynəlxalq Bank: <https://ibar.az/məlumatlar> əsasında müəllif tərəfindən hazırlanıb

Şəkillərin siyahısı

Şəkil 1: Kredit sistemi, pul təşkilatları sistemi və kreditləşdirmə sisteminin qarşılıqlı əlaqəsi.....	15
---	----

Cədvəllərin siyahısı

Cədvəl 1: Biznesin bank kreditləşməsinin xüsusi xarakteristikası	19
Cədvəl 2: Biznesin bank kreditləşməsinin xüsusi xarakteristikası.....	28
Cədvəl 3: Azərbaycan iqtisadiyyatına kredit qoyuluşları (ilin sonuna, mln.manat).....	36
Cədvəl 4: Ölkə iqtisadiyyatına investisiya qoyuluşlar.....	37
Cədvəl 5: Biznes subyektlərinin debitor borcları.....	38
Cədvəl 6: Biznes subyektlərinin kreditlər üzrə borcları, min manat.....	39
Cədvəl 7: “Beynəlxalq Bank”-in maliyyə vəziyyəti (min manat).....	41
Cədvəl 8: “Beynəlxalq Bank”-in rentabelliği, mənfəət və ziyanı (min manat).....	43
Cədvəl 9: “Beynəlxalq Bank”-in mənfəətə görə əlavə göstəriciləri.....	44
Cədvəl 10: Bir sıra dünya ölkələrində bank nəzarətinin effektivliyi.....	44
Cədvəl 11: “Beynəlxalq Bank”-in pul vəsaitlərinin hərəkəti, min manat.....	69
Cədvəl 12: Kiçik biznes fərdlərinin mühüm makroiqtisadi göstəricilərinin effektivlik dərəcəsinin hesablanması.....	46
Cədvəl 13: Respublika regionları üzrə kiçik biznes fərdlərinin bir sıra göstəricilərinin effektivliyini dəyərləndirilməsi.....	47
Cədvəl 14: Kiçik biznes subyektlərinin (borcluların) kredit bacarığının hesablanması, min manat.....	47
Cədvəl 15: Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə bank kreditləşməsinin problemləri.....	49