

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ

AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ

BEYNƏLXALQ MAGİSTRATURA VƏ DOKTORANTURA MƏRKƏZİ

**“AZƏRBAYCANDA KİÇİK VƏ ORTA SAHİBKARLIĞA MALİYYƏ
VƏSAİTLƏRİNİN CƏLB OLUNMASININ ALTERNATİV YOLLARI”**

mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

Oruczadə İlkin Arif

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**
“ ___ ” _____ **20__-ci il**

AZƏRBAYCANDA KİÇİK VƏ ORTA SAHİBKARLIĞA MALİYYƏ
VƏSAİTLƏRİNİN CƏLB OLUNMASININ ALTERNATİV YOLLARI
mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

İxtisasın şifri və adı: 060407-Menecment

İxtisaslaşma: İnnovasiyaların və layihələrin idarə edilməsi

Qrup: 220

Magistrant:
Oruczadə İlkin Arif oğlu
_____ **imza**

Elmi rəhbər:
i.ü.f.d. Atakişiyev Ruslan
Bahiyəddin oğlu
_____ **imza**

Proqram rəhbəri:
i.ü.f.d., dos. Şamxalova Samirə
Oqtay qızı
_____ **imza**

Kafedra müdiri:
i.e.d., prof. Kəlbiyev Yaşar
Atakişi oğlu
_____ **imza**

BAKİ – 2021

Elm andı

Mən Oruczadə İlkin Arif oğlu and içirəm ki, “Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlığa maliyyə vəsaitlərinin cəlb olunmasının alternativ yolları” mövzusunda magistr dissertasiyasını elmi əxlaq normalarına və istinad qaydalarına tam riayət etməklə və istifadə etdiyim bütün mənbələri ədəbiyyat siyahısında əks etdirməklə yazmışam.

AZƏRBAYCANDA KİÇİK VƏ ORTA SAHİBKARLIĞA MALİYYƏ VƏSAİTLƏRİNİN CƏLB OLUNMASININ ALTERNATİV YOLLARI

XÜLASƏ

Tədqiqatın aktuallığı: Ölkəmizin mövcud iqtisadi vəziyyətdə kommersiya banklarının vacib mənfəət mənbələrindən biri kimi kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin bank kreditləşdirməsi prosesi hesab olunur. Beləliklə, kredit əməliyyatları kapitalın zərəri və itkisi ilə nəticələnəcək kredit riski ilə bağlıdır.

Araşdırmanın məqsədi: AR-da kiçik və orta sahibkarlığın kreditləşməsinin mövcud nəzəri və metodoloji yanaşmaların tərtib edilməsi, habelə kommersiya bankları və başqa bir sıra kreditləşdirmə qurumlarının aqrar bölmənin şirkətləri ilə kredit münasibətlərinin möhkəmlənməsi

İstifadə olunmuş tədqiqat metodları: elmi abstraksiya, qruplaşdırma, deduksiya, müqayisə, məntiq, təhlil, analiz və sintez metodları və s.

Tədqiqatın informasiya bazası: Dövlət Statistika Komitəsinin, AR Maliyyə Nazirliyi, AR Kənd Təsərrüfatı Nazirliyinin, AR 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 və praktiki nəticələri: Kommersiya banklarında və digər təşkilatlardakı kredit prosesi ilə kredit sistemi arasındakı qarşılıqlı əlaqənin xarakteri müəyyən edilmişdir ki, bu da kənd təsərrüfatı sektorunda kredit prosesini daha təsirli şəkildə idarə etməyə şərait yaradır.

Nəticələrin istifadə oluna biləcəyi sahələr: kredit təşkilatları ilə iqtisadiyyatın kiçik və orta sahibkarlıq şirkətləri arasında kredit əlaqələrinin genişləndirilməsini təmin olunması mexanizmində və ölkənin bank sisteminin stabilliyinə köməklik göstərəcəkdir.

Açar sözlər: sahibkarlıq, perspektivlər, kreditləşmə

ALTERNATIVE WAYS TO INVOLVE FINANCIAL INVESTMENT IN SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP IN AZERBAIJAN

SUMMARY

Relevance of the research: In the current economic situation in our country, one of the important sources of profit of commercial banks is bank lending. Thus, credit operations are associated with credit risk that will result in loss and loss of capital.

The purpose of the study: Development of existing theoretical and methodological approaches to lending to small and medium enterprises in the Republic of Azerbaijan, as well as strengthening credit relations between commercial banks and a number of other lending institutions and enterprises of the agricultural sector

Research methods used: scientific abstraction, grouping, deduction, comparison, logic, analysis, analysis and synthesis methods, etc.

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

Limitations of the study: Covid 19 is one of the existing limitations of practical research in connection with the epidemic.

Scientific novelty and practical results of the research: The nature of the interaction between the credit process and the credit system in commercial banks and other organizations has been identified, which allows for more effective management of the credit process in the agricultural sector;

Areas where the results can be used: in the mechanism of ensuring the expansion of credit relations between credit institutions and small and medium enterprises of the economy and will contribute to the stability of the country's banking system.

Keywords: entrepreneurship, prospects, lending

İXTİSARLAR VƏ İŞARƏLƏR

| | |
|------------|--------------------------------------|
| AR | AR |
| ÜDM | Ümumi Daxili Məhsul |
| ABŞ | Amerika Birləşmiş Ştatları |
| KBA | Kiçik biznes işi üzrə Administrasiya |
| SKF | Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu |
| KOS | Kiçik və orta Sahibkarlıq |
| ƏDV | Əlavə Dəyər Vergisi |
| İT | İnformasiya Texnologiyaları |

MÜNDƏRİCAT

| | | |
|-------------------|--|-----------|
| | GİRİŞ..... | 8 |
| I FƏSİL. | SAHİBKARLIQ SİSTEMİNDƏ KİÇİK VƏ ORTA SAHİBKARLIĞIN YERİ VƏ İNKİŞAFI PROBLEMLƏR | 11 |
| 1.1. | KOS-ların sahibkarlıqda rolu və inkişafında mövcud problemlər..... | 11 |
| 1.2. | KOS-un maliyyə mənbələrinə çıxışı | 18 |
| II FƏSİL. | KOS-UN MALİYYƏLƏŞMƏSİNİN ALTERNATİV YOLLARININ AŞKARLANMASININ VACİBLİYİ | 34 |
| 2.1. | KOS-un maliyyələşməsinin alternativ yolları | 34 |
| 2.2. | Alternativ maliyyələşmə mənbələrinin tətbiqinin KOS-un inkişafında əhəmiyyəti..... | 43 |
| III FƏSİL. | AZƏRBAYCANDA KİÇİK VƏ ORTA SAHİBLARIN ALTERNATİV MALİYYƏ RESURSLARINA ÇIXIŞI PROBLEMLƏRİ VƏ ONLARIN ARADAN QALDIRILMASI YOLLARI | 53 |
| 3.1. | Azərbaycanda KOS-un alternativ maliyyə institutlarının formalaşması, onların əlçatanlığının mövcud vəziyyəti | 53 |
| 3.2. | KOS-un alternativ maliyyə resurslarına çıxışlarının asanlaşdırılması istiqamətləri | 60 |
| | NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR | 66 |
| | İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI | 69 |
| | ƏLAVƏLƏR | 72 |
| | Cədvəllərin siyahısı | 74 |

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı: Sahibkarlıq, yeni bazarlar, məhsullar və proseslərlə əlaqəli imkanları müəyyənləşdirərək bu imkanlardan istifadə etmək üçün iqtisadi fəaliyyətə başlamaq və genişləndirmək səyi kimi müəyyən edilə bilər. Bu baxımdan sahibkarlıq xüsusilə inkişaf etməkdə olan ölkələrin iqtisadi inkişafında mühüm bir qüvvə olaraq görülür.

Maliyyələşdirmə sahibkarlar üçün son dərəcə vacib bir məsələdir. Çünki sahibkarlığın inkişafı, sahibkarların alternativ maliyyə mənbələrinə çıxışı ilə mümkündür. Bu mənada maliyyələşdirmə, müəssisənin məqsədlərinə çatması üçün lazımlı vəsait təchizatı kimi təyin edilə bilər. Müəssisələr ehtiyac duyduqları bu vəsaiti öz kapitalları və ya xarici qaynaqları ilə təmin edə bilirlər. Müəssisələr inkişaf dövrlərindən keçdikdə, öz vəsaitləri çatmadığı üçün ümumiyyətlə müxtəlif xarici mənbələr üçün müraciət edirlər. Bununla yanaşı, sahibkarlar ənənəvi alternativ maliyyə mənbələrindən istifadədə bəzi problemlərlə üzləşirlər. Bank krediti, kommersiya krediti və bu kimi ənənəvi metodların dəyəri və mürəkkəbliyi sahibkarları alternativ metodlara sövq etdi. Bu mənada, sahibkarların qarşılaşdıqları ən vacib problemlərdən biri kapitalla girişdə ortaya çıxır. Çünki borc almaq hələ kifayət qədər gəlirli olmayan və maddi varlığı olmayan şirkətlər üçün yaxşı bir seçim deyil. Bu səbəbdən də işdə ilk növbədə sahibkarlığın inkişafı üçün çox vacib olan alternativ maliyyələşdirmə metodları vurğulanmışdır. Müvafiq olaraq, bu metodların ənənəvi metodlardan üstün cəhətləri daha sonra ortaya çıxarıldı və bəzi təkliflər verildi.

Problemin qoyuluşu və öyrənilmə səviyyəsi: Hazırkı iqtisadi ədəbiyyatlarda kiçik və orta sahibkarlığın kreditləşməsinin qiymətləndirilməsi, kredit əməliyyatlarının həyata keçirilməsi, maliyyə mənbələri və s. məsələlərinin öyrənilməsinə kifayət qədər diqqət yetirilmişdir. Tədqiqata dair yerli müəlliflərdən Qarayev İ.Ə, Rzayev P.Q, Məmmədov Ə.C, Seyfullayev İ.Z, İbrahimov E.R, İbrahimov İ.H, xarici müəlliflərdən Багратуни К.Ю, Вавилов Д.Л, Ершова М.А, Какашева А.В., Пашченко Е.В, Потылицин А.А, Пужаева Я.Б, Устинова О.В,

Щепетова Е.Н, Akgüç Ö, Atalan B, Beck D, Jackson, J. B, Green A, Klapper F. L və s. qeyd edə bilərik.

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

Tədqiqatın vəzifələri:

- Kiçik və orta sahibkarlığın bank kreditləşdirilməsi mexanizminin formalaşmasının elmi-nəzəri əsaslarının tədqiq edilməsi;
- Dövlətdən və xüsusi qurumlardan və kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə kredit verilməsinə dəstəyin qiymətləndirilməsi
- Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlığın kreditləşdirilməsi sisteminin hazırkı vəziyyətinin təhlil edilməsi;
- Kiçik və orta biznes kreditləşməsinin problemləri və həll yollarının tədqiq edilməsi;
- Kiçik və orta sahibkarlığın irəliləyişinin maliyyələşdirilməsi sisteminin təkmilləşdirilməsi istiqamətlərinin araşdırılması

Tədqiqatın obyekt və predmeti: Araşdırmanın obyektini kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri, predmetini isə bu sferada kreditləşməsinin hazırkı vəziyyətinin tədqiqi prosesi təşkil edir.

Tədqiqat metodları: Araşdırmanın nəzəri hissəsində elmi abstraksiya, qruplaşdırma, deduksiya, müqayisə, məntiq, təhlil, analiz və sintez metodlarından istifadə edilmişdir.

Tədqiqatın informasiya bazası: Dövlət Statistika Komitəsinin, AR Maliyyə Nazirliyi, AR Kənd Təsərrüfatı Nazirliyinin, AR 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:

- Kommersiya banklarında və digər təşkilatlardakı kredit prosesi ilə kredit sistemi arasındakı qarşılıqlı əlaqənin xarakteri müəyyən edilmişdir ki, bu da kənd təsərrüfatı sektorunda kredit prosesini daha təsirli şəkildə idarə etməyə şərait yaradır;

- Kiçik və orta sahibkarlığın kreditləşmə sisteminin mahiyyəti, quruluşu, funksiyaları və xüsusiyyətləri təyin olunmuşdur;

- Kredit siyasətinin yürüdülməsində, kənd təsərrüfatı sektorunda borcalanların kredit qabiliyyətinin təhlilinə, biznes layihələrinin qiymətləndirilməsinə, eləcə də girov və kredit monitorinqinə metodoloji yanaşmanı inkişaf etdirmişdir;

- Kiçik və orta sahibkarlıq sahəsində kommersiya banklarının kredit əməliyyatlarında ənənəvi səhvlərinin ümumiləşdirilməsi və təhlil edilməsi, kommersiya banklarının fəaliyyətinin səmərəliliyinin artırılması üçün bu səhvlərin operativ şəkildə aradan qaldırılması üçün təkliflərin irəli sürülməsi;

- Aqrar sektorun dövlət tənzimlənməsində dünya təcrübəsinin təhlili əsasında kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin kreditləşdirilməsi və subsidiyalaşdırılması, AR-da kənd təsərrüfatı sektoruna kredit verilməsi və subsidiyalaşdırılması üçün ciddi təkliflərin irəli sürülməsi;

Nəticələrin praktiki əhəmiyyəti və tətbiq sahələri: Nəticələrin praktiki əhəmiyyəti ondan ibarətdir ki, əldə edilmiş nəticələr kommersiya bankları və digər kredit təşkilatları ilə iqtisadiyyatın kiçik və orta sahibkarlıq şirkətləri arasında kredit əlaqələrinin genişləndirilməsini təmin olunması mexanizmində və ölkənin bank sisteminin stabilliyinə köməklik göstərəcəkdir.

I FƏSİL. SAHİBKARLIQ SİSTEMİNDƏ KİÇİK VƏ ORTA SAHİBKARLIĞIN YERİ VƏ İNKİŞAFI PROBLEMLƏRİ

1.1. KOS-ların sahibkarlıqda rolu və inkişafında mövcud problemləri

İqtisadi kitablarda kiçik və orta sahibkarlığın məzmunu, mahiyyəti və fəaliyyət mexanizmi haqda ayrı-ayrı fikirlərə rast gəlinir. Bu isə kiçik və orta şirkətlərin ərsəyə gəlməsi məqsədlərinin, fəaliyyət sektorlarının və idarəetmə mexanizmlərinin fərqliliyi, tarixi tərəqqi mərhələlərinin xüsusiyyətləri, kiçik sahibkarlıq subyektlərinin maliyyələşdirilməsi, eyni vaxtda kreditləşdirilməsi sahibkarlıq mühitinin optimallaşdırılması ilə bağlıdır. Bu nöqteyi-nəzərdən kiçik və orta sahibkarlığın mütəmadi olaraq tərəqqisi və ölkənin sosial-iqtisadi tərəqqisində onun rolunun çoxalması problemi aktuallıq daşıyır və onun elmi olaraq araşdırılmasına ehtiyac vardır.

Kiçik və orta müəssisələr bəzi səbəblərdən ərsəyə gəlir və yox olur. Belə sahibkarlıq fəaliyyətinə görə riskin yüksək dərəcəsi kiçik biznes subyektlərinin iflasını əsaslandırır. İlk növbədə bu şirkətlərə çoxdan fəaliyyət göstərən şirkətlərlə müqayisədə yüksək xərclər xas olur. O cümlədən, yeni yaradılan şirkətlərin sayı mü. Bu səbəbdən də “gənc” şirkətlər hər zaman yüksək maya dəyərinə sahib olur. Təcrübənin olmaması da kiçik şirkətlərin iflasa uğramasının mühüm səbəblərindən biri hesab olunur təmadi olaraq artır. Başqa sözlə, sadalananlardan o nəticəyə gəlmək olur ki, kiçik və orta sahibkarlığın ortaya çıxması və dinamikası ölkənin iqtisadi vəziyyətinin son nəticələrini şərtləndirir. Bu milli və beynəlxalq miqyasda modern iqtisadiyyatın innovasiyalı tərəqqisi üçün sahibkarlığın bu sektorunun zəruriliyini ortaya qoyur. M. Amsterdamın fikrincə biznes zorakılığa əl atmadan özgə cibdən pulun qazanılması bacarığıdır (Потылицин А.А., 2019: стр.192-199).

Hal-hazırda hazırki iqtisadi kitablarda sahibkarlığın mahiyyətinin konkret tərifinə rast gəlinmir. “Bolton komitəsi” sahibkarlıq anlayışının üç mühüm keyfiyyət xüsusiyyətlərini təyin edir. Bunlara aid etmək mümkündür:

-kiçik şirkətlərə satdığı məhsulun həcminə və qiymətinə ciddi şəkildə təsir etməyə mane olan kiçik satış bazarı,

-hüquqi müstəqillik. Kiçik şirkət yaranmış idarəetmə strukturu ilə idarə olunur,

-kiçik şirkətlərin idarə olunması onun mülkiyyətçisinin və ya mülkiyyətçi tərəfdaşlarının hər hansısa xarici təzyiqlər olmadan müstəqil şəkildə onun idarə olunmasının bütün aspektlərində iştirakını lazım bilir.

Bazar iqtisadiyyatının əsas tərkib hissəsi hesab edilən sahibkarlıq iqtisadi yüksəliş tempinə, ÜDM-un keyfiyyətinə və eyni vaxtda da strukturuna böyük təsir göstərir, hormonik ictimai tərəqqiyə səbəb olur. Ölkə daxilində iqtisadi sistemin əlverişli fəaliyyəti kiçik, orta və iri sahibkarlığın optimal şəkildə uzlaşdırılmasından asılıdır. Ölkənin iqtisadi və texniki gücünü iqtisadiyyatın dayanıqlığını təmin etməyə və kapital tutumlu layihələri tərəqqi etdirməyə imkan verən iri şirkətlər təyin edir. Orta şirkətlər daxili bazarın konyukturasından asılıdır, yəni onlar milli maraqlarla bağlıdır, deməli yerli bazarlarda fəaliyyət göstərir. Kiçik şirkətlər ölkə iqtisadiyyatında çevikliyi bərpa edir və onlar geniş istehsal proqramları olmadan da tez struktur və texnoloji dəyişikliyi həyata keçirmək qabiliyyətinə sahibdir. Kiçik biznes öz məhsulunun dəyəri ilə səmərəli şəkildə manipulyasiya edərək bazar strategiyasını dəyişə bilər. Lakin təsərrüfatçılıq risklərinin yüksək dərəcəsi istisna olmaqla kiçik və orta biznesin sinergetik mexanizmi praktiki olaraq bütün sektorlarda özünü göstərir. Kiçik biznes müəssisələrinin əsas xüsusiyyətlərinin təhlil edilməsi böyük şirkətlərlə müqayisədə onların üstün cəhətlərini müəyyən etməyə şərait yaradır (ATALAN, B., 2018: say.22-34).

Bunlara daxildir:

-ilkin investisiyanın azlığı tikintinin, hazırki texnologiyanın və avtomatlaşdırma mexanizmlərin tətbiq edilməsi, istehsalın təkrar təchizatı, müddətini ciddi şəkildə azaldır. Kapital tutumluğunun sıfır səviyyəsi bir çox xidmət şirkətlərinə aiddir;

-bazarın konyuktur dəyişikliyinə adekvat və tez reaksiya verməyə, bir fəaliyyətdən başqasına keçməyə şərait yaradan çevik və operativ qərar vermək və s

İstehsal kooperativləri və kommersiya təşkilatları, hüquqi şəxs yaratmadan fərdi sahibkarlar və kəndli fermer təsərrüfatları kiçik sahibkarlıq subyektlərinə aid edilir. Kiçik və orta sahibkarlığın ölkənin sosial-iqtisadi tərəqqisində xüsusi rol oynayır, sağlam rəqabət mühitinin yaranmasına, hazırki iş ofislərinin yaradılmasına, əhalinin məşğulluq probleminin həll edilməsinə, yerli xammal vasitələrdən və istehsalat tullantılarından yararlanaraq bazarın əmtəə və xidmətlərlə münbitləşdirilməsinə gətirib çıxarır. Kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri bazar konyukturunun dəyişilməsinə operativ formada reaksiya verir, bazar iqtisadiyyatına çeviklik və mobillik gətirir, o cümlədən elə də böyük həcmdə olmayan investisiya qoyuluşu hesabına istehlakçıların daim artan tələbatına müvafiq istehlak məhsulları istehsal edirlər.

İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsi kiçik və orta sahibkarlığın iqtisadiyyatda xüsusi rol oynadığını göstərir (Пашенко Е.В., 2019: s.76-89). Hazırki kiçik şirkət iqtisadi artıma, elmi-texniki tərəqqinin intensivləşməsinə, keyfiyyətli və təhlükəsiz məhsullarla bazarın tələbatının ödənilməsinə təsir göstərir, başqa sözlə, bu növ sahibkarlıq hər hansısa bir dövlətin sosial, iqtisadi və başqa növ aktual problemlərini yoluna qoyur. Bir çox dövlətlərin iqtisadi və sosial əlaqələri sistemində KOS-lar vacib funksiyalar icra edir. Bu cür funksiyalara normal rəqabət mühitinin qorunması, iş yerlərinin yaradılması, innovasiyalılıq, inhisarçılığın yox edilməsi, o cümlədən istehlak tələbinin artması və peşəkar fəallığın artması və s. Aid edilə bilər. Kiçik və orta sahibkarlığın əlavə iş yerləri yaratması inflyasiya kimi vacib problemin həll olunmasına kömək edir ki, nəticədə bu da özünün mövcudluğu və tərəqqisi üçün vacib üstünlükdür. Hər hansısa bir İEÖ-nin siması iri şirkətlər olsa da, bazar təsərrüfatçılığı sistemində ölkənin həyatının təməli kiçik şirkətlərdir. Başqa sözlə, onlar işgüzar həyatın daha dinamik, kütləvi, çevik formasıdır. Kiçik sahibkarlıq sahəsində iri biznes üçün qidalandırıcı mühit hesab edilən ölkənin milli resurs imkanlarının əsas kütləsi yaradılır və istifadə olunur. İqtisadi nöqteyi-nəzərdən İEÖ-in hamısında dövlətçilik sahibkarlığa böyük dəstək olur. Kiçik biznes sahibkarlıq fəaliyyəti heab edilir. Başqa sözlə desək: “kiçik biznes inzibati nöqteyi-nəzərdən

dövlət və digər qurumlardan asılı olmayan, məhsul və xidmətlərin alıcılıq tələbi altında istehsalının tutumunu və strukturunu yaradan, bazara yönələn kiçik və orta şirkətlərin xüsusişmiş iqtisadi sistemidir”.

Dünyanın bir çox dövlətlərinin iqtisadiyyatında faydalı rol oynayan kiçik sahibkarlığı iri təsərrüfatçılıq formalarından ayırd etmək üçün onun kəmiyyət və keyfiyyət nöqtəyi-nəzərindən xarakterizə edilməsi vacibdir. «Kiçik sahibkarlıq» anlayışının konkret olaraq müəyyən edilməsi iqtisadiyyatın bu sahəsində maliyyə təsərrüfat fəaliyyətinin statistik uçotunun aparılmasına, maliyyə, kredit, vergi, inzibati və s. sektorlarda kiçik şirkətlərə dövlət dəstək proqramlarının yaradılmasına şərait yaradır (Ершова М.А., 2018 с.29-32).

İEÖ-də kiçik və orta sahibkarlığın tərəqqi sistemində aşağıdakı mühüm tərəqqi və onun rolunun transformasiyası meylləri ayırd olunur:

- son 10 ildə İEÖ-də kiçik biznes sahəsi yüksək ixracyönümlülüüyü ilə diqqət mərkəzində olur. Qərbi Avropada bu sektor tərəfindən xarici bazarda gerçəkləşdirilən məhsulların əsas çəkisi 50 %, ABŞ və Yaponiyanın bir çox sahələrində 30-40% səviyyəsində olur,

-kiçik şirkətlərə xarici investisiyanın cəlb olunması və şəxsi fəaliyyətinin transmilliləşdirilməsi ilə daha çox diqqət çəkir. Əksər İEÖ-də kiçik və orta şirkətlər xarici investisiyanı həyata keçirən kampaniyaların ümumi sayının yarısını əhatə edir. Bu səbəbdən də bu sahənin texnologiyaların beynəlxalq mübadiləsində aktivliyi görünür. Onu da vurğulamaq lazımdır ki, kiçik biznes sektorunun dövlətin xarici iqtisadi əlaqələrində rolunun çoxalması sahələrarası ixtisaslaşmadan sahədaxili ixtisaslaşmaya keçid ilə əlaqədardır,

-kiçik sahibkarlıq strukturu olmadan mükəmməl beynəlxalq elmi-texniki əməkdaşlığı yaratmaq mümkün deyildir. Amerikada lisenziyalı ixracat bağlaşmalarının 50%-i kiçik biznesə məxsus olur. Əlavə olaraq, kiçik biznes konkret ixtiranın həyat tsiklinin hələ başlanğıc dövründə texnoloji yeniliyin tətbiqini həyata keçirir. Kiçik kampaniyalarda lisenziyalardan daxilolmalar məcmu gəlirlərin

yarısını əhatə edir. Vurğulamaq lazımdır ki, iri transmilli korporasiyalarda bu göstərici 5%-i keçmir.

Kiçik sahibkarlıq ayrı-ayrı sosial-iqtisadi vəzifələr icra edir və məhz kiçik biznes sosial-iqtisadi yeniliklərin, iqtisadiyyatın innovasiya yönümlüyünün gücləndirilməsinin və onun rəqabətqabiliyyətliliyinin artmasının əsasıdır. Məsəl üçün, hazırki dövlətin rifahı kiçik və orta sahibkarlığın tərəqqi səviyyəsindən asılıdır (Klapper, F. L, 2017: s.187).

Hesablamalardan məlum olur ki, bütün kampaniyaların ümumi sayında kiçik şirkətlərin əsas çəkisi 90 %-ə, məşğulluğun strukturunda bu sektorda fəaliyyət göstərənlər 70%-ə, əlavə dəyərin yaranmasında payı 70%-ə çatır. Yəni İEÖ-də kiçik biznes milli iqtisadiyyatın ən çox çəkiyə sahib hissəsidir. Bənzər meyillər İEOÖ üçün də xarakterikdir. Cənubi-Şərqi Asiyanın yeni sənaye ölkələrinin ixracında kiçik şirkətlərin yüksək səmərəliliyi aydın şəkildə özünü biruzə verir. Bununla bağlı olaraq kiçik biznes böhran dövründə işsizliyin səviyyəsini azaldır və əhəlinin məşğulluğunu nisbətən çoxaldır, hətta milli iqtisadiyyatın uğurlu fəaliyyətinə və tərəqqisinə imkan verən bəzi mühüm sosial və iqtisadi funksiyalar icra edir. Onlara əhəlinin bir çox təbəqələrinin gəlirlərinin artması və orta təbəqənin yaradılması, rəqabətin tərəqqisi və iqtisadiyyatın antiinhisar xarakterinin ortaya çıxması, təsərrüfat subyektlərinin innovasiya aktivliyinin çoxalması və bir çox sahələrdə innovasiyanın tətbiq edilməsi prosesinin intensivləşməsi, iqtisadiyyat sahəsinin müsbət dəyişikliyinə təsir göstərməsi, ÜDM çoxalması və s. daxildir.

Kiçik və orta sahibkarlıq işgüzar fəaliyyət növüdür, hazırki dövrdə dünyada geniş vüsət almışdır və daha da tərəqqi etməkdədir. Bu fəaliyyət növünün çox yayılması onun bəzi üstünlükləri ilə bağlıdır. Kiçik və orta sahibkarlığın iqtisadiyyatda vacib rollarından biri rəqabət mühitini qurmaqdan ibarətdir. Bu şirkətlər iqtisadiyyatda məşğulluğun çoxaldılması yaxud yeni iş yerlərinin fəaliyyət göstərməsinə imkan yaradır. Əlavə olaraq KOS-lar əhəlinin tələbatına daha həssas olduğu üçün bazar konyukturunun yeniliklərinə daha çevik və cəld formada reaksiya verə bilirlər. Kiçik və orta sahibkarlığın yüksək tərəqqisi o cümlədən istehsal

vasitələrinin daha çox subyekt arasında paylaşdırılmasına nail olaraq, iqtisadi baxımdan daha eqalitar cəmiyyət qurmağa vasitəçi olur.

Kiçik və orta sahibkarlığın tərəqqisi əhalinin həyatının yaxşılaşdırılması, iqtisadi mühitin əsas amili kimi özünü göstərir. Əhalinin həyat keyfiyyəti ümumi rifah nəzəriyyəsinin ayrılmaz tərkib hissəsi hesab olunur. Sahibkarlığın tərəqqisinin həyat keyfiyyəti nəzəriyyəsi D.Rikardo və A.Smitin dövründə yaranmış və uzun axtarış yolu keçmiş, ancaq həll olunmamış bəzi problemləri qalmışdır. Sahibkarlıq mühiti şirkətin fəaliyyətinə və tam olaraq iqtisadiyyatın tərəqqisinə təsir göstərir. Yaxşı sahibkarlıq şəraiti şirkətin maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətini böyütməyə və milli iqtisadiyyatın mütəmadi tərəqqisinə imkan yaradır, o cümlədən innovasiyanın tətbiqini intensivləşdirir (BECK, D, 2019: pp.878).

Biznes fəaliyyətinin mövcud olduğu şəraitlərin toplusu sahibkarlıq mühiti kimi tanınır. Xarici elmi kitablarda «biznes environment» termini ilə qarşılaşmaq mümkündür ki, onun hərfi tərcüməsi də biznes-əhatə deməkdir.

Ölkə miqyasında sahibkarlıq mühitinin indikatorları kimi dövlətin idarəetmə keyfiyyəti, infrastrukturun vəziyyəti, siyasi sabillik, iqtisadiyyatın rəqabətqabiliyyəti, hüquqi sistem, cinayətkarlığın səviyyəsi, maliyyə bazarının tərəqqi səviyyəsi, yüksək ixtisaslı işçi qüvvəsinin sayı, vergitutma sistemi özünü göstərir. Qeyd edilən amillər bir-birilə qarşılıqlı əlaqəlidirlər. Zəif hüquqi sistem, bank sistemində sağlam rəqabətin olmaması və informasiya infrastrukturunun zəif inkişafı kiçik sahibkarlıq subyektlərinin kreditləşdirmə və eyni vaxtda maliyyələşdirmə mənbələrinə çıxışını bir qədər çətinləşdirir. Bunların hamısı sahibkarlıq mühitinin biznesin tərəqqisinə və iqtisadi artıma kompleks təsiri haqqında fikir irəli sürməyə tam şəkildə əsas verir.

Dünya bankı sahibkarlıq mühitinin keyfiyyətini ölçərkən biznesin tərəqqisini ləngidən 13 amili müəyyən etmişdir. Bunlar aşağıdakılardır:

- 1.məhkəmə sisteminin işi,
- 2.cinayətkarlıq,
- 3.maliyyələşdirmə mənbələrinə əlçatma,

- 4.korrupsiya,
- 5.iqtisadiyyatın formal olmayan sektoru tərəfindən rəqabət,
- 6.enerji,
- 7.vergi dərəcələrinin səviyyəsi,
- 8.vergi idarələrinin işi,
- 9.lisenziyanın verilməsi,
- 10.ticarət tənzimlənməsi,
- 11.əmək qanunvericiliyi,
- 12.heyətin ixtisas səviyyəsi,
13. nəqliyyat.

MDB ölkələrində, həmçinin, ölkəmizdə sahibkarlıq fəaliyyətinin tərəqqisini bir qədər ləngidən səbəblər kimi vergi dərəcələrinin yüksək olması, maliyyələşdirməyə və kreditləşdirməyə əlçatmanın məhdudluğu, lisenziyaların verilməsindəki bəzi çətinliklər göstərilir (Пужаева Я.Б., 2019: стр.547). AR sahibkarlıq mühitinin yaxşılaşdırılması yönündə ciddi tədbirlər həyata keçirir. Sahibkarlığın tərəqqisinə dövlət dəstəyinin artması, lisenziyalaşdırılan fəaliyyət növlərinin sayının nisbətən azaldılması, lisenziyaların «Asan Xidmət» Mərkəzləri tərəfindən verilməsi, o cümlədən sahibkarları narahat edən şəxslərin ciddi şəkildə cəzalandırılması haqda görülən konkret tədbirlər buna ən sadə sübutdur.

Kiçik və orta sahibkarlığa maliyyə-kredit dəstəyinin göstərilməsi iqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsinin xüsusi alətidir. Bu sektorda dövlətin əsas vəzifəsi odur ki, maliyyələşdirmənin əlverişli formasından yararlanmaqla normativ-hüquqi baza əsasında yerli və xarici banklardan kredit alınması məsələsində zəminlik formasında hər bir kiçik və orta sahibkarlığa məqsədli olaraq dəstək göstərsin. Bu şəkildə dövlət dəstəyi kiçik sahibkarlıq subyektlərinin xarici bazarlara çıxmasına və eyni vaxtda da rəqabət bazarında öz mövqeyini möhkəmləndirməyə yardım edə bilər.

1.2. KOS-un alternativ maliyyə mənbələrinə çıxışı

Qərb dövlətlərinin təcrübəsindən məlumdur ki, kiçik və orta sahibkarlıq şirkətlərə göstərilən yardımların arasında dövlətin maliyyə yardımları əsas yerdədir və günümüzdə onsuz sahibkarlığın tərəqqisini təsəvvür etmək bir qədər çətindir (Какашева А.В., 2018: s.390-398).

Kiçik və orta biznesin əsas problemlərindən biri onların maliyyə təhlükəsizliyidir. Kiçik və orta biznesin dəstəklənməsi vasitəsi kimi effektiv olan biznes-inkubatorlardan istifadə etmək məqsədəuyğundur. Biznes inkubatora müxtəlif yanaşmalar mövcuddur. Bəzilərinin fikrincə, biznes-inkubatorun əsas məqsədi müəssisə və müəssisələrə, sahibkarlara maksimum aşağı icarə haqqı verməkdir. Bəziləri biznes-inkubatoru kiçik və orta biznesin inkişafı və canlanması vasitəsi kimi nəzərdən keçirir. Bizim fikrimizcə, biznes-inkubatoru məşğulluğa bərabərləşdirmək düzgün deyil, söhbət sahibkarlara idarəetmə və maliyyə sahəsində yardımdan gedir.

“Biznes-inkubator” anlayışı hazırki şirkətlərin qurulmasının çevik üsullar sistemini ifadə edir. Biznes inkubator Amerikada, Yaponiya, Almaniya, Fransa, İsveç, İngiltərə, Çin kimi bəzi ölkələrdə geniş vüsət almışdır. Ayrı-ayrı ölkələrdə biznes-inkubatora fərqli adlar, həmçinin innovasiya və sahibkarlıq mərkəzi, texnologiya və biznes mərkəzi verilir. Bu, sahibkara əhəmiyyətli məsləhətlər və dəstək verən biznes dəstək proqramıdır. Biznes-inkubator müxtəlif xidmətlər təklif edir; maliyyə dəstəyi üçün konsultasiyaların idarəetmə dəstəyini təmin etmək üçün; ümumi və peşəkar xidmətlər; aşağı qiymətlərlə avadanlıq və yerlərin təqdim edilməsi. İnkubatorların mühüm vəzifəsi yeni başlayan şirkətlərə özünümaliyyələşdirmə yolu ilə gələcək uğurlarının əsasını qoymağa kömək etməkdir (Пужаева Я.Б., 2019: s.547).

Kiçik Biznes üçün maliyyə dəstəyi stimullaşdırıcı və seçki olmalıdır. Birincisi, sosial-iqtisadi siyasətin istiqamətlərinə və məqsədlərinə uyğun olaraq həyat qabiliyyətli iqtisadi strukturları stimullaşdırmaq lazımdır.

Kiçik istehsal və yenilikçi müəssisələrin dəstəyi ilə dövlət aşağı ödəmə dərəcələri ilə yumşaq kreditlərdən xüsusi zəmanətlərə keçməlidir. Onlar maliyyə resurslarından istifadə və özəl investisiyaların cəlb edilməsi üçün ən əlverişli vasitədir.

Məsələn, kənd təsərrüfatı sektorunun kiçik və orta müəssisələrinin maliyyələşdirilməsi mənbələri aşağıdakılardır:

- dövlət və yerli büdcələrə;
- müxtəlif səviyyələrdə xüsusi dövlət proqramları;
- birbaşa xarici investisiyalar;
- əhalidən depozit kimi vəsait toplayan kommersiya bankları;
- kooperativlərə əsaslanan, pulsuz vəsaitləri səfərbər edən xüsusi kənd təsərrüfatı müəssisələri;
- Aqrobiznes; sığorta müəssisələri;
- iqtisadi təşkilatlar və pensiya fondları;
- fərdi kreditorlar və s

Ölkədə sahibkarlıq fəaliyyətinin optimallaşdırılması, yeni kiçik və orta müəssisələrin yaradılması, biznes-sinfin yaradılması üçün xüsusi sahələrdə kiçik və orta biznesə maliyyə dəstəyi vermək daha rahatdır:

1)İstehsal layihələri üçün dövlət təminatı ilə verilən kreditlərin faiz dərəcəsini nisbətən azaltmaqla yanaşı kreditləşmənin dövretmə periodunu çoxaltmaq;

2)Xarici bazara çıxan kiçik firmaları maliyyələşdirmək məqsədilə kreditlərin verilməsi;

3)Əvvəlcə kiçik ikinci səviyyəli bankları yəni, sahibkarlıq subyektlərinə xidmət göstərən bankları stimullaşdırmaq;

4)Sahibkarlara öz maliyyələşməsi üçün bank kreditlərindən istifadə etmək azadlığının verilməsi;

5)Xüsusi layihələrin maliyyələşdirilməsi üçün mövcud olan kredit vəsaitlərinin həcmnin artırılması;

6) Maliyyə lizinqi, sığorta, Fransıza və digər qeyri-ənənəvi dəstək təcrübəsinin inkişafının genişləndirilməsi;

7) Kreditlərin sənədləşdirilməsi və proseduru asanlaşdırmaq üçün lazım olan vaxtın azaldılması;

8) Birbaşa xarici investisiyalar praktikasını tətbiq etmək və əsas hissəsini sahibkarlıq fəaliyyətinin prioritet növlərinin maliyyələşdirilməsinə yönəltmək.

Kiçik və orta biznesin stimullaşdırılması üzrə dövlət siyasəti istehsalın prioritet istiqamətlərinin icrası ilə gerçəkləşdirilməlidir. MDM-in əksəriyyətində istehsal fəaliyyəti ilə məşğul olan sahibkarlardan gəlir vergisi onların gəlirinin 20-30% - ni keçmir və bu halda o, buraxılan məhsuldan asılı olaraq əhəmiyyətli şəkildə fərqlənir. Ticarət vasitəçiliyi üzrə vergilər çox yüksəkdir. Məsələn, ABŞ-da onlar 90-95% təşkil edir (Yershova M. A., 2018 səh.29-32). Milli banklarda, o cümlədən kommertiya bankları sistemində faiz dərəcələrini azaltmaq lazımdır. İnvestisiya üçün istifadə olunan uzunmüddətli kreditlər üzrə faiz dərəcəsi ən aşağı olmalıdır və broker fəaliyyətində istifadə olunan uzunmüddətli və qısamüddətli kreditlər üzrə faiz dərəcəsi ən yüksək olmalıdır. Bu halda istehsal zonası daha cəlbedici olacaqdır.

Kiçik və orta biznesin inkişafına maliyyə dəstəyinin mühüm istiqamətlərindən biri də güzəştli vergi sistemidir. Vergi mühitinin yaradılmasının əsas şərti vergi yükünün azaldılması deyil, eyni zamanda vergi strukturunun dəyişməsidir. Bir nömrəli tapşırıq vergilərin stimullaşdırılması sistemini yaratmaqdır. Bu səbəbdən də, müəssisələrin mənfəətinin və investorların kapitalının elmi araşdırmaların, təcrübi-konstruktor işlərinin, sosial obyektlərin saxlanmasıya yönəlmiş bir hissəsi vergilərdən azad edilməlidir. Bundan əlavə, müəyyən regional əhəmiyyətə malik hesab olunan mal və xidmətlər istehsal edən kiçik müəssisələr üçün güzəştli vergi tətbiq etmək vacibdir (Green A., 2019: s.474).

Yumşaq kreditlər və subsidiyalaşdırılmış vergilərə əlavə olaraq, kiçik müəssisələr aşağıdakı iki sahədə dəstək ala bilərlər:

1. mövcud kiçik müəssisə və firmaların istehsal şəbəkələrinə daha güclü iqtisadi, maliyyə və Sənaye strukturuna inteqrasiyası. Bu kiçik Biznes üçün təhlükəsiz satış bazar yarada bilərsiniz.

2. Kiçik biznes bazarında qələbə. Bu zona sənaye siyasətinin prioritetlərinə uyğun olaraq xüsusi dövlət dəstəyinə kəskin ehtiyac duyur. Dövlət dəstəyi böyük innovasiya potensialı və real artım imkanları olan kiçik müəssisələrə və müəssisələrə verilməlidir. Belə dəstəyin əsas vasitələri ola bilər:

- kiçik və orta biznesin investisiya risklərinin sığortası əsasında ixtisaslaşdırılmış dövlət fondlarının yaradılması;

- Kiçik müəssisələrin rəqabət qabiliyyətliliyinə nəzarət edən kommersiya bankları ilə agent münasibətlərinin qurulması, onlara hökumət tərəfindən maliyyələşdirilən investisiya layihələri üçün dövriyyə kapitalı və kreditlər verilməsi; (Пужаева Я.Б., 2019: s.247).

İqtisadiyyatın bu sektorunun inkişafı və dəstəklənməsi üçün müxtəlif səviyyələrdə kiçik və orta biznesə dəstək proqramlarının yaradılması vacibdir. Proqramın kontekstində tədbirlərin və layihələrin həyata keçirilməsi üçün maliyyələşmənin olmaması mövcud mexanizmlərlə və resurslarla tamamlana bilər. Bu daxildir:

- borc, sığorta, zəmanətli vəsaitlər; innovasiya sahəsində vergi güzəştləri;
- layihələrin əhəmiyyətindən və prioritetliyindən asılı olaraq kredit qabiliyyəti sistemi;
- ipotekanın inkişafı, qarşılıqlı kreditləşmə sistemi;
- kiçik müəssisələrin dövlət tərəfindən sifariş edilmiş məhsulların istehsalında iştirakı və s.

Sahibkarlığın maliyyələşdirilməsinin daha bir üsulu qarşılıqlı kreditləşmə mexanizminin tətbiqidir. Bu, kiçik və mikro müəssisələr üçün doğrudur: qarşılıqlı kreditlər, kredit ittifaqında toplanan pul hesabına iqtisadi və sosial ehtiyaclarını ödəmək üçün üzvlərə verilən qısamüddətli və uzunmüddətli kreditlərə aiddir. Bu,

hüquqi şəxslər tərəfindən yaradılmış qeyri-bank kredit təşkilatıdır və onlar qarşılıqlı kreditlər üçün müstəqil şəkildə vəsaitin toplanması yolu ilə kiçik müəssisələrdir.

Lizinq kiçik və orta biznesin maliyyə təhlükəsizliyində xüsusi rol oynaya bilər. Lizinq nəqliyyat vasitələrinin, avtomobillərin və sənaye binalarının uzunmüddətli icarəsidir. Lizinq və lizinq eyni şey deyil. Lizinq daha mürəkkəb və mürəkkəb konsepsiyadır və eyni zamanda müstəqil maliyyə alətidir. Lizinq əmlakın alınması ilə əlaqədar yaranan əmlak və iqtisadi münasibətləri xarakterizə edir. Lizinqin sürətli inkişafı 1952-ci ildə başlayıb. (УСТИНОВА О.В., 2018: стр.559-563). Lizinq ilə həyata keçirilən investisiyanın illik həcmi 100mlrd. ABŞ dollarından artıqdır. Məsələn üçün, xarici dövlətlərin investisiyalarında lizinqin xüsusi çəkisi, məsələn üçün, Fransada 14.3%, Almaniyada 16.4 %, İsveçdə 26.6%, İngiltərədə 28.4 %, İtaliyada 11.7 %, İspaniyada 17.3 %, Niderlandda 10.2 %, Avstraliyada 16.8 % olmuşdur. 20-ci əsrin II yarısından lizinqin tərəqqisinin səbəbi elmi-texniki inqilabla əlaqəli olmuşdur. Bu, əsas vəsaitlərin təkrar istehsalı mexanizminin ciddi şəkildə dəyişməsinə tələb edib. Bu mexanizmin əsas alətləri investisiyalara yönəlmiş mənfəətin preferensial vergiyə cəlb edilməsi, iqtisadi artımın bu strateji məqsədlərinə nail olmaq üçün kompleks sistemin sürətli amortizasiyası və lizinqi idi. Lizinqlə sürətli amortizasiyanın uyğunluğu iqtisadi artımın sürətləndirilməsi üçün ən əlverişli vasitə hesab edilir.

Lizinq - ölkədə ən perspektivli istiqamətlərdən biridir. Ona xüsusi marağın yaranması onunla bağlıdır ki, o, investisiya fəaliyyətinin aktivləşdirilməsi vasitəsi kimi özünü göstərir. Digər investisiya üsulları ilə müqayisədə onun əsas üstünlüyü ondan ibarətdir ki, sahibkar öz biznesini əsas vəsaitlərin əldə edilməsi üçün xüsusi vasitələrin bir hissəsi ilə başlaya bilər. Bu halda şirkət birbaşa avadanlığa malikdir.

Maliyyə lizinqi üsulu kiçik biznesin inkişafı üçün çox vacibdir. Bu, kommersiya banklarının və kredit təşkilatlarının kapitalın olmaması səbəbindən kiçik biznesə kredit verməkdən imtina etməsi ilə bağlıdır. Xüsusilə, kredit üzrə faiz dərəcəsi yüksəkdir, kredit qısamüddətli və aşağıdır. Kredit şirkətin biznesinin genişləndirilməsi və yüksək keyfiyyətli malların istehsalı üçün kifayət deyil. (Atalan, B., 2018: s.22-34).

Maliyyə icarəsi əmlakın ipotekası ilə bağlı bank riskindən azaddır. Üstünlüklərdən biri ondan ibarətdir ki, icarə haqqı icarəyə götürülmüş avadanlıqda istehsal olunan məhsulların satışından əldə edilən gəlir hesabına hissə-hissə ödənilir. Lizing xidmətlərindən istifadə kiçik müəssisələrə öz iqtisadi və istehsal fəaliyyətini genişləndirməyə, özəl investisiyaları cəlb etməyə və legal kapital az olsa belə, sahibkarlığın fəallaşdırılması yolu ilə dövlət büdcəsinə çoxlu vergi ödəməyə imkan verir.

Lakin qeyd etmək lazımdır ki, kiçik və orta biznesin kreditləşdirilməsi və sığortası sahəsində dövlət dəstəyinin artırılması vacibdir ki, bu da onların investisiya fəallığını stimullaşdırsın. Bu gün ölkədə kiçik biznesin inkişafının konkret perspektivləri ilə bağlı uzunmüddətli proqnozlar vermək çətindir. Lakin kiçik və orta biznesin Praktiki tənzimlənməsi məlum olduğu kimi, ölkənin iqtisadi siyasətinin mühüm istiqamətlərindən biridir. Kiçik və orta biznesin dəstəklənməsi strategiyası əsas götürülməlidir ki, özəl sahibkarlığın inkişafı rəqabət qabiliyyətli milli iqtisadiyyatın və özünü iqtisadi, siyasi və sosial sabitliyin təminatçısı kimi göstərən orta sinfin yaradılmasının vacib şərtidir. dövlət bankı. İqtisadiyyatın bu sektorunda sahibkarların vacib vəzifəsi iqtisadiyyatın sivil prinsipləri ilə təşkil olunmalı, öz fəaliyyət prioritetlərini ciddi şəkildə dəyişməlidir.

Dünya ölkələrində kiçik şirkətlərin tərəqqi xüsusiyyətlərini, o cümlədən də kiçik biznesə dəstək üçün təşkil edilən tədbirləri gözdən keçirək. Aİ ölkələrində kiçik və orta biznesin tərəqqisinə dair milli proqramlar icra edilir, hansı ki, onlarda ayrı-ayrı vasitələrdən faydalanmaqla kiçik şirkətlərin maliyyələşdirmə mənbələrinə çıxışı üçün ciddi tədbirlər düşünülür.

ABŞ-da kiçik və orta sahibkarlığa dövlətin göstərdiyi dəstək siyasətini ABŞ konqresinin 1953-cü ildə qurduğu «Kiçik biznes işi üzrə Administrasiya» (KBA) həyata keçirir. Bu koordinasiyaşdırıcı orqanın regionlarda nümayəndəlikləri mövcuddur, yəni dövlət təşkilatları və bazar strukturları ilə birgə kiçik biznesə dəstək üzrə fərqli proqramlar tətbiq edirlər. KBA kommertiya bankları və kredit

qurumlarının köməyilə kredit proqramları təşkil edir, o cümlədən alınmış kreditlərin qaytarılmasına 70-75 % zamin durur.

Böyük Britaniyada kiçik şirkətlərin stimullaşdırılmasında dövlətin büdcə siyasəti xüsusi rol oynayır. Aşağıdakı tədbirlərin görülməsi düşünülür: kiçik şirkətlər üçün aşağı vergi dərəcəsinin olması, ƏDV-ni hesablamaq üçün balansın tərtib olunması, vaxtı keçmiş borcların ödənilməsində xüsusi güzəşt sisteminin tətbiq olunması. Kiçik şirkətlərə büdcə tədbirlərindən əlavə əmlak vergisinin tutulmasında güzəşt təqdim edilir ki, nəticədə bu da likvidlik probleminin həll edilməsinə yardım edir (Jackson, J. B, 2018: s.247).

Avropa ölkələrində iri və kiçik biznes subyektləri arasında əməkdaşlığın artmasına xüsusi nəzarət vardır. Kiçik və iri şirkətlər arasında françayzing prinsipi üzrə sazişlər baş tutur, kiçik firmalar iri şirkətlərin ticarət nişanından və adından, maliyyə və texniki imkanlarından xüsusilə istifadə edirlər.

Almaniyada kiçik və orta sahibkarlığa dövlət dəstək sisteminin əsasını təşkil edən əsas prinsip inkişafı stimullaşdıran yardım göstərilməsidir. Bu məqsədlə Almaniyada bir neçə xüsusi vasitələr və dəqiq proqramlar hazırlanmışdır.

Ölkəmizdə kiçik və orta sahibkarlığa dövlət dəstəyi aşağıdakı istiqamətlərdə olur: kiçik sahibkarlara sadələşdirilmiş vergi sistemi tətbiq olunur; aqrar sahədə fəaliyyət göstərən sahibkarlar, torpaq vergisi istisna olmaqla, digər bütün vergi növlərindən azad olunur, İqtisadiyyat və Sənaye Nazirliyinin Sahibkarlığa Kömək Milli Fondundan sahibkarlara güzəştli kreditlər verilir, «Aqrolizing» ASC xətti ilə sahibkarların hər birinə çox ucuz qiymətlərlə mineral gübrələr və texniki vasitələr satılır.

Sahibkarlığa maliyyə dəstəyinin göstərilməsinin daha bir üsulu kiçik və orta müəssisələrə dəstək fondları vasitəsilə sahibkarlıq subyektlərinə maliyyə yardımının göstərilməsidir. Bu fondlar qeyri-kommersiya təşkilatlarıdır və kiçik biznesin inkişafını dəstəkləmək və təmin edə biləcək layihələri, proqramları və tədbirləri maliyyələşdirmək üçün yaradılmışdır (Şchepetova, 2018: s.242-256).

Kiçik və orta biznesə dəstək fondu hüquqi şəxslərdir. Bu fondların əsas fəaliyyət növləri aşağıdakılardır:

- Dövlətin dəstəyi ilə rəqabətli bazarda kiçik və orta biznesin inkişafına yönəlmiş proqram və layihələrin həyata keçirilməsinə vəsait cəlb edir və onlardan istifadə olunmasını təmin edir;

- Sahibkarlığın inkişafı və dəstəklənməsi üzrə Dövlət, Regional, sektorlararası və bələdiyyə proqramlarının həyata keçirilməsində, iqtisadiyyatın inhisarlaşdırılmasının əldə olunmasında, bazar rəqabətinin yaranmasında və gücləndirilməsində, bazar məhsullarının təmin olunmasında, kompetensiyaların və kompetensiyaların hazırlanmasında iştirak edir;

- Kiçik və orta müəssisələrə xidmət edən və onların inkişafına kömək edən bazar infrastrukturunun yaradılmasında özünü göstərir;

-Biznes strukturlarının innovativ fəaliyyətini, prinsipcə, yeni məhsul növlərinin istehsalını dəstəkləyir, mövcud avadanlıq və texnologiyaların tətbiqini stimullaşdırır;

- Prioritet rəqabət mühitində işləmək və formalaşmaqda olan rəqabət mühitində sahibkarlığın təşviq edilməsi üçün daxili və xarici investisiyaların cəlb olunmasını təmin edir;

- Qanunvericiliyin tətbiqi məsələləri üzrə xüsusi məsləhətlər verir və vergilərlə bağlı suallara cavab verir .

Sahibkarlığın maliyyə maliyyələşdirilməsinin bəzi xüsusi prinsipləri mövcuddur ki, bu prinsiplər olmadan adekvat maliyyələşdirmək mümkün deyil:

1. Azad sahibkarlıq Prinsipi. Hər bir müəssisənin sahibi istehsalın və xidmətlərin irəliləməsi yollarını müstəqil müəyyən edir, məhsuldan istədiyi kimi istifadə edə bilər, vəsaiti sərbəst paylayır. Bu halda mülkiyyətçinin rəyi xüsusi rol oynayır. Azadlıq prinsipi müxtəlif ölkələrdə fərqli şəkildə həyata keçirilir.

2. planlaşdırma və müəyyənləşdirmə Prinsipi müəssisələrin əvvəlcədən müəyyən edilmiş sahələrdə irəliləyişlərini və planlaşdırılan istehsal dinamikasına nəzarəti əks etdirir. Bununla belə, bu planlaşdırma İnzibati komandanlıq sistemində

mövcud olan planlaşdırmadan çox fərqlidir. İndiki müəssisələr öz fəaliyyətinin bütün istiqamətlərini əhatə edən uzunmüddətli texniki-iqtisadi plan hazırlayırlar. Müəssisənin yaradılması zamanı çəkilən xərclərin həcmi, istehsal olunan məhsulun növləri və dəyəri, istehsal xarakteri, satış bazarları, istehsalçının gəlir və mənfəətinin əldə edilməsi imkanları və bir sıra digər göstəricilər dəqiq müəyyən edilmişdir. Sadə ticarət əməliyyatını həyata keçirərkən bu planlar da vacibdir. Şirkət daxilində, rüblük, illik, aylıq və s.gəlirlərinizi, vergilərinizi, bank ödənişlərini, xərcləri, biznes sahibinin mənfəətini əks etdirir. Maliyyə planları da vardır, yəni biznesin maliyyələşdirilməsi tamamilə planlaşdırma prinsipi ilə yaradılır.

3. Azad sahibkarlıq Prinsipi dövlət qarşısında müəyyən öhdəliklərlə üst-üstə düşür. Bazar iqtisadiyyatında bu öhdəliklər daha çox təşkil edilmir, daha çox vergiyə cəlb olunur. Şirkət tamamilə müstəqil fəaliyyət göstərməsinə baxmayaraq, ölkənin eyni səviyyəli şirkətlərin hər biri üçün müəyyən etdiyi bütün öhdəlikləri yerinə yetirməlidir (Baqratuni K. Y, 2019: s. 141-135).

4. Adaptasiya Prinsipi. Müəssisələrin və təsərrüfat subyektlərinin fəaliyyətinin planlaşdırılması zamanı onların uzunmüddətli strategiyası müəyyən edilir. Bazar iqtisadiyyatının bir neçə xüsusiyyəti var. Gözlənilməz hadisələr istənilən vaxt baş verə bilər. Bu səbəbdən şirkətlər belə vəziyyətlərdə maneə imkanlarını nəzərdən keçirməlidirlər.

5. Mənfəətin artırılması Prinsipi. Bazar iqtisadiyyatında sahibkarlığın əsas vəzifəsi mənfəət götürməkdir. Mənfəət sahibkarlığın və biznesin əsas xəttidir. Faydaları, bir qayda olaraq, milli maraqları üstələyir. Mənfəət müxtəlif yollarla artırıla bilər, məsələn, istehsalın və satışın artırılması, xərclərin azaldılması, mövcud texnologiyaların və texnologiyaların istifadəsi və müxtəlif ölkələrdə, o cümlədən dünyada əhəmiyyətli iqtisadi artıma yardım etməklə. Sistemli bazar iqtisadiyyatında bu prinsiplər sahibkarlığın təşkili üçün əsas təkamül prosesidir. Biznesin maliyyələşdirilməsini bu prinsiplərə uyğun olaraq təşkil edərkən ölkələrin daxili xüsusiyyətləri nəzərə alınır və ya bu prinsiplər daxili xüsusiyyətlərə uyğun olaraq həyata keçirilir.

Bəzi ölkələrin Hökuməti Biznes üçün maliyyə infrastrukturunun tətbiqindən daha vacibdir. Bundan əlavə, kommersiya bankları və digər maliyyə qurumları kommersiya təşkilatlarının sənədlərindən əldə etdikləri gəlirlərin çoxunu alırlar. Məhz onlar iqtisadiyyatın inkişafı üçün xeyli miqdarda kredit və investisiya imkanları ödəyirlər və əsas riskləri öz üzərlərinə götürürlər. Ekspertlərin qiymətləndirməsinə görə, şirkətlərin təxminən 80% - i bank kreditlərində iştirak etmir. Bir neçə problem şirkətlərə kreditləri daha sürətli təmin etməyə mane olur.

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 saxlanması zamanını azaltmağa şərait yaradan standart yanaşmalardan istifadə olunması; verilən kreditlərin təhlükəsiz zəmanət altına götürülməsi sisteminin işlənilməsi qurulması; normativ-hüquqi mexanizmlərin reallaşdırılması hesabına kreditlər üzrə faiz dərəcələrinin kiçik hala salınması;

Kredit müddəti: kredit almaq üçün ərizələrin qəbulu, saxlanması və yoxlanılması; hazırlıq tədbirlərinin hazırlanması, lazımi sənədlərin toplanması, kreditin formalaşdırılması mexanizmi; kreditdən sonra fəaliyyətin tədqiqi;

Forma kreditləşmə forması: şirkətlərin orta formaya istiqamətlənməsini nəzərə alaraq, bütün növ iyerarxiyalardan strateji məqsədin işlənməsinə kreditləşmə mexanizminin ümumi yanaşmasının blok-sxeminin yaradılması;

Bank kreditləşməsinə təsir göstərən xüsusi amillər: təhsil, kredit portfelinin yaxşılaşdırılması və təhlükəsizliyi; kredit sisteminin inkişafı və digər tendensiyalar; bank kreditləşməsinin investisiya potensialı;

Problem kreditləri: sahibkarların kredit tarixinin artırılması; standart maliyyə hesabatının hazırlanması; kreditləşməyə daha yüksək tələblər üzündən kredit risklərinin azaldılması; qısamüddətli kredit riskləri sisteminin fəallaşdırılması və bütövlükdə kommersiya sahəsində risklərin idarə edilməsinin yaxşılaşdırılması;

etibarlı münasibətlərin təmin edilməsi yolu ilə borcalanların zəmanət sisteminin təkmilləşdirilməsi.

Bütün bunlar biznes adamları və kommersiya bankları üçün biznes-kreditləşmə sektorunda öz fəaliyyətlərini formalaşdırmaq üçün çox çətinləşdirir.

Biznesin bank sənədləşməsi sistemi mürəkkəb məsələdir və həmin problemin həlli bir neçə yöndə qovuşduğu hissəyədir. 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 müddətində hər iki tərəfindən həqiqi mövcud risklərin dəyərləndirilməsi məqsədilə razılaşma gəlmələri üzrə tələblər aydınlaşdırılır.

Hazırkı dövrdə biznesin kreditləşməsinin mürəkkəb tərəflərinə biznesin qeyri-şəffaflığı, etibarlı girovların və kommersiya bankları arasında qarşılıqlı razılaşmanın olmaması daxil olunur. Bundan savayı, elə bir vəziyyət meydana gəlmişdir ki, biznes fərdlərinə xidmət edən ixtisaslaşmış kommersiya bankları praktiki baxımdan yoxdurlar.

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 da məhz bununla izah edilir.

Bank sahibkara kredit verməyə razılaşır zaman əhəmiyyətli bir nöqtə, onun özünə inam və onun biznes uğur, və ya onun borc ödəmək üçün ardıcıl sərfəli əgər

daha çox. Təcrübə göstərir ki, bankın əsas zəmanəti Daşınmaz əmlak, xüsusilə də daşınmaz əmlakdır.

Əgər o, girov kimi istifadə olunursa, siz, həqiqətən, krediti biznes sahibinə ödəyəcəksiniz. Bundan əlavə, şəxsi avtomobil, mal və ya avadanlıq kimi hər hansı digər əmlak yaxşı vəziyyətdə verilə bilər.

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 tədqiqatlarına 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 ala bilmək” bacarığı və öz şərait və resurslarından tez zamanda səfərbər edə bilmək bacarığı.

Biznesin fəaliyyət sektoru kimi inkişafı onunla bağlıdır ki, onun müddəti böyük kapital qoyuluşları nəzərdə tutmur, böyük maddi və əmək xərcləri tələb etmir. Biznesin inkişafında kommersiya banklarının əsas rolu kiçik biznesin digər

mənbələrdən kapitalın cəlb edilməsində çətinliklərlə bağlıdır. Analizdən belə görünür ki, kiçik müəssisələr fond bazarını praktikada kapital aləti kimi istifadə etmirlər, çünki onlar özləri bazara etibar etmirlər. Nəhayət, kiçik müəssisələrin əksəriyyətinin əmtəə bazarlarında zəif rəqabət üstünlüyü ondan ibarətdir ki, onlar mal və xidmətlərini zamanla satırlar, alıcılardan almırlar. Beləliklə, bank krediti xarici kapitallaşmanın yeganə variantı rolunu 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 saxlanılması zamanının uzun olması. Bir sıra kredit təşkilatları müştərilərin dəyərləndirilməsinin ekspress üsullarından imtina edərək ərizələrin nəzərdə saxlanılması 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 saxlanılmış 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.

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 kommersiya 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 hesabatlılığı görülmür.

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

Kredit risklərinin azaldılması məqsədilə banklar ssudaların təminatı əleyhinə sət 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.

İri 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 tədqiqatlarına 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. Belə ki, iki baza bloku seçilir: özünə kreditləşmənin iqtisadi dayağını daxil edən iqtisadi blok və özünə kredit ərizəsinin nəzərdən keçirilməsindən başlayaraq kreditin tam formada qarşılınması 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 dayağı 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: özümaliyyəlmə, maliyyə bazarı mexanizmləri vasitəsilə kapitallaşma, bank kreditləşməsi, büdcə formalaşması, habelə maliyyəlmənin digər metodları: lizinq, faktoring, vençur maliyyəlməsi.

II FƏSİL. KOS-UN MALİYYƏLƏŞMƏSİNİN ALTERNATİV YOLLARININ AŞKARLANMASININ VACİBLİYİ

2.1. KOS-un maliyyələşməsinin alternativ yolları

Kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin (KOM) maliyyələşdirilməsi problemi ən uzun müddətdir həll olunmayan iqtisadi problemlərdən biridir (Luchenko, 2011). Bu problemin həllinə bütün yanaşmalar bu və ya digər şəkildə KOM-lar üçün bir-birindən tamamilə iki fərqli maliyyələşmə mənbəyi - başlanğıc kapitalı (və ya öz vəsaiti) və müəssisənin inkişafı üçün xaricdən cəlb olunan vəsait olduğuna əsaslanır.

Inkişafın ilk mərhələsindəki kiçik və orta sahibkarlıq müəssisələri üçün başlanğıc kapitalı ümumiyyətlə məhdud və davamlı inkişaf mənbəyi kimi qəbul edilə bilməz. Bu səbəbdən KOM-lar müxtəlif xarici mənbələrə və maliyyələşdirmə mexanizmlərinə müraciət edirlər. Buna ehtiyac, 2008-2010-cu illərdəki maliyyə və iqtisadi böhrandan sonra və daha sonra xammal asılılığından qurtulma və iqtisadiyyatın şaxələndirilməsinin əsas prioritetlərdən biri olduğu daha da nəzərə çarpdı. İqtisadiyyatın ən mobil hissəsi olan KOB-lər özləri üçün sürətli bir şəkildə yenidən qurma və yeni bazarlar tapmaq və yeni yüksək texnoloji sənaye sahələri açmaq və iqtisadiyyatın digər seqmentlərində böyümə nöqtəsi olmaq fürsətinə sahibdirlər. Bu xüsusilə tez-tez yeni elmi intensiv texnologiyaların inkişafı ilə əlaqəli sürətlə böyüyən innovativ istehsal sahələrinə yönəlmiş KOM-lar üçün doğrudur. Onların inkişafı üçün ənənəvi bank kreditləri əsas rol oynayan müxtəlif əlverişli alternativ maliyyə mənbələri tələb olunur.

Alternativ maliyyələşdirmə vasitələri

KOB-lər üçün maliyyələşdirmə mexanizmlərinin şaxələndirilməsi və alternativ maliyyələşdirmə vasitələrinin istifadəsi risklərin investorlarla və bank sektoru ilə bölüşdürülməsinə imkan verir ki, bu da müvafiq qanunvericilik bazası ilə birləşdirildikdə maliyyə sabitliyinin möhkəmləndirilməsinə, investor hüquqlarının qorunmasına və investisiya aktivliyinin artırılmasına kömək edə bilər.

Hal-hazırda İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatı (OECD) ölkələrinin təcrübəsində KOM-ların maliyyələşdirilməsi üçün müxtəlif vasitələrdən istifadə olunur. Ənənəvi bank kreditləməsi ilə yanaşı digər alətlərdən də geniş istifadə olunur (Cədvəl 1).

Bununla birlikdə, cədvəldə göstərilən bütün maliyyə alətləri bütün KOM-lar üçün eyni dərəcədə əlverişli deyil. Optimal maliyyələşdirmə metodunun seçilməsi şirkətin fəaliyyət göstərdiyi bir çox şəraitdən və şirkətin xüsusiyyətlərindən də asılıdır. Maliyyələşdirmə metodunun seçilməsinə qərar verərkən əsas amillər bunlardır: müəssisənin "risk - gəlirlilik" nisbəti, müəssisənin hazırda olduğu iş dövrü mərhələsi, müəssisənin işinin miqyası, idarəetmə strukturu və maliyyə keyfiyyətləri səviyyəsi. Fərqli KOM-lar üçün müxtəlif maliyyə alətləri arasındakı yazışmaların təxmini diaqramı Cədvəl 1-də təqdim edilmişdir.

Cədvəl 1: Alternativ KOM maliyyələşdirmə vasitələri

| Aşağı risk | Aşağı risk | Orta risk | Yüksək risk |
|---|--|--|--|
| Aktiv dəstəkli maliyyələşdirmə | Alternativ alətlər | "Hibrid" alətlər | Səhmlərin maliyyələşdirilməsi alətləri |
| Kredit faktoru Ticarətin və Anbarın maliyyələşdirilməsi | Korporativ istiqrazlar Qiymətli kağızlarla təmin edilmiş və təhvil verilmiş istiqrazlar Xüsusi abunə, Dövlət maliyyəsi Borc fondları / Kredit fondları | Subordinasiya olunmuş borc / istiqrazlar Gizli iştirak payı kreditləri Mənfəətdə iştirak etmək hüququ Konvertasiya olunan istiqrazlar İstiqrazlar və kuponlar Çoxmərtəbəli maliyyələşdirmə | Birbaşa investisiyalar Müəssisə kapitalı Biznes mələkləri KOM-lar üçün təklif platformaları Dövlət maliyyəsi |

Mənbə: New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments. OECD Publishing. URL: <https://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-full-report.pdf> (27.03.2018)

Cədvəl 2: Müəssisənin iş dövrünün spesifikasiyi və mərhələsi

| Maliyyə alətləri | Müəssisənin iş dövrünün spesifikasiyi və mərhələsi |
|-------------------------------------|---|
| Aktiv dəstəqli maliyyələşdirmə | Başlanğıclar Kiçik kredit tarixçəsi və girov imkanları məhdud firmalar Sürətlə inkişaf edən, maliyyələşdirilməyən firmalar Çox sayda müştərisi olan, lakin əhəmiyyətli qeyri-maddi aktivləri olan firmalar Yüksək riskli və məlumatı qeyri-şəffaf şirkətlər Əsas kapitallarının quruluşunu tez-tez dəyişdirən firmalar Malların istehsalçıları və tacirləri |
| Alternativ borc alətləri | Sabit gəlirə və nağd pul axınlarında nisbətən aşağı volatilliyə sahib olan böyük / orta firmalar Qeydiyyatla əlaqəli hesabat tələblərinə cavab verən firmalar İnvestisiya edən və ya böyümə fürsətlərindən istifadə edən firmalar Mülkiyyətin seyrəkləşməsinin qarşısını almaq istəyən firmalar və ictimai bazarlarda imkanları məhdud olan kiçik şirkətlər (xüsusi yerləşdirmə) Girovu və ya kredit tarixçəsi olmayan firmalar (dövlət borcunun maliyyələşdirilməsi) |
| "Hibrid" maliyyələşdirmə vasitələri | Gənc, sürətlə böyüyən firmalar, risk kapitalından daha ucuz və daha az nəzarət eroziyasına sahib böyümə kapitalı ilə maraqlanırlar Artan böyümə imkanlarına sahib təcrübəli firmalar Transformasiya və yenidən quruluşda olan firmalar Kapital strukturlarını gücləndirməyə çalışan firmalar Sabit gəliri və güclü bazar mövqeləri olan firmalar |

Mənbə: Supporting Note to the Guidance Note on Diversified Financial Instruments. G20/oecd. URL: <http://www.g20.utoronto.ca/2016/g20-oecd-note-smes.pdf>: (12.04.2018).

Beləliklə, OECD ölkələrində KOBİ-lər şərtlərdən asılı olaraq geniş miqyaslı maliyyə alətlərindən istifadə edirlər. Alternativ maliyyələşdirmə alətlərindən bir neçəsini nəzərdən keçirək.

Aktivlərlə dəstəklənən maliyyələşdirmə ənənəvi borc alətlərindən fərqli mexanizmlərə əsaslanır. Aktivlərə əsaslanan maliyyələşmə vəziyyətində (məsələn, təminatlı kreditlər, faktoring, lizinq) şirkətə vəsait ayırma qərarı onun cari maliyyə vəziyyətinə deyil, debitor borcları, məktublar daxil olmaqla konkret aktivlərin dəyərinə əsaslanır.

Kredit, inventar, maşın, avadanlıq və malların bu mexanizmin əsas üstünlüyü ondan ibarətdir ki, KOM-lar şirkətin balans vəziyyəti və gələcək pul axını perspektivlərindən asılı olmayaraq adi kreditlərdən daha sürətli və daha çevik şərtlərlə maliyyələşdirirlər. Bundan əlavə, yenidən maliyyələşdirmə daha qısa

müddətdə həyata keçirilə bilər. Aktiv dəstəkli maliyyələşmənin ümumi çatışmazlıqları bunlardır:

- ✓ müraciətə baxılması proseduru daha uzun çəkə bilər və çəkilən xərclər gözləniləndən daha yüksək ola bilər;
- ✓ maliyyələşdirmə məbləği ənənəvi bank kreditləri ilə müqayisədə ümumiyyətlə daha azdır.

Cədvəl 3: Alternativ maliyyələşdirmə alətlərindən bir neçəsi

| Maliyyə alətləri | | Müəssisənin iş dövrünün spesifikliyi və mərhələsi |
|--|-------------------|---|
| Səhmlərin maliyyələşdirilməsi alətləri | | |
| Birbaşa investisiyalar | Biznes mülkələri | Firmalar investisiya inkişafının ilkin və erkən mərhələlərində investisiya və iş idarə etmə bacarıqlarına ehtiyacı olan yenilikçi şirkətlər |
| | Müəssisə kapitalı | Firmalar investisiya inkişafının ilkin, erkən və yetkin mərhələlərində yüksək inkişaf potensialına sahib, qısa müddətdə yüksək gəlir əldə edə bilən şirkətlər |
| | Digərləri | Yenidənqurma və ya mülkiyyət dəyişikliyindən keçən yetkin şirkətlər, xilasetmə potensialı olan problemlə təşkilatlar |
| İctimai səhmdar kapitalı | | Gənc, yenilikçi, yüksək riskli kiçik şirkətlər strukturlaşdırılmış təşkilat və idarəetmə sistemlərinə sahib olan firmalar və özləri haqqında açıq məlumatlar dərc edirlər |

Mənbə: Supporting Note to the Guidance Note on Diversified Financial Instruments. G20/oecd. URL: <http://www.g20.utoronto.ca/2016/g20-oecd-note-smes.pdf>: (12.04.2018)

Aktiv dəstəkli maliyyələşdirmə indi olduqca populyarlaşır və indi OECD ölkələrindəki kiçik müəssisələr tərəfindən geniş istifadə olunur. Eyni, aktivlərə əsaslanan maliyyələşmənin daha geniş yayıldığı inkişaf etməkdə olan ölkələr üçün də deyilə bilər. Dövrüyyə kapitalını dəstəkləmək, ticarət miqyasını genişləndirmək və investisiya qoymaq üçün bir vasitə kimi geniş istifadə olunur.

Avropada, fərqli maliyyələşdirmə alətləri arasında KOM-lar üçün üstünlüklərin strukturu kifayət qədər sabitdir və aktiv dəstəkli maliyyələşdirmə ilə ənənəvi bank kreditləşməsi arasında təxminən bərabərliyi göstərir. Məqsədləri üçün alternativ maliyyələşdirmə mənbələrindən istifadə edən müəssisələrin payı olduqca böyükdür və ənənəvi bank kreditləri ilə müqayisə oluna bilən əhəmiyyətli bir

məbləğdir (Cədvəl 3). Cədvəldən görünür ki, KOM-ların yarısından çoxunun istifadə etdiyi ənənəvi bank kreditləri ilə yanaşı, digər maliyyələşdirmə formaları da nəzərə çarpır: lizinqdən 40% -dən çoxu, faktoringdən isə KOM-ların təxminən 10% -i istifadə edir.

Lizinq

OECD ölkələrində lizinq, aktivlərə əsaslanan ən geniş yayılmış maliyyələşdirmə vasitəsidir və layiqli populyarlıq qazanır. İqtisadi baxımdan, lizinq bir tərəfin (icarəyə verən) əmlakın digər tərəfə (icarəçi) müəyyən bir müddətə müvəqqəti sahib olması və istifadəsi üçün müəyyən bir haqq ödədiyi iki tərəf arasındakı müqavilə kimi qəbul edilir.

Bir çox tədqiqatda KOM-lar arasında lizinqin populyarlığının səbəbləri üzərində dayanılmış və xüsusən bu maliyyələşdirmə alətinin seçilməsinin əsas mülahizələrinin digər maliyyə alətləri ilə müqayisədə (girov tələblərinin olmaması kimi) qiymət mülahizələri və nisbi faydalar olduğu aşkar edilmişdir.

Leasingurope Avropa Lizinq Şirkətləri Milli Assosiasiyaları Federasiyasına görə, 2008-2010-cu illərdəki böhran dövründən sonra. Son illərdə Avropada lizinq əməliyyatlarının ümumi həcmi ildə orta hesabla 6-9% artmaqda davam edir və lizinq əməliyyatlarının təxminən yarısı kiçik və orta müəssisələr tərəfindən həyata keçirilir. Bir sıra ölkələrdə həcmə bir qədər azalmasına baxmayaraq, OECD ölkələrinin əksəriyyətində ümumi artım göz qabağındadır. Xüsusilə, 2015-ci ildə, Leaseurope qrupunun 27 ölkəsində lizinq əməliyyatlarının həcmindəki artım əvvəlki ilə nisbətən orta hesabla 9,1% artmış, 2016-cı ildə isə 2015-ci illə müqayisədə 6,8% olmuşdur.

Faktoring

Faktoring, malların tədarükçüsü və alıcısından əlavə bir faktorun (faktoring şirkəti və ya bank) da iştirak etdiyi ticarət işinin maliyyələşdirilməsi üçün maliyyə xidmətləri növlərindən biri kimi müəyyən edilir. Müəyyən bir ödəniş üçün amil məhsulun ödəniş tələbini alır və sonradan satıcıya pul verir. Bu xidmət növü ticarətdə təxirə salınmış ödənişlər problemini böyük ölçüdə həll etməyə imkan verir

və bir tərəfdən tədarükçiyə borc verərək satışlarını artırmasına imkan verir və digər tərəfdən alıcıya əmtəə krediti verir və bu səbəblə, ona alış həcmi artırmağa imkan verir.

Faktoring ticarətdə alternativ maliyyələşdirmə vasitəsi kimi getdikcə daha populyarlaşır. Lizingdə olduğu kimi, böhran illərində (2008-2010) faktoringin həcmi bir qədər azaldı, bundan sonra böhrandan əvvəl həcmələr əvvəl bərpa edildi və daha sonra üstələdi. Factoring Chain International (FCI) tərəfindən aparılan bir sorğuya görə, 2008-2010 beynəlxalq maliyyə böhranı ilə faktoring əməliyyatlarının həcmi ciddi şəkildə pozulmamışdır. Son illərdə bir sıra ölkələrdə azalma olmasına baxmayaraq faktoring həcmində ümumi artım davam edir. Xüsusilə, 2016-cı ildə etibarlı statistik məlumatların mövcud olduğu 41 ölkədən 28-də 2015-ci illə müqayisədə faktoringin həcmində artım müşahidə olundu, bütün ölkələr üçün ilin orta ağırlıqlı böyümə sürəti 4, 95 idi.

Faktoring hüququ BMT-nin Beynəlxalq Ticarət Hüququ üzrə UNCITRAL Komissiyası səviyyəsində də mövcuddur. Bu beynəlxalq təşkilat çərçivəsində 2013-cü ildə təhlükəsizlik hüquqlarının reyestrinin yaradılması üçün bir Rəhbər hazırlanmışdır və 2016-cı ildə beynəlxalq faktoring assosiasiyası Factoring Chain International faktoring haqqında model qanun hazırlamışdır. Faktoring ən yaxşı beynəlxalq təcrübəni özündə cəmləşdirdi və müxtəlif ölkələrdə qanunvericiliyin birləşdirilməsinə zəmin yaratdı.

Müəssisə kapitalı

Müəssisə kapital qoyuluşları KOBİ-lər üçün maliyyə cəlb etmək üçün başqa bir fürsəti təmsil edir. Müəssisə kapital qoyuluşları ildən-ilə güclü dəyişkənliyə məruz qalır və ölkələr arasında investisiya həcmələrində geniş bir dəyişiklik ilə xarakterizə olunur. Ən çox riskli kapital qoyuluşu ənənəvi olaraq ABŞ-da müşahidə olunur. OECD 2017-yə görə, 30 ölkədə riskli kapital qoyuluşunun həcmi barədə etibarlı məlumatlar mövcuddur və son illərdə kapital qoyuluşlarının ümumi həcmi artmaqdadır. Məsələn, 2016-cı ildə riskli kapital qoyuluşlarının həcmində 30 ölkədə 19 ölkədə, bir il əvvəl isə yalnız 11 ölkədə qeyd olunur.

OECD ölkələri arasında illik riskli kapital qoyuluşunun dinamikasında əhəmiyyətli fərqlər mövcuddur. 2010–2016 dövrü üçün bir sıra ölkələrdə (ABŞ, İrlandiya, Koreya Respublikası, Polşa) illik risk qoyuluşu həcmi iki dəfə, digər ölkələrdə (Avstraliya, Norveç, Portuqaliya) isə nəzərə çarpacaq dərəcədə azalmışdır. Bu ölkələrdə şirkətə qoyulan investisiyaların həcmi baxımından fərqlər də olduqca nəzərə çarpır: ABŞ və Kanadada 2016-cı ildə bir şirkətə qoyulan ortalama investisiya həcmi 5 milyon ABŞ dollarından çox, Avropada isə 1-2 milyon ABŞ dolları təşkil etmişdir.

Elektron onlayn maliyyələşdirmə

Elektron onlayn maliyyələşdirmə həm özəl istehlak kreditləşməsi, həm də biznesin inkişafı üçün borc alma vasitəsidir. Çin bu maliyyələşdirmə seqmentində mübahisəsiz liderdir. Çinə əlavə olaraq, bu maliyyələşdirmə metodu, xüsusilə ABŞ, Cənubi Afrika və Kanadada populyarlıq qazanır. ABŞ-da bu cür əməliyyatların həcmi 2015-ci ildəki 28,7 milyard dollardan 2016-cı ildə 35,2 milyard dollara yüksəldi, yəni. böyümə ildə 23% idi. Avropada bu maliyyələşdirmə metodu bir sıra ölkələrdə inkişaf etdirilir ki, bunların arasında 2016-cı ildə liderlər İngiltərə, Fransa və Hollandiyadır.

KOM-lar bu cür mexanizmlərdən yalnız əlavə maliyyələşdirmə əldə etmək üçün deyil, həm də cəmiyyətin diqqətini öz biznes layihələrinə cəlb etmək və beləliklə potensial kreditorlar və investitorlar qarşısında daha cəlbedici və etibarlı hala gətirmək üçün faydalanırlar. İctimai marağın artması da müəyyən bir reklam rolunu oynaya bilər və mətbuatdan və iş dünyasından əlavə diqqət cəlb edə bilər.

Bu maliyyələşdirmə alətinin üstünlükləri möhkəm kredit tarixçəsi olmayan və bank kredit bazarında yüksək riskli hesab edilən kiçik şirkətlər üçün aydındır. Bu cür şirkətlər ənənəvi bank kreditləşmə bazarından daha çox elektron onlayn alətlər arasında maliyyələşdirmə mənbələri tapma ehtimalı yüksəkdir. Məsələn, 2016-cı ildə ABŞ-da kiçik start-up şirkətləri elektron onlayn kredit bazarındakı müraciətlərin 45%-ində, yalnız 35%-i kiçik banklardan və 25%-i böyük banklardan müraciətlərinin təsdiqini aldılar.

Biznes mələkləri

İşgüzar mələklər və ya kiçik özəl kapital sərmayəçiləri (və ya birlikləri) KOM-lar üçün mümkün olan başqa bir alternativ maliyyə mənbəyidir. İnkişafın ilkin mərhələsində olan və sürətli böyümə potensialına sahib olan, lakin inkişaf üçün kifayət qədər öz fondu və böyük bir institusional investor və ya investisiya fondu cəlb etmək imkanı olmayan şirkətlər tərəfindən istifadə olunur. Keçmişdə bir çox biznes mələyi özləri uğurlu təşəbbüskar olmuş və kiçik yenilikçi şirkətlərdən böyümüşlər. Buna görə də, çox vaxt iş mələkləri yalnız bu cür investisiyaların maliyyə tərəfi ilə deyil, eyni zamanda yenilikçi bir fikir və öz təcrübələrini tətbiq etmək imkanı ilə də cəlb olunurlar ki, bu da inkişaf üçün investisiyalardan əlavə gənc bir şirkət üçün bir iş mələyindən mütəxəssis dəstəyi alın. Ticarət mələkləri ümumiyyətlə birbaşa kapital qarşılığında və ya konvertasiya olunan istiqrazlardan istifadə etməklə sərmayə qoyurlar və şirkət müəyyən inkişaf səviyyəsinə çatana və daha böyük bir kapital investoru biznes mələyini əvəz edənə qədər şirkətdəki varlığını qoruyurlar.

Avropada işgüzar mələklərin ümumi sayı təxminən 20 min nəfərdir və onlar (hamısı deyilsə, demək olar ki, əhəmiyyətli bir hissəsi) sayı 250-dən çox olan milli və ya regional birliklərdə birləşir və bu da öz növbəsində Avropada birləşir. 2016-cı ildə bu ittifaqa mənsub işgüzar mələklərin investisiya həcmi 2015-ci ilə nisbətən 8,2% artaraq 6,7 milyard avroya çatdı. 2016-cı ildə inkişafın ilkin mərhələlərində şirkətlərə qoyulan riskli kapital qoyuluşları 2,5 milyard avro, fərdlərdən dövlət investisiyalarının həcmi isə 0,7 milyard avro təşkil etmişdir ki, bu da inkişafın ilk mərhələsindəki şirkət və layihələrə 9,9 milyard avro investisiya qoymuşdur. Beləliklə, işgüzar mələklər tərəfindən qoyulan investisiyalar inkişafın ilkin mərhələsində şirkətlərə qoyulan bütün investisiyaların 2/3-dən çoxunu təşkil edirdi. Bir başlanğıcda işgüzar mələklərin ortalama sərmayəsi 22.500 avrodur. Çəkilən investisiyaların həcmində lider yenilikçi texnologiyalar (% 39), telekom (% 36) və səhiyyədir (% 13). Ölkələr arasında liderlər İngiltərə (98 milyon avro), Fransa (66 milyon avro) və Finlandiyadır (53 milyon avro).

Qeyd etmək lazımdır ki, sənayesi inkişaf etmiş ölkələrdə iş mələkləri və oxşar investor icmalarının fəaliyyətləri həm milli qanunvericilik səviyyəsində, həm də daxili korporativ idarəetmə normaları səviyyəsində koordinasiya olunur. Layihələrin seçilməsi üçün meyarlar və prosedurlar, fondların yerləşdirilməsi şərtləri, investorların və investisiya prosesinin digər iştirakçılarının hüquqlarının qorunması yaxşı inkişaf etmiş və şəffafdır.

KOM-lara dövlət dəstəyi

OECD ölkələri KOM-ları dəstəkləmək üçün müxtəlif mexanizmlərdən istifadə edirlər. Maliyyəyə çıxış təmin etmək üçün bazar alətlərinin inkişafı ilə yanaşı makroiqtisadi proseslərin təsiri altında yaxşılaşdıran və KOM-ların mənafeələrinin qorunması üçün istifadə olunan qanunvericilik və tənzimləmə bazası mövcuddur. Bir çox ölkə KOM-lara maliyyə dəstəyi üçün xüsusi mexanizmlər hazırlayır və tətbiq edir. Cədvəl 4, 2007-ci ildən başlayaraq OECD ölkələrində KOM-lara dövlət dəstəyinin ən yaygın tədbirlərinin xülasəsini təqdim edir. (Əlavə 1)

KOM-lara dövlət dəstəyi tədbirləri daim inkişaf edir və bir çox ölkədə KOBİ-lərin alternativ maliyyə mənbələrinə çıxışını genişləndirməyə yönəlmiş xüsusi proqramlar tətbiq edilmişdir. Budur üç tipik nümunə. Avstriyada, İqtisadiyyat və Maliyyə Nazirliyinin təşəbbüsü ilə, 2013-cü ildən bəri iki fond - aws Gründerfonds və aws Business Angel Funds köməyi ilə sürətlə böyüyən kiçik və orta müəssisələri hədəf alan Gənc sahibkarlar -Hücum proqramı mövcuddur. Bu proqram həm ənənəvi maliyyələşdirmə tədbirləri (kreditlər, zəmanətlər və s.), həm də vençur maliyyələşdirməsini, ayrıca fərdi müraciət əsasında məsləhət xidmətləri daxil olmaqla bir sıra tədbirlər dəstəyini özündə cəmləyir.

2.2. Alternativ maliyyələşmə mənbələrinin tətbiqinin KOS-un inkişafında əhəmiyyəti

Kredit təşkilatlarının fəaliyyəti prosesində əsas rol oynayan vasitələrdən biri məhz kreditləşdirmədir. Ölkəmizin mövcud iqtisadi vəziyyətdə kommərsiya

banklarının vacib mənfəət mənbələrindən biri bank kreditləşdirməsi hesab olunur. Beləliklə, kredit əməliyyatları kapitalın zərəri və itkisi ilə nəticələnəcək kredit riski ilə bağlıdır. AR-da kredit riskinin çox olmasının əsas səbəbi, ümumdünya maliyyə böhranı ilə bərabər aşağıdakı faktorlardır: iqtisadiyyatın müxtəlif istiqamətlərində, ən çox da aqrar bölmədə ciddi dəyişikliklərin olması, kənd təsərrüfatı mərkəzlərinin maliyyə vəziyyətinin pisləşməsi, kredit menecmentinin zəif olması, kreditləşdirmə sektorunda banklararası məlumat mübadiləsi imkanlarının az olması, likvid təminatlı borcalanların sayının çox olması və s.

Kreditlərin verilməsi prosesi əvvəlcədən biznesin təhlükəli növlərindən hesab olunduğundan, təbii ki, gözlənilən təhlükələrdən tamamilə uzaqlaşmaq mümkün deyil. Eyni vaxtda, kredit prosesinin bütün mərhələlərində kredit riskinin minimuma endirilməsi həll edilə bilən bir problemdir. Buna mikroiqtisadi səviyyədə aqrar sektorun kreditləşdirmə sisteminin inkişaf etdirilməsi yolu ilə əldə etmək olar.

Cədvəl 5: KOS-ların sayı barədə

| Göstəricilər | 2017 | | | 2018 | | | 2019 | | |
|---------------------------------------|--------|----------------|-------------------|--------|----------------|-------------------|--------|----------------|-------------------|
| | Cəmi | o cümlədən | | Cəmi | o cümlədən | | Cəmi | o cümlədən | |
| | | Hüquqi şəxslər | Fərdi sahibkarlar | | Hüquqi şəxslər | Fərdi sahibkarlar | | Hüquqi şəxslər | Fərdi sahibkarlar |
| Sahibkarlıq subyektlərinin ümumi sayı | 191786 | 20842 | 170873 | 168703 | 23862 | 146951 | 271304 | 31196 | 240108 |
| Kiçik sahibkarlıq subyektlərinin sayı | 187687 | 16945 | 171863 | 166486 | 19645 | 145961 | 262622 | 22514 | 240108 |
| Orta sahibkarlıq subyektlərinin sayı | 4083 | 4187 | - | 4367 | 4367 | - | 5956 | 5956 | - |

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

Kiçik və orta sahibkarlığın inkişafındakı son islahatlar ölkənin milli iqtisadiyyatının tərəqqisini birbaşa və dolaylı təsir etmişdir. Kiçik və orta sahibkarlığın tərəqqisi ölkə iqtisadiyyatında yeniliyin sürətləndirilməsinə, yeni

metod və texnologiyaların, ixtiraların, startap layihələrinin, hazırki istehsal metodlarının cəlb olunmasına və tətbiq edilməsinə zəmin yaratmışdır. Beləliklə, kiçik və orta sahibkarlar intensiv olaraq dəyişən bazar ehtiyaclarına sürətli cavab verə bildilər.

Cədvəldən də məlumdur ki, dövlətimizin 2017-ci ildən bəri yaşadığı iqtisadi tənəzzül kiçik şirkətlərin sayını da təsir edib. 2019-cu ildə kiçik şirkətlərin ümumi sayı 192598, 2020-ci ildə 165.386 olub, yəni 23212-ə qədər azalıb. Enişin əsas səbəbi 24822 özəl şirkətin ləğv edilməsidir. Bütün bu azalmaya baxmayaraq, hüquqi şəxslərin kiçik sahibkarlıq strukturundakı payı 2019-cu ilə nisbətən artdı və 17 % artdı. O cümlədən, orta sahibkarlıq subyektlərinin sayı əhəmiyyətli şəkildə olmasa da, təxminən 3% artdı. Bu qrafikə görə demək olar ki, kiçik və orta sahibkarlığın iqtisadi gücü və potensialı ildən-ilə artır.

Cədvəl 6: KOS-ların makroiqtisadi göstəriciləri

| Göstəricilər | 2017 | | | 2018 | | | 2019 | | |
|--|--------|----------|--------|--------|----------|--------|---------|----------|--------|
| | Cəmi | həmçinin | | Cəmi | həmçinin | | Cəmi | həmçinin | |
| | | Kiçik | Orta | | Kiçik | Orta | | Kiçik | Orta |
| Yaradılmış əlavə dəyər*, mln Azn | 3697.2 | 2838.0 | 668.2 | 3917.5 | 3161.9 | 766.7 | 11071.7 | 4900.8 | 1423.2 |
| İşçilərin sayı, min nəfər | 292.1 | 112.8 | 182.1 | 281.1 | 121.8 | 177.2 | 332.2 | 40.2 | 85.1 |
| Orta aylıq nominal əmək haqqı, manat | 349.6 | 334.2 | 359.2 | 363.8 | 342.5 | 376.9 | 531.0 | 332.5 | 437.0 |
| Əsas kapitalla investisiyalar, mln Azn | 2940.2 | 1938.6 | 1012.6 | 3275.6 | 2174.8 | 1873.8 | 3422.2 | 515.5 | 494.2 |
| Məhsul buraxılışı, mln Azn | 5854.2 | 4556.1 | 1275.1 | 6379.6 | 4994.7 | 1494.9 | 19386.7 | 7523.8 | 2553.8 |

Mənbə: <https://www.stat.gov.az/news/macroeconomy.php?page=1>, 01.01.2021

Cədvəllərdə məlum olduğu kimi kiçik şirkətlərin sayı azalsa da, kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin makroiqtisadi cədvəli onların yaratdığı əlavə dəyərdəki artımı göstərir. 2019-2020-ci illər ərzində kiçik şirkətlərin sayının azalmasına baxmayaraq, bu şirkətlər tərəfindən yaradılan əlavə dəyər 11.7 % ilə 4.3 % artmışdır.

Bundan əlavə, orta şirkətlərin sayında 3% artım əlavə dəyərin 14,5 % artmasına səbəb oldu.

2018-ci ilə nisbətdə 2019-cu ildə kiçik və orta şirkətlərin sayı azalsa da, işləyən işçilərin sayı 3.5 % artdı. Bununla belə, iqtisadiyyatda işləyənlərin sayında artımın 85,7% -i kiçik və orta sahibkarlığın payına düşür. O cümlədən, kiçik və orta sahibkarlıq işçilərinin orta aylıq maaş 4,3 % artaraq 348,5 AZN-dan 363,8 AZN-a yüksəlib.

Eyni dövrdə kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin əsas kapitalına qoyulan investisiyalar 478,4 mln AZN artaraq 3298,6 mln AZN təşkil etmişdir. 2019-cu illə müqayisədə bu artım 17,8 % olub. Göstərilən dövrdə kiçik və orta şirkətlərin əsas kapitalına qoyulan investisiyalar demək olar ki, eyni qədər çoxalmış, ancaq orta şirkətlərin əsas kapitalına qoyulmuş investisiyalar 24,3 % çoxalmışdır.

Cədvəl 7: Sahibkarlığa Kömək Milli Fondunun həyata keçirdiyi forumlar barədə məlumat

| | Regionlarda | | Bakı şəhərində | |
|------|-----------------|---------------------|-----------------|---------------------|
| | forumların sayı | iştirakçıların sayı | forumların sayı | iştirakçıların sayı |
| 2016 | 34 | 3451 | 14 | 1250 |
| 2017 | 39 | 3562 | 10 | 732 |
| 2018 | 40 | 3482 | 8 | 601 |
| 2019 | 34 | 3361 | 7 | 614 |
| 2020 | 37 | 3510 | 5 | 401 |

Mənbə: Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu <http://edf.gov.az/> məlumatları əsasında müəllif hesablamaları əsasında tərtib edilib.

Cədvəldən də məlum olur ki, nəzərdən keçirilən dövrdə kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin makroiqtisadi göstəricilərinin çoxalması məhsula da təsir göstərmişdir. Bununla belə, 5851,3 mln AZN-dan 6379,5 mln AZN-a, başqa sözlə desək, 449,4 mln AZN-a qədər çoxalmışdır. Cədvəldən məlum olur ki, 5 il ərzində SKMF 228 forum təşkil etmişdir. Bu sorğu anketlərinin 82,6 faizinin bölgələrdə aparılması dövlətimizin bölgələrin tərəqqisinə qayğı göstərdiyini və bu işdə maraqlı olduğunu deməyə əsas verir. Ona görə ki, bölgələr arasındakı iqtisadi tərəqqidəki fərqlərin ləğv edilməsi və eyni vaxtda bölgələrdə əhalinin iqtisadi rifahının yüksəldilməsi dövlətin əsas siyasətlərindən biridir.

Forumlarda ümumilikdə 20990 sahibkar iştirak etmişdir. Bu forumlarda sahibkarlar maarifləndirildi, iqtisadi savadlılıq və tövsiyələr verildi, məlumat vermək və investorları cəlb etmək üçün medianın iştirakı təmin edildi.

SKF-nun əsas işi bu forumlarla yekunlaşmır. Aşağıdakı cədvəldə sahibkarlara güzəştli kreditlərin verilməsi və son 5 ildə 2016-2020-ci illəri əhatə edən nəticələr barədə məlumat verilir.

Cədvəl 8: Sahibkarlığa Kömək Milli Fondunun sahibkarlara verdiyi güzəştli kreditlər

| | Sahibkarların sayı | Verilən kreditlərin miqdarı (min manat) | Yaradılan yeni iş yerləri |
|-------------|--------------------|---|---------------------------|
| 2016 | 4477 | 286000 | 12056 |
| 2017 | 5571 | 299000 | 12575 |
| 2018 | 5254 | 259500 | 13700 |
| 2019 | 2488 | 178400 | 8205 |
| 2020 | 1964 | 151000 | 6583 |
| cəmi | 19754 | 1173900 | 53119 |

Mənbə: Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu <http://edf.gov.az/> məlumatları əsasında müəllif hesablamaları əsasında tərtib edilib.

Yuxarıdakı cədvəldən də məlumdur ki, yalnız son beş ildə Fond tərəfindən 1164,9 mln AZN güzəştli kredit verilib. 19821 sahibkar bu güzəştli kreditləri almış və nəticədə 51.836 yeni iş yeri açılmışdır. Onların əksəriyyəti bölgələrdəki sahibkarlara, xüsusən kənd təsərrüfatına ayrılır. Bir sözlə 2021-ci ilədək fondun yaradılmasından verilən güzəştli kreditlərin həcmi 2,1 milyard manatı keçib, nəticədə 34 655 sahibkara kredit verilib və 156 188 yeni iş yeri açılıb. Sahibkarlara verilən güzəştli kreditlərin 46 % -i, başqa sözlə desək, 949,7 milyon manatı fond hesabına və yaxud kreditlərin qaytarılması şəklinə verilmişdir.

İqtisadi inkişafın davamlılığını təşkil etmək üçün görülən tədbirlər ilə yanaşı, kiçik və orta sahibkarlıq sahəsində aşağıdakı tədbirlərin həyata keçirilməsi məsləhətdir:

Kiçik və orta sahibkarlığın dünya iqtisadiyyatına inteqrasiya prosesini sürətləndirmək, ixrac imkanlarını çoxaltmaq və cəmiyyətin sosial problemlərinin həllində kiçik və orta şirkətlərin rolunu artırmaq;

Sahibkarlıq fəaliyyətinin strukturunun sektoral, regional və texnoloji nöqtəyindən nəzərdən optimallaşdırılması;

Koronavirus pandemiyasının AR iqtisadiyyatına mənfi təsirini azaltmaq üçün proqramın ilkin mərhələlərinin icrası sürətlə davam edir. On minlərlə vergi ödəyicisinə işçilərinə maaşının ödənilməsində məqsədyönlü yardım göstərildi və fərdi sahibkarların karantin tədbirlərinin tətbiqindən zərərləri 2019-cu ildə ödənilən vergilərlə tarazlaşdırılacaq.

Növbəti mərhələdə proqramın pandemiyanın nəticələrindən qaçmaq üçün vergi ödəyicilərinə geniş imkanlar verəcək hissəsi reallaşdırılacaq. Proqramın "İqtisadiyyat və sahibkarlığa dövlət kredit dəstəyi tədbirləri" bölməsi: "pandemiyanın əhatə etdiyi rayonlarda fəaliyyət göstərən müəssisələrə (kiçik və orta müəssisələr də daxil olmaqla) ümumilikdə 500 milyon AZN məbləğində kredit verilməsi nəzərdə tutulur. Bu kreditlərin 60% - i dövlət tərəfindən veriləcək. Beləliklə, banklar kreditorlarından Daşınmaz əmlak və ya digər zəmanətlər tələb etməyəcəklər ki, bu da sahibkarlar üçün kreditlər əldə etmək imkanlarını genişləndirəcəkdir. Bu zaman kreditlər üzrə faizlərin dəyərinin yarısı dövlət büdcəsindən subsidiyalaşdırılır.

Məsələn, illik 10 000 AZN məbləğində kredit götürən sahibkar illik 15% - lə faiz xərclərini 7%, 5% ödəyəcək, qalan hissəsi isə dövlət tərəfindən ödəniləcək.

Bu tədbirlər, xüsusilə pandemiya dövründə kiçik və orta müəssisələrin sabitliyini təmin edəcək və karantin tədbirləri tamamilə yumşaldıldıqdan və ləğv edildikdən sonra fəaliyyətlərini bərpa etməyə imkan verəcəkdir.

O cümlədən, 10 Mart 2020-ci il tarixinədək pandemiya əziyyət çəkən rayonlarda fəaliyyət göstərən müəssisələr üçün mövcud kredit portfeli üzrə milyard AZN məbləğində faiz dərəcələrinin subsidiyalaşdırılması planlaşdırılır. Bu kreditlər üzrə illik faiz dərəcəsinin 10% - ni subsidiyalaşdırmaq nəzərdə tutulur: bu kredit məhsulları üzrə maksimal faiz dərəcəsi, müddəti, həcmi və digər meyarlar hazırlanmalı və imzalandığı tarixdən 2 həftə ərzində Nazirlər Kabinetinə təqdim edilməlidir.

Digər tədbirlər dövlət kreditləşməsi bölməsində və iqtisadiyyatın və sahibkarlığın təmin edilməsi üçün nəzərdə tutulub. Bunlardan biri də kənd təsərrüfatı kreditləşməsi və sahibkarlığın inkişafı Agentliyinin təminatlı mikro kreditlərin kənd təsərrüfatı sektoruna verilməsi mexanizminin yaradılmasıdır. Şübhəsiz ki, kiçik və orta biznesin borc məhsullarına aşağı marağının əsas səbəblərindən biri bankların bu kreditlər üzrə likvid zəmanətlər (əsasən daşınmaz) tələb etməsidir. Bu mexanizmin işlənilməsi və tətbiqi kiçik və orta sahibkarların kreditlərin verilməsinə marağını artırır və onların tərəqqisini gücləndirə bilər.

Cədvəl 9: 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 |
| 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>

Statistikaya görə, biznesin inkişafı üzrə Agentlik güzəştli ipoteka kreditləri üzrə 50 mln.manat və 90 mln. manat əldə edəcək. Düşünürəm ki, kiçik və orta sahibkarlar onlara verilən kredit və zəmanətli dəstəyə görə minnətdar olacaqlar və bu imkanlardan tam şəkildə istifadə edəcəklər. Dünyada kiçik biznesin inkişafı və onun orta, daha sonra isə iri biznesə çevrilməsi prosesi birbaşa kreditləşmə ilə bağlıdır.

Bir sözlə, kiçik şirkətlərə bank kreditləri çox vaxt respublika iqtisadiyyatına investisiya sistemi ilə təyin edilir. Bu səbəbdən də, bankların kiçik şirkətlərə 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 10: 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>

Azərbaycan iqtisadiyyatının kredit yükü 2019-cu il tarinə 20,8 faizə enib. 2018-ci ilin eyni dövrü ilə müqayisədə isə ölkə iqtisadiyyatının iqtisadiyyatına cəmi kredit qoyuluşu 15.116,4 mln. manat, ÜDM istehsalının həcmi 72.852,2 mln. manat təşkil etmişdir.

Eyni vaxtda 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. 2019-cu ildə 2018-ci ildə Azərbaycanın iqtisadi və sosial sahələrinin inkişafı üçün bütün maliyyə mənbələrindən əsas vəsaitlərə 868,7 mln.manat və ya 12,5% az yönəldilib. 74,3% xərcləri birbaşa tikinti və quraşdırma xərcləri ilə bağlı idi.

Bu azalma neft sektoruna investisiyaların azalması ilə bağlı olub, qeyri-neft sektoruna investisiyalar 1,2%, o cümlədən qeyri-neft sənayesinə investisiyalar 1,9%

artıb. İntestisiyaların ümumi həcmnin 66,7% - i istehsal obyektlərinin tikintisinə, 23,1%-i Mənzil - kommunal təsərrüfatına və 10,2% - i ümumi sahəsi 130,1 min kv. m olan mənzillərin tikintisinə yönəldilmişdir.

Əsas fondlara, müəssisə və təşkilatların vəsaitlərinə investisiyaların ümumi dəyəri 84,1%, əhalinin şəxsi fondları 5,9%, bank kreditləri 5,1%, büdcə vəsaitləri 4,1%, büdcədən kənar vəsaitlər isə 0,8% təşkil edib.

Cədvəl 11: 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 | 2811.5 | 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>

Qeyd edək ki, 2019-cu ildə ölkə Kiçik şirkətlər tərəfindən kapital qoyuluşlarının səmərəsizliyi, onların debitor borclarının artmasına səbəb oldu.. 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, şirkətlərin 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 12: 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 şərait yaradır:

- 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 şirkətlərin 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 şirkətlərin gəlirliliyində, eyni vaxtda zərərli kiçik şirkətlərin sayında və onların debitor və kreditor borclarında artım olmuşdur.

III FƏSİL. AZƏRBAYCANDA KİÇİK VƏ ORTA SAHİBKARLARIN ALTERNATİV MALİYYƏ RESURSLARINA ÇIXIŞI PROBLEMLƏRİ VƏ ONLARIN ARADAN QALDIRILMASI YOLLARI

3.1. Azərbaycan KOS-un alternativ maliyyə institutlarının formalaşması, onların əlçatanlığının mövcud vəziyyəti

Məlumdur ki, hazırda kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri borc almaqda problem yaşayır. Son zamanlarda kiçik sahibkarlıq subyektlərinə kredit verilməsinin həcmnin kifayət qədər əhəmiyyətli olmasına baxmayaraq, yerli şirkətlərin borc vəsaitlərinə olan tələbatı yalnız 15-18% təmin edilir. Bu, böyük ölçüdə ölkənin maliyyə və kredit sistemində mənfi təsir göstərən 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 segmentində iş aparmağın qeyri-şəffaflığı;

Mütəxəssislərin fikrincə, hər il artmağa başlayan kreditin qaytarılmaması riskləri.

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, yəni süründürməçilik.

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

KOB-lərə kredit vermək banklar və kiçik şirkətlər arasında qarşılıqlı əlaqələrin 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 əlavə maliyyələşdirmə köməyi ilə kompensasiya etmək mümkündür. Kiçik firmaların kredit ehtiyaclarını ödəmək hazırki bir kiçik biznes modelinin formalaşması üçün bir şərtidir.

Bankların kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə kredit vermək marağının getdikcə azaldığını da qeyd olunması lazımdır ki, bu da kredit təşkilatının üzərinə götürməli olduğu bu seqmentdə yüksək risk səviyyəsi ilə əlaqələndirilir. Düşən dövriyyə, əhalinin alıcılıq qabiliyyəti və şirkətlərin gəlirlərinin azalması səbəbindən bankların borcalanların qiymətləndirilməsinə yanaşmasını çətin standartlaşdırır və getdikcə daha böyük banklar fərdi qaydada qərar qəbul etmək məcburiyyətində qalır, bu da xərcləri əhəmiyyətli şəkildə artırır. Bu səbəbdən də böyük banklar kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə kredit verməsində 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 şirkətlərin 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 şirkətlər.

Kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə kredit verilməsinə dövlət dəstəyi çərçivəsində mənbələrin dəyərinin daha da aşağı salınması, şirkətlər üçün tələblərin

azaldılması, yenilikçi layihələrin kreditləşdirilməsi üçün güzəştli şərtlərin verilməsi, həmçinin lizinq şirkətlərinə kreditlərin verilməsi və mikromaliyyə təşkilatları.

Kiçik şirkətlərə verilən kreditlərin ümumi həcmi hazırda 7-10 milyard dollar olaraq qiymətləndirilir. Müqayisə üçün: iri korporativ şirkətlərə 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 şirkət üçün kredit almağın mümkün olmadığı stereotipindən qaynaqlanır.

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

KOM-lara kredit verməkdə bankların əsas problemləri:

1. Kiçik şirkətlər üçün yetərli statistika.

Ödəmə qabiliyyəti, həyat dövrü, kiçik şirkətlərin 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 manat məbləğində korporativ kredit vermək

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

Qanunvericiliyə uyğun olaraq, bir çox kiçik şirkət sadələşdirilmiş sistemdən istifadə edərək büdcə və vergi orqanlarına hesabat verir. Bu, onların bazara girmələrini və fəaliyyətə başlamalarını asanlaşdırır və eyni vaxtda şirkətlərin

özlərini həddindən artıq hesabatla yükləmir. Bununla birlikdə, kredit alarkən sadələşdirilmiş hesabat mənfə nəticolərə çevrilir ona görə banklar şirkətin maliyyə vəziyyətini obyektiv qiymətləndirə bilmirlər.

4. Kiçik şirkətlərə kredit verməkdə yüksək risklər.

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

Artan rəqabətlə, bu seqmentdə fəaliyyət göstərən banklar kredit şərtlərini əhəmiyyətli şəkildə asanlaşdırır, əlavə proqramlar hazırlayır və minimum kredit məbləğini azaldır.

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

Bankların çətinlikləri nəyə gətirib çıxarır?

1. 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 şirkətlərin əksəriyyəti bankların ciddi tələblərinə cavab vermir və lazımı maliyyəni ala bilmir.

2. Kreditlərin verildiyi müddət kifayət deyil.

Əsasən, banklar kiçik şirkətlərə 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 hansısa bir əmlakın girovu ilə tətbiqetmələr. Amma praktik olaraq belə bir kredit almaq həmişə real olduğundan çox uzaqdır, çünki yuxarıda qeyd edildiyi kimi kiçik şirkətlərə 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 şirkətlərin ehtiyaclarını tam ödəmək üçün yetərli deyil.

Yuxarıda göstərilənlərlə əlaqəli olaraq, kiçik şirkətlər 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.

Yüksək riskləri necə təsirsiz hala gətirmək olar?

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

Kiçik şirkətlər, öz növbəsində, kifayət qədər likvid təminat etməkdə problem yaşayırlar.

Şirkətin 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 şirkətlər tərəfindən tələb olunan kreditləri əldə etməyi və ya maliyyə toplamağı çətinləşdirir.

Kiçik sahibkarlıq subyektlərinə borc verilməsi zamanı yaranan yüksək risklər, mövcud effektiv texnologiyalara əsaslanan keyfiyyət təhlili yolu ilə aradan qaldırıla bilər.

Nəzərə almaq lazımdır ki, KOB-lərə borc vermək riskləri, korporativ müştərilərə borc vermək risklərindən daha yüksəkdir.

Kredit portfelinin şaxələndirilməsi:

Riskləri azaltmanın əsas yolu kiçik borcalanların sayının artırılmasıdır. Sonra davamlı inkişaf portfel daha səmərəli və daha az riskli olur. Buna görə, kiçik şirkətlərə borc vermək lehinə bir seçim edərkən, bankın qarşısına şaxələndirilmiş bir kredit portfelini yüksək şəkildə inkişaf etdirmək vəzifəsi qoyulmalıdır.

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

Beləliklə, korporativ kredit bazarında pərakəndə satış segmentində rəqabət çox güclüdür ki, bu da bankları borcalanlar üçün faiz dərəcələrini və tələbləri keyfiyyət və gəlirlilik zərərinə endirməyə məcbur edir.

Bu sahədə uğur kiçik bir şirkətin idarəetmə uçuğunun 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.

Kiçik və orta sahibkarlığın inkişaf səviyyəsinin yüksək olduğu ölkələrin beynəlxalq təcrübəsi göstərir ki, subyektlərə dövlət dəstəyinin ən təsirli vasitəsi büdcə vəsaiti hesabına yaradılmış zəmanət təşkilatlarıdır. Xarici ölkələrdə kiçik və orta sahibkarlığa zəmanət dəstəyi aşağıdakı xüsusiyyətlərlə xarakterizə olunur.

- ✓ zəmanət dəstəyinin ÜDM-də və kredit həcmində yüksək payı;
- ✓ bank sektoru tərəfindən kiçik və orta sahibkarlığın maliyyələşdirilməsi üçün inkişaf etmiş bazar və kredit portfelində investisiya kreditlərinin yüksək payı;
- ✓ kiçik və orta sahibkarlığın maliyyələşdirilməsinin nisbətən aşağı qiyməti.

Dövlət sahibkarların maliyyə risklərinin, bankların və digər maliyyə və kredit təşkilatlarının kredit risklərinin bir hissəsini öz üzərinə götürərək kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin kredit mənbələri əldə etmək imkanlarını genişləndirir və bununla da bank kreditləşdirmə şərtlərini yaxşılaşdırır.

Zəmanət və kredit dəstəyi dövlətin işinin əsas sahələrindən biridir. Əsas vəzifə, insanların dairəsini və zəmanət dəstəyi ilə verilən kreditlərin həcmi genişləndirməkdir. Dövlət bu vəzifələrin öhdəsindən uğurla gəlir.

Kiçik sahibkarlıq hər hansı bir inkişaf etmiş iqtisadi sistemin ayrılmaz, obyektiv zəruri bir elementidir, onsuz iqtisadiyyat və bütövlükdə cəmiyyət normal bir şəkildə mövcud ola və inkişaf edə bilməz. Kiçik sahibkarlıq sektoru yeni iş yerləri açmağa qadirdir və bu səbəbdən ölkədəki işsizlik səviyyəsində də sosial gərginliyin azalmasını təmin edə bilər.

Kiçik və orta müəssisələrin əksəriyyəti öz vəsaitlərinin məhdud olması səbəbindən tez-tez xarici maliyyə dəstəyinə ehtiyac duyurlar. Müəssisələrdən lazımi vəsaiti əldə etmək üçün onların kifayət qədər seçim var. KOB-lər maliyyə dəstəyi, subsidiyalar, büdcə investisiyaları, öhdəliklər, qrantlar və s. üzrə dövlət və bələdiyyə zamanətləri vasitəsilə kreditlər əldə edə bilər, lakin KOB-lər üçün ən əhəmiyyətli maliyyə mənbəyi kommersiya banklarından alınan kreditlərdir.

KOS-lərə borc verilməsinin ən ciddi problemlərindən biri də borcalanların əksəriyyətinin asanlıqla satıla bilən, likvid əmlaka sahib olmamasıdır, bu da likvid girov və ödəmə qabiliyyətli zəminlərin çatışmazlığı ilə əlaqədardır. Bir çox bank mütəxəssisi etibarlı təminatın olmamasını kredit verməkdən imtina etmənin əsas səbəbi hesab edir.

Məhsul və pərakəndə dövriyyənin ümumi həcmnin artmasına, bazarda rəqabət mühitinin yaradılmasına və əhalinin əhəmiyyətli bir hissəsinin iş yerləri ilə təmin olunmasına töhfə verən kiçik və orta sahibkarlıqdır. KOS-lərin fəaliyyətinin əhəmiyyəti aşkardır, bununla belə, ölkəmizdə bu müəssisələrə kredit vermək sahəsində təəssüf ki, təcili həll tələb edən bir çox ciddi problem var.

Yuxarıda göstərilən mövcud problemlər əsasında KOS-lərə borc vermə mexanizminin inkişafı üçün bir neçə prioritet sahə müəyyən edilir:

- KOS-lərin və kommersiya banklarının ehtiyaclarına cavab verən yeni, effektiv, dövlət borc proqramlarının hazırlanması və həyata keçirilməsi;
- Güzəştli kredit şərtləri ilə prioritet sahələrdə çalışan KOS-lərə, habelə yeni başlayan sahibkarlara dəstəyin həyata keçirilməsi;
- Dövlət tərəfindən sahibkarların hüquqi və iqtisadi savadlılığının artırılmasına kömək edən xüsusi tədbirlər (mühazirələr, təlimlər, forumlar və s.) təşkili;
- KOS-lər üçün ödəmə qabiliyyətli qarant olmaq qabiliyyətində olan maliyyə qurumlarına dövlətdən kömək;
- KOS-lərə kreditlərin sənədləşdirilməsi mexanizminin populyarlaşdırılması.

3.2. KOS-un alternativ maliyyə resurslarına çıxışlarının asanlaşdırılması istiqamətləri

Kiçik və orta sahibkarlığın (KOS) maliyyələşdirilməsində ciddi problemlərin olduğu məlumdur. Son illər bu istiqamətdə bir sıra tədbirlər görülsə də, bu problem tam şəkildə həll edilməmişdir. Xüsusi maliyyə resurslarının çatışmazlığı bu problemi daha da ağırlaşdıran əsas amillərdən biridir. Özəl fondlar kiçik və orta biznesin formalaşmasında böyük rol oynayırlar və bütün bunlar dövlət maliyyə resurslarına çıxış imkanlarının genişlənməsinə gətirib çıxarmışdır. Vaxtında çatdırılmanın olmaması, əlverişsiz şərtlər və digər amillər də KOS-ların maliyyələşdirilməsində problemlər yaradır. Buna görə KOS ' ların maliyyələşdirmə mexanizmini dəyişdirmək lazımdır.

Azərbaycan Respublikasının Maliyyə Nazirliyi dövlət büdcəsindən ayrılan vəsaitdən istifadə edilməsi barədə müvafiq əmr vermədikdə, KOS üçün nəzərdə tutulan vəsait onlara daxil olmayacaqdır. KOS-ların ölkənin iqtisadi, sosial və siyasi həyatı üçün formalaşması və inkişaf etdirilməsinin vacibliyini, bu sahədə ayrılan vəsaitlərə sərəncam verilməsini nəzərə alaraq, ən vacib məsələlərdən biri hesab etmək lazımdır. Yəni dövlət büdcəsinin icrası zamanı bu istiqamətdə vəsait ayrılır və büdcə kifayət qədər resurslara malikdir. Digər hallarda Maliyyə Nazirliyi bu istiqamətdə vəsait ayırmadan dövlət büdcəsinin kəsrini artırmağa imkan vermir. Lakin dövlət büdcəsinin vəsaiti bölüşdürülərkən kiçik və orta biznesin inkişafına ayrılan vəsaitləri təkrar saymaq olmaz. Azərbaycanda sahibkarlığın regional inkişafında problemlər var. Bu, kiçik və orta biznesin Bakıda cəmləşməsi ilə bağlıdır. Ona görə bölgələrdə sahibkarlığın inkişafı üçün sahibkarlığın inkişafı mərkəzlərinin fəaliyyətini yenidən strukturlaşdırmaq lazımdır. Ona görə də bir neçə bölgədə sahibkarlığın vəziyyətini öyrənmək üçün müxtəlif bölgələrdə yaradılan mərkəzlər Bakıda yerləşən vahid mərkəzə tabe olmalıdır. Eyni zamanda, sistemin bütövlükdə iqtisadi İnkişaf Nazirliyinə tabe olması vacibdir ki, bu da həmin mərkəzlərin fəaliyyətinə dövlət nəzarətinin həyata keçirilməsi üçün vacibdir. Hazır məhsulların satışı regionların sahibkarlarının əksəriyyəti üçün problemdir. Qərb

ölkələrindən fərqli olaraq, Azərbaycan sahibkarlarının əksəriyyəti istehsal olunana qədər marketing fəaliyyəti ilə məşğul olurlar. Biznes inkişaf mərkəzlərinin əməkdaşları bazarı öyrənə və gələn il hansı məhsulların gəlirli olacağını və hansı bölgələrdə bu məhsulların lazım olduğunu müəyyən edə bilirlər. Digər tərəfdən, bütün mərkəzlər aldıkları məlumatları Bakıdakı mərkəzə çatdırdıkları üçün ölkə haqqında bütün məlumatları birləşdirmək mümkündür.

Regionlarda sahibkarlığın inkişafı mərkəzlərinin işə salınması sahibkarlığın aşağıdakı regional problemlərinin aradan qaldırılmasına şərait yarada bilər: - regionlarda kiçik və orta müəssisələrin işinin əlaqələndirilməsi; - marketing fəaliyyətinin həyata keçirilməsinə kömək etməklə mal və xidmətlərin satılması problemini həll etmək; - Azərbaycan regionları arasında iqtisadi əlaqələrin genişləndirilməsi; - yeni iş yerlərinin və əmək resurslarının yaradılması, yerli; - Yerli xammalın istehsalda cəlb edilməsi və daha səmərəli istifadə edilməsi; - regionlarda fəaliyyət göstərən və özəl sektorun problemləri ilə məşğul olan xarici təşkilatlarla işləyən KOS subyektlərinin əlaqələrinin genişləndirilməsi; - regionlarda və kənd yerlərində əhalinin sosial-mədəni həyat səviyyəsinin yüksəldilməsi; - ölkədə sənaye istehsalının qeyri-bərabər inkişafının aradan qaldırılması; - demoqrafik dəyişikliklərin, miqrasiyanın profilaktikası.

Bölgələrdə sahibkarlığın maliyyələşdirilməsinin bu probleminin həllində Bələdiyyələr iştirak edə bilər. Birləşmiş Ştatlarda müxtəlif vergilər, xüsusilə əmlak vergiləri, bələdiyyə büdcəsinin formalaşmasında xüsusi rol oynayır. Bu ölkədə 75% bələdiyyə gəlirlərinin payına düşür vergilər daşınmaz əmlak. Yerli büdcələrin potensialının artırılması regionlarda sahibkarlığın inkişafının ən qabaqcıl metodlarından biridir.

Qərbi ölkələrinin təcrübəsi göstərir ki, dövlət sahibkarlıqla bağlı maliyyə problemlərinin həlli üçün kommersiya banklarının kreditlərindən əlavə, bu istiqamətdə yaradılmış bank və fondların da vəsaitlərini yönəldir. Yəni, dövlət xüsusi kredit təsisatını yaradır və müxtəlif mənbələrdən Sahibkarlığa vəsait cəlb olunmasını təmin edir, bu təşkilat isə yalnız Kos problemləri ilə məşğul olur. Bu

fondlarda formalaşan vəsaitlər arasında dövlət fondları ilə yanaşı, əhalinin, eləcə də özəl sektor subyektlərinin vəsaiti də ola bilər. Qərb ölkələrinin əksəriyyəti bu cür qurumlara malikdir və onların fondları KOS-ların maliyyələşdirilməsinin mühüm mənbəyidir. Məsələn, Almaniyada Scotland Royal Bank, Almaniyada Creditanstalt für Vederafbau və Deutsche Ausleihbank, Türkiyədə xalq Sənaye İnvestisiya və Kredit Bankı və s. dövlətin özü onun yaradılmasında yaxından iştirak etmişdir. KOS ' lar kreditləşməsinin yüksək riski və yüksək əməliyyat xərcləri kommersiya banklarını kiçik və orta müəssisələrin maliyyələşdirilməsində diqqətli olmağa məcbur edir.

Qərb ölkələrində dövlət büdcəsinin imkanlarından istifadə etmədən Azərbaycanda da belə bir müəssisə yaradıla bilər. Bunun üçün artıq ölkəmizdə ciddi maliyyə mənbələri formalaşdırılır, yəni bankın yaradılması dövlət büdcəsinin təxirə salınmasına və ya icrasına səbəb olmayacaq ki, bu da hər hansı bir səbəbdən məcburidir. Həmçinin Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu tərəfindən dövlət büdcəsi hesabına maliyyələşdirilən layihələr üzərində işləri davam etdirmək mümkün olacaq. Büdcə vəsaitlərinə əlavə olaraq, KOS-ların, yəni bankın maliyyələşdirilməsi ilə məşğul olan müəssisənin yaradılması zamanı aşağıdakı maliyyə mənbələrindən istifadə edilə bilər:

neft satışından əldə olunan gəlirlər; - özəlləşdirmədən əldə edilən gəlirlər; - beynəlxalq maliyyə təşkilatlarının vəsaitləri; - əhalinin xüsusi fondları; - özəl sektor subyektlərinin vəsaitləri; - ianələr, subsidiyalar və s.

Hazırda KOS-ların kreditlərinin həcmi bütün kreditlər arasında çox azdır. Müvafiq olaraq, kreditlərin məbləği böyük deyil. Hazırda, əslində, bank kreditləri Azərbaycanın kiçik və orta biznesinin maliyyələşdirilməsinin əsas mənbəyi kimi çıxış edə bilməz. Hökumət bu sahədə problemin həlli üçün bir sıra tədbirlər həyata keçirməyi planlaşdırsa da, onların həyata keçirilməsi təxirə salınıb. Bununla belə, beynəlxalq standartlara uyğun bank sisteminin formalaşdırılması istiqamətində ölkəmizdə görülən işlər bu müəssisələrin KOS-un maliyyələşdirilməsində rolunun artırılması üçün böyük potensialın olduğunu göstərir. Beləliklə, bu potensialdan

müəssisələrin bu kateqoriyasının maliyyə problemlərini aradan qaldırmaq üçün istifadə etmək lazım oldu və bu kreditlərin KOS-a verilməsini təşkil etmək üçün dövlət bu sahədə əsaslı iqtisadi siyasət aparmalıdır. Əks təqdirdə, kiçik və orta müəssisələr ümumilikdə bank kreditlərindən istifadə etməkdə maraqlı olmaya bilər.

Kredit zəmanətləri Fondunun yaradılması ilə kommersiya bankları Kos-a kreditlərin verilməsində maraqlı olacaq ki, bu da son nəticədə kreditə qoyulan investisiyaların ümumi həcmi artıracaq.

Məlumdur ki, kiçik və orta biznesin kreditləşdirilməsinin aşağı səviyyədə olmasının əsas səbəbi kommersiya banklarının şirkətlərin bu kateqoriyasına aid əməkdaşlığının olmamasıdır. Belə Fondun fəaliyyəti kommersiya banklarının və KOS-lar arasında əməkdaşlığı genişləndirəcək kommersiya banklarının kreditləri üzrə defolt riskini azaltmağa imkan verəcək. KOS ' lar üçün kreditlərə çıxışın genişləndirilməsi nəticədə onların fəaliyyətini genişləndirməyə imkan verəcəkdir. Bu da dövlətə ödənişlərin artmasına gətirib çıxaracaq. Məlumdur ki, kiçik və orta biznesin fəaliyyətinin genişləndirilməsi büdcəyə vergilərin və digər ödənişlərin artmasına gətirib çıxaracaq. Kredit zəmanətləri Fondunun fəaliyyəti kiçik və orta biznes subyektlərini dövlət maliyyə mənbələrinə nisbətən kommersiya bankınq vasitələrinə daha çox diqqət yetirməyə vadar edə bilər. Bunu Azərbaycanda Kos-un maliyyələşdirilməsinin mühüm mənbəyi hesab etmək olar.

Kiçik və orta müəssisələrin hazırlanması və inkişafı üçün beynəlxalq müəssisə və donor ölkələrin vəsaitlərini cəlb etmək lazımdır. Bu qrantlar KOS-lar üçün texniki dəstək və məsləhət xidmətləri təmin edə bilər. Artıq bir neçə şirkət Yaponiya hökumətindən qrant hesabına texniki yardım alıb. Bu sistemin inkişafı müəssisələrdə əlavə vəsaitin toplanmasına gətirib çıxaracaq və nəticədə bu müəssisələr öz fəaliyyətini genişləndirmək imkanı əldə edəcəklər. Bu işin yerinə yetirilməsi üçün ilk növbədə məsləhət tədbirləri keçirmək və bu maliyyə mənbəyindən istifadə qaydaları barədə KOS-lar məlumat vermək lazımdır. Bu, KOS-ların özəl sektorun maliyyə problemləri ilə məşğul olan beynəlxalq təşkilatlarla birbaşa əlaqə qurmasına gətirib çıxaracaq və nəticədə şirkətlərin bu

kateqoriyası onların maliyyə problemlərini həll etməyə kömək edə bilər. Kiçik və orta biznesin maliyyələşdirilməsi problemlərini həll etmək üçün vergi prosedurlarını təkmilləşdirmək, vergi qanunvericiliyini və şəffaflığı artırmaq lazımdır. KOS-ların investisiya fəaliyyətinin təşviq edilməsində vergi mexanizmlərinin rolu artırılmalıdır. Uzunmüddətli investisiya kreditləri alan kiçik və orta müəssisələr üçün vergi güzəştlərinin mexanizmi işlənməlidir.

Beləliklə aşağıdakı nəticələri əldə etmiş oluruq:

1) İdxal əvəz edən mallar istehsal edən müəssisələrə borc vermək. İdxal əvəzetməsinin 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 istehsalçılarına 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 dərəcəsinə 10% -ə endirmək şərtlə 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.

NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR

Göründüyü kimi, sahibkarlıq bazar iqtisadiyyatı üçün mühüm rol oynayır. Bazar iqtisadiyyatını sahibkarlıqsız təsəvvür etmək mümkün deyil. Sahibkarlıq bazar iqtisadiyyatının ayrılmaz hissəsidir. İqtisadiyyatını inkişaf etdirmək üçün hər bir ölkə ilk növbədə sahibkarlığı inkişaf etdirməli və dövlət ölkədə sahibkarlığın inkişafı üçün stimül yaratmalıdır. Dünya təcrübəsində olduğu kimi, Azərbaycanda da sahibkarlığın inkişafı özəl sektordakı rolu baxımından maraqlıdır. Bu sualdan belə nəticəyə gəlmək olar ki, sahibkarlığın inkişafında ən vacib problemlərdən biri olan sahibkarlığın maliyyələşdirilməsi probleminin həlli, Azərbaycan da daxil olmaqla bütün ölkələr üçün vacibdir. Özəl sektor kimi, dövlət də sahibkarlığın inkişafında maraqlı olmalıdır. Ən azından işsizliyin aradan qaldırılması baxımından dövlət sahibkarlığın, xüsusən də kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı üçün normal iqtisadi şərait yaratmalıdır.

Azərbaycan Respublikasında sahibkarlığın inkişafının maliyyələşdirilməsi problemlərini aradan qaldırmaq üçün maliyyələşdirmə metodlarını və üsullarını təkmilləşdirmək lazımdır. Bu baxımdan ölkəmiz bu sahədə inkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsindən, bu ölkələrin sahibkarlığın maliyyələşdirilməsində istifadə etdikləri üsullardan istifadə etməlidir.

Bizim fikrimizcə, KOBİ-lərin borclarını ödəmək üçün lazım olan daimi gəlir əldə edəcəyinə tam əminlik olmayacaqdır. Lakin bu təsərrüfat subyektlərinin kreditləşdirilməsi ilə bağlı vəziyyət hələ də yaxşılaşdırılmalıdır. Əlverişli şərait yaratmaq üçün Azərbaycan Respublikasında KOS-ların maliyyələşdirilməsi üçün aşağıdakı tədbirlərin görülməsi tövsiyə olunur:

✓ Ölkəmizdəki KOS-lər üçün uyğun olan kredit siyasətinin prioritetlərini, həmçinin vahid bir memorandum şəklində kredit bazarında əməliyyatların inkişafı üçün uzunmüddətli strategiyanı formalaşdırmaq.

✓ Standartlar, metodlar və borc vermə qaydaları da daxil olmaqla KOB-lərə borc vermək üçün tənzimləyici və metodoloji çərçivə yaradılması.

✓ Kiçik və orta sahibkarlıq sektoru ilə əlaqəli sahibkarlıq subyektləri tərəfindən alınan maliyyə vəziyyətinə, etibarlılığına və kredit istifadəsinə təsirli bir bankdaxili monitoring sisteminin tətbiq edilməsi.

✓ Kredit borclarının ödənilməməsi ilə əlaqədar çətinliklərin qarşısının alınması üçün universal bank nəzarəti tədbirləri hazırlanması.

✓ Kredit məbləğinin geri qaytarılmaması ilə əlaqədar riskləri minimuma endirmək üçün bir sıra universal tədbirlər kompleksi yaratmaq.

✓ Risk sığortası mexanizmlərini təkmilləşdirilməsi.

✓ Bir başlanğıc işi üçün kredit vermə, qiymətləndirmə və minimuma endirmə mexanizmlərini inkişaf etdirin ("start up" layihələri) .

✓ Məqsədli güzəştli kreditlərin verilməsini intensivləşdirmək (xüsusilə istehsal, yenilik və ixrac yönümlü KOS'lər sektorunda).

✓ KOB-lərə verilən kreditlərin sənədləşdirilməsi ilə bağlı qaydaların qəbuluna başlamaq.

✓ KOM-lara kredit verən bank təşkilatları üçün yenidən maliyyələşdirmə mexanizmlərinin modernləşdirilməsi.

✓ Bu cür xüsusi vasitələrin köməyi ilə KOS sektoru ilə əlaqəli təşkilatlara borc vermə müddətində təminat mexanizmlərinin inkişaf etdirilməsini təşkil etmək

Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə kredit verilməsinin yaxşılaşdırılması probleminin araşdırılması zamanı aşağıdakı elmi nəticələr əldə etdik:

1. Kredit vermə riskinin artmasına səbəb olan əsas amillər müəyyən edilir ki, bu da kiçik və orta sahibkarların bankdan kredit almaq imkanlarını azaldır. Bunlar: kiçik və orta müəssisələr üçün məhdud öz vəsaitləri; kredit bazarındakı kiçik və orta sahibkarlığın vəziyyəti barədə yüksək keyfiyyətli məlumatın olmaması; kiçik və orta sahibkarlığın nüfuzunun yaradılması; kiçik və orta sahibkarlığın aktivlərinin müəyyən bir hissəsinin spesifik təbiəti.

2. Müasir dövrdə kiçik və orta sahibkarlığa kredit vermə növlərinin aşağıdakılar olduğu müəyyən edilmişdir: cari fəaliyyət üçün kredit; investisiya

kreditləri; kommersiya ipotekası; biznes kreditlərinin xüsusi növləri (lizinq, faktoring, akkreditiv).

3. Fikrimizcə, bankların kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə kredit vermək üçün müxtəlif məhsulların və alətlərin hazırlanmasında fəal işləməsi sayəsində kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə kredit verilməsinin həcmi arta bilər.

4. Kiçik və orta sahibkarlıq kreditləşmə bazarının davamlı inkişafının əsas problemləri müəyyən edilmişdir ki, bunları üç qrupa bölmək olar: 1) iqtisadi və siyasi amillər (inflyasiya, Mərkəzi Bankın əsas dərəcəsi, iqtisadi və siyasi vəziyyət); 2) bank səviyyəsinin amilləri (faiz dərəcəsi, mütəxəssislər, səmərəlilik, təminat bazası, əməliyyatın təhlili); 3) kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsinin amilləri (işə başlama, ilkin ödəniş, kiçik kredit məbləği, maliyyə savadlılığı).

5. Kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə kredit verilməsinin yaxşılaşdırılması istiqamətləri, kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə verilən kreditlərin davamlı inkişaf problemlərinin bölünməsinə bənzər şəkildə üç qrupa bölünür: 1) iqtisadi və siyasi amillər (dövlət); 2) bank səviyyəsinin amilləri; 3) kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsinin amilləri.

İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI

Azərbaycan dilində

1. Abdullayev Ş.Ə., Əsgərova R.V (2009) - “Bank işi”. Bakı, 472s.
2. Azərbaycan Respublikası Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu haqqında Əsasnamə, AR Prezidentinin Fərmanı, 27 avqust 2002-ci il, № 779.
3. Azərbaycan Respublikası Sahibkarlığa Kömək Milli Fondunun vəsaitinin istifadəsi Qaydaları, AR Prezidentinin Fərmanı, 27 avqust 2002-ci il, № 779.
4. Azərbaycan Respublikası Sahibkarlığa Kömək Milli Fondunun vəsaitlərinin istifadəsi mexanizminin təkmilləşdirilməsi haqqında" AR Prezidentinin Fərmanı, 13 oktyabr 2011-ci il.
5. Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair Strateji Yol Xəritəsi, AR Prezidentinin Fərmanı, 6 dekabr 2016-cı il, № 1138.
6. Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsində dəyişikliklər edilməsi haqqında AR-nin Qanunu., Bakı şəhəri, 30 noyabr 2018-ci il, № 1356-VQD.
7. Əliyev T.N., Əhmədli A.M., Məmmədov R.M. (2016) “Müştərək şirkət və sahibkarlıq.” Bakı,. s.68
8. İslamov E, Ağayeva Ş (2017) - “Françayzinq: Kiçik Sahibkarlıq üçün bələdçi” - Bakı, 29 s.
9. Kiçik sahibkarlığa dövlət köməyi haqqında AR-nin Qanunu., Bakı şəhəri, 4 iyun 1999-cu il, № 673-İQ.
10. Lisenziyalaşdırma sahəsində bəzi tədbirlər haqqında, AR Prezidentinin Fərmanı, 21 dekabr 2016-cı il, № 713.
11. Manafov Q.N. (2011) “Sahibkarlıq nəzəriyyəsi”. Bakı, 118 s.
12. Mikro, kiçik, orta və iri sahibkarlıq subyektlərinin bölgüsü meyarları barədə AR Nazirlər Kabinetinin qərarı, 21 dekabr 2018-ci il, № 556.
13. Niftullayev V. (2012) “Sahibkarlığın əsasları”. Bakı: Zaman, 618 s.

14. Sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında, AR-nin Qanunu, Bakı şəhəri, 15 dekabr 1992-ci il, № 405.

15. Vergi Məcəlləsində edilmiş dəyişikliklər suallar və cavablarda., Bakı Qanun, 2019, s 2-31.

Rus dilində

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

2. Вавилов Д.Л., Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего предпринимательства на современном этапе // Электронный научный журнал . – 2019. – № 5 – с. 17-25.

3. Ершова М.А., Кредитование малого и среднего бизнеса: проблемы и тенденции развития // Вектор науки ТГУ. Бизнес. Власть. – 2018. – № 5 (12). – С. 29-32.

4. Какашева А.В., Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в современной России // Экономика и управление. – 2018. – № 22 – с. 390-398.

5. Пашенко Е.В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в современных условиях // Научно-практический журнал Деньги и кредит. – 2019. – № 8. – С. 76-89.

6. Потылицин А.А. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса // Ростовский научный журнал. – 2019. – № 15. – с. 192-199.

7. Пужаева Я.Б.(2019) Анализ кредитования малого и среднего бизнеса в России // Новосибирск: СибАК, 547 стр

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

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

Türk dilində

1. AKGÜÇ, Ö. (2018) Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi, II. Basım, DER Yayınları, Ankara, -587 say
2. ATALAN, B., (2018) “KOS’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
2. GREEN A., (2019) Credit Guarantee Schemes for Small Enterprises: An Effective Instrument to Promote Private Sector-Led Growth?, UNIDO, -874 pp
3. JACKSON, J. B (2018) Bank Financing for SMEs Around The World: Drivers, Obstacles, Business Models and Lending Practices, -547 pp
4. KLAPPER, F. L (2017) Small and Medium Size Enterprise Financing in Eastern Europe, Worldbank, -687 pp

İnternet resursları

1. <http://azstand.gov.az/upload/files/AZS%20%20DEBITOR%20BORCLARI%202019.pdf>
2. <https://www.cbar.az/>
3. <https://www.stat.gov.az/source/entrepreneurship/>

ƏLAVƏLƏR

Əlavə 1:

Cədvəl 4: KOM-lara dövlət dəstəyi tədbirləri

| | Dövlət dəstəyi tədbirləri | Ölkələr |
|----|--|---|
| 1 | Kreditlər üçün dövlət zəmanətləri | Avstriya, Belçika, Kanada, Kolumbiya, Çex Respublikası, Danimarka, Estoniya, Finlandiya, Fransa, Yunanıstan, Macarıstan, İrlandiya, İsrail, İtaliya, Yaponiya, Koreya Respublikası, Meksika, Hollandiya, Norveç, Portuqaliya, Rusiya Federasiyası, Serbiya, Slovakiya, Sloveniya, İspaniya, İsveçrə, Tayland, Türkiyə, Azərbaycan, İngiltərə, ABŞ |
| 2 | Yeni başlayanlar üçün xüsusi zəmanətlər və kreditlər | Avstriya, Kanada, Çex Respublikası, Estoniya, Meksika, Hollandiya, Yeni Zelandiya, Serbiya, İngiltərə |
| 3 | Dövlət ixracat zəmanətləri, ticarət kreditləri | Avstriya, Belçika, Kanada, Kolumbiya, Çex Respublikası, Danimarka, Estoniya, Finlandiya, Macarıstan, Yunanıstan, Koreya Respublikası, Hollandiya, Yeni Zelandiya, İspaniya, İsveç |
| 4 | KOM-lara birbaşa kreditlər | Avstriya, Belçika, Kanada, Şili, Çex Respublikası, Estoniya, Finlandiya, Fransa, Yunanıstan, Macarıstan, İrlandiya, İsrail, Yaponiya, Koreya Respublikası, Norveç, Portuqaliya, Serbiya, Slovakiya, Sloveniya, İspaniya, İsveç, Türkiyə, Azərbaycan, Böyük Britaniya |
| 5 | Kreditlərin faiz dərəcələrinə subsidiya verilməsi | Macarıstan, Portuqaliya, Rusiya, İspaniya, Türkiyə, Azərbaycan, Böyük Britaniya |
| 6 | Müəssisə kapitalı, səhmlərin maliyyələşdirilməsi, biznes müləklərinin dəstəyi | Avstriya, Belçika, Kanada, Şili, Çex Respublikası, Danimarka, Estoniya, Finlandiya, Fransa, Yunanıstan, Macarıstan, İrlandiya, İsrail, Meksika, Hollandiya, Yeni Zelandiya, Norveç, Portuqaliya, Slovakiya, İspaniya, İsveç, Türkiyə, Azərbaycan, Böyük Britaniya |
| 7 | KOM-lar üçün ixtisaslaşmış banklar | Çexiya, Fransa, Portuqaliya, Rusiya, Böyük Britaniya |
| 8 | Biznes konsaltinqi | Kolumbiya, Çex Respublikası, Danimarka, Finlandiya, Hollandiya, Yeni Zelandiya, İsveç |
| 9 | Vergi güzəştləri, təxirə salınmış ödənişlər | Belçika, Finlandiya, İtaliya, Yeni Zelandiya, Norveç, İspaniya, İsveç, Türkiyə, Azərbaycan |
| 10 | Vasitəçilik xidmətləri / icmallar / davranış qaydaları | Belçika, Fransa, İrlandiya, Yeni Zelandiya, İspaniya |
| 11 | KOM-lara borc vermə hədəfləri, mərkəzi bankdakı əmanətlər üzrə mənfi nisbətlər | İrlandiya, Danimarka |
| 12 | Bankların mərkəzi bank maliyyələşdirməsinin KOM-lara verilən kreditlərin həcmindən asılılığı | Böyük Britaniya |

Mənbə: Business Development Canada. URL: <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/templates-business-guides/glossary/pages/venture-capital-action-plan.aspx> (09.04.2018).

Cədvəllərin siyahısı

| | |
|--|----|
| Cədvəl 1: Alternativ KOM maliyyələşdirmə vasitələri..... | 35 |
| Cədvəl 2: Müəssisənin iş dövrünün spesifikasiyi və mərhələsi..... | 36 |
| Cədvəl 3: Alternativ maliyyələşdirmə alətlərindən bir neçəsi..... | 36 |
| Cədvəl 4: KOM-lara dövlət dəstəyi tədbirləri..... | 72 |
| Cədvəl 5: KOS-ların sayı barədə..... | 44 |
| Cədvəl 6: KOS-ların makroiqtisadi göstəriciləri..... | 44 |
| Cədvəl 7: Sahibkarlığa Kömək Milli Fondunun həyata keçirdiyi forumlar barədə məlumat..... | 46 |
| Cədvəl 8: Sahibkarlığa Kömək Milli Fondunun sahibkarlara verdiyi güzəştli kreditlər..... | 46 |
| Cədvəl 9: Azərbaycan iqtisadiyyatına kredit qoyuluşları (ilin sonuna, mln.manat)..... | 49 |
| Cədvəl 10: Ölkə iqtisadiyyatına investisiya qoyuluşlar..... | 50 |
| Cədvəl 11: Biznes subyektlərinin debitor borcları..... | 50 |
| Cədvəl 12: Biznes subyektlərinin kreditlər üzrə borcları, min manat..... | 51 |