

KİÇİK VƏ ORTA SAHİBKARLIQ SUBYEKTLƏRİNİN KREDİTLƏŞMƏSİNƏ DAİR METODOLOJİ YANAŞMALAR

Aydan Zərbəliyeva

Azərbaycan Respublikasının Prezidenti yanında Dövlət İdarəçilik
Akademiyası, Bakı Azərbaycan
e-mail: zerbeliyeva91@gmail.com

Xülasə. Məqalədə bazar münasibətləri şəraitində kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin kreditləşdirilməsi məsələlərinə dair metodoloji yanaşmalar verilmişdir. Eləcə də müasir dövrdə ölkə iqtisadiyyatında iqtisadi və sosial vacibliyinə görə əhəmiyyətli rol oynayan KOS-ların qarşılaşdıqları maliyyə problemləri və bu problemlərin həlli yolları araşdırılmışdır.

Açar sözlər: maliyyə təminatı, KOS-lar, alternativ maliyyə mənbələri, kredit, banklar, maliyyə institutları, lizing, faktoring, investisiya.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO LENDING TO THE SMALL AND MEDIUM BUSINESS-SIZED ENTERPRISES

Aydan Zərbəliyeva

*Academy of Public Administration
Under the President of the Republic of Azerbaijan
Baku, Azerbaijan*

Abstract. The article presents methodological approaches to the issues of lending small and medium-sized business enterprises in the conditions of market relations. It also investigates the financing problems faced by SMEs, as well as the ways of solving these problems, according to their economic and social importance for the country's economy in modern period.

Keywords: financial security, SMEs, alternative sources of financing, credit, banks, financial institutions, leasing, factoring, investment.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КРЕДИТОВАНИЮ МАЛЫХ И СРЕДНИХ БИЗНЕС - СУБЪЕКТОВ

Айдан Зарбалиева

*Академия Государственного Управления при
Президенте Азербайджанской Республики, Баку,
Азербайджан*

Резюме. В статье даны методологические подходы к вопросам кредитования малых и средних бизнес-субъектов в условиях рыночных отношений. Здесь также расследованы проблемы финансирования, с которыми сталкиваются МСП, играющие значительную роль в экономике страны в современный период, а также показаны пути решения этих проблем.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, МСП, альтернативные источники финансирования, кредит, банки, институты финансирования, лизинг, факторинг, инвестиция.

1. Giriş

Bazar iqtisadiyyatı şəraitdə ölkələrin iqtisadiyyatında baş vermiş dəyişikliklər kiçik və orta miqyaslı sahibkarlıq subyektlərinin fəaliyyətinə də öz təsirini göstərir. Bu müəssisələr bazarda baş vermiş dəyişikliklərin tələblərinə daha sürətli bir şəkildə cavab vermə qabiliyyətinə malik olduğundan, böyük miqyaslı müəssisələrə nisbətən daha sürətlə inkişaf edirlər. Elastik, dinamik strukturlara malik KOS-ların böyük firmalar qarşısındakı ən zəif tərəfi olan uzaq regionlardakı bazarlara giriş problemlərinin də internet vasitəsilə aradan qaldırılması istiqamətində son illər atdıqları addımlar bu müəssisələrin müvəffəqiyyət şansını və rəqabətqabiliyyətini daha da yüksəltməkdədir [2]. Lakin belə üstünlüklərə baxmayaraq bir

çox hallarda kiçik və orta müəssisələrin maliyyə təminatında olan çatışmamazlıqlar bu müəssisələrin əhalinin tələbatına uyğun xidmət göstərməsinə öz mənfi təsirini göstərir.

2. Maliyyə təminatının vacibliyini şərtləndirən amillər

Kiçik biznes fəaliyyətinin təşkilində təbii ehtiyatlarla yanaşı maliyyə təminatının vacibliyini şərtləndirən amilləri aşağıdakı kimi qruplaşdırmaq olar:

- biznes fəaliyyətində istifadə oluna biləcək resursların bütün növlərini əldə etmək imkanına nail olmaq;
- mövcud resurs potensialından səmərəli istifadəyə və əhatə sahəsini genişləndirməyə nail olmaq;
- xarici resursları cəlb etmək imkanına nail olmaqdır.

Qeyd etmək istərdik ki, kiçik biznesin maliyyə resurs potensialı, eləcə də bu potensialdan istifadə imkanlarını həm mikroiqtsadi, həm də makroiqtisadi formada tədqiq etmək olar.

Birinci halda maliyyə potensialı ilə bağlı şirkətin fəaliyyət imkanlarından bəhs edildiyi halda, ikincidə kiçik biznesə bütövlükdə iqtisadi strukturun tərkib hissəsi kimi baxılmalıdır. Bu tip araşdırmalar kiçik biznesin maliyyə tutumu haqqında nəzəri və informativ məlumat sisteminin tamlığının təmin edilməsi əsasında aparılmalıdır.

Kiçik biznesin maliyyə potensialını təhlil edərkən bir məntiqi başlanğıc nöqtəsi kimi mikroiqtsadi səviyyədə, yəni fərdi firma səviyyəsində baxılması daha səmərəli olardı. Burada firmaların maliyyə resursları ilə təmin edilməsinə dar və geniş formatda olmaqla iki cür yanaşmaq olar.

Dar mənada yanaşma nizamnamə kapitalına ayrılmış vəsait, qiymətli kağızlar, maliyyə qoyuluşları, başqa sözlə biznes resurslarının bir növü olan maliyyə resurslarına aid problemləri əhatə edir.

Geniş mənada yanaşma zamanı maddi resurslar (torpaq, bina, maşın və avadanlıqlar) və qeyri-maddi resurslar (maliyyə resursları, material resursları, aktivlərin təxmini bazar dəyəri, yəni firma markaları və ya ticarət nişanları, sosial kapital, əqli mülkiyyət, proqram məhsulları və s.) nəzərə alınır.

Göründüyü kimi istər kiçik, istərsə də orta və iri müəssisələr üçün ən başlıca problemlərdən biri maliyyələşmədir. Öz fəaliyyətini həyata keçirmək üçün, müəssisə müxtəlif maliyyə mənbələrindən istifadə edə bilər.

Bu maliyyə mənbələrini ümumilikdə müəssisə daxili və müəssisə xarici (və ya müəssisədən kənar) olmaqla iki qrupda birləşdirmək mümkündür. Rusiyalı alim L.T. İbadovanın [4] fikirlərinə görə “daxili maliyyə resursları biznes təşkilatlarının daxili imkanları, eləcə də sahibkarın şəxsi vəsaiti hesabına yaradılır. Müəssisədən kənar (xarici) maliyyələşdirmənin əsas mənbələri kimi isə dövlət dəstəyi (subsidiya, müxtəlif güzəştlər, yardımlar və s. kimi), həmçinin bank və qeyri-bank kreditləri, maliyyə yardımları və s.” çıxış

edir.

V.Y. Garfinkel və V.A. Şvandara görə isə daxili maliyyə resursları özü də iki yerə ayrılır. Bunlardan birinci qrupa aid olanlara-müəssisə daxili mənbələrdən ayrılmış vəsaitlər, əsasən, biznes əməliyyatlarından daxil olan gəlirlər, yığılmış bölüşdürülməmiş mənfəətdən ayrılmalar, amortizasiya və digərləri aiddir. İkinci qrupa isə müəssisənin büdcəsinə kənarından daxil olmaları aid etmək olar. Müəssisədən kənar maliyyə mənbələrinə isə qiymətli kağızlar üzrə risklərdən əldə olunmuş gəliri, dividendləri, sığorta hesabına verilən kompensasiyaları və digərlərini aid etmək olar. Bir çox ölkələrin təcrübəsi göstərir ki, kiçik və orta müəssisələrin maliyyələşməsində daxili mənbələrin payı əhəmiyyətli çəkiyə malikdir [3].

Kiçik və orta sahibkarlığın maliyyələşdirilməsinin xarici mənbələri müxtəlif parametrlərə görə təsnif edilə bilər. Bu bölgünü rəsmi və ya qeyri-rəsmi olmaqla iki qrupda ümumiləşdirmək olar. Belə ki, kreditor və borcalan arasında əlaqələrin rəsmiləşdirilməsi baxımından (bank kreditləri, lizinq, müəssisənin kapital şirkətləri faktoring avansları) təsnif edilir və qeyri - rəsmi (qohumlarından və biznes sahibi olan dostlardan götürülmüş borclar, öz şəxsi vəsaiti və s.) formada da götürülmüş borc öhdəlikləri formasında təsnifləşdirilə bilər.

İstifadə olunan rəsmi və qeyri-rəsmi mənbələrə görə fəaliyyətinin ilkin mərhələsində kiçik müəssisələr orta və iri müəssisələrə nisbətən daha az xarici maliyyə resurslarından istifadə edirsə, sonrakı mərhələdə bu müəssisələrin fəaliyyətindən asılı olaraq orta və iri müəssisələrə nisbətən xarici vəsaitlərdən istifadə etməkdə daha çox maraqlı olurlar. Sözsüz ki, bu müəssisələrin fəaliyyətinin təşkilindən asılı olan məsələdir.

Kanadada fəaliyyət göstərən kiçik, orta və iri sahibkarlıq subyektlərinin maliyyə tələbatında baş verən dəyişiklikdən bunu daha aydın görmək olar. Belə ki, kiçik müəssisə fəaliyyətə başlayan zaman orta hesabla 57 faiz kənar maliyyə mənbələrindən istifadə edirdisə, müəyyən mərhələdən sonra bu göstərici 77 faizədək yüksəlir. Orta və iri müəssisələrdə isə əksinə ilk illərdə daha çox kənar vəsaitlərə üstünlük verilməsinə baxmayaraq, sonrakı mərhələlərdə bu müəssisədə yaranmış gəlirdən edilmiş qənaət hesabına kənar maliyyə resurslarından istifadənin həcmində azalma müşahidə edilir.

İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsi göstərir ki, kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin inkişafında dövlət dəstəyi mühüm rol oynayır. Dünya ölkələrinin təcrübələrinə əsaslanaraq qeyd edə bilərik ki, biznes sektoruna dövlətin maliyyə dəstəyi məşhur ABŞ və Almaniya modeli əsasında həyata keçirilir [7]. Amerika modelinə görə dövlət kiçik və orta sahibkarlığa birbaşa dəstək olur. Hazırda inkişaf etmiş ölkələrin əksəriyyətində bu model fəaliyyət göstərir. Alman modelində isə kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə beynəlxalq maliyyə təşkilatlarını, özəl maliyyə institutlarını və ictimai maliyyə birliklərini cəlb etməklə dolayı yolla dövlət dəstəyi həyata keçirilir.

Amerika sistemində dövlət dəstəyi özəl kiçik biznesə alternativ maliyyə dəstəyini müstəqil formada həyata keçirir. Burada dövlət kiçik müəssisələrin maliyyə infrastrukturunun yaradılmasında yardımçı olmaqla yanaşı, birbaşa maliyyə dəstəyi də göstərə bilər. Bu məqsədlə ötən əsrin ortalarında ABŞ-da Kiçik Biznes Administrasiyası yaradılmışdır. Eyni

zamanda, yaradılmış bu Administrasiya kreditlərin götürülməsində kiçik və orta sahibkarlara zəmanətçi rolunu da həyata keçirir [7].

Qeyd edək ki, Azərbaycanda da bu sistemə nisbətən uyğun gələn İqtisadiyyat Nazirliyi yanında Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu, Azərbaycanda İnvestisiyaların Təşviqi Fondu (AzPROMO), eləcə də İqtisadiyyat Nazirliyinin nəzdində Bakı Biznes Tədris Mərkəzi fəaliyyət göstərir.

Beləliklə, Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlığın dəstəklənməsi istiqamətində dövlət tərəfindən verilən birbaşa subsidiyalar, eləcə də Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi yanında Kredit Agentliyinin mülkiyyətçilərə verdiyi güzəştli kreditlər Amerika modelinə uyğun gəlir.

Alman sistemində isə kiçik və orta sahibkarlığa maliyyə dəstəyi müvafiq maliyyə institutlarına ayrılmış vəsait hesabına mikrokreditlərin verilməsi yolu ilə, qrantlar və ictimai birliklərin maliyyə resursları hesabına həyata keçirilir. Qeyd edilən modelə oxşar olaraq Azərbaycanda İqtisadiyyat Nazirliyi yanında Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu, həmçinin Aqrolizinq ASC kimi təşkilatlara ayrılmış vəsaitlər hesabına sahibkarlar maliyyə dəstəyi alırlar. Bunlarla yanaşı, regionlarda mikromaliyyələşdirmə təşkilatları da fəaliyyət göstərir. Apardığımız araşdırmalar və Sahibkarlığa Kömək Milli Fondunun məlumatları əsasında qeyd edə bilərik ki, bu Fond müvəkkil kredit təşkilatları vasitəsilə sahibkarlığın inkişafına güzəştli kreditlər ayırmaqla yanaşı, həm də sahibkarlara məsləhət xidməti göstərir.

Belə ki, 2016-ci ilin sonunadək ümumilikdə, Fond tərəfindən 32,8 minədək sahibkarlıq subyektinə 1.7 milyard manatdan çox güzəştli kredit verilmişdir ki, bu kreditlər hesabına 140 mindən çox yeni iş yerinin yaradılması mümkün olmuşdur. Bu kreditlərin 51 faizi büdcə hesabına 49 faizi isə geri qaytarılan vəsaitlər hesabına təmin edilmişdir. Verilmiş kreditlərin isə 90 faizi kiçik həcmli, 3 faizi orta həcmli 7 faizi isə böyük həcmli olmuşdur [8].

Qeyd edək ki, ötən dövr ərzində ölkədə kiçik və orta sahibkarlığın inkişaf etdirilməsi üçün müfəssəl qanunvericilik bazası da yaradılmışdır. Belə ki, ölkəmiz müstəqillik əldə etdikdən və bazar iqtisadiyyatına keçdikdən sonra sahibkarlığın inkişafı üçün vacib olan “Sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında”, ”Müəssisələr haqqında”, ”Səhmdar cəmiyyətləri haqqında”, “Haqsız rəqabət haqqında”, “Əmək birjası haqqında”, “Lizinq kompaniyaları haqqında” qanunlar və xeyli sayda digər normativ aktlar qəbul olunmuşdur. Bu istiqamətdə xüsusi olaraq 28 dekabr 1999-cu ildə qəbul olunmuş “Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsi”ni qeyd etməliyik. Mülki Məcəllənin məqsəd və vəzifələrindən biri “sahibkarlıq fəaliyyətini dəstəkləmək; sərbəst bazar iqtisadiyyatının inkişafına şərait yaratmaq”dır. Mülki Məcəllədə təsbit olunmuş əsas müddəalar müasir dövrdə iqtisadiyyatın hüquqi tənzimlənməsinin əsas mənbəyi kimi çıxış edir və bütünlükdə, sahibkarlıq hüququnun yeni nəzəri konsepsiyasının formalaşdırılmasında mühüm rol oynayır.

Həm Azərbaycan Respublikasında və xarici ölkələrdə olan təcrübədən, həm də nəzəri yanaşmalardan da görüldüyü kimi, kiçik və orta sahibkarlığın inkişafının əsaslarından birini maliyyə resursları ilə təminat təşkil edir. Sahibkarlıq fəaliyyəti ilə əlaqədar sahibkarların

maliyyə resurslarına tələbi ümumi olaraq aşağıdakı kimi qruplaşdırılmaqla hesablanı bilər.
[5]

$$X_s = X_o + X_m + X_{ov} + X_i + X_{xid}.$$

Burada,:

X_s – sahibkarlıq subyektlərinin maliyyə resurslarına olan tələbi;

X_o – işçilərə əmək haqqı ödənişi üçün zəruri vəsait;

X_m – alınmış xammal, yarımfabrikat məhsulları, komponentləri, yanacaq və enerji dəyərinin pulla ifadəsi;

X_{ov} – əsas vəsaitlərin alınması və əmək alətlərinin istifadəsi ilə bağlı pul xərcləri - binalar, transfer cihazlar, maşınlar, və s. avadanlıq, kompüter, alətlər, nəqliyyat vasitələri;

X_i – sahibkarlara əldə məlumat üçün pul ödənilməsi;

X_{xid} – tikinti işləri, nəqliyyat xidmətləri və s. xidmətlər üçün ödənişlər aiddir.

Sahibkarların istehsal fəaliyyətinə başlamaq üçün zəruri kapital olmalıdır.

Maliyyə resurslarına olan tələbatın təmin edilməsində ən mühüm vasitələrdən biri də mikromaliyyə təminatının fəaliyyəti ilə bağlıdır. Hal-hazırda mikromaliyyə təminatının verdiyi kiçik həcmli kreditlərdən istifadə etməklə iqtisadi fəal əhali maliyyə resurslarına çıxış üçün bir vasitə kimi istifadə edir. Mikromaliyyə təminatından səmərəli istifadə həm inkişaf etməkdə olan və inkişaf etmiş ölkələrdə kiçik və orta sahibkarlıq fəaliyyətinin genişlənməsinə, həm də mikromaliyyə təminatının öz təcrübələrini sübut etmələrinə şərait yaratmışdır. Onu da qeyd edək ki, bu maliyyə təminatı hesabına iki mühüm sahədə problemin həllinə nail olmaq mümkündür:

1. Sosial sahibkarlığın stimullaşdırılması, yeni iş yerlərinin yaradılması və əhalinin rifah səviyyəsinin yüksəlməsinə şərait yaradır;

2. İqtisadi-maliyyə xidmətlərinin çeşidinə, borcalanın kredit tarixinin uzanmasına və maliyyə mənbəyi kimi bank kreditlərindən istifadə mədəniyyətinin formalaşmasına cəhd edilir.

Azərbaycanda da mikromaliyyə təminatı kiçik və orta sahibkarlığın maliyyə təminatının yaxşılaşdırılmasına xidmət edir. Bu məqsədlə 19 dekabr 2001-ci il tarixdə Azərbaycan Mikromaliyyə Assosiasiyası təsis edilmişdir. Bu proqramın komponentlərindən biri digər Beynəlxalq QHT-lər vasitəsilə mikromaliyyə xidmətlərinin göstərilməsini nəzərdə tutur [6].

Kiçik və orta sahibkarlığın maliyyə təminatında bank kreditləri daha çox paya malikdir. Aparılan araşdırmalardan aydın olur ki, maliyyə probleminin həllində müxtəlif mənbələrin olmasına baxmayaraq, əsasən bank kreditlərinin xüsusi çəkisi daha yüksəkdir. Bunun əsas səbəbi isə digər alternativ maliyyə kanallarının sayının çox az və ya qənaətbəxş səviyyədə olmamasıdır. Bank kreditlərinin istifadəsində isə faiz dərəcələrinin yüksək olması və sair xərclər əksər firmaların fəaliyyətinə öz mənfi təsirini göstərir. Ayrıca xərclərin yanında, bankların firmalardan kredit qarşılığında istədiyi təminatlar da firmaları sistemdən uzaqlaşdıran digər bir faktor olaraq qarşıya çıxmaqdadır. Bank krediti qarşılığında istənilən

təminatlar və yüksək xərc məbləğləri, iri müəssisələr tərəfindən rahatlıqla qarşılanarsa da, orta və kiçik müəssisələrdə vəziyyət dəyişir. Ödəmə qabiliyyətlərinin zəif olması kiçik və orta sahibkarlıq müəssisələrinin məhsullarının keyfiyyətinə də öz təsirini göstərir ki, bu da belə müəssisələrin vəziyyətini daha da çətinləşdirir.

Ümumiyyətlə, müəssisələr tərəfindən götürülən kreditləri xüsusiyyətlərinə görə 2 yerə bölmək olar: nəgd və qeyri-nəgd kreditlər.

Nəgd kreditlər – lazımı kredit müddəti tamamlandıqdan sonra kredit istifadəsinə dair hər hansı bir problemi olmayan müştərilərin hesablarına nəgd olaraq kredit məbləğinin ödənməsi şəklində xarakterizə edilən kredit növüdür.

Qeyri-nəgd kreditlər – bir işin edilməsi və ya öhdəliyin yerinə yetirilməsi məqsədi ilə bankın öz müştərisi lehinə öhdəlik götürərək zəmanət verməsidir. Bu növ kreditlər bankçılıq sahəsində, xüsusilə, kiçik və orta ölçülü müəssisələrin ən çox istifadə etdikləri kredit vasitələrindən biridir. Ən məşhur istifadə nümunəsi isə zəmanət məktubları olan qeyri-nəgd kreditləridir. Müəssisələr üzrə zəmanət məktubları istifadə səbəblərinə əsaslanaraq yazılır.

Eyni zamanda müəssisələrin maliyyə vəsaitlərinə çıxış imkanlarının təmin olunmasında vençur, lizinq, faktoring, forfaytinq, barter, mələk investor və s. kimi alternativ maliyyələşmə mənbələrindən də istifadə edilir.

Vençur kapital bazarda yeni yaranan və özünə müvafiq yer qazanmaq uğrunda mübarizə aparan firmaların maliyyələşdirilməsi üçün nəzərdə tutulan investorlar tərəfindən yönəldilən maliyyə vəsaitidir. Vençur maliyyələşdirməsinin mənbələri kimi risk kapitalının qeyri-rəsmi bazarı və peşəkar vençur kapitalı çıxış edir.

Peşəkar vençur kapitalı bazarı adətən peşəkar səviyyədə idarə edilən investisiya pulu şəklində çıxış edir. 1958-ci ildə ABŞ-da müvafiq qanun qəbul edildikdən sonra kiçik müəssisələrin yaradılması və inkişafını maliyyələşdirmək üçün xüsusi kapitalı və dövlət vəsaitlərini özündə birləşdirən kiçik investisiya şirkətləri yaradılmağa başlanmışdır.

Faktoring əməliyyatında bir qayda olaraq 3 tərəf iştirak edir: tələbin alıcısı olan faktor (faktoring şirkət və ya bank), mal tədarükçüsü (kreditor) və malalan (debitor) [1]. Faktor şirkətinin əsas fəaliyyəti qısamüddətli debitor öhdəliklərinin alınması yolu ilə mal tədarükçüsünün kreditləşməsini təşkil edir. Dünya təcrübəsinə nəzər salsaq görərik ki, Kanadada KOS-ların 13%-i, Avropada 11%-i faktoringdən istifadə edir. Fransada bu göstərici hətta 32%-ə çatır. Avropada faktoring KOS-lar üçün əhəmiyyətli maliyyə mənbəyi olsa da, son illər digər maliyyə mənbələrinə məğlub olur.

Forfeytinq daha çox xarici ticarətlə məşğul olan ixracatçının apardığı əməliyyatların kreditləşdirilməsinin xüsusi formasıdır. Forfeytinqin faktoringdən fərqi kreditləşmənin daha uzun müddəti əhatə etməsi, spesifik sahəni (idxal-ixrac əməliyyatları) kreditləşdirməsidir [10].

Lizinq – müəssisəyə öz resurslarını cəlb etmədən əsas vəsaitlərini modernləşdirməyə və zəruri avadanlıqları və ya digər predmetləri almağa imkan verən investisiya alətidir.

Azərbaycanda lizinq fəaliyyəti lisenziya tələb olunan fəaliyyət növünə aid deyil və istənilən hüquqi və fiziki şəxs bu xidməti göstərə bilər. Lizinq münasibətləri Mülki Məcəllə ilə tənzimlənir (747-751-ci maddələr) [9].

Ölkəmizdə, xüsusən də bank kreditlərinin əldə edilməsi çətin olduğu bir dövrdə lizinq biznesin inkişafının ən effektiv texnologiyalarından hesab olunur. Lizinq əsas fondları yeniləməklə istehsalın səmərəliliyini təmin edir. Azərbaycanda kifayət qədər lizinq şirkətləri fəaliyyət göstərsə də, bu xidmət geniş inkişaf etməmişdir. Azərbaycan Lizinq Şirkətləri Assosiasiyasının məlumatına görə, 2014-2015-ci illərdə ölkə üzrə lizinq portfelinin ümumi həcmi təxminən 550 mln. ABŞ dolları təşkil edib. Assosiasiyanın açıqladığı statistikaya görə, hazırda lizinq şirkətlərinin portfelində tikinti materiallarının istehsalı üzrə tikinti texnikası və avadanlıq (37%), yük (15%) və sərnişin (12%) avtonəqliyyatı, ticarət avadanlığı (12%), həmçinin yeyinti və yüngül sənaye (5%) üçün avadanlıq lizinqi üzrə sövdələşmələr üstünlük təşkil edir. Ölkədə kənd təsərrüfatı texnikası çatışmazlığının aradan qaldırılması, fermerlərə güzəştli şərtlərlə texnika və avadanlıqlar verilməsi üçün dövlət xətti ilə 2004-cü ildən “Aqrolizinq” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti fəaliyyət göstərir [10].

Veksel – qiymətli kağız növü olub onun sahibinə müəyyən məbləğdə pul vəsait almağa hüquq verən yazılı pul öhdəliyidir. Vəsaitin alınması hüququ digər şəxslərə də keçə bilər. Qeyri-investisiya qiymətli kağızların növü kimi veksellərin istifadəsi üçün hüquqi baza rolunu Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsi oynayır. Məcəllənin 1004-1048-ci maddələri veksellərin izahını, təyinatını, növünü, uçotunu tənzimləyir. Məcəlləyə əsasən, veksellər köçürmə və sadə ola bilər. Ancaq təcrübədə bir qayda olaraq sadə veksellər istifadə olunur. [9]

İlk dəfə 1981-ci ildə New Hampshire Universitetindən maliyyə professoru ingilis William E.Wetzel tərəfindən ortaya atılan “Mələk İnvestor” anlayışı bir çox ölkələrdə hələ yeni bir anlayışdır. Bu investorları StartUp-ların fəaliyyətə başlamasında görmək mümkündür, yəni yeni fəaliyyətə başlayan StartUp-ların investisiya yönəldən şəxslər “Mələk investorlar” adlanır [11].

Beləliklə, KOS-ların maliyyə ehtiyaclarının uyğun maliyyə alətləri, proqramlar vasitəsilə qarşılınmasının vacibliyi qarşıya çıxır ki, burada da dövlətin dəstəyi xüsusilə nəzərə alınmalıdır. Bu istiqamətdə ölkəmizdə də davamlı tədbirlər həyata keçirilir. Buraya *Azərbaycan Respublikası Prezidentinin “İstehsalat, xidmət, maliyyə-kredit fəaliyyətinə dövlət nəzarətinin qaydaya salınması və əsassız yoxlamaların qadağan edilməsi barədə” (17 iyun 1996-cı il tarixli), “Dövlət nəzarəti sisteminin təkmilləşdirilməsi və sahibkarlığın inkişafı sahəsində süni maneələrin aradan qaldırılması haqqında” (7 yanvar 1999-cu il tarixli) Fərmanlarını eləcə də, “Sahibkarlıq sahəsində aparılan yoxlamaların dayandırılması haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanununu (20 oktyabr 2015-ci il) aid etmək olar [9].*

KOS-ların maliyyə resurslarına əlverişliliyini ölçmək üçün müxtəlif sorğu və digər qiymətləndirmə vasitələrindən istifadə olunur. Belə qiymətləndirmə göstəricilərindən biri də maliyyə resurslarına çıxış indeksidir. Avropa Komissiyası tərəfindən hazırlanan bu indeks

əsasında hər il üzv ölkələrdə KOS-ların maliyyə resurslarına çıxışı (SME Access to Finance - SMAF index) səviyyəsini ölçməyə və müqayisəli təhlil aparmağa imkan verir [13].

SMAF İndeksi Avropa Birliyinə üzv ölkələr üçün uzun müddət ərzində KOS-ların maliyyə resurslarına çıxış şərtlərinin dəyişməsi göstəricisini təyin edir. İndeks baza səviyyəsi kimi EC27=100 götürülməklə hesablanır və 2007-ci il qlobal maliyyə böhranının başlamasına qədərki dövr baxımından seçilmişdir. İndeks özündə 2 əsas elementi əks etdirir:

- ✓ Borc maliyyəsinə çıxış (Access to debt finance);
- ✓ Kapital maliyyəsinə çıxış (Access to equity finance);

Avropa Birliyi və Avropa Komissiyasının KOS-ların Maliyyəyə çıxışı üzrə apardığı Sorğusu əsasında hesablanan İndeks sub elementləri əhatə edən 15 göstərici əsasında hesablanır. Onların 9-u borc, 6-i isə kapital maliyyələşməsinə məxsusdur.

SMAF İndeksi hər bir ölkə üzrə ayrılıqda və ümumilikdə, AB və Avro-zona üzrə tərtib edilir. İndeksin tərtibində baza ili götürülür və onun əsasında Avropa Birliyi üzrə orta göstərici müəyyənləşdirilir. Bu orta göstəricidən aşağı hədd maliyyə çıxışının pis olmasını, yuxarı hədd isə çıxışın yaxşı olduğunu göstərir.

Ümumilikdə, ölkə üzrə KOS-ların kreditləşmə səviyyəsinin qiymətləndirilməsində bu indeksin mühüm rolu vardır. Eyni zamanda, qeyd edilən metodologiya əsasında kreditləşmə səviyyəsinə görə ölkələrin müqayisəsini də həyata keçirmək mümkündür.

Nəticə. Bütün qeyd edilənləri ümumiləşdirərək belə qənaətə gəlmək mümkündür ki, Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin maliyyələşməsi sahəsində dünyada məşhur olan ABŞ və alman modellərinin hər ikisindən istifadə edilməklə, yeni modeli ortaya qoyulmuşdur.

Ölkəmizdə KOS-ların strukturu nəzərə alınaraq bu təklifləri təqdim edə bilərik:

1. Ölkəmizdəki KOS-lara aid kreditlərə, kredit limitinin, faiz dərəcəsinin və kredit müddətinin məqbul səviyyədə saxlanması bu müəssisələrin inkişafı baxımından əhəmiyyətlidir. Qlobal rəqabət mühitində "sürət-keyfiyyət-xərc" üçlüsündə üstünlük əldə etmək üçün KOS-ların da ümumi keyfiyyət idarəetməsi anlayışını öz daxili strukturlarına uyğunlaşdırmağa çalışmaları əsas şərtidir.

2. KOS-ların maliyyə probleminin həllində digər bir alternativ isə KOS-ların kapital bazarında qiymətli kağızlar ixrac edərək uyğun şərtlərlə vəsait cəlb etmələridir. Ancaq ölkəmizin mövcud şərtləri baxımından KOS-ların kapital bazarında vəsait cəlb etmələrinə imkan yarada bilməsi üçün ilk mərhələdə regional bazarların yaradılmasına çalışılmalıdır. Pilot tətbiq olaraq təyin olunacaq bölgələr əsasında fəaliyyət göstərəcək regional qiymətli kağızlar bazarlarının yaradılması daha düzgün hədəf olacaq.

3. Öz kapitalları qeyri-kafi olan KOS-ların dövlət tenderlərində sistemli bir şəkildə faydalanmaları təmin edilməli və qanununda lazımi tənzimləmələr və dəyişikliklər edilməlidir.

4. Dövlətin yaxından iştirakı ilə ixtisaslaşdırılmış sahə bankları yaradılmalı eyni

zamanda alternativ maliyyələşdirmə mənbələrindən geniş istifadə edilməlidir.

Ədəbiyyat

1. Sədirxanov R., Həsənov R., (2011), Bank-maliyyə terminlərinin izahlı lüğəti, Bakı, 544s.
2. Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Fırat University Journal of Social Science, Cilt. 13, Sayı. 1, 273-290, Elazığ, 2003.
3. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, по направлениям «Экономика», «Управление», Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара, 3-е изд., перераб. и доп. Москва, Юнити-Дана, 2007, с.81-84
4. Шпынова А.И., (2009), Кредитование малых и средних предприятий: зарубежный и российский опыт, Москва, Полпред, Справочники, 156 с.
5. Экономика предприятия: Учебник для вузов, Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара, 4-е изд., перераб. и доп., Москва, Юнити-Дана, 200, 670 с.
6. http://www.economy.gov.az/index.php?option=com_content&view=article&id=3766:s-memmedov-23-12-2015&catid=56&Itemid=263&lang=az
7. https://raexpert.ru/researches/credit_org/finmb/part3/
8. http://www.economy.gov.az/index.php?option=com_content&view=article&id=3766:s-memmedov-23-12-2015&catid=56&Itemid=263&lang=az
9. <http://www.e-qanun.az/code/8>
10. <http://www.standardleasing.az/>
11. <https://jamalagayev.wordpress.com/2016/08/11/melek-yatirimciliq;>
<http://www.investopedia.com/>
12. <http://www.xalqqazeti.com/az/news/economy/73292>
13. European Comission. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/enterprise_financeindex/index_en.htm