

KOB-LARIN MALİYYƏ RESURSLARINA ÇIXIŞ PROBLEMLƏRİ (Azərbaycan nümunəsində)

Vəfa Əzizova

Azərbaycan Universiteti, Bakı, Azərbaycan
e-mail: Vafa.azizova@au.edu.az

Xülasə. Kiçik və orta sahibkarlıq (KOB) iqtisadi inkişaf və xalqın rifahının yüksəldilməsində mühüm rol oynayır. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə kiçik biznes əhalinin məşğulluğunu təmin etməklə yoxsulluğun aradan qaldırılmasının bir formasıdır. KOB-ların iqtisadi fəaliyyəti iqtisadi integrasiya prosesi kimi qeyri-sabitliyin hər hansı təzahürlərinə, eləcə də iqtisadi və siyasi sferadakı dəyişikliklərə son dərəcə həssasdır. Buna görə də KOB-ların inkişafı və dəstəklənməsi məsələləri bir çox ölkələrin gündəliyindədir. Məqalədə Azərbaycanda kiçik və orta biznesin maliyyələşdirilməsinin müasir problemləri müzakirə edilir. Burada həmçinin kiçik və orta sahibkarlığa dövlət dəstəyinin yolları araşdırılır, mövcud problemlərin aradan qaldırılması üçün tədbirlər təklif edilir.

Açar sözlər: KOB, KOB-ların maliyyələşdirilməsi problemləri, KOB-lara dövlət dəstəyi, KOB-lara maliyyə dəstəyi ilə bağlı təkliflər.

PROBLEMS OF SMES ACCESSING FINANCIAL RESOURCES (in the case of Azerbaijan)

Vafa Azizova

Azerbaijan University, Baku, Azerbaijan

Abstract. Small and medium-sized enterprises (SMEs) play an important role in economic development and improving the well-being of the people. In developing countries, small business is a form of poverty alleviation by providing employment to the population. The economic activity of SMEs is extremely sensitive to any manifestations of instability, such as the process of economic integration, as well as changes in the economic and political spheres. Therefore, the issues of development and support of SMEs are on the agenda of many countries. This article discusses the modern problems of financing small and medium-sized businesses in Azerbaijan. The study also examines the ways of state support for small and medium-sized businesses and proposes measures to eliminate existing problems.

Keywords: SMEs, problems of financing SMEs, state support for SMEs, proposals for financial support for SMEs.

ПРОБЛЕМЫ ДОСТУПА К ФИНАНСОВЫМ РЕСУРСАМ МСП (на примере Азербайджана)

Вəфə Əзизова

Университет Азербайджан, Баку, Азербайджан

Резюме. Малые и средние предприятия (МСП) играют важную роль в экономическом развитии и повышении благосостояния людей. В развивающихся странах малый бизнес является формой борьбы с бедностью путем обеспечения занятости населения. Экономическая деятельность МСП чрезвычайно чувствительна к любым проявлениям нестабильности, а также к изменениям в экономической и политической сфере, например, процессам экономической интеграции. Поэтому вопросы развития и поддержки малого и среднего бизнеса стоят на повестке дня многих стран. В статье рассматриваются современные проблемы финансирования малого и среднего бизнеса в Азербайджане. В исследовании также рассматриваются пути государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, а также предлагаются меры по преодолению существующих проблем.

Ключевые слова: МСП, проблемы финансирования МСП, государственная поддержка МСП, предложения по финансовой поддержке МСП.

1. Giriş

Kiçik biznes bazar iqtisadiyyatının ən mühüm elementidir, onsuz dövlətin iqtisadiyyatı inkişaf edə bilməz. Kiçik biznesin qlobal iqtisadiyyatda rolu ötən əsrin 80-90-cı illərində kəskin şəkildə artmışdır. BMT-nin məlumatına görə, ümumilikdə dünyada kiçik və orta sahibkarlıq müəssisələri əmək qabiliyyətli əhalinin az qala 50%-i işlə təmin edir və milli məhsulun 33-60%-i istehsal edir.

Kiçik biznesin rolu inkişaf etmiş ölkələrdə onun həll etdiyi klassik problemlərlə müəyyən edilir [1, s.97]:

1. İqtisadi artım tempini, ümumi milli məhsulun strukturunu və keyfiyyətini müəyyən edir;
2. Tələb və təklifin tarazlaşdırılması üçün xüsusi mexanizm vasitəsilə iqtisadi şəraitdəki tərəddüdləri aradan qaldırır;
3. Sağlam rəqabətli iqtisadi mühitin inkişafına kömək edir;
4. Əhalinin bilik, bacarıq, enerji və zəhmətindən daha dolğun istifadə edilməsi üçün güclü motivasiya stimulları sistemi yaradır ki, bu da öz növbəsində mövcud maddi, kadr, təşkilati və texnoloji resursların daha fəal inkişafına və istifadəsinə imkan verir;
5. Məişət, təşkilati və istehsalat xidmətlərinin çoxşaxəli və keyfiyyətli sisteminin formalaşmasına kömək edir;
6. Xeyli sayda yeni iş yerləri yaradır;
7. Cəmiyyətin ən mühüm təbəqəsinin - orta təbəqənin formalaşmasına töhfə verir;
8. İqtisadiyyatın innovativ potensialının inkişafını, istehsal, satış və maliyyələşdirmə formalarının tətbiqini sürətləndirir;
9. Yerli bazarların şaxələndirilməsinə kömək edir.

Lakin aşkar üstünlüklərə baxmayaraq, kiçik və orta biznesin inkişafı çox ciddi problemlərlə üzləşir ki, bu da nəzərəcarpacaq geriliyə səbəb olur.

Kiçik və orta sahibkarlıq Azərbaycan ərazisində qeyri-bərabər inkişaf edir; KOS subyektlərinin ümumi sayının təxminən 46%-i ən çox kiçik və orta sahibkarlığa malik 10 təsisat subyektinin payına düşür [3].

Hazırda ölkənin bütün müəssisələri, o cümlədən kiçik müəssisələr öz fəaliyyətlərində yüksək vergilər, maddi-texniki resursların yüksək xərcləri, kredit resurslarının çatışmazlığı kimi problemlərlə üzləşirlər ki, bu da müəssisələrin maliyyə vəziyyətinə mənfi təsir göstərir.

Ciddi məhdudlaşdırıcı amil kiçik biznes xidmətlərinin əsas istehlakçısı olan əhalinin aşağı effektiv tələbidir.

İnzibati nəzarətin itirilməsi, iqtisadi xaos və qanunvericilik çətinliyi sahibkarların son dərəcə çətin vəziyyətə düşməsinə səbəb olub. Kiçik sahibkarlığın dəstəklənməsi üzrə dövlət tədbirlərinin həyata keçirilməsinin dəqiq mexanizminin olmaması, kreditlərin, istehsal sahələrinin və maddi resursların alınmasındakı çətinliklər kiçik müəssisələri iri müəssisələrlə qeyri-bərabər vəziyyətə salmışdır. Yüksək vergilər, binalar və avadanlıqlar üçün daim artan icarə haqqı, kapital çatışmazlığı və s. səmərəli fəaliyyətin davam etdirilməsini çətinləşdirir və

əsas səyləri istehsalı genişləndirməyə deyil, yaşamaq uğrunda mübarizəyə məcbur edir. Bu, onların böyüməsinin qarşısının alınmasına və diqqətin ilk növbədə ticarət, satınalma və vasitəçilik fəaliyyətlərinə yönəlməsinə səbəb olur. Bundan əlavə, istehsal və ya çoxməqsədli qeydiyyatdan keçmiş, lakin buna baxmayaraq, əsas fəaliyyət növü kimi ticarət və vasitəçilik fəaliyyəti ilə məşğul olan çoxlu sayda kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri mövcuddur. Lakin Azərbaycanda kiçik və orta biznesin zəif inkişafının əsas səbəbi kapitalın ilkin toplanması ilə bağlı çətinliklər, məqbul şərtlərlə kreditlər ala bilməməsi və vergi sisteminin səmərəsizliyi səbəbindən əksər kiçik müəssisələrin maliyyə təminatının aşağı səviyyədə olmasıdır. Kiçik sahibkarlığın maddi istehsal sahəsində inkişafına istehsal infrastrukturunun inkişaf etməməsi, ixtisaslaşdırılmış texnikanın olmaması, informasiya bazasının zəifliyi mənfi təsir göstərir [2, s.129].

Ölkəmizdə kiçik sahibkarlığın inkişafını şərtləndirən ən aktual problemlər sırasında vergitutma ilə bağlı problemlər dayanır.

Kiçik biznesin inkişafına mənfi təsir göstərən bir sıra başqa problemlər də var, məsələn: normativ-hüquqi bazanın mükəmməl olmaması; maliyyə və kredit məsələlərinin həllində çətinliklər; biznes məlumatlarının əldə edilməsi ilə bağlı problemlər və s.

Digər eyni dərəcədə vacib problem sahibkarların və işçilərin özlərinin aşağı ixtisas səviyyəsidir. Menecerlərin səriştəsizliyi və ya heyətin qərar qəbul etmək qabiliyyətinin yetərinə olmaması kiçik firmaların dağılmasının əsas səbəbi olur.

Bəzi bölgələrdə nəqliyyat xərcləri, məhsulların marketinqində çətinliklər, informasiya açlığı və məmurların səriştəsizliyi xüsusi problemlərdir.

Kiçik müəssisələr üçün istehsal xərcləri, bir qayda olaraq, iri müəssisələrə nisbətən daha yüksəkdir. Onlar üçün kredit almaq, reklam yaratmaq daha çətinidir, belə ki kadrların hazırlanması, bazarın öyrənilməsi, lazımi məlumatların alınması və s. üçün nisbətən daha çox pul xərcləməlidirlər. Ona görə də məhz kiçik və orta sahibkarlıq üçün müəyyən güzəştlərin yaradılması və dövlət dəstəyinin verilməsi zəruridir.

2024-cü il üçün Azərbaycanda kiçik sahibkarlıq subyektlərinin maliyyə resursları ilə təmin olunmasının dəyişməsi meyllərini Cədvəl 1-dən görə bilərik.

Azərbaycanda kiçik və orta biznes inkişaf etdikcə və bazar münasibətləri gücləndikcə KOB-un ictimai təşkilatları yarandı. Əsas vəzifəsi kiçik müəssisələrin prioritet istehsal fəaliyyətinin inkişafını stimullaşdırmaqdan ibarət olan maliyyə yardımını fondları da var. Hər il kiçik biznes proqramlarına həsr olunmuş müxtəlif iqtisadi forumlar keçirilir.

Son illər dövlət dəstəyinin sahibkarlığın əsaslarına və xüsusi mülkiyyətçinin maraqlarına xələl gətirməyən, eyni zamanda, sahibkarlığın formalaşmasına və inkişafına real köməklik göstərə bilən ən səmərəli forma və üsulları haqqında suallar geniş şəkildə araşdırılır. Azərbaycanda kiçik və orta biznes sektoruna dəstəyin gücləndirilməsi kiçik və orta biznesin böhran şəraitində fəaliyyət göstərməsinə uyğunlaşdırılması zərurətini ortaya qoyur. Çünki

iqtisadiyyatın məhz bu sektoru milli iqtisadiyyatın yüksəlişi üçün ən mühüm ehtiyatlardan biri olaraq qalır.

Cədvəl 1. Kiçik sahibkarlıq subyektlərinin maliyyə resursları ilə təmin olunması (faizlə)

1	İqtisadi fəaliyyət növləri üzrə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin maliyyə resursları ilə təmin olunmasının dəyişməsi meylləri, yekuna görə faizlə						
	İqtisadi fəaliyyət növləri	2023-cü ilin IV rübü ilə müqayisədə 2024-cü ilin I rübündə müşahidə olunmuşdur			2024-cü ilin I rübü ilə müqayisədə II rübə gözlənilir		
		artım	eyni səviyyə	azalma	artım	eyni səviyyə	azalma
4	İqtisadi fəaliyyət növləri üzrə - cəmi						
5	özünün maliyyə vəsaiti	9.6	77.7	12.7	14.3	77.4	8.3
6	kreditlər və borclar	14.9	57.8	27.3	9.0	64.3	26.7
7	ondan: güzəştli kredit	10.6	65.2	24.2	1.5	68.2	30.3
8	digər güzəştli və dövlət dəstəyi	10.4	64.6	25.0	6.2	75.0	18.8
9	digər vəsaitlər	7.9	78.9	13.2	11.9	81.5	6.6
10	Sənaye-cəmi						
11	özünün maliyyə vəsaiti	14.3	75.7	10.0	17.1	73.6	9.3
12	kreditlər və borclar	10.2	59.1	30.7	9.1	59.1	31.8
13	ondan: güzəştli kredit	10.0	65.0	25.0	-	75.0	25.0
14	digər güzəştli və dövlət dəstəyi	7.2	71.4	21.4	-	85.7	14.3
15	digər vəsaitlər	7.8	86.7	5.5	8.9	87.8	3.3
16	Mədəncixarma sənayesi						
17	özünün maliyyə vəsaiti	-	100.0	-	25.0	75.0	-
18	kreditlər və borclar	33.3	-	66.7	-	33.3	66.7
19	ondan: güzəştli kredit	-	-	-	-	-	-
20	digər güzəştli və dövlət dəstəyi	-	-	-	-	-	-
21	digər vəsaitlər	25.0	50.0	25.0	-	75.0	25.0
22	Metal filizlərinin hasilatı						
23	özünün maliyyə vəsaiti	-	-	-	-	-	-
24	kreditlər və borclar	-	-	-	-	-	-
25	ondan: güzəştli kredit	-	-	-	-	-	-
26	digər güzəştli və dövlət dəstəyi	-	-	-	-	-	-
27	digər vəsaitlər	-	-	-	-	-	-

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

Bu problemlərin aradan qaldırılması üçün əsas tədbirlər əsasən texnologiyanın təkmilləşdirilməsinə, xərclərin azaldılmasına, işçilərin peşəkarlıq səviyyəsinin yüksəldilməsinə yönəldilməlidir. Dövlət öz səylərini vergilərin azaldılmasına, kreditlərin əlçatanlığının təmin edilməsinə, qanunvericiliyin təkmilləşdirilməsinə, tənzimləyici orqanların sayının kəskin şəkildə azaldılmasına, mülkiyyətçilərin hüquqlarının qorunmasına, korrupsiyanın, məmur özbaşınalığının aradan qaldırılmasına yönəltməlidir. Kiçik biznesin inkişafı üçün regiona aktiv investisiyaların cəlb edilməsi məsələsini də həll etmək lazımdır.

2024-cü ildə Azərbaycanda orta sahibkarlıq subyektlərinin maliyyə resursları ilə təmin olunmasının dəyişməsi meylləri Cədvəl 2-də verilmişdir.

Maliyyə resurslarının aşağı olması Azərbaycanda kiçik və orta biznes üçün əsas problemdir. Borc vəsaitlərinin cəlb edilməsi prosesinə nəzər yetirsək görürük ki, planlaşdırılan müddət nə qədər uzun olsa, onları almaq ehtimalı bir o qədər azalır. Buna səbəb yüksək kredit faizləridir. Sahibkarların kredit almasına mane olan əsas səbəblər aşağıdakılardır [5, s.94]:

- Yüksək faiz dərəcələri (respondentlərin 47,4%-i);
- Bankın tələb etdiyi məbləğdə girov təqdim edə bilməməsi (27,2%);
- Bankın tələb etdiyi maliyyə sənədlərini təqdim edə bilməməsi və kreditləşmə müddətinin çox qısa olması (18%).

Cədvəl 2. Orta sahibkarlıq subyektlərinin maliyyə resursları ilə təmin olunması (faizlə)

İqtisadi fəaliyyət növləri üzrə orta sahibkarlıq subyektlərinin maliyyə resursları ilə təmin olunmasının dəyişməsi meylləri, yekuna görə faizlə						
İqtisadi fəaliyyət növləri	2023-cü ilin IV rübü ilə müqayisədə 2024-cü ilin I rübündə müşahidə olunmuşdur			2024-cü ilin I rübü ilə müqayisədə II rübə gözlənilir		
	artım	eyni səviyyə	azalma	artım	eyni səviyyə	azalma
İqtisadi fəaliyyət növləri üzrə - cəmi						
özünün maliyyə vəsaiti	13.5	77.7	8.8	18.6	76.2	5.2
kreditlər və borclar	15.3	59.9	24.8	8.8	62.1	29.1
ondan:						
güzaştli kredit	14.0	66.0	20.0	10.3	67.0	22.7
digər guzaştler və dövlət dəstəyi	13.1	76.3	10.6	15.6	73.8	10.6
digər vəsaitlər	11.1	80.0	8.9	13.7	80.1	6.2
Sənaye-cəmi						
özünün maliyyə vəsaiti	17.2	73.9	8.9	26.1	69.1	4.8
kreditlər və borclar	18.3	50.7	31.0	10.3	51.7	38.0
ondan:						
güzaştli kredit	22.1	58.4	19.5	15.6	58.4	26.0
digər guzaştler və dövlət dəstəyi	12.0	78.7	9.3	13.3	76.0	10.7
digər vəsaitlər	18.6	77.1	4.3	16.1	76.7	7.2
Mədənçixarma sənayesi						
özünün maliyyə vəsaiti	33.3	50.0	16.7	33.3	66.7	-
kreditlər və borclar	33.3	33.4	33.3	-	66.7	33.3
ondan:						
güzaştli kredit	-	66.7	33.3	-	66.7	33.3
digər guzaştler və dövlət dəstəyi	-	100.0	-	-	100.0	-
digər vəsaitlər	-	100.0	-	-	100.0	-
Metal filizlərinin hasilatı						
özünün maliyyə vəsaiti	-	-	-	-	-	-
kreditlər və borclar	-	-	-	-	-	-
ondan:						
güzaştli kredit	-	-	-	-	-	-
digər guzaştler və dövlət dəstəyi	-	-	-	-	-	-
digər vəsaitlər	-	-	-	-	-	-

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

Yuxarıda göstərilənlərin hamısını ümumiləşdirərək qeyd etmək lazımdır ki, hazırda kiçik və orta biznes müxtəlif çətinliklərlə, o cümlədən, maliyyə problemləri ilə qarşı-qarşıyadır. Maliyyə resurslarının yüksək qiyməti və borcalanlar üçün ciddi tələblər kiçik və orta sahibkarlıq üçün maliyyələşdirmənin əlçatmazlığını göstərir və bu, bəlkə də KOB-ların dinamik inkişafına mane olan bir nömrəli problemdir. Bu problemləri həll etmək üçün xarici ölkələrin təcrübəsini və kiçik biznesin tənzimlənməsi üçün inkişaf etmiş sistemi nəzərə alaraq Azərbaycanda kiçik biznesin idarə edilməsinin effektiv mexanizmini hazırlamaq lazımdır.

Kiçik biznesin maliyyələşdirilməsinin mülki-hüquqi formalarının inkişafına yönəlmiş bir sıra müddəaların qanunvericilikdə təsbit edilməsi zəruridir. Əvvəla, bu sahədə lizinqin geniş tətbiqi üçün kiçik sahibkarlıq subyekti olan icarəçilərin lizinq müqaviləsinin predmeti olan əşyanın əsas vəsaitlər kimi təsnifləşdirilməsi tələbinin ləğv edilməsi məqsədəuyğundur.

İkincisi, qanunvericilikdə istehlak lizinqi leqallaşdırılmalı, biznes məqsədləri üçün, xüsusən də kiçik sahibkarlıq subyektlərinin iştirakı ilə lizinqlərə üstünlüklər verilməlidir.

Üçüncüsü, kiçik sahibkarlıq sahəsində maliyyə orqanları kimi kiçik sahibkarlıq subyektlərinin lizinq əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi məsələləri ilə məşğul olan xüsusi şöbələr yaratmaq lazımdır.

Maliyyə resurslarına çıxış problemi

Bu gün KOB-lar, demək olar ki, bütün ölkələrdə oxşar problemlərlə üzləşirlər. KOB-ların üzləşdiyi ən mühüm problemlər maliyyə problemləridir. İnvestisiya imkanlarının sıx olduğu və dünya ticarətinin rəqabətli şərtlərinə tab gətirə bilmədiyi dövrlərdə yaşadıkları maliyyə problemləri səbəbindən KOB-lar inkişaf edə bilmir. Maliyyə problemlərindən əlavə, KOB-lar biznesin xarici mühitindən irəli gələn siyasi, mədəni, iqtisadi, logistika amillərindən də çox təsirlənir. Bütün bu neqativ faktorlar bir araya gəldikdə KOB-ların iqtisadi sistemdə hərəkətliliyini azaldır və onların ömrünü qısaldır.

KOB-ların maliyyə mənbəyi mahiyyətə ikiyə bölünür: kapital və xarici resurslar. Kapital dedikdə sahibkar və onun tərəfdaşları tərəfindən biznesə qoyulan sərmayə nəzərdə tutulur. Xarici resurslar faiz müqabilində biznesdən kənar şəxslərdən və ya maliyyə qurumlarından əldə edilən resurslardır. Sahibkarların kapital və xarici resurslardan başqa maliyyə əldə etmək üçün müraciət edə biləcəyi müasir maliyyələşdirmə üsulları və bir çox korporativ maliyyə dəstəyi mövcuddur.

KOB-ların yaşadığı maliyyə problemlərini aşağıdakı kimi sadalaya bilərik: kapitalın kifayət qədər olmaması, dövrü kapitalının kifayət qədər olmaması, kreditlərin alınmasında çətinliklər, kapital bazarından vəsaitlərin əldə edilməsində yaranan çətinliklər və maliyyə idarəçiliyindəki qeyri-adekvatlıqlar [12, s.46].

a. Öz kapitalının çatışmazlığı

Müəssisələr müəyyən mənbələrdən qidalanaraq qurulur. Bu resurslar biznesin sahibləri və ya tərəfdaşları tərəfindən təmin edilə və ya üçüncü şəxslər tərəfindən biznesə verilən kreditlər şəklində ola bilər. Müəssisələrin sahibləri və ortaqları tərəfindən biznesə qoyulan hər cür pul və pulla ölçülə bilən dəyər kapital kimi ifadə edilir. Bu gün müəssisələr rəqabət şəraitində sağ qalmaq üçün kapitalla güclü ehtiyac hiss edirlər. Bu kapitalı öz resursları ilə təmin edə bilməyən müəssisələr xarici resurslara müraciət edir və bu zaman həmin resurslara görə əlavə faiz və buna bənzər ödənişlər edirlər. Biznes resurslarını bu və ya digər şəkildə biznesdən kənarda buraxmaq KOB-lar üçün investisiya qoymaqda, mənfəətdən ehtiyat ayırmaqda və ya sahiblərinə və tərəfdaşlarına gəlir verməkdə çətinliklər yaradır.

b. Qeyri-kafi dövrü kapitalı

Dövrü kapitalı, bir qayda olaraq, bir hesabat dövrü ərzində nağd pula çevrilə bilən qısamüddətli iqtisadi dəyərlərə biznes tərəfindən qoyulan investisiyadır. Əsas kapitalla investisiyalarını tamamlamış kiçik müəssisələr fəaliyyətə başlamaq üçün dövrü kapitalına ehtiyac duyurlar. Məhdud resursları olan bu cür müəssisələr investisiya mərhələsində daha çox əsas kapital elementlərinə diqqət yetirdikləri üçün dövrü kapitalına ehtiyacı ikinci dərəcəli hesab edirlər. Bununla belə, müəssisələr üçün təcili ehtiyac olan dövrü kapitalı üçün lazımı resurslar ayrılmaqda onu təmin etmək üçün borc götürməyə məcbur olurlar [2, s.234].

İnflyasiya şəraitində olan iqtisadiyyatlarda qiymətlərin daimi dəyişkənliyi, milli valyutanın alıcılıq qabiliyyətinin zəifləməsi, ayrı-ayrı şəxslər və qurumlar tərəfindən alınan kredit xərclərinin artması bütün bizneslərə mənfi təsir göstərir. Xüsusən də belə çətinliklər

dövründə istehsal vəsaitlərinin yüksək artımı müəssisələrə böyük təzyiq göstərir və onları istehsal ideyasından vaz keçməyə məcbur edir. Xüsusilə, müəyyən kapital və resurs strukturu ilə fəaliyyət göstərməyə çalışan KOB-lar bu cür çətinliklərin baş verdiyi mühitlərdə rəqabət apara bilmir və iri şirkətlər tərəfindən kommersiya həyatından sıxışdırılır.

c. Kredit almaqda çətinliklər

Ölkəmizdəki KOB problemlərinə baxdığımızda görürük ki, ən mühümü maliyyə problemləridir. İş həyatına başlamağa qərar verən müəssisələrdə intensiv maliyyə ehtiyaclarının qarşılandığını görmək həmişə mümkün olmur. Belə hallarda bizneslərin maliyyə ehtiyaclarını müxtəlif mənbələrdən, xüsusən də bank kreditlərindən ödəməyə çalışdıqlarının şahidi oluruq [6, s.157].

Fəaliyyətinə yeni başlayan müəssisələr xarici mənbələrdən maliyyə əldə etməyə çalışarkən müəyyən problemlərlə üzləşirlər. Bu problemlərdən ən əhəmiyyətli maliyyələşdirən tərəflərin iş həyatında yeni olduqları üçün tanınmaması problemidir. Böyük miqyaslı və ya qlobal fəaliyyət göstərən şirkətlər maliyyə ehtiyaclarını müxtəlif mənbələrdən və əlverişli şərtlər altında təmin edərkən yeni qurulan müəssisələr həm alternativlər, həm də maliyyələşmənin geri ödəmə şərtlərinin ciddiliyi baxımından çətinlik çəkirlər. Böyük müəssisələr maliyyələşdirmədən istifadə etdikdə, öz biznes resurslarını girov kimi təqdim etməklə daha asan fəaliyyət göstərə və daha az risk daşıya bilirlər, lakin kiçik bizneslərdə kifayət qədər resurslar olmadığı üçün biznes sahiblərinin və tərəfdaşların aktivləri girov kimi təklif olunur. Mümkün bir problem olduğu halda iş sahibləri bütün aktivlərini itirmə riski ilə üzləşirlər və bu problem biznesin idarə olunmasında mənfiliklərə səbəb olur [7, s.294].

Kiçik və Orta Müəssisələrin (KOB) maliyyə resurslarına çıxışında qarşılaşdıqları problemlərə aşağıdakılar aid edilə bilər [12, s.47]:

1. Girov problemi: KOB-lar çox vaxt qeyri-kafi təminat təklif edə bilirlər. Banklar və ya maliyyə institutları kifayət qədər girov təmin edə bilməyən bizneslərin kredit müraciətlərini rədd edə bilər.

2. Kredit tarixçəsi və məlumatının olmaması: KOB-ların məhdud tarixi və maliyyə məlumatı kreditin qiymətləndirilməsi baxımından çatışmazlıq yarada, bu da kredit əldə etməyi çətinləşdirə bilər.

3. Yüksək faiz dərəcələri: KOB-lar tez-tez daha yüksək faiz dərəcələri ilə üzləşə bilər. Çünki risk qavrayışı yüksək olsa, maliyyə qurumlarının daha yüksək faiz tələb etməsinə səbəb olar.

4. Məhdud aktivlər və resurslar: KOB-ların böyük şirkətlərlə müqayisədə, ümumiyyətlə, daha az aktiv və resursları var. Bu, kredit sorğularının rədd edilməsi və ya maliyyələşdirməyə çıxışın məhdudlaşdırılması ilə nəticələnə bilər.

5. Kredit zamanət sistemlərinin olmaması: Bəzi ölkələrdə KOB-ların maliyyəyə çıxışını asanlaşdırmaq üçün adekvat kredit zamanəti sistemləri olmaya bilər. Bu, riskli müəssisələrin maliyyəyə çıxışını məhdudlaşdırır.

6. Aşağı məlumatlılıq: KOB-ların bazarda məlumatlılıq səviyyəsinin aşağı olması maliyyə institutlarının onlarla bağlı riskləri qiymətləndirməsini çətinləşdirə bilər.

7. Tənzimləyici maneələr: Bəzi ölkələrdəki qaydalar KOB-ların maliyyəyə çıxışını məhdudlaşdırır və ya çətinləşdirə bilər. Xüsusilə, kredit prosesi üçün tələb olunan sənədlər, prosedurlar və ya vergi qaydaları ilə bağlı problemlər ola bilər.

Bu məsələlər KOB-ların maliyyə resurslarına çıxışını və onların böyümə potensialını məhdudlaşdırır. Bu vəziyyəti yaxşılaşdırmaq üçün hökumətlər, maliyyə institutları və beynəlxalq təşkilatlar çox vaxt KOB-ların maliyyəyə çıxışını artırmaq və dəstəkləmək üçün müxtəlif siyasət və proqramlar hazırlamağa çalışırlar. Bu proqramlar daha çox kredit zamanət sistemlərinin təkmilləşdirilməsi, maliyyə savadlılığının artırılması və texnologiyadan istifadə edərək maliyyəyə çıxışın asanlaşdırılması kimi sahələrə yönəlir.

İri müəssisələrlə müqayisədə KOB-lar iqtisadi artıma töhfə verər, rəqabət mühiti yarada, məhsuldarlığı artırır, işçi heyəti və müştərilərlə sıx əlaqələr qura, çevik strukturları ilə istehlakçı tələblərinə həssas ola, böhran mühitində məhsul və xidmətlərini şaxələndirər, sahibkarlığı təşviq edə bilər. Məşğulluğu təmin edə bilmək, nisbətən aşağı investisiya xərclərinə malik olmaq, böyük müəssisələri dəstəkləmək və tamamlamaq, iqtisadi inkişafa və canlılığa töhfə vermək kimi bəzi güclü tərəflərə malikdirlər [4, s.108].

KOB-ların böyüməsi və onların sayının artması göstərir ki, onlar ölkə iqtisadiyyatının yüksəlişində mühüm detaldır. Dövlət qeydiyyatına alınan müəssisələrin sayının artması orada çalışan işçilərin sayının artması ilə xarakterizə olunur. Bu sektorun böyüməsi, yəni sahibkarlıq subyektlərinin sayının artması ölkədə işsizlik probleminin həllinə çox kömək edir. KOB-larda işləyənlər, ümumiyyətlə, gənc və ixtisasızdırlar və daha aşağı maaşla işləyirlər. Böyük müəssisələrdə daha savadlı və ixtisaslı işçi qüvvəsi işə götürülür. İri müəssisələrə nisbətən daha az sərmayə ilə daha çox məşğulluq yaradan KOB-larda təlim keçmiş işçilər daha sonra təlim keçmiş və ixtisaslı kadr kimi daha böyük müəssisələrə keçirlər. Sahibkarların yaşadıkları bölgələrdə qurduqları müəssisələr olan KOB-lar yerləşdikləri regionlarda yeni iş yerlərinin yaradılmasına öz töhfələrini verirlər [10, s.402].

KOB-lar daxili faktorlar dediyimiz daxili strukturlarından doğan problemlər və xarici faktorlar adlandırdığımız daimi dəyişmə vəziyyətində iqtisadi və siyasi dəyişikliklərdən irəli gələn problemlər səbəbindən bir çox problemlərlə üzləşirlər. Ölkə iqtisadiyyatında durğunluq, inflyasiya və işsizlik KOB-ların fəaliyyətini aşağı sala və uğursuzluğa səbəb ola bilər. Bu neqativlərə görə bəzi müəssisələr bazarlardan çəkilir, bəziləri isə fəaliyyətlərini davam etdirməyə çalışırlar. KOB-lar bu proseslərdən ciddi şəkildə mənfi təsirlənə bilər, çünki böyümə yolunda olan KOB-lar təşkilatlara bilmir, idarəçilik iş sahibləri tərəfindən həyata keçirilir.

Nəticə. Şirkətlər bazar paylarını artırmaq və iqtisadi cəhətdən daha sabit olmaq üçün marketinqə önəm verməlidirlər. İxrac şirkətlərin ticarət həcmi genişləndirir və yeni bazarlara çıxışı təmin edir. Şirkətlər ixrac sahəsində daha çox səy göstərməlidirlər. Araşdırma çərçivəsində şirkətlərdən marketinqdə internetdən hansı məqsədlər üçün istifadə etdikləri soruşulduqda ilk cavab müştərilərlə ünsiyyətdir. Sonra şirkətin təşviqi və satışın təşviqi gəlir. Qiymətləndirmədə şirkətlərin nəzərə aldıkları meyarlar barədə soruşduqda rəqiblər və xərclər

birinci yerdədir [2, s.338]. Qiymət siyasətlərində daha uğurlu olmaq üçün şirkətlərin fərqli kriteriyalarla qiymət qoyması mümkündür.

Brendinq şirkətlər üçün effektiv marketinq və satış fəaliyyətləri həyata keçirmək üçün çox vacib elementdir. Şirkətlərin ticarət həyatında müvəffəqiyyətli olmaq üçün markalaşma fəaliyyətlərinə diqqət yetirmələri çox mühümdür.

Xarici bazarlara açılma zamanı qarşıya çıxan problemlərə şirkətin beynəlxalq bazarlara çıxmasına və ya mövcud bazarlarını genişləndirməsinə mane olan hər cür idarəetmə, funksional və struktur məhdudiyyətlər daxildir [12, s.13]. Bu problemləri daxili və xarici ixrac problemləri olaraq iki yerə bölmək olar. Daxili problemlər şirkətlərə xas olan və onların təşkilatlarından və ya ixrac marketinqinə münasibətlərindən irəli gələn problemlərdir. Xarici problemlər şirkətin fəaliyyət göstərdiyi ekoloji şəraitdən yaranır. İxrac problemlərini də iki yerə bölmək olar: daxili və beynəlxalq ixrac problemləri.

Şirkətləri beynəlxalq bazarlara yönəldən müxtəlif səbəblərdən ən mühümləri bunlardır [9, s.186]:

- Daxili bazarda rəqabətdən qurtulmaqla riski azaltmaq;
- İstifadə tarixi bitmək üzrə olan məhsulların daxili bazarlarda ömrünü uzatmaq;
- Xarici bazarlarda vergi və digər həvəsləndirici üstünlüklərdən yararlanmaq;
- Ölkəmiz kimi bəzi ölkələrə valyuta daxilolmalarını təmin etmək məqsədilə vergilərin qaytarılması, ixracı stimullaşdıran kreditlər, vergidən azadolmalar, istehsal amillərinin rüsumsuz idxalı və xarici satıcılar üçün oxşar təşviq imkanları;
- Xarici bazarlarda güclü rəqiblərin məhsulları ilə rəqabət aparmağı öyrənərək bazarlarda güclü olmaq;
- Biznesin siyasi effektivliyini artırmaq.

Son illərdə Azərbaycan iqtisadiyyatında yaşanan inkişaf və dəyişikliklər şirkətlərin beynəlxalq bazarlara açılma meylini artırır. Bu bazarlarda yaşana biləcək risklər, qeyri-müəyyənliklər və müxtəlif fürsətlər bizneslərə bəzən müsbət, bəzən də mənfi təsir göstərə bilər. Xarici bazarlara çıxmaq istəyən bizneslər üçün bəzi aşkar problemlər və maneələr var. Müəssisələr uğurlu olmaq və xarici bazarlarda rəqabət aparmaq üçün bu problem və maneələri təhlil etməli və onların aradan qaldırılması yollarını axtarmalıdırlar.

Ədəbiyyat

1. Abdullayeva Z.H. (2015), Kiçik Sahibkarlıq Subyektlərin İqtisadiyyatın İnkişafında Rolu. Bakı, İqtisad Universiteti, 243.
2. Axundov Ş.Ə. (2005), Marketinqin əsasları. Bakı, İqtisad Universiteti, 494.
3. Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair Strateji Yol Xəritəsi, Dövlət Proqramı, Bakı, 2016.
4. Həsənlı E.O. (2018), Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı və Əhəlinin Məşğulluğunun Təmin Edilməsi Problemləri. AMEA, Naxçıvan, 322.

5. Hüseynli İ.Q. (2004), Kiçik sahibkarlığın statistik uçotunun bəzi məsələləri. İqtisadiyyat və Audit Jurnalı, No.1, 92-96.
6. İbrahimov İ. (2010), Sahibkarlıq Fəaliyyətinin Tənzimlənməsi Məsələləri. Bakı, Sada, 248.
7. İmanov S. (2017), Kiçik Sahibkarlıq. Bakı, Elm, 422.
8. Kiçik və orta sahibkarlıq sahəsində idarəetmənin daha da təkmilləşdirilməsi haqqında Azərbaycan Respublikası Prezidentinin Fərmanı, Bakı, 2017.
9. Məhərrəmov A.M. (2009), Sahibkarlıq: Nəzəriyyədən Praktikaya. Bakı, Nurlan Nəşriyyat-Poliqrafiya Mərkəzi, 360.
10. Niftullayev V.M. (2002), Sahibkarlığın Əsasları. Bakı, Zaman nəşriyyatı, 609.
11. Бухвальд Е.М. (2014), Модернизация экономики и новые подходы к политике поддержки малого и среднего предпринимательства. Общество: Политика, Экономика, Право, No.1, 45-52.
12. Stoica O., Roman A., Rusu V.D. (2020), The nexus between entrepreneurship and economic growth: A comparative analysis on groups of countries. Sustainability, Vol.12, No.3, 1186.
13. <https://www.stat.gov.az/source/entrepreneurship/>