

KİÇİK VƏ ORTA SAHİBKARLIQ MÜƏSSİSƏLƏRİNİN MALİYYƏLƏŞDİRİLMƏSİNİN SƏMƏRƏLİLİYİNİN ARTIRILMASI YOLLARI

¹Nicat Adil oğlu Nərimanov, ²Jalə Etibar qızı Nəzərli, ³Solmaz Şirzad qızı Dünyamahyeva

Azərbaycan Texnologiya Universiteti

Xülasə. Sahibkarlıq münasibətlərinin formalaşmasında onun maliyyələşdirilməsi mühüm əhəmiyyətə malikdir və onu da qeyd etmək lazımdır ki, bir sıra dünyanın inkişaf etmiş ölkələrində kiçik və orta biznes müəssisələrinin maliyyələşdirilməsi ilə bağlı xüsusi dövlət qurumları, müxtəlif fondlar fəaliyyət göstərir. Ölkəmizdə belə müəssisələrin maliyyələşdirilməsindəki məhdudiyyətlər kiçik və orta sahibkarlığın subyektlərinin inkişafına mane olmaqla yanaşı, bununla əlaqədar olan problemlərdə də dərinləşməsinə səbəb olur. Ölkəmizdə kiçik və orta sahibkarlığın dövlət tərəfindən maliyyələşdirilməsi üçün müxtəlif mexanizmlər fəaliyyət göstərir, lakin bu cür maliyyələşdirilmə zamanı da müəyyən təkmilləşdirmə işlərinin aparılmasına ehtiyac vardır.

Açar sözlər: sahibkarlıq münasibətlərinin formalaşması, kiçik və orta sahibkarlığın maliyyələşdirmə mexanizmləri, lizinq əməliyyatları.

Giriş. Cari dövrümüzdə kiçik və orta sahibkarlığın formalaşması və inkişafı bütün dünyada olduğu kimi Azərbaycan Respublikası üçün də mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Xüsusilə, 2008-ci ildə demək olar bütün ölkələri əhatə edən maliyyə böhranından sonra neft sektorunda baş verən geriləmə səbəbi ilə qeyri-neft sektorunun, həmçinin onun bir parçası olan biznes fəaliyyətinin inkişafına təkan verdi. Qərb dövlətlərinin təcrübəsi göstərir ki, kiçik və orta sahibkarlığın genişlənməsi nəticəsində iqtisadi inkişafı bərqərar etmək mümkündür.

Müasir dövrümüzdə mövcud olan bazar iqtisadiyyatı şəraitində kiçik və orta sahibkarlığın bir ölkənin iqtisadiyyatında tutduğu mövqenin önəmi və onların maliyyələşdirilməsi bu məsələyə olan diqqətin daha da artırılmasını tələb edir.

Baxmayaraq ki, ölkəmizdə də bunun üçün bir sıra addımlar atılır, kiçik və orta sahibkarlıq müəssisələri hələ də maliyyələşdirilmə baxımından bir sıra ciddi problemlərlə üzləşir. Ümumiyyətlə, burada əsas məsələ xüsusi vəsaitin çatışmazlığından əmələ gələn problemlərdir. Yəni, xüsusi vəsaitlər sahibkarlıq müəssisələrinin maliyyələşdirilməsində lazımı qədər əhəmiyyətli rol oynaya bilmir və bu səbəbdən də dövlət dəstəyi artıq daha zəruri hala çevrilir. Belə halların çoxluğu səbəbi ilə və eləcə də, cəlb edilən vəsaitlərin kiçik və orta sahibkarlıq müəssisələrinə vaxtında çatdırılmaması, ümumilikdə isə vəsait əldə oluna biləcək mənbələrin qıtlığı, yaxud maliyyələşdirmə üçün tələb olunan şərtlərin ağırlığı bir sıra problemlərə yol açır. Sırf bu səbəblərdən dolayı KOS-ların maliyyələşdirilməsində dünyanın inkişaf etmiş ölkələrində istifadə olunan metodlardan, mənbələrdən, vasitələrdən istifadə etmək zəruri hala çevrilir.

Mövzunun aktuallığı. Beynəlxalq maliyyə fondlarının vəsaitlərindən, bank kreditlərindən istifadə etməklə, eləcə də, beynəlxalq təcrübədə geniş yayılan, lakin ölkəmizdə istifadəsi demək olar ki, olmayan françayzing və həmçinin bu tip müəssisələrin avadanlıq alınması baxımından maliyyələşdirilməsində əsas mənbə kimi lizinqin istifadəsi ilə kiçik və orta bizneslə məşğul olan subyektlərinin inkişafını sürətləndirmək mümkündür. Bundan başqa, Respublika Prezidentinin 2016-cı ildə imzaladığı fərmanı ilə təsdiqlənmiş “Strateji Yol Xəritəsi”ndə də sahibkarlığa geniş yer verilmiş və 2020-ci il “Strateji baxış” konsepsiyasında, eləcə də, 2025-ci ilə qədər olan “Uzunmüddətli baxış” şərhində bu sahənin ölkə iqtisadiyyatı üçün nə qədər əhəmiyyətli olduğu vurğulanmışdır. Beləliklə, Respublika iqtisadiyyatının daim böyüməyi üçün məhz sözügedən fəaliyyətin genişləndirilməsi, onun əsas problemi olan maliyyə cəhətdən təmini hazırkı dövrdə öz aktuallığını itirmir.

Tədqiqatın məqsədi: Aparılan tədqiqat işinin başlıca məqsədi bazar münasibətlərinin hökm sürdüyü bir şəraitdə Azərbaycanda kiçik və orta biznes müəssisələrinin maliyyələşdirilməsi məsələləri, onun müasir vəziyyətinin təhlilini və təkmilləşdirilməsi istiqamətlərini müəyyənləşdirmək və onların maliyyələşdirilməsinin səmərəliliyinin artırılması üçün elmi konsepsiyanın hazırlanmasıdır.

Tədqiqat obyektı: Araşdırılan tədqiqat işinin obyektı Azərbaycanda sahibkarlıq fəaliyyətiylə məşğul olan kiçik və orta biznes müəssisələrinin aktivliyi, onların davamlı inkişafı və fəaliyyətlərinin genişləndirilməsində vacib olan maliyyə təminatı məsələləridir.

Tədqiqat metodları: Tədqiqat işinin aparılmasında həm kəmiyyət, həm də keyfiyyət metodlarından istifadə edilmişdir. Bu metodlara müqayisəli təhlil, statistik metod, qrafiki təhlil, elmi-abstraksiya, məntiqi ümumiləşdirmə və digərləri aiddir.

MATERİALLAR VƏ MÜZAKİRƏLƏR

Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlıq müəssisələrinin əksəriyyəti Bakıda cəmləşmişdir. Buna görə də, regionlarda bu cür firmaların inkişafı nisbətən geridə qalmışdır.

Respublikamızın regionlarında mütəmadi olaraq sahibkarların xidmətində ola biləcək mərkəzlərin yaradılması onların inkişafı üçün kömək ola bilər. Belə ki, bu mərkəzlərdə fəaliyyət göstərən mütəxəssislər yeni bir fərdi sahibkara, yaxud onun üçün yeni sayılan bir sahəyə giriş etmək istəyən kiçik müəssisələrə bu sahədə necə hərəkət edə biləcəkləri, bazarda sahibkarın istehsal etmək istədiyi məhsula tələbin hansı səviyyədə olacağını və ya hal-hazırkı vəziyyətdə necə olduğunu araşdıraraq bu barədə sahibkarı maarifləndirə bilərlər. Həmçinin, dünyanın inkişaf etmiş ölkələrində olduğu kimi istehsal olunacaq məhsulun bu bölgə üzrə marketing baxımından hansı tələblərə cavab verməli olduğunu və ya bu məhsulun gələcəkdə sahibkara gəlir gətirib-gətirməyəcəyini, ümumiyyətlə, Azərbaycan üzrə hansı regionlarda bu əmtəyə tələbin olacağını araşdırma bilərlər [2].

Əlbəttə ki, regionlarda yaradılan belə mərkəzlər birbaşa olaraq Bakıdakı mərkəzə tabe olmalı, bölgələrdən əldə olunan məlumatlar Bakıya ötürülməlidir. Bakıda yerləşən mərkəz isə öz növbəsində AR İqtisadiyyat Nazirliyinə birləşməlidir. Çünki, belə olduqda dövlətin bu mərkəzlərə nəzarəti və eləcə də, fəaliyyətinin tənzimlənməsi daha asan olacaqdır. Belə layihələrdən biri “Kiçik və Orta Biznesin Dostu” 12 fevral 2019-cu il tarixində Qəbəldə öz fəaliyyətinə başlamışdır. Bu, Şəki-Zaqatala iqtisadi ərazisi üzrə birinci belə layihədir.

Bununla yanaşı Respublikanın 9 regionunda da bu layihə öz fəaliyyətinə artıq başlamışdır. Əgər layihə uğurla davam edərsə, o zaman sahibkarlığın inkişafı “Strateji Yol Xəritəsi”ndə nəzərdə tutulduğu kimi 2020-ci ildə gözlə görüləcək dərəcədə uğurlu olacaqdır. Bu layihə gözlənilən qədər uğurlu olarsa, bir sıra aşağıdakı məsələlər öz həllini tapmış olacaqdır:

- Məşğulluq problemləri həll oluna bilər. Yeni iş yerlərinin açılması ehtiyatda olan kadrların da işə cəlb edilməsi üçün şərait yaradar. Yəni əhali iş üçün Bakıya və ya başqa ölkələrə getməz və bununla da əhalinin miqrasiyasının da qarşısı alına bilər.

- Kiçik və orta sahibkarlığın inkişafının bütün ölkə ərazisində bərabər paylanmasına və bölgələrdə belə sahibkarların işlərinin əlaqələndirilməsinə imkan yaradar.

- Regionlarda baş tutacaq inkişaf əhalinin həyat səviyyəsinə təsir edəcəkdir və həmçinin ölkə ərazisində bölgələr arasında iqtisadi kommunikasiya da inkişaf edəcəkdir.

Yuxarıda qeyd etdiyimiz kimi, kiçik və orta biznes idarələrinin maliyyələşdirilməsində lizinq, franşayzinq kimi mənbələrin önəmi böyükdür. Lakin onu da bildirmək lazımdır ki, bu mənbələrin cəlb edilməsində də müəyyən qədər problemlər var və bu məsələlər aradan qaldırılsa, yaxud şərtlərdə dəyişikliklər baş verərsə, o zaman belə mənbələrdən maliyyələşdirilmənin səmərəliliyi daha da artar.

Ümumiyyətlə, lizinq vasitəsilə maliyyələşdirilməyə nəzər saldıqda görünür ki, ölkəmizdə lizinq əməliyyatlarının həyata keçirilməsində bir sıra çatışmazlıqlar vardır. Bunlar aşağıdakılardır [4]:

1. Əvvəla onu qeyd etmək olar ki, sahibkarlığın inkişafı üçün vacib sayılan maliyyə lizinqində əsas vəsaitin vaxtından əvvəl sıradan çıxması müqavilədə qeyd edilən ödəniş məbləğinin sazişin müddəti bitənə qədər dəyişməməsi mənficəhətlərdən biridir. Bu isə o deməkdir ki, avadanlığın sıradan çıxmasına baxmayaraq lizinqalan onun cari dəyərindən artıq bir ödəniş edərək mənfəətini və ya istehsal gücünü artırma biləcəyi halda daha çox xərc və ya zərərə uğrayır. Əgər yenidənqiymətləndirmə müəyyən müddətdən bir (məsələn: 6 ay) həyata keçirilərsə və onun nəticələrinə uyğun olaraq müqavilə şərtlərində dəyişiklik edilərsə, hər iki tərəf üçün nəticə daha yaxşı olar.

2. Digər bir çatışmazlıq isə inflyasiya və ya devalvasiya nəticəsində texnikanın dəyəri xarici valyuta ilə olduqda yaranan məzənnə fərqidir. Məsələn, bu gün əldə olunan avadanlığın dəyəri 200,000 dollardır. Maliyyə lizinqi sazişi isə 5 il müddətinə bağlanılır. 2023-cü ildə əgər dollar qalxıb 2 AZN olarsa, o zaman texnikanın qiyməti 200,000 dolların AZN ekvivalenti olan 340,000 AZN-dən 400,000 AZN-ə qalxmış olur. Nəticədə yaranan məzənnə fərqlinin ödənilməsi yenə sahibkarın üzərinə düşür və o, burada 60,000 AZN ziyana düşür. Bu zərərin qarşısını almaq üçün ilk növbədə maliyyə lizinqi müqaviləsində hər hansı bu kimi hallarda texnikanın dəyərinin dəyişməyəcəyi, məzənnə fərqlindən lizinqalanın zərər görməyəcəyi qeyd edilməlidir. Yəni bir növ lizinqverən buna zəmanət verməlidir.

Ümumilikdə görünür ki, bu cür hallar baş verdikdə, lizinq məsələlərini həyata keçirən təşkilatlarda, müqavilələrdə bu cür çatışmazlıqların olması məhz hüquqi boşluqların göstəricisidir. Bu səbəbdən də, bu prosesin icrası nisbətən riskli hadisəyə çevrilir.

Digər bir maliyyələşdirilmə mənbəyi isə demək olar ki, bütün inkişaf etmiş ölkələrdə istifadə olunan franqayzinq hesabına maliyyələşdirilmədir. Yuxarıda franqayzinqin müsbət və mənfə cəhətləri, riskləri, növləri və üstünlükləri qeyd edilmişdir. Lakin burada onun Azərbaycanda istifadəsində olan çatışmazlıqlara diqqət yetiriləcəkdir. Ölkəmizdə franqayzinq sisteminin inkişafını təmin etmək üçün müəyyən addımlar atılmalıdır. Belə ki [5]:

➤ Bunun üçün hər şeydən qabaq bu hüququ təqdim edən tərəf müəyyən güvən qazanmalıdır. Bu o deməkdir ki, franqayzinqi əldə edən sahibkar bu biznesə “investisiya” edəcəyi halda ona yatırdığı vəsaitin “batmayacağından” əmin olmalıdır. İri sahibkarlar, yəni, franqayzerlər indiyə qədər istehsal olunmuş məhsulların praktikada hansı nəticələri göstərdiyi barədə qarşı tərəfdə əminlik yaratmalıdır.

➤ Franqayzer istehsal proseduru, eləcə də, müxtəlif strategiyaları franqayziyə elə formada izah etməlidir ki, bu məhsul istehsalının gedişatına və keyfiyyətinə təsir etməsin. Yəni franqayzi olan müəssisə proseduru elə yerinə yetirməlidir ki, franqayzerin bazarda formalaşdırdığı imici qorusun, onun piarını zəiflətməsin. Habelə, bazara çıxartdığı əmtəyə olan tələbi ödəyə bilsin, istehsal prosesinin sürətini olduğu kimi saxlamağı bacarsın.

➤ Bu formada həyata keçirilən istehsal və satışdan elə bir qazanc əldə olunmalıdır ki, həm franqayzerin, həm də franqayzinin mənafeyinə uyğun olsun və hansısa başqa bir alternativdən və ya investisiyadan əldə edəcəyi vəsaitin məbləğini təmin edə bilsin.

➤ Ümumiyyətlə, bütün bunların sonunda franqayzinqin Azərbaycanda inkişafını təmin etmək üçün atılmalı addımlardan biri bu fəaliyyəti icra etmək üçün uyğun mexanizmin yaradılmasıdır. Daha sonra isə franqayzerlər olan iri sahibkarlıq müəssisələri elə bir biznes-plan hazırlamalıdır ki, məqsədlərinə uyğun və istədikləri an franqayziləri tapa bilsinlər.

Dünya praktikasında işlədilən bir çox metodlar Azərbaycanda demək olar ki, istifadə edilmir və ya bunun üçün kifayət qədər imkan yoxdur. Belə metodlardan biri xarici təcrübədə istifadə edilən “crowdfunding”, yəni hərfi tərcümədə “kütləvi maliyyələşdirmə”-dir. “Kütləvi maliyyələşdirmə” 2008-ci il krizis dövründə Avropada yeni-yeni ortaya çıxan, onlayn bazalı bir maliyyələşdirilmə metodu idi. 2008-ci ildə Avropada baş qaldıran maliyyə böhranı səbəbi ilə artıq kiçik və orta sahibkarlıq müəssisələrinin maliyyələşdirilməsində də müəyyən çətinliklərin meydana gəlməsinə

səbəb oldu.

Beləliklə, maliyyəçilər vəziyyət belə olduqda, yeni trend olan bu metoda diqqət verməyə başladılar.

Kütləvi maliyyələşdirmə - bir fikrin, layihənin və ya bir şirkətin maliyyələşdirilməsi üçün bir çox kapital təminatçısından (kütləvi şəkildə) internet vasitəsilə maliyyə resursları toplayaraq kapital axtaran tərəflər üçün qeyri-bank maliyyələşməsinin yeni bir formasıdır. Ümumiyyətlə, bu metod bazar iştirakçıları üçün standart prosedur təmin edən xüsusi bir platforma yaradır. Baxmayaraq ki, mürəkkəblik və risk səviyyəsinə görə bir sıra kütləvi maliyyələşdirmə modelləri var və bu ümumi olaraq istifadə olunur. Dörd növ əsas kütləvi maliyyələşdirmə növü vardır. Bunlar: donor əsaslı, mükafat əsaslı, kredit bazalı və kapitala əsaslanan kütləvi maliyyələşdirmədir. Bu növlər maliyyə resurslarının istifadəsinə və investora gətirdikləri gəlirə əsasən bir-birlərindən fərqlənir [7].

Bağışa əsaslanan, yəni donor əsaslı kütləvi maliyyələşdirmə internetdən pul qazanmaq üçün ideal metoddur.

Mükafata əsaslanan növdə isə, sahibkarlar kütləvi maliyyələşdirmə vasitəsilə istehsallarını əvvəlcədən maliyyələşdirmək imkanı əldə edirlər.

İnvestorlar belə növ maliyyələşdirmə zamanı gəlir əldə etmirlər, lakin bu prosesdə iştirak etdikləri üçün, onlar hazır məhsulları mükafat olaraq əldə edirlər.

Bunun əksinə olaraq, borc verməyə əsaslanan yəni kredit bazalı növdə isə qazanc qarşılığında çox sayda borc verənlərin kredit verməsini nəzərdə tutur. Bu metodda investisiyanı təmin etmək üçün investora sabit faiz dərəcəsi ilə və ödəmə müddətinin sonunda qoyulan sərmayənin geri ödənilməsi nəzərdə tutulur.

Kapitala əsaslanan kütləvi maliyyələşdirmədə sərmayə şirkətləri şirkətdən səhm alır və onların qazancları şirkətin mənfəətinə qoşulmaq olur. Yəni onlara dividend ödənilir.

Ümumiyyətlə, kütləvi maliyyələşdirmə internet bazalı bir sistem olduğu üçün və dövrümüzün də internet dövrü olması səbəbi ilə Azərbaycanda da belə bir platformanın qurulması sahibkarlığın inkişafına böyük təkan verə bilər.

Yeni fəaliyyətə başlayan hər bir sahibkar mənfəət əldə etmək məqsədindən əvvəl ilk növbədə şirkətini böyütmək, onun fəaliyyətini genişləndirmək üçün çalışır. Belə olduqda, ənənəvi maliyyə mənbələrinə hər zaman diqqət yetirmək çətin olur. Banklara müraciət edərək kreditlə və ya sahibkarın özü tərəfindən investorların axtarışı ilə müqayisədə, maliyyələşdirilən və ya digər platformada müvəffəqiyyətli bir kütləvi maliyyələşdirmə kampaniyası yaratmaqla sahibkar öz məqsədini və fəaliyyətinin nədən ibarət olduğunu daha tez və düzgün bir şəkildə insanlara çatdırmaqla bilər. Belə platforma ilə sahibkar işinin hekayəsini izah edə bilər, sürətli bir video çəkə bilər, diqqəti cəlb edən mükafatlar təyin edə və potensial investorların onu tapa biləcəyi belə mərkəzi yerdə hər şeydən faydalana bilər [8].

Güclü bir kütləvi maliyyələşdirmə kompaniyası biznesin etibarlılığını və sosial imicini yüksəldə bilər ki, bu da müəssisənin inkişafında vacib məsələlərdən biridir. Bu cür maliyyələşdirmə platformasından istifadə potensial investorların və müştərilərin yeni firmanın mallarına və əmtələrinə maraq göstərdiyi zaman bir növ onlara qarşı həmin müəssisənin "sosial sübut"ünün formalaşmasına kömək edir. Yəni, bir investor sahibkarın ideyasını bəyənib ona dəstək verir. İşin gedişatı isə digər investorlar üçün müəssisənin necə fəaliyyət göstərdiyi barədə informasiya mənbəyinə çevrilir. Bu da nəticədə digər maliyyə mənbələrinin cəlb edilməsinə kömək olur.

Beləliklə, digər ənənəvi maliyyə mənbələrindən daha çox imkanlar yaradan kütləvi maliyyələşdirmə yeni yaranan şirkətlərdə sahibkarlar üçün bir sıra imkanlar yaradacaqdır. Bunlar aşağıdakılardır:

1. Ənənəvi "fundraising", yəni bağış toplama fəaliyyətlərindən daha məhsuldardır. Bu da müəssisənin daha tez maliyyə vəsaiti əldə etməsinə səbəb olur.

2. İnvestorların cəlb edilməsini sürətləndirir və firmanın ətraf mühit üçün sosial sübutunu formalaşdırır, imicini yüksəldir.

3. Kütləvi maliyyələşdirmənin əsas nöqtəsinin sahibkarın öz biznesinin hekayəsini insanlara

çatdırmaq olduğunu nəzərə alsaq, görürük ki, , kütləvi informasiya vasitələrindən və sosial mediadan istifadə həmin müəssisənin tez tanınması və marketing baxımından daha tez inkişafı üçün şərait yaradır.

Azərbaycanda sahibkarlığın inkişafı üçün atılması mümkün olan addımlardan biri də xarici təcrübədə istifadə edilən və sistem qanunvericiliyinin inkişafı üçün qabaqcıl vasitələrdən biri olan qanunvericiliyin təsirinin təhlili sistemidir. Bu təhlilin əsas məqsədi mövcud və ya təklif olunan normativ və qeyri- normativ hüquqi prosedurların müsbət və mənfi aspektlərinin qiymətləndirilməsidir.

Hərtərəfli bir yanaşma təklif edən bu sistem, hökumət qərarlarını dəqiq və düzgün təhlil etməklə və mənfi situasiyaları minimuma endirməklə sahibkarlıq fəaliyyətində rol oynayan mövcud məsələləri araşdırmaqda çox vacibdir. Bu, təhlil aparılmadan alınmış birbaşa qərarların qarşısını alır və hakimiyyət orqanlarını qərarların qəbul edilməsi prosesində təklif edilən tam informasiya bazası ilə təmin edir.

Nəticə

Qanunvericiliyin əlaqəli tərəflərlə müzakirəsi, onların mövqeləri və təsirləri bu təhlilin mühüm tərkib hissəsidir. Buna görə də, hazırlıq prosesinin rəsmi bir hissəsi olan qanunvericilik aktlarının normativ qanunvericiliyinə təsiri araşdırılmalıdır.

Araşdırmalar əsasən, özəl sektorun normativ-hüquqi normalarının qəbul edilməsinin təsirinə yönəldilməlidir. Yeni qanunvericilikdə, ictimaiyyətin iştirakının düzgün tənzimlənməsi effektivdir. Ona görə ki, bu kiçik və orta sahibkarlıq müəssisələri üçün onların qarşılaşa biləcəyi problemlər barədə informasiya rolunu oynaya bilər. Buna görə də, qanunvericiliyin təsirinin təhlili ölkəmiz və onun qeyri-neft sektorunun bir hissəsi olan sahibkarlıq üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edə bilər.

Ölkəmizdə kiçik və orta biznesin inkişafından ötrü vacib məqamlardan biri də xarici birbaşa investisiyaların təmin edilməsidir. Azərbaycanda kiçik və orta müəssisələrə birbaşa xarici sərmayələrin cəlb edilməsinə xüsusi diqqət yetirilməlidir. İntestisiyaların cəlb edilməsi mexanizmləri və imkanları araşdırılmalıdır. Belə sahibkarlıq subyektlərinin potensial investisiya qaynaqları ilə birbaşa əlaqə yaratmaq üçün səy göstərilməlidir.

Xarici investisiyaların və yeni texnologiyaların cəlb edilməsinə dair məsələlər, bazar tədqiqatları, biznes planlarının hazırlanması və statistik məlumatların əldə edilməsi ilə dəstəklənən kiçik və orta biznes müəssisələri tərəfindən müntəzəm olaraq nəzərdən keçirilməlidir. Bu sahədə fəaliyyət göstərən yerli və xarici təşkilatların təcrübəsi və potensialı, bu müəssisələrə xarici sərmayələrin dəstəklənməsi üçün istifadə olunmalıdır.

Sahibkarlıq müəssisələrinin maliyyələşdirilməsində digər bir problem isə kreditlərin alınması və ümumiyyətlə, kiçik və orta biznesin kreditləşdirilməsi ilə bağlıdır. Problemin mənbəyində isə borcalan ilə borc verənlər arasında informasiyasimmetriyasının pozulması dayanır. İnformasiya assimmetriyası borcalanın öz maliyyə vəziyyəti və investisiya imkanları barədə borcverəndən daha çox məlumata sahib olduğu zaman yaranır. Bu “kreditorlar bazarında” səmərəsizliyə gətirib çıxarır, çünki kreditorlar potensial müştərilər tərəfindən təmsil edilən riskləri qiymətləndirmək üçün kifayət qədər məlumata malik olmurlar. Məhz, bu səbəbdən də borcalanlar bazarın tələb etdiyi faiz dərəcəsində və hətta daha çox ödəniş etmək qabiliyyətində olsalar belə, bəzən kredit imkanlarından məhrum olurlar. İnkişaf etmiş ölkələrdə bu cür assimmetriyanı aradan qaldırmaq üçün “credit reporting service providers”-yəni, “kredit hesabatı təminatçıları” istifadə olunur. Bu hesabatın tərkibinə kredit məlumatları, kredit büroları və reyestrlər daxildir. Kredit hesabatlılığı vasitəsi ilə kiçik və orta biznes müəssisələri üçün maliyyə imkanlarının artırılması çətinliklərini təhlil edir və onların müəssisələr üçün daha əlçatan olmağı imkanlarını müəyyən edir. Ölkəmizdə bu cür hesabatlardan istifadə edilməsi sahibkarların yuxarıda qeyd edilən maliyyə mənbələrindən əlavə kreditlərlə təmini prosesini də inkişaf etdirə bilər [8].

Beləliklə, ölkəmizdə fəaliyyət göstərən kiçik və orta sahibkarlıq müəssisələrinin

maliyyələşdirilməsi problemlərini həll etmək üçün bir sıra inkişaf etmiş dünya ölkələrinin təcrübəsindən istifadənin labüdlüyü artıq müasir dövrümüzdə də açıq görünür.

Tədqiqatın elmi yeniliyi:

1. İlk olaraq, ümumi şəkildə Azərbaycanın iqtisadi inkişafında sahibkarlığın, xüsusilə də, kiçik və orta biznes fəaliyyəti ilə məşğul olan sahibkarlıq müəssisələrinin formalaşması nəzəri baxımdan öyrənilmişdir.

2. Onların maliyyə təminatı mənbələri araşdırılmış və dünya ölkələrinin hansı təcrübədən istifadə etdiyi öyrənilmişdir. Daha sonra bu araşdırmalardan əldə edilən nəticələr müqayisə edilmiş və maliyyələşdirilmə mexanizmlərindəki çatışmazlıqlar aşkarlanmışdır.

3. Ölkədə sahibkarlığın mövcud vəziyyəti təhlil edilmiş, onun maliyyələşdirilməsində istifadə olunan mexanizmlərin cari vəziyyəti öyrənilmiş, bu sahədə edilən dövlət yardımlarının təhlili aparılmışdır.

4. Yuxarıda qeyd edilən təhlillər nəticəsində mövcud mexanizmlərin tək- milləşdirilməsi və onların əlverişliliyinin artırılması üçün fikirlər irəli sürül-müşdür.

5. Sonda isə ölkəmizdə inkişafı zəif olan və hətta istifadə olunmayan maliyyələşdirmə mexanizmlərinin istifadəsi üçün təkliflər işlənilib hazırlanmış və əsaslandırılmışdır.

Tədqiqat işinin tətbiqi əhəmiyyəti: Tədqiqat işinin araşdırılmasından əldə edilən nəticələr ölkəmizdə fəaliyyətini davam etdirən və ya bu sferada yeni olan fiziki və hüquqi şəxslər üçün əhəmiyyətli ola bilər. Belə ki, işin gedişatı za-manı aparılan təhlillər Respublikada fəaliyyət göstərən kiçik və orta biznesin cari vəziyyətini göstərmiş, onların maliyyələşdirilməsindəki çatışmazlıqlar aşkarlanmışdır. Onların aradan qaldırılması və maliyyə mexanizmlərinin daha da inkişafı üçün irəli sürülən təkliflər bu sahədə inkişafı təmin edə, yeni fəaliyyətə başlayan sahibkarlar üçün bir “bələdçi” rolunu oynaya, əlaqəli nazirliklərtərəfindən və eləcə də, “Strateji Yol Xəritəsi”ndə prioritetlər sırasına əlavə edilə bilər.

ƏDƏBİYYAT

1. Abdullayev Ş.Ə. Əsgərova R.V. “Bank işi”. Bakı, 2009, 472s.
2. Elnur İslamov, Günel Musayeva, Babək Babaşov, Şirin Ağayeva. “Frənçayzinq: Kiçik Sahibkarlıq üçün bələdçi”. Bakı, 2017, səh. 29.
3. Əliyev T.N. Əhmədli A.M. Məmmədov R.M. “Müştərək müəssisə və sahibkarlıq.” Bakı, 200, səh.68
4. Q.N.Manafov. “Sahibkarlıq fəaliyyətinin formalaşması və inkişafının elmi- praktiki problemləri” iqt. e. d-ru a. dər. al. üçün təq. ol. dis.: 08.00.01 /Q. N. Manafov ; Azərb. Dövlət İqtisad Un-ti.Bakı, 2002, səh.324
5. Q.N.Manafovun. “Sahibkarlıq nəzəriyyəsi”. Bakı, 2011, səh. 118
6. Niftullayev V. “Sahibkarlığın əsasları”. Bakı, 2012, Zaman, 618 s.
7. Блинов А. “Малое предпримиматедьство”. М., 2013, стр.202.
8. Кирцнер Израэль (2011) “М. Конкуренция и предпринимательство” / Пер.с англ, под ред. проф. А.Н.Романова. Мд ЮНИТИ-ДАНА, 240 стр.

УДК 338.12:338.34:330.36

Пути повышения эффективности финансирование малого и среднего бизнеса

¹Н. А.Нариманов, ²Ж. Э.Назарли, ³С.Ш.Дуньямалиева

Резюме.В формировании предпринимательских отношений большое значение имеет его финансирование, а также следует отметить, что в некоторых развитых странах мира в связи с финансированием предприятий малого и среднего бизнеса действуют специальные государственные учреждения и различные фонды. Ограничения финансирования таких предприятий в нашей стране тормозят развитие малого и среднего предпринимательства и

вызывают дальнейшее углубление связанных с ним проблем. В нашей стране существуют различные механизмы государственного финансирования малого и среднего предпринимательства, но при таком финансировании необходимо проводить определенные работы по совершенствованию.

Ключевые слова: формирование предпринимательских отношений, механизмы финансирования малого и среднего предпринимательства, лизинговые операции.

UDC 338.12:338.34:330.36

Ways to improve the efficiency of financing small and medium-sized businesses

¹N. A.Narimanov, ²J. E.Nazarli, ³S. Sh.Dunyamaliyeva

Summary.In the formation of entrepreneurial relations, its financing is of great importance, and it should also be noted that in some developed countries of the world, special government agencies and various funds operate in connection with the financing of small and medium-sized businesses. Restrictions on the financing of such enterprises in our country hinder the development of small and medium-sized businesses and cause further deepening of the problems associated with it. In our country, there are various mechanisms for state financing of small and medium-sized businesses, but with such financing, it is necessary to carry out certain improvements.

Key words: formation of entrepreneurial relations, mechanisms for financing small and medium-sized businesses, leasing operations.

Redaksiyaya daxilolma: 09.11.2023

Çapa qəbul olunma: 15.12.2023

