

Mövzu 4: VENÇUR VƏ OFŞOR BİZNES İNFRASTRUKTURU

Plan:

7.1. Vençur biznesinin mahiyyəti və məzmunu

7.2. Vençur biznesinin təşkilati əsasları

7.3. Vençur maliyyələşdirməsini şərtləndirən amillər və şəraitlər

7.4. Ofşor biznesi

7.1. Vençur biznesinin mahiyyəti və məzmunu

Vençur biznesi ilk dəfə 1957-ci ildə ABŞ-da təşəkkül tapmışdır. Bu biznes növünün yaradıcıları mühəndis-tədqiqatçı Yuçin Klyaner, biznesmenlər Artur Rok, Tom Perkinç və başqaları olmuşdur. Artur Rok 1961-ci ildə vençur fondu yaratmışdır. XX əsrin 70-ci illərində vençur kapitalından Avropada istifadə edilməyə başlanılmışdı və hazırda çoxlu sayda vençur şirkətləri fəaliyyət göstərir. MDB ölkələrində vençur biznesi TASIŞ və Avropa Yenidənqurma və İnkişaf Bankının təşəbbüsləri əsasında inkişaf etməyə başlamışdır. Elmi-texniki tərəqqinin sürətləndirilməsi və elmtutumlu istehsal sahələrinin inkişafı innovasiya maraqlarını təmsil edən elmi-texniki tədqiqatlar və təcrübi konstruktor işləmələri sferasında kiçik sahibkarlığa əhəmiyyətli təsir edə bilən yeni maliyyələşdirmə mənbələrindən istifadə olunmasını ön plana çəkir. Son illərdə inkişaf etmiş bir çox ölkələrdə vençur maliyyələşdirməsi geniş yayılmaqdadır. Bu, mahiyyətə vəsait qoyuluşunun geri qaytarılmasına zəmanət almadan sürətlə inkişaf edən kiçik innovasiya şirkətlərinin nizamnamə kapitalına investisiya qoyuluşudur.

Vençur maliyyələşdirməsi riskli olmaqla yanaşı investisiyanın daha yüksək gəlir gətirəcəyini ehtimal edir, çünki vəsait elmtutumlu layihələrin icrasına qoyulur. Biznesin maliyyələşdirilməsinin alternativ, spesifik forması kimi vençur kapitalı maliyyə qoyuluşlarının diversifikasiyalılığına qadir olan iri innovasiya şirkətlərilə assosiasiya olunur. Lakin o, yeni növ xammalın, enerji resurslarının,

texnoloji xətlərin və s. işlənməsinə istiqamətlənmiş kiçik sahibkarlığın inkişafında da az rol oynamır. Vençur maliyyələşdirməsi faktiki olaraq yeni texnologiyaların maliyyələşdirilməsinin bir növ sinonimi olmuşdur. Bu zaman kiçik innovasiya şirkətlərinin investisiya obyektini tez-tez onun təsisçilərinin əqli mülkiyyəti olur. XX əsrin ikinci yarısında məhz vençur kapitalı informatika, hesablama texnikası, mikroelektronika və digər elmtutumlu istehsal sahələrində ilk dəfə ABŞ-da, sonra isə dünyanın digər ölkələrində iri elmi-texniki layihələrin reallaşdırılmasında çox vacib rol oynadı. Bir sıra qiymətləndirmələrə görə hazırda dünyada bütün vençur investisiyalarının təqribən 50 faizi ABŞ-ın payına düşür. Vençur (riskli) maliyyələşdirməsi sayəsində fərdi kompyuterlərin, mikroprosessorların, gen mühəndisliyinin və s. elmi-texniki və praktiki işləmələri meydana gəlmişdir. Bu gün bütün dünyada məşhur olan ən iri Mikrosoft, Lotus, Cisco Systems, Tutel, Apple Computers şirkətləri tərəfindən dəstəklənmişdilər. Vençur kapitalı əsasən yeni texnologiyaların yaradılmasına və yeni elmtutumlu məhsulların istehsalına oriyentasiyalı yeni yaradılan və ya artıq fəaliyyətdə olan kiçik müəssisələrə qoyulur. Ölkənin iqtisadi inkişafının aktual məsələlərinin həlli yüksək texnologiyalı kiçik şirkətlərin maliyyələşdirilməsinin nisbətən yeni forma və mənbələrinin mümkün istifadəsindən əhəmiyyətli dərəcədə asılıdır. Belə mənbələrə hər şeydən əvvəl vençur maliyyələşdirməsi aiddir.

Vençur maliyyələşdirməsinin adi bank kredit verməsindən prinsipial fərqləri vardır:

–İnvestor öz vəsaitini vəsait qoyuluşuna kompensasiya zəmanəti olmadan kiçik müəssisələrin nizamnamə kapitalına qoyur. Başqa sözlə, pul vəsaitləri onların qaytarılmasına əvvəlcədən müəyyən edilmiş müddət olmadan verilir. Vençur investoru perspektivdə ancaq bu müəssisələrin səhmlərinin əvvəlcədən danışılmış hissəsini əldə etməyi nəzərdə tutub bilər;

–Vençur təklifinin uğursuz reallaşdırıldığı halda kiçik innovasiya şirkətinə vəsait qoymuş investor sərflənmiş vəsaitin hansısa bir qanuniliklə qaytarılması imkanına malik deyil;

–Kiçik müəssisələrə vençur investisiyası onların tərəfindən hər hansı

bir girov qoyulmadan verilir;

–Əgər banklar kiçik biznes subyektlərinə onların gələcək fəaliyyətini müfəssəl öyrənmədən kredit verirsə (burada ancaq kreditin qaytarılma imkanları maraq kəsb edir), vençur investorları innovasiya şirkətinə pul qoyaraq şirkətin səhmlərinin bir hissəsinə sahib olmaq hüququ alır və biznes üzrə onun partnyoru olur;

–Kiçik müəssisənin nizamnamə kapitalına vəsait qoyan investor həm

təsisçi və həm də innovasiya layihəsinin rəhbərlərindən biri kimi müəssisənin maliyyə-iqtisadi və texniki problemlərinin müzakirəsində aktiv iştirak

edir;

–Şirkətin özünün kapitalına vəsait qoyan investor əvvəlcədən şirkətin biznes planı ilə tanış olur (ola bilsin ki, texniki-iqtisadi əsaslandırma ilə də), investisiya layihəsinin cəlbətmə dərəcəsini; özünü maliyyələşdirmə, rentabellik səviyyəsini, xalis mənfəətini, şirkətin imicini, rəhbərlərin ixtisasını, anoloji texniki layihələrin tətbiq edilmə təcrübəsini və s. nəzərdən keçirir; –Kredit verən banklardan fərqli olaraq vençur şirkəti illik faiz ödəmələri tələb etmir. Təcrübə göstərdi ki, bir çox vençur şirkətləri səhmlərini birvə ya bir neçə fiziki şəxsə qapalı yerləşdirmə vasitəsilə öz maliyyələşdirməsini həyata keçirirdilər. Sonuncular səhmdar kapitalında öz payını alırlar, çox vaxt şirkətin direktorlar şurasında yer tutur və gələcəkdə yüksək *dividend*lərə ümid edirlər. Biznes inkişaf etdikcə innovasiya layihələrinin əlavə maliyyələşdirilməsinə tələbat artdı. Bu halda vençur kapitalı fondu yaradıldı, fondun rəhbərləri isə vençur kapitalistləri adını aldılar. Vençur fondları eyni vaxtda bir neçə kiçik şirkətə vəsait qoyma imkanına malik idilər ki, bu da fondun portfelini (portfolio companies) formalaşdırmağa imkan verdi. Bu zaman vençur kapitalisti onların portfelinə daxil olan şirkətlərin direktorlar şurasının üzvlərinə çevrilərək qoyulan vəsaitin istifadəsinin effektivliyinə nəzarət etməyi bacarırdılar. Bir qayda olaraq vençur fondlarının fəaliyyəti 7-10 illik dövrlə məhdudlaşır. Həmin müddət başa çatdıqdan sonra onlar ləğv edilir, portfelə

daxil olan şirkətlərin səhmləri isə açıq bazarda satıla, ya da sadəcə olaraq fondun investorları (payçıları) arasında bölüşdürülə bilər.

7.2. Vençur biznesinin təşkilati əsasları

Kiçik innovasiya biznesinin inkişafı böyük pul məbləğlərinin cəlb edilməsi zəruriliyini artırır. Buna görə də vençur fondlarının meydana gəlməsi tamamilə qanunauyğun prosesdir. Vençur fondları müvəqqəti təşkilati strukturlardır. Onlar bir və ya bir neçə hüquqi və fiziki şəxslərin pul vəsaitlərinin birləşdirilməsi yolu ilə müqavilə əsasında yaradılırlar. Vençur fondlarından az tanınan, lakin investisiya qoyuluşu üçün potensial cazibədar yeni şirkətlərin dəstəklənməsinə istiqamətlənən pul axınları vətəndaşların şəxsi pullarının qısa müddət ərzində gəlir gətirməyən innovasiya layihələrinə transformasiya etməsinə imkan verərək texniki tərəqqinin aşkar katalizatoru rolunu oynadılar. Vençur biznesinin inkişafı müəyyən üstünlüklərə malikdir:

–Bazar konyukturunun dəyişməsinə çevik, cəld reaksiyavermə

qabiliyyəti;

–Yeni ideyaların sınaqdan keçirilməsinə vaxtında oriyentasiya etmək

imkanı;

–Sərt bürokratik qaydaların yoxluğu. Kiçik biznes sferasında şirkətlərin işçiləri (bir qayda olaraq, istedadlı mühəndislər, alimlər, ixtiraçılar) əmək intizamının ümumi qəbul edilmiş “çərçivəsindən” kənara çıxaraq müəyyən yaradıcılıq azadlığına malikdirlər. Vençur fondunun öhdəliklərinə cavab verən və ancaq fonda qoyduğu vəsaitin məbləği həddində risk edən təsisçi məhdud məsuliyyətli tərəfdaş sayılır (limited partner). Bir qayda olaraq vençur fondunun işçisi şirkətin direktorlar şurasının tərkibinə daxil edilir, lakin bu zaman o, şirkətin icraçı direktoruna çevrilir. Onun rolu əsasən vacib strateji qərarların qəbulunda aktiv

iştirak etməklə məhdudlaşır, vençur fondunun rəhbərliyi investorların pul vəsaitlərindən səmərəli istifadə olunmasında maraqlıdır. Beləliklə, vençur fondunun idarə heyəti şirkətin maliyyə-təsərrüfatfəaliyyətinə daim nəzarət etməklə yanaşı onun investisiya cəlbediciliyinin artmasına görə öz təkliflərini verə bilər. Investisiyanın yatırma prosesinin son mərhələsi (exit) qapalı şəxsi şirkətdən açıq səhmdar şirkətinə çevrilməsindən ibarətdir. **Şirkətin açıq bazara çıxışı olan açıq (kütləvi) şirkətə çevrilməsinin müəyyən üstünlükləri və çatışmazlıqları vardır.**

Üstünlükləri:

–Müxtəlif maliyyə alətlərinə pul qoyuluşunu diversifikasiya etmək imkanı;

–Gələcəkdə xarici maliyyələşdirmə mənbələrinin asan və ucuz cəlb edilməsi.

Belə ki, səhmlərin açıq bazarda yerləşdirilməsi və informasiyanın elan edilməsi nəticəsində potensial investorlar şirkətlə yaxından tanış olacaqlar və şirkətə qarşı etibarlılıq dərəcəsi yüksələcəkdir;

–Açıq şirkətlərdə qiymətli kağızların pula çevrilmə ehtimalı qapalı səhmdar cəmiyyətlərlə müqayisədə çox azdır. Belə ki, səhmləri xarici investorlara satmaq çətindir, şirkətin həmtəsisçiləri və sahibkarı mümkün maliyyə risklərinə görə öz şirkətinin səhmlərini almaqdan imtina edə bilərlər;

–Satış bazarının əhəmiyyətli dərəcədə genişləndirilməsi. Belə ki, qapalı şirkətlərdə bunu həyata keçirmək çətindir və s.

Çatışmazlıqları, nöqsan cəhətləri:

Şirkətin sahibi kimi rəhbərliyin onun üzərində real nəzarəti itirməkdən ehtiyatlanması; Xarici bazarda nəzarət səhm paketinin alınması yolu ilə yeni investorlar tərəfindən şirkətin udulma təhlükəsi; Rüblük və illik hesabatların tərtibinə çəkilən xərclərin çox olması, hesabatların dərc olunması və məxfi informasiyanın açılması. məşğul olan kiçik və orta ölçülü xüsusi şirkətlər üçün büdcə maliyyələşdirməsindən çox az istifadə edirlər. Dövlət investorlarından fərqli olaraq, vençur şirkətləri öz vəsaitlərini gələcəkdə onların ilkin kapital qoyuluşunu

əhəmiyyətli dərəcədə kompensasiya edə bilən və qaçılmaz risklərə haqq qazandıran səhmlərin əldə edil-məsini nəzərdə tutaraq daha həvəslə vençur fondlarına qoyurlar. Vençur fondunun və şirkətin başında duran vençur kapitalistləri bir tərəfdən fərdi və ya kollektiv investorlar, digər tərəfdən isə vençur ideyalarının daşıyıcıları olan sahibkarlar arasında vasitəçilərdir. Buna görə dəgələcəkdə əldə olunacaq gəlir bütün vençur biznesi iştirakçıları arasında ədalətlə bölünməlidir. Maraqlı biznes-ideya kimi vençur layihəsini işləyib hazırlayan şirkət reallaşdırma üçün böyük miqdarda ilkin xərclər tələb edir. Belə şirkət “əkinüçün şirkət” (seed) adlanır, yalnız kağız üzərində və ya laboratoriya işləmə-lərində mövcud olan layihələrin maliyyələşdirməsinin ən ilkin mərhələsi mövcud olur. “Start” mərhələsində olan bu şirkət, bir qayda olaraq, təcrübə nümunələrinin, modellərin və eksperimentlər üçün xüsusi laboratoriyaların yaradılmasını və s. planlaşdırır. Son mərhələdə vençur kapitalının innovasiya layihəsindən çıxması, layihədə iştirakının başa çatdırılması nəzərdə tutulur. O, üç ssenari üzrəhəyata keçirilə bilər:

-fərdi və kollektiv investorların səhm paylarının şirkət səhmdar-larına satılması;

-kiçik innovasiya şirkətinin açıq səhmdar cəmiyyətinə çevrilməsi və səhmlərin hərracda yerləşdirilməsi (İPO);

-şirkətin səhmlərinin bu səhmləri əldə etməyə maraqlı olan digər şirkətə - strateji tərəfdaşa satılması. Layihədən çıxmağın üç ssenarisindən ikinciyə daha çox üstünlük verilir.

7.3. Vençur maliyyələşdirməsini şərtləndirən amillər və şəraitlər
İnnovasiya layihələrinin biznes-planını nəzərdən keçirərkən, hər şeydən əvvəl, şirkətin inkişafına təsir edən daxili amillərə xüsusi diqqət yetir-mək lazımdır. Daxili amillərə aiddir:

– layihənin mövcud olma müddəti;

- qiymət siyasətini həyata keçirərkən məhsulun keyfiyyət xarakteristikasına və göstəricilərinə görə rəqibləri qabaqlamaq ehtimalı;
- kiçik müəssisənin məhsuluna mövsümi tələbat;
- malların, işlərin və xidmətlərin nadirlik dərəcəsi;
- vençur layihəsinin tətbiqinin ekoloji nəticələri;
- şirkətlə kommersiya bankları arasında münasibətlərinin etibarlılıq dərəcəsi;
- məhsulu öz ticarət markası altında buraxmaq imkanı;
- kiçik müəssisənin pul resurslarına olan hazırkı və gələcək tələbatı;
- şirkətin elmi-tədqiqat və təcrübə konstruktor işlərinə xərcləri;
- şirkətdə çalışan işçilərin ixtisas səviyyəsi və menecerlərin peşəkarlığı və s.

Əgər sadalanan amillərin sərtliyi nəzərə alınsa, onda kiçik innovasiya biznesilə məşğul olan kiçik müəssisələrin xarici mühit amillərinin dəyişməsi meyillərini qabaqcadan görmək və ya proqnozlaşdırmaq olduqca çətindir.

: Xarici amillər aşağıdakılardan ibarətdir:

- analoji məhsul bazarının konyukturu;
- innovasiya biznesi ilə məşğul olan kiçik müəssisənin məhsuluna tələbatın dəyişilməsi dinamikası;
- inflyasiyanın dəyişilməsi dinamikası;
- ölkədə və regionlarda əhalinin məşğulluq səviyyəsi;
- enerji daşıyıcılarının qiymətlərinin dəyişilməsi;
- dövlətin liberal miqrasiya siyasəti;
- ölkədə və regionlarda korrupsiyanın səviyyəsi və s.

Vençur ideyalarının tətbiqilə məşğul olmağı bacaran, prinsipial yeni elmtutumlu işləmələrə vəsait qoymağa hazır olan kiçik müəssisələr dövlət tərəfindən hüquq, texniki və iqtisadi dəstək almalıdırlar. Bu tip müəssisələrin qeydiyyatı qısa müddətdə və eyni zamanda sahibkarlar üçün minimum itkilərlə həyata keçirilməlidir. Məlum olduğu kimi, sahibkarların iqtisadi azadlığında ancaq ikiməhdudiyət mövcuddur: vergi ödəmək və təbiətin mühafizə olunması tədbirlərinə riayət etmək. Qalan bütün məhdudiyətlər (lisenziya şərtlərinə əməl etmək şəklində) “avtomatik” rejimdə işləyirlər, yəni müvafiq qanunlar və normativ-hüquqi sənədlərə hökmən riayət edilməlidir. Müəssisələrin açılışı və fəaliyyət göstərməsi şərtlərinə riayət olunmaması aşağıdakı nəticələrə gətirib çıxara bilər:

- lisenziyadan məhrum edilər;
- cərimələrə məruz qalar;
- sahibkarın kredit almaq mexanizmində müvafiq dəyişikliklər edilir.

Eyni zamanda, kiçik biznes sferasında prinsipcə yeni elmtutumlu is-tehsalın işlənilməsi və mənimsənilməsilə məşğul olan və lisenziya şərtlərinə riayət edən müəssisələr dövlət tərəfindən dəstəklənilirlər. Dövlət həmin müəssisələrin maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətinin birbaşa və dolayısı yollastimullaşdırılması tədbirlərinin həyata keçirilməsinə yaxından kömək edir. Cavan, sürətlə inkişaf edən xüsusi şirkətlər üçün vençur maliyyələşdirmə formasından geniş istifadə olunmasına əlverişli şəraitin yaradılması son dərəcə vacibdir. Məlumdur ki, starta qədərki (seed) və start (start up)maliyyələşdirmə sahibkarlar üçün ən riskli kapital qoyuluşudur. Məhz ona görə də şirkətlərin inkişafı üçün “start” şəraitinin dövlət tərəfindən dəstəklənməsi vençur maliyyələşdirməsinin genişləndirilməsinə ən güclü təsir göstərə bilər. Vençur maliyyələşdirməsinin ən vacib məsələlərindən biri investorlar yüksək gəlirlilik səviyyəsinə nail olmağa səy göstərərkən onların qaçılmaz risklərini azaldan şərtlərin yaradılmasıdır.

Bu şərtlərə aşağıdakıları aid etmək olar:

– diversifikasiya - müxtəlif şirkətlərin innovasiya layihələrinə vəsait

Xarici amillər aşağıdakılardan ibarətdir:

- analoji məhsul bazarının konyukturu;
- innovasiya biznesi ilə məşğul olan kiçik müəssisənin məhsuluna tələbatın dəyişilməsi dinamikası;
- inflyasiyanın dəyişilməsi dinamikası;
- ölkədə və regionlarda əhalinin məşğulluq səviyyəsi;
- enerji daşıyıcılarının qiymətlərinin dəyişilməsi;
- dövlətin liberal miqrasiya siyasəti;
- ölkədə və regionlarda korrupsiyanın səviyyəsi və s.

Vençur ideyalarının tətbiqilə məşğul olmağı bacaran, prinsipial yeni elmtutumlu işləmələrə vəsait qoymağa hazır olan kiçik müəssisələr dövlət tərəfindən hüquq, texniki və iqtisadi dəstək almalıdırlar. Bu tip müəssisələrin qeydiyyatı qısa müddətdə və eyni zamanda sahibkarlar üçün minimum itkilərlə həyata keçirilməlidir. Məlum olduğu kimi, sahibkarların iqtisadi azadlığında ancaq ikiməhdudiyyət mövcuddur: vergi ödəmək və təbiətin mühafizə olunması tədbirlərinə riayət etmək. Qalan bütün məhdudiyyətlər (lisenziya şərtlərinə əməl etmək şəklində) “avtomatik” rejimdə işləyirlər, yəni müvafiq qanunlar və normativ-hüquqi sənədlərə hökmən riayət edilməlidir. Müəssisələrin açılışı və fəaliyyət göstərməsi şərtlərinə riayət olunmaması aşağıdakı nəticələrə gətirib çıxara bilər:

- lisenziyadan məhrum edilər;
- cərimələrə məruz qalar;
- sahibkarın kredit almaq mexanizmində müvafiq dəyişikliklər edilər.

Eyni zamanda, kiçik biznes sferasında prinsipcə yeni elmtutumlu is-tehsalın işlənilməsi və mənimsənilməsilə məşğul olan və lisenziya şərtlərinə riayət edən müəssisələr dövlət tərəfindən dəstəklənirlər. Dövlət həmin müəssisələrin maliyyə-

təsərrüfat fəaliyyətinin birbaşa və dolayısı yolla stimullaşdırılması tədbirlərinin həyata keçirilməsinə yaxından kömək edir. Cavan, sürətlə inkişaf edən xüsusi şirkətlər üçün vençur maliyyələşdirmə formasından geniş istifadə olunmasına əlverişli şəraitin yaradılması son dərəcə vacibdir. Məlumdur ki, starta qədərki (seed) və start (start up) maliyyələşdirmə sahibkarlar üçün ən riskli kapital qoyuluşudur. Məhz ona görə də şirkətlərin inkişafı üçün “start” şəraitinin dövlət tərəfindən dəstəklənməsi vençur maliyyələşdirməsinin genişləndirilməsinə ən güclü təsir göstərə bilər.

Vençur maliyyələşdirməsinin ən vacib məsələlərindən biri investorlaryüksək gəlirlilik səviyyəsinə nail olmağa səy göstərərək onların qaçılmaz risklərini azaldan şərtlərin yaradılmasıdır. Bu şərtlərə aşağıdakıları aid etmək olar:

– diversifikasiya - müxtəlif şirkətlərin innovasiya layihələrinə vəsait qoyuluşu. Bir şirkətə uğursuz vəsait qoyuluşunu digər müəssisənin gəlirləri kompensasiya oluna bilər. Müxtəlif qiymətləndirmələrə görə “hədəfə düşmək” ehtimalı 20 faizdən çox deyil, bu kapital qoyuluşunu vençur (riskli) kapital qoyuluşu hesab etmək olar;

– eyni bir innovasiya layihəsinə kapital qoyuluşu zamanı müxtəlif investorların söylərinin birləşdirilməsi əmanətçilər arasında bölüşdürül-düyünə görə risk nəinki azalır, həm də investorların idarəetmə təcrübələrinin birləşməsi, işgüzar əlaqələri və s. ilə sinergetik effekt artır;

– vençur maliyyələşdirməsinə həyata keçirənlərin adından müştərək

vençur fondunun yaradılması (məhdud məsuliyyətli maliyyə partnyorluğu). Bu partnyorluğun bütün iştirakçıları müvafiq şəkildə gəlir əldə edir və qoyduqları vəsaitə mütənasib olaraq risk daşıyırlar;

– vençur fondunda qoyulan vəsaitlərin effektivliyinə və səmərəli istifadəsinə cavab verən peşəkar rəhbərliyin təyin olunması;

– bir və ya bir neçə vençur fondunun idarə olunmasını üzərinə götürən ixtisaslaşmış vençur şirkətlərinin yaradılması.

7.4. Ofşor biznesi

İqtisadiyyatda, xüsusilə maliyyə sferasında qloballaşma prosesi ofşor maliyyə mərkəzlərinin, yaxud maliyyə zonalarının yaradılmasını zəruriyyətə çevirmişdir. Ofşor zona, yaxud ofşor maliyyə mərkəzi dedikdə ərazi, yaxud ölkə başa düşülür, hansı ki, ofşor şirkətlərinin qeydiyyatına və fəaliyyət göstərməsinə qanunvericiliklə icazə verilir. Bu tip şirkətlərin fəaliyyəti ölkədən, yaxud qeydiyyata alındığı ərazidən kənarında yerləşən mənbələrdən mənfəətin əldə edilməsinə əsaslanır. Ofşor zonalarda fiziki və hüquqi şəxslərin fəaliyyət göstərmələri üçün güzəştli şərait yaradılır, hansı ki, həmin ərazidə bank və valyuta qanunvericiliyi nöqteyi-nəzərdən iqtisadi fəaliyyət mərkəzi olmur. Başqa sözlə, maliyyə nəticəsinə həmin zonadan kənarında nail olunur, ancaq əldə edilən vəsait zonanın özündə dövr edir. Ofşor şirkət yerli fiziki, yaxud hüquqi şəxslərlə saziş bağlaya bilməz. Burada prinsipial cəhət ondan ibarətdir ki, beynəlxalq əməliyyatlara bu məhdudiyət şamil edilmir. Bir qayda olaraq, xalis şəkildə ofşor şirkət dedikdə “kağız” şirkət, yəni kağızda fəaliyyət göstərən şirkət başa düşülür. O, şirkətin bütün formal əlamətlərinə malikdir, yəni sahibləri, direktorları (menecerləri), qeydiyyat sənədlərinin komplekti olur. Məhz buna görə də həmin şirkət maliyyə əməliyyatlarını aparmaq və vergiləri azaltmaq üçün əlverişli alət sayılır. Ofşor şirkət bütün əməliyyatları yerləşdiyi zonadan kənarında, xaricdə həyata keçirir.

XXI əsrin əvvəlinə dünyada 60-a yaxın ofşor mərkəzləri (zonalar) və 1,5 milyondan çox ofşor şirkətləri mövcud olmuşdur. Ofşor mərkəzlərində dünya maliyyə aktivlərinin xeyli hissəsi, yəni təqribən 6 trilyon dollar civarında maliyyə aktivləri cəmlənmişdir. Burada iri dünya banklarının ya filialları, ya da törəmə strukturları açılmışdır. Ofşor zonalarında, həmçinin sığorta biznesi inkişaf etmişdir. Belə ki, təkcə Bermud adasında 1,5 minə yaxın sığorta şirkətləri fəaliyyət göstərirlər. Ofşor mərkəzlərinin vasitə ilə dünya pul kütləsinin yarısı keçir, xüsusi şəxslərin kapitalının və bankların xarici aktivlərinin təqribən 20 faizi investisiyalaşdırılır. Ofşor biznesi - ofşor zonalarda, yəni ofşor şirkətlərinin qeydiyyatına və fəaliyyətinə qanunvericiliklə icazə verilən ərazilərdə təşkil olunmuş biznesdir. Ofşor biznesinin cəlbediciliyi ondan ibarətdir ki, şirkət real

vergi güzəştləri edir, həmçinin hesabat işlərinin sadələşdirilməsinə icazə verir və valyutaya məhdudiyət qoymur. Xaricdə qız şirkətlərinin yaradılması milli müəssisələrin xarici iqtisadi əlaqələri ilə sıx bağlıdır. Maliyyə-sənaye qruplarının meydana gəlməsi ilə bu məsələ daha da aktual oldu. Qız müəssisəsini yaratmağı planlaşdırarkən onun harada qeydiyyatata alınması, hansı hüquqi formanın seçilməsi, necə idarə olunması məsələsini həll etmək lazımdır. Bu sahibkarın məramından və ana şirkətin kommersiya əməliyyatlarında xarici firmaların iştirak səviyyəsinə asılıdır. Qız şirkətlər vəsaiti daha çox ixtisaslaşmış şəkildə qoymağa, ticarivəsətəçi əməliyyatları yerinə yetirməyə, maliyyə və agent xidmətləri göstərməyə imkan verirlər. Əgər qız şirkəti işi ana şirkətin siyasəti və maraqları ilə bağlıdırsa, onda onun fəaliyyəti əhəmiyyətli iqtisadi effekt gətirir. Qız şirkətin yerləşdiyi ölkənin, onun yurisdiksiyasının seçilməsi ilk növbədə gəlir vergisinin səviyyəsi ilə müəyyən edilir. Qız şirkətin maliyyə və vergi planlaşdırılması aşağıdakıları özündə ehtiva edir:

- kapitalın idxal-ixrac şərtlərinin və qız şirkətin gəlirlərinin vətənə qaytarılması şərtlərinin öyrənilməsi, vergilərin müəyyənləşdirilməsi;

- kredit resursları mənbələrinin axtarışı;

- şirkətdaxili kreditvermə imkanlarının təhlili;

- vergilərin və digər xərclərin azalmasını təmin edən beynəlxalq əməliyyatlar sxeminin işlənilib hazırlanması. Xaricdə investisiya fəaliyyətini genişləndirdikdə və şirkətin bir neçə xarici filialı yarananda vergi itkilərinin aşağı salınmasını təmin edən təkrar investisiya və gəlirlərin vətənə qaytarılması mexanizminin işlənilib hazırlanması tələb olunur. Belə mexanizm adətən vergi güzəşti olan zonalarda holdinq, maliyyə və sığorta şirkətlərini açmağı nəzərdə tutur. Xaricdəki qız şirkətləri sahiblərinə müxtəlif imkanlar və üstünlüklər verir. Qarşıya qoyulmuş məqsəddən asılı olaraq investorlar xaricdə müxtəlif profilli qız şirkətləri yarada bilərlər:

- a) vəsaitəçi və agent müəssisələri, o cümlədən:

– reklam, informasiya və nümayəndəlik fəaliyyətinə ixtisaslaşan agent şirkətləri. Belə şirkətlər işgüzar əlaqələrin inkişafına və marketing xidmətinin keyfiyyətinin yüksəlməsinə kömək edir, ana şirkətin “imicini” artırır;

– ticarət-vasitəçi, ixrac-idxal müəssisələri. Belə müəssisələr xarici ticarət fəaliyyətinin effektivliyini yüksəldir və adətən ixrac-idxal əməliyyatlarında gəlirin olduqca böyük hissəsini udan topdansatış vasitəçilərinin xidmətlərindən imtina etməyə imkan verir.

b) İstehsal profilli müəssisələr:

– Xaricdə istehsal-satış tsiklinin bir hissəsini həyata keçirən yığma, təmir, servis və başqa istehsal müəssisələri. Xarici komplektləşdiricilərdən istifadə edərək yığma müəssisələri ixrac olunan malın xarici bazarın tələblərinə adaptasiyasına, xarici istehsal və texnoloji standartlarına keçməyə imkan verir;

– Digər ölkələrdə obyekt inşasını həyata keçirən xarici partnyorların iştirakı ilə innovasiya layihələrini müştərək reallaşdıran müəssisələr;

– Xaricdə elmi-tədqiqat və təcrübi konstruktor işləri aparan şirkətlər;

– Ticarət müəssisələri: xarici diler və distribüter şəbəkələri, alıcı şirkətlər;

– Xarici ticarət fəaliyyətinə xidmət edən nəqliyyat-ekspeditor müəssisələri;

c) İnvestisiya və maliyyə profilli müəssisələr:

– Səhmlərə və müxtəlif qiymətli kağızlara, xarici ölkə banklarına, digər qız şirkətlərinə, daşınmaz əmlaka və başqa aktivlərə vəsait qoymaq yolu ilə kapitalı effektiv idarə etməyə imkan verən holdinq şirkətləri;

– Ana şirkətin xarici qız şirkətlərinə, həmçinin azad müştərilərə kredit verməkdə, kredit vasitəçiliyində və başqa maliyyə xidmətlərində ixtisaslaşan maliyyə şirkətləri. Vasitəçi maliyyə və holdinq şirkətləri vasitəsilə xaricdə kredit resurslarının və nizamnamə kapitallarının, həmçinin onlardan gələn gəlirlərin beynəlxalq köçürmələri həyata keçirilir;

– Şirkətdaxili sığortadan qənaət əldə etməyə imkan verən sığorta şirkətləri;

– Trast şirkətləri və fondları. Trast şirkətləri müştərilərin kapitalını idarə etmək üzrə mərkəz rolunu oynayır. Xarici qız şirkətləri şirkətin maliyyə siyasətinə çeviklik verir (belə ki, ticarət konyukturundan asılı olaraq gəlir mal dövriyyəsinin genişləndirilməsinə istiqamətləndirilə bilər və ya investisiyaya qoyula bilər), dünya bazarlarında geniş sahibkar ekspansiyası üçün imkan yaradır, ana şirkətin xarici iqtisadi əməliyyatlarını yüngülləşdirir. Bir qayda olaraq xarici şirkətlər qapalı tip səhmdar cəmiyyəti şəklində yaradılır. Xaricdə investisiya qoymağa başlayan sahibkarların ilk addımı vergi güzəşti olan zonalarda, yəni o ölkələrdə ki, xarici investorlar əlverişli hüquqi və vergi güzəştləri alırlar, qız şirkətləri yaratmaqdan ibarətdir.

Vergi güzəştləri ənənəvi olaraq, xarici investorların gəlirləri praktiki olaraq vergilərdən tamamilə azad olunduğu “vergi limanlarında” və ya ofşor zonalarda verilir. Qız şirkətləri “vergi limanlarında” ana şirkətin xarici iqtisadi fəaliyyətini əhəmiyyətli dərəcədə artırmağı bacarırlar. Bununla əla-qədar ən müxtəlif funksiyaları yerinə yetirən bir neçə qız müəssisəsini yaratmaq zərurəti yaranabilir. Təyinatından asılı olaraq güzəştli vergi yurisdiksiyasında yerləşdirilmiş və ana şirkətin fəaliyyəti ilə bağlı əməliyyatları yerinə yetirən ofşor şirkətlərinin standart tipləri yaranmışdır:

– Holding tipli şirkətlər: investisiya, daşınmaz əmlaka və əqli mülkiyyət obyektlərinə sahiblik üzrə operativ-holding şirkətləri;

– Ticarət-vasitəçi şirkətlər: ixrac-idxal, alıcı və distribüter şirkətləri;

– Maliyyə profilli şirkətlər: ofşor bankları, maliyyə-vasitəçi və sığorta şirkətləri.

Bəzən vergi güzəştli zonalarda ana şirkətin əsas fəaliyyəti ilə məşğul olan kiçik şirkətlər yerləşdirilir.

Qız şirkətlərini açarkən ixtisaslaşmış müəssisələrin xidmətlərindən istifadə etmək məqsədəuyğundur. Müştərilərin tapşırığı ilə şirkətin qeydiyyatını və idarə

edilməsi işini sərəncamında zəruri informasiyaları və texnologiyaları bilən ixtisaslı kadrlar olan maliyyə, yaxud katiblik şirkətləri həyata keçirirlər. Dünya praktikasında bütün ölkələr vergiqoyma və kommersiya fəaliyyətinə, qız şirkətlərinin yaradılmasına çəkilən xərclərin həcminə görə üç böyük qrupa bölünürlər. Birinci qrupa daxil olan sənayecə inkişaf etmiş ən iri ölkələrdə (ABŞ, Almaniya, Yaponiya, Böyük Britaniya, Fransa, İtaliya) gəlir vergisi xalis gəlirin 40-50 faizini təşkil edir. Təsərrüfat subyektlərinin fəaliyyəti ciddi şəkildə nizamlanır, şirkətdaxili əməliyyatları və vergidən ya-yınmaq məqsədilə xarici şirkətlərdən istifadəni məhdudlaşdıran xüsusi hüquqi normalar mövcuddur. Bu ölkələrin qanunlarında səhmdar cəmiyyətləri üçün minimum nizamnamə kapitalı böyük həcmdə müəyyən edilir. Məsələn, Almaniyada - 100 min marka, Fransada - 500 min frank. İkinci və üçüncü qruplara daxil olan ölkələr vergi güzəştli zona kimi nəzərdən keçirilir. İkinci qrup ölkələrdə gəlir vergisi kifayət qədər yüksək səviyyədə olduqda aşağıdakı hallarda xüsusi vergi güzəştləri sistemi tətbiq olunur:

a) Şirkətin müəyyən tip fəaliyyəti, o cümlədən holdinq, maliyyə və ticarət fəaliyyəti;

b) Pul köçürmələri və gəlirlərin vətənə qaytarılması mexanizmi.

Bu ölkələrdə dividendlərin ölkədən çıxarılmasından və öz vətəninə qaytarılmasından, bank faizlərindən və gəlirin bir neçə başqa növündən tutulan vergilər adətən aşağı salınır. Bu qrup ölkələr liberal valyuta və gömrük rejimləri ilə fərqlənirlər. Üçüncü qrupa hüquqi şəxslərin qeydiyyatının son dərəcə sadələşdirildiyi və gəlir vergisinin əhəmiyyətli dərəcədə aşağı salındığı (və ya heç olmadığı) törəmə şirkətlər və ya inzibati ərazilər - “vergi limanları” daxildir. Bir qayda olaraq bunlar Avropanın keçmişdə koloniya olmuş cırtdan ölkələridir və ya inkişaf etmiş ölkələrdən ayrılmış özünüidarəetmə əraziləridir. Anoloji şərait xarici investisiyaları cəlb etmək üçün yaradılmış “azad iqtisadi zonalarda”, həmçinin “vergi limanı” əlamətlərinə malik olan inzibati törəmələrdə, ştatlarda və dairələrdə də mövcuddur. “Vergi limanlarına” tipik misal kimi Avropada Lixtenşteyn, Malta, Andorra, Monako kimi cırtdan dövlətləri göstərmək olar. Böyük sayda “vergi

limanları” üçüncü ölkələrdə, məsələn, Panama, Kosta-Rika və başqa ölkələrdə yerləşir. Şirkətlərin “vergi limanlarında” yerləşdirilməsinin vacib üstünlüklərinə qeydiyyat prosedurlarının ucuzluğu və sadəliyi aiddir. Yeni şirkət bir neçə gün ərzində açıla bilər. “Vergi limanlarının” xarici investorlar üçün cəlbedici aşağıdakı xüsusiyyətləri vardır:

1. Gəlir vergisi yoxdur və ya o müxtəlif ölkələrdə ildə 150-1000 dollar civarında olan və gəlirin həcmindən asılı olmayan illik yığımla əvəz olunur. Gəlirlərin - dividendlərin, bank faizlərinin və başqa ödəmələrin - ölkədən daşınmasına vergi tutulmur.

2. Qeydiyyat proseduru maksimum sadələşdirilib: adətən nizamnamə kapitalının minimum ölçüsü təyin olunmur; şirkət sahiblərinin adı açıqlanmır - onların adları yalnız törədilmiş cinayət faktı üzrə istintaq aparılan halda (fırıldaqçılıq, narkotiklərlə qeyri-qanuni ticarət və s.) açıqlanır.

3. Ölkədən valyuta çıxarılmasına məhdudiyyət yoxdur. Şirkət istənilən xarici ölkə banklarında istənilən valyuta ilə depozit açmağa bilər, istənilən valyutada məhdudiyyətsiz ödəmələr həyata keçirə və ala bilər.

4. Şirkətlərin idarə olunması proseduru son dərəcə sadədir. Bəzən şərtidir - bu zaman sahibkarın vəkalətnaməsi üzrə idarəetmə işi katiblik şirkəti tərəfindən həyata keçirilir. Bir sıra “vergi limanlarında” təqdim edilən üçün səhmlər buraxmaqla sahibkarın anonimliyi təmin olunur.

5. “Vergi limanları” ölkələrinin əksəriyyətində vergi və gömrük qanunvericiliyinin pozulması cinayət sayılmır. Burada şirkətlərin uçotunun aparılması və ya vergi deklarasiyası haqqında hesabat tələb olunmur. Xarici auditorlar “vergi limanlarının” heç də hamısında yoxlamalar aparmırlar və şirkətin hesabları ancaq sahibkarların qərarı ilə yoxlanılır. Hesabat işlərinin yeganə forması illik maliyyə hesabatıdır. Şirkətlərin “vergi limanlarında” yerləşdirilməsi vergi qoymanın mülyim olduğu zonalardakına və inkişaf etmiş sənaye ölkələrindəkinə nisbətən ucuz başa gəlir. Şirkətlərin yaradılmasına və

fəaliyyətlərinin dəstəklənməsinə çəkilən xərclərin artırılması mülayim vergi sistemli yurisdiksiyalarda bu şirkətlər üçün bir sıra üstünlüklərə səbəb olur. Əgər yüksək vergiqoyma səviyyəsi olan ölkələrə vəsait qoymaq lazım gəlsə, onda adətən kapitalın yerdəyişməsi zamanı olan liberal vergi rejimi olan ölkələrdə (Niderland, Lüksemburq, İsveç, Lixtenşteyn) holding şirkətlər yaradılır.