

## MÜHAZİRƏ 11

### İPOTEKA, LİZİNQ VƏ FAKTORİNQ XİDMƏTİ BAZARLARI

#### Plan:

1. İpoteka bazarının mahiyyəti və fəaliyyət mexanizmi
2. Lizinqin mahiyyəti, funksiyaları və inkişaf istiqamətləri
3. Lizinqin növləri və təsnifatı
4. Lizinq xidməti bazarının məzmunu və xüsusiyyətləri
5. İqtisadiyyatın inkişafında lizinqin rolu
6. Faktoring xidməti bazarının mahiyyəti və xüsusiyyətləri

#### 1. İpoteka bazarının mahiyyəti və fəaliyyət mexanizmi

**İpoteka** (*YUNANCA HYPOTHEKE - GİROV*) - ipoteka krediti adlanan kreditin alınması məqsədilə torpağın və ya digər daşınmaz əmlakın girova qoyulmasını ifadə edir. İpoteka öhdəliyin icrasının təmin olunması üsulu olaraq daşınmaz əşyaların və rəsmi reyestrdə üzərində mülkiyyət hüquqları qeydə alınan daşınmaz əşyaların girovudur. İpoteka kreditləşməsinin əsas üstünlüyü vergi obyektini kimi daşınmaz əmlakın yüksək qiymətidir ki, bunun sabit qiyməti, bir qayda olaraq, yüksəlməyə doğru meyil edir. Daşınmaz əmlakın fiziki sabitliyi girov verənin girov obyektinə sahiblik etməsinə və istifadədə qalmasına imkan verir.

**İpoteka** - girov qanunvericiliyində birinci dərəcəli əhəmiyyətə malikdir. Onun əsasında daşınmaz əmlakın dəqiq qeydiyyat sistemi, eləcə də daşınmaz üzrə girov hüququnun yaranmasının ciddi hüquqi tərtib olunması durur. Ümummilli qeydiyyat sisteminin əsasını torpaq kitabı və daşınmaz əmlakın dövrüyyəsinin qeydiyyat sistemi təşkil edir. İpotekanın tərtib edilməsi zamanı daşınmaz əmlakın qeydiyyatı girov kağızı kimi daşınmaz əmlak üzərində vergi hüququnun yaranması və dayandırılmasının hüquqi təsbit olunması ilə müşayiət olunur.

Kreditləşmənin əsas növlərindən biri kənd təsərrüfatı ipotekası və **mənzil sferasında** ipoteka kreditləşməsidir. Kənd təsərrüfatı ipotekası kənd təsərrüfatı torpaqlarının fermer və digər torpaq sahiblərinin girovu kimi kreditləşdirilməsidir. Bu kreditləşmə uzunmüddətli kreditlər vasitəsilə xüsusi ipoteka bankları sistemi ilə həyata keçirilir. Girov kimi faiz dərəcələri torpağın dəyərliliyindən, borclunun vəziyyətindən və risk dərəcəsiindən asılı olaraq diferensiallaşır. İnkişaf etmiş ölkələrdə mənzil sferasında ipoteka kreditləşməsi sisteminə yardım dövlətin sosial siyasətinin mühüm istiqamətlərindən birinə çevrilmişdir.

Girovun predmeti, bir qayda olaraq, artıq tikilmiş ev (mənzil) ola bilər. Belə ki, girov predmetinin mövcudluğu vacibdir. Mənzil ipoteka krediti uzun müddətə (30 ilə qədər) verilir. Bu müddət ərzində borc alan kreditin ödənilməsi üçün aylıq ödənişi mütləq keçirməlidir, əks halda daşınmaz əmlaka cərimə yönəldilə bilər.

İpoteka kreditləşməsinin mənbəyi banklar tərəfindən borcalan və daşınmaz əmlakla təmin olunan ipoteka istiqrazları və digər qiymətli kağızlar ola bilər.

**İpoteka bazarı** - daşınmaz əmlakın girov qoyulması nəticəsində verilən ssuda kapitalı bazarının bir hissəsidir. Onlara dövlət və özəl maliyyə kredit təşkilatları, sığorta şirkətləri, ssuda əmanət assosiasiyaları, ipoteka, kommersiya və əmanət bankları aiddir. Bir çox ölkələrdə alət kimi ticarət sənaye şirkətləri tərəfindən buraxılan ipoteka istiqrazlarından istifadə olunur. Bu istiqrazlar isə maliyyə-kredit qurumları tərəfindən alınır.

**İpoteka Fondu (AİF)** - Azərbaycan Respublikasında əhalinin yaşayış şəraitini yaxşılaşdırmaq, mənzil tikintisinin səmərəli maliyyələşdirmə mexanizmini yaratmaq, bu sahədə formalaşan təklifin alıcılıq qabiliyyətli real tələbə uyğunlaşdırılmasını təmin etmək və ipoteka kreditləşdirilməsinə yerli və xarici investisiyaları cəlb etmək məqsədi ilə 2005-ci ildə Azərbaycan Respublikasının Mərkəzi Bankı nəzdində təsis olunmuş fondur. Azərbaycan İpoteka Fondu fəaliyyətini "İpoteka haqqında" Azərbaycan Respublikasının Qanununa (2005-ci il) istinadən qurur və fonda rəhbərliyi icraçı direktor həyata keçirir.

Dövlət təsisatlı, hüquqi şəxs kimi Azərbaycan İpoteka Fondu əhaliyə birbaşa ipoteka kreditlərinin verilməsi ilə məşğul olur. Bu missiyanı Azərbaycan Mərkəzi Bankı tərəfindən seçilmiş müvəkkil kredit təşkilatları həyata keçirirlər. AİF-in vəsaitləri Azərbaycan Respublikasının dövlət büdcəsindən ayırmalar, fəaliyyətdən əldə olunan daxilolmalar, o cümlədən verilmiş kreditlər üzrə əsas borc və faiz ödənişləri, özü tərəfindən emissiya olunan qiymətli kağızların yerləşdirilməsindən əldə edilən vəsaitlər, ona verilən xarici kreditlər, yardımçı qrantlar və qanunvericiliklə qadağan olunmayan digər mənbələr hesabına formalaşır. Bunu göstərmək kifayətdir ki, Azərbaycan Respublikasının dövlət büdcəsindən 2013-cü ildə ipotekaya dəstək məqsədilə 40,0 mln. manat ayrılıbmışdırsa, 2015-ci ildə 200,0 mln. manat nəzərdə tutulmuşdur. Kredit Azərbaycan manatı ilə 4-8% dərəcəsi arası verilir. Kreditlər Azərbaycan Respublikasının vətəndaşlarına verilir və ipoteka predmeti yalnız mənzil və ya fərdi yaşayış evi təyin edilir. Kreditin məbləği kreditin verildiyi tarixə ipoteka ilə yüklü edilən daşınmaz əmlakın bazar qiymətinin 85%-dən, ipoteka kreditləri üzrə ödəniləcək aylıq məbləğ borcalanların aylıq məcmu gəlirinin 70%-dən çox olmamalıdır [30, 3-cü cild, s.53]. AİF fəaliyyətini təkrar ipoteka bazarının formalaşması, ilkin ipoteka bazarının təkmilləşdirilməsi və özünün institusional inkişafının davam etdirilməsi istiqamətində qurur. Fond strateji məqsədlərinə nail olmaq üçün ipoteka kreditləşməsi mexanizminin minimum bazar şərtlərinə mərhələli uyğunlaşdırılmasını təmin edir, dövlətin maliyyə vəsaitlərindən asılılığı azaltmaq istiqamətində digər mənbələrdən maliyyə vəsaitlərinin cəlb olunması işini həyata keçirir.

**Daşınmaz əmlakın girovu** ipoteka girovu adlanır. İpotekanın obyektı binalar, qurğular, avadanlıqlar və s. ola bilər. İpoteka üçün aşağıdakı xüsusiyyətlər səciyyəvidir:

- 1) əmlakın borcluda olması;
- 2) ipoteka predmetinin istifadəsi zamanı əldə olunan gəlirə borclunun sərbəst olaraq sərəncam verməsi;

3) girov verənin əlavə ipoteka ssudalarının eyni əmlakını girov altında almaq hüququ.

Əhaliyə (hüquqi və fiziki şəxslərə) girov altında uzunmüddətli ssuda verilməsi zamanı, adətən ipoteka təcrübəsini tətbiq edirlər. İpoteka kreditinin verilməsi zamanı girovun dəyərinin qiymətləndirilməsinin düzgün aparılması zəruri şərtidir.

Borclu əsas öhdəliyi icra etmədikdə ipoteka saxlayanın ipoteka predmetinə tutmanın yönəldilməsi hüququ ipoteka hüququ adlanır. İpoteka hüququnu təsbit edən adlı qiymətli kağıza **ipoteka kağızı deyilir**. Əmlakın girov qoyulması əsasında verilən kredit-ipoteka krediti olur. Kredit verənlərin mənafeyini təmin etmək məqsədilə girov qoyulmuş əmlakın alınmış borc öhdəliyinə qədər satılması qadağan olunur və bu haqda ipoteka kitabında qeydiyyat aparılır. Alınmış borc və onun faizi vaxtında ödənilməzsə, girov qoyulmuş əmlak üzərində mülkiyyət hüququ kreditora keçir.

Əsas öhdəliyin icrasının təmin edilməsi üçün ipoteka saxlayan və ipoteka qoyan arasında bağlanan əqd **ipoteka müqaviləsi** adlanır. İpoteka sertifikatı dedikdə - girov şəhadətnaməsi, birjada kotirovka edilən qiymətli kağızların ən geniş yayılmış növlərindən biri başa düşülür [30, 3-cü cild, s. 55].

## 2. Lizinqin mahiyyəti, funksiyaları və inkişaf istiqamətləri

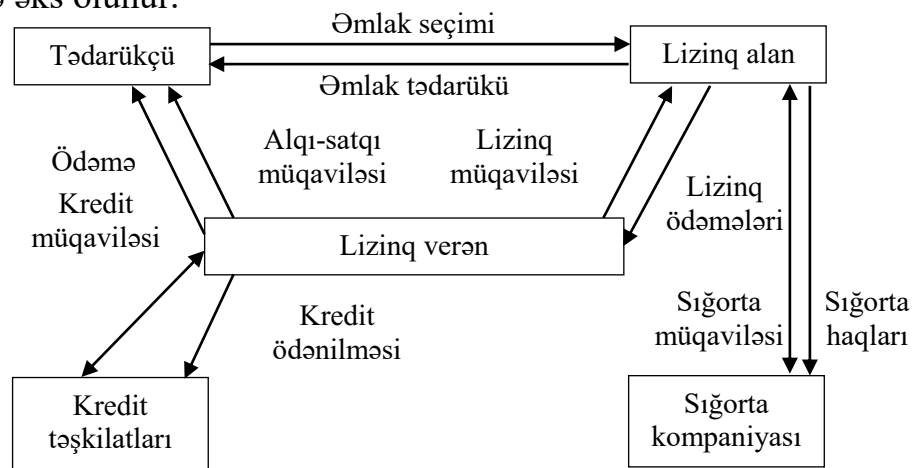
Lizinq - ("leasing" ingilis sözündən olub, icarə mənasını bildirir) maşın və avadanlıqların uzun müddətə icarəyə verilməsidir. İlk baxışdan lizinq və icarə əməliyyatları bir-birinə oxşayır. Lakin onlar arasında oxşarlıq olmaqla yanaşı, bir sıra fərqlər də vardır. Belə ki, icarə əməliyyatlarında icarənin predmeti icarədarın təsərrüfat əməliyyatından müvəqqəti azad olan əmlak çıxış edir və bu münasibətlərdə iki tərəf: mülkiyyətçi və əmlakı icarəyə götürən iştirak edir. Lizinq əməliyyatında isə üç tərəf, yəni icarədar, istehsalçı və investor və ya lizinq sövdələşməsini kreditləşdirən kommersiya bankları iştirak edir.

**Lizinq** - istehlakçının sifarişi əsasında əmlakı satın almaqla onu istehlakçıya orta və uzun müddətə icarəyə vermək məqsədi ilə həyata keçirilən xidmət növüdür. İcarəyə verən (lizinqverən) tərəfindən icarədar (lizinq alıcısı) üçün istehsal məqsədilə icarə müqaviləsi müddətində mülkiyyət hüququnun saxlanması şərti ilə maşın, avadanlıq və digər investisiya təyinatlı əmtəələrin uzun və orta müddətə icarəsidir. Başqa sözlə, lizinq əmlakın təcillik, qaytarılmaq və ödənilmək şərti ilə müvəqqəti istifadəyə verilməsinin əsas fondlarda, xüsusilə onun aktiv hissəsi olan avadanlıqda əmtəə kreditidir. İstehlakçının sifarişi əsasında əmlakı satın almaqla onu istehlakçıya orta və uzun müddətə icarəyə vermək məqsədi ilə həyata keçirilən xidmət növüdür. Bununla belə, istifadəçi (icarədar, lizinq alıcısı) öz mülkiyyətində icarədarə lazım olan material qiymətlilərə (əmlaka) malik olan müvafiq əmlakı istehsal edən müəssisəni tapır və lizinq şirkətinə bu avadanlığı (material qiymətliləri) müvəqqəti istifadəyə verməkdən ötrü həmin avadanlığın alınması üçün göstəriş verir.

Tərəflərin münasibətləri lizinq müqaviləsi ilə müəyyən olunur. **Lizinq müqaviləsi** - lizinq xidmətinin həyata keçirilməsi üzrə tərəflər (satıcı, lizinq müəssisəsi və icarəçi) arasında bağlanmış müqavilədir.

Bu müqavilədə aşağıdakı şərtlər göstərilir: müqavilənin məbləği və fəaliyyət müddəti, icarə haqqının ölçüsü, faiz dərəcəsi, tədiyyələrin dövriliyi, icarə müddəti bitdikdən sonra əmlakın qalıq dəyəri, lizinq şirkətinə geri qaytarılması və ya müqavilənin fəaliyyəti bitdikdən sonra icarəyə götürülmüş əmlakın satın alınması. Müqavilənin fəaliyyət göstərdiyi dövrdə icarəyə verilmiş əmlakın mülkiyyət hüququ lizinq şirkətinə, bu əmlakdan istifadə etmə hüququ isə lizinq istifadəçisinə məxsusdur. Lizinq müqaviləsinə görə tədiyyələr pul, kompensasiya, qarışıq formaya malik ola bilər. Bu zaman hesablaşmalar avansın (depozitin) ödənilməsi ilə təsbit olunmuş ümumi məbləğ üzrə nəzərdə tutulur ki, bundan sonra qalan məbləğ razılaşıdırılmış müddətdə hissə-hissə ödənilir. Lizinq müqaviləsinin fəaliyyəti başa çatdıqdan və alqı-satqı müqaviləsi tərtib edildikdən sonra və ya müqavilə tədiyyələrinin köçürülməsi zamanı əlavə məbləğ kimi hissə-hissə əmlakın qalıq dəyəri (icarədar tərəfindən onun alqısı zamanı) ödənilir.

Lizinq - bütün iştirakçılar üçün qarşılıqlı əlverişli, üçtərəfli sövdələşmədir. Xüsusilə investisiyaların məhdudluğu zamanı icarədar üçün bu - xarici mənbələrdən kapital cəlb edilməsi hesabına böyük xüsusi vəsaitlər qoymadan müasir avadanlıq və ya əmlak almaq imkanı, eləcə də minimum qiymətlərlə maddi resursların zəruri dəstəsinin ödənilməsi ilə texnikanın və ya texnoloji proseslərin sürətlənməsi üsuludur. İstehsalçı lizinq vasitəsi ilə bazarda satışın çətinlikləri zamanı, o cümlədən kifayət qədər olmayan tədiyyə qabiliyyəti və reallaşan məhsulun yüksək qiyməti üzündən öz problemlərini həll edə bilər. Lizinq şirkəti, eləcə də onları kreditləşdirən və ya yaradan kommersiya bankları lizinq əməliyyatları yolu ilə əlverişli kapital qoya və sərbəst pul aktivlərini kifayət qədər səmərəli formada yerləşdirə bilərlər. Lizinq əməliyyatlarının yerinə yetirilməsi sxem 1-də əks olunur.



**Sxem 1. Lizinq əməliyyatlarının həyata keçirilməsi**

"Lizinq" iştirakçıların tərkibinə, öz xərcini ödəmə və digər əlamətlərə görə icarə əməliyyatlarının bir çox növlərini əhatə edir. Lizinq müqavilələri lizinq verənin təqdim etdiyi xidmətlərin müxtəlif həcmi nəzərdə tutur. Bura müxtəlif əlavə xidmətlər daxildir. İcarəyə verilən əmlaka lizinq verən tərəfindən tam xidmət göstərilməsi müqavilədə razılaşıdırılır. Lizinqin bu növü kifayət qədər bahalıdır və çox zaman təyyarələr, gəmilər, güclü kompüterlər və s. kimi əmlaka münasibətdə istifadə olunur. Lizinqin digər növü qismən xidmətlərlə bağlı lizinqdir. Lizinq

zamanı müqavilədə icarəyə verilən əmlakın xidməti üzrə funksiyalarının yalnız bir qisminin lizinq verən tərəfindən yerinə yetirilməsi nəzərdə tutulur. Qalan xidməti lizinq istifadə edən öz üzərinə götürür. Xalis lizinq zamanı icarəyə verilən əmlaka bütün xidmətlərin göstərilməsini lizinq alan yerinə yetirir.

Lizinq dünyada geniş yayılmışdır. Məsələn, ABŞ-da istehsal investisiyalarında onun payı 25% təşkil edir. Yaponiyada idarəetmə sferasında lizinq üzrə yeni kompüterlərdən 90% istifadə edilir.

İstehsalın texniki bazasının yeniləşməsi prosesində müxtəlif mülkiyyət formalı müəssisə və təşkilatların əsas fondlarının təkmilləşdirilməsi, təzələnməsi prosesində lizinq bir neçə funksiyayı yerinə yetirir:

1. Lizinq əsas fondlara vəsait qoyuluşunun bir formasıdır. Bu funksiyayı yerinə yetirərkən lizinq istehsala investisiya qoyuluşunun maliyyələşdirilməsi kimi ənənəvi formanı tamamlayır. Əmlakdan istifadə edən müqavilə vasitəsi ilə böyük məbləğdə xüsusi və borc vəsaitlərini birdəfəlik qoymadan ona lazım olan əmlakı əldə edə bilir. Məhz elə bu xüsusiyyət lizinqi əmlakın adi alqı-satqısından fərqləndirir.

2. Lizinq istehsalın maddi-texniki təminatının progressiv metodu rolunu oynayır. Bu vasitə ilə lizinq əmlakdan istifadə edənə, yeni texnikadan onun mənəvi cəhətdən sürətlə köhnəldiyi şəraitdə istifadə etməsinə imkan yaradır. Bu vasitə daha çox səmərəni qiymətli maşın və avadanlıqlar, mənəvi köhnəlmə riski yüksək olan elektron hesablama texnikası, kommunikasiya vasitələri və s. istifadə olunarkən verir.

3. İqtisadiyyatın kənd təsərrüfatı və emal sənayesi müəssisələrində istehsal vasitələrinə mövsümi tələbatın ödənməsi və məhsulların daşınmasının təşkili. Bu halda lizinq əmlakından istifadə edənlər onlara yalnız müəyyən bir dövrdə lazım olan texnikanın əldə olunmasına iri məbləğdə vəsaitlər qoymurlar.

Qeyd olunanlara əsasən belə bir nəticəyə gəlmək olur ki, lizinq iqtisadiyyatın bütün sahələrində mühüm təsərrüfat əhəmiyyətli məsələlərin həllində xüsusi rol oynayır.

Məlum olduğu kimi, iqtisadiyyatda baş verən bütün əməliyyatlarda müxtəlif tərəflər - hüquqi və fiziki şəxslər iştirak edirlər. Yəni bütün əməliyyatlar iştirakçılar tərəfindən həyata keçirilir. Lizinq əməliyyatlarında iştirakçılar aşağıdakılardan ibarətdir:

- lizinqverən;
- lizinqalan;
- lizinq əmlakını göndərən (qoyan).

Lizinq əməliyyatının adı çəkilən iştirakçısının hər biri ayrı-ayrı vəzifələri yerinə yetirir.

**Lizinqverən** - bu, lizinq əmlakının mülkiyyətçisidir. O, öz əmlakını digərinə razılaşıdırılmış şərtlərlə müvəqqəti istifadəyə verir.

**Lizinqalan** - bu, fərdi sahibkar kimi qeydiyyatdan keçmiş istənilən təşkilati-hüquqi formada fəaliyyət göstərən hüquqi şəxs və ya fiziki şəxsdir. Onlar müqavilə ilə lizinq əmlakını məhsuldar istifadəyə alırlar.

**Lizinq əmlakını göndərən** - bu, maşın və avadanlıqları hazırlayan müəssisə və lizinq əmlakını satan digər hüquqi və fiziki şəxsdir.

Azərbaycan Respublikasının mövcud qanunlarına əsasən, sərbəst mülki dövriyyədən çıxarılmış və ya mülki dövriyyədən məhdudlaşdırılmış əşyalar istisna olmaqla, qanunvericilikdə müəyyənləşdirilmiş təsnifat üzrə əsas vəsaitə aid olan daşınan və ya daşınmaz əşyalar **lizinqin obyektini** sayılır.

Bir hüquqi şəxsin şəxsi və ya borc vəsaiti ilə lizinq obyektini mülkiyyətinə alması və onu başqa təsərrüfat subyektinə müəyyən müddətə və müvəqqəti istifadəyə girovla və ya girovsuz verməsi ilə əlaqədar fəaliyyət lizinq fəaliyyəti adlanır.

Müqavilə müddəti başa çatdıqdan sonra icarə obyektinin sahibinə qaytarılması lizinq əməliyyatı adlanır. Lizinq verən onu bir neçə dəfə müvəqqəti istifadəyə verdikdən sonra onun üçün tələb olmadıqda, lizinq obyektinin qalıq dəyərinin əvəz edilməsi üzrə risk artır. Bununla əlaqədar lizinq ödəmələrinin ölçüsü maliyyə lizinqində olduğundan yüksəkdir. Nəticədə eyni texniki park böyük sayda müəssisələrin ehtiyaclarını ödəyə bilər. Lizinqin bu forması **rentinq** adlanır.

### 3. Lizinqin növləri və təsnifatı

Təcrübədə lizinqin bir sıra növləri mövcuddur (bax: sxem 2.). Müəssisələr adətən istifadə etdikləri əsas vəsaitlərin həm də sahibidirlər və bu vəsaitlər onların balansında da əks olunur. Bu, müəssisələr üçün hər zaman müsbət hal kimi qarşılanmır. Lizinqin yaranması ilə müəssisələr əsas vəsaitlərini satınalma ilə yanaşı icarə yolu ilə də qazanmaq imkanını əldə etmişdir. Lizinq münasibətlərində əmlakın mülkiyyətinə sahib olmanın ortaya çıxardığı xərclər lizinq şirkətinə aid olduğu üçün lizinq yolu ilə avadanlıq əldə edən müəssisələr qazanc əldə etməlidirlər. Bəzən hətta, müəssisələr sahib olduqları avadanlıqları lizinq şirkətlərinə satıb eyni avadanlıqları həmin şirkətdən yenidən maliyyə lizinqi yolu ilə icarəyə götürmək üsullarına belə müraciət edir.

Ümumiyyətlə, lizinqin ən geniş istifadə edilən aşağıdakı növləri vardır. Bunlar operativ lizinq, maliyyə lizinqi və sublizinqdir.

**Operativ lizinq.** Lizinqin bu növündə, maliyyə lizinqi ilə müqayisədə müqavilə daha qısamüddətli, lizinq ödənişləri isə daha yüksək olur. Bu lizinq növündə lizinq şirkəti avadanlığın bütün cari və əsaslı təmir xərclərini özü çəkir və bu xərclər lizinq ödənişlərinə əlavə edilir. Operativ lizinqdə müqavilə sonunda avadanlığın mülkiyyəti lizinq şirkətində qalır. Buna görə də, operativ lizinqdə müqavilə müddəti adətən çox qısa olur və lizinqalan tərəfindən ödənilən lizinq ödənişləri avadanlığın dəyərini tam əhatə etmir. Lizinq şirkətləri operativ lizinqə verdikləri avadanlıqları ya ikinci dəfə lizinqə verməklə və ya satmaqla avadanlığın tam qiymətini əldə edirlər. Müəssisələr tərəfindən operativ lizinq əsasən çox sürətlə inkişaf edən texnika vasitələrinin əldə edilməsində istifadə olunur. Belə ki, bəzi avadanlıqların texniki cəhətdən saz vəziyyətdə olmasına baxmayaraq, bazara yeni modellərin təqdim edilməsi ilə bu avadanlıqların mənəvi köhnəlməsi hadisəsi baş verir və nəticədə bir müəssisə üçün istehsal avadanlıqlarının hamısının yenilənməsi böyük ölçüdə maliyyə vəsaitləri tələb edir. Operativ lizinqdə isə bu avadanlıqlar icarəyə götürülərək rahatlıqla belə vəziyyətlərdən çıxış yolu əldə edilir.

Operativ lizinqdə avadanlıq lizinq şirkəti tərəfindən müştərinin (lizinqalanın) əvvəlcədən razılığı olmadan alınır və bununla bağlı bütün riskləri lizinq şirkəti öz üzərinə götürür.

**Maliyyə lizinqi** - öz xərcini ödəmə dərəcəsinə görə spesifikliyə malik lizinq növüdür. Bu, müqavilənin fəaliyyət göstərdiyi müddət ərzində tam öz xərclərinin ödənilməsinə tələb edir. Bu müddətdə lizinq verənə lizinq əməliyyatından daxil olan mənfəət faizinin və icarəyə verilmiş əmlakın dəyərinin lizinq şirkətinə tam ödənilməsi baş verir. Lizinq firması bu halda iki müqavilə bağlayır: 1) əmlakın satın alınması üçün hazırlayanla (sahibi ilə); 2) əmlakın icarəyə verilməsi haqqında icarədarla. Sonuncu müqavilə əsas icarə müddəti ərzində ləğv oluna bilər.



**Sxem 2. Lizinqin növləri.**

Maliyyə lizinqi lizinqin ən geniş yayılmış formasıdır ki, burada icarə müddəti icarəyə verilən əmlakın tam amortizasiya müddəti ilə üst-üstə düşür. Bu lizinq icarədarın mövcud olan texniki potensialın yenidən təchiz edilməsinə ehtiyacı olan zaman daha əlverişlidir. Lizinq şərtləri ilə bir çox şəraitdə bitmiş texniki xətlər, bütöv sex üçün kompleks avadanlıq, iri aqreqatlar alınabilir. Bu cür sövdələşmə

zamanı lizinq şirkəti öz vəsaitləri və ya bankdan alınmış kredit vəsaitləri ilə hazırlayanla (sahiblə) hesablaşaraq əldə olunmuş avadanlığın tam ödənişini təmin edir. Texnika bilavasitə icarədarə daxil olur ki, bu da onun əvəzinə icarə müddəti ərzində lizinq firması ilə hesablaşmalar aparır. Lizinq müqaviləsi icarəyə verilən texnikanın istehlak olunmuş dəyərinin lizinq alan tərəfindən tam ödənilməsini və əmlaka sahib olmağa görə bütün hüquq və öhdəliklərin razılaşdırılmış müddətdə ona keçməsinə nəzərdə tutur. Adətən ən bahalı maşın və avadanlıqlar belə sövdələşmənin obyektini kimi çıxış edir və icarə vaxtı 3-5 il və daha çox təşkil edir. Maliyyə lizinqi zamanı faiz dərəcəsi onun digər növlərinə görə aşağı olur.

**Maliyyə lizinqi (maliyyə icarəsi) müqaviləsi** - bu müqaviləyə əsasən, icarəçi icarəyə verənə müəyyən əmlak göndərir. Sonuncu həmin əmlakı sonradan sahibkarlıq məqsədləri üçün icarəçiyə icarəyə verməyi öhdəsinə götürür. Bu halda icarəçi gələcəkdə həmin əmlakı verəndən girovdan çıxarmaq hüququna malikdir. Müqavilədə nəzərdə tutula bilər ki, icarəyə verən mülkiyyət alınmaq üçün əmlakı, eləcə də icarəçinin icarəyə götürdüyü əmlakı girovdan çıxarmaq hüququna malik olduğu şərtləri özü seçə bilər.

**Sublizinq.** Sublizinqdə lizinqə götürülən avadanlıq lizinq şirkətinin (lizinqverənin) razılığı ilə lizinqalan tərəfindən digər müəssisələrə yenidən lizinqə verilə bilər. Bu zaman sublizinq müqaviləsinin müddəti əsas lizinq müqaviləsinin müddətindən çox ola bilməz. Sublizinq müqavilələrinin şərtləri də hər cəhətdən maliyyə lizinqi müqavilələrinin şərtlərinə bənzəyir.

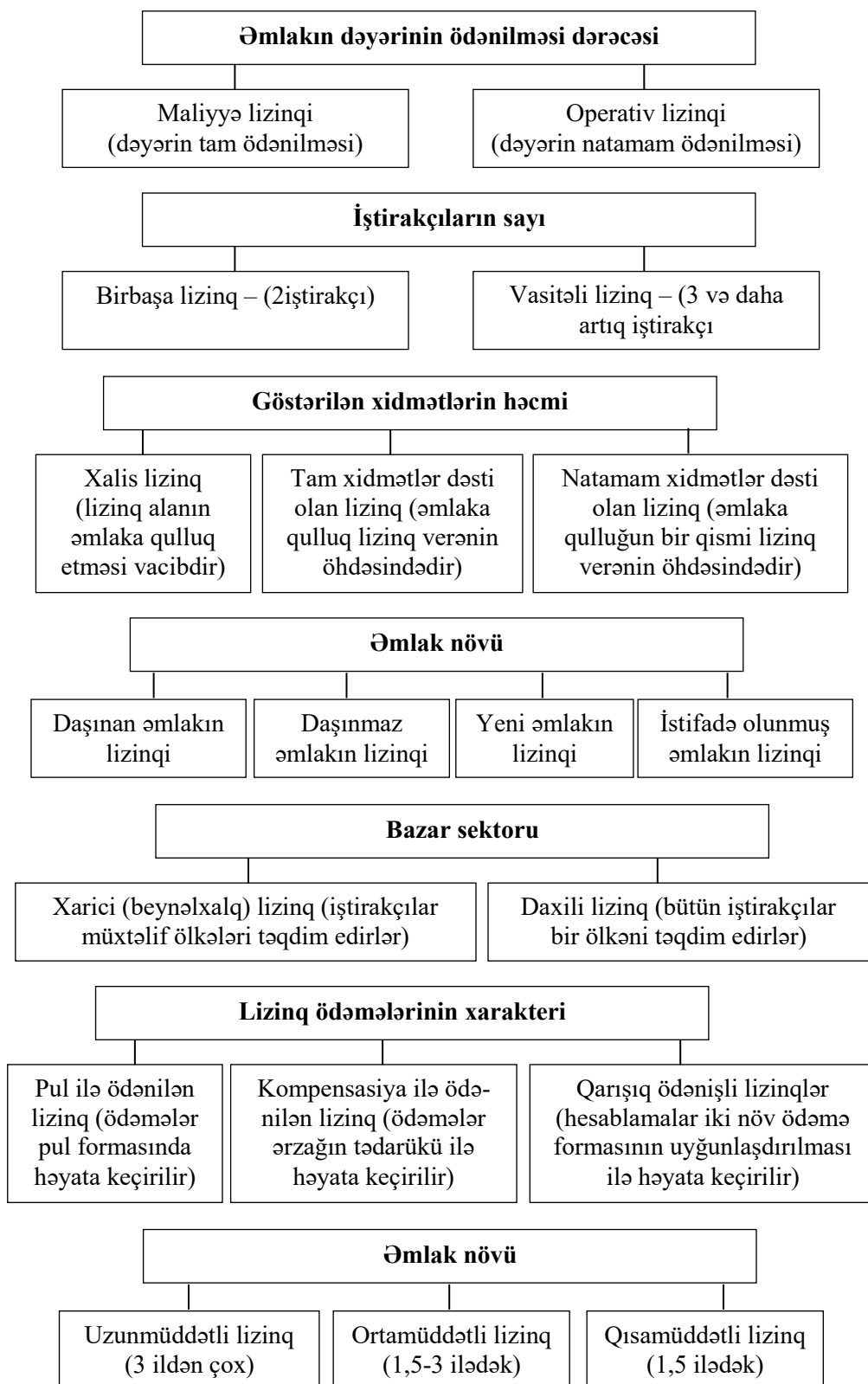
Bunlardan başqa, geri qaytarılan lizinq, müstəqil lizinq və revolver lizinqi də göstərmək olar.

"Geri qaytarılan lizinq" dedikdə avadanlığın sahibi onu alıcıdan uzunmüddətli icarəyə götürülməsinə dair müqavilə bağlayaraq, onu üçüncü tərəfə sata bilər. Belə əməliyyatlar nəticəsində avadanlığın sahibi dəyişməklə, onun istifadəçisi əlavə investisiya əldə etməklə, müəssisənin maliyyə vəziyyətinin yaxşılaşmasına xidmət edir.

"Müstəqil lizinq" dedikdə çoxlu sayda tərəflərin iştirakı ilə olan əməliyyat başa düşülür. Bu lizinq formasında bir neçə malgöndərən və lizinqverən şirkətlərin iştirakı mümkündür. Bu növ lizinq çoxkanallı maliyyələşməyə məruz qaldığı üçün qəliz lizinq forması hesab edilir.

Lizinq şirkətinin xarici firmadan avadanlıq alması və onu yerli icarəyə götürənə təqdim etməsi sazişi **idxal lizinqi** adlanır. Lizinq şirkətinin avadanlığı yerli firmadan aldığı, sonra onu xaricə, icarəyə götürənə verdiyi saziş **ixrac lizinqini** təşkil edir.

Müasir inkişaf mərhələsində lizinqin təsnifləşdirilməsini aşağıdakı sxemdən daha aydın görmək olar.



**Sxem 11.3. Lizinqin təsnifatı**

#### 4. Lizinq xidməti bazarının məzmunu və xüsusiyyətləri

Lizinqin tarixi eramızdan əvvəl qədim dövrlərə gedib çıxır. Hələ eramızdan əvvəl 350-ci ildə Aristotel öz "Ritorika" əsərində yazırdı ki, sərvət əmlaka sahib

olmaq deyil, ondan istifadə etməkdir. Paradoksal olsa da, Aristotel lizinqin əsas ideyasını müəyyən etmişdi - mənfəət əldə etmək üçün hökmən əmlaka və ya avadanlığa sahib olmaq lazım deyil, ondan istifadə etmək hüququna malik olmaq və gəlir əldə etmək kifayətdir.

Lizinq sövdələşmələri hələ bizim eradan əvvəl qədim Şumer dövlətində meydana gəlmişdir. XI əsrdə artıq Venetsiyada lizinq əməliyyatlarına oxşar əməliyyatlar aparılırdı.

Böyük Britaniyada 1284-cü ildə lizinq münasibətlərinə oxşar münasibətləri tənzimləyən qanun, 1572-ci ildə isə lizinq münasibətlərində tərəfləri müəyyən edən qanunverici akt qəbul edilmişdi.

Amerikada lizinq əməliyyatları XX əsrin 30-cu illərindən sonra inkişaf etməyə başlamışdır. Lakin bu sahədə əsl inqilab ABŞ-da 50-ci illərdə baş vermiş və 1952-ci ildə San-Fransiskoda ilk səhmdar cəmiyyət yaradılmışdır. Hazırda lizinq xidmətlərinin əsas hissəsi "ABŞ-Qərbi Avropa-Yaponiya" üçbucağında cəmləşmişdir.

Avropada lizinq fəaliyyəti 60-cı illərin evvəlində sistem şəklində mövcud olmağa başladı. Lizinq o qədər rəngarəng idi ki, hətta bir çox Avropa dövlətlərinin qanunvericiliyində onu ifadə etmək üçün müxtəlif terminlərdən istifadə olunurdu. Belə ki, Fransanın, Belçikanın, İtaliyanın lizinqə aid qanunverici aktlarında uyğun olaraq aşağıdakı terminlərdən istifadə olunurdu: kredit-icarə; icarənin maliyyələşdirilməsi; maliyyə icarəsi üzrə əməliyyatlar.

Lizinq münasibətlərinin maliyyə tərəflərinə əsaslanaraq, lizinqə ənənəvi bank ssudasına alternativ olan maliyyələşdirmə forması kimi də baxmaq olar. Ümumi iqtisadi mənada lizinq mahiyyətə lizinq verən tərəfdən lizinq alana istifadəyə verilən avadanlıq şəklində kreditdir.

Lizinq əmlakdan istifadə hüququnu ona sahib olmaq hüququndan ayırır. Lizinq fəaliyyətinin subyektləri bunlardır: lizinq-verən lizinqə verilən əmlaka sahiblik hüququnu özündə saxlayır; lizinqalan lizinq obyektindən istifadə hüququ əldə edir. İstifadə hüququnu əldə etdiyinə görə lizinq alan lizinq verənlə razılaşdırılan lizinq ödəmələrini həyata keçirir.

Lizinq ödəmələrinin həyata keçirilməsi qaydaları lizinqin üstünlüklərindən biridir. Ödəmələrin məbləğinin və müddətinin müqavilə əsasında müəyyən edilməsi ilə əlaqədar olaraq, razılaşmada bütün tərəflərin maraqları optimal şəkildə nəzərə alınır. Lizinq verən və lizinq alan: ilk ödəniş müddətinin uzadılması; avans ödənməsi; lizinq müddətinin sonuna ödəmələrin həcmi azaldılması ilə ödəmə sxemi; ödəmələrin digər istənilən sxemləri haqqında razılığa gələ bilərlər. Lizinq ödəmələrinin forması diversifikasiya oluna bilər və ödəmələr lizinqə götürülən avadanlıq vasitəsilə istehsal olunmuş məhsulun pul və ya əmtəə formasında, barter və xidmət formasında həyata keçirilə bilər.

Lizinq xidmətlərinin dünya bazarının formalaşmasına bir çox amillər təsir göstərmişdir. Onların arasında likvid vəsaitlərin kifayət qədər həcmi olmamasını; investisiyaların optimallaşdırılmasını tələb edən rəqabətin güclənməsini; istehsalın genişləndirilməsi üçün müəssisələrin kifayət qədər maliyyə resurslarını ayırması imkanlarını məhdudlaşdıran mənfəətin azaldılmasını göstərmək olar. İqtisadi artımın stimullaşdırılması, xüsusilə, investisiyanın artımı

maraqlarında lizinqin inkişafında dövlət maliyyə orqanları, eləcə də bir sıra beynəlxalq maliyyə təşkilatları, əsasən inkişaf etməkdə olan ölkələr üçün lizinqin inkişafının xüsusi proqramına malik olan Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası (BMK) böyük rol oynamışlar.

1996-cı ildə dünyada lizinqin köməyi ilə 380 mlrd. dollardan artıq məbləğdə yeni avadanlıq, maşınlar və mexanizmlərlə bağlı sövdələr maliyyələşdirilmişdir ki, bu da həmin müddət ərzində birbaşa xarici investisiyaların həcminə bərabərdir.

90-cı illərdə ABŞ-da avadanlıqların lizinqi, maşın və avadanlıqlara qoyulan investisiya həcminin 30%-ə qədərini təşkil etmişdir, lizinq müqavilələri isə təqribən ildə 100-130 mlrd. dollara bərabər olmuşdur.

Dünya lizinq bazarının inkişafının yarıməsrlük tarixinin təhlili lizinqin təşkilinin əsas dörd variantı haqqında danışmağa imkan verir: bankların strukturunda yaradılan lizinq xidmətləri; maşınların, avadanlıqların nəhəng istehlakçıları və öz məhsulunun bir hissəsini lizinq edənlər tərəfindən yaradılan ixtisaslaşdırılmış lizinq şirkətləri; texnikanın göndərilməsi və ona xidmət göstərilməsi üzrə ixtisaslaşan iri firmalar tərəfindən yaradılan lizinq şirkətləri. Birinci iki variant əsasən maliyyə lizinqi əməliyyatları üçün, axırındakı iki variant isə operativ lizinq üçün xarakterikdir.

Lizinqin inkişaf etməsində təkcə lizinq alanlar (avadanlıq istehlakçıları) deyil, həm də fəaliyyət göstərən istehsal müəssisələri də maraqlıdır, çünki onların istehsal etdikləri avadanlıqların bazarı genişlənir. İnvestor kimi lizinq şirkətləri üçün müştərinin mövcud ödəmə qabiliyyətinin olmamasının müdafiəsi hesabına, lizinq daha aşağı risk (adi kreditləşmə ilə müqayisədə) səviyyəsində qoyulan kapitalla görə lazım olan mənfəəti təmin edir. Son ödənişə qədər şirkət lizinqə verilən avadanlıq üzərində mülkiyyət hüququnu özündə saxlayır və hesablaşmalar pozulduqda bu avadanlığı tələb edə bilər və zərəri ödəmək üçün onu satmaq hüququna malikdir. Lizinqalan müflisləşdikdə də avadanlıq məcburi qaydada lizinq şirkətinə qaytarılır.

Beləliklə, bu qənaətə gəlmək olur ki, lizinq əməliyyatlarında əmlak istehsalçısı (mal göndərən), lizinq şirkəti (lizinq verən), bank (kredit təşkilatı), istifadəçi (lizinq alan) və sövdənin digər iştirakçıları arasında əmlak, iqtisadi, vergi, gömrük, arbitraj, sığorta və digər münasibətlər kompleksi meydana çıxır.

İstənilən lizinq şirkətinin həll etdiyi ilkin məsələ - lizinqə verilən texnikanın alınması üçün sabit maliyyə mənbələrinin axtarışdır. Buna görə də fəaliyyət göstərən lizinq şirkətlərinin böyük əksəriyyəti kommersiya banklarının iştirakı ilə yaradılmışdır.

Xarici ölkələrdə lizinq verənlərin strukturunun bugünkü vəziyyəti belədir: 50-60% banklara məxsus olan firmaların, 15-20% avadanlıq istehsal edən firmaların və ya onların filiallarının, 12-15% sığorta şirkətlərinin, 3-4% isə digərlərinin payına düşür.

Lizinq bütün dünyada əsas fondların təzələnməsinin ən rahat üsullarından biridir. Azərbaycanda isə müəssisələrin daima vəsait qıtlığı hiss etdiyi şəraitdə bu, perspektiv sahələrdən biridir.

Azərbaycan Respublikasında lizinq xidməti fəaliyyətinin hüquqi əsası "Lizinq xidməti haqqında" Azərbaycan Respublikasının 29 noyabr 1994-cü il tarixli 930

sayılı Qanunu ilə qoyulmuşdur. Azərbaycan Respublikasının 17 iyun 2003-cü il tarixli qanunu ilə bu qanuna bir sıra əlavələr və dəyişikliklər edilmişdir. Bu qanuna əsasən, lizinq istehlakçının sifarişi ilə əmlakın orta və ya uzunmüddətli icarəyə verilməsi məqsədilə həyata keçirilən bir xidmət növüdür. Lizinq xidmətindən aqrar sahədə kənd təsərrüfatı texnikasının alınmasında geniş istifadə olunur. Hazırda respublikamızda lizinq şirkətlərinin Assosiasiyası fəaliyyət göstərir, 22 bank və lizinq şirkəti fiziki və hüquqi şəxslərə lizinq xidməti göstərir.

Hələ 1977-ci il 5 iyulda Respublika Nazirlər Kabineti 131 №-li sərəncamı ilə Material Ehtiyatları Nazirliyini ləğv etmiş və onun bazasında "Azərkontrakt" Dövlət Kontrakt Korporasiyası (DKK) yaradılmışdır. 1989-cu ildən yaradılmış və fəaliyyətdə olan "Azərkirayə" müəssisəsi DKK "Azərkontrakt" səhmdar cəmiyyətinin tərkibinə verilmişdir.

Sonralar "Azərkontrakt" "Azərkirayə"nin bazasında Ədliyyə Nazirliyində 7 dekabr 1999-cu ildə qeydiyyatdan keçmiş, öz tabeliyində olan yeni "Azərlizinq" müəssisəsini yaratmışdır.

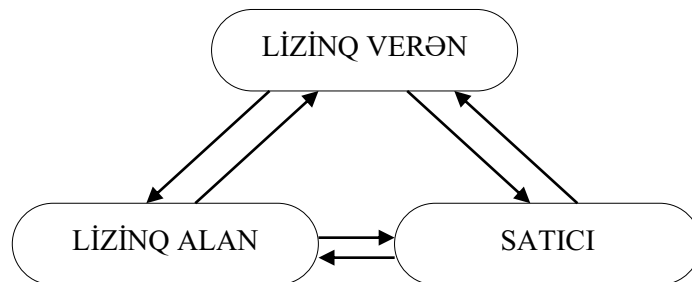
"Azərlizinq"nin Nizamnaməsində deyildiyi kimi, bu müəssisə mülkiyyət formasından asılı olmayaraq müəssisə və təşkilatlara, o cümlədən xarici firma və şirkətlərə mümkün olan bütün lizinq xidmətləri göstərmək üçün yaradılmışdır.

Azərbaycanda lizinq xidməti bazarı durmadan inkişaf edir, lakin o, inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatlı ölkələrin oxşar bazarlarının səviyyəsinə çatmamışdır. Lizinq kommunikasiyaları üçün vəsaitin mənbəyi kommersiya banklarının kreditləridir. Kənd təsərrüfatı texnikası üzrə lizinqə kömək üçün bir sıra lizinq kompaniyalarının nizamnamə kapitalı dövlət büdcəsindən birbaşa maliyyələşdirmək hesabına tamamlana bilər.

## 5. İqtisadiyyatın inkişafında lizinqin rolu

Lizinq özündə bank krediti, icarə, investisiya elementlərini cəmləşdirən münasibətlər kompleksidir. Lizinq lizinqverənlə lizinqalan arasında əksər hallarda uzunmüddətli xarakter daşıyan maliyyə sazişidir. Lizinq müqaviləsinə görə lizinqverən lizinqalana lazım olan əmlakı satıcıdan mülkiyyət hüququ ilə əldə etməli və lizinqalanın müvəqqəti sahibliyinə və istifadəsinə verməlidir.

Sxem 4.-dən göründüyü kimi, klassik lizinq münasibətlərində lizinqverən, lizinqalan və satıcı kimi lizinq müqaviləsinin subyektləri iştirak edir.



*Sxem 4. Lizinq münasibətlərinin subyektləri*

Lakin lizinqin bir investisiya mexanizmi kimi inkişafı nəticəsində banklar və sığorta şirkətləri də lizinq münasibətlərinə qatılırlar. Beləliklə, lizinqin şərtləri bütün tərəflər üçün daha çevik və sərfəli olur.

Ölkə iqtisadiyyatının müxtəlif sahələrinə xarici və daxili investorlar tərəfindən vəsait qoyuluşlarının miqyasları ardıcıl olaraq həm maliyyələşmə mənbələrindən istehsalın hansı sahələrində, hansı müddətdə istifadənin effektivliyini qabaqcadan (müqavilə bağlamazdan əvvəl), habelə işin gedişatı zamanı müəyyən etmə və qiymətləndirmə tələb olunur. Bütün bunlar, həmçinin müqavilə və kontraktlarda nəzərdə tutulan şərtlərin, tələblərin, habelə tərəflərin öhdəliklərinin dövlət üçün, sahibkarlar və investorların özləri üçün faydalılığı iqtisadi təhlil aparmaqla təyin edilir.

Bu deyilənləri nəzərə almaqla investisiya qoyuluşlarının genişləndirilməsi, formalaşdırılması və onlardan səmərəli istifadəni müəyyən etmək üçün bir sıra maliyyə mənbələrindən istifadə edilir ki, bunların sırasında lizinq əsas yerlərdən birini tutur. Hər şeydən əvvəl lizinq ölkənin əsas istehsal sahələrinin, xüsusən aqrar və tikinti sektorunun avadanlıqlarla təchiz edilməsində investisiya mənbəyi kimi əvəzsiz rola malikdir.

Artıq deyildiyi kimi, lizinq bir investisiya mənbəyi olmaqla təsərrüfat sahələrinin dinamik inkişafına təkan verir. Bu missiyanın daşıyıcıları olan bir sıra iri lizinq şirkətləri vardır ki, onlar əsasən kənd təsərrüfatı sektorunun inkişafı üçün külli miqdarda maliyyə vəsaitləri ayırmaqla və həm də regionların sosial-iqtisadi inkişaf proqramına uyğun olaraq lizinq fəaliyyəti ilə məşğul olurlar.

Hər bir lizinq şirkəti üçün lizinq fəaliyyəti ilə məşğul olduğu zaman investisiya qoyuluşlarının tərkibi, strukturu və dinamikasını öyrənmək, investisiya layihələrinin maliyyələşdirilməsi mənbələrini müəyyən etmək, investisiya qoyuluşu layihələrinin iqtisadi səmərəliliyini qabaqcadan öyrənmək və qiymətləndirmək zəruridir.

Ümumiyyətlə, lizinqin səmərəliliyini xarakterizə edən göstəricilər - ödəmə müddəti, gəlirlilik və s. hesab edilir.

Lizinq yeni texnikanın istehsal dövrünün qısaldılmasına xidmət edir və bu texnikaya olan ödəmə qabiliyyəti tələbin saxlanılması üçün əlverişli şəraiti yaradır. Bu, maşınqayırma, o cümlədən elektronika, avtomobil və kənd təsərrüfatı maşınqayırması, təyyarə və gəmiqayırma müəssisələrində elmi-texniki tərəqqinin sürətləndirilməsinə, lizinq əməliyyatlarından keçən bütün iştirakçıların rəqabət qabiliyyətinin möhkəmlənməsinə imkan verir.

## **6. Faktoring xidməti bazarının mahiyyəti və xüsusiyyətləri**

**Faktoring** (*lat. faktor-vasitəçi, ticarət agenti*) əmtəə və xidmətlərin kommersiya krediti şərtləri daxilində satışı prosesində kontragentlər arasında yaranan ödənilmiş borc tələblərinin (hesab-faktura və veksellərin) başqasına güzəşt edilməsidir. Pul tələbinin güzəşt edilməsi müqabilində maliyyələşdirmədir.

Səmərəli maliyyə aləti olan faktoring ilk dəfə 50-ci illərin sonu, 60-cı illərin əvvəllərində Avropa ölkələrində tətbiq edilmiş və qısa müddət ərzində sürətlə inkişaf tapmışdır. Faktoring xidməti bazarı hələlik Azərbaycanda o qədər də

inkişaf etməmişdir. Belə ki, əgər Qərbi Avropa ölkələrində faktoring üzrə dövriyyə orta hesabla ÜDM-in 5%-indən çox (Böyük Britaniya və İtaliyada 1,5-2%-i) təşkil etmişdirsə, Azərbaycanda 0,1%-dən az olmuşdur.

Azərbaycanda "faktoring" anlayışının özünün hüquqi müəyyənliyi yoxdur, lakin faktoring xidmətinin reallaşdırılmasının hüquqi əsası Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsində (29-cu fəsil) öz əksini tapmışdır. Burada göstərilir ki, faktoring pul tələbinin güzəşt edilməsi müqabilində maliyyələşdirilməsidir. Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsinin 655-ci maddəsinə əsasən faktoring müqaviləsinə görə bir tərəf (faktor) üçüncü şəxs (borclu) barəsində müştərinin (kreditorun) üçüncü şəxsə mal verməsindən, işlər görməsindən və ya xidmətlər göstərməsindən irəli gələn pul tələbinin hesabına digər tərəfə (müştəriyə) pul vəsaiti verir və ya verməyi öhdəsinə götürür, müştəri isə bu pul tələbini faktora güzəşt edir və ya güzəşt etməyi öhdəsinə götürür.

Müştəri faktor qarşısında öhdəliyinin icrasını təmin etmək məqsədi ilə də borcluya olan pul tələbini faktora güzəşt edə bilər.

Faktorun faktoring müqaviləsi üzrə maliyyə agentinin öhdəliklərinə müştəri üçün mühasibat uçotunun aparılması, habelə müştəriyə güzəşt predmeti olan pul tələbləri ilə bağlı digər maliyyə xidmətlərinin göstərilməsi də daxil ola bilər.

Faktoring müqaviləsini faktor kimi banklar və digər kredit təşkilatları, habelə bu cür fəaliyyəti həyata keçirməyə icazəsi olan başqa kommersiya təşkilatları bağlaya bilərlər.

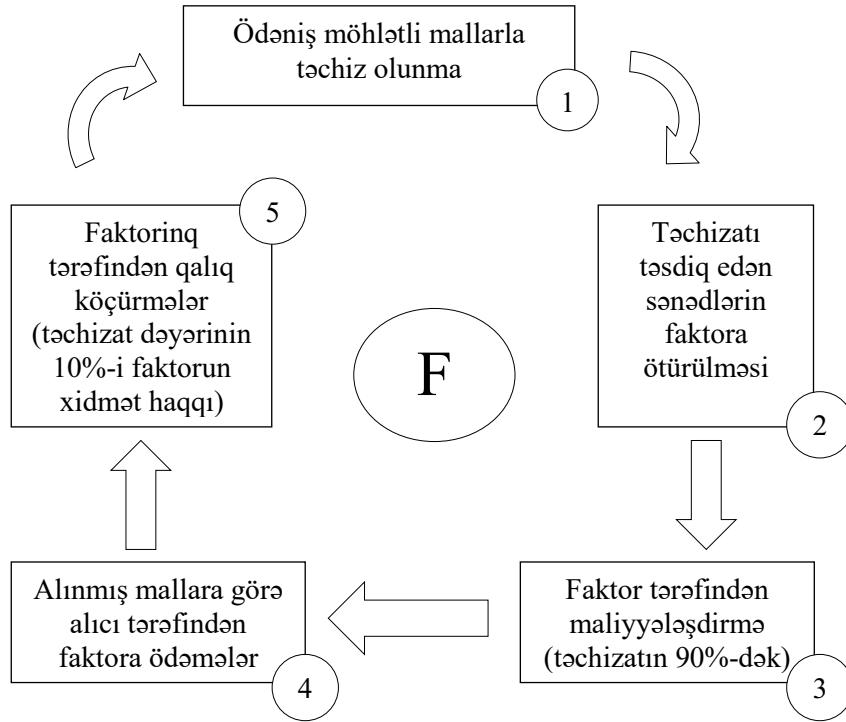
Güzəştin predmeti ödəniş müddəti çatmış həm pul tələbləri və həm də gələcəkdə pul vəsaitlərinin alınmasından əmələ gələn hüquqlar ola bilər. Lakin pul tələbi müqavilənin bağlanması anına (mövcud tələb) və ya onun yaranması anından gec olmayaraq (gələcək tələb) onu eyniləşdirməyin mümkün olması üçün dəqiq müəyyənləşdirilməlidir.

Pul tələblərinin güzəşti barəsində müddəalardan ayrı qayda irəli gəlmirsə, faktoring müqaviləsinə tələblərin alqı-satqısı və verilməsi haqqında müddəalar tətbiq edilir.

Əgər pul tələbinin güzəşti altında maliyyələşdirmə müqaviləsində başqa şərt nəzərdə tutulmamışdırsa müştəri maliyyə agentinin qarşısında güzəştin predmeti olan pul tələbinin həqiqiliyinə görə məsuliyyət daşıyır.

1988-ci ildə qəbul edilmiş Beynəlxalq Faktoring haqqında Konvensiyaya uyğun olaraq aşağıdakı dörd haldan ən azı ikisi mövcud olduqda müvafiq əməliyyat faktoring hesab edilir:

- malgöndərənin borc tələblərinin ilkin ödənişi formasında ona kredit verilməsi;
- malgöndərənin mühasibat uçotunun, ilk növbədə, satışın uçotunun aparılması;
- malgöndərənin borcunun inkasso edilməsi;
- malgöndərənin kredit riskindən sığortalanması (bax: sxem 4.).



**Sxem 4. Faktoring xidmətinin mexanizmi**

Faktoring - ixtisaslaşdırılmış şirkətlər - faktor tərəfindən onun məbləği ilə müqayisədə aşağı qiymətə debitorun hesabının alınması üzrə əməliyyatdır. Faktor bu hesablar üzrə qeyri-ödəniş riskini götürür və pulun ödənişinin daxil olmasına cavabdehlik daşıyır. Faktoringin hesabına hesablarda vəsaitin dövriyyəsi sürətlənir. Faktura edilmiş əmtəələrin dəyərinin əsas hissəsi üzrə təcili ödəniş əldə etməklə müştəri öz malgöndərənləri ilə nağd yolla hesablaşa bilər və buna görə qiymətdə güzəşt əldə edə bilər.

Faktoring əməliyyatlarını kommersiya bankları və habelə ixtisaslaşdırılmış faktoring şirkətləri həyata keçirir. Faktoring əməliyyatları - faktoring əsasında ticarət əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi deməkdir.

Faktoring əməliyyatları aşağıdakı növlərə bölünür: daxili faktoring əməliyyatları (bu halda malgöndərən, müştəri və faktoring şirkəti eyni bir ölkənin rezidentləri olur) və beynəlxalq açıq faktoring əməliyyatları (bu halda borclu faktoring şirkətinin əqdində iştirak etməsi barədə ona məlumat verir) və ya qapalı (məxfi) faktoring; açıq faktoring halında borcluya məlumat verilməsi onun hesab-fakturasında müvafiq qeydiyyat aparılması yolu ilə həyata keçirilir; reqress hüququ, yəni malgöndərənin ödənilmiş məbləği geriye tələb etmək hüququ olan və ya bu cür hüquq verməyən faktoring; malgöndərəne ilkin ödəniş formasında (güzəşt edilən borc tələblərinin 80%-ə qədər və ya ödənişin müəyyən tarixə qədər həyata keçirilməsi şərti irəli sürülür).

Beynəlxalq faktoring halında ixracatçıya xidmət edən faktoring şirkəti, bir qayda olaraq, idxalatçı ölkənin faktoring şirkəti ilə müqavilə bağlayır. Faktoringin bu növü qarşılıqlı faktoring adlanır.

Faktoring şirkəti tərəfindən malgöndərəndən tutulan haqq iki əsas komponentdən ibarətdir: idarəetmə haqqı, yəni xüsusi faktoring xidmətinə, uçotun aparılması, şübhəli borclar yaranması və s. hallardan sığortalanması;

-tələblərin vaxtından əvvəl alınması ilə onların inkasso edilməsi tarixi arasındakı dövr üçün malgöndərəne vaxtından əvvəl təqdim edilən vəsaitlərin məbləğindən tutulan uçot haqqı.

Əgər inkişaf etmiş maliyyə bazarlarında seçilmiş seqment çox sayda ixtisaslaşdırılmış faktoring şirkətləri vasitəsi ilə təmin edilirsə, Azərbaycanda bu funksiyaları bir neçə kommersiya bankları həyata keçirir.

Azərbaycanda faktoring xidməti bazarının zəif inkişafının bir neçə səbəbləri vardır. Bu həm bankların və onların müştərilərinin bir-birinə olan inamsızlığı, həm də kontragentlərin əsas kütləsinin aşağı ödəniş qabiliyyətliliyi ilə şərtlənən bu kimi əməliyyatların həyata keçirilməsinin yüksək riskliliyi və qanunvericilik bazasının işlənilməsinin zəif olmasından ibarətdir.

## ƏDƏBİYYAT SİYAHISI

1. Ataşov B.X. “Maliyyə bazarları”. Bakı – 2016
2. Abbasov A.H. Azərbaycanda maliyyə bazarının formalaşması və bazar iqtisadiyyatında maliyyə-kredit sisteminin problemləri. Bakı, 2000.
3. Abbasov A.H. Qiymətli kağızlar bazarının formalaşması və inkişafı perspektivləri. Bakı, 2005.
4. Ataşov B.X., Novruzov N.A., İbrahimov E.Ə. Maliyyə nəzəriyyəsi. Dərslik. Bakı, 2014.
5. Hüseynov Ə.M. Maliyyə nəzarətinin hüquqi əsasları. B., 2009.
6. Xudiyev N.N. Sığorta işi. Bakı, 2003.
7. İsgəndərov R.Ə., Sadıqov R.F. Qiymətli kağızlar və banklar. Dərs vəsaiti. Bakı, 2014
8. Kərimov A.F., Babayev A.A. Qiymətli kağızlar bazarı. Dərslik. Bakı, 2003.
9. Məmmədov S.M. Maliyyə. Dərslik.

## SUALLAR

- 1. İpoteka krediti, ipoteka fondu və ipoteka bazarı anlayışı.*
- 2. Dşınmaz əmlakın girovu, ipoteka kağızı, ipoteka müqaviləsi.*
- 3. Lizing əməliyyatlarında lizingverən, lizingalan, lizing əmlakını göndərən vəzifələri.*
- 4. Lizingin növləri və təsnifatı.*
- 5. Dünya lizing bazarının inkişafı.*
- 6. Azərbaycanca lizing xidməti bazarı anlayışı.*
- 7. Lizing münasibətlərinin subyektləri.*
- 8. Səmərəli maliyyə aləti olan faktoringin xüsusiyyətləri.*