Hazırladı: Yunus Kazımov (AƏSMA)

 **8. Kreditin rolu**

XX əsrin 90-cı illərinin ewəllərində SSRİ dağıidıqdan sonra Azerbaycan iqtisadiyyatı dərin böhran keçirmişdir. Bu böhran her şeydən əwəl çoxlu sayda müəssisə və təşkilatlann öz fealiyyətini dayandırması və ya müəyyən dərəcədə məhdudlaş- dırması ilə əlaqədar çoxlu əmək qabiliyyətli işçi qüwəsinin azad olunması ilə müşayiət olunmuşdur. Milii iqtisadiyyatm yenidən qurulması yeni müəssisələrin yaradılması və köhnə qeyri-rentabelli müəssisələrin ləğv edilməsi nəticəsində işsizlərin artması ilə nəticələnmişdir. Bir tərəfdən hələ yeni yaranmış müəssisələrin tam gücü iiə işləyib bazann tələbləri səviyyəsində məhsul verə bilməməsi problemi, digər tərəfdən isə işsizliyin artması keçid dövrü iqtisadiyyatı üçün ölkədə problem yaratmışdır.

Eyni zamanda, bu problemlərin mövcud olduğu şəraitdə daxili bazarda həm gündəlik tələbat mallannm, həm də xüsusi mailann çatışmazlığı tam hiss olunur. Hal-hazırda da ölkənin öz istehsalı olan mallar çox az bir faiz təşkil edir. Son nəticədə bu mallann istehsal olunaraq milli istehsal məhsulian kimi ortaya çıxması üçün dövlət tərəfindən xüsusi təşkilati tədbirlər həyata keçirməlidir. Bu vəziyyət yeni müəssiselərin, yeni biznesin meydana gəlməsi üçün zərurət yaratmışdır. Yeni müəssisələr yaratmaq və onlann səmərəii fəaliyyətini təşkil etmək üçün, ən azı ilkin şərtlər olan konstnıktiv biznes - ideya, səmərəli rəhbəriik planı (menecment) və biznesin digər tərkib hissəiərindən aynİmayan, onun əsasmı təşkil edən maliyyə bazası iazımdır.

Bəs keçid dövründə belə baza - mənbə rolunu nə oynaya bilər?

Yeni yaranmış və ümumiyyətlə fəaliyyətdə olan müəssisə- lərin də əsas və dövriyyə fondlanmn maliyyələşməsi, yeni biznesin yaradılması probiemiərinin həlli mənbələrindən biri və əsası bank kreditidir. Mülkiyyət formasmdan asılı oİmayaraq müəssisələrdə dövriyyə vəsaitlərinin çatışmaziığmm aradan qaidmiması üçün onİann mülkiyyətçiləri bank kreditlərindən istifadə etməii olurlar. Bu, mülkiyyətçilər üçün ona görə sərfəlidir ki, bank oniar üçün müqavilə əsasmda səmərəli variantlarda, zəmanət və ya girov əsasmda, lazım olan müddətə, istənilən məbiəğdə vəsaitiəri ayıra bilir. Beləliklə, mülkiyyət- çinin pul vəsaitlərinə olan təiəbatı dərhal ödənir. Buna görə də, pul vəsaitiərinə ciddi tələbat oiduğu dövrdə heç bir mənbə bank krediti kimi sərfeli şəkildə bu tələbatı ödəyə bilmir. Əgər mülkiyyətçi digər mənbəiərdən vəsait cəlb etmək istəsə, bu onun üçün digər ağır şərtlərin meydana çıxmasma səbəb ola bilər. O, ya mülkiyyət hüququ ilə böiüşməli, ya əldə olunacaq səmərənin bir hissəsini itirməiidir.

Bank kreditiərindən istifadə zamanı mülkiyyətçi yaİnız öz arzu və istəyi ilə sərbəst hərəkət edir və bank tərəfindən edilən təkiifləri müstəqii oiaraq ayırd edir.

Müİkiyyətçilərlə bu münasibətdə olarkən bank özü də maraqlı tərəf kimi çıxış edir. Bir tərəfdən bank kredit vasitəsi ilə maliyyələşmə prosesini apararaq ölkə iqtisadiyyatınm inkişafina kömək edir, yaranan sosial problemlərin həlünin yardımçısma çevrilir. Digər tərəfdən mülkiyyətçi ilə qarşılıqlı razılaşma əsasında bağladığı müqaviləyə görə sərəncammda olan sərbəst vəsaitləri dövriyyeyə buraxaraq mənfəət əldə etmək üçün kommersiya məqsediərini reallaşdırmış olur. Əldə olunan mənfəətdən vergi ödəyərək yenə də sosial instituta çevrilir. Məhz bazar iqtisadiyyatına keçid dövründə kreditin əhəmiyyəti bu mexanizm reallaşarkən özünü göstərir Bazar iqtisadiyyatma keçid dövrünün bir özünə məxsusluğu da ondan ibarətdir ki, indi müəssisəler kreditə olan ehtiyaclahm Ödəmək üçün xarici terəfdaşlar tapa bilər və ölkə qanunvericiliyinə uyğun olaraq onlarla işbirliyi yaradaraq xarici kreditlər cəlb edə bilərlər.

Ümumiyyətlə, keçid dövründe bank krediti iqtisadi inkişafı sürətləndirən, onu şərtləndirən mühüm bir amil kimi çıxış edir.

Keçid dövründə biznesin yaranması inkişafı və formalaşması hansı prinsiplər əsasında həyata keçirilir? Bunun üçün aşağıdakılar nəzərdən keçirilməlidir.

Maliyyə bazasınm təşkil edilməsinin ən sadə və etibarlı variantı biznes mülkiyyətçilərinin öz vəsaitlərini və cəlb olunmuş vəsaitləri bu və ya digər formada yeni müəssisələrə yönəltmələridir. Keçid dövründə Azərbaycan iqtisadiyyatında bu məsələ ilə əlaqədar problem ondan ibarətdir ki, yenicə fəaliyyətə başlayan biznesmenlər kifayət dərəcədə kapitala malik olmurlar. Dünya praktikasında bu problem müxtelif yollarla, vasitələrlə həll olunur. İqtisadi nəticə isə eynidir. Kifayət dərəcədə kapitala malik olan dövlət, bank, investisiya fondlan və s. böyük risk hesabına olsa da yeni fəaliyyətə başlayan sahibkarlara yardımçı olmalıdırlar. Bu məsələiərin həllində ayn-ayn sərmayəçilər üçün maraqlı amil yüksək dərəcədə mənfəət əldə etmək, dövlət strukturlan üçün isə məşğulluq probleminin həil edilməsi və belə layihələrin sosial səmərəsidir. Bir çox ölkələrdə oiduğu kimi, Azərbaycanda da sahibkarlığın inkişafma yardım məqsədi iiə qanun qəbul oiunmuş və Azərbaycanda 1992-ci ildə bu problemlərlə məşğul oian «Antiinhisar siyasəti və sahibkarlığa yardım» dövlət komitəsi yaranmışdır. Bu komitə 2000-ci ile qədər fəaliyyət göstərmiş, sonra isə yeni yaradılmış, İqtisadi inkişaf nazirliyinə birləşdirilmişdir. Onun funksiyaları yeni nazirliyə həvalə edilmişdir.

Müasir şəraitdə hamı tərəfmden qebul edilən və praktiki həyatda özünü doğruldan maliyye vəsaitlərinin yaranma mənbələrindən birinində vasitəçisi kommersiya banklandır. Bunun üçün bankın yeni sahibkarlıq fəaliyyetinə başlayan Şəxslərlə təması maraqlı olmalı, o, kifayət derəcədə maliyyə ehtiyatlanna malik olmalı və eyni zamanda banklar bu vəsaitləri uzunmüddətli kreditlər şeklində vermək qabiliyyətinə malik olmalıdırlar. Bu halda sərmayəçilər tərəfindən banka yüksək mənfəət eldə etməyin mümkünlüyünü təsdiq eden layihələr təqdim edilməlidir.

Belə hal eyni zamanda banklarda yeni müştərilərin cəlb edilməsi və onlarm dayanıqlı maliyyə vəziyyətinə malik olması marağını yaradır. Müştərilər isə getdikcə belə əlaqələrdən yararlanaraq daha geniş çeşidli bank xidmətlərindən istifadə edə bilirlər. Bu şəraitdə banklar arasmda onlann inkişafını şərtləndirən rəqabət güclənir.

Kommersiya banklan tərəfindən apanlan kredit siyasətinə uyğun olaraq onlar çox vaxt kiçik biznesə maraq göstərmir, perspektivdə daha böyük, sabit müştəri ilə işləməyə üstünlük verirlər. Lakin hal- hazırda Azərbaycanda iri məbləğdə sərbəst kapitala malik olan banklar az olduğundan bu sahədə problemlər mövcuddur.

ölkədəki tarixi, ictimai, iqtisadi dəyişikliklərin nəticəsi olaraq yeni müəssisələrin yaranması və inkişafi zəruridir. Kommersiya banklan hələ ki, kiçik biznes üçün mümkün maliyyə mənbəyinin əsasını təşkil etdikləri üçün onun inkişaf etməsində maraqlıdırlar. Buna baxmayaraq ölkədə bazar hələ sabit deyil, onun fəaliyyəti barədə obyektiv, operativ məlumatlar yoxdur. Qanunvericilik və vergi sistemi təkmil deyil, inflyasiya proqnozlaşdtnlmır, sahibkarlann bazar şəraitində işləmək və planlaşdırmaq təcrübələri kifayət deyil. Sahibkarlara öz bizneslərini planlaşdırmaqda kömək edə biləcək ixtisaslaşmış məsləhətçi mütəxəssislər çatışmır, ölkənin maliy- yə vəziyyəti onun Avropa iqtisadiyyatına sürətli inteqrasiyasına imkan vermir, iqtisadiyyatı bürümüş korrupsiya onun inkişafina əngəl törədir. Yeni biznes belə bir şəraitdə inkişaf edir. Qeyd olunan çatışmazlıqlar iqtisadi inkişafın qarşısmı ala bilmir. Eyni zamanda, iqtisadiyyata sərmayə qoyuluşu riskinin artdığı bir dövrdə ölkə iqtisadiyyatmm inkişafında kreditin rolu artır.

Tarixən formalaşmış ənənəyə və qaydalara görə müəssisə və təşkilatlann kredit qabiliyyətini nəzarətdə saxlamaq və bank riskiərinin qiymətləndirilməsi üçün maliyyə hesabatlan təhlii edilir, həmiin müştərilərin fealiyyətinin esas iqtisadi göstericileri nəzərdən keçirilir. Kiçik ve orta biznesin, ümumiyyətle bazar nıünasibətlərinin meydana gəldiyi və formaİaşdığı dövrde kredit qabiliyyətinin, yəni kreditalanın kredit üzre öhdeliklərini yerine yetirmək bacarığının yoxlanması ve ya tehlil edilmesi onların təqditn etdikləri biznes - layihə esasında heyata keçirilir. Biznes planlarımn təhlili metodlan ilə kredit qabiliyyətinin qiymətlən- dirilməsi metodlan eynidir. Bunlarm hər ikisi səmərəli biznes ideya əsasmda formalaşmış biznes planlarınm kreditləşməsinə xidmət edir. Məhz buna görə də səmərəli biznes planmın olması kiçik və orta biznesin ya da iqtisadi istehsal və digər sahələrdə geniş miqyaslı fəaliyyətə başlanması üçün banka təqdim olunmuş müraciətlərə baxılması prosesində vacib şərtdir.

Təqdim olunan layihələrin rəhbərləri biznes planınm yüksək ixtisaslı kadrlar tərəfmdən hazırlandığı halda belə bu işdə yaxmdan iştirak etməlidirlər. Bu bir tərəfdən onlann tərtib olunan biznes planınm bütün aspektlərini dərindən bilməsinə, məsuliyyət hissinin artınlmasına kömək edər, digər bir terəfdən öz bizneslərinin ən xırda, kiçik xüsusiyyətlərini hər an nəzərə almağa və həmişə qarşıya çıxan problemlərin tezliklə həll edilməsinə imkan yaradar. Bu hal həmişə diqqət mərkəzində olmalıdır. Təcrübi olaraq çox vaxt, xüsusən də geniş miqyaslı layihələr hazırlanarkən rəhbərlər ümumi məqsədləri bildiklə- rindən adi, sadə detalları lazımi səviyyədə öyrənmirlər. Layihələrin səviyyəli mütəxəssislər tərəfmdən hazırlanmasına baxmayaraq iş prosesində rəhbərlər xeyli çətinlik çəkirlər. Təcrübə göstərir ki, biznesmenin özünün biznes - layihələrin bütün detallanna bələd olduqlan halda əldə olunan səmərə başqa heç bir haida əldə olunmur. Biznesin uğurlu, səmərəli təşkili üçün yuxanda qeyd olunan maliyyələşmə mənbələrindən və bütün təhlil olunan prinsiplərdən istifadə etmək lazımdır.

 Biznes planlarının təhlili metodlan ilə kredit qabiliyyətinin qiymətlən- dirilməsi metodlan eynidir. Bunlarm hər ikisi səmərəli biznes ideya əsasmda formalaşmış biznes planlarınm kreditləşməsinə xidmət edir. Məhz buna görə də səmərəli biznes planmın olması kiçik və orta biznesin ya da iqtisadi istehsal və digər sahələrdə geniş miqyaslı fəaliyyətə başlanması üçün banka təqdim olunmuş müraciətlərə baxılması prosesində vacib şərtdir.

Təqdim olunan layihələrin rəhbərləri biznes planınm yüksək ixtisaslı kadrlar tərəfmdən hazırlandığı halda belə bu işdə yaxmdan iştirak etməlidirlər. Bu bir tərəfdən onlann tərtib olunan biznes planınm bütün aspektlərini dərindən bilməsinə, məsuliyyət hissinin artınlmasına kömək edər, digər bir terəfdən öz bizneslərinin ən xırda, kiçik xüsusiyyətlərini hər an nəzərə almağa və həmişə qarşıya çıxan problemlərin tezliklə həll edilməsinə imkan yaradar. Bu hal həmişə diqqət mərkəzində olmalıdır. Təcrübi olaraq çox vaxt, xüsusən də geniş miqyaslı layihələr hazırlanarkən rəhbərlər ümumi məqsədləri bildiklə- rindən adi, sadə detalları lazımi səviyyədə öyrənmirlər. Layihələrin səviyyəli mütəxəssislər tərəfmdən hazırlanmasına baxmayaraq iş prosesində rəhbərlər xeyli çətinlik çəkirlər. Təcrübə göstərir ki, biznesmenin özünün biznes - layihələrin bütün detallanna bələd olduqlan halda əldə olunan səmərə başqa heç bir haida əldə olunmur.

Biznesin uğurlu, səmərəli təşkili üçün yuxanda qeyd olunan maliyyələşmə mənbələrindən və bütün təhlil olunan prinsip- lərdən istifadə etmək lazımdır.