



AZƏRBAYCANDA QADIN SAHİBKARLIĞININ İNKİŞAFI LAYİHƏSİ

Qadınların borclanma və lizinq məhsulları ilə təmin edilməsi üzrə maliyyə institutlarının fəaliyyətinin analizi

BAKI – 2019

Sənəd ABŞ BİA-nın maliyyə dəstəyi ilə həyata keçirilən "Azərbaycanda kiçik sahibkarlığın inkişafına dəstək" layihəsi çərçivəsində hazırlanıb.

Müəlliflər:

Azər MEHTİYEV
Rövşən AĞAYEV
Samir ƏLİYEV

Az1102, Azərbaycan, Bakı şəhəri,
Tbilisi prospekti, 2-ci Alatava küçəsi, 9
Tel: (99412) 4317713
Faks: (99412) 431771
E-mail: ityib2006@gmail.com
Web: www.sei.az

MÜNDƏRİCAT

Xülasə	4
Giriş	7
1. Qadınların borclanma və lizinq məhsulları ilə təmin edilməsi səviyyəsi: mövcud durum və problemlər	9
1.1.Kredit resurslarına əlçatanlıq səviyyəsinin statistik analizi	9
1.2.Azərbaycanda lizinq xidmətləri bazarının inkişafı vəziyyəti	12
1.3.Borclanma və lizinq xidmətlərinə çıxış imkanlarının qiymətləndirilməsi	15
2. Dövlət siyasəti və qanunvericiliyin analizi	23
3. Maliyyə institutlarının qadınların borclanma və lizinq məhsulları ilə təmin edilməsi sahəsində fəaliyyətlərinin analizi	27
3.1.Kredit institutlarının kredit siyasətinin analizi	27
3.2. Lizinq təşkilatlarının xidmət siyasətinin analizi	30
4. Qadınların maliyyə resurlarına əlçatanlığı sahəsində beynəlxalq təcrübə	38
Nəticə və təkliflər	45
Əlavələr	48
ƏLAVƏ 1. Sahibkar qadınların borclanmaya çıxış imkanlarının araşdırılması ilə bağlı kredit təşkilatları ilə aparılan müsahibənin sualları	48
ƏLAVƏ 2. Sahibkar qadınların lizinq xidmətlərinə çıxış imkanlarının araşdırılması ilə bağlı lizinq şirkətləri ilə aparılan müsahibənin sualları	49
ƏLAVƏ 3. Borclanma və lizinq xidmətlərinə çıxış imkanlarının araşdırılması ilə bağlı qadın sahibkarlar arasında aparılmış müsahibənin sualları	50

XÜLASƏ

Rəsmi statistik məlumatlarda kredit resurslarına əlçatanlığın gender təhlili verilmir. Bu hesabatlar kredit resurslarının sahələr üzrə və valyuta tərkibi əsasında bölüşdürülməsinə dair ümumi məlumatlarla məhdudlaşır. Sahibkarların kredit resurslarına əlçatanlığının aşağı olması deməyə əsas verir ki, qadın sahibkarlarda da analoji vəziyyətdir və hətta daha çətindir. Lizinq xidmətləri üzə məlumatlar isə vahid bazası yoxdur.

Dövlət xətti ilə ayrılan güzəştli kreditlərin gender bölgüsünü ümumi də olsa əldə edib qiymətləndirmək mümkündür. Dövlət vəsaitləri hesabına sahibkarlara güzəştli kredit verən Sahibkarlığın İnkişafı Fondunun xətti ilə hər il qadın sahibkarla maliyyə dəstəyi verilir. 2012-2017-ci illərdə Fond vasitəsilə ölkə sahibkarlarına verilmiş kreditlərdə qadın sahibkarların payı ortalama 5%-dən çox olmayıb.

Tədqiqatda kredit resurslarına əlçatanlıq səviyyəsi rəy sorğusu əsasında qiymətləndirilib. Azərbaycan Respublikası ərazisində 500 qadın kiçik sahibkarlıq subyekti arasında üzbəüz rəy sorğusu keçirilib. Sorğuda iştirak edən qadınlar sahibkarlıq fəaliyyətinə başladıkları zamanı ikinci əsas problem kimi maliyyə çatışmazlığını qeyd ediblər və onlar maliyyə mənbəyi olaraq bankları qeyd ediblər. Sorğu göstərdi ki, qadınların dövlətin güzəştli kredit proqramında iştirakı çox məhduddur onlar lizinq xidmətindən ümumiyyətlə istifadə etmirlər.

Tədqiqatda dövlət siyasəti və qanunvericilik analiz edilib. Hüquqi bazanın araşdırılması göstərdi ki, Azərbaycan qanunvericiliyi qadınların biznes sferasında fəaliyyətini məhdudlaşdırmır, onlara kişilərlə bərabər hüquqlar verir. Biznesin qurulmasından tutmuş hazır məhsulun satışına və vergi öhdəliklərinin ödənilməsinə qədər olan prosedurları tənzimləyən normativ aktlar hər hansı ayrı-seçkiliyi qadağan edir. Qanunvericilik qadınların biznesdə fəallığını dəstəkləsə də ayrıca stimullaşdırıcı tədbirləri nəzərdə tutmur. Lizinq fəaliyyətini tənzimləyən ayrıca qanun - "Lizinq xidməti haqqında" Qanun 1994-cü ildə qəbul edilsə də sonradan qüvvədən düşüb. Hazırda Azərbaycanda lizinq münasibətlərini tənzimləyən əsas normativ akt Mülki Məcəllədir və bu sahədə kifayət qədər boşluqlar var. "Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair Strateji Yol Xəritəsi"ndə prioritet sahələrdən biri də lizinq bazarının inkişaf etdirilməsi, çərçivəsində "Lizinq haqqında" qanunun qəbulu, lizinq fəaliyyətinin tənzimlənməsi və güzəştlərin tətbiqi nəzərdə tutulur.

Tədqiqatın hazırlanması prosesində maliyyə institutlarının qadınların borclanma və lizinq məhsulları ilə təmin edilməsi sahəsində fəaliyyətləri analiz edilib. Bunun üçün banklar, bank olmayan kredit təşkilatları və lizinq şirkətlərinin mütəxəssisləri ilə görüşlər keçirilərək onlarla dərinləşdirilmiş müsahibələr aparılıb.

Müsahibələrdə əsasən bank və lizinq müştərilərinin gender balansı, qadın sahibkarların müraciət tezliyi və son tendensiyalar, müştəri qismində kişi və qadın sahibkarların müqayisəsi, kredit təşkilatlarının və lizinq şirkətlərinin gender siyasəti ilə bağlı suallara cavab axtarılıb. Müsahibə nəticəsində məlum olur ki, müsahibədə iştirak edən kredit təşkilatlarının xidmət göstərdikləri ümumi bank hesablarında qadın müştərilərin payı 20-35% civarında dəyişir. Ancaq biznes kreditləri üzrə hesablarda qadın sahibkarların payı daha aşağıdır. Bu göstərici ortalama 10-15% arasındadır.

Bundan başqa sraşdırma çərçivəsində sahibkar-qadınların kredit resurslarına və lizinq xidmətlərinə əlçatanlığı və bu sahədə problemlərin əhatə dairəsini qiymətləndirmək üçün Bakı şəhəri və ölkənin 3 müxtəlif iqtisadi regionunda (Abşeron, Quba-Xaçmaz, Gəncə-Qazax) fəaliyyət göstərən 15 nəfərdən müsahibələr götürülüb. Müsahibələrin analizi göstərmiş ki, qadınlar borc vəsaiti kimi əsasən kreditlərdən istifadə edir və xüsusilə də lizinq onların yararlandığı borc alətləri sırasında yer almır. Sahibkar-qadınlar bir qayda olaraq banklara kommersiya şərtləri ilə kredit üçün müraciət edildikdən sonra vəsaitin əldə olunmasında ciddi bürokratik prosedurlarla qarşılaşdıqlarını, zəruri girov təminatı olduğu halda o qədər də uzun olmayan zaman kəsiyində krediti götürdükələrini bildirirlər.

Qadın sahibkarların maliyyəyə çıxışının təmin olunması sahəsində beynəlxalq təcrübə də öyrənilib. Bunun üçün Almaniya, Fransa, İtaliya, ABŞ kimi inkişaf etmiş ölkələrlə yanaşı Rusiya və Qazaxıstan kimi inkişaf etməkdə olan ölkələr, habelə Cənubi-Şərqi Asiya ölkələrinin təcrübələri öyrənilib.

Tədqiqatın yekunu olaraq aşağıdakı tövsiyələr təqdim edilir:

- **Gender aspektlərini əks etdirən maliyyə inkluzivliyi üzrə diaqnostika və strategiyanın işlənməsi.** Effektiv strategiya kiçik və orta sahibkarlıqda, o cümlədən maliyyə resurslarına çıxışda gender bərabərsizliyini aradan qaldırmağa yönəlmiş hərtərəfli diaqnostikaya əsaslanmalıdır.
- Gender bərabərliyini təmin etmək üçün əlverişli hüquqi və normativ mühitin işlənməsi
- Lizinq xidməti haqqında Qanunun qəbulu

- KOS-ların, o cümlədən qadın sahibkarlarının məhkəmə sistemində çıxışının gücləndirilməsi və mübahisələrin həllinin alternativ mexanizmlərinin tətbiqi
- Qadın sahibkarlarına xidmətin yaxşılaşdırılması üçün maliyyə institutlarının potensialının gücləndirilməsi
- Siyasi dialoqlarda aktiv iştirakçılığa nail olmaq məqsədilə qadın şəbəkələrinin və assosiasiyalarının imkanlarının artırılması yolu ilə dövlət-özəl sektor dialoqu prosesində inkluzivliyin təmin olunması
- Təhsil və peşə təlimləri vasitəsilə qadın sahibkarlığında insan kapitalının gücləndirilməsi
- Qadın sahibkarlara məxsus müəssisələrdən, xüsusən də KOS-ların istehsalı olan malları və xidmətlər üzrə dövlət satınalmalarının artırılması üçün konkret məqsədlərin və stimulların tətbiqi
- Qadın biznesi və maliyyəyə çıxışı barədə gender əsaslı etibarlı və davamlı məlumat bazasının yaradılması
- Qadınların maliyyəyə çıxışını artırmaq üçün banklar və digər kredit institutları tərəfindən qadın sahibkarların ayrıca müştəri qrupuna daxil edilməsi, onları güzəştli şərtlərlə kredit resurları ilə təmin etmək.

Giriş

Dünyada qadınların rəhbərlik etdikləri biznes strukturların sayı getdikcə artmasına rəğmən onların maliyyə resurslarına çıxışı hələ də arzuolunan səviyyədə deyil. Qlobal miqyasda kreditləşmədə gender amili ilə bağlı fərq 285 milyard dollar həcmində qiymətləndirilir. Buna görə də bütün regionlar üzrə qadınların rəhbərlik etdikləri kiçik və orta müəssisələrin 70%-dən çoxu maliyyə xidmətləri ilə tam və ya lazımi səviyyədə təmin olunmur. Müxtəlif ölkələrdə maliyyələşməyə çıxışda gender fərqi müxtəlif səviyyədədir. Ən böyük fərqlər Türkiyədə, Cənubi və Şərqi Aralıq dənizi hövzəsi ölkələrində, Qərbi Balkan və Mərkəzi Asiyanın bəzi ərazilərində müşahidə edilir. Bunlar bir sıra amillərlə bağlıdır: qadınların rəhbərlik etdikləri müəssisələri ölçü baxımından kişilərə uduzur və az kapitaltutumlu və aşağı dəyər yaradan sektora istiqamətlənib. Bunun bir səbəbi maliyyəyə çıxış çətinliyidirsə, digər səbəbi də qadınların məişət qayğılarının çox olmasıdır.¹

Azərbaycanda da maliyyə resurslarına əlçatanlıq səviyyəsi biznesin əsas problemlərindən hesab olunur. Təəssüf ki, rəsmi statistik məlumatlarda qadın sahibkarların kredit resurslarına və əlçatanlığın gender təhlili verilmir. Bu hesabatlar kredit resurslarının sahələr üzrə və valyuta tərkibi əsasında bölüşdürülməsinə dair ümumi məlumatlarla məhdudlaşır. Lizinq xidmətləri üzrə məlumatlara isə çıxış ümumiyyətlə yoxdur. Ona görə tədqiqatın hazırlanması zamanı əsasən alternativ mənbələrə istinad edilib. İstər Dünya Bankı, Asiya İnkişaf Bankı, Avropa Yenidənqurma və İnkişaf Bankı kimi beynəlxalq təşkilatların, həm də yerli təşkilatların araşdırmaları maliyyə resurslarına əlçatanlığın aşağı olduğunu göstərir.

Qadın sahibkarların kredit resurslarına əlçatanlığını qiymətləndirməyə imkan verən yeganə rəsmi mənbə Sahibkarlığın İnkişafı Fondudur. Dövlət vəsaitləri hesabına sahibkarlara güzəştli kredit verən Sahibkarlığın İnkişafı Fondunun xətti ilə hər il qadın sahibkarla maliyyə dəstəyi verilir. Fondu hesabatlarının təhlili göstərir ki, 2012-2017-ci illərdə Fond vasitəsilə ölkə sahibkarlarına verilmiş kreditlərdə qadın sahibkarların payı ortalama 5%-dən çox olmayıb.

Tədqiqatın hazırlanması prosesində rəsmi məlumatlara alternativ olan mənbə olaraq hədəf qruplarının rəyini öyrənilməsi alətlərindən də (sorgu, müsahibə) istifadə edilib. İlk növbədə qadın sahibkarların kredit resurslarına və lizinq xidmətlərinə

¹ The EBRD's Strategy for the Promotion of Gender Equality 2016-2020

əlaçatalıq səviyyəsini qiymətləndirmək üçün sorğu və dərinləşdirilmiş müsahibələr aparılıb. Bunun üçün 500 qadın kiçik sahibkarlıq subyekti arasında rəy sorğusu aparılıb, Bakı şəhəri və ölkənin 3 müxtəlif iqtisadi regionunda fəaliyyət göstərən qadın sahibkarlardan isə dərinləşdirilmiş müsahibələr götürülüb. Sorğu və müsahibələrin nəticələri göstərir ki, qadınlar sahibkarlıq fəaliyyətinə başladıkları zamanı üzləşdikləri əsas problemlərdən biri də maliyyə çatışmazlığıdır. Rəyi öyrənilən respondentlər dövlətin güzəştli kredit proqramından məhdud, lizinq xidmətlərindən isə ümumiyyətlə istifadə etmədiklərini bildiriblər.

Tədqiqatın sonrakı mərhələsində kredit təşkilatlarının və lizinq şirkətlərinin qadınların borclanma və lizinq məhsulları ilə təmin edilməsi sahəsində fəaliyyətləri analiz edilib. Bunun üçün banklar, bank olmayan kredit təşkilatları və lizinq şirkətlərinin mütəxəssisləri ilə görüşlər keçirilərək onlarla dərinləşdirilmiş müsahibələr aparılıb. Müsahibə nəticəsində məlum olur ki, müsahibədə iştirak edən kredit təşkilatlarının xidmət göstərdikləri ümumi bank hesablarında qadın müştərilərin payı 20-35% civarında dəyişir. Ancaq biznes kreditləri üzrə hesablarda qadın sahibkarların payı daha aşağıdır. Bu göstərici ortalama 10-15% arasındadır.

Hüquqi bazanın araşdırılması göstərdi ki, Azərbaycan qanunvericiliyi qadınların biznes sferasında fəaliyyətini məhdudlaşdırmır, onlara kişilərlə bərabər hüquqlar verir. Biznesin qurulmasından tutmuş hazır məhsulun satışına və vergi öhdəliklərinin ödənilməsinə qədər olan prosedurları tənzimləyən normativ aktlar hər hansı ayrı-seçkiliyi qadağan edir. Lizinq fəaliyyətini tənzimləyən ayrıca qanun - "Lizinq xidməti haqqında" Qanun 1994-cü ildə qəbul edilsə də sonradan qüvvədən düşüb. Hazırda Azərbaycanda lizinq münasibətlərini tənzimləyən əsas normativ akt Mülki Məcəllədir və bu sahədə kifayət qədər boşluqlar var. Hökumətin 2016-cı ildə qəbul etdiyi "Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair Strateji Yol Xəritəsi"ndə lizinq bazarının inkişaf etdirilməsi, "Lizinq haqqında" qanunun qəbulu, lizinq fəaliyyətinin tənzimlənməsi və güzəştlərin tətbiqi nəzərdə tutulur.

Qadın sahibkarların maliyyəyə çıxışının təmin olunması sahəsində beynəlxalq təcrübə də öyrənilib. Bunun üçün Almaniya, Fransa, İtaliya, ABŞ kimi inkişaf etmiş ölkələrlə yanaşı Rusiya və Qazaxıstan kimi inkişaf etməkdə olan ölkələr, habelə Cənubi-Şərqi Asiya ölkələrinin təcrübələri öyrənilib.

1. Qadınların borclanma və lizinq məhsulları ilə təmin edilməsi səviyyəsi : mövcud durum və problemlər

1.1. Kredit resurslarına əlçatanlıq səviyyəsinin statistik analizi

Rəsmi statistik məlumatlarda, o cümlədən Mərkəzi Bankın və Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatasının ayıq, rüblük və illik statistik bülletenlərində kredit resurslarına əlçatanlığın gender təhlili verilmir. Bu hesabatlar kredit resurslarının sahələr üzrə və valyuta tərkibi əsasında bölüşdürülməsinə dair ümumi məlumatlarla məhdudlaşır. Ümumi kredit qoyuluşunda qadınların, o cümlədən qadın sahibkarların payı barədə müfəssəl məlumat əldə etmək mümkün deyil. Sahibkarların kredit resurslarına əlçatanlığının aşağı olması deməyə əsas verir ki, qadın sahibkarlarda da analoji vəziyyətdir və hətta daha çətindir.

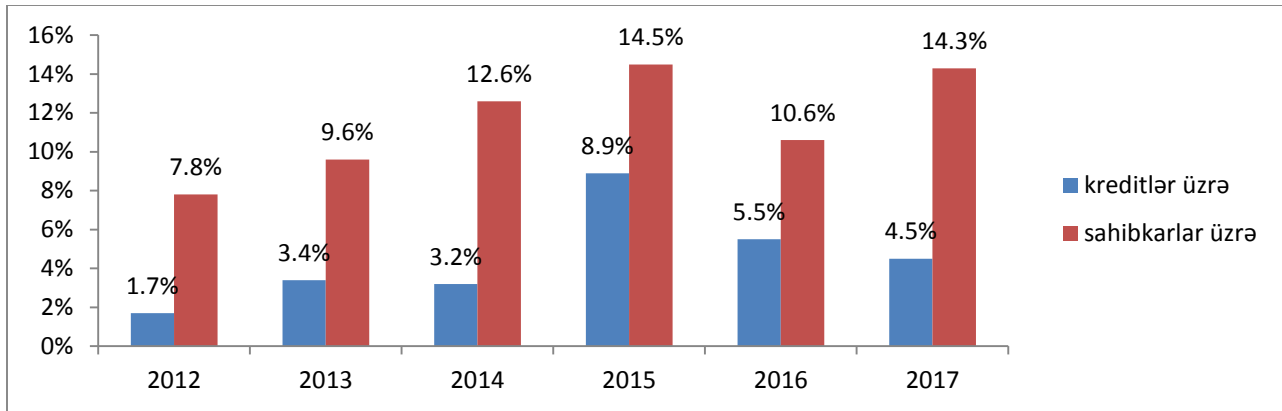
Dövlət xətti ilə ayrılan güzəştli kreditlərin gender bölgüsünü ümumi də olsa əldə edib qiymətləndirmək mümkündür. Dövlət vəsaitləri hesabına sahibkarlara güzəştli kredit verən Sahibkarlığın İnkişafı Fondunun² xətti ilə hər il qadın sahibkarla maliyyə dəstəyi verilir. 2012-2017-ci illərdə Fond vasitəsilə ölkə sahibkarlarına ümumilikdə 1371,9 milyon manat ayrılıb ki, bunun da 61,3 milyon manatı və ya 4,5%-i qadın sahibkarların payına düşüb. Fond tərəfindən qadın sahibkarlara 2012-ci ildə 3,6 milyon manat, 2013-cü ildə 9,3 milyon manat, 2014-cü ildə 9,3 milyon manat, 2015-ci ildə 22,1 milyon manat, 2016-cı ildə 10,4 milyon manat, 2017-ci ildə isə 6,6 milyon manat məbləğində kredit verilib³.

Son 6 ildə güzəştli kreditləşmədə qadın sahibkarların kreditləşməsinin payı 9%-dən çox olmayıb. Qadın sahibkarların ümumi kreditləşmədəki payı 2012-ci ildəki 1,7%-dən 2015-ci ildəki 8,9%-ə yüksəlsə də sonrakı illərdə azalaraq 2016-cı ildə 5,5%-ə, 2017-ci ildə isə 4,5%-ə düşüb. **(Qrafik 1)**

Kreditlərdən fərqli olaraq güzəştli vəsaitdən yararlanan qadın sahibkarların sayı nisbətən çox olub. **1-ci Qrafikdən** görünür ki, ümumi sahibkarlarda qadınların payı 2012-ci ildə 7,8% olduğu halda 2017-ci ildə 14,3%-ə qədər yüksəlib.

² Prezidentin sərəncamı ilə 2018-ci ildə Sahibkarlığa Komək Milli Fondunun bazasında yaradılıb

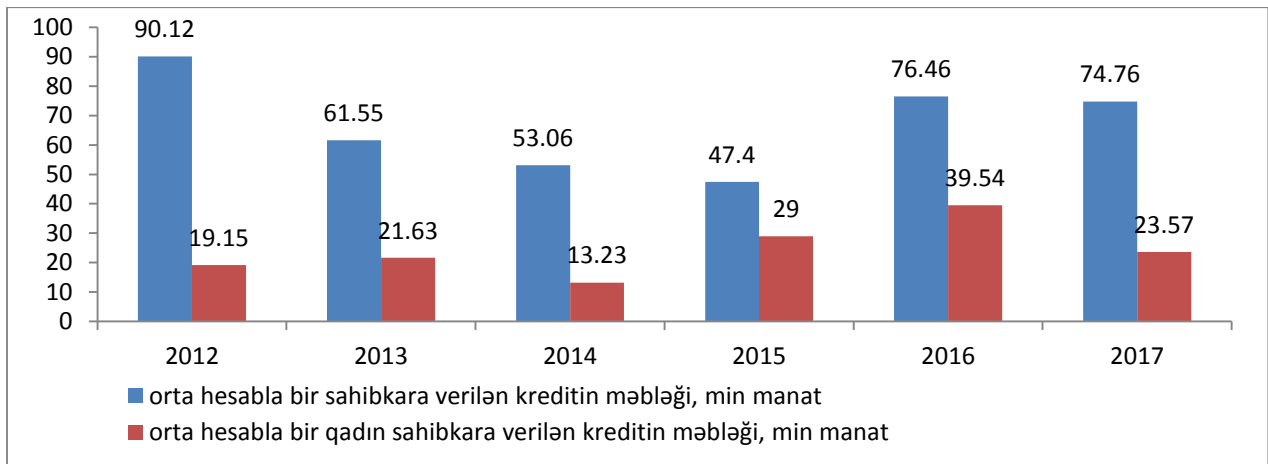
³ Sahibkarlığa Komək Milli Fondunun 2012-2016-cı illər üzrə illik hesabatları. www.anfes.az



Qrafik 1. Dövlətın güzəştli kreditlərindən yararlanan qadın sahibkarların və onların aldıkları kreditlərin payı, faizlə

Mənbə: www.anfes.az

Ancaq 2-ci Qrafik mənzərənin heç də qadınların xeyrinə olmadığını göstərir. Məlumatlardan məlum olur ki, 2012-2017-ci illərdə bir qadın sahibkarın orta hesabla aldığı kreditin məbləği Fondun bir sahibkara verdiyi orta göstəricidən də aşağı olub. Bəzi illərdə bu fərq hətta 3-4 dəfə az olub. 2012-2017-cı illərdə qadın sahibkarların orta hesabla aldıkları kredit ən yüksək həddi (39,5 min manat) ümumi sahibkarların ən aşağı (47,4 min manat) orta göstəricisinə çata bilməyib. Bunun əsas səbəbi kişi sahibkarların aldıkları kredit məbləğinin yüksək olmasıdır.

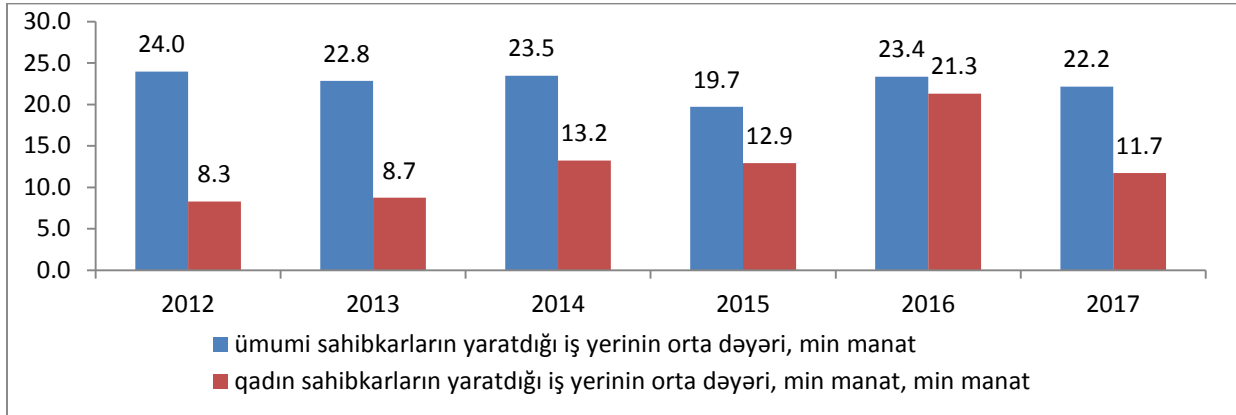


Qrafik 2. SİF-dən orta hesabla hər sahibkara, o cümlədən qadın sahibkarlara ayrılan kreditlərin məbləği, min manatla

Mənbə: www.anfes.az

Qadın sahibkarların kişi sahibkarlarla müqayisədə az kredit almaqlarına rəğmən onların yaratdıqları iş yerlərinin dəyəri Fondun ümumi göstəricisi, o cümlədən kişi

sahibkarlarla müqayisədə aşağı olub. 2012-2017-cı illərdə ümumilikdə bütün kateqoriyada olan sahibkarların güzəştli kreditlər hesabına yaratdıqları iş yerlərinin dəyəri orta hesabla 22-24 min manat arasında dəyişib. Bu müddətdə qadın sahibkarların yaratdıqları iş yerlərinin dəyəri 2016-cı il istisna olmaqla 2 dəfəyədək az olub. Bütün bunlar iş yerləri baxımından qadınların güzəştli kredit resurslarından daha səmərəli istifadəsini göstərir. (Qrafik 3)



Qrafik 3. SİF-dən ayrılan kreditlər üzrə yaradılan iş yerlərinin orta dəyəri, min manatla
Mənbə: www.anfes.az

Ümumilikdə Fond tərəfindən indiyədək 4200-dək qadın sahibkara 104 milyon manatadək güzəştli kredit verilib⁴.

Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi tərəfindən 2012-ci ildə keçirilmiş "Kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalı və satışında gender məsələlərinə dair" seçmə statistik müayinənin nəticələrinə⁵ əsasən, maliyyə institutlarından kredit alan təsərrüfatların cəmisi 25,8% qadınların payına düşür.

Global Findex məlumatlarına əsasən, 2017-ci ildə Azərbaycanda bank hesabı olan qadınların payı 28% (2014-cü ildə 26%) olub ki, bu da dünya üzrə orta göstəricidən aşağıdır. Son məlumata görə, 12 ayda maliyyə institutlarında borclanmaya gedən qadınların payı 11% (2014-cü ildə 15%), kredit kartı olan qadınların payı isə 5%-dir (2014-cü ildə 6%).⁶

⁴ <http://anfes.gov.az/az/news/96abb04c-1d7b-11e9-a9d9-000c29864286/21.01.19.html>

⁵ Azərbaycan qadınları və kişiləri - 2017. Statistik məcmuə. Dövlət Statistika Komitəsi. www.stat.gov.az

⁶ <http://datatopics.worldbank.org/financialinclusion/country/azerbaijan>

1.2. Azərbaycanada lizinq xidmətləri bazarının inkişafı vəziyyəti

Məlum olduğu kimi, lizinq iş adamlarına, firma və digər təsərrüfatçılıq subyektlərinə, qeyri-kommersiya qurumlarına, habelə ev təsərrüfatlarına maliyyə imkanlarını genişləndirməyə imkan verməklə, onları ehtiyac duyduqları əşyaları vaxtında əldə etməyə, amma bunların dəyərini uzun müddətdə hissə-hissə ödəməyə şərait yaradan mühüm vasitələrdən biri hesab olunur. Ölkədə lizinq münasibətlərinin inkişafı ev təsərrüfatları, firma və təşkilatların maddi-texniki vasitələrə və maliyyəyə əlçatanlığını artırmaqla həm onların maddi-texniki bazasının və maliyyə durumunun yaxşılaşmasında, həm də bütövlükdə ölkədə sahibkarlığın inkişafında əhəmiyyətli rol oynaya bilər.

Azərbaycanda lizinqin inkişafı əslində, ilk növbədə, Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyasının (IFC)⁷ ölkəmizdəki fəaliyyəti ilə bağlı olduğunu desək, heç də yanlışdır. IFC-in 2003-cü ildə ölkəmizdə lizinqin inkişafı ilə bağlı başladığı xüsusi layihə Azərbaycan lizinqin inkişafının əsasını qoydu⁸. Layihə çərçivəsində hökumət qurumları ilə faydalı əməkdaşlıq nəticəsində lizinq fəaliyyətini tənzimləyən qanunvericilik bazası təkmilləşdirildi, daha əlverişli vergi rejimi yaradıldı, ictimaiyyətin lizinq xidmətləri haqqında bilgiləri yaxşılaşdırıldı. Həmin layihə çərçivəsində 2004-cü ildə Azərbaycan Lizinq Şirkətləri Assosiasiyası (ALŞA) yaradıldı. 2004-cü il oktyabrında Azərbaycan Respublikasının Prezidenti "Aqrolizinq" Açıq Səhmdar Cəmiyyətinin yaradılması ilə bağlı sərəncam verdi⁹. "Aqrolizinq" ASC-nin yaradılması və əsasən dövlət büdcəsindən ayrılan vəsait hesabına kənd təsərrüfatı istehsalçıları uzunmüddətli və güzəştli şərtlərlə maşın, texnika və digər əsas vəsaitlərlə təminatı sahəsindəki fəaliyyəti ölkədə lizinqin inkişafına əhəmiyyətli töhfə vermiş oldu.

Bu sadalanan fəaliyyətlərin nəticəsi olaraq sonrakı dövrdə rəsmi qeydiyyatdan keçərək fəaliyyət göstərən lizinq şirkətlərinin sayı sürətlə artmağa başladı. Böyük neft gəlirlərinin ölkəyə daxil olması və əhalinin yaşayış səviyyəsinin tədricən yüksəlməsi ilə yanaşı ölkədə lizinq xidmətləri göstərən şirkətlərin sayı da artırdı, lakin bu şirkətlərin əksəriyyəti əsasən ev təsərrüfatlarına avtomobil, elektronika və məişət cihaz və

⁷ Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası (IFC) Dünya Bankı qrupunun üzvüdür

⁸ 1994-cü ildə "Lizinq xidməti haqqında" Qanunun qəbul edilməsinə baxmayaraq, 2003-cü ilədək ölkədə 1-2 lizinq şirkəti yaradılmışdı ki, onlar da aktiv fəaliyyət göstərə bilmirdilər

⁹ <http://www.agro.gov.az/ar-prezidentinin-23-oktyabr-2004-c-il-tarixli-468->

avadanlıqları üzrə lizinq xidmətləri təklif edirdilər. Bununla yanaşı sahibkarlara əsas vəsaitlərin təqdim edilməsi üzrə xidmətləri təklif edən şirkətlər də formalaşmağa başladı. Təəssüf ki, ölkədə lizinq xidmətləri sahəsində ümumiləşdirilmiş rəsmi statistik məlumat bazası olmadığından lizinq şirkətlərinin sayının dinamikası, lizinq xidmətləri bazarının quruluşu və inkişaf dinamikasının geniş təhlilini vermək mümkün deyil. Bununla belə “Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair Strateji Yol Xəritəsi”ndə qeyd olunur ki, “2003–2008-ci illər ərzində lizinq şirkətlərinin portfelində hər il ən azı iki dəfə artım müşahidə edilmiş, lakin 2008-ci ildən bəzi güzəştlərin və imtiyazların dayandırılması ilə Azərbaycanın lizinq bazarında geriləmə müşahidə edilmişdir. Belə ki, 2008-ci ildə lizinq bazarının portfel həcmi 200 milyon ABŞ dollarına çatmış, 2010–2011-ci illərdə bu rəqəm 150 milyon ABŞ dollarına enmişdir¹⁰”. İqtisadiyyat Nazirliyinin məlumatına əsasən 2014-cü ilin sonuna ölkədə 30-dan çox lizinq şirkəti fəaliyyət göstərib. Onların cəmi lizinq əməliyyatlarının həcmi təxminən 200 milyon manat qiymətləndirilib ki, bu da ÜDM-in 0.5%-i qədər olub¹¹.

Azərbaycan Lizinq Şirkətləri Assosiasiyasının (ALŞA) hesablamalarına görə, 2011-ci ilin sonuna lizinq şirkətlərinin portfelində tikinti materiallarının istehsalı üzrə tikinti texnikası və avadanlıq (37%), yük (15%) və sərnişin (12%) avtonəqliyyatı, ticarət avadanlığı (12%), həmçinin yeyinti və yüngül sənaye (5%) üçün avadanlıq lizinqi üzrə sövdələşmələr üstünlük təşkil edib¹².

Beynəlxalq Yenidənqurma və İnkişaf Bankının¹³ (BYİB) 2015-ci ildə açıqladığı “Azərbaycanda mikro, kiçik və orta müəssisələr (MKOM) üçün maliyyəyə çıxış” hesabatında qeyd olunurdu ki, Azərbaycanda “MKOM-ların müxtəlif ehtiyaclarını ödəyə biləcək lizinq və faktoring kimi maliyyə alətlərinin daha geniş çeşidindən istifadə olduqca aşağı səviyyədədir. MKOM-ların 32,1 faizinin lizinq barədə məlumatlı olduqlarını nümayiş etdirmələrinə baxmayaraq, onların yalnız 5,8 faizi bu xidmətə müraciət etmiş və yalnız 4,1 faizi 2013-cü ildə onu almışdır”¹⁴.

¹⁰ Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2016-cı il 6 dekabr tarixli 1138 nömrəli Fərmanı ilə təsdiq edilib; <http://www.e-qanun.az/framework/34254>

¹¹ Sənaye müəssisələri tərəfindən avadanlıq və texnikanın lizinq yolu ilə alınması şərtlərinin asanlaşdırılmasına dair Arayış.

<http://senaye.gov.az/content/html/3580/attachments/D%C3%BCnyada%20avadanl%C4%B1q%20v%C9%99%20texnikan%C4%B1n%20lizinq%20yolu%20il%C9%99%20al%C4%B1nmas%C4%B1%20haqq%C4%B1nda.pdf>

¹² <http://www.biznesinfo.az/observer/dossier/params/ln/az/article/63012>

¹³ Dünya Bankı Qrupunun üzvüdür

¹⁴ Azərbaycanda mikro, kiçik və orta müəssisələr (MKOM) üçün maliyyəyə çıxış. Tələbatyönlü qiymətləndirmə. Fevral, 2015. Beynəlxalq Yenidənqurma və İnkişaf Bankı / Dünya Bankı Qrupu

ALŞA rəhbərliyinin 2016-cı ildə mətbuata açıqlamalarına əsasən, 2015-ci ilin sonuna olan məlumata görə “ölkədə rəsmi qeydiyyatdan keçmiş 30-dan çox lizinq şirkəti olub, lakin bunların yarısından azı real olaraq fəaliyyət göstərüb. 2015-ci ilin sonunda fəaliyyət göstərən lizinq şirkətlərinin borc portfelinin ümumi məbləği 340 mln. manat təşkil edib. Bu isə 2003-cü illə müqayisədə 90 dəfə artım deməkdir. Bununla belə əsas kapitalla investisiyalarda lizinq sektorunun payı təxminən 1,9%-dir ki, bu da beynəlxalq təcrübə ilə müqayisədə çox cüzdür”¹⁵.

Araşdırma zamanı lizinq şirkətlərinin mütəxəssisləri ilə aparılan söhbətlərdən məlum oldu ki, 2015-ci ildə ölkədə baş verən maliyyə böhranı lizinq şirkətlərinin fəaliyyətinə ciddi zərbə vurub: onların bəziləri fəaliyyətini tamamilə dayandırıb, digərlərinin isə fəaliyyət imkanları kəskin daralıb. Hətta ALŞA-nın fəaliyyəti belə demək olar dayanıb (qurumun saytında¹⁶ da heç bir yenilənmə yoxdur).

2018-ci ilin noyabrın sonunda ölkədə fəaliyyət göstərən bir qrup lizinq şirkəti rəhbərləri ilə Vergilər nazirliyində keçirilən görüşdə nazirliyin rəsmisi belə bir məlumat səsləndirib həmin dövrəcən ölkədə 174 lizinq şirkəti rəsmi dövlət qeydiyyatına alınıb¹⁷.

“Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair Strateji Yol Xəritəsi”ndə qeyd olunur ki, “lizinq bazarının inkişaf etdirilməsi 2020-ci ilədək Azərbaycanda lizinq əməliyyatlarının ÜDM-də payını 2 faizə, 2025-ci ilədək isə 4 faizə çatdırmaq imkanı verəcəkdir”¹⁸. Sənəddə ölkədə lizinqin inkişafına yönəlik 2 tədbir nəzərdə tutulur:

- lizinq haqqında qanunun hazırlanması və qəbul edilməsi;
- lizinq fəaliyyətinin tənzimlənməsi və güzəştlərin tətbiqi.

Ölkədə lizinq xidmətləri bazarının zəif inkişafının əsas səbəbləri sırasında aşağıdakıları göstərmək olar:

- Lizinq xidmətləri bazarının hüquqi-normativ tənzimləmə bazasında olan problemlər (məsələn, xüsusi qanunun olmaması, sahənin tənzimlənməsinə məsul dövlət qurumunun müəyyən edilməməsi; əməliyyat lizinqi ilə bağlı qanunvericilikdə müəyyənliyin olmaması; təkrarlizinq münasibətlərinin tənzimlənməsi ilə bağlı boşluqlar və s.);

¹⁵ <https://report.az/maliyye/elcin-ehmedov-lizinq-sirketlerinin-yaridan-coxu-real-fealiyyet-gostermir/>

¹⁶ <http://azerbaijanleasing.com/>

¹⁷ <https://vergiler.az/news/articles/155.html>

¹⁸ <http://www.e-qanun.az/framework/34254>

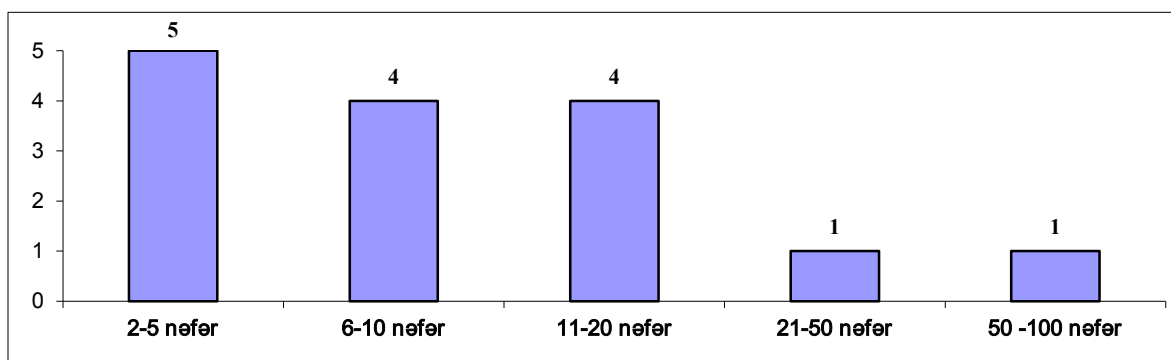
- Lizing şirkətlərində maliyyə vəsaitlərinin çatışmazlığı və onların uzunmüddətli maliyyə cəlb etmək imkanlarının məhdudluğu (ölkədə investisiya institutlarının inkişaf etməməsi; lizing şirkətlərinin gəlirlilik dərəcəsinin aşağı olması və s.);
- Lizing şirkətlərinin fəaliyyətinin əhatə dairəsi, portfelləri və kapitallaşma dərəcəsinin aşağı səviyyəsi ilə əlaqədar onların xarici investorlar üçün cəlbedici olmaması;
- Lizing xidmətlərinin və lizing şirkətlərinin fəaliyyətinin vergiyə cəlb edilməsi sahəsində mövcud problemlər (ƏDV və başqa vergilərlə bağlı);
- Lizing xidmətləri bazarının inkişafına yönəlik dəstəkləyici siyasətin olmaması;
- Lizing şirkətlərinin xidmət təkliflərinin məhdudluğu və xidmət şərtlərinin elə bank kreditləşməsi şərtlərindən əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənməməsi;
- Mikro, kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin lizing xidmətləri və şirkətləri haqqında məlumatlarının yetərsizliyi və s.

1.3. Borclanma və lizing xidmətlərinə çıxış imkanlarının qiymətləndirilməsi

Azərbaycanda dövlət qurumları tərəfindən ictimaiyyətə açıqlanan rəsmi statistik məlumatlar sahibkar-qadınların borclanma və lizing xidmətlərinə çıxış imkanlarını qiymətləndirməyə tam və real qiymətləndirməyə imkan verir. Xüsusilə də lizing xidmətləri barədə məlumatlarə çıxış olmaması bu sektoru düzgün qiymətləndirməyə imkan vermir. Bu baxımdan sahibkar-qadınların kredit resurslarına və lizing xidmətlərinə əlçatanlığı və bu sahələrdə problemlərin əhatə dairəsini qiymətləndirmək üçün araşdırma çərçivəsində müvafiq sorğu və müsahibələr aparılıb. Sorğu və müsahibələr zamanı respondentlərin müxtəlif regionları və fəaliyyət sahəsini təmsil etməsi nəzərə alınıb.

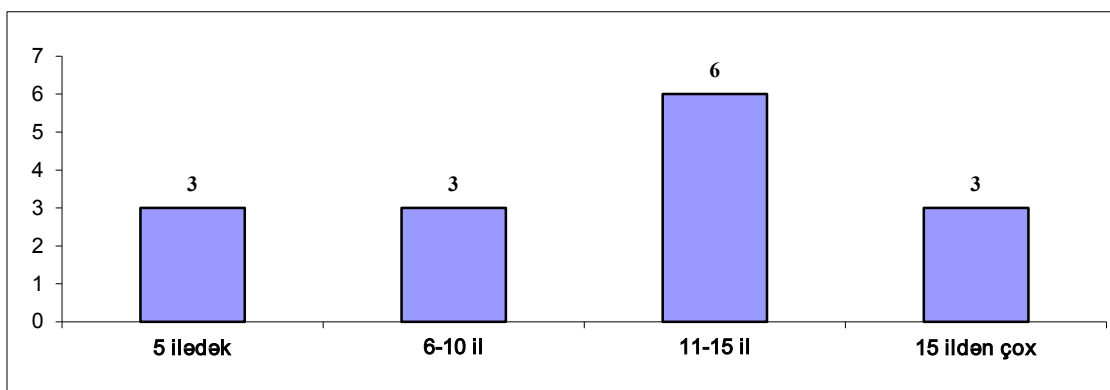
Kredit resurslarına əlçatanlıq. İlk olaraq Bakı şəhəri və ölkənin 3 müxtəlif iqtisadi regionunda (Abşeron, Quba-Xaçmaz, Gəncə-Qazax) fəaliyyət göstərən 15 nəfər sahibkar-qadından müsahibələr götürülüb. Müsahibəyə cəlb edilən sahibkarlar geyim sənayesi, sintetik sapların istehsalı, xalçaçılıq, bəzək əşyalarının istehsalı, turizm sektorunu, tikinti sənayesi məhsullarının istehsalı, ictimai-iaşə və ticarət sferasını, aqrar sektoru, sosial xidmətləri əhatə edib.

Müsaibəyə cəlb edilən sahibkarların 10 nəfəri hüquqi şəxs, 5 nəfəri isə fərdi sahibkar kimi fəaliyyət göstərib.



Qrafik 4. İşçilərin sayına görə biznesin ölçüsü

Müsaibədə iştirak edən qadın-sahibkarlar mikro və kiçik sahibkarlıq subyektləri olub. Onlardan yalnız 2 nəfərin çalışdığı işçi sayı 20 nəfərdən çox olub. Öz növbəsində, 5 respondent üzrə işçilərin sayı 5 nəfərədək olub.



Qrafik 5. Fəaliyyət müddətinə görə respondentlərin bölgüsü

Müsaibədə iştirak edən qadın-sahibkarların əsas hissəsi (9 nəfər) öz sahəsində uzunmüddətli təcrübəsi olan və 10 ildən çox fəaliyyətə malik şəxslərdir. İştirakçıların 11 nəfəri qeyd edib ki, fəaliyyətləri dövründə müntəzəm olaraq maliyyə resurslarına ehtiyacları olub və borc vəsaitərindən istifadə ediblər. Onlardan 4 nəfəri fəaliyyətlərinin xarakteri (məsələn, əl işlərinin və bəzək əşyalarının hazırlanması, turizm) ilə bağlı maliyyə resurslarına ehtiyac böyük olmur və bir qayda olaraq şəxsi imkanları hesabına ehtiyaclarını qarşılıya bilirlər.

Müsaibələrin analizi göstərib ki, qadınlar borc vəsaiti kimi əsasən kreditlərdən istifadə edir və xüsusilə də lizinq onların yararlandığı borc alətləri sırasında yer almır. Müsaiblərdən yalnız 1 nəfəri fəaliyyəti dövründə lizinq xidmətindən bəhərələndiyini və lizinqlə yük avtomobili götürdüyünü bildirib. Qadın-sahibkarlar, xüsusilə aqrar sektordan kənar sahələrdə çalışan iş adamları lizinqə maraq göstərməməsini maliyyə bazarının bu seqmrntinin zəif inkişaf etməsi ilə əsaslandırılar. Onların fikrincə, lizinq şirkətləri sahibkarların ehtiyac duyduğu zəruri avadanlıqlar təklif etməkdə çətinlik çəkirlər. Müsaiblər təklif edir ki, biznes üçün lizinq xidmətlərinin şərtləri də sadələşdirilməli, aqrar sektor da olduğu kimi iqtisadiyyatın digər sahələrində çalışan iş adamları da daha uzun müddətə, güzəştli faizlərlə və dövlətin dəstəyi əsasında zəruri texnika və aadanlıq əldə etmək imkanına malik olmalıdırlar. Daha bir ciddi problem odur ki, lizinq şirkətləri (kəndə təsərrüfatı texnikası üzrə ixtisaslaşmış "Aqrolizinq" ASC istisna olmaqla) hamısı Bakı şəhərində yerləşir, onların bölgələrdə strukturları yoxdur, internet üzərindən fəaliyyətləri ilə bağlı yaydıqları məlumatı ətraflı deyil, operativ və daimi yenilənən olmur.

Sahibkarlar kreditləri əsasən hansı məqsədlə əldə edirlər? Müsaibəyə cəlb olunan sahibkarların 20%-i borclanmanı əsasən dövriyyə vəsaitlərinə (xammal, material və s.) olan ehtiyacların qarşılınması, 80%-i isə əsas kapitalla qoyuluşlar (texnika, müxtəlif növ avadanlıqlar, tikinti və s.) üçün alırlar. Onlar kreditləri əsasən özəl banklardan götürüdüklərini bildiriblər. **"Kreditlərin əldə edilməsi ilə bağlı hansı əsas problemləri qeyd edərdiniz"** sualına verilən cavabları aşağıdakı kimi qruplaşdırmaq olar:

- **Kreditlərin qısa müddətli olması.** Bütün müsaiblər qeyd edib ki, onların son illər onların götürdüyü kreditlərin müddəti 3-5 il olub;
- **Kredit faizlərinin yüksək olması.** Müsaibələrdən aydın olub ki, heç bir sahibkarın götürdüyü kredit üzrə faizlər 18%-dən aşağı olmayıb. Onların arasında hətta 22-25%-lə kredit cəlb edənlər də olub;
- **Girov təminatı.** Müsaibədə iştirak edən sahibkarlar bütün bankların biznes kreditlər üçün həddən artıq yüksək məbləğdə girov tələb edirlər və bir çox hallarda tələb edilən girovun real bazar dəyəri müraciət edilən kredit məbləğindən hətta 70-75% yüksək olur. Əlavə olaraq, regionlarda olan əmlak, xüsusilə torpaqlar girov qismində qəbul edilimdir, hətta bölgələrdə fəaliyyəti olan sahibkarlardan paytaxtda yerləşən girov tələb edilir.

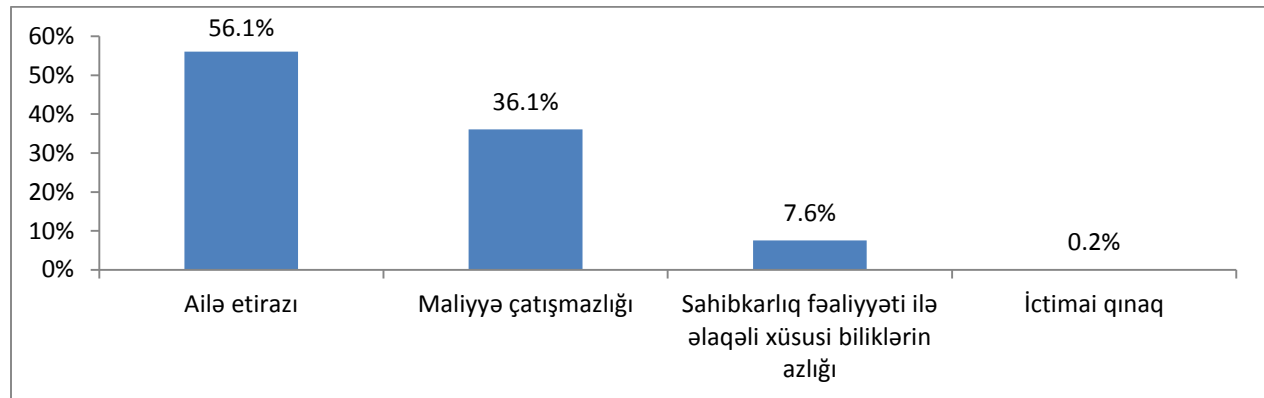
Sahibkar-qadınlar bir qayda olaraq banklara kommersiya şərtləri ilə kredit üçün müraciət edildikdən sonra vəsaitin əldə olunmasında ciddi bürokratik prosedurlarla qarşılaşmadıqlarını, zəruri girov təminatı olduğu halda o qədər də uzun olmayan zaman kəsiyində krediti götürdüklərini bildirirlər. Lakin onların fikrincə oxşar vəziyyət Sahibkarlığa Kömək Milli Fondunun güzəştli kreditlərinə aid deyil. Güzəştli kreditlərlə bağlı sahibkarlara qarşı tələblərin həddən artıq yüksək olduğu, kredit müraciətinə baxılması müddətinin xeyli uzun olduğu bildirilir. Müsahibəyə cəlb edilən 15 nəfər qadın-sahibkardan 8 nəfəri bildirib ki, müxtəlif vaxtlarda Fondun güzəştli krediti üçün müraciət edib, onlardan 3 nəfərinin müraciətinə mənfi cavab verilib.

Rəsmi məlumatların məhdud əlçatan olmasına rəğmən müstəqil araşdırmalar qadınların kredit resurslarına məhdud çıxışının olduğunu göstərir. Burada problem təkcə maliyyə institutlarının sərt qaydalarından qaynaqlanmır. Qadınların özləri də kredit əldə etməyə maraq göstərmirlər.

Qadın sahibkarların kredit resurslarına və lizinq xidmətlərinə əlçatanlığını qiymətləndirmək üçün 2018-ci ildə *“Kiçik sahibkarlığın inkişafına dəstək”* layihəsinin *“Qadın sahibkarlığı”* komponenti çərçivəsində Azərbaycan Respublikası ərazisində 500 qadın kiçik sahibkarlıq subyekti arasında üzbəüz rəy sorğusu keçirilib¹⁹. Sorğu Bakı şəhəri və ölkənin 7 iqtisadi rayonunu əhatə edib.

Sorğuda iştirak edən qadınlar sahibkarlıq fəaliyyətinə başladıkları zaman hansı problemlə üzləşdikləri ilə bağlı suala cavabında ikinci əsas problem kimi maliyyə çatışmazlığını qeyd ediblər. Rəyi soruşulanların 36,1%-ni bu problemi göstəriblər.

(Qrafik 6)

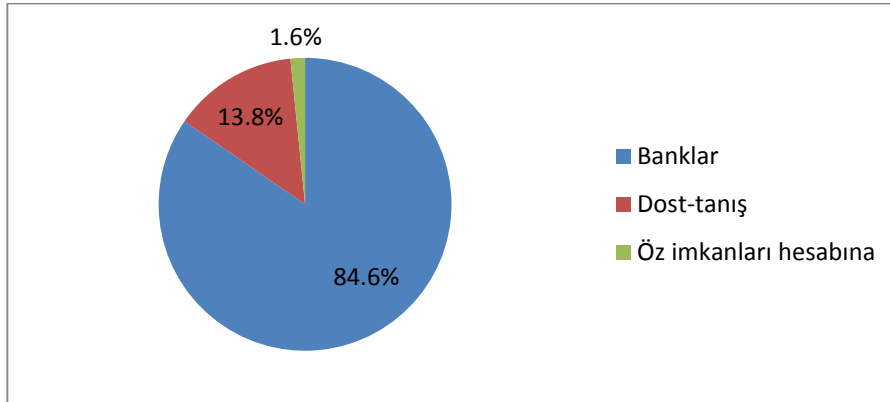


Qrafik 6. Qadınların sahibkarlıq fəaliyyətinə başladıkları zaman üzləşdikləri çətinliklər

¹⁹ [http://edf.az/ts_general/azl/ksid/downloads/SME%20Survey%20Report%20\(500\)%2015.10.18%20-%20s.pdf](http://edf.az/ts_general/azl/ksid/downloads/SME%20Survey%20Report%20(500)%2015.10.18%20-%20s.pdf)

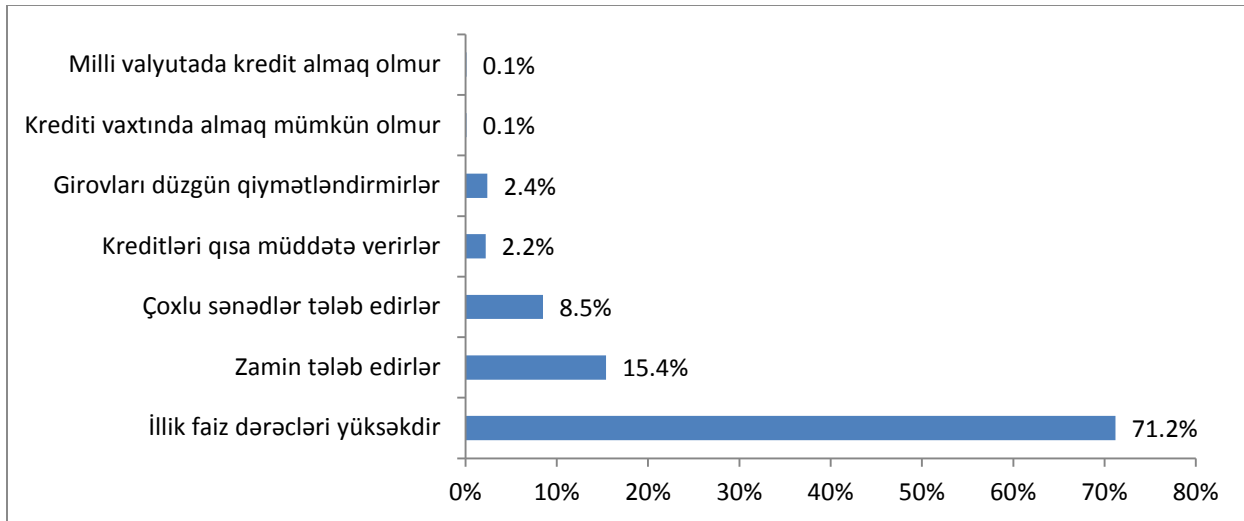
“Son ildə hansı çətinliklə daha tez-tez üzləşirsiniz?” sualına respondentlər (33,6%) əsas problem kimi maliyyə çatışmazlığını qeyd ediblər.

Sorğu nəticələrindən məlum olur ki, respondentlərin 84,6%-i biznesiniz üçün maliyyə vəsaiti tələb olunanda bir qayda olaraq *banklara* üz tuturlar. Rəyi soruşulanların 13,8%-i maliyyə üçün *dost-tanışa* müraciət etdikləri halda, cəmi 1,6%-i öz imkanları hesabına həll etməyə üstünlük verirlər. (Qrafik 7)



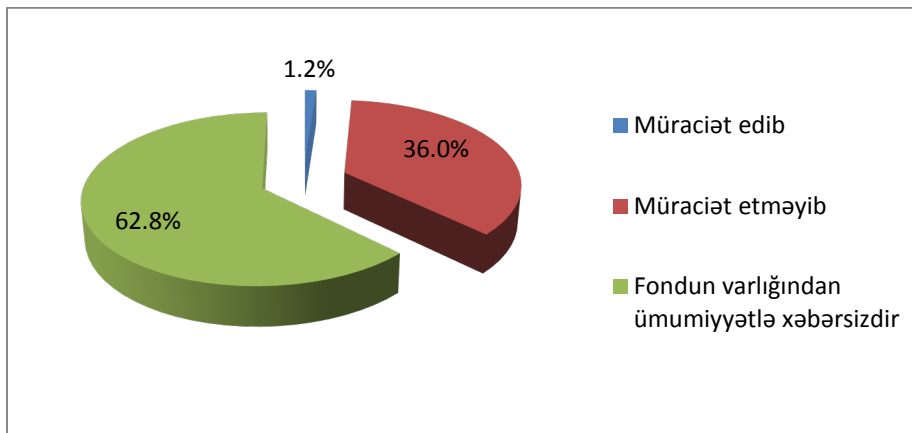
Qrafik 7. Biznes üçün tələb olunan maliyyə vəsaitinin cəlb edildiyi mənbə

Qadın sahibkarların kredit resurslarına əlçatanlığını qiymətləndirmək üçün Sorğuya *bankların şərtlərinin onları nə dərəcədə qane etmələri* barədə də sual daxil edilib. Cavab variantlarından aydın olur ki, respondentləri qane etməyən əsas şərt *kreditlərin illik faiz dərəcələrinin yüksək olmasıdır* (71,2%). Bundan başqa sorğuda iştirak edən qadın sahibkarların 15,4%-i sərt şərt qismində *zəminliyin tələb olunması* (15,4%) və *çoxlu sənədlərin tələb olunması* (8,5%) qeyd ediblər. (Qrafik 8)



Qrafik 8. Bankların təklif etdiyi kreditlərin şərtlərinin qanəedicilik səviyyəsi

Qadın sahibkarların dövlətin güzəştli maliyyələşmə mexanzmindən istifadə səviyyəsi qiymətləndirmək üçün Sahibkarlığın İnkişafı Fonduna kredit üçün müraciət etməklə bağlı sual verilib. Cavablardan aydın olur ki, respondentlərin cəmişi 1,2%-i Fondada müraciət edib. Rəyi soruşulanların 62,8%-i Fondada müraciət etmədiyini, 36%-i isə belə qurumun varlığından ümumiyyətlə xəbərsiz olduqlarını bildiriblər. (Qrafik 9)

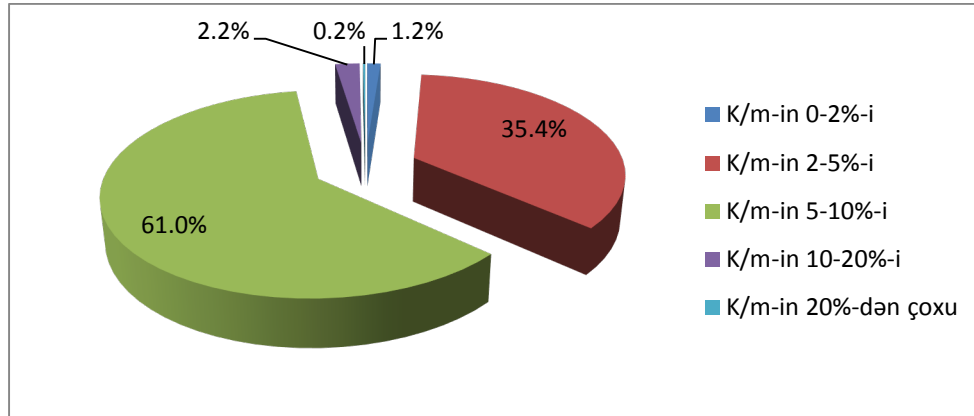


Qrafik 9. Sahibkarlığın İnkişafı Fonduna kredit üçün müraciət təcrübəsi

Fondada müraciət edənlər üzləşdikləri çətinliklər qismində *sənədləşmənin çoxluğunu* (83,3%) və *tələb olunan qədər vəsait ala bilmədiklərini* (16,7%) göstəriblər.

Banklardan *kredit alarkən çəkilən qeyri-rəsmi xərclərin miqyasını* müəyyənləşdirmək üçün respondentlərin rəyi öyrənilib. Cavab variantlarından məlum olur ki, alınan kredit vəsaiti məbləğinin müəyyən hissəsini qeyri-rəsmi ödənişlərə gedir. Rəyi soruşulanların yarısından çoxu (61%) aldıkların məbləğinin 5-10%-ni qeyri-rəsmi ödənişlərə yönəltdiyini

bildirib. 35,4% respondent *kredit məbləğinin 2-5%-ni*, 1,2%-i *kredit məbləğinin 2%-ə qədər hissəsini* rüsvət şəklində kredit təşkilatına qaytardığını vurğulayıb. Sorğuda iştirak edən qadın sahibkarların 2,2%-i *10-20% civarında* ödəniş edib. Bundan başqa 20%-dən çox qeyri-rəsmi xərci çıxan respondentlər də (0,2%) olub. **(Qrafik 10)**



Qrafik 10. Banklardan kredit almaq tələb olunan əlavə xərclər (rüsvət)

Kredit resurslarına əlçatanlıqla bağlı məlumatlardan fərqli olaraq lizinq xidmətlərindən istifadə edən müştərilərin gender tərkibi barədə məlumat ümumiyyətlə yoxdur. Bu baxımdan rəy sorğusu vasitəsilə qadın-sahibkarların bu xidmət növündən istifadə səviyyəsi qiymətləndirilib.

Demokratiya Monitoru İctimai Birliyinin ekspertləri tərəfindən aparılmış araşdırma²⁰ qadınlardan son dövrlər kredit resurslarına son dövrlər az müraciət etdiklərini göstərir. Araşdırma çərçivəsində aparılmış sorğu cavablarından məlum olur ki, qadın sahibkarların 72%-i kredit üçün müraciət etməyiblər. Hətta kredit üçün müraciət edən 28% respondentin yarısından çoxu bunu özləri üçün yox, ailə üzvlərinə, yaxın qohumlarına və ya tanışlarına dəstək üçün edib. Ancaq respondentlərin 14%-i öz işlərinin (bizneslərinin) təşkili, 29%-i şəxsi istehlak üçün götürdüyünü qeyd edib.

Lizinq xidmətləri. “Kiçik Sahibkarlığın İnkişafına dəstək” layihəsinin “Qadın sahibkarlığı” komponenti çərçivəsində çərçivəsində üzvə rəy sorğusunda respondentlərə eyni zamanda belə bir sualla müraciət olunmuşdu: “Siz son bir ildə lizinq xidmətlərindən istifadə etmişinizmi?”. Sorğuda iştirak edən respondentlərdən yalnız biri

²⁰ Qadınların sosial-iqtisadi sahədə səlahiyyətləndirilməsi üzrə mövcud durum - Baza təhlili. Demokratiya Monitoru İctimai Birliyi. Bakı 2017

suala müsbət cavab verib. Respondentlərin 494-ü “xeyr” cavabını verib. 5 nəfər cavab verməyə çətinlik çəkdiqlərini deyib.

Həmin sorğuda lizinq xidmətinin göstərilməsi səviyyəsi ilə bağlı sual da olub. Respondentlərdən yalnız bir nəfər lizinq xidmətindən istifadə etdiyindən, sual yalnız ona ünvanlanıb. Respondent lizinq şərtlərinin ağır olduğunu bildirib.

2. Dövlət siyasəti və qanunvericiliyin analizi

Azərbaycan qanunvericiliyi qadınların biznes sferasında fəaliyyətini məhdudlaşdırmır, onlara kişilərlə bərabər hüquqlar verir. Biznesin qurulmasından tutmuş hazır məhsulun satışına və vergi öhdəliklərinin ödənilməsinə qədər olan prosedurları tənzimləyən normativ aktlar hər hansı ayrı-seçkiliyi qadağan edir. Qanunvericilik qadınların biznesdə fəallığını dəstəkləsə də ayrıca stimullaşdırıcı tədbirləri nəzərdə tutmur.

1995-ci ildə Azərbaycan Respublikası Konstitusiyasının qəbulundan sonra qanunvericilikdə əmək fəaliyyətində, təhsildə, sosial və iqtisadi münasibətlərdə gender bərabərliyinin təmin olunması, hər hansı ayrı-seçkiliyə yol verilməməsi məsələləri əsas xətt olaraq götürülüb. 2006-cı ildən başlayaraq qanunvericilikdə qadın sahibkarlığının inkişafı ayrıca prioritet kimi götürülməyə başlanıb.

2006-2015-ci illəri əhatə edən *Azərbaycan Respublikasının Məşğulluq Strategiyasına*²¹ kiçik sahibkarlığın inkişafında gender bərabərliyinin təmin edilməsi ilə yanaşı qadın sahibkarlığının inkişaf etdirilməsi tədbirləri də daxil edildi. Nazirlər Kabineti, Azərbaycan Həmkarlar İttifaqları Konfederasiyası və Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatlarının Milli Konfederasiyası arasında hər il bağlanan *Baş Kollektiv Saziş*²² vasitəsilə 2006-cı ildən başlayaraq hökumət üzərinə qoyulan öhdəliklər sırasında qadınların sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olmaları üçün səylərin artırılması elementi də əlavə edildi. Bu günə kimi həmin istiqamət hər il bağlanan Sazişlərdə öhdəlik kimi təkrar olaraq əksini tapır.

2008-2015-ci illərdə Azərbaycan Respublikasında yoxsulluğun azaldılması və davamlı inkişaf Dövlət Proqramı çərçivəsində həssas qrupların məşğulluq imkanlarının genişləndirilməsi məqsədilə qadınlar arasında sahibkarlığın və özünüməşğulluğun inkişaf etdirilməsi, biznes-təlim proqramlarının təşkili, habelə özəl sektorda işləyənlərin, xüsusilə də qadınların əmək şəraitinin yaxşılaşdırılması və sosial müdafiəsinin gücləndirilməsi üzrə tədbirlər nəzərdə tutulub.

2016-cı ildə qəbul edilmiş və 2017-ci ildən qüvvəyə minən *“Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair Strateji Yol Xəritəsi”ndə* qadın sahibkarlığının inkişaf etdirilməsi prioritet

²¹ <http://www.e-qanun.az/framework/10793>

²² <http://www.e-qanun.az/framework/11819>

sahələrindən hesab edilir. Sənədə görə, qadın sahibkarlar üçün kreditləşmə, vergiqoyma və digər güzəştləri nəzərdə tutan stimullaşdırıcı mexanizmlərin işlənilib hazırlanması nəzərdə tutulub. Bu mexanizmlər qadınların iqtisadi təşəbbüskarlığının reallaşdırılması imkanlarını əhəmiyyətli dərəcədə artırılmasına hədəflənib. Mexanizmlər hazırlanan zaman, xüsusilə kənd yerlərində qadın məşğulluğu məsələsi diqqət mərkəzində olacaq. Yol Xəritəsində nəzərdə tutulan tədbirlərdən biri də qadın biznes inkubatorlarının yaradılmasıdır. Bu məqsədlə qadın sahibkarlığı sahəsinə investisiyaların cəlb olunması və maliyyələşmə üçün əlavə imkanlar yaradılması planlaşdırılıb.

Azərbaycanda lizinq münasibətlərinin tənzimlənməsi. Hazırda²³ Azərbaycanda lizinq münasibətləri əsasən Mülki Məcəllənin 38-ci fəslə (cəmi 23 maddə (747-751-ci maddələr)) və Vergi Məcəlləsinin 140-cı maddəsi (“maliyyə lizinqi” adlı) ilə tənzimlənir. Bundan əlavə Azərbaycan Respublikası Konstitusiyası Məhkəməsi Plenumunun 12 yanvar 2017-ci il tarixli Qərarı da lizinq xidməti ilə bağlı vergi münasibətlərinin aydınlaşdırılmasına həsr olunub.

Mülki Məcəllənin 747-ci maddəsində lizinq müqaviləsinin anlayışı verilib: “Lizinq müqaviləsinə görə lizinqverən müəyyən əşyanı müqavilə ilə şərtləşdirilmiş müəyyən haqla, müəyyən müddətə və digər şərtlərlə (lizinq alana əmlakı satın almaq hüququnun verilməsi də daxil olmaqla) lizinqalananın istifadəsinə verməyə borcludur. Lizinqalan müəyyənləşdirilmiş dövriliklə mizd ödəməyə borcludur”.

Məcəllənin 747-1-ci maddəsində lizinq müqaviləsinin subyektləri müəyyən edilib. Həmin müəyyənliliyə əsasən lizinq müqaviləsinin üç subyektə olur: lizinqverən, lizinqalan və satıcı (mal verən):

- **lizinqalan**, lizinq müqaviləsinə uyğun olaraq, lizinq obyektini müəyyən haqla, müəyyən müddətə və şərtlərlə müvəqqəti sahibliyə və istifadəyə qəbul edən hüquqi və ya fiziki şəxsdir;
- **lizinqverən** lizinq müqaviləsinə əsasən cəlb edilmiş və ya özünə məxsus maliyyə vəsaiti hesabına əldə etdiyi və mülkiyyətində olan əşyanı lizinq obyektə kimi lizinqalana müəyyən haqla, müəyyən müddətə və şərtlərlə (mülkiyyət hüququnun lizinq alana keçməsi və ya keçməməsi şərti də daxil olmaqla) müvəqqəti sahibliyə və ya istifadəyə verən hüquqi və ya fiziki şəxsdir;

²³ 1994-cü ilin noyabrında Lizinq xidməti haqqında Azərbaycan Respublikasının qanunu qəbul edilsə də, sonradan bu qanunun fəaliyyəti dayandırıldı

- **satıcı** (mal verən) alqı-satqı müqaviləsinə əsasən lizinq obyektini lizinqverənə satan hüquqi və ya fiziki şəxsdir.

Məcəlləyə əsasən, lizinqin obyektı qanunvericiliklə müəyyənləşdirilmiş təsnifat üzrə əsas vəsaitə aid olan daşınar və ya daşınmaz əşyalar ola bilər (*maddə 747-2*).

Məcəlləyə əsasən, lizinq daxili və beynəlxalq lizinq formalarında ola bilər. Məcəllədə lizinq əməliyyatlarının hüquqi forması, lizinq müqaviləsinin forması və həmin müqaviləyə qarşı qoyulan tələblər, lizinq müqaviləsi iştirakçılarının hüquq və vəzifələri, lizinq zamanı mülkiyyət münasibətləri, lizinq obyektı üzrə əməliyyatlar, lizinq obyektı üzrə risklərin sığortası və bölünməsi, lizinq ödənişləri və bunun məbləğinin məyyən edilməsi, müqavilə tərəflərinin məsuliyyəti və s. kimi məsələlər tənzimlənir. Məcəllənin 748-11-ci maddəsinə əsasən lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə aşağıdakılar daxildir:

- lizinq obyektinin amortizasiya ödənişləri;
- lizinq obyektinin əldə edilməsi ilə bağlı zəruri xərclər;
- lizinq obyektini əldə etmək üçün alınan kreditə görə faiz;
- lizinq verənin mükafatının məbləği;
- lizinq obyektı lizinq verən tərəfindən sığorta edilmişdirsə, sığorta üçün ödənilən məbləğ;
- lizinq verənin əlavə xidmətlərinin haqqı;
- lizinq verənin lizinq müqaviləsi ilə nəzərdə tutulmuş digər xərcləri.

Vergi Məcəlləsi vergitutma məqsədləri baxımından lizinq münasibətlərini tənzimləyir. Məcəllənin "*maliyyə lizinqi*" adlı 140-cı maddəsinə əsasən, "bu maddənin məqsədləri üçün maliyyə lizinqinin obyektı əsas vəsaitlərə aid edilən daşınar və daşınmaz əmlakdır. İcarəyə verən maddi əmlakı maliyyə lizinqi müqaviləsi üzrə icarəyə verirsə, vergitutma məqsədləri üçün icarəçi əmlakın sahibi, icarə ödəmələri isə icarəçiyə verilmiş ssuda üzrə ödəmələr sayılır". Vergi Məcəlləsinin bu maddəsində 2019-cu ilin yanvarın 1-dən qüvvəyə minmiş dəyişikliyə əsasən, "*maliyyə lizinqi müqaviləsi üzrə lizinq alan qismində yalnız hüquqi şəxslər və fərdi sahibkarlar çıxış edirlər*". Halbuki. Mülki Məcəlləyə (maddə 747-1.5.) əsasən Azərbaycan Respublikasının istənilən rezidenti və qeyri-rezidenti lizinq müqaviləsinin subyekti ola bilər. Buradan aydın görünür ki, Vergi Məcəlləsi maliyyə lizinqinin subyektlərinin çərçivələrini məhdudlaşdırıb.

Vergi Məcəlləsinin 140-cı maddəsinə əsasən, əmlak icarəsi aşağıdakı hallardan heç olmasa birinə uyğun olduqda maliyyə lizinqi sayılır:

- lizinq müqaviləsi ilə icarə müddəti qurtardıqdan sonra əmlakın mülkiyyətə verilməsi nəzərdə tutulur, yaxud icarə müddəti qurtardıqdan sonra icarəçi əmlakı müəyyən edilmiş və ya qabaqcadan güman edilən qiymətlərlə almaq hüququna malikdir;
- icarə müddəti icarəyə götürülən əmlakın istismar müddətinin 75 faizindən artıqdır;
- icarə müddəti qurtardıqdan sonra əmlakın qalıq dəyəri icarənin əvvəlinə onun bazar qiymətinin 20 faizindən azdır;
- icarə haqqının ödəniləcək məbləği əmlakın icarənin əvvəlinə olan bazar qiymətinin ən azı 90 faizinə bərabərdir və ya ondan artıqdır (*bu, aktivin istifadə olunması müddətinin 3/4-ü qurtardıqdan sonra başlanan icarəyə tətbiq edilmir*);
- icarəyə götürülən əmlak icarəçi üçün sifarişlə hazırlanmışdır və icarə müddəti qurtardıqdan sonra icarəçidən başqa heç kəs tərəfindən istifadə edilə bilməz.

Konstitusiya Məhkəməsi Plenumunun 12 yanvar 2017-ci il tarixli Qərarında qeyd olunur ki, “müqavilə Mülki Məcəllənin maliyyə lizinqi prinsiplərinə uyğun bağlandıqda bu əməliyyat Vergi Məcəlləsinin 140-cı maddəsinin tələbləri altına düşərək, mənfəət vergisinin ödənilməsi məqsədləri üçün də maliyyə lizinqi hesab edilməlidir. Belə ki, lizinq əməliyyatının maliyyə lizinqi olmasını müəyyən edən Mülki Məcəllənin 748-2.5-ci maddəsinin tələbləri ilə Vergi Məcəlləsinin 140.2.1-ci maddəsinin şərtləri uyğun gəlir”²⁴.

“Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair Strateji Yol Xəritəsi”ndə prioritet sahələrdən biri də lizinq bazarının inkişaf etdirilməsidir. Yol Xəritəsinin icrası çərçivəsində “Lizinq haqqında” qanunun qəbulu, lizinq fəaliyyətinin tənzimlənməsi və güzəştlərin tətbiqi nəzərdə tutulur.

²⁴ <http://www.constcourt.gov.az/decisions/376>

3. Maliyyə institutlarının qadınların borclanma və lizinq məhsulları ilə təmin edilməsi sahəsində fəaliyyətlərinin analizi

3.1. Kredit institutlarının kredit siyasətinin analizi

Tədqiqatın hazırlanması çərçivəsində kredit təşkilatlarının kredit siyasətini qiymətləndirmək üçün Azərbaycanda fəaliyyət göstərən bankların mütəxəssislərindən dərinləşdirilmiş müsahibələr aparılıb. Müsahibəyə bank sektorunda yüksək paya malik və aktivlərinin həcminə görə 10 ən böyük banklardan olan aşağıdakı banklar cəlb edilib.

- *Azərbaycan Beynəlxalq Bankı ASC*
- *Paşabank ASC*
- *Accesbank ASC*
- *Bank Respublika ASC*
- *Rabitəbank ASC*

2018-ci ilin məlumatına görə, bu bankların bank sektorunda bazar payı 52%, kredit portfelinin həcmi ölkə üzrə ümumi kredit portfelində payı 37% olub²⁵. Bundan əlavə *İnkişaf üçün Maliyyə bank olmayan kredit təşkilatı* da müsahibəyə cəlb edilib.

Müsahibədə əsasən aşağıdakı suallara cavab axtarılıb:

- *Bank müştərilərinin gender balansı necədir?*
- *Qadın sahibkarların müraciət tezliyi və son tendensiyalar necədir?*
- *Bank müştəriləri qismində kişi və qadın sahibkarların müqayisəsi: üstünlük və çatışmazlıq*
- *Kredit təşkilatlarının gender siyasəti necədir?*

Müsahibə nəticəsində məlum olur ki, müsahibədə iştirak edən kredit təşkilatlarının xidmət göstərdikləri *ümumi bank hesablarında qadın müştərilərin payı 20-35% civarında dəyişir*. Ancaq biznes kreditləri üzrə hesablarda qadın sahibkarların payı daha aşağıdır. Bu göstərici ortalama 10-15% arasındadır.

²⁵ Azərbaycan Respublikasının Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatası, Bank sektorunun icmal göstəriciləri, Bakı – 2018 [https://www.fimsa.az/assets/upload/files/Dekabr%202018\(1\).pdf](https://www.fimsa.az/assets/upload/files/Dekabr%202018(1).pdf)

Müsaibədə diqqəti cəlb edən məsələlərdən biri də qadın sahibkarların kreditlə bağlı banklara müraciətlərində müşahidə edilən tendensiya ilə bağlı idi. Bank təmsilçilərinin sözlərinə görə, *son illər kredit resursları üçün müraciət edən qadınların sayında əhəmiyyətli artım tendensiyası mövcuddur*. Artım xüsusilə devalvasiyadan sonra özünü qabarıq şəkildə göstərir.

Kişi sahibkarlarla müqayisədə *qadın sahibkarların müraciətlərinin müsbət cavablandırılması səviyyəsi daha yüksəkdir*. Cavablar göstərir ki, bir qayda olaraq müraciət edən qadın sahibkarların 80-90%-i müsbət cavablandırılır. Ancaq müsaibə zamanı *Rabitəbank ASC* təmsilçisi bu fikri təsdiqləsə də, *Bank Respublika ASC* təmsilçisi elə bir fərq olmadığını bildirib. *Azərbaycan Beynəlxalq Bank ASC* təmsilçisi isə müştərilərin müraciətlərinin cavablandırılmasında onların gender tərkibinin hər hansı rol oynamadığı qeyd edib.

Müsaibə zamanı *kredit üçün müraciət edən qadın və kişi sahibkarlar arasında fərq də müzakirə edilib*. Bank mütəxəssislərinin ümumi yanaşması belədir ki, qadın sahibkarlar müraciət üçün təqdim etdikləri sənədləri daha səliqəli, dolğun doldurular. Digər tərəfdən qadın müştərilər daha məsuliyyətli, sorumlu, dəqiq olurlar. Onlar kənar xərclərə üstünlük vermirlər, ödəniş qrafikinə əməl etməyə maraqlıdırlar, daha çox smart biznesə meyil edirlər, tələb olunandan artıq vəsait üçün müraciət etmirlər. Ancaq bu fikirlə tam razı olmayan bank mütəxəssisləri də var. *Accessbank ASC* və *Azərbaycan Beynəlxalq Bank ASC* təmsilçiləri ciddi bir fərqi olmadığını, kişi müraciətşilərinin sayının sadəcə çox olması səbəbindən problemlərin də daha qabarıq görünməsi fikrini yürüdüblər.

Qadın sahibkarların müraciətlərində müşahidə edilən səhvlər və çətinliklər barədə bank mütəxəssisləri bunları qeyd ediblər:

- *Tələb olunandan çox vəsaitin istənilməsinə meyillilik*
- *Borclanmaya meyillilik*
- *Özləri barədə ətraflı məlumat verməyə maraqlı olmamaları*
- *Emosionallıq*
- *Gender amilində sui-istifadə*
- *Biznes planlaşdırmada və proqnozlaşdırmada qeyri-dəqiqliyin yüksək olması*

Qadın sahibkarlara güzəştlərlə bağlı suala cavablar da fərqli olub. Məlum olub ki, *əksər banklarda qadınlara yönəlik xüsusi proqramlar mövcud deyil*. Banklar bunu

müştərilərinə münasibətdə gender ayrı-seçkiliyinin olmaması, bütün müştərilərə vahid yanaşmanın tətbiqi ilə əlaqələndiriblər. Banklar güzəşt qismində əsasən bayramlarda birdəfəlik hədiyyə kampaniyaları ilə kifayətləndiklərini bildiriblər.

Digər banklardan fərqli olaraq *Rabitəbank* ASC qadın müştərilər üçün aşağıdakı şərtlərlə 3 kampaniya tətbiq edir.

- *“Güc qadınlardadır” kampaniyası* – *Biznes, o cümlədən, mikro biznes kreditləri, İT sahəsində çalışan qadınlar üçün təhsil krediti. İllik faiz dərəcəsi – 14,9%, müddəti 24 ay, məbləği 20 min – 1 milyon AZN. Girov tələb olunur*
- *“Mikro kreditlər” kampaniyası* - *İllik faiz dərəcəsi 18,9%, verilmə müddəti 24 ay, məbləği maksimum 20 min AZN*
- *“İT sektor” kampaniyası* - *Biznes, o cümlədən, mikro biznes kreditləri, İT sahəsində çalışan qadınlar üçün təhsil krediti. İllik faiz dərəcəsi – 14,9%, müddəti 60 ay, məbləği maksimum 15 min AZN. Girov tələb olunur*

İnkişaf üçün Maliyyə BOKT-un təmsilçisi_“İşgüzar qadın” kredit məhsulunun olduğunu, ancaq devalvasiyadan sonra dayandırıldığını bildirsə də bu məhsulun bərpa etmək niyyətində olduqlarını qeyd edib.

“Qadın sahibkarlar kredit aldada bilmələri üçün nəyə fikir verməlidirlər?” sualına mütəxəssislər onların biznesin gəlirliliyinə diqqət yetirməliyinə, kredit tarixçələrinin müsbət olmasına, qərarların emosional və intuitiv şəkildə verilməməsinə, xərclərin düzgün planlaşdırılmasına diqqət yetirmələrini vurğulayıblar.

*Kredit üçün müraciət edən qadın sahibkarların regional bölüğü*sü göstərir ki, Bakı və Bakıətrafı ərazilərdən (Sumqayıt, Xırdalan) kənarda daha çox şimal, şimal-qərb və qərb regionlarını təmsil edən qadınlar banklara kredit üçün müraciət edirlər. Cənub regionunda fəaliyyət göstərən qadın sahibkarların kredit resurslarına müraciət səviyyəsi çox aşağıdır.

Qadın sahibkarların kredit resurslarına əlçatanlığının artırılması ilə bağlı bank mütəxəssisləri maliyyə savadlılığının artırılmasını, qadın biznesinin təşviqi ilə bağlı dövlət proqramlarının qəbulunu, güzəştli maliyyələşmənin artırılmasını təklif ediblər.

Maliyyə institutlarının sahibkar-qadınlara yönəlik proqramlarının qiymətləndirilən zamanı aparılmış müsahibələrə Azərbaycanda fəaliyyət göstərən beynəlxalq qurumlar da cəlb edilib. Bunun üçün aşağıdakı beynəlxalq maliyyə institutlarına müraciət olunub:

1. Dünya Bankı

- a. Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası
- b. Asiya İnkişaf Bankı
- c. Avropa İttifaqı
- d. BMT-nin İnkişaf Proqramı (UNDP)
- e. Avropa Yenidənqurma və İnkişaf Bankı

Müsaibə cavablarında aydın oldu ki, adıçəkilən beynəlxalq qurumların heç birində hazırda sahibkar-qadınların borclanmaya və lizinq xidmətlərinə əlçatanlığını artıran birbaşa layihə icra olunmur. *Beynəlxalq Maliyyə İnstitutunun yerli nümayəndəliyinin rəhbəri Aliyə Əzimovanın məlumatına görə, təmsil etdiyi qurum digər ölkələr analoji proqramlar icra etsə də Azərbaycanda belə bir proqram həyata keçirmir. Dünya Bankının ictimaiyyətlə əlaqələr şöbəsinin rəhbəri Zaur Rzayev və Asiya İnkişaf Bankının proqram rəhbəri Nail Vəliyev qadınlara yönəlik bir sıra proqramlar icra etdiklərini bildirsələr də, bu fəaliyyətlərin daha çox bilik və bacarıqların artırılmasına, kiçik qrantların verilməsinə istiqamətləndiyini bildiriblər. Avropa İttifaqı və BMT-nin İnkişaf Proqramının təmsilçiləri də həyata keçirdikləri fəaliyyətlərin yalnız gender komponenti ilə məhdudlaşdığını bildiriblər.*

Avropa Yenidənqurma və İnkişaf Bankının Kiçik Biznesə Məsləhət bölməsinin analitiki Nail Mustafayevanın sözlərinə görə, təmsil etdiyi qurumun sahibkar qadınlara yönəlik ayrıca proqramı yoxdur. Buna baxmayaraq Bankın icra etdiyi "Kiçik və orta biznesə dəstək" layihəsi çərçivəsində qadınlara müəyyən texniki dəstək verilir. Ancaq sahibkar qadınlara güzəştli şərtlərlə kredit verilməsi təcrübəsi yoxdur. Sadəcə ümumi şərtlər daxilində qadınlar dəstək ala bilər. Layihədə iştirak üçün bir sıra meyarlar (işçilərin sayı, illik dövriyyə, fəaliyyət sahələri və s.) nəzərdə tutulub.

3.2. Lizinq təşkilatlarının xidmət siyasətinin analizi

Bu tədqiqat çərçivəsində lizinq şirkətlərinin sahibkar-qadınlara yönəlik xidmət siyasətinin olub-olmaması araşdırılıb. Bunun üçün ümumilikdə 14 sualdan ibarət xüsusi sorğu vərəqi hazırlanıb (*bax: Əlavə 2*). Həmin sorğu vərəqini yuxarıda adları qeyd olunan lizinq şirkətlərindən cavab almağa çalışılıb. Təəssüf ki, bu cəhdlər çox da uğurlu olmayıb. "Aqrolizinq" ASC ilə əlaqə cəhdimiz ümumiyyətlə mümkün olmayıb. Bir neçə şirkət bunun üçün baş ofislərinə müraciət etməyin vacibliyini bildirsə də, onlardan cavab

almaq mümkünsüz olub. Yalnız 4 şirkət sorğuda olan sualların bir hissəsinə telefonla cavab verdilər.

Həmin şirkətlərin məlumatlarından aydın oldu ki, şirkətlərdə müştərilərin tərkibində nə qədər qadın sahibkarın (ümumiyyətlə qadın müştərinin) olmasını araşdırmayıblar və belə bir statistika aparmırlar.

“Sahibkar-qadınlar sizə tez-tez müraciət edirm?” sualına cavabda “müraciət edən sahibkarlar arasında qadınlar olur, lakin bunun hansı tezliklə olması haqqında fikir söyləməyə çətinlik çəkdiklərini” dedilər.

“Qadın sahibkarlarla kişi sahibkarların müraciətlərində məzmunca, hazırlanma xüsusiyyətinə görə yaxud müraciət predmetinə görə hər-hansı diqqət çəkən fərqlər olurmu?” sualına cavabında müraciət formasının oxşar olduğunu, məzmunca yox, yalnız obyektlərin fərqli ola biləcəyi bildirildi. Lizinq obyektinin isə sahibkarın fəaliyyət sahəsindən asılı olaraq dəyişdiyini bildirdilər.

Sorğu suallarına şirkətlərin cavablarından məlum oldu ki, şirkətlərin demək olar heç birinin qadın-sahibkarlara yönəlik xidmət siyasəti yoxdur və şirkət rəhbərliyinin bu sahədə hər-hansı planlarının olub-olmaması barədə məlumatlı deyillər.

“Sahibkar-qadınların lizinq xidmətlərindən daha fəal yararlanmaları üçün ölkə səviyyəsində hansı qərarlara ehtiyac görürsünüz?” sualına cavablar isə əsasən bütün sahibkarların, o cümlədən qadın-sahibkarların lizinq haqqında daha ətraflı məlumatlandırılması zəruriliyini qeyd etdilər.

Tədqiqat zamanı bilavasitə sahibkarlara lizinq xidməti göstərən lizinq şirkətləri və onların xidmətləri haqqında məlumatları həm şirkətlərin malik olduqları elektron resursları vasitəsilə, həm şirkətlərin özlərinə müraciət əsasında (yazılı sorğu müraciəti və telefon zəngi), həm də digər mümkün mənbələrdən (məsələn, əlaqədar qurumlar vasitəsilə və s.) toplanılıb.

Ölkədə fəaliyyət göstərən lizinq şirkətlərindən yalnız aşağıdakıların xidmətləri haqqında bu və ya digər dərəcədə məlumat əldə edilib:

1. *“Aqrolizinq” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti;*
2. *“Qafqaz Lizinq” ASC;*
3. *“Azərbaycan Lizinq Şirkəti” MMC (“ANSAR LEASİNG”);*
4. *“MCB Lizinq” QSC;*
5. *“Standard Lizinq” MMC;*
6. *Pareks Lizing and Faktoring şirkəti;*

7. "Finanslizing" ASC,
8. "AtaLizing" ASC,
9. Gunay Leasing,
10. "Grand Motors" MMC.

Həmin qurumların fəaliyyət təcrübəsi, xidmət növləri və şərtləri ilə bağlı aşağıdakı məlumatları əldə edə bildik.

"Aqrolizing" Açıq Səhmdar Cəmiyyəti. Azərbaycan Respublikasının Prezidentinin 2004-cü il oktyabrın 23-də imzaladığı sərəncamla yaradılıb. Səhmlərinin 100 faizi dövlətə məxsusdur. Əsas məqsədi kənd təsərrüfatı istehsalçılarını güzəştli şərtlərlə lizing əsasında texnika, texnoloji avadanlıqlar, damazlıq heyvan, suvarma sistemləri və mineral gübrələrlə təmin etməkdir. Fəaliyyəti əsasən dövlət büdcəsindən ayrılan vəsait və geri qaytarılan vəsaitlərin təkrar istifadəsi hesabına maliyyələşdirir. Qurumun regional bölmələri fəaliyyət göstərir. Qurumun saytı²⁶ lizingə verilən texnika və digər vəsaitlərin siyahısı, lizing qaydaları və şərtləri, güzəşt qaydaları, zəruri sənədlərin siyahısı və sənədləşmə qaydaları haqqında ətraflı məlumatlar yerləşdirilib. Aqrolizing ASC yalnız kənd təsərrüfatı istehsalçılarına xidmət göstərir.

"Qafqaz Lizing" ASC. Əsası 2007-ci ilin oktyabrında qoyulub. Şirkət iqtisadiyyatın müxtəlif sahələrində fəaliyyət göstərən kiçik və orta sahibkarlara, o cümlədən az təminatlı insanlar qrupuna xidmət göstərir. Şirkətin saytı²⁷ verilən məlumata görə, əsas məhsulları istehlak lizingi, minik avtomobilləri lizingi və biznes lizingidir. Şirkətin biznesə yönəlik təklif etdiyi xidmətlərin şərtləri aşağıdakı kimidir:

CƏDVƏL 1

"Qafqaz Lizing" ASC-nin biznes lizingi üçün şərtləri²⁸

	Mikro lizing	Orta və kiçik sahibkarlıq lizingi	Biznes avtomobilləri lizingi
Lizing predmeti	Daşınar və daşınmaz əmlak (əsas vəsait)		Yeni və istehsal ili 5 ildən artıq olmayan işlənmiş yük avtomobilləri və avtobuslar
Lizing məbləği	Min.: 500 AZN,	Min.: 15000 AZN,	Min.: 3 000 AZN,

²⁶ <http://www.agrolizing.gov.az/>

²⁷ <http://www.qafqazleasing.com>

²⁸ Cədvəl şirkətin saytıdakı məlumatlar əsasında hazırlanıb.

	maks.: 15 000 AZN	maks.: 800 000 AZN	maks.: 800 000 AZN (bir lizinq predmetinə maks. 100 000 AZN)
Lizinq müddəti	3 ay - 24 ay		6 ay – 48 ay
İlkin ödəniş	Minimum 20%	Minimum 20%	Minimum 15%
İllik faiz dərəcəsi	24% - 28%	18% - 26%	18 - 22%
Ödəniş növü	Aylıq bərabər hissələrlə		
Güzəşt müddəti	3 ayadək		
Əlavə təminat	Fərdi qaydada üçüncü şəxsin zəminliyi, daşınar və daşınmaz əmlakın girovu		
Cərimə	Hər gecikdirilən gün üçün gecikdirilmiş borc məbləğinin 1%-i məbləğində cərimə hesablanır		
Lizinq üzrə komissiyalar	Əməliyyat xərci - lizinq məbləğinin 4,5%-i		Əməliyyat xərci – lizinq məbləğinin 4%-i

(cədvəl şirkətin saytındakı məlumatlar əsasında hazırlanıb).

“*MCB Lizinq*” QSC²⁹. 2009-cu ilin oktyabr ayında təsis edilib. Səhmlərin əsas hissəsi Pakistan İslam Respublikasında fəaliyyət göstərən “MCB Bank Limited” Şirkətinə və bir qismi isə Azərbaycan Respublikasının vətəndaşı olan fiziki şəxsə məxsusdur. Şirkət istehsal avadanlıqları, nəqliyyat vasitələri (minik avtomobilləri, avtobuslar, iri tonnajlı yük avtomobilləri və digər nəqliyyat vasitələri), tikinti texnikası (eskavatorlar, yükləyici maşınlar, qreyder və buldozərlər, qaldırıcı kranlar, xüsusi texnikalar və digər tikinti texnikası), çap avadanlığı, daşınmaz əmlak, tibbi avadanlıq və İKT avadanlıqları üzrə maliyyə lizinqi xidmətlərini təklif edir. Təklif olunan lizinqin minimum müddəti 12 ay, maksimum müddəti isə 84 ay təşkil edir. Şirkətin biznesə yönəlik təklif etdiyi xidmətlərin şərtləri aşağıdakı kimidir:

CƏDVƏL 2

“MCB Lizinq” QSC-nin biznes lizinqi üçün şərtləri³⁰

²⁹ <https://mcbleasing.az/index.php/az/>

³⁰ Cədvəl şirkətin saytındakı məlumatlar əsasında hazırlanıb.

	İstehsalat avadanlığı	Nəqliyyat vasitələri	Tikinti texnikası	Çap avadanlığı	İKT avadanlığı	Tibbi avadanlıq	Daşınmaz əmlak
İlkin ödəniş	20%-dən başlayaraq						40%-ə qədər
Müddət	3- 6 il	5 ilə kimi	5 ilə kimi	3- 6 il	3 -6 il	3 - 5 il	3- 7 il
İllik faiz dərəcəsi	18-21%	18%-dən	18%-dən	18-21%	18-21%	18-22%	18-20%
Sığorta haqqı*	0.39	3%	1%	0.39%	0.39%	0.39	0.34%
Servis xərci	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%

- - sığorta haqqı lizinq müddəti boyunca hər il ödənməlidir

*"Azərbaycan Lizinq Şirkəti" MMC*³¹. Özəl Sektorun İnkişafı üzrə İslam Korporasiyası tərəfindən təsis edilib və 2008-ci il dekabrında rəsmi dövlət qeydiyyatına alınıb. Ticarət nişanı "ANSAR LEASİNG" olan şirkətin nizamnamə kapitalının həcmi 5 milyon manatdır. Şirkətin lizinq xidməti obyektlərinə aiddir:

- Minik maşınları
- Tibbi avadanlıqlar
- Tikinti qurğu və avadanlıqları
- Sənaye avadanlıqları
- Sərnişin, yük və sair nəqliyyat vasitələri
- Ticari məqsədli daşınmaz əmlaklar (burada 6 illik lizinq təklif olunur!).

Lizinqin əsas şərtləri:

- Lizinqin müddəti: 12 aydan 48 aya qədər
- İlkin ödəniş: 30%-dən başlayaraq
- İllik gəlir (annuitet cədvəl üzrə): 24%
- Əməliyyat valyutası: Milli valyuta

³¹ <http://www.ansar.az/az/>

- Lizing obyektinin sığortalanması

*"Standard Lizing" MMC*³². Şirkət 2009-cu ilin iyulunda dövlət qeydiyyatına alınıb. Şirkətin təsisçiləri - "Standard Kapital" MMC (99.998%) və "AB Standard" MMC (0.002%). Nizamnamə kapitalı 4.0 milyon manatdır. Şirkət hüquqi və fiziki şəxslərə, fərdi sahibkarlara minik və yük avtomobillərinin, avtobusların, xüsusi texnikanın və avadanlığın lizinqlə əldə edilməsi ilə bağlı xidmətlərini təklif edir. Şirkətin lizing xidmətlərinin obyektləri əsasən aşağıdakılar ola bilər:

- Nəqliyyat vasitələri (minik avtomobilləri, yük avtomobilləri və avtobuslar);
- Tikinti və digər xüsusi texnika;
- Tibbi avadanlıq.

"Standard Lizing" şirkəti hüquqi, fiziki şəxsləri və fərdi sahibkarlara maliyyə lizingi xidmətlərini aşağıdakı şərtlər daxilində təqdim edir:

- Cari bank hesabı "Standard Bank" da açılmalıdır;
- İlk avans ödənişi - 20-50%;
- Lizing müddəti - 12-60 ay;
- İllik faiz dərəcəsi - 20% -dən başlayaraq
- Minimum məbləğ - 10 000 AZN;
- Lizing obyektini "Standard Insurance" sığorta şirkətində sığortalanmalıdır;
- Ərizələrə baxılma müddəti - 7 gündən 14 günədək

Lizing müqaviləsi üçün sahibkarların (fiziki və hüquqi şəxslərdən) tələb olunan sənədlərin siyahısı şirkətin saytında təqdim edilib.

*Pareks Lizing and Faktoring şirkəti*³³. 2005-ci ildən fəaliyyət göstərir. Şirkət minik və yük avtomobillərinin, avtobusların, xüsusi texnikanın və avadanlığın, tibbi avadanlığın və daşınmaz əmlakın lizing vasitəsilə əldə edilməsi xidmətlərini təqdim edir. Müştərilərə təqdim olunan lizing xidmətlərinin şərtləri şirkətin saytında verilməyib. Şirkət hər bir müştəriyə fərdi yanaşıldığını bildirir və şərtləri dəqiqləşdirmək üçün şirkətə müraciət etməyi məsləhət bilir. Əldə etdiyimiz məlumat əsasən şirkətə müraciət zamanı lizing obyektinin qiyməti ən azı 10000 manat olmalıdır. İllik faiz dərəcəsi 20-35% aralığında, lizingin müddəti isə 30 aydan 60 ayadək ola bilər.

³² <http://standardleasing.az/>

³³ <http://www.parexleasing.az/az>

*“Finanslizing” ASC*³⁴. 2007-ci ilin mayından etibarən fəaliyyət göstərir. irkət əhali, kiçik və orta müəssisələrin lizing məhsullarına ehtiyacını ödəyir. Şirkətin təqdim etdiyi lizing xidmətinin obyektləri istehsalat avadanlıqları (ağac, metal, plastmas emalı avadanlığı, ticarət avadanlığı və digər istehsalat avadanlığı), nəqliyyat vasitələri (minik avtomobilləri, kiçik və iri tonnajlı yük avtomobilləri, dəmir yol nəqliyyatı), tibbi avadanlıqlar və tikinti texnikası (ekskavatorlar, yükvuran maşınlar, beton qarışdırıcı maşınlar və beton nasosları, qaldırıcı kranlar və digər tikinti texnikası) ola bilər. Müştərilərə təqdim olunan lizing xidmətlərinin şərtləri şirkətin saytıda yerləşdirilməyib. Əldə etdiyimiz məlumata əsasən şirkətə müraciət zamanı lizing obyektinin qiyməti ən azı 10000 manat, avans ödənişi 40% olmalıdır. Lizing müddəti 30-60 ay müddəti, illik faiz dərəcəsi isə 20-25%-dən başlayır.

“AtaLizing” ASC. “AtaHolding” Şirkətlər Qrupunun maliyyə sektoruna aid olan bu şirkət 2004-cü ildə “AtaHolding” (64%) və “AtaBank” ASC (36%) tərəfindən təsis edilib. Şirkətin nizamnamə kapitalı 1 mln. AZN təşkil edir³⁵. Şirkət Azərbaycanın müxtəlif regionlarında inşaat, sənaye və istehsal, nəqliyyat və rabitə, səhiyyə, kənd təsərrüfatı və emal sektorları başda olmaqla bütün sahələrdə fəaliyyət göstərən yerli və xarici müəssisələrə maliyyə lizing xidmətləri göstərir. Müştərilərə təqdim olunan lizing xidmətlərinin şərtləri haqqında şirkətin saytıda heç bir məlumat yerləşdirilməyib. Əldə etdiyimiz məlumata görə, şirkətin maliyyələşdirəcəyi obyektin dəyəri ən azı 5000 ABŞ dolları məbləğində, avans ödənişi isə ən azı 30% səviyyəsində olmalıdır. İllik faiz dərəcələri 20-30% aralığında, lizingin müddəti isə 30-60 ay aralığında ola bilər.

Gunay Leasing. 2000-ci ildən fəaliyyətə başlayıb. 2015-ci ildən fəaliyyətini müvəqqəti dayandıran şirkət 2018-ci ildən fəaliyyətini yenidən bərpa edib³⁶. İlkin olaraq müştərilərə avto-lizing xidmətləri təklif olunur. Bu xidmətlərə adi avtomobillərlə yanaşı xüsusi təyinatlı avtomobillərin lizingi də daxildir. Şirkətin lizing xidmətləri illik faiz dərəcəsi 22%-dən, minimal ilkin ödəniş 25%-dən başlayaraq, maksimal müddət 36 ayadək olan şərtlərlə təqdim olunur.

*“Grand Motors” MMC*³⁷. 2005-ci ilin sentyabr ayında təsis edilib. Şirkət tikinti, kənd təsərrüfatı, istirahət və əyləncə sektorunu hədəf götürüb. Şirkət ağır texnika və yük avtomobillərinin ölkəmizə idxalını və satışını həyata keçirir. Şirkət yerli və xarici

³⁴ <http://www.finanslizing.az/>

³⁵ <http://ataholding.az/az/AtaLizing>

³⁶ <http://gunaybank.com/news/gunay-lizing-yeniden-fealiyyete-baslayib>

³⁷ <http://grandmotors.az/>

banklarla əməkdaşlıq edərək, alınan texnikalara güzəştli lizinq və kredit də təklif edir. Şirkət lizinq xidmətini özü yox, banklar və lizinq qurumları vasitəsilə həyata keçirir.

Fəaliyyətdə olan lizinq şirkətlərinin xidmət dairəsi və şərtləri haqqında olan bu məlumatlardan da göründüyü kimi, onların xidmətlərinin əhatə dairəsi və portfəlləri çox məhduddur, onların ("Aqrolizinq"ASC istisna olmaqla) müştərilərə təklif etdiyi şərtlər isə kommərsiya banklarının kredit təkliflərindən heç də cəlbədicə görünmür. Lizinq şirkətlərinin əksəriyyəti ya elə kommərsiya banklarına bağlıdır, ya da kommərsiya bankları ilə işləyirlər. Buna görə də şərtlər arasında ciddi fərqlər hiss olunmur.

4. Qadınların maliyyə resurlarına əlçatanlığı sahəsində beynəlxalq təcrübə

Biznes fəallığında gender fərqlərinin azaldılması hazırda bütün dünyanın diqqət mərkəzindədir. Təsadüfi deyil ki, dünyanın 7 aparıcı dövlətinin (G7) 2015-ci ilin iyununda Almaniyada keçirdiyi toplantının əsas mövzularından biri məhz qadın sahibkarlığının inkişafının dəstəklənməsinin zəruriliyi ilə bağlı olub. Görüşün yekunu olaraq yayılan bəyanatda qeyd edilir ki, qadınların maliyyəyə çıxışını asanlaşdırmaq, həmçinin maliyyəyə çıxışda gender fərqi aradan qaldırmaq üçün maliyyə institutlarının yanaşmasını və biliklərini təkmilləşdirməyə, qadın sahibkarların maliyyə mənbələri və alətləri barədə məlumatlandırılmasına, daha çox qadını biznes şəbəkəsinə qoşmaq üçün həvəsləndirilməsinə ehtiyac var³⁸.

Ən müxtəlif mənbələrin araşdırılması da göstərir ki, inkişaf səviyyəsindən asılı olmayaraq bütün ölkələr üzrə biznes fəallığında, ilk növbədə isə maliyyəyə çıxışda gender fərqləri özünü aşkar göstərir. Məsələn, "MasterCard"-ın hazırladığı "Qadın Sahibkarlığı İndeksi 2018" hesabatına görə, qadınların biznesdə inkişafını ənəgəlləyən 3 əsas amildən biri məhz maliyyəyə əlçatanlığın məhdudluğuudur. İndeksə bağlı hazırlanan hesabatda qeyd edilir ki, ABŞ-da biznes fəaliyyətini dayandırmış qadınların 5.8%-ni bu addımı atmasına məcbur edən səbəb maliyyə yetərsizliyi olmuşdur. Həmin göstərici Avropa və Mərkəzi Asiya üzrə 10.2%, Latın Amerikasını üzrə 13.8% təşkil edib³⁹.

Dünyanın 20 nəhəng iqtisadiyyatının (G20) təmsalında aparılan ən son araşdırmalarından biri də təsdiqləyir ki, qadın biznesinin ödənilməmiş maliyyə ehtiyacları həddən artıq böyükdür və hazırda bu göstərici 290-360 mlrd. dollar intervalında qiymətləndirilir. Ona görə də ekspertlər bu məsələdə milli səviyyədə səylərin yetərli ola bilməyəcəyinə, qlobal təşəbbüslərin gücləndirilməsinin vacibliyinə diqqət çəkirlər. Görünür, bu amili nəzərə alaraq Avstraliyanın "Westpac", Canadanın "Royal Bank", İrlandiyanın "Bank of Ireland" və ABŞ-ın "Fleet Bank" bankları hələ 2000-ci ildə bankların qadın sahibkarların səsini eşitməsinə özlərinin əsas hədəflərindən biri kimi bəyan edərək Qlobal Alyans formalaşdırıblar. O zamandan indiyədək Alyansda üzv kimi təmsil olunan maliyyə-kredit təsisatlarının sayı 31-ə çatıb və onlar dünyanın 135-ə yaxın ölkəsində qadın biznesinin dəstəklənməsində fəal iştirak edirlər. Alyansın üzvü

³⁸ <https://www.oecd.org/gender/OECD-Report%20to-G7-Leaders-on-Women-and-Entrepreneurship.pdf>

³⁹ https://newsroom.mastercard.com/wp-content/uploads/2018/03/MIWE_2018_Final_Report.pdf

olan Fransanın BLC bankı (Banque Libanaise Pour Le Commerce) bəyan edib ki, məhz bu alyansa üzv olmaqla qısa müddət ərzində qadınlara məxsus kiçik-orta sahibkarkıq subyektlərinin kreditləşməsini 55%, bank hesabına malik qadınların sayını 17% artırmağa nail olub. Heç şübhəsiz, inkişaf səviyyəsindən asılı olaraq biznes fəallığı üzrə gender fərqlərinin səviyyəsi də fərqlənir. Məsələn, inkişaf etmiş ölkələrdə bütün kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin (KOS-lar) 38%-ni qadınlar təmsil edir. Eyni zamanda OECD-nin statistikasına görə, inkişaf etmiş ölkələrdə qadınlar tərəfindən yeni yaranan sahibkarlıq subyektlərinin artım sürəti kişilərə nisbətən daha yüksəkdir⁴⁰. Halbuki inkişaf etməkdə olan ölkələrdə isə qadın sahibkarların ümumi göstəricidə payı 15-20%-dən yüksək deyil və kişilər tərəfindən yaradılan sahibkarlıq subyektlərinin artım sürəti daha yüksəkdir.

Zəif inkişafa malik ölkələrdə maliyyəyə çıxışda gender fərqlərini göstərən müxtəlif indikatorlara istinad edilir. Məsələn, "Goldman Sachs" təşkilatının hazırladığı qlobal investisiya araşdırmasına görə, **Hindistanda** KOS sektorunda qadınların kredit müraciətinə bankların imtina cavabı kişilərə nisbətən 2 dəfə yüksəkdir. Qadınlar ehtiyac duyduqları vəsaitin ən yaxşı halda 27%-ni ala bilirlər və tələbatın 73%-i ödənilməmiş qalır. Qiymətləndirmələrə görə, Hindistanda cəmi 26% qadının bank hesabı var və ölkə üzrə bütün kreditlərin cəmi 7.3%-i qadınlara çatır. Aparılan araşdırmalar ölkədə biznes başlayan qadınların 77%-nin ilkin kapital kimi ailələrinə məxsus vəsaitlər, 13%-nin tanışlardan götürülən borclar, cəmi 10%-nin bank sektorundan cəlb edilən kreditlər olduğunu aşkarlayıb. Hesabatda qeyd edilir ki, Hindistan hökuməti maliyyəyə əlçatanlıqda gender fərqlərini azaltmaq üçün son illər müxtəlif mexanizmlərin tətbiqinə təşəbbüs göstərib. Məsələn, Kreditlərə Zəmanət Fondu qadın sahibkarların banklarda götürdüyü vəsaitlər üçün faizlərə görə subsidiyalar təqdim edir. Bundan əlavə, ölkədə girovu üçün əmlakı olmayan qadın sahibkarlara mikro kreditlərin verilməsi üçün müxtəlif banklar tərəfindən xidmətlər təklif olunur və adətən belə kreditlər çox aşağı faizlə (illik maksimum 1%) verilir⁴¹.

Keçid ölkələrindən **Rusiya** və **Qazaxıstanda** bu istiqamətdə müxtəlif proqramlar gerçəkləşdirir. Rusiya Federasiya Şurasının təşəbbüsü ilə Rusiyada qadın sahibkarların maliyyələşdirilməsi üçün xüsusi proqram hazırlanıb. Bu kreditləşmə 3 elementdən ibarətdir: dövriyyə vəsaitlərinin əldə edilməsi, müəssisələrin cari fəaliyyətinin təmin edilməsi üçün maliyyə vəsaitlərinə ehtuyacın qarşılınması və investisiya layihələrinin

⁴⁰ <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/2013-BBR-Women-Entrepreneurship.pdf>

⁴¹ <https://www.ijedr.org/papers/IJEDR1702241.pdf>

dəstəklənməsi. Bu cür kreditləşmə “Kiçik biznesin və fərdi sahibkarlıq təşəbbüslərinin dəstəklənməsi” Pilot Proqramı çərçivəsində həyata keçirilir⁴².

Qazaxıstanda ayrı-ayrı kredit institutlarının kiçik və orta biznes segmentinə aid qadın sahibkarların maliyyələşdirilməsi ilə bağlı fərdi proqramları mövcuddur⁴³. Məsələn, “XalqBank”da bilavasitə qadınlar üçün nəzərdə tutulan kredit portfelinin həcmi 100 mlrd. qazax təngəsinə (təxminən 3 mln. dollar) təşkil edir. Kredit maksimum 7 il müddətinə illik 7%-lə ayrılır və 1 layihə üzrə maksimum məbləğ 10 mln. təngə (30 000 dollar) təşkil edə bilər. Kreditlər əsasən gözəllik salonu, ticarət, ictimai-iaşə, külinariya, aptek və s. ilə bağlı biznes təşəbbüslərinin dəstəklənməsinə, habelə sonradan icarəyə vermək üçün zəruri texnika və avadanlıqların alınmasına yönəldilir. Kredit üçün girov qismində daşınmaz və daşınar əmlak, bank depozitləri çıxış edə bilər. Girov təminatı üçün şəxsi imkan olmadıqda, “DAMU” Fonduna müraciət etməklə onların zəminliyindən bəhrələnmək mümkündür. Fond qadın sahibkarların götürmək istədiyi kredit məbləğinin 85%-dək zəmanət verə bilər. Yəni bu vəziyyətdə qadın sahibkarlar üçün ümumi girov dəyərinin təxminən 15%-ni tapmaq kifayət edir. Bundan əlavə, “XalqBank” kredit tarixçəsi problemlənməyən iddiaçıların başqa banklardan götürdüyü mikrokreditlərin də qaytarılması üçün vəsait ayırır. Kreditin ayrılmasında əsas şərt iddiaçının şəffaflıq tələblərinə maksimum əməl etməsidir. Belə tələblərə əməliyyatlarda nağd dövriyyəyə üstünlük verilməsi, gəlir və xərclərin uçotunun aparılması və s. kimi amillər daxildir. “XalqBank” mütəxəssisləri qadın sahibkarlarla əlahiddə üstünlük verilməsinin səbəbini mental maneələr, qadınların kişilərlə müqayisədə daha çox öhdəliyə malik olması ilə izah edirlər. Onlar hesab edir ki, qadınların öz potensialını aşkarlaması və özlərinin sosial rolunu sınaqdan çıxarmasına münbit şərait yaratmaq baxımından kredit təşkilatları qadınlara yönəlik xüsusi kredit proqramları reallaşdırmağa önəm verməlidirlər.

Qazaxıstanda bəzi regionlarda qadınların biznes fəallığı kişilərə nisbətən daha yüksəkdir. Məsələn, sahibkarlığın inkişafının dəstəklənməsi məqsədilə yaradılan “DAMU” Fondunun 2016-cı il üzrə hesabatına görə, Kostanay vilayətində bütün KOS subyektlərinin 50.5%-ni qadınlar təmsil edir. Öz növbəsində, Almata, Akmolin və Karaqanda regionları üzrə həmin göstərici 40%-i ötür. 2016-cı ilin sonuna ölkə üzrə qadınların 14812 biznes layihəsinin maliyyələşdirilməsinə 162.2 mlrd. qazax təngəsi

⁴² <http://council.gov.ru/events/news/79121/>

⁴³ <https://www.nur.kz/1739611-zensiny-kazahstana-smogut-polucit-10-mln-tenge-na-razvitie-biznesa.html>

(təxminən 500 mln. dollar) vəsait ayrılıb. Qadın sahibkarlara ayrılan kreditlərin 49%-i ticarət, 13.2%-i müxtəlif xidmət sahələrinə, 12.4%-i emal sahələrinə yönəldilib⁴⁴.

Yuxarıda vurğulandığı kimi, keçid və inkişaf etməkdə olan ölkələrlə müqayisədə yüksək iqtisadi göstəricilərə malik Qərbi dünyasında maliyyəyə çıxışda gender fərqləri daha az olsa da, problem öz kəskinliyini qoruyur. Məsələn, sahibkarlar arasında keçirilən sorğuya görə, Fransada qadınların cəmi 17%-i, kişilərin 28%-i biznesə başlamaq üçün maliyyəyə çıxışlarına maneə olmadıqlarını qeyd ediblər. OECD üzrə qadınların 27, kişilərin 35%-i həmin mövqeni ifadə ediblər. İnkişaf etmiş ölkələr içərisində ən yüksək göstərici Kanadadır. Bu ölkədə qadınların 58, kişilərin 70%-i biznesə başlamaq üçün maliyyəyə çıxışlarına maneə olmadıqlarını düşünürlər. Ən aşağı göstərici İtaliyadadır – qadınlar üzrə 5, kişilər üzrə 10%⁴⁵. Bu ölkələrin təcrübəsinin araşdırılması göstərir ki, maliyyə resurslarına əlçatanlıqda gender fərqlərinin azaldılması sahəsində son illər ən fəal ölkələr kimi Almaniya, Fransa, Kanada və İtaliyanı görmək olur.

2013-cü ildə **Almaniyada** portfeli 35 mln. avro olan “Mikromaliyyəlmə Fondu” təsis edilmişdi. Artıq 2015-ci ildə Fondun kredit portfeli 85 mln. avroya çatdırılmışdı. “Mikromaliyyəlmə Fondu”nun əsas prioritetlərindən biri xırda bizneslə məşğul olan qadınların və gənclərin maliyyələşdirilməsidir. Hər bir layihə üzrə kredit məbləği 50 min avro olmaqla illik 8%-lə, maksimum 10 il müddətinə verilir. 2015-ci ilin martında Kanada hökuməti “Qadın sahibkarlığın inkişaf üzrə Fəaliyyət Planı”nı elan etdi. Planda qadın sahibkarların şəbəkələrinin formalaşması üçün forumların və onlayn platformaların yaradılması, ticarət missiyaları vasitəsilə qadın sahibkarların beynəlxalq bazarlara çıxışının sürətləndirilməsi təklid edilir. Fəaliyyət Planının əsas təşəbbüslərindən biri də məhz qadın sahibkarlığının maliyyələşməsinə hökumətin dəstək göstərməsidir. Məhz bu sənəd sayəsində Biznesin İnkişafı Bankı vasitəsilə 3 il ərzində qadın sahibkarlığına 700 mln. Kanada dolları ayrılıb.

2013-cü ildə **Fransada** “Qadın sahibkarlığı üzrə Plan” təsdiqlənib. Planın əsas hədəfi 4 il ərzində biznesə başlayanlar arasında qadınların xüsusi çəkisinin 30%-dən 40%-ə çatdırılması idi. Fəaliyyət Planının 3 əsas istiqamətindən biri məhz Zəmanət Fondu sayəsində qadın sahibkarların maliyyəyə çıxışının asanlaşdırılmasıdır. Artıq 2015-ci ildə BPCE və BNP Paribas kimi banklarla tərəfdaşlıq əsasında fəaliyyət göstərən Fond ümumilikdə 2075 qadına zəmanət vermişdir ki, bu əvvəlki ilə nisbətən 11% çox olub.

⁴⁴ https://damu.kz/kz/poleznaya-informatsiya/Damu_BOOK_Rus_inet.pdf

⁴⁵ <http://www.oecd.org/sdd/business-stats/EaG-France-Eng.pdf>

Zəmanət Fondu növbəti illərdə bu göstəricini davamlı olaraq artırmağı hədəfləmişdi. Öz növbədisində, Fəaliyyət Planının işə düşməsi nəticəsində qadın sahibkarlara zəmanət əsasında verilən kreditin maksimum məbləği 27 min avrodan 45 min avroya yüksəlib.

İtaliyada 2013-cü ilin martında KOS-ların Kredit Zəmanəti Fondunun tərkibindən qadın sahibkarlığa dəstək üçün xüsusi bölmə yaradılıb. Bölmə üzrə maliyyənin ümumi həcmi 30 mln. avro təşkil edir ki, bu ümumi fondun 50%-nə bərabərdir. Fond təkbaşına və ya anoloji təsisatlarla orta qədər ölçülü qadın sahibkarların kreditlərinə zəmanət verir. Fondun xidmətindən fərdi qadın sahibkarlarla yanaşı təsisçilərinin azı 60%-ni təşkil edən kooperativlər və orta ölçülü müəssisələr, direktorlar şurasının azı üçdə ikisini təşkil edən və ya mənfəətinin üçdə ikisini qadın idarəçilər arasında bölüşdürən şirkətlər də yararlanırlar⁴⁶.

Yuxarıda təcrübəsindən bəhs edilən 4 ölkə arasında **Almaniya** biznes fəallığında gender fərqlərinin azaldılması ilə bağlı daha fəaldır. OECD ekspertlərinin son qiymətləndirmələrindən birində göstərilir ki, Almaniyada xırda sahibkarlıq subyekti olan qadınların 83%-i (kişilər üzrə 64%) öz bizneslərini 5000 avro və daha az vəsaitlə başlayıblar. Cəmi 4% qadın sahibkarın start kapitalı 25000-100000 avro intervalında olub. Kişilər üzrə bu göstəricinin 12% olması onu göstərir ki, qadınlar onlardan daha məhdud həcmdə ilkin kapitalla sahibdirlər. Biznes başlamaq imkanları arasında gender fərqlərini nəzərə alaraq Almaniya hökumətinin təşəbbüsü ilə 2004-cü ildə qadınlar üçün startap fəaliyyət və xidmətlərinin dəstəklənməsi üzrə Milli Agentlik yaradılıb. Agentliyin geniş profilli fəaliyyət istiqamətlərindən biri də məhz qadın sahibkarların maliyyə çıxışının asanlaşdırılmasına dəstək verməkdir⁴⁷. Hazırda bank-kredit institutuna borclu olan bütün subyektlərin 30%-dən bir qədər çoxu qadınlardır. Hazırda məcmu aktivlərinin həcmindən görə ölkənin 3-cü bankı olan KfW federal hökumət adından milli proqramlar və subsidiya mexanizmləri hazırlayır. Bu proqramlardan bir hissəsi məhz yeni biznesə başlayan qadın sahibkarlar üçün müxtəlif maliyyə xidmətləri təklif edir. Məsələn, "ER ERP Grunderkredit Startgeld" qadın sahibkarlar üçün 100 min avroyadək girovsuz kreditlər təklif edir, lakin həmin məbləğin maksimum 20%-i üçün riskləri öz üzərinə götürür. Yerdə qalan 80% üçün zəmanəti isə məhz KfW bankı təmin edir. Yaxud Şimali Reyne-Vestfaliyada törəmə dövlət bankı kimi fəaliyyət göstərən "NRW Bank" 3 ildən az təcrübəsi olan və innovativ təşəbbüslər əsasında formalaşmış yeni biznes subyektlərini,

⁴⁶ <https://www.oecd.org/gender/OECD-Report%20to-G7-Leaders-on-Women-and-Entrepreneurship.pdf>

⁴⁷ <http://www.oecd.org/employment/leed/Rapid-policy-assessment-Germany-final.pdf>

həmçinin yaradıcı sahələr üzrə ixtisaslaşan sərbəst peşə sahiblərini (dizayner, proqramist, arxitektör, reklam və s.) 5 -25 min avro intervalında kreditlərlə təmin edir. Doğrudur, bu xidmətin birbaşa hədəfi qadınlar müəyyən edilməyib. Lakin son statistikaya görə, yaradıcı sahələrdə çalışan sərbəst peşə sahiblərinin 40%-dən çoxu qadınlardır və ona görə də həmin kredit məhsulu da yaradıcı qadın sahibkarlar üçün mühüm mənbədir.

Almaniyada 2011-ci ildən etibarən “kollektiv maliyyələşdirmə” (crowdfunding) mexanizmi fəal tətbiq edilməyə başlanıb. Bu mexanizm virtual (internet üzərindən) və ya real şəkildə bir qrup insanın öz sərbəst vəsaitlərini birləşdirərək kollektiv investisiya fondu formatında maliyyəyə ehtiyacı olanlara borc verməsini nəzərdə tutur. “Kollektiv maliyyələşdirmə”də əsasən mikro və xırda sahibkarların innovativ təşəbbüsləri dəstəklənir, qoyuluş müqabilində mənfəətdən pay alınır. Ən son statistikaya görə, artıq Almaniyada 30-dan artıq crowdfunding platforması fəaliyyətdədir. Hazırda dünyada analogi platformaların ən böyüklərindən biri ABŞ-da yaranan və Almaniyada da öz şəbəkəsini formalaşdıran “Kickstarter”in araşdırmasına görə, bütün dünyada kişilər “kollektiv maliyyələşdirmə” mexanizmi vasitəsilə vəsait axtarışından qadınlara nisbətən daha fəaldırlar. Ekspertlər Almaniyada crowdfunding zəif templə inkişafını bu sahədə qanunvericiliyin təkmil olmaması ilə bağlayırlar və onların yanaşmasına görə qadın sahibkarların bu mexanizmin üstünlüyü ilə bağlı maarifləndirilməsi çox vacibdir. Eyni zamanda təklif edilir ki, qadın sahibkarlar xaricdə olan qabaqcıl təcrübəyə malik həmcinləri, xüsusilə də startap təcrübəsi və innovativ sektorda təcrübəsi olan qadınlarla ünsiyyətdə olmalı, onların xaricdə keçirilən biznes-forumlarda, biznes-təlimlərdə müntəzəm və daha geniş tərkibdə iştirakı hökumət tərəfindən dəstəklənməlidir. Alman araşdırmaçılar bank-kredit təşkilatlarında resursların ayrılmasını təsdiqləyən komitə və şuralarda qadınların geniş iştirakçılığının təmin edilməsini də vacib sayırlar.

Qadınların maliyyə resurslarına əlçatanlığının artırılması sahəsində Cənub-Şərqi Asiya ölkələrinin də maraqlı təcrübəsi mövcuddur. Məsələn, İndoneziyada bank sistemi qadınların maliyyə savadlılığının artırılması üçün fəal proqramlar icra edirlər. Bilavasitə aparıcı dövlət bankı tərəfindən “2013-2016-cı illərdə qadınların hüquq və imkanlarının genişləndirilməsi Proqramı” həyata keçirilib. Həmçinin “CityBank” kommərsiya bankı qadınların sahibkarlıq bacarıqlarını artırmaq üçün onların maliyyə savadlılığının yüksəldilməsinə dair silsilə təlimlərin təşkilini dəstəkləyir. Eyni zamanda, 2013-cü ildə ölkədə maliyyə savadlılığının artırılması üzrə Milli Strategiya təsdiqlənib ki, sənəddə

qadınlara yönəlik xüsusi tədbirlər nəzərdə tutulub. Bundan əlavə, 2015-ci ildə İndoneziyanın 15 tanınmış qadın biznesmen-lideri “Angel Investment Network” Qadın Fondu təsis edib. Fondun əsas prioritetlərindən biri olaraq qadınların təşəbbüs göstərdiyi uğurlu startaplara ilkin mərhələdə sərmayə dəstəyi göstərməkdir. İnvestisiya portfelinin formalaşmasına ilkin mərhələdə ABŞ Dövlət Departamentinin “Qlobal Sahibkarlıq” proqramı çərçivəsində dəstək verilsə də, əsasən təsisçi investorların töhfəsi əsas rol oynadı. Təqdim olunan layihə bəyənildiyi təqdirdə 25-150 min dollar intervalında dəstək almaq şansı var. Yarandığı dövrdən 2016-cı ilin sonunadək Fond 5 kompaniyaya sərmayə dəstəyi göstərib, 50 sahibkar-qadının bilik və bacarıqlarının artırılmasına vəsait ayırıb.

Cənub-Şərqi Asiyanın başqa bir ölkəsində - **Fillipində** də biznesə başlayan qadınlar üçün “İnkişaf Bankı”nın xüsusi kredit proqramı (ILAW) hazırlanıb. Bu proqram Fillipin İşgüzar Qadın Şurasının (WomenBizPH) təşəbbüsü ilə formalaşdırılıb. ILAW proqramı çərçivəsində qadın sahibkarlar 10 illik müddətə qədər kredit götürmək imkanına malikdirlər. İri şirkətlər 2 mln. dollara, startapla isə 5.5 min dolardan az olmayaraq sərmayə dəstəyi almaq imkanına malikdirlər. Ümumilikdə yarandığı dövrdən 2016-cı ilin ilk rübünün sonunadək ILAW proqramı çərçivəsində 49 qadın sahibkara 7 mln. dollara yaxın vəsait ayrılıbmışdır⁴⁸.

Beləliklə, sadalanan təcrübələr qadın sahibkarların maliyyə resurslarına əlçatanlığının artırılması ilə bağlı milli strategiya formalaşdırmaq istəyən hər bir ölkə üçün maraqlı mexanizmlər təqdim edir.

⁴⁸ https://www.oecd.org/southeast-asia/regional-programme/Strengthening_Womens_Entrepreneurship_ASEAN.pdf

Nəticə və təkliflər

Qadınların maliyyə müstəqilliyinin təmin edilməsi, maliyyə resurslarına və xidmətlərinə əlçatanlıqda gender bərabərsizliyinin aradan qaldırılması beynəlxalq təşkilatların qarşdakı illərdə əsas hədəflərindən biri olaraq qalacaq. Dünya Bankının “Gender bərabərliyi və inkişafı” adlı hesabatında⁴⁹ aparılmış qiymətləndirmələrə görə, qadınların əmək sferasından kənar qalması bütün regionlar üzrə ÜDM-in 10-37%-i həcmində gəlirin itməsinə gətirib çıxarır.

Qlobal iqtisadiyyatın bir parçası olaraq Azərbaycanda da biznesin əsas ehtiyacı olan maliyyə resurslarına çıxış problemləri mövcuddur. Azərbaycanda problem gender aspektindən çox ümumi iqtisadi xarakter daşıyır. Çünki maliyyə resurslarına çıxış imkanlarının məhdudluğu təkcə qadın sahibkarlarda deyil, kişi sahibkarlarda da mövcuddur. Sadəcə maliyyə resurslarına çıxış çətinliyi kişilərlə müqayisədə qadın sahibkarlarda daha çoxdur. Bu çətinlik özünü lizinq xidmətlərinə çıxışda daha qabarıq göstərir.

Tədqiqat qadın-sahibkarların borclanmaya və lizinq xidmətlərinə çıxışında aşağıdakı problemləri ortaya çıxartdı:

- *Rəsmi dövlət qurumları tərəfindən kredit resurslarından və lizinq xidmətlərindən istifadənin gender təhlili aparılmır*
- *Qadın sahibkarların dövlətin güzəştli kredit proqramında iştirakı aşağı səviyyədədir*
- *Qadın sahibkarlar borc vəsaiti kimi əsasən kreditlərdən istifadə edir, lizinq onların yararlandığı borc alətləri sırasında yer almır.*
- *Kreditlərin illik faiz dərəcəsinin yüksək olması, girov və zəminlik qarşı yüksək tələb qadın-sahibkarların maliyyə çıxışını məhdudlaşdıran əsas amillərdəndir*
- *Qadın sahibkarların maliyyəyə çıxışını əngəlləyən amillərdən biri də onların maliyyə savadlılığının aşağı olmasıdır.*
- *Lizinq xidmətlərinin tənzimləməsini nəzərdə tutan qanunvericilik aktlarının təkmilləşdirilməsinə ehtiyac var*

Bu və digər məsələlərin həlli üçün aşağıdakı tövsiyələrin qəbulu məqsədəuyğun olardı:

⁴⁹ World Bank. 2012. World Development Report 2012 : Gender Equality and Development.

Borclanma imkanlarının artırılması istiqamətində:

- **Gender aspektlərini əks etdirən maliyyə inkluzivliyi üzrə diaqnostika və strategiyanın işlənməsi.** Effektiv strategiya kiçik və orta sahibkarlıqda, o cümlədən maliyyə resurslarına çıxışda gender bərabərsizliyini aradan qaldırmağa yönəlik hərtərəfli diaqnostikaya əsaslanmalıdır.
- **Qadın sahibkarların maliyyə və biznes savadlılığının və bacarıqlarının artırılması üçün xüsusi təlim proqramlarının hazırlanması və tədrisi.** Təlim proqramına biznes planın hazırlanması, banka kredit üçün müraciət etmə, maliyyə axınlarının izlənməsi, marketinq analizi, işçilərlə münasibətlərin qurulması və vergi ödənilməsi məsələləri daxil edilə bilər.
- **Kiçik və Orta Biznesə Yardım Agentliyinin nəzdində qadın sahibkarlığın inkişafına dəstək üçün xüsusi bölmə yaradılsın.** Həmin bölmə qadın sahibkarlığı sahəsində araşdırmaların aparılması, onlara maliyyə və biznes savadlılığının artırılması sahəsində təlimlərin keçirilməsi və qadın sahibkarlığa verilən güzəştli kreditlərin səmərəliliyinin qiymətləndirilməsi məsələləri ilə məşğul olsun.
- Sahibkarlığın İnkişafı Fondunda il ərzində sahibkarlığa ayrılan güzəştli kreditlərdə qadın sahibkarların payının yaxın 5 ildə 25%-ə çatdırılması.
- **Qadın sahibkarların biznesi və maliyyəyə çıxışı barədə gender əsaslı etibarlı və davamlı məlumat bazasının yaradılması.** Kiçik və Orta Biznesə Yardım Agentliyi maliyyə bazarlarının gender təhlilinə dair dövrü olaraq (aylıq, rüblük, illik) statistik və analitik hesabatlar hazırlasın.
- Qadın sahibkarların maliyyəyə çıxışını artırmaq üçün banklar və digər kredit institutları tərəfindən qadın sahibkarların ayrıca müştəri qrupuna daxil edilməsi, onları güzəştli şərtlərlə kredit resursları ilə təmin etmək.
- **Qadın sahibkarlara biznes sahəsində hüquqi xidmətlərin və məsləhətlərin göstərilməsinin təmin edilməsi.** Sahibkarlığın İnkişafı Fondundan qadın sahibkarlara hüquqi yardım üçün dövlət büdcəsindən vəsaitin nəzərdə tutulması

Azərbaycanda lizinq xidmətləri bazarının inkişafı üçün:

- Lizinq xidmətləri bazarının inkişafına yönəlik xüsusi dəstəkləyici siyasətin (strategiya və ya proqramın) işlənilməsi və tətbiqi;
- Lizinq xidmətləri haqqında xüsusi qanunun qəbul edilməsi;

- Ölkədə lizinqin inkişafına və bu sahənin tənzimlənməsi məsələlərinə məsul dövlət qurumunun müəyyən edilməsi. Azərbaycan Respublikası qanunvericiliyinə əsasən bu funksiyaları Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatası daşıya bilər.
- Azərbaycanda lizinq bazarının durumu ilə bağlı məlumat bazasının (lizinq şirkətləri və onların maliyyə göstəriciləri barədə məlumatlar, lizinq bazarının həcmi, lizinq xidmətlərinin çeşidi, dəyəri və müddəti və s.) formalaşdırılması və bu səlahiyyətin Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatasına verilməsi
- Lizinq xidməti göstərən qurumların fəaliyyətinin tənzimlənməsi üçün zəruri olan normativ bazanın (lizinq şirkətlərinin nizamnamə kapitalının minimum həddi, kapitallaşma səviyyəsi, lizinq portfelinin strukturu, risklərin qiymətləndirilməsi və s. kimi) hazırlanması;
- Lizinq şirkətlərinin risklərinin sığortalanması və təkrar sığortalanması mexanizmlərinin işlənilməsi. Xarici lizinq şirkətləri ilə əlaqələrin genişləndirilməsi mexanizmlərinin işlənilməsi;

Qadın-sahibkarların lizinq xidmətlərinə əlçatanlığının artırılması istiqamətində:

- Lizinq şirkətləri ilə gender-əsaslı xidmət siyasətinin təşkili sahəsində müzakirələrin təşkili və müvafiq tövsiyələrin hazırlanması;
- Lizinq şirkətlərinə gender-əsaslı xidmət siyasətinin qurulması sahəsində metodoloji və texniki yardımın göstərilməsi;
- Lizinq şirkətlərinə qadın-sahibkarlara lizinq xidmətlərinin təqdim edilməsi üzrə kvotaların müəyyən edilməsi və onlara daha uzunmüddətli və güzəştli şərtlərin tətbiq edilməsi ilə bağlı tövsiyələrin edilməsi.

ƏLAVƏLƏR

ƏLAVƏ 1

Sahibkar qadınların borclanmaya çıxış imkanlarının araşdırılması ilə bağlı kredit təşkilatları ilə aparılan

Müsahibə sualları

a) *Kredit təşkilatının adı:*

b) *Müsahibəni verən şəxs:* _____

1. Bank hesablarından qadınların payı?
2. Biznes kreditləri üzrə hesabların neçə faizi qadın sahibkar təşkil edir?
3. Qadın sahibkarlar tez-tez müraciət edirmi?
4. Müştərilərin neçə faizi qadınlardır?
5. Müraciət edən qadınların neçə faizi müsbət cavablandırılır?
6. Qadın sahibkarlarla kişi sahibkarlar arasında fərq görünürmü?
7. Qadın sahibkarlarının müraciətində hansı səhvlər olur?
8. Qadın sahibkarlara hansısa güzəştləriniz varmı?
9. Qadın sahibkarlar adətən hansı forma kreditlərə üstünlük verir? İri yoxsa kiçik? Qısamüddətli yoxsa uzunmüddətli?
10. Qadın sahibkarlar kredit əldə edə bilmələri üçün nəyə fikir verməlidirlər?
11. Sizə müraciət edən qadın sahibkarlar hansı regionu təmsil edir?

**Sahibkar qadınların lizinq xidmətlərinə çıxış imkanlarının
araşdırılması ilə bağlı lizinq şirkətləri ilə aparılan**

Müsahibə sualları

c) *Lizinq şirkətinin adı:* _____

d) *Müsahibəni verən şəxs:* _____

1. Müştərilərinizin sırasında nə qədər sahibkar-qadın var?
2. Hansı regionları əhatə edirlər?
3. Müştərilərin ümumi sayında sahibkar-qadınların payı nə qədərdir?
4. Sahibkar-qadınlar sizə tez-tez müraciət edirmi?
5. Müraciət edən qadınların neçə faizinin sifarişləri müsbət cavablandırılıb?
6. Qadın sahibkarlarla kişi sahibkarların müraciətlərində məzmunca, hazırlanma xüsusiyyətinə görə yaxud müraciət predmetinə görə hər-hansı diqqət çəkən fərqlər olurmu?
7. Diqqət çəkən fərqli xüsusiyyətlər nədən ibarətdir?
8. Sahibkar-qadınların müraciətlərinə münasibətdə sizin xidmətlərinizdə hansısa güzəştlər nəzərdə tutulurmu?
9. Sizə olan müraciətlərdə lizinq predmeti üzrə sifarişləri yerinə yetirə bilmədiyiniz hallar olurmu?
10. Sifarişlərin yerinə yetirilməməsi nə ilə bağlı olub?
11. Sahibkar-qadınlar lizinqin şərtlərini yerinə yetirməkdə sahibkar-kişilərlə müqaisədə necədirlər?
 - Sahibkar-qadınlar lizinq müqaviləsindəki öhdəliklərini daha yaxşı yerinə yetirirlər
 - Əksinə
 - heç bir fərq yoxdur
12. Qadın müştərilərinizin sayını artırmaq üçün (yaxud sahibkar-qadın müştərilərin cəlb edilməsi üçün) hər hansı siyasətiniz, proqramınız varmı?
13. Qadın müştərilərinizin sayını artırmaq üçün siyasətiniz, proqramınız nədən ibarətdir?
14. Sahibkar-qadınların lizinq xidmətlərindən daha fəal yararlanmaları üçün ölkə səviyyəsində hansı qərarlara ehtiyac görürsünüz?

**Borclanma və lizinq xidmətlərinə çıxış imkanlarının araşdırılması ilə
bağlı qadın sahibkarlar arasında aparılmış**

Müsahibə sualları

- e) *ASA:*
 - f) *Fəaliyyət sahəsi:*
 - g) *Fəaliyyət növü:*
 - h) *Təmsil olunduğu region*
 - i) *Fərdi sahibkar yoxsa müəssisə*
 - j) *İşçilərin orta illik sayı*
 - k) *İllik dövriyyə*
 - l) *Neçə ildir fəaliyyət göstərir*
1. **Biznesiniz üçün borc vəsaiti isifadə edirsinizmi?**
 2. **Cavab müsbət olarsa, vəsaitinin hansı hissəsi borcdan ibarətdir? (Öhdəlikləri nə qədərdir?)**
 3. **Borc vəsaitini hansı mənbədən əldə edirsiniz?**
 4. **Borcu hansı məqsədlər üçün alırsınız?**
 5. **Borcu hansı formada əldə edirsiniz? (kredit, lombard, lizinq, sələm) Niyə?**
 6. **Adətən borcu hansı müddətə götürürsünüz?**
 7. **Sonuncu dəfə nə vaxt borc götürmüşünüz?**
 8. **Borclanma zamanı hansı problemlərlə üzləşirsiniz?**
 9. **Bankların təklif etdiyi kreditlərin şərtləri sizi qane edirmi?**
 10. **Kişilərdən fərqli olaraq Sizin bank kreditlərinə çıxışınızı əngəlləyən hansı spesifik maneələr varmı?**
 11. **Kredit almaq üçün hansı (neçə?) banklara müraciət edirsiniz?**
 12. **İmtinalar olubsa, əsaslandırılıbmı və əsas səbəblər kimi nəyi göstəriblər?**
 13. **Ehtiyacınız olduğu qədər kredit ala bilərsinizmi?**
 14. **Kredit hansı müddətə götürürsünüz?**
 15. **Müraciət etdikdə kredit hansı müddətə əldə edirsiniz? Kredit istədiyiniz müddətdə ala bilərsinizmi?**
 16. **Aldığınız kreditlər güzəştli şərtlərlədir yoxsa kommersya şərtləri ilə?**
 17. **Sahibkarlığa Yardım Milli Fonduna indiyəcən müraciət etmişsinizmi? Cavab mənfi olarsa, səbəbi?**
 18. **Sahibkarlığa Yardım Milli Fondundan kredit aldıqda hansı çətinliklərlə üzləşirsiniz?**
 19. **Kredit əldə etməklə bağlı hansı problemləri qeyd edə bilərsiniz?**

20. Problemi aradan qaldırmaq üçün nə kimi təklifləriniz var?
21. Lizinq barədə məlumatınız varmı?
22. Siz ümumiyyətlə lizinq xidmətlərindən istifadə etmisinizmi? Edirsinizsə, hansı formada? (icarə yoxsa texnikanı tam satınalma)
23. Lizinqi nə məqsədlə istifadə edirsiniz?
24. Lizinqi hansı qurumlardan əldə edirsiniz?
25. Lizinqlə bağlı hansı çətinliklərlə üzləşirsiniz?
26. Aqrolizinqə indiyəcən müraciət etmisinizmi? Müraciətiniz necə cavablandırılıb? Hansı çətinliklərlə üzləşmişiniz?
27. Sizə lazım olan avandanlığı lizinq şirkətlərində tapa bilərsinizmi?
28. Sizcə, lizinqdə hansı şərtlərin sadələşdirilməsinə ehtiyac var?