

# Yeni Biznes və Azərbaycan reallıqları

Bəzən müxtəlif adamlarla söhbət etdiyim zaman belə sözlər eşidirəm: “Azərbaycanda biznes qurmaq çox çətinidir, dövlət dəstək vermir və s.” – mən belə fikirləri heç başa düşürəm. Keçən yazılarda mən Sizinlə ömründə 10 kv.metr yerdə satış etməyən adamların ticarət mərkəzi tikmə xəyalları barədə [söhbət etmişdim](#). Əlbətdə, bu mümkün deyil. Bu dəfə mən başqa tip – daim nədənsə narazılardan danışacam. Görəsən dəstək deyildiyi zaman nə başa düşülür?!

Əlbətdə dövlət biznesi dəstəkləməlidir, əlbətdə ölkədə düzgün qanunvericilik aktları olmalıdır və əlbətdə ki biznes inkişaf etməlidir. Lakin hesab edirəm uğurlu biznes qurmaq üçün hansısa xarici mühit faktorlarının təsiri deyil, bacarıq, bilik, fərasət və biznes düşüncəsi lazımdır. Fikirlərimi Sizlərə əsaslandıracam.

İlk öncə qeyd edim ki, bu yazıda biznes deyildiyi zaman biz kiçik və orta səviyyəli təsərrüfat fəaliyyətindən söhbət açacağıq... böyük işlərdən bu yazıda danışmırıq.

Azərbaycanda biznes mühitinin yaxşı olmadığını iddia edənlər adətən aşağıdakı arqumentləri gətirirlər:

- Kredit almaq mümkün deyil, faizlər çox bahadır;
- Arenda və ya bina tapmaq lazımdır, bu çox bahadır;
- Vergi bizi işləməyə qoymayacaq;
- Ölkədə monopoliya var.

Gəlin bu mülahizələri bir-bir nəzərdən keçirək.

- 1. Kredit almaq mümkün deyil – faizlər bahadır.** Həqiqətəndə bugün Azərbaycanda olan kredit faizləri digər, Avropa ölkələri ilə müqayisədə çox-çox bahadır. Bunun səbəbi kimi, inkişaf etmiş ölkələrdə kredit risklərinin aşağı

olması, insanların (şirkətlərin) biznes tarixcəsi, bankların daha ucuz qiymətə maliyyə resursları cəlb edə bilmələrini göstərmək olar. Lakin əsas səbəb bu deyil! İstənilən prosesdə özünə məxsus bir qanunauyğunluq mövcuddur. Mən Avropalı iş adamları ilə görüşlərdə olduğum zaman, bir şey diqqətimi çəkir, əgər Avropada hansısa bir biznes açmaq üçün qoyulan investitsiyasının geriyyə qayıtma dövrü sektorlara görə 6-10 il olaraq dəyişirsə, Azərbaycanda bu rəqəm 6 aydan – 2 ilə qədərdir. İkinci fakt, əgər Avropada biznes zərərsizlik nöqtəsinə işə başladıqdan bir il sonra gəlsə, bizdə bu adətən 2-ci aydan başlayır!!! Mən əminəm ki, şəxsi bizneslə məşğul olan dostlarımız bu rəqəmləri təsdiqləyər. Təbii ki, burada söhbət düşünülmüş və sistemli idarə edilən bizneslərdən gedir. Sadaladığım amilləri ölkədə kredit qiymətinin baha olmasının **məntiqi** səbəbidir (mən **ədalətli** demədim).

2. **Arendalar bahadır.** Dostlar bahadır dediyiniz zaman nə ilə müqayisə edirsiniz? Avropa ilə?! Əlbətdə Avropada binanın arendaya götürülməsi proseduru tamamiylə fərqlidir. Məsələn Almaniyada hansısa bir ticarət obyektini üçün icarə müqaviləsi bağlanırsa, şərtlər yüzdəyüz gözlənilir. Arendaya götürən binanı uzunmüddətli icarəyə götürür və bir-başa olaraq 1-2 il dəyərini ödəyir... bununla iş başlayır. Mən Sizə deyim, Almaniyada hansısa binanın icarəyə götürülmə proseduru Azərbaycanla müqayisədə daha çətin və bürokratikdir. Qiymətlə müqayisədə bugün Bakıda аренда qiymətləri Tbilisi, Almata, Astana, Düşənbə, Kiev və s. şəhərlərdən (Moskvadan özüm heç danışmıram) daha ucuzdur. Ümumiyyətlə bu adlarını çəkdiyim şəhərlərdə normal səviyyəli ticarət binası tapmaq mümkün deyil... dostlar xarici bazarlarda mütəmadi çalışan biri kimi Sizə deyirəm, **Bakımıza şükür...** reqlionlarda vəziyyət daha sadə və yaxşıdır (münbitdir)!

3. **Vergi bahadır, bizi işləməyə qoymur.** Çox maraqlıdır hansı vergilərdən söhbət gedir və ya hansı ölkə ilə

müqayisədə vergi dərəcələri çoxdur?! Əlbətdə Azərbaycan vergi sistemində islahatlara ehtiyac var, əlbətdə bizdə vergi daha yaxşı ola bilər, lakin dostlar məgər bu biznes qurmaq üçün maniyədirmi?! Əsla! Avropa vergi sistemi ilə müqayisə etmək istəmirəm... bilirsiniz bugün Avropada vergi siyasəti “cəllad” funksiyasını daşıyır. İstər biznes üçün, istərsədə işə müzd çalışan əməkdaş üçün Avropa vergi sistemi çox böyük vergi dərəcələri tətbiq edir.

4. **Ölkədə monopoliya var.** Dostlar axı Siz niyə ölkədə olan boş bazarları, ölkədə olan xidmət sektorundakı boşluqları, internet star up-ın nə qədər az olduğuna deyil, hansısa məmurun qurduğu monopoliya sistemə baxırsız?! Dolu və boş istəkənlərdən [danışmışdıq](#)... bugün Azərbaycan biznesdə böyük imkanlar, böyük potensiallar vardır. Ətrafınıza baxın... məgər Siz birdən-birə böyük 100 mln. dövriyyəsi olan bir biznes qurmaq istəyirsiniz?! Birdən-birə bu mümkün deyil... Siz xırda biznes qurun, böyük biznesdə işləməyə hazır olanda hər şey daha yaxşı olacaq!

**Sual:** Ölkədə kiçik və orta biznesin inkişafı üçün nə lazımdır?! **Cavab:** Biznesi başa düşən sahibkarlar və [biznes ideya](#)! Əlbətdə bu istiqamətdə istər dövlət, istərsədə fərdlər çox işləməlidir.

Mən hesab edirəm ki, [Azərbaycanda biznesin](#) inkişafı üçün makro səviyyədə görülməli bütün işlərin başında **maarifləndirmə** durur. Çünki biznes qurmaq istəyənlərin bilməsi və başa düşməsi vacib olan məsələlər var.

Gələcək biznesmen bilməlidir:

- **Marketinqin təşkili prosesini.** Çünki istənilən biznesdə marketinq düşüncəsi lazımdır. Burada söhbət tək reklamdən getmir (əlbətdə buda vacibdir), söhbət biznesin təşkilində müştərinin düzgün öyrənilməsindən məhsulu ehtiyaca görə yaratmaqdan gedir.

- **Maliyyənin idarəedilməsi və hesabatçılıq prosesini.** Biznesi yaradan marketing olsada, saxlayan maliyyə olur. Bu baxımdan sahibkarlar pullarını düzgün sayə bilməlidirlər. Hara, nə qədər, nə vaxt pul qoymaq belə ciddi bacarıq tələb edir.
- **Rəhbərlik, menecerlik qabiliyyətini.** Düzgün idarəetmə biznesdə çox vacibdir. Rəhbərlik həm də işçiləri məmnun etməkdir, axı bizdə yalnız xarici müştəri deyil, həmçinin daxili müştəridə məmnun olmalıdır, bu haqda [burada danışmışıq](#). Bu baxımdan bunu özü belə bir elmdir və bunu öyrənmək lazımdır.

Gələcək biznesmen başə düşməlidir:

- **Filankəsin etdiyini etməklə uğur qazanmaq olmaz;** Muasir biznesdə mütləq sərbəst nişaları tutmaq lazımdır, hamının düşündüyünü düşünsən, hamının etdiyini etsən artıq uğurlu biznes qurmaq mümkün deyil. Biznes yenilik tələb edir!
- **Rəqabətsiz bazarda işləmək lazımdır;** Bazarda rəqabətdən kənarlaşmaq, ayrılmaq lazımdır. Əlbətdə bunun üçün mütləq sizə özəl xüsusiyyətlər, marketing dilində desək rəqabətüstünlüyünüz olmalıdır. Bunu siz bençmarkinqdə edə bilərsiz
- **Azərbaycan bazarı inkişaf edir.** Azərbaycan bugün normal qurulmuş biznes, düzgün idarəetməli ilə gələcəkdə dahada rentabelli olacaq, çünki bazar inkişafdadır.

Hesab edirəm ki, bugün Azərbaycan kiçik biznes üçün imkanlar var və... bu haqda düşünməyə dəyər!

[Biznes Həqiqəti](#)

[Sahibkar nə fikirləşir?!](#)