

# Hərə öz işini görsə...

Dollar qalxır – manat düşür, böhran var – iqtisadiyyat çökür, kreditlərdə problemlər var – bank sektoru çökür, cəbhədə atışma var – yanvardan müharibə başlayacaq, biz Rusiya ilə yaxınlaşdıq – Amerika bizi “sökəcək”... əzizlərim... yorulmadız!? Məgər biz bu haqda danışmaqla nəyi düzəldə bilirik?! Sosial şəbəkələrdə etiraz etməklə, ən böyük zərbəni özümüze vururuq. İşləmək əvəzinə, şikayət edirik. Bilirsiniz ən böyük böhran nədir?! Sizə deyim – insanların beynində olan və ya olacaq ümitsizlik. Heç nə, heç bir faktor, heç bir hərəkət (və ya hərəkətsizlik) insana ümitsizlik qədər mənfi təsir etmir. Mən bu yazıda Sizinlə 2016-cı ildə, biznes adamları üçün son dərəcə vacib hesab etdiyim məsələlər barədə fikirlərimi bölüşmək istəyirəm.

Fikirlərimi keçməzdən əvvəl dostumuz Nicat Mürsəllinin facebook statusunu Sizə təqdim edirəm, çox maraqlı düşüncə tərzini var:

*1) Rusiyanı yaxın gələcəkdə dağıtmaq ABŞ-a sərf etmir. Çünki çoxlu sayda nüvə başlıqlarına malikdir. Dağılarsa o qədər arsenalı qorumaq məsələsi var. ABŞ-n düşmən saydığı dövlətlər və təşkilatlara keçə bilər*

*2) Buna görə ABŞ Rusiyanı zəyif saxlatmaq niyyətindədir.*

*3) Rusiyanın əsas gəliri neft və qaz ixracından formalaşır. Rusiyanın zəyifləməsinin ən yaxşı üsulu dünya bazarında neft və qazın qiymətinin aşağı salmaqdır ki, hal-hazırda bunu müşaidə edirik.*

*4) ABŞ üçün Rusiyadansa Çin, Hindistan daha təhlükəlidir. (Əsasən Çin) Neft qiymətinin ucuz olması bu dövlətlərə ikiqat sərfəlidir: a) İstehsal edilən məhsulların maya dəyəri aşağı düşür b) Bu ölkələr kənd təsərrüfatı subyektlərinə mlrd larla subsidiya xərcləyirlər ki, bunuda əsas payı yanacaqın payına düşürki, buda öz növbəsində bu pulları qənaət etmiş olurlar.*

*5) Neft qiyməti 100 usd olduqda, ABŞ da böyük şirkətlər sist*

neftinin əldə edilməsinə mlrd. usd lərlə investisiya ayırıblar ki, bu gün ki neft qiymətilə bir çoxu fəaliyyətlərini dayandırmışlar. Beləki Şist neftinin maya dəyəri adi neftdən yüksək olduğundan sərfəli deyildir.

6) 1 nömrəli neft ixracatçısı Səudiyyə Ərəbistan. Bu ölkənin əsasə gəliri neftdən formalaşır. 2016-cı il büdcəsindəki neftin qiymətini 26 USD hesablayıblarki, kəskin büdcə kəsiri yaranır.

7) Səudiyyə Ərəbistanda bölgəyə öz siyasətini yürüdür və uzun müddətli strategiyada neft bazarında Şist neft emalçıların inkişaf etməsini istəmir. Neft qiymətini aşağı tutmaqla gələcək rəqiblərini məhv edir.

8) Beləliklə bu gün neft qiymətinin aşağı düşməsi ABŞ-a, Avropaya, Çinə, Səudiyyə Ərəbistana sərf edir. Lakin hər birinin bir məqsədi vardır.

9) Dünyanın super gücü (İqtisadiyyat və hərbi ) ABŞ-dır ki, neftin qiymətinin aşağıda qalması uzun müddətdə sərf etmir: a) Çin faktoru b) Şist nefti

10) Buna görə də 2016 -cı ildə neftin qiyməti qalxacaqdır 70 USD.

11) Yazdıqlarıma çoxda inanmayın. Hər şey Allahın əlindədir. Ondan böyük güc yoxdur. Yer onun göy onun. Hər kəs öz işinin başında dursun, işləsin. Nə neftin qiyməti qaldıra, nədəki USD kursunu yendirə bilmərik. Hamımız nəyə satırıq (mal və ya xidmət). Heç kəsin etmədiklərini fikirləşin və edin.

Diqqət edin... Burada beynəlxalq iqtisadiyyat ciddi təhlil edilib, amma sonluğu fikir verin... biz hərəkət etməliyik ki, bərəkət olsun! İstənilən halda, ölkədə baş verən proseslərdən asılı olmayaraq biznesdə uğur qazanmaq üçün məsələlərə nikbin baxaraq hərəkət etmək lazımdır. Bu şərtidir.

Biz 2016-cı ildə keçmiş illərlə müqayisədə daha çox işləməliyik, yeniliklər etməli, biznes proseslərimizdə daha çox optimallaşdırma aparmalıyıq. Böhran dövründə iqtisadi konyuktur dəyişir və daha əvvəl olan kimi işləmək səmərəli

olmur. Daha konkret desək hesab edirik ki, sektordan asılı olmayaraq... aşağıdakı addımlar son dərəcə vacibdir:

1. **Likvidlik səviyyəsinə diqqət yetirmək.** 2016-cı ildə ən çətin məsələ nəğd pulun olması olacaq. Mən inanmıram ki, il ərzində kimdəsə məhsul və ya mal qıtlığı olsun. Bu baxımdan hesab edirəm ki, bu il likvidlik səviyyəsini yüksək həddə saxlamaq həyatı vacibdir. 2016-cı ildə əlində nəğd pulu olan adamlar üçün mükəmməl fürsətlər ili olacaq;
2. **Satış kanallarının sayını artırmaq.** Əgər biz satışlarımızı artırmaq və keçmiş səviyyədə saxlamaq istəyiriksə mütləq və mütləq satış edəcək yerlərimizin sayını artırmalıyıq. Bu ilk baxışdan xərcləri artırsada hesab edirəm ki, ümumi olaraq son dərəcə vacib məsələdir;
3. **Təklif ediləcək məhsul (xidmət) növlərini çoxaltmaq.** Ən yaxşı müdafiyyə hücum olduğu kimi, böhrandan azad olmağın ən rahat yolu genişlənməkdir. Bu həm likvidlik (nəğd pul axını), həm də ümumi biznesin mənfəətli olmasına müsbət təsir edər;
4. **İşçiləri imkan daxilində biznesdə saxlamaq.** İlk baxışdan işçilərin işdən azad edilməsi xərclərin azalması kimi görünür, amma uzunmüddətli perspektivdə bu qətiyyən belə deyil. Biznesin məqsədi daha çox qazanmaqdır. Bunun satış fəaliyyətini güc vermək lazımdır;
5. **Reklam, Reklam bir daha reklam.** Böhran dövründə reklam xərclərini qətiyyən azaltmaq olmaz. Bu bazarda onsuzda az olan müştərilərin passivləşməsinə gətirib çıxara bilər. Reklam, tanıtım tipli fəaliyyətləri azaltmaq yerinə, verilən mesajların daha bir-başa olmasını və kitab ediləcək segmentə yönəlməsini təmin etmək lazımdır.

Əziz oxucu, hesab edirəm ki, 2016-cı ölkəmizdə biznes konyukturu həqiqətəndə dəyişəcək. Biznes daha yetkin, savadlı, intellektual olacaq. Bu böhrandan sonra Azərbaycan biznesi daha

şəffaf olacaq. Sizə məslətim... diqqətimizi maksimum gündəlik gördüyünüz işlərin üzərində fokus etməkdir. Qurduğumuz planlar, qoyduğumuz hədəflər daha sadə, və qısamüddətli olmalıdır.

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Milli İnsan Resursları Forumu](#)
- [İnternetdə biznes](#)
- [Pislik və yaxşılıq haqqında](#)
- [Müharibə olduğu kimi](#)