

SAHİBKARLIQ: ÜMUMİ MƏLUMATLAR

Sabit Bağirov
Sahibkarlığın və Bazar İqtisadiyyatının
İnkişafına Yardım Fondu

BAKİ 2013

Sahibkarlıq fenomeni

- Sahibkarlıq nə deməkdir?
- Sahibkarlığın motivləri hansılardır?
- Sahibkarlıq nəyə görə iqtisadi artımın əsas mühərriklərindəndir?
- Sahibkarlığa öyrənmək olarmı, yoxsa bu anadangəlmə bacarıqdır, istedaddır?
- Sahibkarlıq milli mentalitetlə əlaqədirmi?
- Sahibkarlıq bacarıqlarını necə inkişaf etdirmək olar?
- Sahibkarlığın inkişafı nələrə tələb edir?

Sahibkarlıq nə deməkdir?

Sahibkarlıq insan fəaliyyəti növüdür. Bu fəaliyyət:

- Müəyyən məkanda və zamanda baş verir;
- Müəyyən motivlərlə həyata keçirilir;
- Müəyyən şərait və şərtlərlə əlaqəlidir;
- Müəyyən risklərlə müşayiət olunur;
- Müəyyən resurslar tələb edir;

Sahibkarlıq məvhumunun rəsmi açıılışı

Sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında Qanuna
əsasən (Maddə 1):

*Sahibkarlıq fəaliyyəti şəxsin müstəqil surətdə
həyata keçirdiyi, əsas məqsədi əmlak
istifadəsindən, əmtəə satışından, işlər
görülməsindən və ya xidmətlər göstərilməsindən
mənfəət götürülməsi olan fəaliyyətdir.*

Sahibkarlığın motivləri hansılardır?

Motivlər fərqlidir və sahibkarlıq subyektinin inkişaf mərhələsindən və ölçüsündən asılıdır.

Sahibkarlıq subyektlərinin ölçü amilinə görə təsnifatı dünya ölkələrində fərqlidir. Məsələn Avropa Birliyində mikro, kiçik və orta sahibkarlığın təsnifatı qəbul olunub. Azərbaycanda isə rəsmi yalnız kiçik sahibkarlığın təsnifatı mövcuddur.

Motivlər:

- ✓ Özünü və ailəni dolandırmaq;
- ✓ Daha yaxşı yaşamaq;
- ✓ Xeyrəçiliklə məşğul olmaq;
- ✓ Biznesdə liderlik;
- ✓ Və sair

Sahibkarlıq nəyə görə iqtisadi artımın əsas mühərriklərindəndir?

- Sahibkarlıq və özəl sector azad bazarda mərkəzi rola malikdirlər, çünki onlar:
 - Yeni ideyalar gətirir;
 - Texniki tərəqqiyə təkan verir;
 - Yeni mallar istehsal edir;
 - Yeni iş yerləri açır;
 - Yeni varidat yaradır;
 - İstehlakçıların tələbatını ödəyir

SAHİBKARLIQ MƏDƏNİYYATI

Sahibkarlıq mədəniyyəti müəyyən prinsiplərə əsaslanır:

- Seçim azadlığı;
- Biznesin başlanması və yürüdülməsi azadlığı;
- Mülkiyyət hüquqlarının təmin edilməsi;
- Bazarlara azad daxil olma;
- İşəgötürmə və işdən azad etmə azadlığı;
- İnformasiya azadlığı;

Mülkiyyət hüquqlarının təmin edilməsi vacibliyi

- Mülkiyyət hüquqlarının təmin edilməsi dövlətin əsas vəzifələrindən biridir:
- Mülkiyyət hüquqları pozulduqda insanlar sahibkarlıqla məşğul olmaqda maraqlı olurlar

Qanunun aliliyi amili

- Bazarların və sahibkarlığın fəaliyyəti üçün qanunvericilik dəqiq və anlaşılan olmalıdır;
- Qanun aliliyi o deməkdir ki, qaydalar cəmiyyətin hər bir üzvünə aiddir. Əgər kimsə qanunların icrasından azad olursa bu qeyri ədalətli üstünlüklər yaradır;
- Qanunun aliliyini təmin edən müstəqil məhkəmə sisteminin vacibliyi

Azərbaycanda Özəl Sahibkarlıq

(İqtisadi İnkişaf Nazirliyinin hesabatlarına əsasən)

	2008	2009	2010	2011	2012
ÜDM-də Özəl sektorun çəkisi	84,5	81,2	81,7	82,5	83,0
Hüquqi şəxslərin sayı	85618	89939	93416	75632	78966

Sahibkarlıq fəaliyyəti üçün vacib qanunvericilik aktları

1. Azərbaycan Respublikasının Konstitusiyası;
2. Məcəllələr;
3. Qanunlar;
4. AR Prezidentinin Fərmanları və Sərəncamları;
5. Nazirlər Kabinetinin Qərarları və Sərəncamları;
6. Dövlət Qeydiyyatına alınmış normativ-hüquqi aktlar;

Azərbaycan Respublikasının Konstitusiyası

Maddə 59. Azad sahibkarlıq hüququ

Hər kəs qanunla nəzərdə tutulmuş qaydada öz imkanlarından, qabiliyyətindən və əmlakından sərbəst istifadə edərək təkbaşına və ya başqaları ilə birlikdə azad sahibkarlıq fəaliyyəti və ya qanunla qadağan edilməmiş digər iqtisadi fəaliyyət növü ilə məşğul ola bilər.

Məcəllələr

1. Mülki Məcəlləsi
2. Vergi Məcəlləsi
3. Gömrük Məcəlləsi
4. Əmək Məcəlləsi
5. Torpaq Məcəlləsi
6. Mülki Prosessual Məcəlləsi
7. Cinayət Məcəlləsi
8. İnzibati Xətlər Məcəlləsi
9. Cinayət Prosessual Məcəlləsi
10. Cəzaların İcrası Məcəlləsi
11. İnzibati Prosessual Məcəlləsi
12. Ticarət Gəmiçiliyi Məcəlləsi
13. Şəhərsalma və Tikinti Məcəlləsi
14. Miqrasiya Məcəlləsi
15. Su Məcəlləsi
16. Meşə Məcəlləsi
17. Mənzil Məcəlləsi
18. Ailə Məcəlləsi
19. Seçki Məcəlləsi

Sahibkarlıq fəaliyyətinin əsas hüquqi formaları

- Sahibkarlıq fəaliyyəti ilə fiziki (hüquqi şəxs yaratmadan), yaxud hüquqi şəxs kimi məşğul olmaq olar:
 - a) **Fiziki şəxs kimi:**
 - Fərdi sahibkarlıq
 - b) **Hüquqi şəxs kimi (Kommersiya təşkilatları):**
 - Tam ortaqlıqlar
 - Kommandit ortaqlığı
 - Məhdud Məsuliyyətli Cəmiyyət
 - Əlavə məsuliyyətli cəmiyyət
 - Səhmdar Cəmiyyəti
 - Kooperativ
- Sahibkarlıq fəaliyyətinin həyata keçirilməsində fiziki şəxslər hüquqi şəxslərlə eyni hüquqlara malikdirlər.

Hüquqi şəxs anlayışı

Mülki Məcəlləyə əsasən (Maddə 43):

43.1. Hüquqi şəxs qanunla müəyyənləşdirilən qaydada dövlət qeydiyyatından keçmiş, xüsusi yaradılmış elə bir qurumdur ki, mülkiyyətində ayrıca əmlakı vardır, öz öhdəlikləri üçün bu əmlakla cavabdehdir, öz adından əmlak və şəxsi qeyri-əmlak hüquqları əldə etmək və həyata keçirmək, vəzifələr daşımaq, məhkəmədə iddiaçı və ya cavabdeh olmaq hüququna malikdir. Hüquqi şəxsin müstəqil balansı olmalıdır.

43.2. Hüquqi şəxslər bir fiziki və ya hüquqi şəxs tərəfindən, yaxud fiziki və hüquqi şəxslərin toplusu tərəfindən yaradıla bilər, üzvlüyə əsaslanıla bilər, üzvlərin olmasından asılı ola və ya asılı olmaya bilər, sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul ola və ya məşğul olmaya bilər.

43.5. Hüquqi şəxslər fəaliyyətinin əsas məqsədi mənfəət götürməkdən ibarət olan (kommersiya hüquqi şəxsləri) və ya əsas məqsədi mənfəət götürməkdən ibarət olmayan və götürülən mənfəəti iştirakçıları arasında bölüşdürməyən (qeyri-kommersiya hüquqi şəxsləri) qurumlar ola bilər.

Tam ortaqlıq

Mülki Məcəlləyə əsasən (Maddə 69):

69.1. Ortaqlıq o halda tam ortaqlıq sayılır ki, onun iştirakçıları (tam ortaqları) nizamnaməyə müvafiq surətdə ortaqlıq adından sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olur və ortaqlığın öhdəlikləri üzrə onlara mənsub əmlakla məsuliyyət daşıyırlar.

69.2. Şəxs yalnız bir tam ortaqlığın iştirakçısı ola bilər.

Kommandit ortaqlığı

Müki Məcəlləyə əsasən (Maddə 82):

82.1. Kommandit ortaqlığı elə bir ortaqlıqdır ki, ortaqlığın adından sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirən və ortaqlığın öhdəlikləri üzrə öz əmlakı ilə məsuliyyət daşıyan iştirakçıları (tam ortaqlar) ilə yanaşı ortaqlığın fəaliyyəti ilə bağlı zərər üçün qoyduqları mayaların məbləği həddində risk daşıyan və ortaqlığın sahibkarlıq fəaliyyətində iştirak etməyən bir və ya bir neçə iştirakçısı – maya qoyanı (kommanditçi) vardır.

82.2. Kommandit ortaqlığında iştirak edən tam ortaqların hüquqi vəziyyəti və ortaqlığın öhdəlikləri üzrə onların məsuliyyəti bu Məcəllənin tam ortaqlıq iştirakçıları haqqında qaydaları ilə müəyyənləşdirilir.

82.3. Şəxs yalnız bir kommandit ortaqlığında tam ortaqlıq ola bilər. Tam ortaqlığın iştirakçısı kommandit ortaqlığında tam ortaqlıq ola bilməz. Kommandit ortaqlığındakı tam ortaqlıq tam ortaqlığın iştirakçısı ola bilməz.

Məhdud məsuliyyətli cəmiyyət

Mülki Məcəlləyə əsasən (Maddə 87):

87.1. Bir və ya bir neçə şəxs (fiziki və (və ya) hüquqi şəxs) tərəfindən təsis edilən, nizamnamə kapitalı nizamnamə ilə müəyyənləşdirilmiş miqdarda paylara bölünən cəmiyyət məhdud məsuliyyətli cəmiyyət sayılır. Məhdud məsuliyyətli cəmiyyətin iştirakçıları onun öhdəlikləri üzrə məsuliyyət daşımır və cəmiyyətin fəaliyyəti ilə bağlı zərər üçün qoyduqları mayaların dəyəri həddində risk daşıyırlar. Cəmiyyət öz iştirakçılarının üçüncü şəxslər qarşısında öhdəliklərinə görə məsuliyyət daşımır.

Əlavə məsuliyyətli cəmiyyət

Mülki Məcəlləyə əsasən (Maddə 97):

97.1. Bir və ya bir neçə şəxs tərəfindən təsis edilən, nizamnamə kapitalı nizamnamə ilə müəyyənləşdirilmiş miqdarda paylara bölünən cəmiyyət əlavə məsuliyyətli cəmiyyət sayılır. Belə cəmiyyətin iştirakçıları onun öhdəlikləri üzrə öz mayalarının dəyərinin cəmiyyətin nizamnaməsi ilə müəyyənləşdirilən, hamısı üçün eyni olan misli miqdarında özlərinin əmlakı ilə birgə subsidiar məsuliyyət daşıyırlar. İştirakçılardan biri müflis olduqda cəmiyyətin öhdəlikləri üzrə onun məsuliyyəti, əgər cəmiyyətin nizamnaməsində məsuliyyətin bölünməsinin ayrı qaydası nəzərdə tutulmayıbsa, qalan iştirakçılar arasında onların mayalarına mütənasib surətdə bölünür.

97.3. Əlavə məsuliyyətli cəmiyyətə, əgər bu maddədə ayrı qayda nəzərdə tutulmayıbsa, bu Məcəllənin məhdud məsuliyyətli cəmiyyət haqqında qaydaları tətbiq edilir.

Səhmdar cəmiyyəti

Mülki Məcəlləyə əsasən (Maddə 98):

98.1. Nizamnamə kapitalı müəyyən sayda səhmlərə bölünmüş cəmiyyət səhmdar cəmiyyəti sayılır.

98.2. Səhmlər buraxmağa yalnız səhmdar cəmiyyətlərinin hüququ vardır. Səhmdar cəmiyyətinin əmlakı onun səhmlərinin yerləşdirilməsi, maliyyə-təsərrüfat fəaliyyəti nəticəsində, habelə qanunla qadağan edilməmiş digər mənbələr hesabına yaranır.

98.3. Səhmdar cəmiyyəti bu Məcəlləyə müvafiq olaraq yeni cəmiyyətin yaradılması və ya bu Məcəllədə müəyyən edilmiş qaydalar və məhdudiyyətlər nəzərə alınmaqla fəaliyyət göstərən hüquqi şəxsin yenidən təşkili (birləşmə, bölünmə, ayrılma, çevrilmə) yolu ilə yaradıla bilər.

98.4. Səhmdar cəmiyyətinin iştirakçıları (səhmdarlar) onun öhdəlikləri üçün cavabdeh deyildirlər və cəmiyyətin fəaliyyəti ilə bağlı zərər üçün onlara mənsub səhmlərin dəyəri həddində risk daşıyırlar.

98.5. Səhmdar cəmiyyəti bir şəxs (fiziki və ya hüquqi şəxs) tərəfindən yaradıla bilər və ya cəmiyyətin bütün səhmlərini bir səhmdarın əldə etdiyi halda bir şəxsdən (fiziki və ya hüquqi şəxsdən) ibarət ola bilər. Bu barədə məlumat cəmiyyətin nizamnaməsində göstərməli, qeydə alınmalı və hamının tanış olması üçün dərc edilməlidir. Səhmdar cəmiyyətinin yeganə iştirakçısı bir şəxsdən ibarət digər təsərrüfat cəmiyyəti ola bilməz.

Kooperativlər haqqında əsas müddəalar

Mülki Məcəlləyə əsasən (Maddə 109):

109.1. Kooperativ fiziki və (və ya) hüquqi şəxslərin birgə fəaliyyət göstərmək üçün üzvlüyə əsaslanan könüllü birliyi olub iştirakçılarının maddi və başqa tələbatının onun üzvlərinin əmlak pay haqlarının birləşdirilməsi yolu ilə ödənilməsi məqsədilə yaradılır.

109.2. Kooperativ üzvü bu Məcəllənin tələblərinə cavab verən və kooperativin nizamnaməsində müəyyənləşdirilən qaydada və həcmdə üzvlük haqqı, mütləq və əlavə pay haqqı ödəmiş və kooperativə qəbul edilmiş, onun fəaliyyətində iştirak edən və səs hüququ olan fiziki və (və ya) hüquqi şəxsdir.

Sahibkarlıq fəaliyyətini tənzimləyən Azərbaycan Respublikasının Qanunları

- Sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında
- Hüquqi şəxslərin dövlət qeydiyyatı və dövlət reyestri haqqında
- İnvestisiya fəaliyyəti haqqında
- Antiinhisar fəaliyyəti haqqında
- Haqsız rəqabət haqqında
- Təbii inhisarlar haqqında
- Əmtəə birjası haqqında
- Xarici investisiyanın qorunması haqqında
- Kiçik sahibkarlığa dövlət köməyi haqqında
- Maliyyə-sənaye qrupları haqqında
- Reklam haqqında
- Xüsusi iqtisadi zonalar haqqında
- Daxili audit haqqında
- Bank olmayan kredit təşkilatları haqqında
- Sair qanunlar

TƏRƏDDÜDLƏR

Sahibkarlıq fəaliyyətinə başlamaq istəyənlər adətən aşağıdakı tərəddüdləri yaşayır:

- Hansı biznes-ideya uğurlu ola bilər?
- Pul tapa biləcəmmi?
- Hazırkı qazanc mənbəyimi atsam ailəmi necə təmin edəcəm?
- Bacaracağammı?
- Yaşım ötməyib ki?

Sahibkarlıq fəaliyyətinə başlayan nələri nəzərə almalıdır

- Sabahdan sənin üçün yeni həyat başlayır;
- Hər dəqiqə biznesin barədə düşünməli olacaqsan;
- Ailə, istirahət və dostların üçün vaxtın azalacaq;
- Təxirə salmadan hər gün yeni problemlərlə qarşılaşacaqsan və onları həll etməli olacaqsan;
- Xasiyyətini dəyişməli olacaqsan;
- Sənə simpatik olmayan insanlarla da yaxşı münasibət qurmalı olacaqsan;
- Rəqiblərin yaranacaq;

Özünüzdü testdən keçirin

1. Son illərdəki məşquliyyətinizin sahibkarlıqla hər hansı əlaqəsi varmı?
2. Xobbinizin sahibkarlıqla hər hansı əlaqəsi varmı?
3. Ümumiyyətlə Siz fəal adamsınızmı?
4. Uğursuzluqları asanmı keçirirsiniz?
5. Açıq və dürüst insanmısınız?
6. Xasiyyətinizdə aqressiya varmı?
7. Analitik səriştəniz varmı? Problemlə raslaşarkən onu həll etmək yollarını müəyyənləşdirə bilərsinizmi?
8. Tacir bacarığına maliksinizmi?
9. Sağlamlığınız nə vəziyyətdədir?
10. Qarşınıza qoyduğunuz məqsədə çatmaq üçün təkidli ola bilərsinizmi?
11. Fantaziya qabiliyyətiniz varmı?
12. Ailəniz Sizi dəstəkləyəcəkmi?

Sahibkarlıq fəaliyyətində əsas addımlar

1. Şəxs tərəfindən sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olmaq barədə qərarın qəbul edilməsi;
2. Bizne-ideyanın formalaşdırılması;
3. Biznes-layihənin hazırlanması;
4. Maliyyənin təmin edilməsi;
5. Biznesin qurulması;
6. Biznesin idarə edilməsi;
7. Biznesin genişləndirilməsi

Biznes-ideya

Biznes-ideyanın yaranması:

- təsadüfən;
- kənardan söylənməklə;
- tələb və təklif bazarının təhlili;
- bənzərlik əsasında;

Biznes-ideya

Gözlənilən faydanın ilkin qiymətləndirilməsi:

- elementar hesablamalar;
- mövcud analoji layihələrlə müqayisə;
- mütəxəssislərlə məsləhətləşmələr;

Biznes-ideya

Biznes-ideyanın gerçəkləşməsi ehtimalının təhlili:

- maliyyə ehtiyatlarının mövcudluğu və ya əlçatanlığı;
- avadanlıq və texnoloqiyalarla təminat;
- xam mal və digər ehtiyatlar;
- ümumiyyətlə uyğun şəraitin olması;
- risklər;

Biznes-ideyanın gerçəkləşdirilməsi barədə qərarın qəbul edilməsi

- amillər;

Mən hər zaman şirkətimizin hər bölməsini ziyarət edib və hər bir əməkdaşımızla görüşüb tanış olmağı qarşımda məqsəd qoymuşam.

Akio Morita



Akio Morita (盛田昭夫, 1921, 26 yanvar, Naqoya, Yaponiya) Masaru Ibuko ilə birgə “Sony Corporation” şirkətini həmtəsisçiləri olublar. 1946-cı ilin may ayının 7-də onlar cəmi 20 işçisi olan “Tokio telekommunikasiya mühəndislik şirkətini qurmuşlar. Sonralar bu şirkət məşhur “Sony Corporation”-a çevrilib. 1961-ci ildə “Sony Corporation of America” Nyu-York birjasının siyahılarına düşən ilk yapon şirkəti olmuşdur. Tədricən Sony məişət elektrotexnikası sahəsində yüksək keyfiyyətli və qabaqcıl texnologiyalar tətbiq edən əsas istehsalçılardan birinə çevrildi.

Akio Morita 1982-ci ildə Britaniya Kral İncəsənət Cəmiyyətinin Albert Medalı ilə təltif olunmuş ilk yapon oldu. İki il sonra o, Fransa Fəxri Legionun Milli Ordeni ilə, 1991-ci ildə isə Yaponiya İmperatorunun Birinci Dərəcəli Müqəddəs Xəzinə Ordeni ilə təltif olunmuşdu.

Akio Morita 78 yaşında vəfat etdi və özündən sonra “Yaponiya istehsalı” adlı xatirə kitabını qoyub getdi.

*“Ətir – qadın fərdiliyinin təkrarolunmaz vurğusu,
obrazın son cizgisidir”
Kristian Dior*



Kristian Dior (Christian Dior, 1905, 21 yanvar, Qrinvil, Fransa) – fransız geyim modelyeri olub.

1942-ci ildə Kristian Dior parfümeriya laboratoriyasını yaratdı və sonralar bu laboratoriya Christian Dior Perfume şirkətinə qədər böyüdü. Müharibədən sonra, 1946-cı ildə o, moda evi açır.

1947-ci ildə Dior öz yeni kolleksiyasında, “Yeni baxış” konsepsiyasını ortaya qoyur.

İş partnyoru Jak Ruye ilə birlikdə Dior, model biznesində lisenziya sazişlərindən istifadə edən ilk oldu. Beləliklə, Dior nişanı tezliklə dünyanın hər yerinə yayıldı.

Məşhur dizayner 1957-ci ildə 52 yaşında ürəkəğrısından Montekatini-Termedə (İtaliya, Toskana) vəfat etdi.

“... böyük uğurların əldə olunmasının
yeganə yolu işi sevməkdir”.

Stiv Cobs



Stiv Cobs (Steven Paul Jobs, 1955, 24 fevral, San Fransisko, ABŞ) – amerika ixtiraçısı və sahibkar, “Apple” şirkətinin həmtəsisçisi olmuşdur.

Cobsun biznes fəaliyyəti “Silikon Vadi”si sahibkarı obrazına böyük töhfə vermişdir. Funksional və eyni zamanda eleqant məhsulların işlənilib hazırlanması istiqamətində Cobsun söyləri onun davamçıların meydana gəlməsinə gətirib çıxardı. Stiv Cobs istehlakçıların elektron cihazlar dünyası barədə təsəvvürlərini tamamilə dəyişdirmiş iPhone, iPod, iPad kimi məşhur məhsulların yaradıcısı idi. Bu məhsulların hər biri öz bazar segmentini və onun gələcəkdə inkişafı barədə təsəvvürləri dəyişdirdi.

2011-ci ilin oktyabrın 5-də Stiv Cobs 56 yaşında ikən uzunmüddətli mübarizədən sonra xərcəngdən vəfat etdi. Vəfatından dərhal sonra onun var-dövləti 9 mlrd. ABŞ dolları, “Apple” şirkətinin kapitallaşması isə 338 mlrd. dollar məbləğində qiymətləndirilmişdir.

“Düşünürəm ki, son 53 ildə qadınlar çox uzağa gediblər. Vaxt var idi mən bənzərsiz, pioner qadın hesab olunurdum. Mən hələ də bir satıcının – “Qızlar, siz nə etdiyinizi bilirsinizmi?” – sözlərini xatırlayıram”.

Lilian Vernon



Lilian Vernon (Lilian Vernon, 1928, 18 mart, Leypsiq, Almaniya) – müxtəlif məhsul çeşidində insanların nəyi seçəcəyini intuitiv hiss edən və bu hissənin sayəsində sahibkar qadınlar dünyasının nəhəngi sayılır.

O, öz hissini “mənim qızıl daxili səsim” adlandırır. Hər hansı bir yeni məhsul layihəsi işlənilib hazırlanarkən o, ənənvi marketing tədqiqatlarından istifadə əvəzinə məhz öz hissəninə əsaslanır.

1937-ci ildə ailəsi öncə Hollandiyaya, sonra isə ABŞ-a köçür. Sahibkarlıq fəaliyyətinə 1957-ci ildə poçt ticarəti ilə başlayır. 1954-cü ildə özünün ilk 16 səhifəlik ağ-qara kataloqunu nəşr etdirir. O, bu nəşrini 125000 sayda real və gözlənilən sifarişçilərinin ünvanlarına poçtla göndərir. 1965-ci ildə fəaliyyətinin yetəri qədər inkişaf etməsi tam hüquqlu “Lilian Vernon Corporation” adlı şirkətin yaradılmasına əsas verir.

1987-ci ilə “Lilian Vernon Corporation” Amerika fond birjasının siyahılarına düşən qadın tərəfindən əsas qoyulmuş ən iri biznes olmaqla böyük populyarlıq qazandı. Hər il təxminən 4 milyon sifarişçi onun kataloqlarından istifadə edərək hədiyyələr alır.

Belə bir müvəffəqiyyət ona gətirib çıxardı ki, sahə liderləri Lilian Vernona “kataloqlar kraliçası” adını veriblər.

“Bir gün Almaniyada məni ilin sahibkarı kimi mükafatlandıracaqdılar. Mən hər zaman olduğu kimi avtobusla gəldim... Təhlükəsizlik xidməti məni zala buraxmaq istəmirdi”.

“Yalnız yatan səhv etmir”.

“Dividentlər yox, sərmayələr barədə düşünmək. Gəlir – şirin həyat yox, resursdur”.

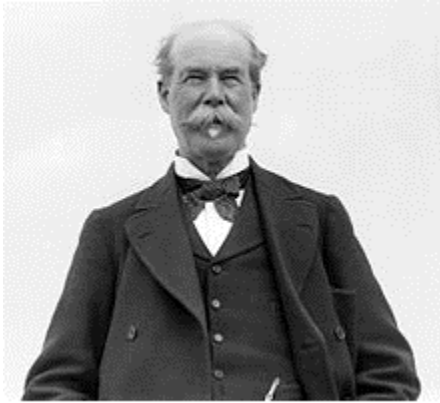
İnqvar Kamprad



İnqvar Feodor Kamprad (Ingvar Feodor Kamprad, 1926, 30 mart) – İsveçli sahibkardır. Məişət əşyaları satan dükanlar şəbəkəsi “İKEA”nın təsisçisi, dünyanın dövlətli insanlarından biridir. İnqvar atasından hədiyyə qismində alınan pula sonralar “İKEA” şirkəti olan müəssisəsini 17 yaşında ikən açdı. 1976-cı ildən İsveçrənin Epalinges şəhərində yaşayır. 2009-cu il üzrə İsveçrənin ən varlı sakini idi.

Bu gün “İKEA” dünyada ən iri mebel satıcısıdır. Şirkətin 35 ölkə və regionda 237 mağazası var. Dövriyyəsi isə 2006-cı ilə üzrə 17.7 mlrd. Avro təşkil etmişdi. İndiyə qədər şirkətin fəaliyyətinin əsasını bahalı olmayan, yığılan mebelin satışı təşkil edir.

“Ticarəti ilə yaşayan şəxs ya reklam verməli, ya da müflisləşməlidir”.
Tomas Lipton



Tomas Conston Lipton (Thomas Johnstone Lipton, 1848, 10 may, Qlazqo, Şotlandiya) – Lipton çayı brendinin yaradıcısı olan ən məşhur şotland

Artıq 5 yaşında ikən o, atasına ərzaq dükanında kömək edirdi, 15 yaşında isə ABŞ-a gedir. Başlanğıcda o, istənilən işi yerinə yetirirdi, lakin sonda Nyu-York univermaqının ərzaq dükanında satıcı olmağa nail oldu. 1871-ci ildə o, bilik və 100 funt sterlinqlə vətəninə qayıdır. Qlazqoda öz ərzaq dükanını açmaqla həm menecer, həm satıcı, həm də təchizatçı olur. Lipton 1890-cı ildə çay biznesinə başlayır. Seylonda 5 çay plantasiyası almaqla təcrübələr aparır. Məqsəd münasib qiymətə keyfiyyətli çay istehsalı idi. Öz plantasiyalarına və donanmaya sahib olmaqla vasitəçilərsiz işləyirdi. Ona görə də onun çayı bahalı deyildi. Kraliça Viktoriya bu çayın pərəstişkarı idi.

1897-ci ildə Tomas Lipton cəngavər titulu ilə təltif olunur. Ser Tomas Lipton 1931-ci ilin oktyabrın 3-də vəfat edir. Varisi olmadığından bütün var-dövləti xeyriyyəçiliyə xərclənir.

“Sahibkar dəyişikliklərin katalizatorudur. O, heç vaxt keçmişlə yaşamır, bu günlə bəzən və demək olar ki, həmişə gələcəklə yaşayır”.

Maykl E. Gerber



Maykl E. Gerber (Michael E. Gerber, 1936, 20 iyun, ABŞ) – biznes sahəsində amerikalı mütəxəssis, sahibkarlıq incəsənətinin əfsanəsi və “Michael E. Gerber Companies” treninq şirkətinin təsisçisidir.

Maykl E. Gerber 145 ölkədə 65000 müəssisənin yenidən qurulması ilə məşhur olmuş, onun nəşrləri 29 dilə tərcümə olunmuş və dünyanın 118 universitetində istifadə olunur.

Gerber 13 biznes kitabın, o cümlədən "E-Myth Revisited" bestsellerinin müəllifidir. Onu “kiçik biznesin qurusu” və son onilliklərin ən yaxşı biznes-müəllifi adlandırırlar. Gerberin dahiliyi uğur əldə etmək naminə çətinliklərlə üzləşəni fərdi sahibkarları anlamaqda idi. Bundan əlavə Gerberin unikal qabiliyyəti çarəsiz biznes sahiblərini maneələri aşmağa kömək etməkdədir.

“Düşünürəm ki, mənim borcum – daha çox pul qazanmaq və onu yaxınlarımin, ətrafındakılarımin xeyrinə, vicdanımin səsinə eşitməklə istifadə etmək”.

“Məncə pul xatirinə pul qazanmaq üçün bütün vaxtını sərf edən insandan ən mənhus və acınacaqlısı yoxdur”.

“Səbr – biznesdəki uğurun birinci və əsas şərtidir”.

Con Devison Rokfeller



Con Devison Rokfeller (John Davison Rockefeller, 8 iyul 1839, ABŞ) – amerikalı sahibkar, filantrop, bəşər tarixində ilk “dollar” milliardeni olub.

1870-ci ildə Standard Oil şirkətinin əsasını qoymuş və onu 1897-ci ildə təqaüdə çıxana qədər idarə etmişdir. Vəfat etdiyi vaxtda onun var-dövləti 1.4 mlrd. ABŞ dolları və ya ABŞ ÜDM-nin 1.54%-ni təşkil edirdi. İnflasiyanı nəzərə almaqla Nyu York Taymz onun var-dövlətini 2006-cı ilə ekvivalent olaraq 192 mlrd. ABŞ dolları civarında qiymətləndirib.

Rokfeller ABŞ-ın ən böyük xeyriyyəçilərindən biri olub, tibbi tədqiqatlara, təhsilə böyük məbləğdə ianələr verib. O, həm də Çikaqo və Rokfeller universitetlərinin əsasını qoyub. Rokfeller mömin baptist olduğundan ömrü boyu gəlirlərinin bir qismini ruhani müəssisələrinin təminatına xərcləmişdir. O, həmişə sağlam həyat tərzini, alkoqol və tütündən imtinanı təbliğ etmişdir.

“Miflərin ən böyüyü ani uğuru vəd edəndir. Mən öz üzərimə çox ağır yük götürdüm.
Daima iş, xırdalıqlara diqqət, yuxusuzluq, ürək ağrıları”.
“Dünyada ən gözəl üz Sizinkidir”.

Este Lauder



Este Lauder (Estee Lauder, 1908, 1 iyul, Kuins, Nyu-York, ABŞ) – “Estee Lauder” şirkətinin təsisçisi və direktorlar şurasının ilk sədri.

Estenin 6 yaşı tamam olanda evlərində dayısı dermatoloq Con Skots yaşamağa başladı. Onun sayəsində Este indiyə qədər istehsaldan düşməyən 4 dəri kremi formulu yaratdı.

Gələcək həyat yoldaşı Cozef Lauderə Este Viskonsin ştatında istirahətdə olarkən rast gəldi. 1944-cü ildə ər-arvad Nyu-York ilk mağazalarını açdılar. Keçmiş restoranın binasını yenidən quraraq kiçik fabrika açdılar. Gecələr bu fabrikada Este həyat yoldaşı ilə kremlər istehsal edir, günortalar isə satırdılar. Məhz o zamanlar indiki kosmetika və parfümeriya korporasiyası olan “Estée Lauder”in əsası qoyuldu.

2003-cü ildə şirkətin illik dövriyyəsi 1 mlrd. 744 mln. təşkil etmişdi. 1998-ci ildə Este Lauder əsrin 20 ən dahi və nüfuzlu iş adamları siyahısına daxil olan yeganə qadın oldu.

“Zaman uğurlu biznesin dostu, zəif inkişaf etmişin isə düşmənidir”.
“Nüfuz qazanmaq üçün 20 il tələb olunduğu halda, 5 dəqiqə onu itirməyə
kifayət edir. Bu barədə düşünsəniz işlərinizə başqa cür yanaşacaqsınız”.

Uorren Edvard Baffet



Uorren Edvard Baffet (Warren Edward Buffett, 1930, 30 avqust, Omaha, Nebraska, ABŞ) – dünyada ən iri və tanınmış sərmayəçidir.

Baffet dünyada ən dövlətli insanlardan biri və var-dövlətinin həcminə görə ABŞ sakinlərinin arasında 2-ci yerdə hesab olunur. Omahalı orakul ləqəbi ilə məşhurdur.

Baffet 6 yaşında ikən mağazadan bir qutu koka-kolanı 25 sentə alır və 6 şüşədən hər birini 5 sentə satır. Ümumi gəliri 30 sent, mənfəəti isə 5 sent təşkil edir. Beləliklə, biznesmen oğlan öz ilk mənfəətini əldə edir. 11 yaşında Baffet özünü birjada sınayır. Atasından borc aldığı pula Cities Service şirkətinin 3 imtiyazlı səhmini alır və sonra onları sataraq 5 dollar qazanc əldə edir. Bu həmişəlik sərmayəçinin yaddaşında qalır.

10 min dollar həcmində ilk kapitalını Uorren uğurlu biznes ideyanı – bərbərxanalarda pinbol üçün avtomatlar – reallaşdıraraq qazanır.

2010-cu ildə Uorren Baffetin var-dövləti 47 mlrd. dollar həcmində qiymətləndirilmişdi.

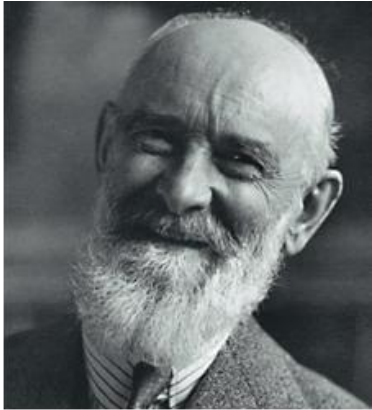
“Gözəllik – həmişə silahdır!”
“Elə insanlar var ki, onların pulu var, elələri də var ki, onlar zəngindirilər”.
Koko Şanel



Koko Şanel (Gabrielle Bonheur Chanel, 1883, 19 avqust, Fransa) məşhur modelyer olub. 18 yaşında Qabriel geyim mağazasına işə düzəlir, boş vaxtında isə kabaredə oxuyurdu. Qadın şlyapaları satan ilk mağazasını Parisdə 1910-cu ildə açdı. Koko Şanelin kişi dəbi ilə ilhamlanan modernizmi və yaratdığı geyimdə bahalı sadəliyin izlənməsi onu 20-ci əsrin dəb tarixində demək olar ki, ən önəmli fiqurlarından birinə çevirdi. Şanel qadın dəbinə qısa qara don və beldə sıxılmış jaket gətirdi. Kokonun yüksək modaya təsiri o qədər böyük olub ki, Taym jurnalı onu, moda tarixinin yeganə təmsilçisi kimi 20 əsrin ən nüfuzlu şəxslər siyahısına daxil etmişdi. Koko Şanel həm də öz ətirləri ilə məşhurdur.

“Sənə olan inamı itirməkdənsə pul itirmək daha yaxşıdır. Vədlərimin məhkəməliyi, məhsullarımın keyfiyyətinə və sözlərimə inam mənim üçün hər zaman qısamüddətli mənfəətdən üstün olub”.

Robert Boş



Robert Boş (Robert Bosch, 1861, 23 sentyabr, Almaniya) almaniyalı sənayeçi, mühəndis və ixtiraçı; “Robert Bosch GmbH” şirkətinin təsisçisi olub.

1886-cı ilin 15 noyabrında Boş Ştutqartda “Dəqiq mexanika və elektrotexnika emalatxanası” adlı öz firmasını açır. Açılışdan sonrakı ilk illərdə vəziyyət çətin idi, çünki əldə olunan gəlirin böyük hissəsi yeni avadanlığa sərf olunurdu. O zamanlar Boş əsasən elektrotexnika avadanlığının istehsalı ilə məşğul olurdu.

Şirkətin fəaliyyətinin genişlənməsi 20-ci əsrin əvvəllərindən başladı. Öncə Böyük Britaniyada, sonra isə Avropanın digər ölkələrində. “BOSCH” nümayəndəlikləri həm Şimali həm də Cənubi Amerika, Asiya, Afrika və Avstraliyada da açıldı. Bunun sayəsində 1913-cü ildə şirkətin istehsal etdiyi məhsulun 88%-xaricdə satılırdı.

Bu gün “Robert Bosch GmbH” ən iri alman sənaye konsernlərindən biridir. 4 sahə - avtomobil avadanlığı, rabitə texnikası, məişət texnikası və istehsal vasitələri – üzrə çalışır.

Robert Boş 1942-ci ilin martın 12-də vəfat etdi.

“Üzümüzə gələn yeni əsrə baxanda aydın olur ki, lider yalnız başqalarını ilhamlandıranlar olacaqlar”.

Bill Qeyts



Bill Qeyts (William Henry Gates III, 1955, 28 oktyabr, Sietl, ABŞ) – amerikalı sahibkar və ictimai xadim, “Microsoft” şirkətinin təsisçisi (Pol Allenlə birgə) və iri səhmçisidir.

2008-ci ilin iyununa qədər “Microsoft” un rəhbəri olub, vəzifədən getdikdən sonra şirkətin direktorlar şurasının (неисполнительного) sədri vəzifəsində qaldı. Habelə Bill və Melinda Qeyts xeyriyyə fondunun həmsədridir.

1996-2007-ci illər ərzində və 2009-cu ildə “Forbes” jurnalına əsasən dünyanın ən zəngin şəxsi hesab olunmuşdur. Onun var-dövləti 2009-cu ilin sentyabrına 50 mlrd. ABŞ dolları təşkil etmişdir. Bill Qeyts vəsaitlərinin xeyriyyə məqsədilə xərcləyənlər içərisində rekordsmendir. Belə ki, 1994-2010-cu illər ərzində Bill və Melinda Qeyts Fonduna 28 mlrd. ABŞ dolları köçürmüşdür. 2010-cu ilin fevralında Qeyts milliarderlərə müraciət edərək vəsaitlərinin yarısını xeyriyyə məqsədləri üçün sərf etməyə çağırmışdı.

“İnsanların çoxu müvəffəqiyyət arzu edir. Hesab edirəm ki, müvəffəqiyyətə yalnız təkrarlanan uğursuzluqlar və özünü təhlillə nail oluna bilər. Faktiki olaraq müvəffəqiyyət işimizin 1%-dir, qalan 99% isə uğursuzluqlardır”.

Soiçiro Honda



Soiçiro Honda (本田宗一郎, 1906, 17 noyabr, Xamamatsu, Yaponiya) – “Honda” şirkətinin qurucusu olub.

Kasıb kənd dəmirçisinin evində dünyaya gəlib. 1922-ci ildə orta məktəbi bitirdikdən sonra 15 yaşında ikən Tokioda avtomexanik işləmək üçün valideyn evini tərk edir. 1928-ci ildə avtomobil təkərinin taxta millərinin dəmir olanlarla əvəz olunması ideyasının 100 patentindən birincisini alır. Honda markasına yol sadə idi – mexanik müharibə zamanı istifadə olunan radio üçün generatorları motor kimi velosipedlərə bərkidirdi.

1948-ci ildə dünya motosikl istehsal edən əsas şirkətlərdən biri olan “Honda Motor Korporasiyası”nın prezidenti kimi motosikllərin və mühərriklərin istehsalı ilə məşğul olmağa başladı. 1950-cı ildə Honda avtomobil istehsalına başladı. Onun ilk yanacaq-səmərəli 360 modeli 70-ci illərin neft böhranı ilə bağlı çox populyar oldu. Lakin müəssisəsinin dünyadakı, xüsusilə də ABŞ-dakı uğuruna o, artıq qıraqdan izləməli oldu. Yapon rəhbərləri üçün gənc sayılan 67 yaşında, 1973-cü ildə, Honda konsernin rəhbəri vəzifəsindən uzaqlaşdı, lakin 1983-cü ilə qədər orada çalışdı.

Soiçiro Honda 1991-ci ildə vəfat etdi.

“Uğurlu insanlar həmişə qabağa getməyə davam edirlər.
Onlar səhv edir, lakin heç vaxt dayanmırlar”.

Konrad Nikolson Hilton



Konrad Nikolson Hilton (Conrad Nicholson Hilton, 1887, 25 dekabr, ABŞ) – amerikalı sahibkar, Hilton otellər şəbəkəsinin təsisçisi olub.

1919-cu ilin iyununda 31 yaşlı Konrad Hilton Sisko şəhərinə (Texas ştatı) gəlir. Öz ilk müəssisəsinin iflasını yenidən yaşamış və cibində cəmi 5 min dollar olan Konrad uğurlu bankın yaratmaq arzusunda idi. Hilton yerli Mobli (Mobley) mehmanxanasında qalır. Bu mehmanxananın foyesində boş otaq uğrunda mübarizə edən insan kütləsi onu heyratə gətirdi. Bu, ona mehmanxana biznesi ilə məşğul olmaq ideyasını verdi. Beləliklə, Hilton Mobli mehmanxanasını alır və artıq bir ildən sonra Fort Vort şəhərində 1, daha sonra isə daha 2 kiçik otel alır.

1925-ci ilin avqustun 2-də təsisçisinin adını daşıyan ilk otelin – “Dallas Hilton”-un təntənəli açılışı oldu. Yeni otel 325 otaqdan ibarət idi. Ona qədər Hilton hər il Texasda yeni otel açırdı. 1960-cı illərin sonunda Hilton ABŞ-da 40 və bir o qədər də ölkədən kənarda otelin sahibi idi.

Konrad Hilton 1979-cu ilin yanvarın 3-də vəfat edib.

“Bilik – zəmanəmizin puludu, ağıl isə Allah tərəfindən bizə
bəxş edilən ən qiymətli aktivdir”

Robert Kiyosaki



Robert Toru Kiyosaki (ロバート・トール・キヨサキ, 1947, 8 aprel, Hilo, Hawaii, ABŞ) – amerikalı sahibkar, sərmayəçi, yazıçı və müəllim.

Daha çox “Varlı ata, kasıb ata” kitabı ilə məşhurdur. 25 milyon nüsxə ilə yayılmış 15 kitabın müəllifidir. Maliyyə strategiyalarının mənimsənilməsini nəzərdə tutan “Pul axını 101” və onun davamı olan “Pul axını 202” adlı stolüstü təlim oyunlarını işləyib hazırlamışdır.

“Varlı ata, kasıb ata” bestsellerini o 47 yaşında yazdı. Bundan sonra “Pul axınının kvadrantı” və “Varlı atanın sərmayə üzrə təlimat kitabı” – kitabların üçü də Uol-Strit Cornal, Biznes-uik və Nyu York taymz kimi nəşrlərin 10 ən yaxşı bestseller reytinglərinə düşmüşdü.

Bəzi uğurlu biznes ideyalar

Leo Qerstenzanq – qulaq təmizləmək üçün pambıqlı çöplər;

National Trust şirkəti – konservləşdiriliş təmiz hava;

Çeləbinsk camaatı – meteorit daşları;

Serqey Dominitiski – saxsı qabların alıcı tərəfindən istehsalı;

Edvin Lend – Polaroid fotoapparatı;

Cozefin Koçreyn – qabyuyan maşın;

İnernet asılılıqdan müalicə klinikası;

Mett Qrifin – şirniyyət bişirmə üçün yeni forma;

Yaşıl Ketçup;

Sahibkarlıq fəaliyyətinə başlayan nələri nəzərə almalıdır

- Sabahdan sənin üçün yeni həyat başlayır;
- Hər dəqiqə biznesin barədə düşünməli olacaqsan;
- Ailə, istirahət və dostların üçün vaxtın azalacaq;
- Təxirə salmadan hər gün yeni problemlərlə qarşılaşacaqsan və onları həll etməli olacaqsan;
- Xasiyyətini dəyişməli olacaqsan;
- Sənə simpatik olmayan insanlarla da yaxşı münasibət qurmalı olacaqsan;
- Rəqiblərin yaranacaq;

Sahibkarlığın və Bazar İqtisadiyyatının İnkişafına Yardım Fondu

Ünvan: Bakı, Nəcəfqulu Rıfiyev 17, m.2, AZ1025

E-mail: sbiiyf.edf@gmail.com

bagirov.sabit@gmail.com

www.edf.az