
AZERBAYCAN ÜLKE RAPORU

Mart 2012

Yönetici Özeti

- 2000-2008 döneminde istikrarlı bir büyüme yaşadı. Global krizin etkisiyle 2009 yılında ciddi bir daralma yaşasada ülke ekonomisi toparlanıyor.
- Global krize rağmen Azeri ekonomisindeki gelişim perakende sektörünün mevcut seviyelerinde kalmasına imkan tanımıştır.
- Artan gelir seviyesiyle birlikte orta ve üst sosyo-ekonomik grubun moda ve sağlıklı yaşama ilgisi sektörün itici gücü oldu.
- Cadde mağazacılığı popülaritesini korumaktadır.
- Hedef pazarlar arasında AVM gelişiminde en zayıf performans gösteren ülkeler arasında bulunmaktadır.
- Büyük şehirlerde markalı ürünleri kullanma bir statü simgesi. Markaya bağlılık halen zayıf.
- İthalat sürecindeki hiyerarşik yapı ve sistemlerin tam oturmamış olması perakende operasyonları için bir tehdit unsurudur.

İçerik

1-Ülke Profili ve Makro Ekonomik Bakış

2-Sosyo-Ekonomik ve Demografik Yapı

3-Perakende Pazarı ve Rekabet

4-Emlak

5-Dış Ticaret

6-İnsan Kaynakları Uygulamaları

7-Ürün Yönetimi ve Pazarlama

8-Bilgi Teknolojileri Uygulamaları

9-Finansal Yapı ve Sektöre Özel Fırsatlar

Coğrafi Konum ve Özellikleri-1

Azerbaycan 86.600 km²'lik yüz ölçümüne sahiptir. Sınırların uzunluğu 2013 kmdir.

KONUMU

- Kuzeyde Rusya, kuzey batıda Gürcistan, batıda Ermenistan, güneyde İran ve batıda (Azerbaycan'a bağlı olan Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti ile komşu olan) Türkiye ile komşudur. Doğu sınırını Hazar Denizi çizmektedir.

KOMŞU ÜLKELER

- Azerbaycan'ın İran'la 611 km, Türkiye ile 9 km, Rusya ile 284 km, Gürcistan ile 321 km ve Ermenistan ile 787 km sınırı vardır.

ÖNEMLİ ŞEHİRLER

- Başkenti Bakü şehridir.
- Önemli şehirler: Gence, Sumgayt, Lenkeran, Mingечаур.

Coğrafi Konum ve Özellikleri-2

UÇUŞ SÜRESİ - GMT

- İstanbul Bakü arası 2 saat 20 dakikalık bir uçuş süresi bulunmaktadır.
- GMT'den 4 saat ileridir. TR' ye göre ise 2 saat ileridir.

FİZİKİ YAPI

- Azerbaycan 38°-25 kuzey enlemleri ile 44°-50 doğu boylamları arasındaki coğrafi bölgeye yerleşmiştir. Sınırların uzunluğu 3600 km dir. Azerbaycan 657 metre deniz seviyesinden yüksektir ve topraklarının % 50'si dağlık alanlardır. Dağlık alanlar Büyük Kafkasya, Küçük Kafkasya ve Talış dağlarından meydana gelmektedir. En yüksek yeri Tufan dağı 4489 Kura-Aras Ovası en büyük düzlüktür.

İklim Özellikleri

- Dünyadaki mevcut 11 iklim tipinden 9'unun hüküm sürdüğü Azerbaycan'da iklim oldukça çeşitlidir. Azerbaycan'da iklim başlıca 3 etki altındadır: Büyük Kafkas dağlarının kuzeyinden gelen soğuk hava kütlelerinin etkisi; Küçük Kafkas dağlarının güneyinden gelen sıcak hava akımlarının etkisi; 825 km.lik sahil şeridiyle bölgenin yanı başında bulunan Hazar Denizi'nin bölge iklimi üzerindeki etkisi. Bölgenin en rutubetli ve yağış alan yeri Talu dağları ile Lenkeran ovalığı (1600-1800mm), en kurak bölgesi ise Abşeron yarımadasının güneybatı kısmıdır.
- Azerbaycan'ın doğu ve orta bölümlerinde subtropikal iklim şartları görülmektedir. Azerbaycan' da yarı kurak step iklim görünmektedir. Fakat gölün havayı yumuşatıcı etkisinden dolayı Hazar kıyıları kışın oldukça ılık, yazın da nispeten serin geçmektedir.
- Hava sıcaklıkları Türkiye ile paralellik göstermektedir. Kış aylarında -15 ile 5 derece, yaz aylarında ise 25-35 derece arasında seyretmektedir. Senelik ortalama sıcaklık 14 ile 16 °C dolayındadır. Yağış miktarları, orta ve doğu kesimde 200-250 mm. (Baku 200 mm.) kadar iken, kuzeybatıda 1000 mm.yi aşabilmektedir.

Coğrafi Konum ve Özellikleri-3

Resmi Dil:	Azerice resmi dil olarak kullanılmaktadır. En çok konuşulan yabancı dil Rusçadır.
Ticari Dil:	Azerice, Rusça ve İngilizce
Din:	%96'sı Müslüman (çoğunluğu Şii Caferi).
Para Birimi:	Manat ülke içerisinde geçerli olan resmi para birimidir.

Resmi Tatil Günleri

1 Ocak	Yeni Yıl Bayramı
20 Ocak	Şehitleri Anma Günü
26 Şubat	Hocalı Soykırımı'nı Anma Günü
8 Mart	Kadınlar Günü
20-21 Mart	Nevruz Bayramı
31 Mart	Azerbaycanlıların Soykırım Günü
9 Mayıs	Zafer Günü
28 Mayıs	Cumhuriyet Günü
15 Haziran	Milli Kurtuluş Günü
26 Haziran	Silahlı Kuvvetler Günü
31 Aralık	Dünya Azerbaycanlıların Dayanışma Günü

Siyasi Yapı ve Özellikleri

Yönetim Biçimi	• Azerbaycan Cumhuriyeti üniter devlettir.Rayon adı verilen, il ve ilçelere karşılık gelen idari bölgelere ayrılmıştır. Her rayon Azerbaycan Cumhuriyetinin Cumhurbaşkanı tarafından atanan Rayon İcra Hakimiyyetinin Başçısı (rayon başkanı) tarafından idare edilmektedir.
Genel Yapı	• Bir Özerk Cumhuriyet (Nahçıvan), 66 rayon, 13 şehir rayonu, 70 şehir (11 büyükşehir) mevcuttur.
Siyasi Yapının Oluşumu	• Sovyetler Birliği'nin son döneminde Ermenistan Sovyet Cumhuriyeti'nin Azerbaycan Sovyet Cumhuriyeti'ne bağlı Dağlık Karabağ'da hak iddia etmesi etnik çatışmalara yol açtı ve bu karmaşık koşullar altında 18 Ekim 1991'de Azerbaycan bağımsızlığını ilan etti.
Cumhurbaşkanı	• Ekim 2008 tarihinden beri İlham Aliyev görevdedir.
Başbakan	• Artur Rasizade

Ekonomik Görünüm

- Azerbaycan ekonomisinde son yıllarda artan doğrudan yabancı yatırımlar, düşük enflasyon oranları, sıkı mali politikalar ve para politikaları sayesinde yüksek büyüme oranları yakalanmış, dengeli bir bütçe oluşturulmuş ve makroekonomik istikrar büyük ölçüde sağlanmıştır.
- 2010 yılında devlet bütçesi gelirleri geçen yıla göre %10,4 oranında artarak 14.253,1 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemde devlet bütçesi giderleri ise geçen yıla göre %12 oranında artarak 14.707,5 milyon dolar olmuştur. Bu dönemde 454,4 milyon dolar bütçe açığı verilmiştir. Programa göre gerçekleşme oranı bütçe gelirlerinde %99,1 olurken giderlerde %95,9 olmuştur.
- “Fitch” derecelendirme kuruluşu ekonomik görünümü “istikrarlı” olarak muhafaza ederken, ülkenin yerel para ve döviz cinsinden uzun vadeli kredi notunu “BB+” seviyesinden “BBB-” seviyesine yükseltmiştir. Devlet bütçesi uygulamalarının şeffaflığı ile ilgili değerlendirme yapan Uluslar arası Bütçe İşbirliği Teşkilatı, Azerbaycan’ın bütçe uygulamalarında yaptığı iyileştirmeleri olumlu değerlendirerek, ülke notunu 6 puan artırmış ve yüz üzerinden 43’e yükseltmiştir.
- Azerbaycan ekonomisi, 2003 ve 2007 yılları arasındaki süreçte, petrol ihracatının etkisiyle toplamda yüzde 21’lik bir büyüme oranı kaydetmiştir.
- Azerbaycan’ın ekonomik büyüme alanında elde ettiği başarının enerji kaynakları üretimindeki gelişmelerle yakın ilişkisi bulunmaktadır.

Azerbaycan'nın Dünya Ekonomisindeki Konumu

Azerbaycan 90.790 Milyon USD'lik GSYİH'si ile dünyada 73. ekonomiye sahiptir.

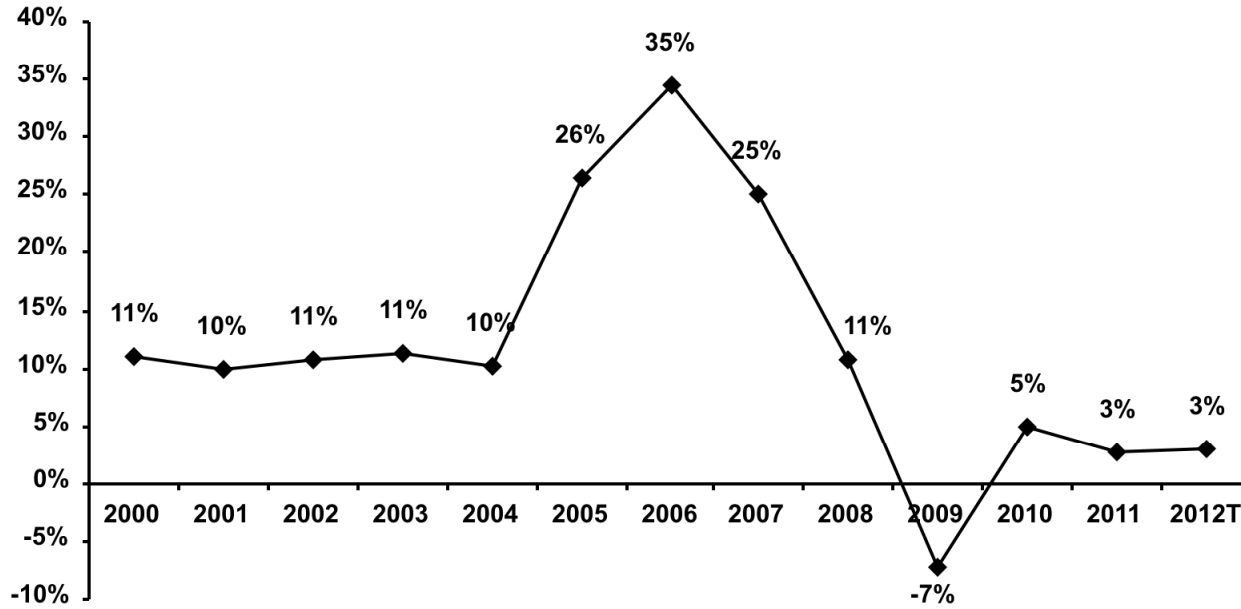
GSYİH Sıralaması (Mio USD)* – 2011

DS	ÜLKELER	GSYİH
6	Almanya	2.940.000
7	Rusya	2.223.000
17	Türkiye	960.500
20	İran	818.700
23	Suudi Arabistan	622.000
27	Mısır	497.800
39	Yunanistan	318.100
40	Ukrayna	305.200
48	Romanya	254.200
51	Birleşik Arap Emirlikleri	246.800
54	Kazakistan	196.400
58	Fas	151.400
61	Beyaz Rusya	131.200
66	İrak	113.400
67	Suriye	107.400
71	Tunus	100.000
72	Bulgaristan	96.780
73	Azerbaycan	90.790
74	Libya	90.570
79	Hırvatistan	78.090
87	Lübnan	59.370
89	Litvanya	56.590
101	Türkmenistan	36.900
103	Ürdün	34.530
115	Arnavutluk	23.960
118	Kıbrıs	23.190
121	Gürcistan	22.440
125	Makedonya	20.000
144	Kosova	11.970

CIA The World Fact Book

BMD Hedef Pazarlar içerisinde
ekonomik büyüklük açısından en
büyük 17. ülke konumundadır

GSYİH'deki Gelişim

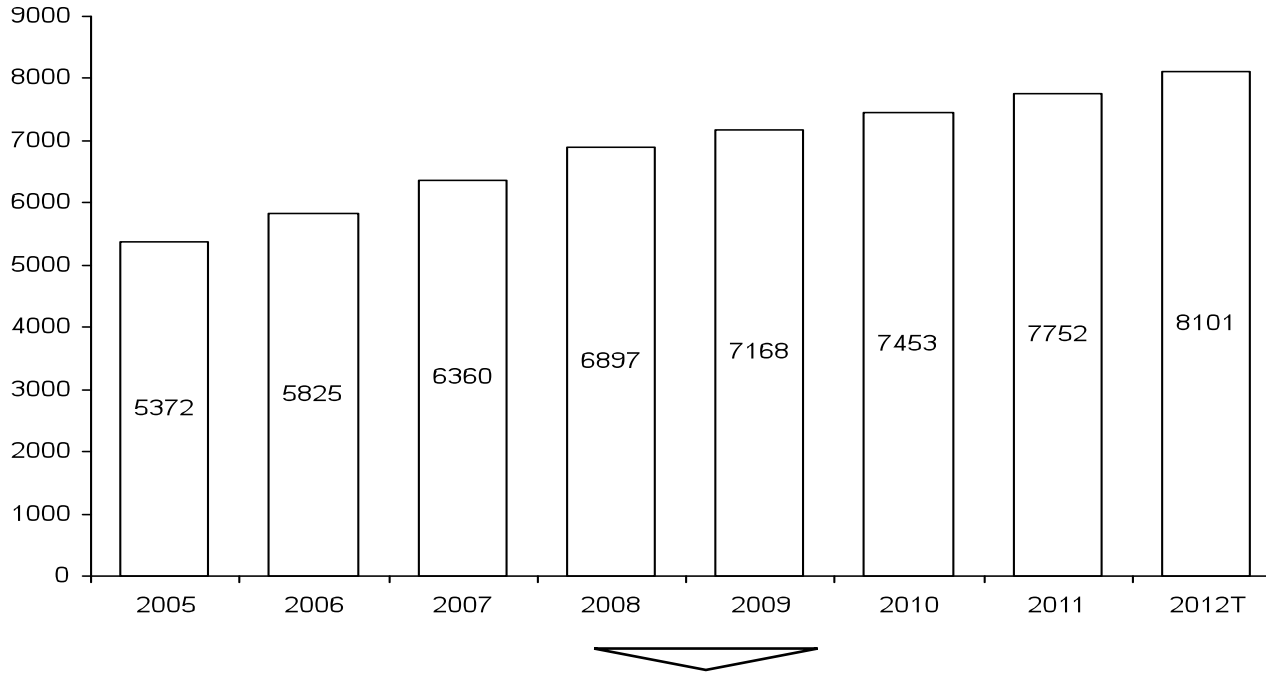


Ekonomik krizin etkisiyle 2009 yılında %7'ye varan bir küçülme gösteren Azerbaycan ekonomisi; 2004-2008 yılları arasında ekonomik büyüme rakamı açısından dünya liderliğini elinde bulundurmaktadır. 2010 ve 2011 yıllarında ekonomik büyüme Azerbaycan için ortalamanın altında bir gelişme gösterse de dünya genelinin ortalamasında bir performans göstermektedir.

Kişi Başı Milli Gelirde Gelişim

2009 yılına kadar kişi başı milli gelir %7-8 arasında gelişmekte iken küresel kriz döneminde kişi başı milli gelir %1,7 civarında artış göstermiştir.

Kişi Başı Milli Gelir - USD (Satın Alma Paritesi)

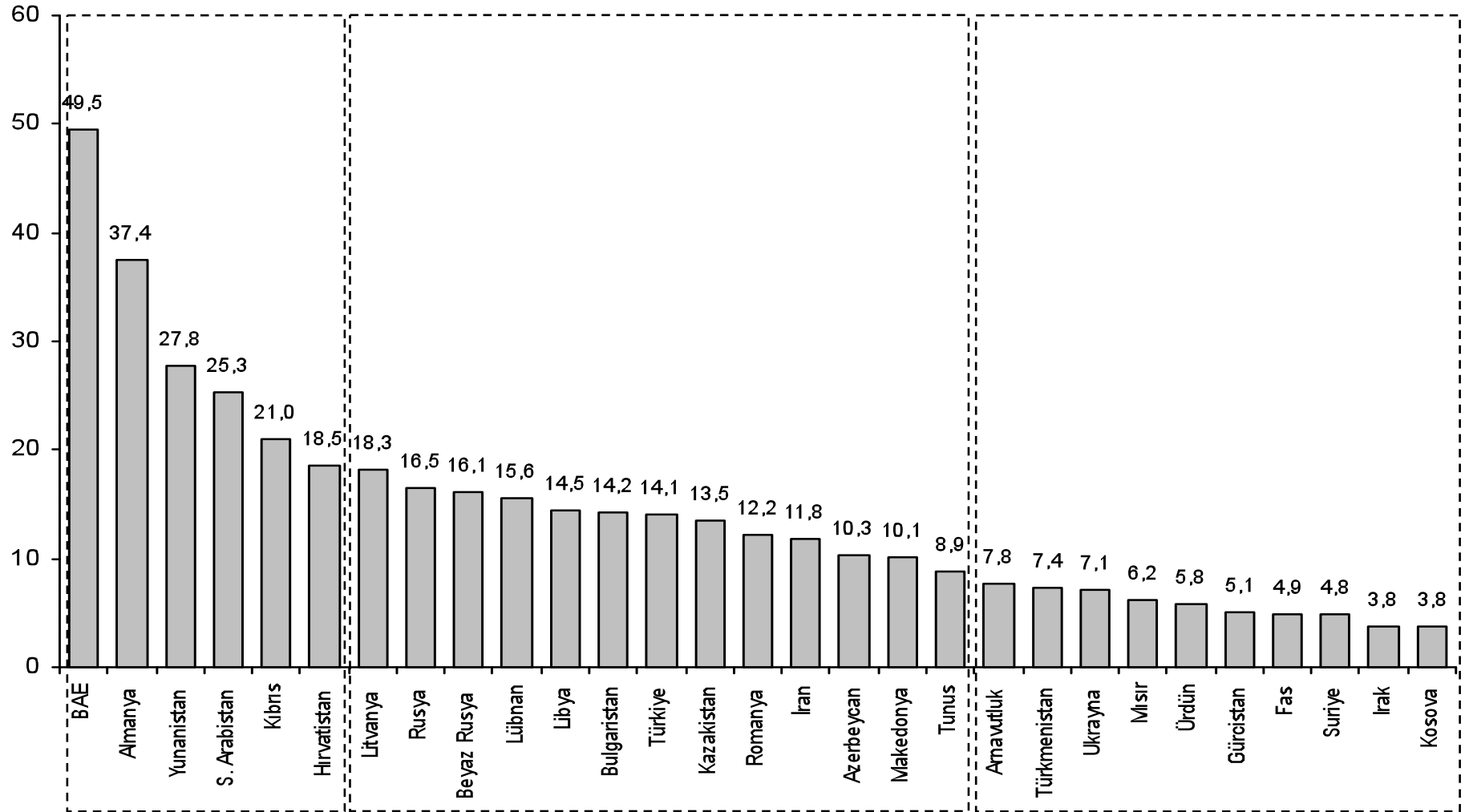


Eurostat'ın verilerine göre, geçen yıl AB ortalaması 100 olarak alındığında Türkiye'de alım gücüne göre kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasıla 46 olurken, Arnavutluk'ta 27 oldu.

Kişi Başı Milli Gelirde Dünyadaki Konumu

Azerbaycan 2011 yılında 10,340USD'lik kişi başı milli gelir ile Hedef Pazarlarda tüketim açısından 2. grup ülkeler arasında yer almaktadır.

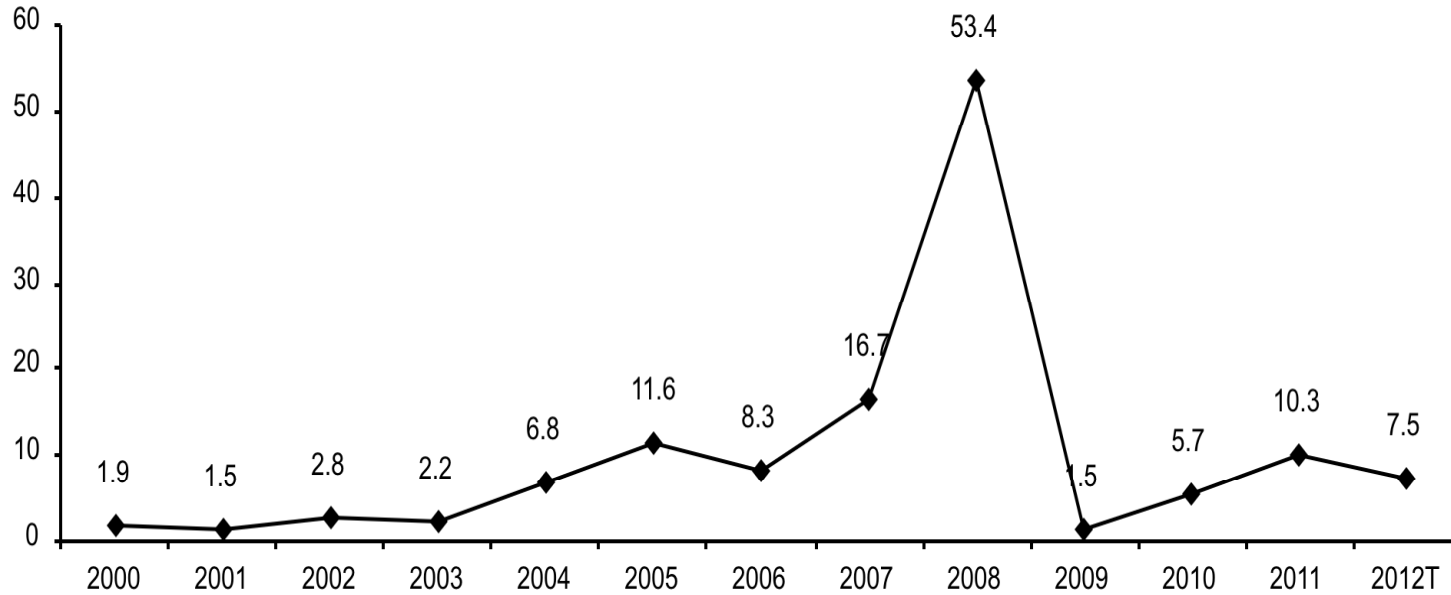
Kişi Başı GSYİH – Satın alma paritesine göre (Bin \$)



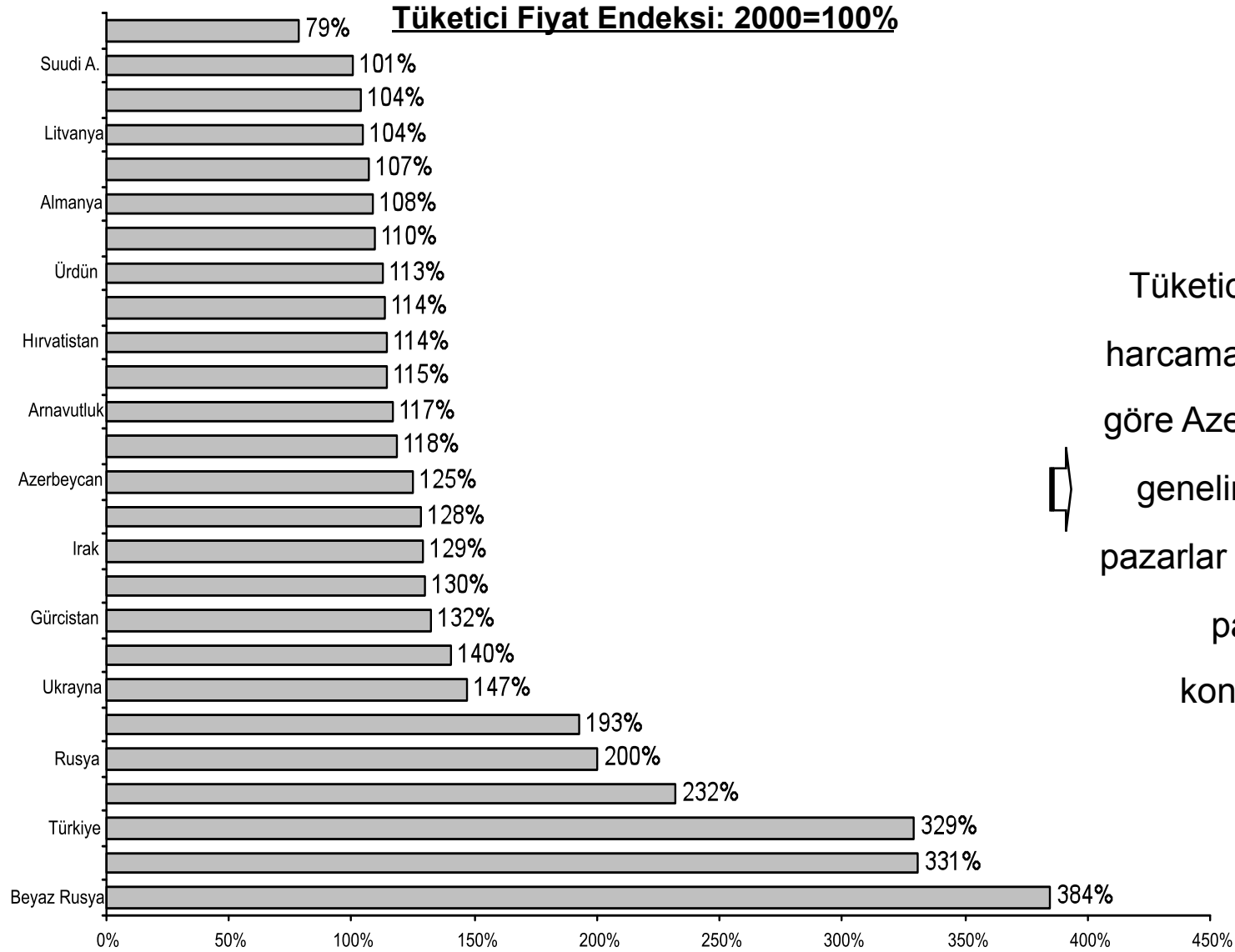
Enflasyon

2004-2008 döneminde ülkeye yüksek miktarda sıcak para girişi enflasyonist baskı yaratmış ve %10ların altında seyreden enflasyonu %50'ler seviyesine kadar çıkarmıştır. Küresel kriz, sıcak para akışındaki yavaşlama ve talepteki daralma 1 yıl içerisinde enflasyonu tek haneli değerlere çekmesine rağmen 2010 ve 2011 yıllarında enflasyon tekrar yükselmeye başlamıştır.

Enflasyondaki Gelişim(%)

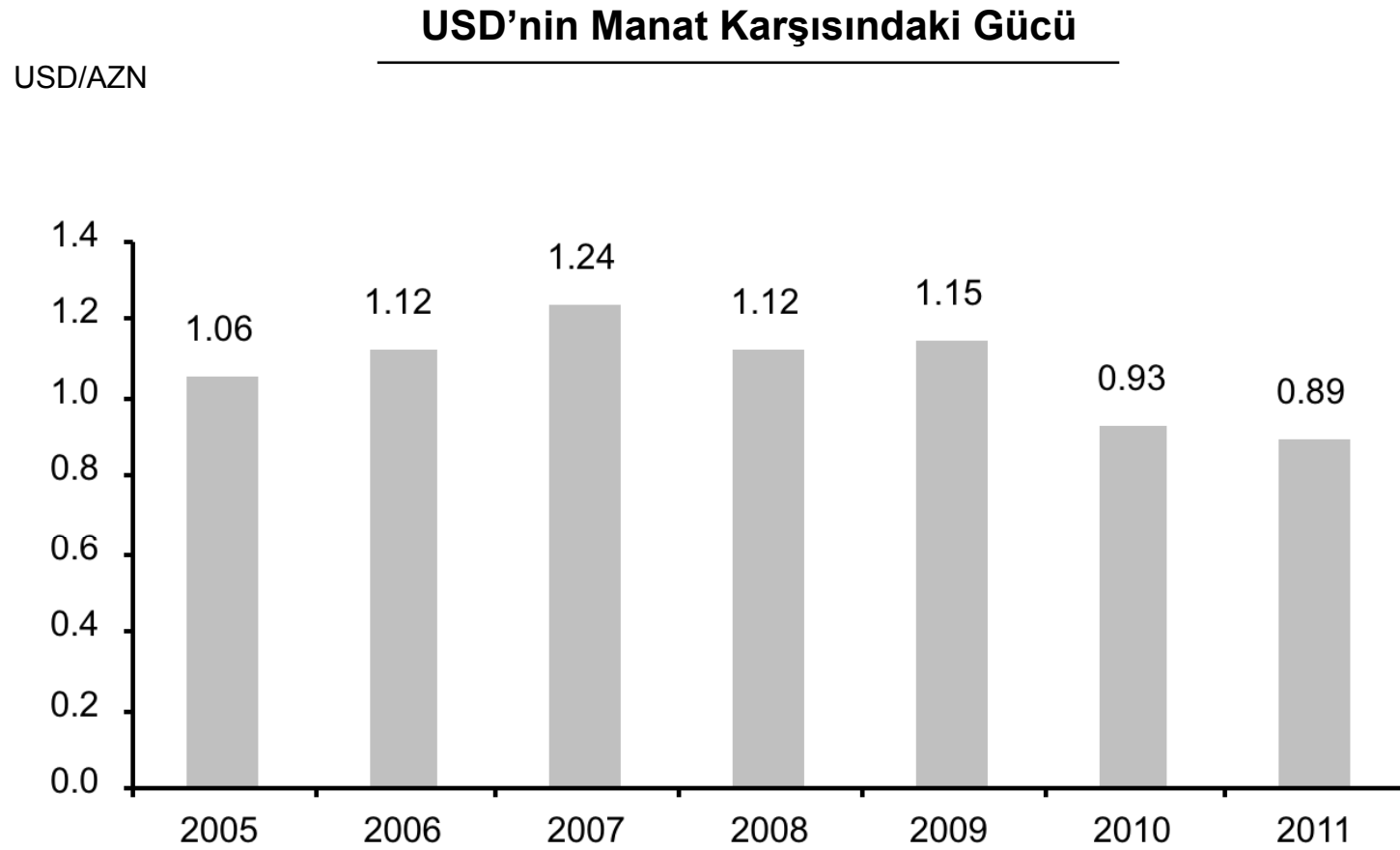


Tüketici Fiyatlarında Gelişim



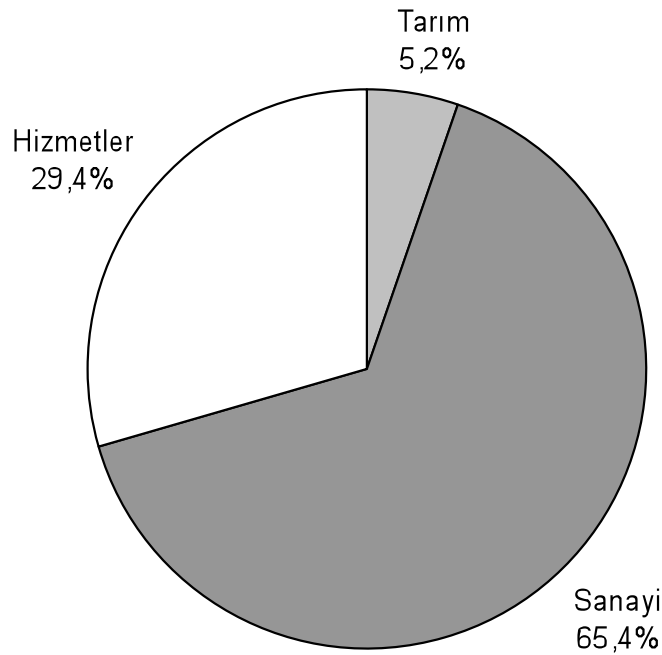
Tüketicilerin ortalama
harcama alışkanlıklarına
göre Azerbaycan; Dünya
genelinde 71.; hedef
pazarlar içerisinde 12. en
pahalı ülke
konumundadır.

Para Biriminin Gücü

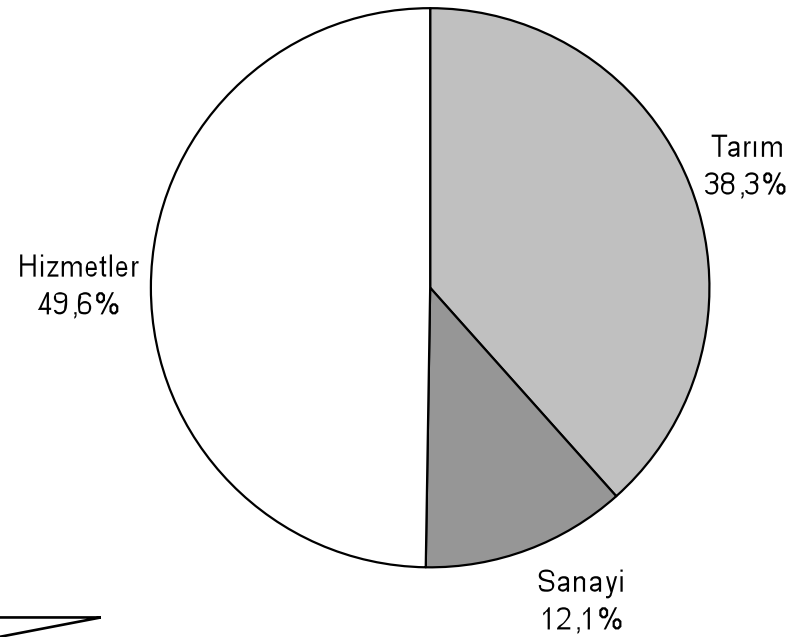


Sektörel Dağılım

GSYİH'nın Sektörel Dağılımı – 2011



İşgücünün Sektörel Dağılımı-2011

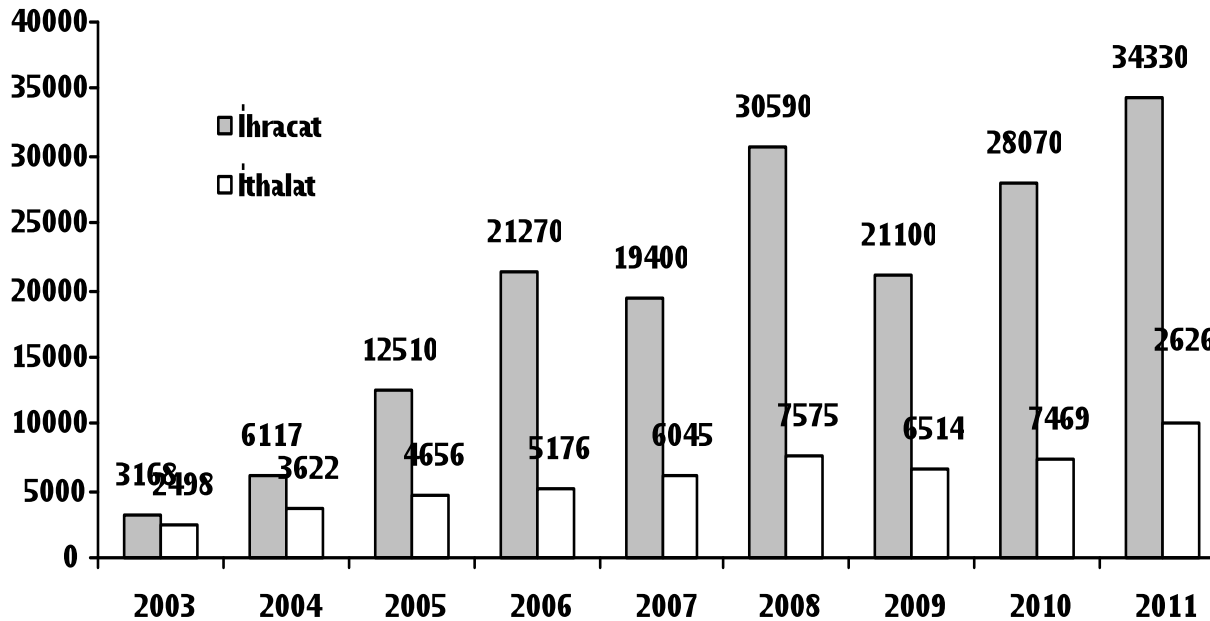


1991 yılında tarımın GSYİH içerisindeki payı % 30 iken, 2005 yılında bu oran % 9,6'ya inmiş, 2009 yılında % 6, 2010 yılında % 5,2'ye düşmüştür. Hizmet Sektörü GSYİH'deki payına oranla işgücünden önemli bir pay almaktadır.

Dış Ticaret

Azerbaycan'ın ihracatının petrol ve petrol ürünleri ağırlıklı olması, ticaretin ülkelere göre dağılımını da etkilemiştir. Birçok BDT ülkesi ağırlıklı olarak ihracatını diğer BDT ülkelerine yaparken, 2007 yılında Azerbaycan'ın ihracatının %51,5'i BDT dışı ülkelerle gerçekleştirilmiştir. Ülkenin ithalatında ise BDT-dışı ülkelerin payı aynı dönemde % 80,7 olmuştur.

Dış Ticaret Dengesi – 2011 (Milyon – USD)



- Azerbaycan ekonomisi, giderek daha fazla dışa açılmaktadır.
- 2003 yılında 124, 2004 yılında ise 119 ülkeyle ticaret yapmış olan Azerbaycan, 2005 yılında 135, 2006 yılında 139, 2007 yılında ise 137 ülkeyle ticaret gerçekleştirmiştir.

Doğrudan Yabancı Yatırım

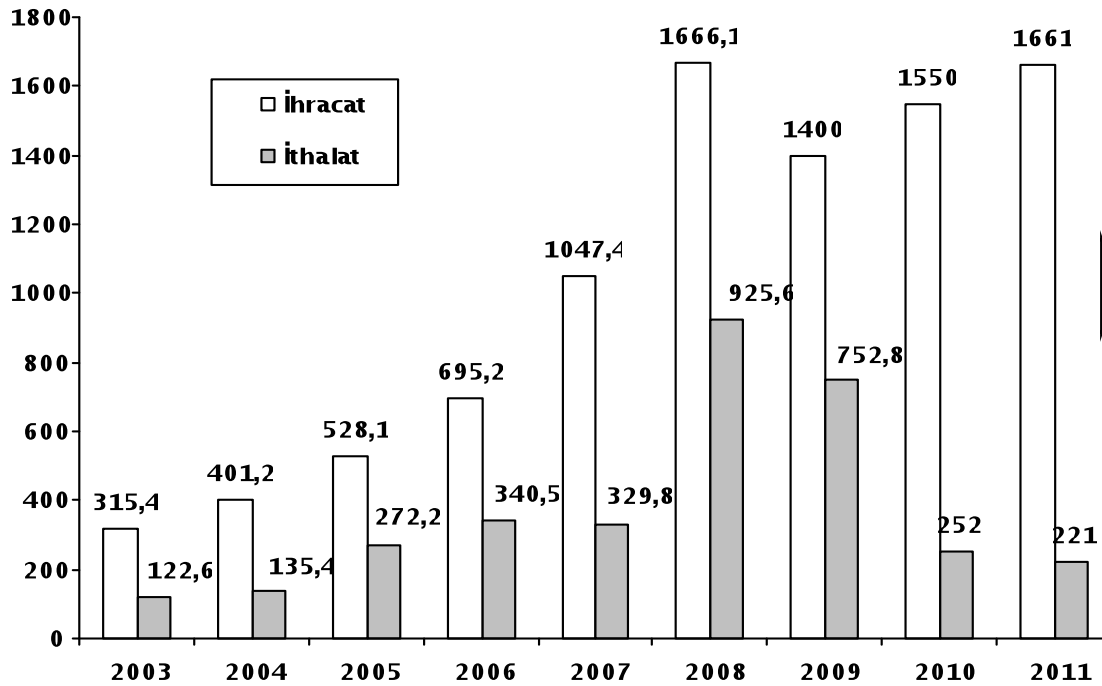
Ülkeler	DYY (Milyar \$)
Almanya	46.127.366
Suudi Arabistan	21.560.173
Kazakistan	15.900.000
Rusya	9.961.014
Türkiye	9.278.000
Ukrayna	6.495.000
Mısır	6.385.600
Lübnan	4.954.862
Kıbrıs	4.841.376
BAE	3.948.300
Libya	3.833.391
İran	3.616.905
Romanya	3.453.000
Yunanistan	2.250.194
Türkmenistan	2.083.000
Bulgaristan	2.167.527
Ürdün	1.701.478
Tunus	1.512.505
Irak	1.426.400
Beyaz Rusya	1.402.800
Suriye	1.380.894
Fas	1.240.626
Arnavutluk	1.109.558
Litvanya	622.232
Azerbaycan	563.132
Gürcistan	548.826
Kosova	413.401
Makedonya	295.759
Hırvatistan	334.155

2010 yılında Azerbaycan, Hedef Pazarlar arasında en çok yabancı yatırımı kendine çeken 24. ülke olmuştur

Türkiye Azerbaycan Ticari İlişkiler-1

Azerbaycan şu anda Kafkaslarda ekonomik ve siyasi açıdan en istikrarlı ülke konumundadır ve bu durum, ülkenin yatırım ortamını da olumlu şekilde etkilemekte ve Türk iş çevrelerine önemli imkanlar sunmaktadır.

Türkiye – Azerbaycan Dış Ticaret Verileri (Milyon USD)

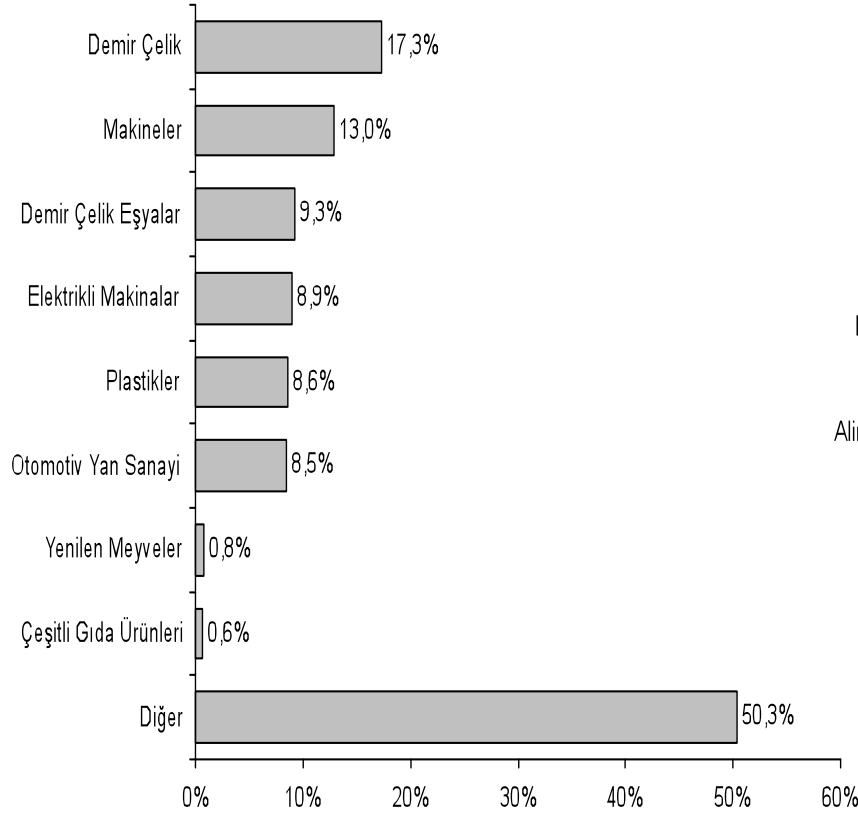


1991-2010 yılları arasında T.C. vatandaşlarının sahip veya ortak olduğu değişik statülerde toplam 3009 Türk şirketi kurulmuştur. 2010 yılında kurulan şirket sayısı ise 279 olmuştur.

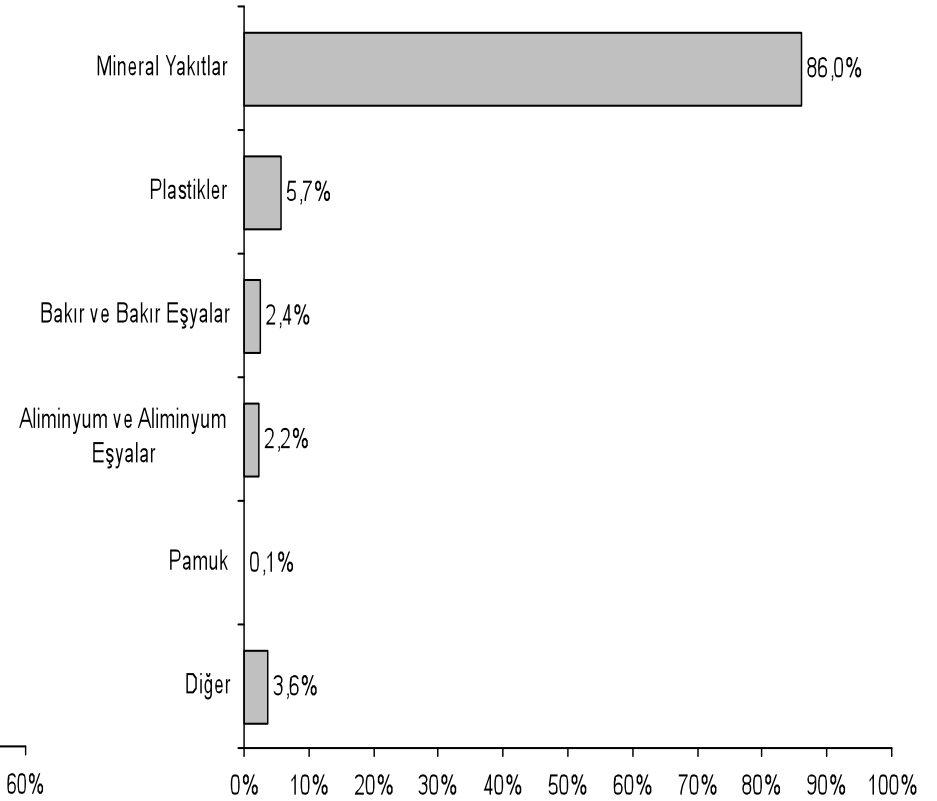
2000 yılında ihracatımızda 25'inci sırada yer alan Azerbaycan, 2007 yılında 22'inci sıraya yerleşmiş. 2009 yılında ise tekrar 23'üncü sıraya gerilemiştir. 2010 yılında 22'inci, 2011 yılında 20'inci sıraya yükselmiştir. İthalatımızda ise 2000 yılında 53'üncü sırada iken 2007 yılında 56, 2009 yılında 41'inci sıraya yükselmiştir. 2010 yılında 60'ıncı, 2011 yılında 66'ıncı sıraya gerilemiştir.

Türkiye Azerbaycan Ticari İlişkiler-2

Azerbaycan'nın Türkiye'den İhraç Ettiği Ürünler



Azerbaycan'nın Türkiye'ye İthal Ettiği Ürünler

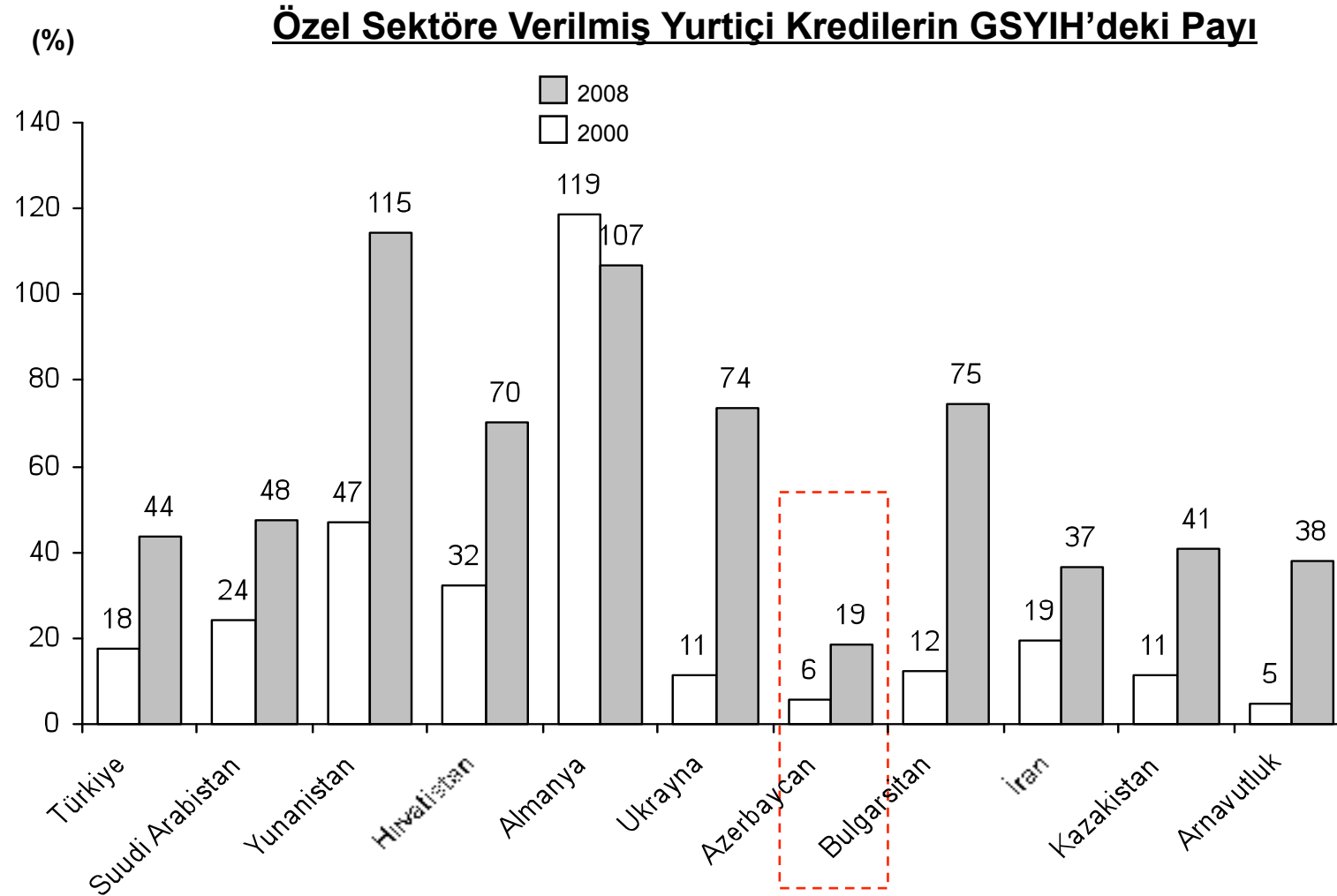


Azerbaycan ile yapılan ticaret kalemlerine bakıldığında, ihracatın petrol ve petrol ürünleri, ithalatın ise enerji sektörü için ihtiyaç duyulan makine ve ekipman ağırlıklı olduğu ve bu alanda bir çeşitlilik söz konusu olmadığı görülmektedir.

Azerbaycan'da Bankacılık Sektörüne Bakış

- Azerbaycan halkı arasında bankacılık sistemine güvenin düşük olması, tasarrufların nakit olarak tutulmasına yol açmakta idi. Fakat son dönemlerde bu alanda önemli ilerleme sağlanmıştır. Nitekim, 1 Ocak 2008 tarihi itibarıyla halkın bankalardaki tasarruflarının miktarı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 79,2 oranında artış göstererek, 1468,4 milyon Manata çıkmıştır. Tasarrufların 676,4 milyon Manatı (yüzde 46,1) milli, 792 milyon Manatı (yüzde 53,9) yabancı para şeklinde yatırılmıştır. Son dönemlerde görülen en önemli eğilim ulusal para cinsinden tasarrufların giderek arttığı yönündedir.
- Özel sektör bankalarından 22 adedi yabancı sermayeli banka olup, kayıtlı yabancı sermayesi %50 ile %100 arasında olan banka sayısı 7'dir. 13 bankanın sermayesi içindeki yabancı payı %50'den azdır. Yabancı bankaların mahalli temsilciliği şeklinde faaliyet gösteren 2 banka mevcuttur. 4 adet banka ise tasfiye aşamasındadır. Bu yıl iki bankanın lisansı iptal edilirken, bir bankaya yeni lisans verilmiştir. Sermaye tutarı açısından bir bankanın sermayesi 6,2 milyon doların altında, iki bankanın sermayesi 6,2-12,5 milyon dolar arasında, 42 bankanın sermayesi ise 12,5 milyon doların üzerindedir.
- 2010 yılı sonunda bankaların toplam aktif büyüklüğünün 16.613,5 milyon dolar, toplam yükümlülüklerinin de 13.902,1 milyon dolar tutarında olduğu görülmektedir. Bankaların sermaye toplamı ise 2.711,3 milyon dolar düzeyindedir. Bankaların toplam aktif büyüklüğü geçen yıla göre %15,5 artmıştır.
- Azerbaycan'da Türk sermayeli ya da ortaklı bankalar da faaliyet göstermekte ve bilgi birikimi ve tecrübeleriyle ülke ekonomisine hizmet etmektedirler. Bu bankalar Ziraat Bankası ortaklığı ile kurulan Azer-Türk Bank, Yapı ve Kredi Bankası (Koçbank) ve Azerbaycan Sanayi Bankası (Azersun Holdinge Bağlı) dır.

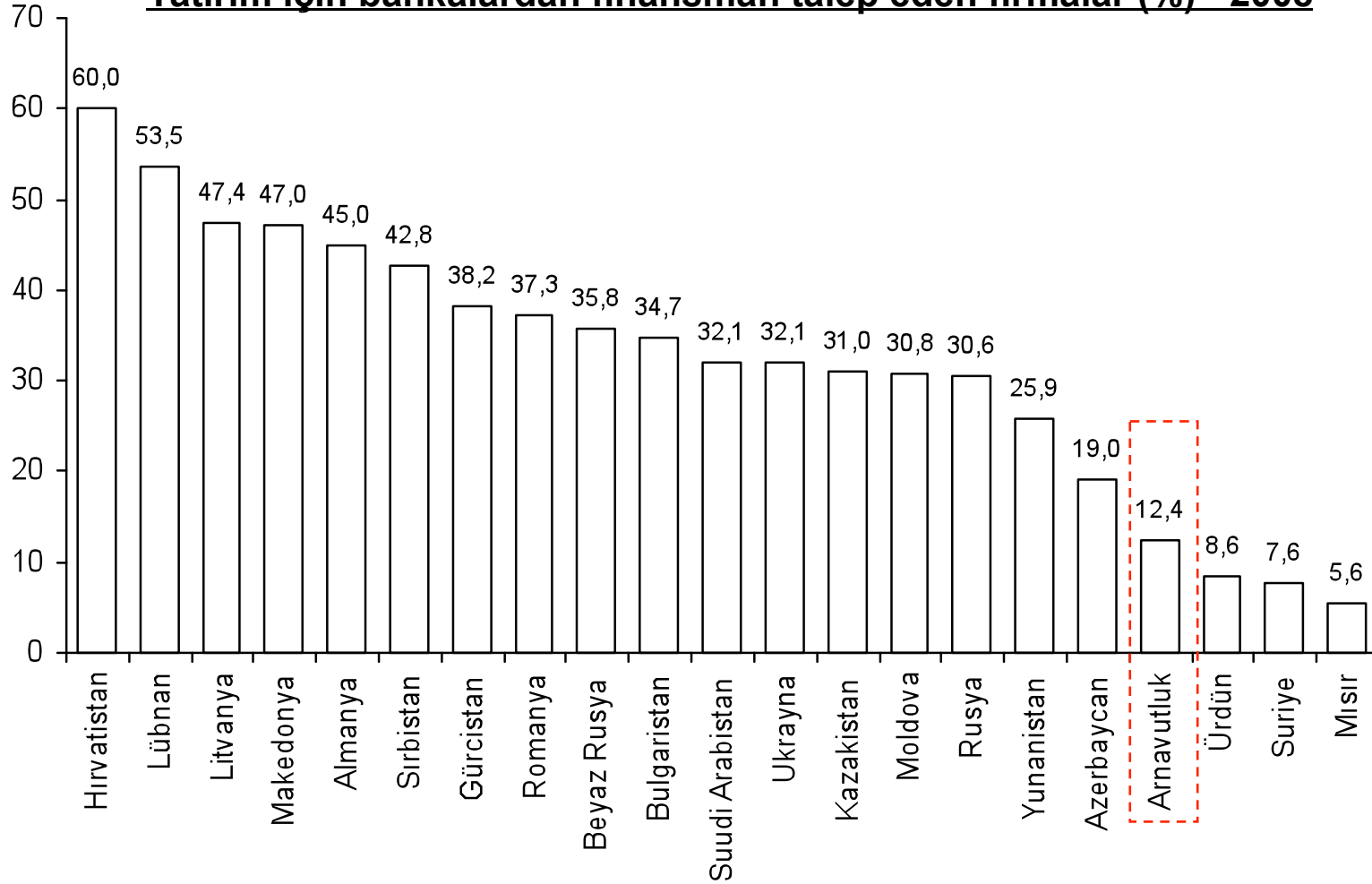
Bankacılık Sektörünün Gelişimi



Bankacılık Sektörünün Gelişimi

Yatırım finansmanı konusunda yaşanan süreçler ve bankaların finansmana isteksiz davranması şirketleri kendi öz kaynakları ile yatırım yapmasına zorluyor.

Yatırım için bankalardan finansman talep eden firmalar (%) - 2008



İçerik

1-Ülke Profili ve Makro Ekonomik Bakış

2-Sosyo-Ekonomik ve Demografik Yapı

3-Perakende Pazarı ve Rekabet

4-Emlak

5-Dış Ticaret

6-İnsan Kaynakları Uygulamaları

7-Ürün Yönetimi ve Pazarlama

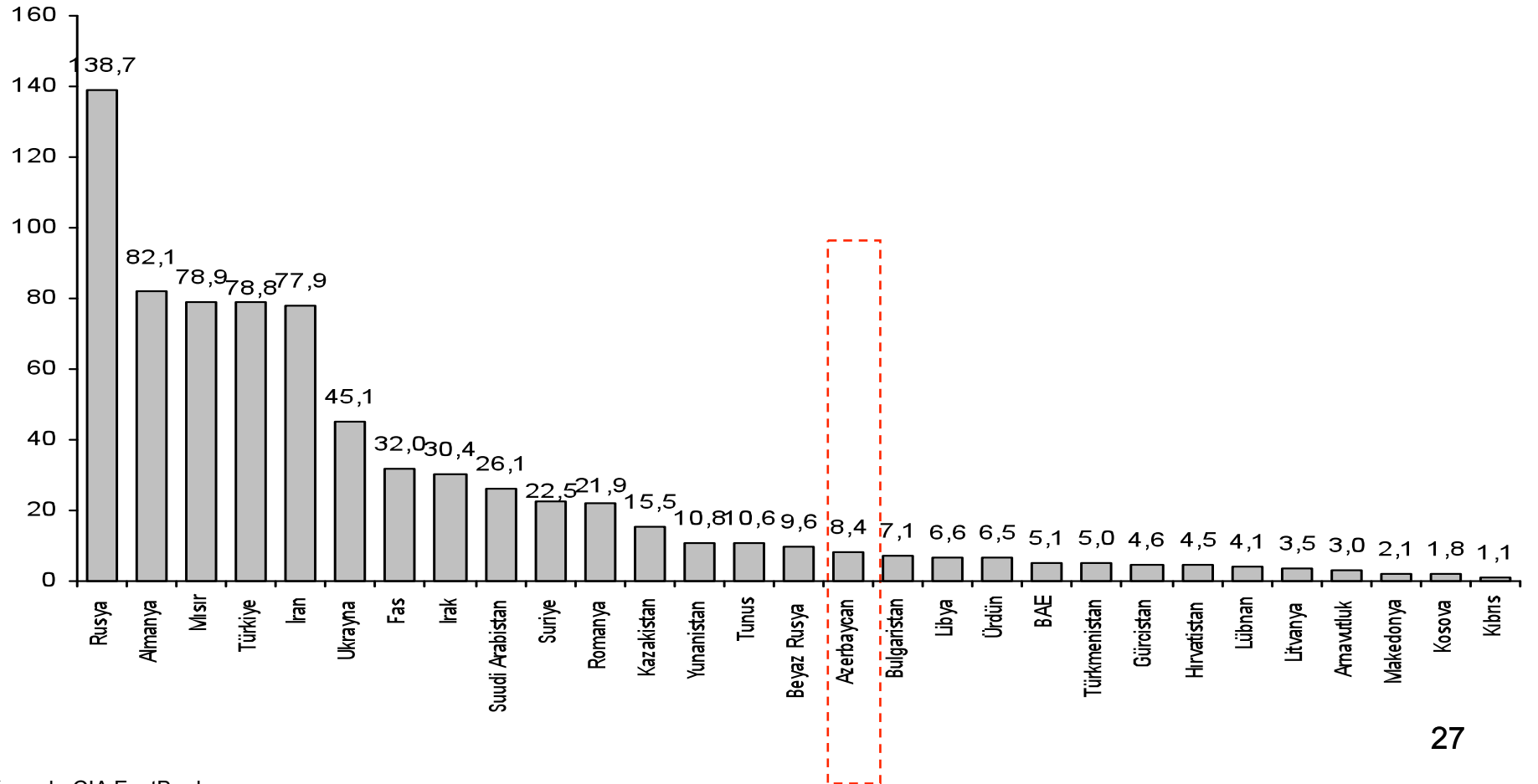
8-Bilgi Teknolojileri Uygulamaları

9-Finansal Yapı ve Sektöre Özel Fırsatlar

Nüfus Yapısı

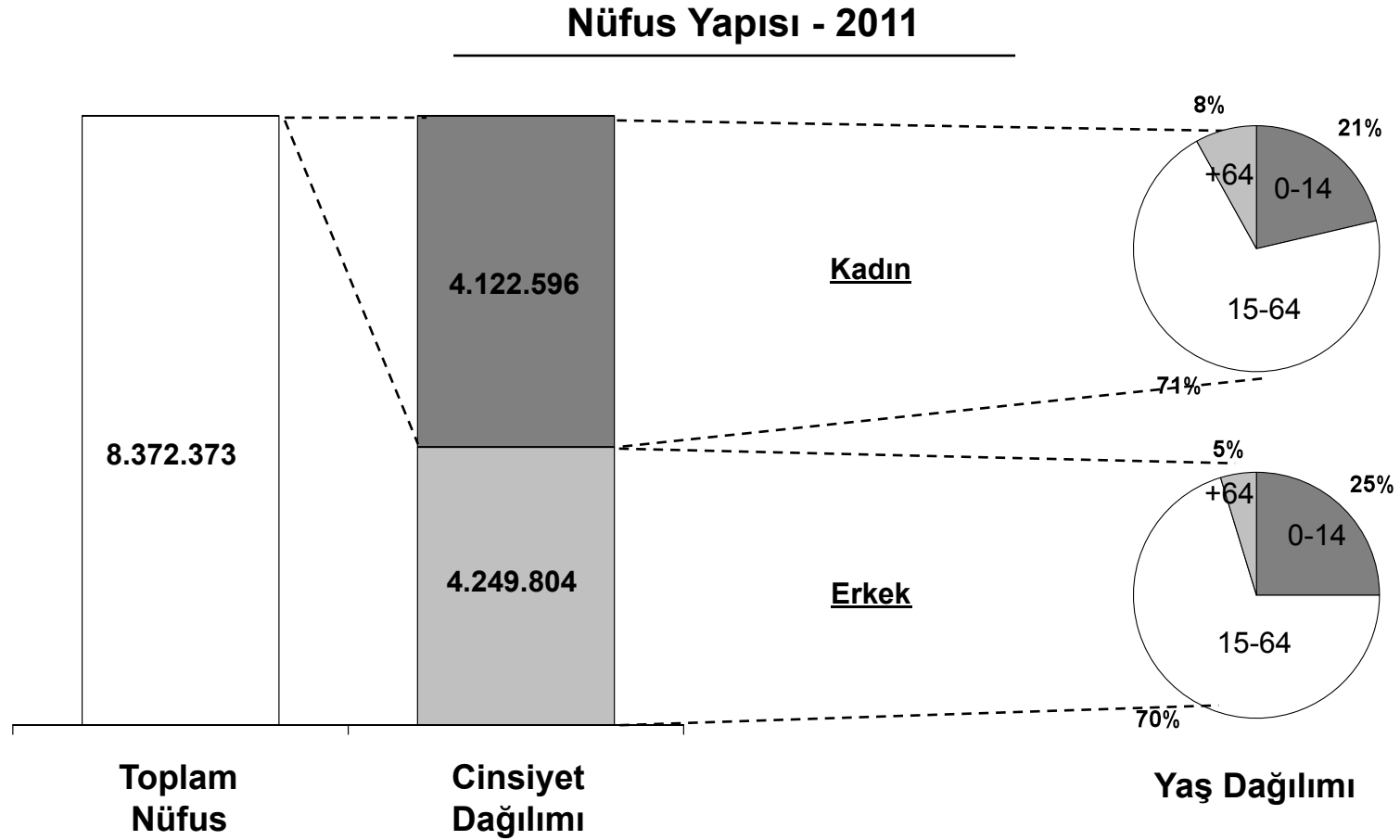
Azerbaycan hedef pazarlar arasında en fazla nüfusa sahip 15. ülkedir.

Nüfus (Milyon Kişi – 2011)



Nüfus Yapısı

Azerbaycan nüfusu 2000 yılından bu yana nüfusunda 500 binlik artış göstererek 2011 yılı için 8.37 milyonluk bir nüfusa sahiptir.



Nüfus Yapısındaki Gelişim - 2011

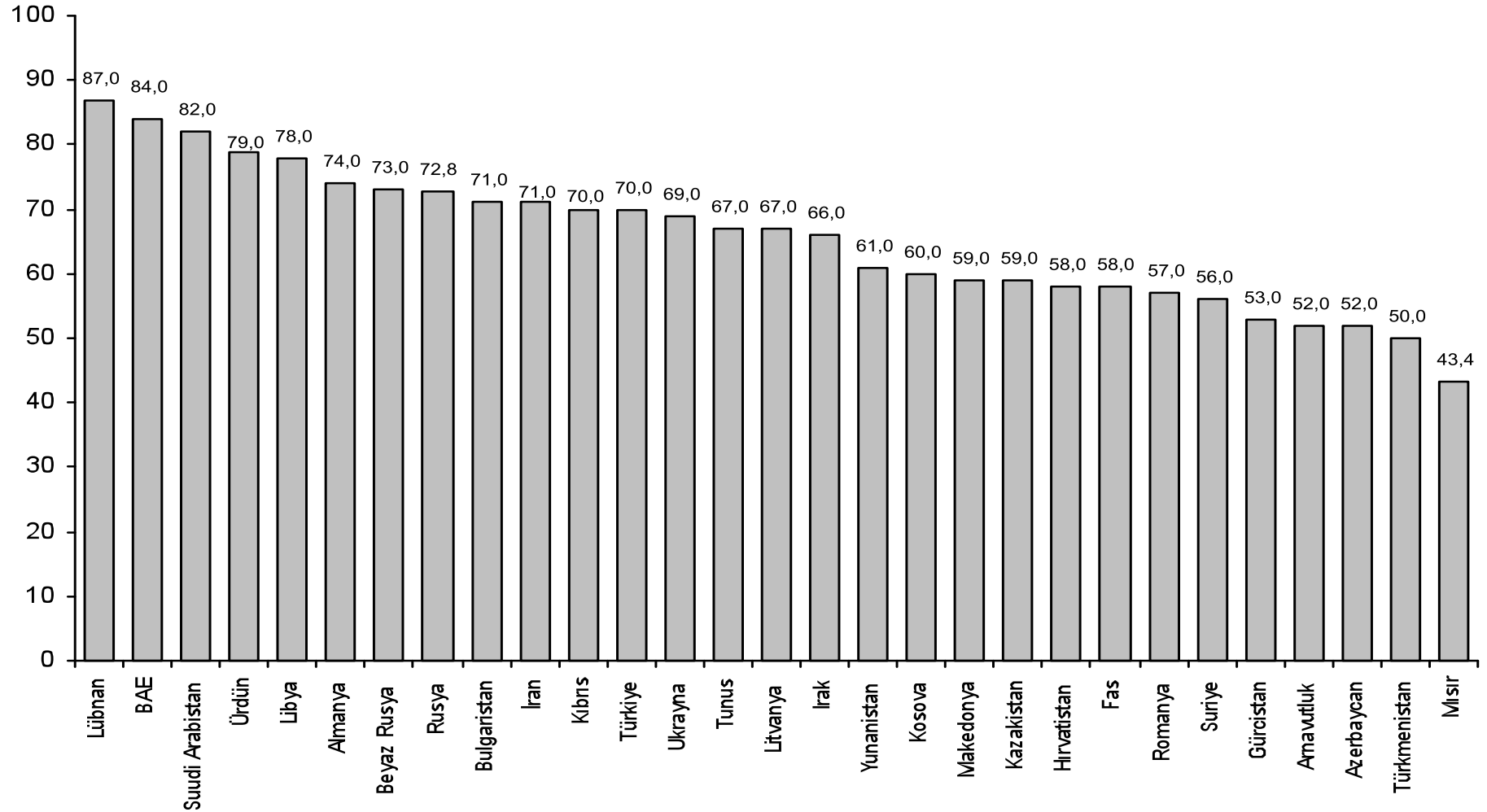
Doğum Oranı	17.85 doğum / 1.000 kişi
Ölüm Oranı	8.25 ölüm / 1.000 kişi
Göç Oranı	-1.14 göç / 1.000 kişi
Şehirleşme	%52
Şehirleşme Büyüme Oranı	%1.4
Ortalama Yaşam Süresi	67.36yıl
Erkek	63.2 yıl
Kadın	72.01 yıl

Kişisel Özellikler

	boy (m.)		kilo (kg.)	
	erkek	kadın	erkek	kadın
azerbaycan	1,72	1,65	76,1	64,8
bulgaristan	1,75	1,63	79,3	67,1
almanya	1,78	1,65	82,4	67,5
yunanistan	1,76	1,63	85,0	67,7
iran	1,73	1,60	76,0	65,0
irak	1,65	1,56	75,0	64,8
türkiye	1,74	1,59	86,4	63,0
hırvatistan	1,78	1,73	65,9	62,9
sırbistan	1,77	1,71	75,0	62,0
rusya	1,75	1,68	73,0	69,0
lübnan	1,74	1,58	76,1	68,7
romanya	1,72	1,65	73,0	58,0
suriye	1,71	1,62	80,0	66,0
fas	1,71	1,62	73,0	65,0
mısır	1,70	1,60	72,0	56,7
tunus	1,70	1,62	76,1	64,8
libya	1,57	1,52	77,0	65,0
kazakistan	1,70	1,63	76,1	64,8
ukrayna	1,76	1,67	82,0	58,0
bae	1,70	1,55	79,6	57,5
kosova	1,77	1,71	75,0	62,0
arnavutluk	1,65	1,53	74,0	51,0
gürcistan	1,74	1,60	72,5	66,0
suudi arabistan	1,75	1,65	64,0	55,0
beyaz rusya	1,82	1,67	75,0	53,0
kktc	1,71	1,59	70,0	58,0
makedonya	1,71	1,62	79,3	65,6
ürdün	1,72	1,63	74,0	60,0
türkmenistan	1,71	1,61	74,7	61,8

Şehirleşme-1

Ülke genelinde şehirleşme %52 ile hedef pazarlar arasında şehirleşme açısından düşük performans göstermektedir.



Şehirleşme-2

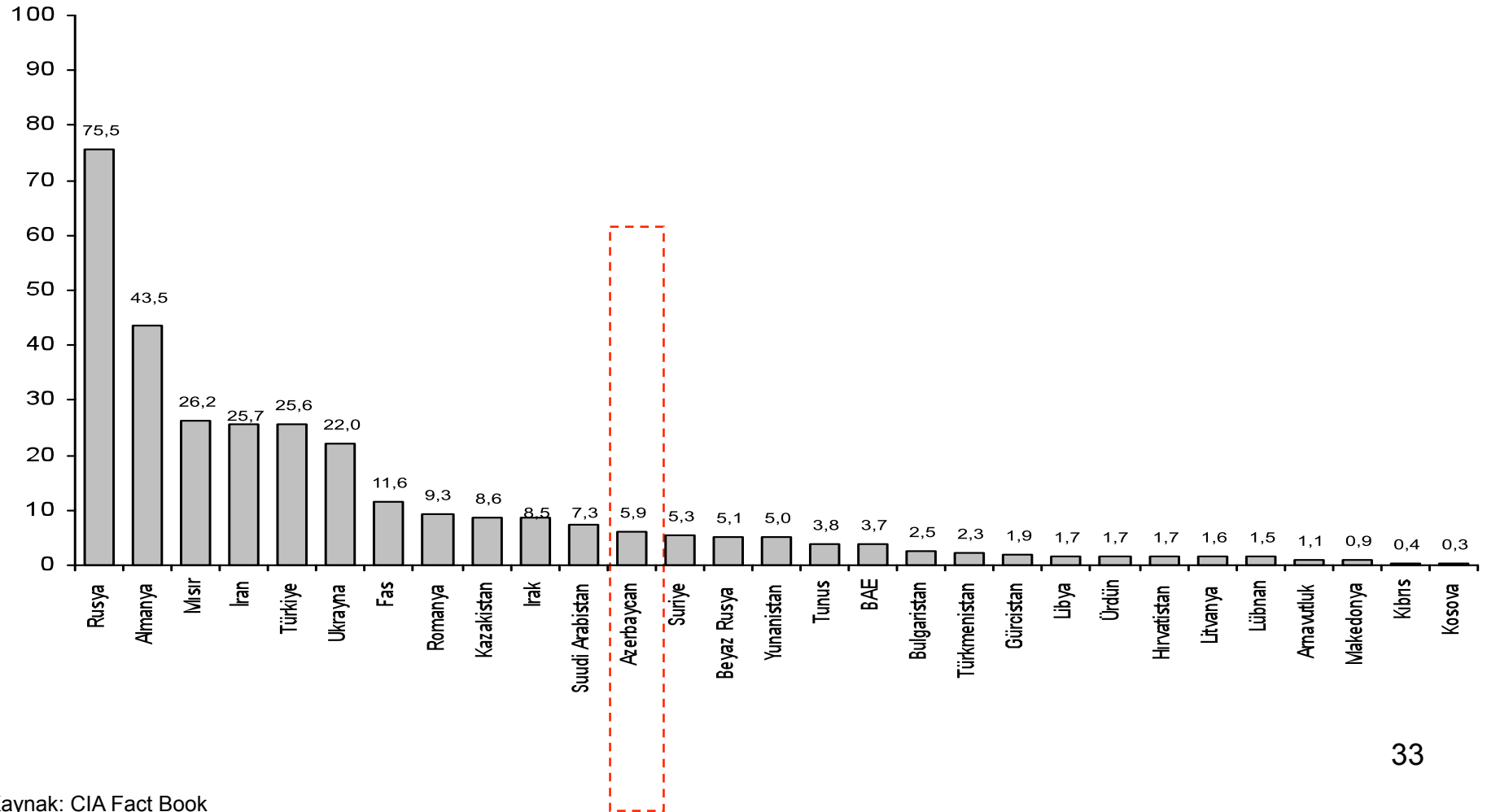
Nüfus Sayısına Göre En Büyük 10 Şehir

Bakü	2,039,000
Ganja	323,760
Sumqayıt	282,280
Mingachevir	100,778
Qaraçuxur	78,730
Shirvan	76,648
Nakhchivan	75,972
Bakıxanov	71,836
Shaki	65,616
Yevlakh	57,449

İşgücü

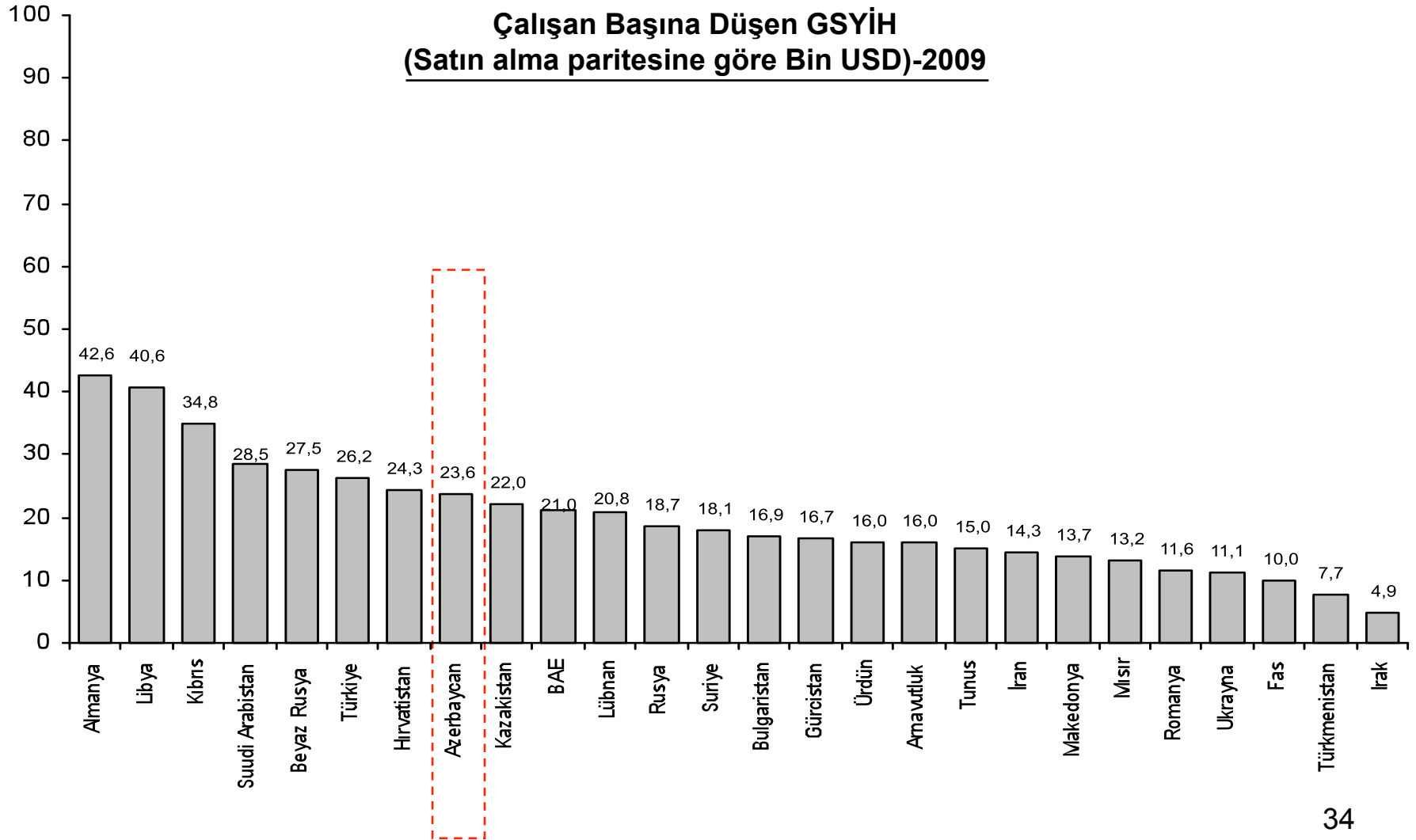
Azerbaycan hedef pazarlar arasında 5.9 milyonluk işgücü ile orta segmentte bulunmaktadır.

İşgücü sayısı (Milyon Kişi – 2011)



GSYİH'nin İlgücüne Paylaşımı

Azerbaycan hedef pazarlar arasında 23,600 USD'lik çalışan başına düşen GSYİH üst grup içerisinde.



İşsizlik

Azerbaycan krizin de etkisi ile 2010 yılı sonu itibariyle işsizlik % 1 seviyesine çıkmıştır.

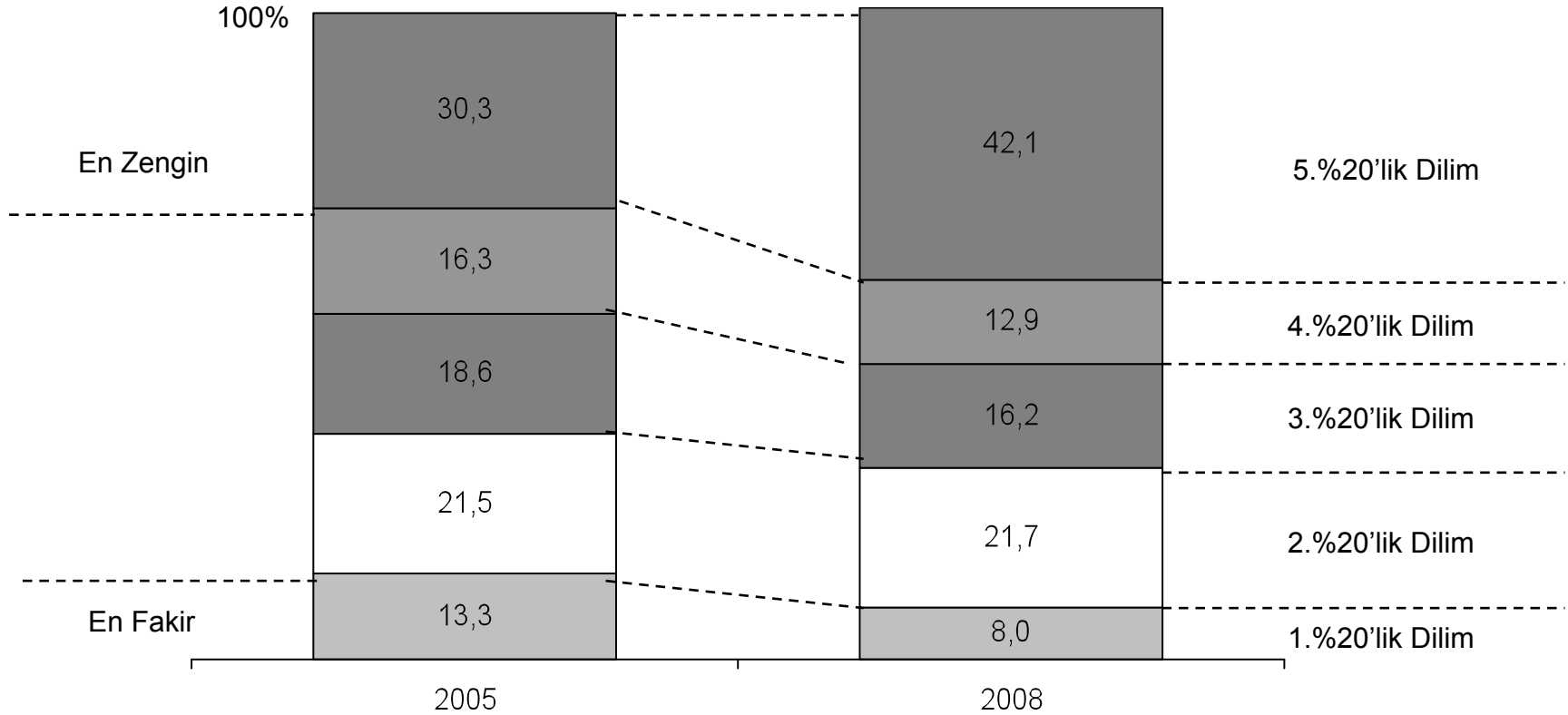
Resmi verilere göre, Azerbaycan dünya genelinde işsizliğin en az olduğu 4'üncü ülke.

- Ülke genelinde işgücü sayısının 5.933 Milyon olduğu tahmin edilmektedir.
- Ülke genelinde tarım sektörünün iş gücündeki payı çok yüksek olması, işsizliği tetikleyen başka etkenlerden biridir.
- İşsizlik özellikle erkeklerde ve genç nüfus içerisinde daha yüksek olduğu gözlemlenmektedir.
- 1998 krizi sonrasında yaşam standartlarının yükselmiş olmasına rağmen ülke genelinde fakirlik seviyesi tüm nüfus içerisinde %7,5lar seviyesindedir. Bu değer 2005 yılında %13'ler seviyesine ulaşmış, 2009 yılında %11 seviyesindedir.
- Satın alma gücü paritesine göre 12 aylık bir çalışan ücreti 2.230 USD seviyesindedir.

Sosyo Ekonomik Gruplar

2005-2008 döneminde sosyo ekonomik grubun en zengin %20'lik kesiminin toplam GSYİH içerisinde almış olduğu pay %30'dan %42 seviyesine yükselirken; diğer tüm sosyo ekonomik grupların payında düşüş olduğu gözlemlenmiştir.

Sosyo Ekonomik Grupların %20'lik Dilimlere Göre Kırılımı



İçerik

1-Ülke Profili ve Makro Ekonomik Bakış

2-Sosyo-Ekonomik ve Demografik Yapı

3-Perakende Pazarı ve Rekabet

4-Emlak

5-Dış Ticaret

6-İnsan Kaynakları Uygulamaları

7-Ürün Yönetimi ve Pazarlama

8-Bilgi Teknolojileri Uygulamaları

9-Finansal Yapı ve Sektöre Özel Fırsatlar

Perakende Pazarına Genel Bakış

2009'da yaşanan global krize rağmen Azeri ekonomisindeki gelişim perakende sektörünün mevcut seviyelerinde kalmasına imkan tanımıştır.

Yabancı yatırımın devam etmesi, artan gelir seviyesiyle birlikte modaya ve sağlıklı yaşama duyulan ilginin artması önemli faktörlerden bazılarıdır.

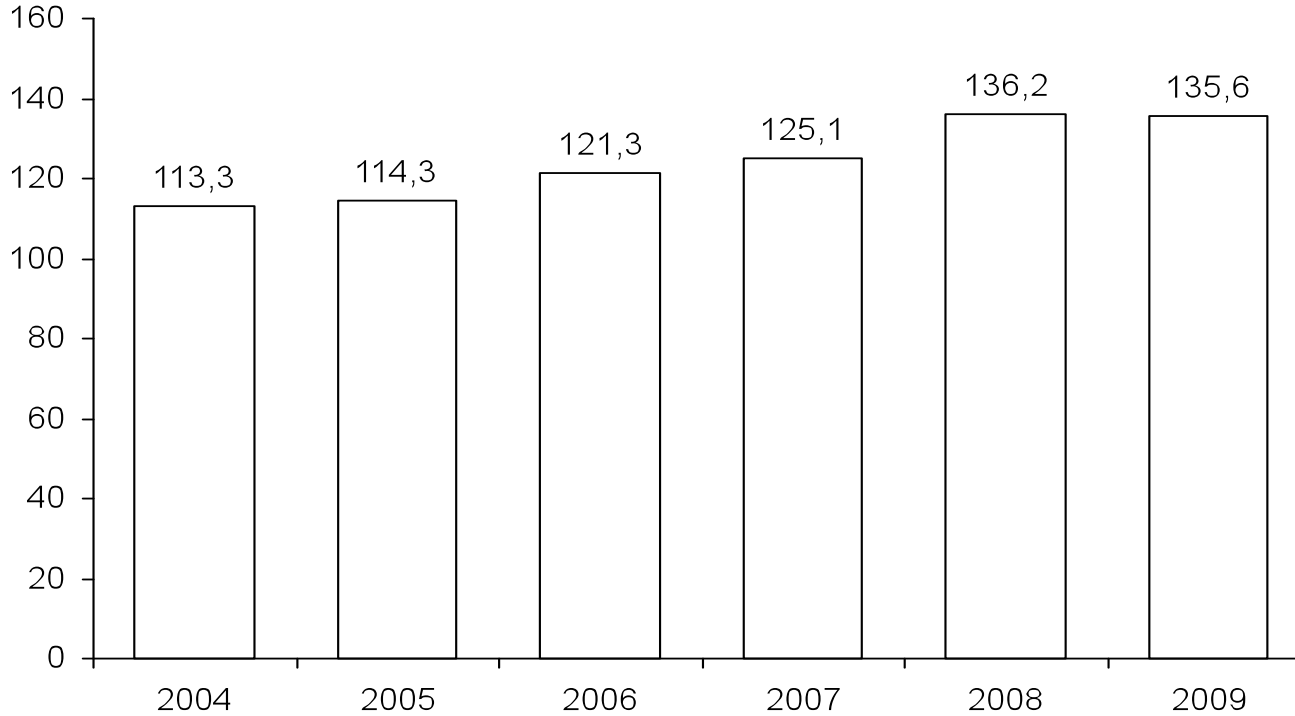
Finansal krize rağmen Azerbaycan'daki ekonomik ve sosyal durum hazır giyim ve ayakkabı perakendecileri ve alışveriş merkezlerinin gelişmesine yardımcı olmaktadır. Özellikle gelişen orta sınıf ve gelir seviyesi yükselen tüketici grubu markalı ürünlere olan ilgiyi doğrudan etkiledi.

Bankacılık sektöründeki gelişim, rahatlayan kredi olanakları perakendecilerin tüketiciye daha kolay ulaşmasını sağlarken farklı dağıtım kanallarının gelişmesini sağladı.

Perakende Pazarına Genel Bakış-2

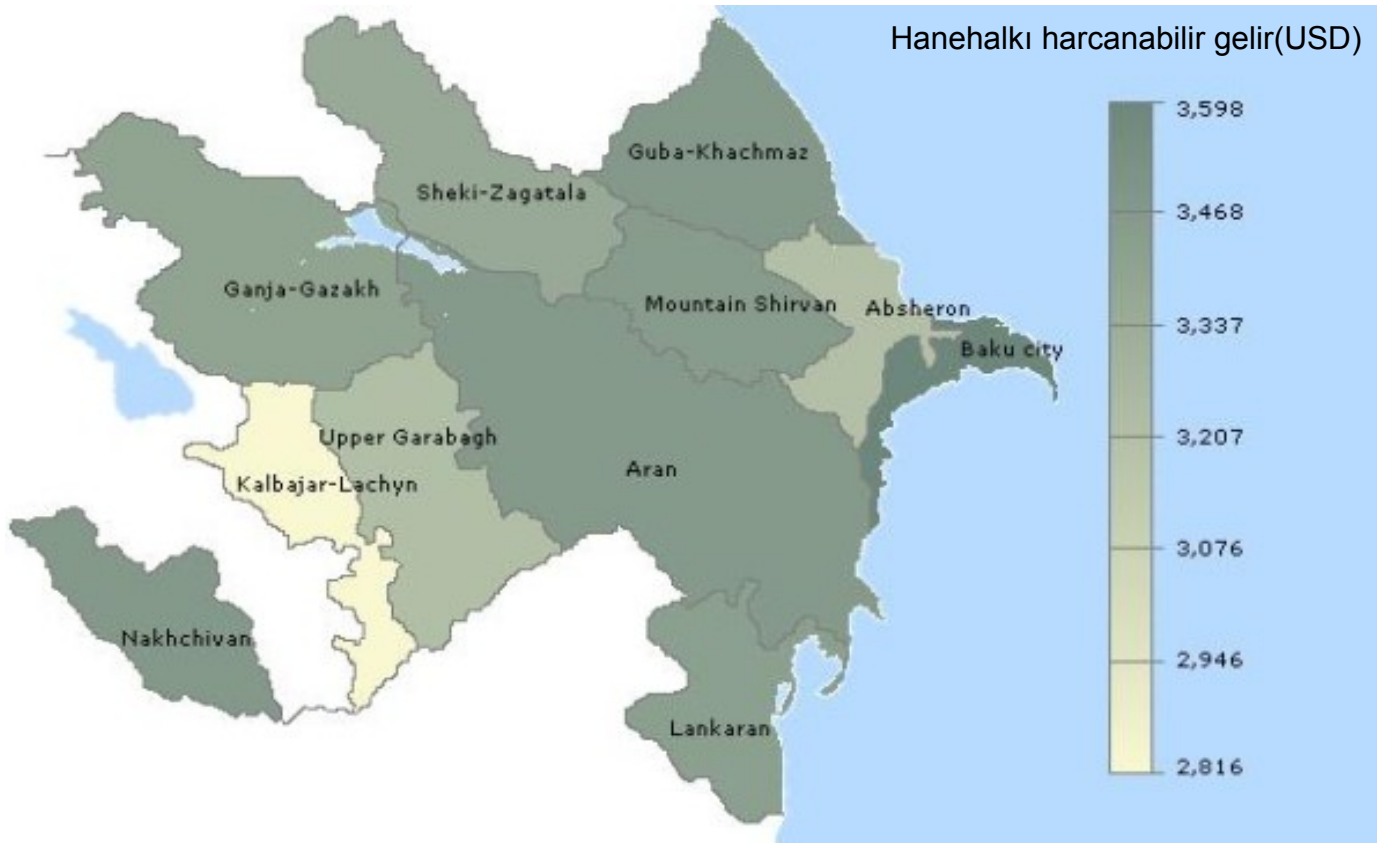
Dünyadaki genel trendin tersine kriz yılında Azerbaycan perakende sektörü sadece %1'in altında bir küçülme göstermiştir. Bu düşüşün de ana sebebi tüketicinin bütçe kontrolüne gitmesi ve temel ihtiyaçlara yönelmesi olarak gösterilmektedir. 2014 yılına kadar pazar hacminin 164 milyon AZN'ye ulaşması tahmin edilmektedir.

**2004-2009 Hazır Giyim ve Ayakkabı
Perakende Satışları (Milyon AZN)**



Perakende Pazarının Bölgesel Dağılımı

Pazarda daha yüksek tüketici harcamaları doğu kesimlerde ve başkent Bakü çevresinde yoğunlaşmaktadır. En yüksek gelir seviyesi ve harcama oranları Bakü'ye aittir. Burada bölgedeki petrol yataklarının da etkisi vardır. Ayrıca Hazar denizi kıyısında gelişen turizm bunu etkilemektedir.



Dağıtım Kanalları

Azerbaycan'da internet kullanımı ve direk satış gibi alternatif dağıtım kanalları büyüme gösterse de mağaza alışverişi Azeri tüketicilerde uyandırdığı güvenirlilik sebebiyle halen en çok tercih edilen alışveriş yöntemidir.

- Pazarda en önemli iki dağıtım kanalı açık pazarlar ve alışveriş merkezleridir.
- Açık pazarlar daha çok gelir seviyesi düşük kesimler tarafından uygun fiyatlar sebebiyle tercih edilmektedir.
- Önümüzdeki dönemde alışveriş merkezleri perakendenin gözbebeği olabilir.

Alternatif Dağıtım Kanallarının Gelişimi

2009'da %25 büyümeye gösteren mağazasız perakendecilik 2009 yılında 32 milyon AZN'ye ulaştı.

Direk Satış

Direk satış mağazasız perakendeciliğin en önemli kanalını oluşturuyor. 2014'de direk satış 29% büyümeyeyle 114 milyon AZN'ye ulaşması ve kırsal kesimlerde yaygınlaşması beklenmektedir.

İnternet

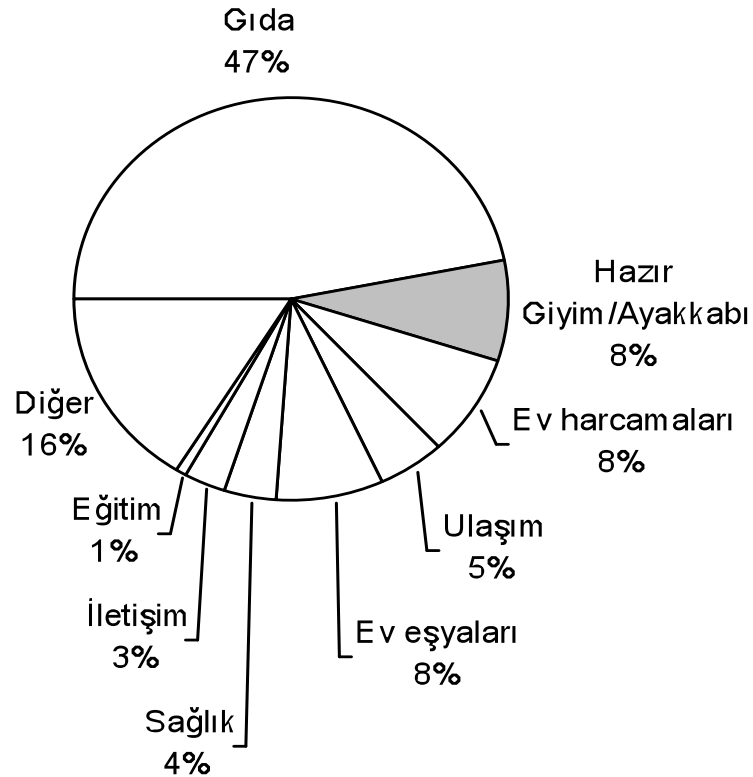
Azerbaycan ve özellikle Bakü'de şuan internet patlaması yaşanmaktadır. İnternetin %50 ucuzlaması kullanım oranını arttırmıştır. Ancak internet satışları halen hızlı gelişmemektedir.

Harcanabilir Gelirin Dağılımı

Hanehalkı harcanabilir gelir içerisinde gıdadan sonra en yüksek %8'lik dilimi hazır giyim ve ayakkabı segmentinin aldığı görülmektedir.

Yüksek gelirli sosyo ekonomik grup içerisinde bu oranın %10'u aştığı tahmin edilmektedir.

Harcanabilir Gelirin Dağılımı-2009



Tüketici Eğilimleri-1

- Krizin etkisiyle Azeri tüketici daha çok yerel üretilen temel ihtiyaç ürünlerine yöneldi.
- Hükümetin alt yapı çalışmalarına ve sosyal projelere ağırlık vermesi şehirlerde belli noktaları geliştirmeye devam ediyor.
- Açılan mağazalar Azerbaycan'daki perakende sektörüne canlılık kazandırmakta, ancak krizin en büyük etkisi lüks giyim markalarında ve ayakkabı markalarında görülmüştür.
- Halen açık pazarlar perakende mağazalarıyla yarışır durumdadır. Yaşanan finansal kriz açık pazarların yeniden canlanmasına sebep oldu.
- Reklamlar ve indirimler tüketiciyi çekmekte başarılı olabiliyor.

Alışverişte tüketici tercihini belirleyen en önemli faktörler sırasıyla: moda, fiyat, indirim/promosyon ve ürün çeşitliliğidir

Tüketici Eğilimleri-2

Azerbaycan'da gelir dağılımı fazlasıyla eşitsizdir. En zengin%10'luk kesim en fakir %10dan 10 kat daha fazla kazanmaktadır. Azerbaycan'da pazar üç ana gruptan oluşmaktadır.



- I.Aylık ortalama 64\$ ve altı kazananlar nüfusun büyük bir kısmı**
- II.Küçük ancak giderek genişleyen ve sabit olmayan orta gelire sahip kitle**
- III.Çok yüksek fiyatlı ürünleri dikkat çekici bir biçimde tüketen “yeni azeriler”**



1. İlk iki tüketici grubu sokak pazarlarından ucuz İran, Türk ve Rus malı ürünler satın almaktadır.
2. Tüketim malları ihracatçıların pazarda giderek artan perakende satış mağazalarına yönelmeleri yerinde olacaktır.
3. Azerbaycan tüketici profilinde sürekli olarak genişleyen ve büyüyen orta sınıfın yanı sıra gelir düzeyi yüksek ve lüks tüketim sahibi “yeni Azeriler” dikkat çekiyor.
4. Orta sınıf tüketiciler ağırlıklı olarak semt pazarlarından alışveriş yaparken, yeni Azeriler alışveriş merkezlerini ve süpermarketleri tercih ediyor. Bu grup için fiyatın yanı sıra markanın da büyük önemi var.

Hazır Giyimde Öne Çıkan Segmentler

Klasik Giyim

1. Ekonomideki büyüme, iş dünyasının gelişmesi ülkede, dış görünüme olan önemi arttırırken, iş adamlarının daha fazla batılı tarzda giyinmeye ve ünlü markalar kullanmaya yöneltti.
2. Bu durum ilerde erkek giyimin kadın giyimden daha hızlı büyüyebileceğinin sinyallerini vermektedir.

Spor Giyim

1. Spor eşyalar ve giyimde olumlu gelişmeler oluyor.
2. Sağlıklı yaşam ve moda uygun spor görünüm ve spor aksesuarlarına artan ilginin önümüzdeki dönemlerde giyim sektörüne yansması bekleniyor.
3. Spor malzemeleri halen açık pazarlarda daha uygun fiyatlara satılmaktadır.

Çocuk Giyim

1. Doğum oranlarında yaşanan artışın çocuk segmentine pozitif etki yapacağı beklenmektedir.

Türk Markaların Azerbaycan Pazarına Bakışı

Azerbaycan pazarına olan ilginin sebepleri.....

1. Hızlı ekonomik büyüme
2. Stratejik coğrafi konum
3. Üretim maliyetlerindeki rekabet
4. Ucuz ve kalifiye iş gücü
5. Enerji sektöründeki önemi
6. Ticaret geliştirmeye yönelik imzalanan anlaşmalar

Pazar Genelinde Beklenen Olası Gelişmeler-1

1. Artan nüfus oranı, şehirleşme ve kişi başı gelir seviyesinin artmasıyla perakende sektörünün büyümeye devam etmesi bekleniyor.
2. Özellikle ülkedeki genç nüfusun modayla yakından ilgili olması perakende sektörüne dinamik ve modern bir bakış kazandıracaktır.
3. Yeni ödeme seçeneklerinin geliştirilmesi ve alışveriş merkezlerinin artması perakende sektörünü büyütmesinde itici güç olacaktır.
4. 2007'den itibaren ithal edilen global markalara talebin hızlanarak artması bekleniyor.
5. Açılan alışveriş merkezlerinin tüketici alışkanlıklarını da değiştireceği tahmin edilmektedir. Gündelik alışverişe yatkın Azeri tüketicinin alışveriş merkezlerinde daha uzun süre vakit geçirmesi bekleniyor.

İçerik

1-Ülke Profili ve Makro Ekonomik Bakış

2-Sosyo-Ekonomik ve Demografik Yapı

3-Perakende Pazarı ve Rekabet

4-Emlak

5-Dış Ticaret

6-İnsan Kaynakları Uygulamaları

7-Ürün Yönetimi ve Pazarlama

8-Bilgi Teknolojileri Uygulamaları

9-Finansal Yapı ve Sektöre Özel Fırsatlar

Genel Görünüm

1. Açık pazarlar ve cadde mağazacılığı popülaritesini korumaktadır.
2. Hedef pazarlar arasında AVM gelişiminde en zayıf performans gösteren ülkeler arasında bulunmaktadır.
3. Cadde mağazacılığında yüksek hava paraları özellikle el değiştirmelerde gündeme gelmektedir.
4. Kiralanabilir alanın limitli olması kiralama koşullarını güçlendirmektedir.

İçerik

1-Ülke Profili ve Makro Ekonomik Bakış

2-Sosyo-Ekonomik ve Demografik Yapı

3-Perakende Pazarı ve Rekabet

4-Emlak

5-Dış Ticaret

6-İnsan Kaynakları Uygulamaları

7-Ürün Yönetimi ve Pazarlama

8-Bilgi Teknolojileri Uygulamaları

9-Finansal Yapı ve Sektöre Özel Fırsatlar

Azerbaycan'da İthalat Rejimleri

- Gerçek ve tüzel kişiler tarafından ithal edilen malların gümrük değerlerinin kontrolü yapılmakta olup, bu işleri Gümrük Organları yapmaktadır.
- Bazı stratejik malların ithalatı (silah, barut, patlayıcı maddeler vs.) Bakanlar Kurulu'nun izni ile gerçekleştirilmektedir.
- Barter yoluyla yapılan dış ticaret işlemlerinde, eşdeğer malların gönderilmesi ve teslim süresi en fazla 90 gündür. Mallar gönderilmediği takdirde mal bedeli mukavelede belirtilen döviz cinsi ile 10 iş günü içinde alacaklının banka hesabına yatırılmalıdır. Ayrıca, barter işlemleri Ticaret Bakanlığı'nın iznine tabidir.
- İhraç edilen malların bedelinin önceden ödenmiş olması veya gayri kabili rücu akreditif yolu ile veyahut yetkili bankaların teminatının bulunması gerekmektedir. Mallar ülke dışına çıkarılırken bu üç yöntemden birinin mutlaka yapılmış olduğunun Gümrük Organlarına tevsiki gerekmektedir.
- Azerbaycan'a ithalat esnasında mal gruplarına göre %0, % 5 ve % 15 olarak Gümrük Vergisi uygulanmaktadır.
- Azerbaycan Devleti Gümrük Organları tarafından asgari ithal fiyatı belirlenerek, bu fiyatın altında beyan edilen mallara belirlenmiş fiyatlar üzerinden Gümrük Vergisi uygulanabilmektedir. Bu yetki Gümrük Kanununda düzenlenmiştir.
- Azerbaycan Cumhuriyeti'nin BDT ülkelerinden yaptığı ithalat işlemlerinde KDV alınmamaktadır. Üçüncü ülkelerden yapılan ithalat işlemlerinde ise % 0, % 5 ve % 20 KDV oranları (mal gruplarına göre) uygulanmaktadır.
- Azerbaycan Cumhuriyeti'nin "Tüketici Haklarının Korunması Hakkında" Kanunu gereğince uygunluk sertifikası (Standart Belgesi) olmayan ürünlerin satışı ve kullanılması yasaktır. Ancak, ithal edilen mallarda BDT Ülkeleri'nin standart kurumları ile TSE tarafından verilen standart belgeleri geçerli olarak kabul edilmektedir.

İthalat Esnasında Uygulanan Vergiler

Gümrük Vergisi:

Oranlar

-Yenilebilir Meyveler

%15

-Tütün Ürünleri

%15

-Plastik Eşyalar

%15

-Deri

%15

-İşlenmiş Yün

%15

-Pamuk

%15

-Ayakkabı

%15

-Mobilya

%15

Katma Değer Vergisi:

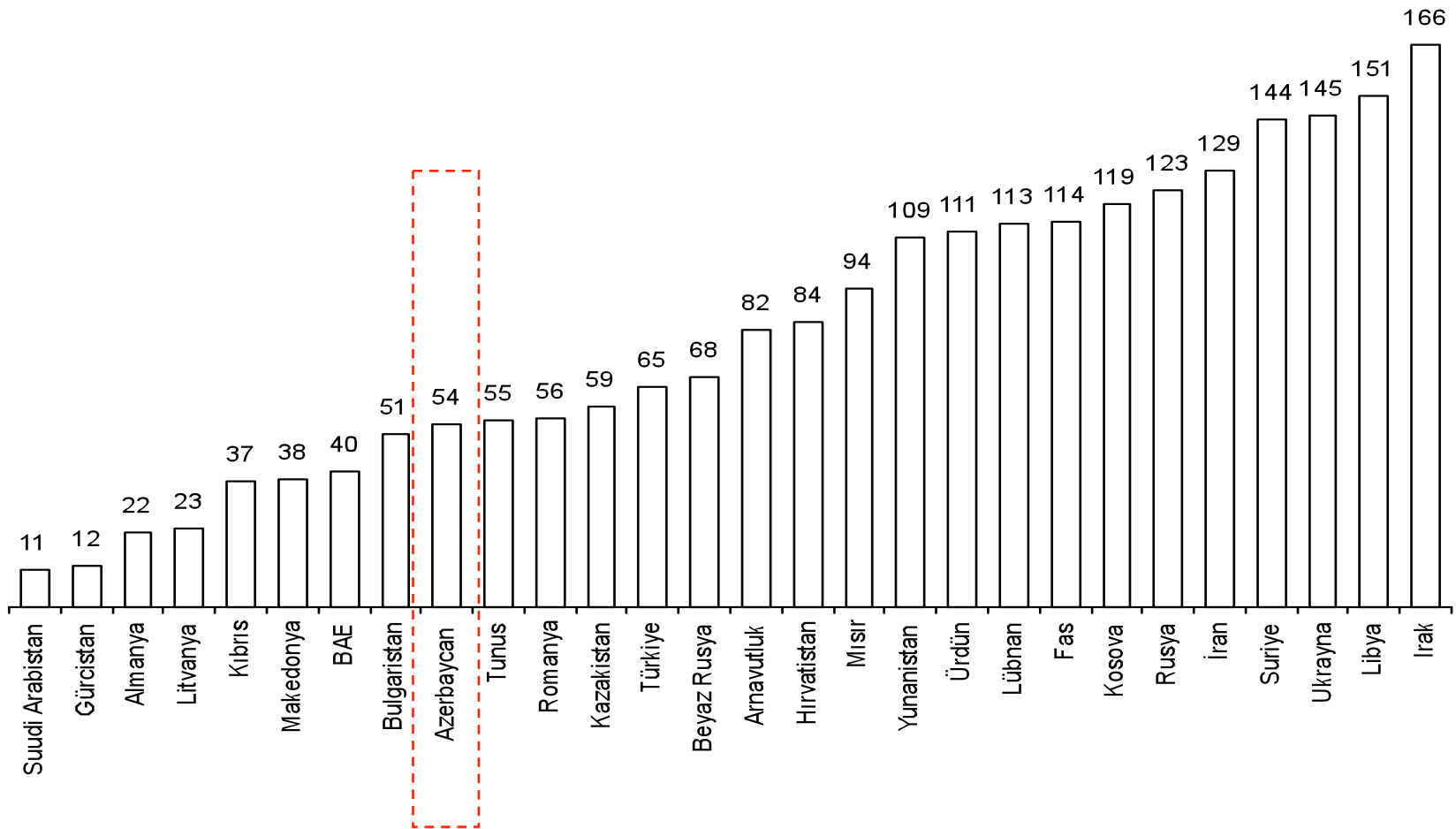
-Genel

%18

Azerbaycan'da Dış Ticaret Süreçlerinin Değerlendirilmesi

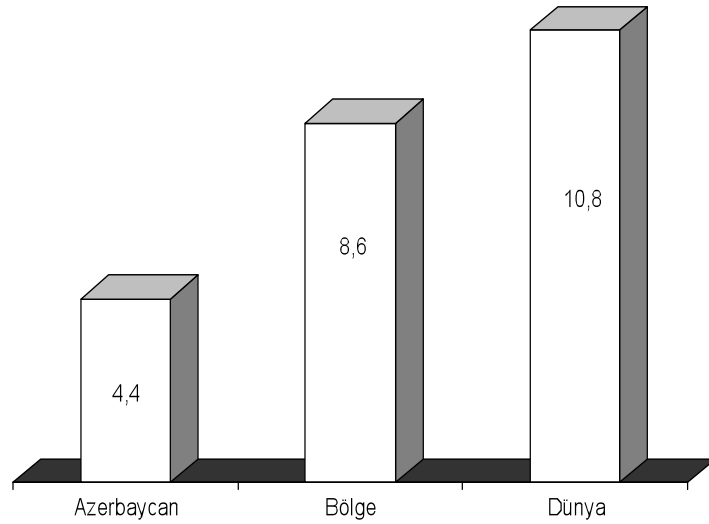
Dünya Bankası tarafından 183 ülke için yapılan bir araştırmada; Azerbaycan dış ticaret süreçlerinde hedef pazarlar içerisinde en iyi performans gösteren 10. ülkedir.

Dış Ticaret Süreçlerinin Değerlendirilmesi (1: En İyi)



Gümrük Mevzuatında Yaşanmış Süreçler

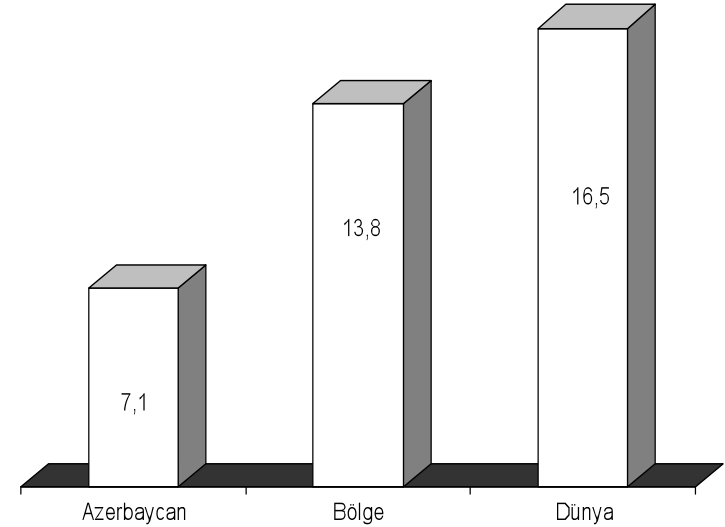
**İthalat esnasında ürünlerin
gümrükten çekilme süreci(gün)**



Gümrükten ürün çekilme süreci hem dünya hemde bölgesel ortalamasının altındadır.

Mevzuata göre 50 gün içerisinde çekilmesi gerekiyor.

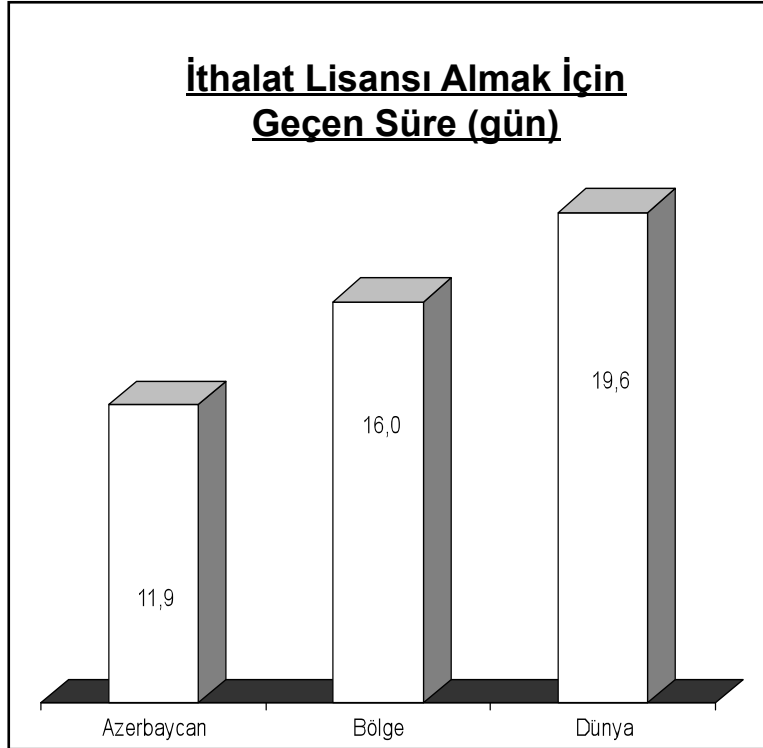
**İthalatçı firmaların Gümrük ve Vergi
Mevzuatını Ana Sorun Görmesi (%)**



İthalatçı firmalar için kayıtdışı talepler en önemli sorun olarak ortaya çıkıyor.

İthalat esnasında ücretler ürün fiyatlarına olumsuz etki yapıyor ve lokal markalar karşısında daha pahalı konumlanmasına sebep oluyor.

İthalat Lisansı



İthalatçı lisansı alabilmek için harcanan süre dünya ortalamasının altındadır.

Türk Firmalarının Yaşadığı Sorunlar-1

1. Azerbaycan'a yatırım yapan ve faaliyet gösteren işadamlarımıza dahi en fazla bir yıllık vize verilmektedir.
2. Azerbaycan'a sadece yatırım amaçlı getirilen alet ve edevat için gümrük vergisi muafiyeti uygulanmaktadır. Üretim için getirilen, hammadde ve yarı mamul mallara da muafiyet uygulanması yeni yatırımları teşvik edecektir.
3. Azerbaycan gümrüklerindeki depo ve antrepoların yetersiz olması ciddi sorunlara yol açmaktadır. Ayrıca Türkiye'den gelen Türk menseli malların Azerbaycan sınır kapılarında bekletilmemesi ve yükün iç gümrüğe gitmesini sağlamak için gereken işlemlerin daha hızlı yapılması arzu edilmektedir.
4. Azerbaycan'da bankaların işletmelere verebilecekleri krediler, akreditif ve teminat mektupları konusunda yasal düzenlemeler yetersizdir.

Türk Firmalarının Yaşadığı Sorunlar-2

5. Ticaret Kanunu, Borçlar Kanunu, Banka Faaliyeti Hakkında Kanun gibi dış ticaret açısından önem arz eden yasal konularda boşlukların olması iki ülke arasındaki ticari ilişkilerde ortaya çıkan sorunların çözümünü zorlaştırmaktadır.
6. Azerbaycan perakende sektöründe uygulanan ve faturasız satışı da teşvik eden sadeleştirilmiş vergi sistemi, sektörde haksız rekabet yaratmaktadır.
7. İhracat ve ithalat işlemlerini Gürcistan ve İran üzerinden karayolu ile gerçekleştirmekte olan Türkiye'nin Azerbaycan'la dış ticarete en önemli sorunu direkt ulaşım bağlantısının olmamasıdır. İran'ın uygulamakta olduğu tonaj sınırlamaları ve yollardaki gecikmeler, ilave maliyetler getirmektedir.
8. Devlette devamlılık ilkesine ve kazanılmış hakların korunması prensibine zaman zaman uyulmaması nedeniyle ticari ve ekonomik konularda anlaşmalara ilişkin ödeme planlarında sorunlar yaşanmaktadır.
9. 1998 yılında uygulamaya başlatılan yol vergisi ülkemizden gelen araçlar için maliyetleri arttırıyor. Ayrıca bu vergi bazı komşu ülkelerden alınmaması Türk mallarına dezavantaj yaratıyor.

İçerik

1-Ülke Profili ve Makro Ekonomik Bakış

2-Sosyo-Ekonomik ve Demografik Yapı

3-Perakende Pazarı ve Rekabet

4-Emlak

5-Dış Ticaret

6-İnsan Kaynakları Uygulamaları

7-Ürün Yönetimi ve Pazarlama

8-Bilgi Teknolojileri Uygulamaları

9-Finansal Yapı ve Sektöre Özel Fırsatlar

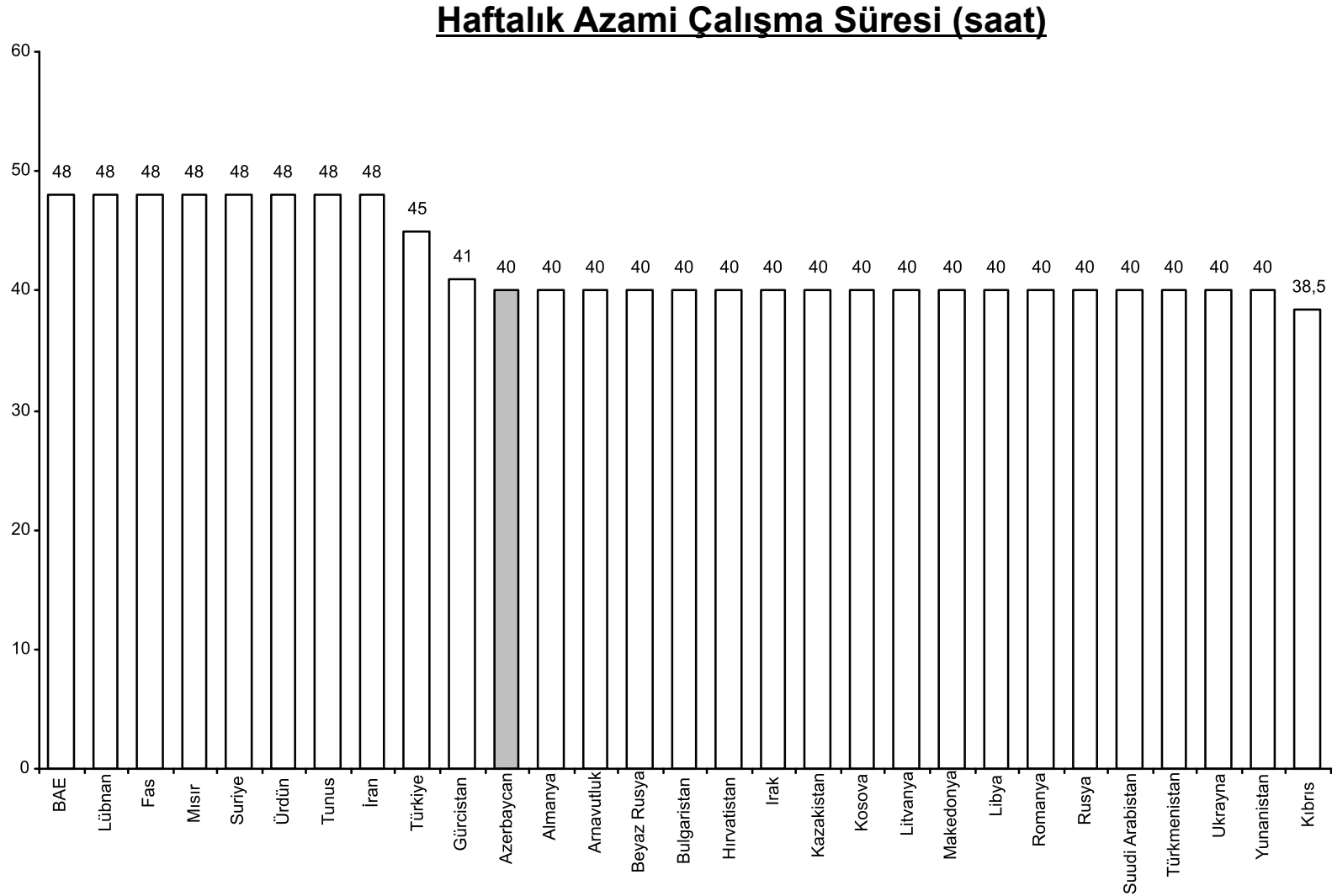
İş Gücü Profili - 1

1. Ülke genelinde mağaza personel seviyesinde çalışma alışkanlıkları iş yükü kaldırma ve inisiyatif alma özellikleri Türkiye'ye kıyasla düşük
2. Şirkete ve markaya bağlılık bölge ülkelere göre düşük
3. Yabancı bir şirkette ve markada çalışabilme özellikleri diğer ülkelere göre daha düşük
4. Ticari ahlak seviyeleri genel olarak ortalama seviyede
5. Çalışma saatlerine sadıklar

İş Gücü Profili - 2

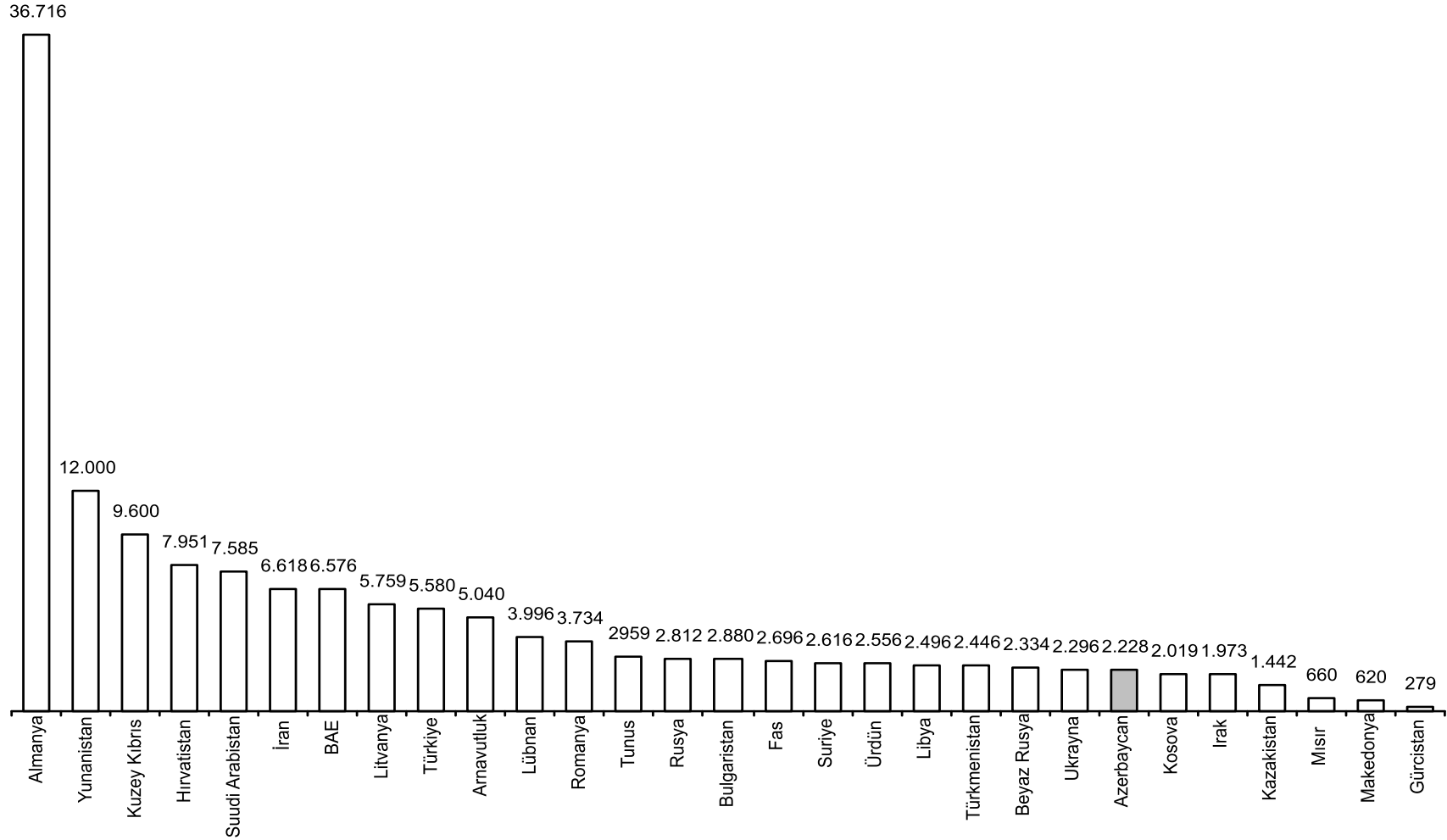
6. Perakende sektörüne ilgi gün geçtikçe artıyor
8. Part-time çalışma isteği yüksek.
9. İnsan kaynakları sitelerini kullanma alışkanlıkları ortalama seviyelerde

Haftalık Azami Çalışma Süresi



Yıllık Brüt Asgari Ücret

Yıllık Brüt Asgari Ücret (\$)



İnsan Kaynakları Kriterleri

İnsan Kaynakları Kriterleri	Azerbaycan	Doğu Avrupa & Afrika	OECD
İşe Alım Süreci Zorluk Endeksi	0	32	27
Çalışma Saatlerindeki Katılık Endeksi	20	30	30
İş Akdi Fesih Süreci Zorluk Endeksi	10	26	23
İstihdam Katılık Endeksi	10	29	26
İşten Çıkarma Maliyeti	22	28	27

En Yüksek: 1
En Düşük : 100

Personel Eğitimleri

Türk Şirketlerinin Eğitim Sürecinde Uygulamaları

1. Markalar sezon öncesi Türkiye showroomlarında satın alma sürecinde ürün eğitimlerini de organize ederek, satınalma yetkisili / ülke sorumlusu / mağaza müdürlerine ürün eğitimi vererek bu kişilerin ülkeye dönüşlerinde mağaza seviyesindeki herkese bilgilerin aktarılması sağlanıyor.
2. Yurtdışı bölge müdürlükleri kuran Türk markaları aylık ziyaretler organize edip Azerbaycan'da birebir mağaza içerisinde eğitimler veriliyor.
3. Yıl içerisinde bayi toplantıları düzenleyip ürün ve şirket eğitimleri veren Türk markaları da bulunmaktadır.
4. Diğer iş süreçleri için Türkiye içerisinde dönemsel eğitimler organize ediliyor.

Dikkat Edilmesi Gereken Konular - 1

1. Personele ait her türlü döküman ve bilginin özellikle yabancı şirketlerde titizlikle saklanması tavsiye edilmektedir.
2. İşverenin, personel adına sosyal sigortalara yapması gereken katkı payı personelin brüt maaşının %25'ine kadar olabilmektedir.
3. Referans kontrol yapılması önemli.

Dikkat Edilmesi Gereken Konular - 2

Haklar

1. Maaş ödemeleri ayda minimum 1 seferde yapılıyor.
2. Maaşların kanunen resmi gösterilmesi önemli.
3. Maaş ödemeleri lokal para birimi ile yapılması gerekmektedir.
4. Çalışma saati hafta 5 gün 40 saat şeklindedir. İşveren ve personel arasındaki anlaşmaya göre fazla mesai uygulaması yapılabilir.
5. Periyodik olarak düzenlenen işçi haklarına göre fazla mesai saatleri yıl içerisinde belli bir miktardan fazla olamaz.

Dikkat Edilmesi Gereken Konular - 3

Haklar

6. Fazla mesai için normal ücretin en az 2 katı kadar ödeme yapılması gerekmektedir.
7. İlk yıldan itibaren yıllık izin süresi minimum 21 işgünüdür.
8. Emeklilik yaşı kadınlar için 55, erkekler için 60 yaştır.

İçerik

1-Ülke Profili ve Makro Ekonomik Bakış

2-Sosyo-Ekonomik ve Demografik Yapı

3-Perakende Pazarı ve Rekabet

4-Emlak

5-Dış Ticaret

6-İnsan Kaynakları Uygulamaları

7-Ürün Yönetimi ve Pazarlama

8-Bilgi Teknolojileri Uygulamaları

9-Finansal Yapı ve Sektöre Özel Fırsatlar

Tüketici Dinamikleri

1. Büyük şehirlerde markalı ürünleri kullanma bir statü simgesi.
2. Ülke genelinde fiyata duyarlılık halen yüksek
3. Markaya bağlılık bölge ülkelere göre daha düşük
4. Ülke genelinde alışveriş ihtiyaç sebebiyle yapılırken bu trend yavaş da olsa değişmektedir.
5. İnternet kullanımının artması tüketicinin online satın alım isteğini arttırmaktadır.

Ürün Tedarik Sürecinde Zorluklar ve Maliyetlendirme

Gümrük sürecinin hiyerarşik yapısı, dokümantasyonun fazlalığı ve kayıtdışı taleplerden gelir elde etme isteği Türk perakendecilerin ürün tedarikinde sorun yaşatmaktadır.

Maliyetlendirme

- Yasal yollarla yapılan gümrük işlemlerinde ürün bedelinin %50'si ve üzeri kadar perakendeci için taşıma maliyeti olarak ortaya çıkmaktadır.
- Dokümantasyon sayısının fazlalığı ve ücretlerin yüksekliği ana sebep.

Süre

- Dokümantasyon fazlalığı zaman zaman süreci çok uzatıyor.
- Ürün tedarikinde yaşanan sıkıntılar sezon açılış süreçlerini olumsuz etkilemektedir.

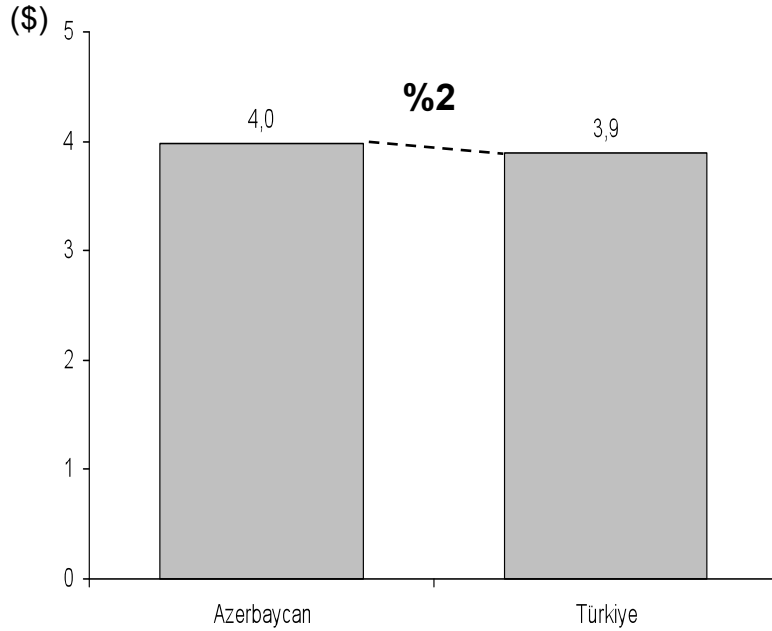
Fiyatlandırmada Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

1. Markalı ürüne bağlılık halen düşük
2. Büyük şehirlerde batılı ürünler tercih edilmeye başlandı
3. Kalite ve fiyat dengesine gün geçtikçe daha fazla bakılıyor
4. Fiyat duyarlılığı bölge ülkelere göre daha fazla

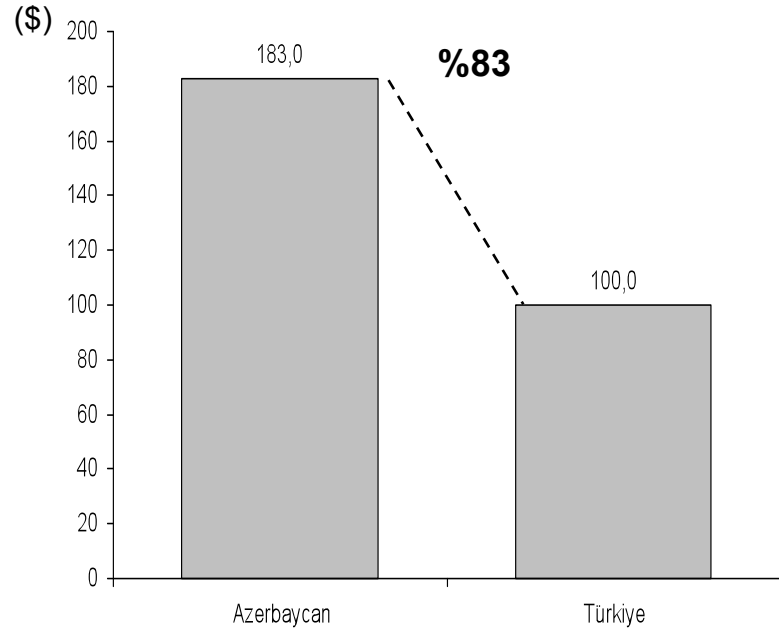
Fiyatlandırma Örnekleri

Azərbaycan Big Mac Endeksine göre Türkiye'ye yakın seviyelerde olmakla birlikte, hazır giyim ve ayakkabı perakende segmentinde %83 oranında pahalı konumdadır.

Big Mac Endeksi – 21 Temmuz



Hazır Giyim & Ayakkabı Fatura Kıyaslaması



İletişim Mecralarının Yaygınlığı

Gazete ve dergiler çok okunmasına rağmen orta sınıf tüketiciye ulaşmanın en iyi yolu TV kanallarıdır. Reklamcılık henüz gelişme aşamasındadır. Reklamlar, kanallar, gazeteler ve ilan panolarıyla sınırlandırılmıştır. Sokaklardaki büyük küçük ilan panoları yaygın olarak kullanılmaktadır. Devletin billboard kiralari sabit olup m2 20-25\$ civarındadır. Aylık 360\$'a kiralamak mümkündür.

Radyo ve Tv reklamları halka ulaşabilmeni en yaygın yolu olup kanalların en çok Pazar günü 18:00'de izlendiği tespit edilmiştir.

Gazeteler

- Azərbaycan (devlet)
- Azadlıq
- Ekho
- Ekspress
- Yeni Azərbaycan
- Yeni Musavat
- Zerkalo
- 525 Qazet
- Baku Sun

TV Kanalları

- AzTV (devlet)
- iTV(devlet)
- ANS TV (özel)
- Space TV
- Lider TV
- Azad Azərbaycan (özel)

Radyolar

- Azerbaijan Radio (devlet)
- Public Radio
- ANS ChM (özel)
- Radio Lider
- Radio Azad Azerbaijan

İçerik

1-Ülke Profili ve Makro Ekonomik Bakış

2-Sosyo-Ekonomik ve Demografik Yapı

3-Perakende Pazarı ve Rekabet

4-Emlak

5-Dış Ticaret

6-İnsan Kaynakları Uygulamaları

7-Ürün Yönetimi ve Pazarlama

8-Bilgi Teknolojileri Uygulamaları

9-Finansal Yapı ve Sektöre Özel Fırsatlar

Bilgi Teknolojileri Uygulamaları

Türk perakendecilerinin deneyimleri:

1. Kasa tarafında ülke içerisinde geliştirilmiş lokal uygulamalar tercih edilmektedir.
2. Genel olarak Türkiye'ye online bağlantı yok. Şirketler arayüzler vasıtasıyla günlük bazda satış ve diğer bilgilerin transferini gerçekleştiriyor.

İçerik

1-Ülke Profili ve Makro Ekonomik Bakış

2-Sosyo-Ekonomik ve Demografik Yapı

3-Perakende Pazarı ve Rekabet

4-Emlak

5-Dış Ticaret

6-İnsan Kaynakları Uygulamaları

7-Ürün Yönetimi ve Pazarlama

8-Bilgi Teknolojileri Uygulamaları

9-Finansal Yapı ve Sektöre Özel Fırsatlar

Yasal Süreçler: Şirket Kurulumu

1. Azerbaycan Cumhuriyetinde belirli üretim veya hizmet alanı kurmak isteyen yabancı yatırımcının tüzel kişi oluşturarak yasal faaliyetlerde bulunmak isteyen yabancı şirketler Azerbaycan Cumhuriyeti Adalet Bakanlığı'nın ilgili kurumlarına dilekçeyle müracaat edilmelidir.
2. Kurucusu yabancı tüzel veya gerçek kişi olan tüzel kişinin kayıt müracaatı kuralları ile kayıt için istenen belgelerin listesi "Tüzel Kişilerin Devlet Kaydı ve Devlet Sicili" hakkında Azerbaycan Cumhuriyeti Yasasının 5. ve 7. maddelerine uygun olarak belirlenmiştir.
3. Tüzel kişi statüsü almak isteyen kurumun devlet kaydını yaptırması için Azerbaycan Cumhuriyeti'nin ilgili icra hakimiyeti dairesine (Azerbaycan Cumhuriyeti Adalet Bakanlığı'na bağlı ilgili kurumlar) dilekçeyle müracaat edilmelidir. Dilekçe kurucu (bir dizi kurucu olduğu takdirde tüm kurucular) veya onun (onların) uygun kurallar çerçevesinde vekalet verdiği kişi tarafından imzalanır ve usulüne uygun noter tasdiki yapılır.
4. Azerbaycan Cumhuriyeti sınırları çerçevesinde daimi ikamet etme hakkını kazanan yabancı uyruklu veya uyruksuz kişiler kurdukları yabancı sermayeli kurumun devlet kaydının yapılması için "Tüzel Kişilerin Devlet Kaydı ve Devlet Sicili" hakkında Azerbaycan Cumhuriyeti Kanunu'nun 5. maddesinde belirtilen usule uygun belgeleri Azerbaycan Cumhuriyeti'nin ilgili valilik merciine takdim ederler.
5. Tüzel kişi devlet kaydına alındıktan sonra, istatistik, vergi ve sosyal güvenlik dairelerinde kayıt yaptırması zorunludur.
6. Hem limited şirket hem kollektif hukuki yapıda şirket kurmak için minimum iki ortak gerekiyor ve minimum sermaye aranmıyor.

Yasal Süreçler: Şirket Kurulumu-3

Kuruluş için Gerekli Belgeler

1. Kuruluş belgeleri – tüzel kişi statüsü almak isteyen kurumun kurucusu (kurucuları) veya onun (onların) yetkili temsilcisi tarafından onaylanmış tüzüğü, kurumun oluşturulması ve tüzüğünün onaylanmasına ilişkin karar
2. Tahsil edildiğine ilişkin belge;
3. Kurucu tüzel kişi olduğunda – onun devlet kaydına ilişkin tescil belgesi (devlet sicilinin bir fotokopisi) ve tüzüğün usulüne uygun noter tasdikli örneği;
4. Yürütme ve karar verme yetkilerine sahip yasal temsilcinin adı, soyadı, baba adı, ikamet adresi hakkında bilgileri içeren ve onun temsilcilik yetkisini onaylayan bir belge, aynı zamanda usulüne uygun noter tasdikli imza sirküleri;
5. Tüzel kişi statüsü almak isteyen kurumun yasal adresini onaylayan bir belge;
6. Yasayla özel olarak öngörüldüğü durumda, diğer belgeler.
7. Kurucu yabancı tüzel kişi olduğu takdirde, onun kaydını onaylayan belge – ticari sicilinin bir fotokopisi, kayıt tescil belgesi
8. Kurucu yabancı uyruklu veya uyruksuz şahıs olduğu takdirde, onun nüfus cüzdanının fotokopisi ve bir önceki paragrafta belirtilen kurallar çerçevesinde onaylanan, vatandaşı olduğu veya daimi ikamet ettiği ve yahut herhangi bir üçüncü ülkede ticari faaliyette bulunduğunu kanıtlayacak bir belge.

Şirket Kuruluşu

Şirket kuruluş aşamasında prosedürlerin ve harcanan zamanın kısa ve az olduğu görülmektedir. Finansal olarak getirmiş olduğu maddi yükü hem bölgede hem de OECD içerisinde ortalamanın altındadır.

	Azerbaycan	Bölge	OECD
Prosedürler	6	6	5
Süre (gün)	8	16	13
Maliyet (%Kişi başı GNI)	2.7	8.3	4.7
Min. Ser. (% Kişi başı gelir)	0.0	10	14.1

Yasal Süreçler: Ortaklık

Anonim

- Anonim şirketler bir hukukî yapı olup hisseler belirli sayıda bölünmüştür. Hissedarların şirkette hisse değeri ölçüsünde yükümlülükleri ve sorumlulukları vardır.
- Tek bir kişi ya da tüzel bir anonim şirket kurucusu veya hissedarı olabilir. Yönetim Kurulu hissedarlardan ve ya bağımsız yöneticilerinden oluşan minimum üç kişiye sahip olmalıdır.
- 50'den fazla hissedar varsa denetleme kurulu anonim için zorunlu
- Genel Kurul Toplantısı anonim şirketin en üst organıdır.

Limited

- Limited şirket ("LLC") bir veya daha fazla kişi tarafından kurulan ve / veya tüzel kişilerden oluşur.
- Hissedarlar normalde yaptıkları katkılar kadar sadece yükümlüdürler.
- Şirket hissedarların borçlarına tabi değildir.

Vergi Mevzuatı

Azerbaycan'da vergi rejimleri iki farklı türdedir. Ağırlıklı olarak petrol ve gaz sektöründe üretim yapan firmalar farklı bir vergi rejimine tabi tutulurken; diğer tüm işletmeler, temsilcilikler, şubeler ve bireylerin iş faaliyetleri yabancı olanları dahil farklı bir vergi rejiminden kayıt altına alınır.

Basitleştirilmiş Vergi

KDV	%18
Kurumlar Vergisi	%20
Gerçek Kişilerin Gelir Vergisi	
0-24.000 AZN	%14
>24.000AZN	%30
Sermaye Kazanç Vergisi	%22
Temettü	%10

- Bu rejim, küçük boyutlu işletmeler için vergi yükünü hafifletmek için tasarlanmıştır ve genel kazanç vergisi olarak tanımlanmaktadır. Bakü'de faaliyet gösterenlere %4, geri kalan bölgeler için %2 oranındadır.
- Basitleştirilmiş vergi ödeyenler KDV, kar vergisi ve emlak vergisinden muaftır.
- Basitleştirilmiş vergi üçer aylık dönemler itibariyle ödenir.

Muhasebe Standartları ve Uyulması Gereken Kurallar

2004'te hazırlanan muhasebe kanunuyla 2008 yılına kadar Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına(UFRS) kademeli geçiş çalışması başlamıştır. Tüm kredi kuruluşları, sigorta şirketleri, yatırım fonları ve belli kriterlere sahip ticari kuruluşların UFRS standartlarını veya yeni geliştirilen Ulusal Muhasebe Standartlarını (NAS) kullanabilecek.

- Azerbaycan'da kayıtlı tüm kişi ve kuruluşlar kendi kitap ve kayıtlarını AZN para cinsinden Azerbaycan muhasebe mevzuatına (AAL) uygun olarak tutmakla yükümlüdürler.
- Hesap tablosu zorunlu olup tam zamanlı bir muhasebeci gerektirir.
- Anonim ve limited şirketler için finansal raporlama ve tüzel kişiler için denetim gereksinimleri zorunludur. Bilançosu 1 milyon AZN'yi aşan herhangi bir tüzel kişilik denetim zorunluluğu olup, düşük olanların basitleştirilmiş kullanılmasına izin verilir.

Azerbaycan'daki Resmi Kurumlar

T.C. Bakü Büyükelçiliği

27, Khagani Küçesi 370000, Bakü

Tel : 988139988135983186

Faks : 988349

T.C. Bakü Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği

Bülbül Pros. 26/18 Bakü

Tel : +994 12 498 00 66

Faks : +994 12 498 87 74

email: dtbakumail.com

Azerbaycan Büyükelçiliği

Oran Diplomatik Site, Bakü Sokağı No:1 Ankara

Tel : +312 491 16 818283/ 3 hat

Faks : +312 492 04 36

Azerbaycan Standartlar ve Patent İdaresi

Adres: Mardanov Qardaşları Küçesi, 124 AZ1078

Tel: 0099-412-4405154

Faks: 0099-412-4405224

Web Sitesi: www.azstand.gov.az

Azerbaycan'daki Resmi Kurumlar

AZPROMO-Azerbaycan İhracat ve Yatırımları Teşvik Fonu

Adres: Baku, Hassan Abdullayev 11, AZ1001

Tel: 00 99 412 598 01 47

Faks: 00 99 412 598 01 52

E-posta: office@azpromo.org

Web Sitesi: www.azpromo.org

Sağlanan Bilgi Türleri: Pazar Rapor/İstatistik Kaynakları, Sanayi Sektörü Haberleri, Sektörel Fuar ve Sergi Bilgileri, Sektörel Pazar Bilgileri, Ticari Bilgi / Talep Dağıtımı, Ülke Bilgisi, Üretim İstatistikleri, Yatırım Mevzuatı, Genel Fuar ve Sergi Bilgileri

Ministry of Economic Development

Adres: 85, S. Askerova Street Baku - 1009 AZERBAYCAN-NAHÇ.

Tel: +994-12-959962

Faks: +994-12-971352

E-posta: office@economy.gov.az

Web Sitesi: www.economy.gov.az

Sağlanan Bilgi Türleri: Hizmet Sektörü Haberleri, İhale Duyuruları, Sektörel Pazar Bilgileri, Sektörel Yayın / Makale, Ticari Bilgi / Talep Dağıtımı, Ülke Bilgisi, Üretim İstatistikleri, Yatırım Mevzuatı

Azerbaijan Republic Chamber of Commerce and Industry

Adres: 31, Istiglaliyyat Street Baku - 370001

Tel: +994-12-928912

Faks: +994-12-971997

E-posta: expo@chamber.baku.az

Web Sitesi: www.chamber.com.az

Sağlanan Bilgi Türleri:İhale Duyuruları, İhracat Mevzuatı, İthalat Mevzuatı, İthalatçı / Toptancı / Distribütör / Üretici Adresleri, Reklamcılık ve Tanıtım Bilgileri

Azərbaycan'daki Dernekler ve Danışmanlık Hizmeti verenler

Trade Point Baku

Adres: B. Medjidov 44/46 - 33 Baku - 1009

Tel: +994-50-2216234

Faks: +994-12-4983242

E-posta: aydin@kosia-smeda.com, office@kosia-smeda.com

Web Sitesi: www.kosia-smeda.com/tradepoint/

Sağlanan Bilgi Türleri: Dış Ticaret Eğitimi, Dış Ticaret İstatistikleri, Gümrük Bilgileri, Gümrük Komisyoncuları, İthalatçı / Toptancı / Distribütör / Üretici Adresleri

TİKA Koordinasyon Ofisi

Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı

Ünvan: Bakı şəhəri, Üzeyir Hacıbəyov küçəsi 40, Hökumət Evi, Qapı: 5

Tel: 493 10 24

Faks: 493 64 24

Email: tika@aztel.net.az

Azərbaycan'daki Dernekler ve Danışmanlık Hizmeti verenler

Azərbaycan Türkiye İş adamları Derneği (ATİB)

Adres: Bakı şəhəri, Nizami küçəsi 304, İSR Plaza 4cü

Tel: 449 88 82 – 449 88 83

Faks: 479 88 84

Email:ofis@atib.az

Azərbaycan Türk Sanayici ve İşadamları Beynelhalk Cemiyeti(TUSİAB)

Adres : Bakı şəhəri, Cəfər Cabbarlı küçəsi 40

Tel: 497 15 86 –87

Faks: 497 17 13

Email:tusiab@tusiab.org

SIAR Baku Social and Marketing Research Center

Ul/ Vagif 103a/3 - 370007 Azerbaijan

Tel: 972934

Faks: 942934

Email:siar@azeri.com