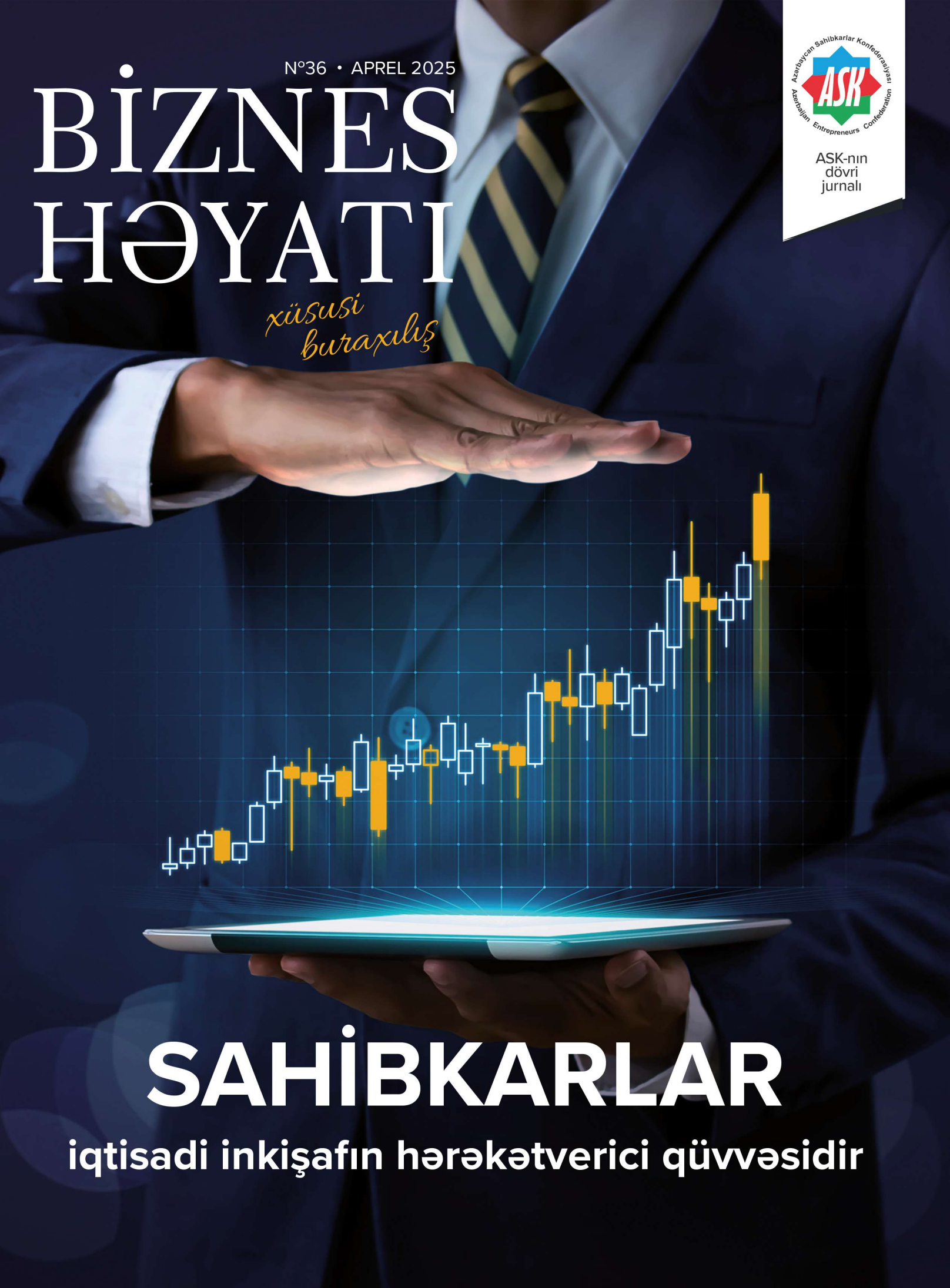
N°36 • APREL 2025

BİZNES HƏYATI

xüsusi buraxılış

ASK-nın dövri jurnalı



SAHİBKARLAR

iqtisadi inkişafın hərəkətverici qüvvəsidir

Azərbaycan Respublikasında “Sahibkarlar Günü”nün təsis edilməsi haqqında Azərbaycan Respublikası Prezidentinin SƏRƏNCAMI

Ölkənin iqtisadiyyatında sahibkarların artan rolunu, məşğulluğun təmin olunmasında sahibkarlığın inkişafının müstəsna əhəmiyyətini nəzərə alaraq, cəmiyyətdə sahibkarlığa dəstək əhval-ruhiyyəsinin artırılmasına təkan vermək məqsədi ilə, Azərbaycan Respublikası Konstitusiyasının 109-cu maddəsinin 32-ci bəndini rəhbər tutaraq qərara alıram:

Hər il aprelin 25-i Azərbaycan Respublikasında “Sahibkarlar Günü” kimi qeyd edilsin.

İlham Əliyev
Azərbaycan Respublikasının Prezidenti

Bakı şəhəri, 21 aprel 2016-cı il.

Azərbaycan Respublikasının
iqtisadiyyat naziri Mikayıl Cabbarovun
“Sahibkarlar Günü” münasibətilə
TƏBRİKİ

2

Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının
prezidenti Məmməd Musayevin
“Sahibkarlar Günü” münasibətilə
TƏBRİKİ

4

"Sahibkarlar Günü" münasibətilə
TƏBRİKLƏR

Azərbaycan Respublikasının əmək və əhalinin sosial müdafiəsi naziri Anar Əliyev 8
Azərbaycan Həmkarlar İttifaqları Konfederasiyasının sədri Sahib Məmmədov 10
Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyinin İdarə Heyətinin sədri Orxan Məmmədov 12
Türk İnvestisiya Fondunun Prezidenti Bağdad Amreyev 14
Türkiyənin Azərbaycandakı səfiri Birol Akgün 16
Qazaxıstanın Azərbaycandakı səfiri Alim Bayel. 20
Qırğızıstanın Azərbaycandakı səfiri Mamıtkanov Maksat Suyunaliyeviç 22
Özbəkistanın Azərbaycandakı səfiri Bahrom Aşrafxanov 24
Macarıstanın Azərbaycandakı səfiri Tamaş Yojef Torma 26
"PAŞA Holding"in Baş İcraçı Direktoru Cəlal Qasımov 28
Milli Məclisin deputatı, ADA Universitetinin prorektoru Fariz İsmayılzadə 30
Veysəloğlu Şirkətlər Qrupunun təsisçisi Aydın Talıbov 32
“Azərsun Holding” Müşahidə Şurasının sədri Ahmad Gozal. 34
Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının vitse-prezidenti Zakir Nuriyev 36
Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının vitse-prezidenti Vüqar Abbasov 38
Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının vitse-prezidenti Jalə Hacıyeva 40
"MƏTANƏT A" şirkətinin Müşahidə Şurasının sədri Elxan Bəşirov 42

APREL, 2025
N°36

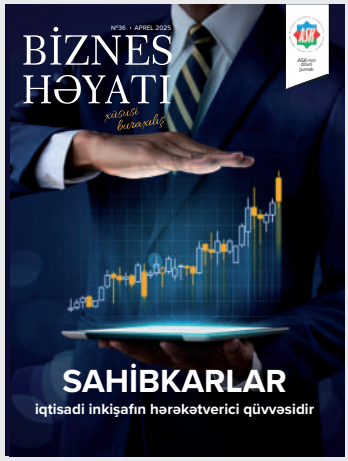
Redaksiya şurası:
Məmməd Musayev
Şahmar Mövsümov
Azər Əmiraslanov
Tahir Mirkişili
Ziyad Səmədzadə
Vüsal Qasımlı
Niyazi Səfərov
Anar Kərimov
Orxan Məmmədov
Ədalət Muradov
Aliyə Əzimova
Camal Yanqın
Bəxtiyar Ağayev
Vüqar Zeynalov
Ziya Hacılı

Baş redaktor
İlhamə Abdullayeva

Art dizayner
Niyazi Quliyev

Xəbər bloklarının hazırlanmasında www.ask.org.az saytının materiallarından istifadə edilmişdir.
Müəllif mövqeyi redaksiyanın mövqeyilə üst-üstə düşməyə bilər. Reklam materiallarının məzmununa görə redaksiya məsuliyyət daşımır.
Jurnal Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası (ASK) tərəfindən təsis edilmişdir.

Azərbaycan Respublikası, Bakı şəhəri,
AZ1010
Nizami küç. 90 A, Landmark III,
II mərtəbə
Tel: (+99412) 465 76 92/93
E-mail: office@ask.org.az
iabdullayeva@ask.org.az
www.ask.org.az



Azərbaycan Respublikasının iqtisadiyyat naziri Mikayıl Cabbarovun "Sahibkarlar Günü" münasibətilə **TƏBRİKİ**

23 il öncə Ümummilli Lider Heydər Əliyevin sahibkarlarla tarixi görüşləri ölkəmizdə biznes ənənələrinin bərpası və həmin sferanın genişlənməsinə dəstək məqsədi daşıyırdı. O dövrdən etibarən reallaşdırılan strategiya sayəsində Azərbaycanda özəl sektor mühüm tərəqqiyə nail olmuşdur.

Prezident cənab İlham Əliyevin Sərəncamı ilə 2016-cı ildən Azərbaycanda "Sahibkarlar Günü" qeyd olunur. Ölkəmizdə biznes ekosistemi qlobal çağırışlar fonunda davamlı inkişaf etdirilir. Dövlət başçısının sahibkarlığın inkişafına göstərdiyi diqqət və qayğı, tətbiq edilən dəstək mexanizmləri bu sahədə ciddi dönüş yaradıb.

Sahibkarlıq fəaliyyətinin şaxələndirilməsi dövlət siyasətinin əsas prioritetlərindəndir. Azad rəqabət mühitinin təkmilləşməsi, resurslara bərabər çıxış imkanlarının yaradılması, dövlət dəstəyi mexanizmlərinin effektivliyinin gücləndirilməsi üçün kompleks tədbirlər görülür. İnzibati prosedurların sadələşdirilməsi, güzəşt və digər stimullar işgüzar mühiti daha cəlbedici edir.

Ölkəmizdə iş adamlarının maliyyəyə və satış bazarlarına çıxışı genişləndirilir, bilik və bacarıqları yüksəldilir. Davamlı artım drayverlərinin fəallaşdırılması, azad edilmiş ərazilərimizin ölkə iqtisadiyyatına sürətli reinteqrasiyası, rəqəmsal ekosistemin təşviqi, çevik idarəetmə və innovativ alətlərin tətbiqi sahibkarlığın inkişafını stimullaşdırır. Sahibkarların xidmətlərdən rahat və çevik istifadəsi üçün texnoloji yeniliklər tətbiq olunur. Sənaye zonalarında sahibkarlıq fəaliyyəti üçün zəruri şərtlərin, həmçinin infrastrukturun olması rezidentlərin sayını, eləcə də rəqabətqabiliyyətli və ixracyönümlü məhsul istehsalını artırır.

Görülən işlər sayəsində ölkəmizdə iş mühiti daha təkmil səviyyə üçün yeni imkanlar qazanır. Özəl sektorun fəaliyyəti üzrə göstəricilər ildən-ilə nəzərəçarpacaq dərəcədə yüksəlir. Hazırda ölkə üzrə sahibkarlıq subyektlərinin 99,6%-i mikro, kiçik və orta sahibkarlıq subyektləridir. Azərbaycanda aktiv vergi ödəyicilərinin sayı 800 mindən çoxdur. Özəl sektorun ÜDM-də payı 83%, məşğulluqda isə 78%-dən artıqdır.

Dövlət daim sahibkarın yanındadır. İqtisadi siyasət və səmərəli mexanizmlərlə sahibkarlığın davamlı inkişafına nail olunur. Son illərdə vergi daxilolmalarının, əmək müqavilələrinin sayının əhəmiyyətli dərəcədə artması, korporativ sosial məsuliyyətin yüksəlməsi və s. müsbət dəyişikliklər xüsusilə qeyd olunmalıdır.

Bununla belə, qarşıya qoyulmuş hədəflərə nail olunmasında biznes nümayəndələrindən gözləntilər böyükdür. Biznes nümayəndələri iqtisadiyyatın sütunudur. Azərbaycanın iqtisadi nailiyyətlərində şəffaf işləyən, sosial-iqtisadi tərəqqi naminə vicdanla çalışan sahibkarların önəmli rolu var. Onlara təşəkkür edirik. COVİD-19 pandemiyası və Vətən Müharibəsi dövründə də ölkəmizin biznes nümayəndələri sosial məsuliyyətdən çıxış edərək töhfələrini əsirgəmədilər.

İş adamlarımızın təşəbbüslərini artırmaq, bizneslərini böyütmək imkanları genişdir. Sahibkarları ölkədəki münbit işgüzar mühitdən bəhrələnərək Ələt azad iqtisadi zonasında, Qarabağ və Şərqi Zəngəzurun dirçəlişində, sənaye zonalarında daha fəal olmağa dəvət edirik.

Gələcəyin trendlərinə uyğun biznes strategiyaları qurulmalı, insan resursları daha da inkişaf etdirilməlidir. Rəqəmsal iqtisadiyyatın dövlət tərəfindən prioritetləşdirilməsi şəraitində özəl sektorun yeni tələblərə uyğunlaşması xüsusilə önəmlidir. Müasir texnologiyalardan istifadə, məhsul və xidmətlərdə yenilikçi yanaşmaların tətbiqi mühümdür. Bu kontekstdə gənc sahibkarların təşəbbüslərinin dəstəklənməsi və startap ekosisteminin gücləndirilməsinə diqqət yetirilir.

İxracyönümlü fəaliyyətin genişləndirilməsi əsas diqqət yetirdiyimiz istiqamətlərdəndir. İş adamlarının yerli bazarlarla yanaşı, qlobal bazara adaptasiyası, "Made in Azerbaijan" brendinin, özəl sektorun məhsul və xidmətlərinin dünyada daha geniş miqyasda tanıdılması uğurlarımızı artıracaq.

Qeyd edilənlər sahibkarlara yeni üfüqlərə çıxmağa kömək edəcək.

"Sahibkarlar Günü" münasibətilə ölkəmizin iş adamlarını təbrik edir, yeni nailiyyətlər arzulayırıq!

Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının prezidenti cənab Məmməd Musayevin "Sahibkarlar Günü" münasibətilə ölkə sahibkarlarına **MÜRACİƏTİ**

Hörmətli sahibkarlar,

Sizi 25 aprel - Sahibkarlar Günü münasibətilə səmimi qəlbdən təbrik edirəm.

Azərbaycan Respublikasının hazırkı dayanıqlı inkişafı və hərtərəfli tərəqqisinin əsası xalqımızın ümumilli lideri Heydər Əliyev tərəfindən qoyulmuşdur.

Ümummilli liderin sahibkarlarla keçirilən görüşləri, üzləşdikləri problemlərin nədən ibarət olduğunu bilavasitə onların öz dilindən eşitməsi və bunların qısa müddət ərzində həlli üçün konkret tapşırıqlar, Fərman və Sərəncamlar verməsi, dövlət proqramlarının qəbul edilməsi özəl sektorun təmsilçilərinə yüksək diqqətin təzahürü idi.

Bu görüşlərdə sahibkarlığın inkişafı yolları araşdırılmış, bu inkişafa mane olan əngəllərin aradan qaldırılması üçün konkret tədbirlər müəyyənləşdirilmiş, növbəti illər üçün Azərbaycanda sahibkarlığın inkişafı ilə bağlı Dövlət Proqramları təsdiq olunmuşdur.

Məhz bu görüşlərin azərbaycan sahibkarlığının inkişafında mühüm tarixi əhəmiyyətini, habelə ölkənin iqtisadiyyatında sahibkarların artan rolunu, məşğulluğun təmin olunmasında sahibkarlığın inkişafının müstəsna əhəmiyyətini nəzərə alaraq, Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyevin 21 aprel 2016-cı il tarixli Sərəncamına əsasən hər il aprelin 25-i Azərbaycanda "Sahibkarlar günü" kimi qeyd olunur.

Heydər Əliyev siyasi və iqtisadi kursunu uğurla davam etdirən ölkə Prezidenti cənab İlham Əliyev milli inkişaf prioritetlərini düzgün müəyyənləşdirərək, ölkənin bütün potensialını intellektual resursların, insan kapitalının gücləndirilməsi yönümündə səfərbər etmişdir.

Ötən illər ərzində Azərbaycanda iqtisadiyyatın dayanıqlığı üçün sahibkarlığın inkişafı prioritet istiqamət kimi ölkə Prezidentinin diqqət mərkəzində olmuş və bu sahədə mühüm uğurlar əldə edilmişdir.

Ölkə Prezidenti çıxışlarının birində yerli sahibkarlara müraciət edərək demişdir: «Mən çalışacağam ki, sizə maksimum dərəcədə sərbəstlik verilsin. Maksimum dərəcədə imkanlar yaradılsın ki, siz sərbəst, azad, rahat şəkildə öz fəaliyyətinizi davam etdirəsiniz". Bu gün biz deyə bilərik ki, Azərbaycan sahibkarları bunu öz gündəlik işlərində daim hiss edirlər.

Son illərdə dünya iqtisadiyyatında qeyri-müəyyənliklər və resessiya risklərinin yaranması, təchizat zəncirində yaranmış problemlər, həmçinin enerji daşıyıcılarının və ərzaq məhsullarının qiymətlərinin artması qlobal inflyasiyanın yüksək səviyyəyə qalxmasına səbəb olmuşdur. Qeyd edilən proseslər fonunda Azərbaycan iqtisadiyyatında yüksək artım dinamikası davam etmişdir.

Dövlət başçısının həyata keçirdiyi uğurlu siyasətin nəticəsidir ki, 2024-cü ildə ölkədə 126,3 milyard manatlıq və ya əvvəlki ilin eyni dövrü ilə müqayisədə 4,1 faiz çox ümumi daxili məhsul istehsal olunmuş, iqtisadiyyatın qeyri neft-qaz sektorunda əlavə dəyər 6,4 faiz artmış, əhalinin hər nəfərinə düşən ÜDM 12,4 min manata bərabər olmuşdur.

Ölkədə sənaye müəssisələri və bu sahədə fəaliyyət göstərən fərdi sahibkarlar tərəfindən 2024-cü ildə 64,1 milyard manatlıq və ya 2023-cü illə müqayisədə 1,1 faiz çox sənaye məhsulu istehsal edilmiş, qeyri neft-qaz sektorunda məhsul istehsalı 7,2 faiz artmışdır. 2018-ci illə müqayisədə 2024-cü ildə əməkhaqqı

fondu qeyri-neft sektorunun özəl bölməsində 2,4 dəfə artmışdır ki, bu da ölkədə sahibkarlığın inkişafının real göstəricisidir.

Azərbaycanın 2030-cu ilədək Milli Prioritetlərində və 2022-2026-cı illər üzrə sosial-iqtisadi inkişaf Strategiyasında hədəflənən nəticələrə və sağlam prinsiplərə əsaslanmaqla gələcəkdə qeyri-neft iqtisadiyyatını daha da inkişaf etdirmək, insan kapitalının inkişafı nəticəsində dünya iqtisadiyyatında ölkənin mövqeyini gücləndirmək, daha yuxarı gəlirli ölkələr qrupuna daxil olmaq hədəflənir.

Bildiyiniz kimi, İstisnasız olaraq bütün dövrlərdə cəmiyyətin mütərəqqi yolla inkişafı məhz sağlam əqidəli, xalqa, dövlətə təmənnasız xidməti başlıca həyat amalına çevirən nəcib insanların fəaliyyəti ilə bağlıdır.

Hazırda bu nəcib missiyanı yüksək mənəvi məsuliyyətlə üzərinə götürərək şərəflə, əzmlə, təmənnasızlıqla həyata keçirən insanlar arasında Azərbaycanın Birinci vitse-prezidenti Mehriban xanım Əliyeva ön sıralarda dayanır. İnamla deyə bilərik ki, Ulu Öndərin ali ideyalarına əsaslanan, dövlət başçısı İlham Əliyevin həyata keçirdiyi çoxşaxəli siyasətə layiqli töhfələrini verən Azərbaycanın Birinci vitse-prezidentinin mənəvi dəyərlər sisteminin qorunmasında, cəmiyyətə sağlam dəyərlərin aşılanmasında müstəsna xidmətləri vardır.

Mehriban xanımın ölkəmizdə iqtisadi islahatların hüquqi bazasının təkmilləşdirilməsi, sahibkarlığın qanuni mənafelərinin qorunması, işgüzar mühitin genişləndirilməsi və ümumiyyətlə ölkə iqtisadiyyatının aktual problemlərinə olan həssas münasibətini yüksək qiymətləndiririk.

Ölkədə aparılan genişmiqyaslı işlər nəticəsində sahibkarlar ölkə iqtisadiyyatının aparıcı qüvvəsinə çevrilmişdir. Sahibkarlığa dövlət dəstəyi tədbirlərinin həyata keçirilməsi nəticəsində mühüm nailiyyətlər əldə edilmiş, dövlət-sahibkar münasibətlərinin inkişaf etdirilməsi, sahibkarlığın dövlət tənzimlənməsi sisteminin formalaşması, iri şəhərlərlə yanaşı regionlarda da sahibkarlığın inkişafına münbit şərait yaranması nəticəsində özəl bölmənin Ümumi Daxili Məhsulda payı 83,5 faiz, məşğulluqda payı isə təqribən 78 faiz təşkil etmişdir.

Sahibkarlığın inkişafı sahəsində həyata keçirilən sistemli tədbirlər nəticəsində 2024-cü ildə də nüfuzlu beynəlxalq qurumların reytinqlərində Azərbaycan iqtisadi göstəricilərinə görə yuxarı sıralarda yer almışdır.

Belə ki, Fiç Reytinq beynəlxalq kredit reyting agentliyi Azərbaycan Respublikasının uzunmüddətli yerli və xarici valyutada reytinqini müsbət qiymətləndirərək, proqnozun “sabit”dən “pozitiv”ə doğru yüksəldiyini bildirmişdir.

Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyev öz çıxışlarında ölkəmizdəki biznes mühiti barədə qeyd etmişdir ki, “Müstəqillik dövründə əhalimiz 3 milyon artıb və artan əhalisi olan ölkələrdə işsizlik bir qayda olaraq ciddi problemdir, o cümlədən bizim üçün. Biz hər il 10 minlərlə yeni iş yeri yaratmalıyıq. Bunun üçün əlbəttə ki, daxili resurslar kifayət deyil. Xarici sərmayəyə ehtiyac var və iqtisadi islahatlar, o cümlədən biznes mühitinin yaxşılaşdırılması, rəqabətlə bağlı, inhisarçılığa qarşı olan tədbirlər bu biznes mühitini yaxşılaşdıracaq. Əlbəttə ki, Qarabağ və Şərqi Zəngəzur bizim iqtisadi inkişafımızın yeni bir dayaq nöqtəsi olacaqdır. O bölgələrdə həm kənd təsərrüfatı, həm bərpaolunan enerji ilə bağlı layihələr, turizm layihələri qeyri-neft sektoruna böyük dəstək verəcəkdir.”

Bütün bunlar ölkəmizdə sahibkarlığın inkişafına göstərilən dövlət dəstəyinin bariz nümunəsidir.

Öz ətrafında minlərlə sahibkarlıq subyektini, iqtisadi və sosialyönümlü assosiasiya və ittifaqları birləşdirən Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası ölkəmizdə sahibkarlığın inkişafı istiqamətində öz qüvvə və imkanlarını səfərbər etmişdir.

Konfederasiya 15 daimi komissiya, 30-dan artıq xarici ölkədə nümayəndə və respublika üzrə 50 rayonda olan nümayəndə ilə təmsil olunur.

Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası, Azərbaycan Respublikasının Nazirlər Kabineti və Azərbaycan Həmkarlar İttifaqları Konfederasiyası ilə birlikdə ölkənin sosial-iqtisadi siyasəti üzrə razılaşdırılmış

mövqelərini və birgə fəaliyyətlərini müəyyən edən Baş Kollektiv Saziş bağlayır. Hökumətin tərəfdaşı kimi, Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası üzərinə götürdüyü öhdəlikləri yerinə yetirir.

Hörmətli sahibkarlar,

Məlum olduğu kimi, 2025-ci il Azərbaycan Respublikasında "Konstitusiya və Suverenlik İli" elan edilib. Bu il Konstitusiyamızın qəbul edilməsinin 30-cu və Vətən müharibəsində qələbəmizin 5-ci ildönümüdür. Respublikamızın ali Qanununun müddəaları dövlətimizin müstəqilliyinin əsaslarını və xalqımızın iradəsini əks etdirərək ölkəmizin demokratik və hüquqi dövlət quruculuğu istiqamətində inamla irəliləməsi üçün zəmindir.

Konstitusiyamızda vətəndaşların əsas vəzifələrinə aid edilmiş mühüm müddəalardan biri olan "Azad sahibkarlıq hüququ" onun 59-cü maddəsində əks olunub: "Hər kəs 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. Dövlət sahibkarlıq sahəsində yalnız dövlət maraqlarının, insan həyatının və sağlamlığının müdafiəsi ilə bağlı tənzimləməni həyata keçirir". Konstitusiyamızda azad sahibkarlığa dair müəyyən edilmiş bu müddəa ölkəmizin iqtisadi inkişafı yolunda möhkəm təməl yaradır.

Azərbaycanın hərtərəfli inkişafında yeni mərhələ yaşanır. Dövlət proqramlarının, Fərman və Sərəncamların icrası ölkədə gedən iqtisadi inkişafın sürətləndirilməsini uğurla təmin edir, tərəqqi prosesində özəl sektorun payını və rolunu artırmaqla sahibkarlığın inkişafına güclü təkan verir. Ölkədə qeyri-neft sektorunun, xüsusilə də regionlarda kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı istiqamətində mühüm işlər görülür.

Təsadüfi deyil ki, dövlət və özəl sektor arasında səmərəli tərəfdaşlığın keyfiyyətcə növbəti mərhələyə yüksəldilməsi və risklərin, məsuliyyətin dövlət və özəl sektor arasında optimal paylaşdırılması müasir dünyanın ən mühüm çağırışlarından biridir. Bu dayanıqlı inkişaf üçün mühüm alətlərdən hesab olunur və əsas məqsədi müvafiq investisiya mühitinin təkmilləşdirilməsi yolu ilə bu sahədə beynəlxalq investisiyaların ölkəmizə axınının stimullaşdırılmasından ibarətdir.

Bu hədəflərə nail olunmasında isə özəl sektorun üzərinə böyük məsuliyyət və öhdəliklər düşür və Azərbaycan sahibkarlar Konfederasiyası bu missiyanı uğurla icra etməkdə biznesə dəstək verməyə hazırdır.

Sahibkarların qarşılaşdığı məsələlərin operativ şəkildə həllinə nail olmaq üçün yaradılan əlverişli mexanizmlərdən biri də Əməkdaşlıq Şuralarıdır. Hazırda Konfederasiyanın Azərbaycan Respublikasının İqtisadiyyat Nazirliyi yanında Dövlət Vergi Xidməti, Azərbaycan Mərkəzi Bankı, Dövlət Gömrük Komitəsi ilə Əməkdaşlıq Şuraları fəaliyyət göstərir. Bu Şuralar sahibkarların qaldırdıqları məsələlərin həllində müstəsna rola malikdir və dövlət-özəl dialoqunun ən işlək mexanizmlərindən biridir.

Bütün bunlarla yanaşı Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası hər il beynəlxalq əlaqələr sahəsində işini təkmilləşdirir və müxtəlif beynəlxalq təşkilatlarla əlaqələr yaratmaq imkanlarından istifadə edir. Belə ki, Konfederasiya Beynəlxalq Əmək Təşkilatı, Beynəlxalq İşəgötürənlər Təşkilatı, Türk Ticarət və Sənaye Palatası, İslam Ticarət, Sənaye və Kənd Təsərrüfatı Palatası, Qara Dəniz İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatı, Sənayeçilərin və Sahibkarların Beynəlxalq Konqresi və digər təşkilatlarda yüksək səviyyədə ölkəmizi təmsil edir.

Hörmətli sahibkarlar,

Biz Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası olaraq ölkə Prezidenti cənab İlham Əliyevin rəhbərliyi altında yeni-yeni iqtisadi uğurlara nail olacağımıza inanırıq.

Əminik ki, işğaldan azad olunmuş Qarabağda və Şərqi Zəngəzurda ən yeni texnologiyaların tətbiqi, yeni iş yerlərinin yaradılması, bərəkətli torpaqlarımıza yenidən həyatın qayıtması, əhalinin rifah halının yaxşılaşdırılmasında ümumilikdə isə iqtisadiyyatımızın inkişafında mühüm rol oynayacaqdır. Bu istiqamətdə qət edəcəyimiz yolda dövlət-özəl birliyi öz töhfəsini verməkdə davam edəcəkdir.

Hər birinizi Sahibkarlar günü münasibətilə ürəkdən təbrik edir, fəaliyyətinizdə müvəffəqiyyətlər arzulayıram.

Əmək və Əhalinin
Sosial Müdafiəsi Nazirliyi

Azərbaycan Respublikasının əmək və əhalinin sosial müdafiəsi naziri Anar Əliyevin "Sahibkarlar Günü" münasibətilə **TƏBRİKİ**

Hörmətli sahibkarlar,

Sizi 25 aprel - Sahibkarlar Günü münasibətilə səmimi qəlbdən təbrik edirəm.

Müasir müstəqil Azərbaycan dövlətinin memarı və qurucusu, Ulu Öndər Heydər Əliyev ölkəmizin iqtisadi tərəqqisində özəl sektorun roluna xüsusi önəm verərək, sahibkarlığın inkişafına daim diqqət və qayğı göstərib.

Ölkəmizi möhtəşəm Zəfər zirvəsinə yüksəldən möhtərəm Prezidentimiz cənab İlham Əliyevin uğurlu sosial-iqtisadi tərəqqi strategiyası nəticəsində Azərbaycan dünyada ən sürətlə inkişaf edən iqtisadiyyata malik ölkələrdən biri olmaqla, respublikamızda dövlətin ardıcıl dəstəyi ilə və şəffaf biznes mühitində sahibkarlığın davamlı inkişafına nail olunub.

Bu gün sahibkarlar eyni zamanda, yeni iş yerlərinin yaradılması və məşğulluq imkanlarının artırılmasında mühüm rola malikdirlər. Əmək və Əhalinin Sosial Müdafiəsi Nazirliyi olaraq biz aktiv məşğulluq proqramlarının icrasında özəl sektorla daim sıx əməkdaşlıq edirik.

Əhalinin məşğulluğunun təminatında, o cümlədən işğaldan azad edilmiş ərazilərimizə köçürülən sakinlərin məşğulluq imkanlarının artırılmasında sahibkarların fəal iştirakını, onların həssas qruplara dəstək məqsədli korporativ sosial məsuliyyət layihələri çərçivəsində gördükləri işləri yüksək qiymətləndiririk.

Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası ilə fəal sosial dialoqa əsaslanan uğurlu birgə iş təcrübəmiz mövcuddur.

Nazirlik və Konfederasiyanın, habelə Azərbaycan Həmkarlar İttifaqları Konfederasiyasının təmsil olunduğu Sosial və İqtisadi məsələlər üzrə Üçtərəfli Komissiya əmək qanunvericiliyinin təkmilləşdirilməsi, Beynəlxalq Əmək Təşkilatı Konvensiyalarının ratifikasiyası, ümumən layiqli əməyin təminatı sahəsində ardıcıl və səmərəli işlər aparır.

Sizi bir daha təbrik edir, fəaliyyətinizdə yeni-yeni uğurlar arzu edirəm!

Azərbaycan Həmkarlar İttifaqları Konfederasiyasının sədri Sahib Məmmədovun "Sahibkarlar Günü" münasibətilə **TƏBRİKİ**

Müasir və müstəqil Azərbaycanın qurucusu, xalqımızın Ümummilli Lideri Heydər Əliyevin digər sahələr kimi sahibkarlığın, bütünlükdə ölkə iqtisadiyyatının inkişafı istiqamətində gördüyü işlər misilsizdir. Ulu Öndərin bu aspektdə qəbul etdiyi mühüm qərarlar, imzaladığı fərman və sərəncamlar, əlverişli qanunvericilik bazasının yaradılması özəl sektorun formalaşmasında əhəmiyyətli rol oynayıb. İqtisadi sahənin tənzimlənməsi ilə bağlı ümumilikdə 70-dən artıq qanun qəbul edildi, 100-dən çox fərman və sərəncam imzalandı, 30-a yaxın dövlət proqramı təsdiqləndi. Ulu Öndərin uğurla həyata keçirdiyi torpaq islahatları kəndlini torpağın əsl sahibinə çevirdi, özəlləşdirmə siyasəti özəl sektorun inkişafını sürətləndirdi. Sahibkarların vergi yükünün azaldılması məqsədilə mənfəət və əlavə dəyər vergisinin dərəcələri aşağı salındı. Bütün bunların nəticəsində ölkə iqtisadiyyatında sahibkarlığın rolu əhəmiyyətli dərəcədə artmağa başladı.

1994-cü ildə imzalanan «Əsrin müqaviləsi» ilə Azərbaycan qısa müddətdə dünya iqtisadi sisteminə inteqrasiya olundu.

Ümummilli Liderin Azərbaycanın hərtərfli inkişaf strategiyasının cənab Prezident İlham Əliyev tərəfindən uğurla davam etdirilməsi nəticəsində bu gün ölkəmiz regionun siyasi, iqtisadi və mədəni mərkəzinə, özəl sektor isə Azərbaycan iqtisadiyyatının aparıcı qüvvəsinə çevrilib. Dövlət başçısının "Ölkəmizin gələcək inkişafı sahibkarlığın inkişafından asılıdır" strateji xəttinə uyğun olaraq, biznes fəaliyyətinin genişləndirilməsi üçün sistemli və ardıcıl tədbirlər həyata keçirilir.

Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 21 aprel 2016-cı il tarixli Sərəncamına əsasən, hər ilin 25 aprel tarixinin Sahibkarlar Günü kimi qeyd olunması sahibkarlıq fəaliyyətinə verilən yüksək qiymətin, özəl sektora göstərilən diqqət və qayğının önəmli göstəriciləridir. İşğaldan azad olunmuş Şərqi Zəngəzur və Qarabağın ölkə iqtisadiyyatına inteqrasiyası hazırda sürətlə davam edir və bu prosesdə özəl sektor xüsusi fəallıq göstərir, geniş və münbit investisiya imkanlarından yararlanırlar.

Bir sözlə, ölkə iqtisadiyyatında, məşğulluğun təmin olunmasında rolu artan sahibkarlıq iqtisadiyyatın əsas aparıcı qüvvəsini təşkil edir.

Uzun illərdir səmərəli fəaliyyət göstərən Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası da özəl sektorun inkişafına öz töhfələrini verir. Qurum işəgötürənlərin hüquqlarını, əmlak və digər qanuni mənafelərini uğurla müdafiə edir, bazar infrastrukturunun, sahibkarlığın genişlənməsinə yaxından dəstək göstərir.

Özəl sektorun rolunun daha da yüksəlməsi ilə bağlı tədbirlərin, sahibkarlıq sahəsindəki son yeniliklərin, islahatların geniş ictimaiyyətə çatdırılmasında Konfederasiyanın 2011-ci ildən nəşr olunan «Biznes həyatı» jurnalı önəmli vasitədir. Jurnalın yaradıcı heyətinin hazırladığı dolğun materiallar oxucular tərəfindən maraqla qarşılanır.

Əlamətdar gün münasibətilə bütün sahibkarları təbrik edir, «Biznes həyatı» jurnalının yaradıcı kollektivinə uğurlar arzulayıram.

the Republic of Azerbaijan
KOBİA
Small and Medium Business
Development Agency of
the Republic of Azerbaijan

Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyinin İdarə Heyətinin sədri Orxan Məmmədovun "Sahibkarlar Günü" münasibətilə **TƏBRİKİ**

Ölkəmizdə hazırkı güclü, innovativ və sosial məsuliyyəti başlıca prinsiplərdən biri kimi qəbul edən sahibkarlar sinfinin formalaşmasında müasir Azərbaycanın memarı Heydər Əliyevin xidmətləri misilsizdir. Ulu Öndərin rəhbərliyi ilə həyata keçirilmiş islahatlar, dövlət proqramları, sahibkarlığın inkişafı istiqamətində atılmış mühüm addımlar özəl bölmənin inkişafında əhəmiyyətli rol oynayıb. Artıq 10 ildir ki, ölkə sahibkarları tərəfindən qeyd edilən 25 aprel – "Sahibkarlar Günü"nün təsis olunması da məhz Ümummilli Liderin adı ilə bağlıdır. 2002-ci ilin aprelində Heydər Əliyevin yerli sahibkarlarla keçirdiyi və bu gün tarixi önəm daşıyan görüşün nəticəsi olaraq imzalanmış bir sıra vacib fərmanlar sahibkarlığın dəstəklənməsi və ölkədə investisiya mühitinin daha da təkmilləşdirilməsi baxımından önəmlidir.

Sahibkarlığın inkişafı və biznes mühitinin daha da yaxşılaşdırılması siyasəti qlobal çağırışlar fonunda Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyev tərəfindən uğurla davam etdirilən ölkəmizin dayanıqlı sosial-iqtisadi inkişaf strategiyasının mühüm tərkib hissəsidir. Dövlət başçısının "Ölkəmizin inkişafı sahibkarlığın inkişafından asılıdır" strateji xəttinə uyğun olaraq, Azərbaycanda sahibkarlıq fəaliyyəti üçün əlverişli biznes və investisiya mühiti, təkmil qanunvericilik bazası, hərtərəfli stimullaşdırıcı mexanizmlər yaradılıb. Sahibkarlıq sahəsində inzibati prosedurların sadələşdirilməsi, dövlət dəstəyi alətlərinin genişləndirilməsi, güzəştlər, real sektora maliyyə dəstəyi və digər məqsədyönlü tədbirlər nəticəsində bu gün özəl bölmənin ümumi daxili məhsulda payı 83 faiz, məşğulluqda isə 78 faizdən çoxdur. Azərbaycan Respublikası Prezidentinin Sərəncamı ilə "Sahibkarlar Günü"nün təsis olunması isə sahibkarların fəaliyyətinə verilən yüksək qiymətin, biznesin inkişafına göstərilən böyük diqqət və qayğının bariz nümunəsidir.

İşğaldan azad edilmiş ərazilərimizin sahibkarlıq fəaliyyəti və investisiya qoyuluşu üçün böyük potensiala malik olması özəl sektor üçün də geniş imkanlar yaradıb. İş adamlarının Qarabağda biznes qurmağa və investisiya qoyuluşuna göstərdiyi maraq statistik göstəricilərdə də öz müsbət təsdiqini tapmaqdadır. Azad olunmuş ərazilərimizdə sahibkarlar tərəfindən müasir texnologiyaların tətbiqi, yeni iş yerlərinin yaradılması, investisiya qoyuluşu bölgənin bərpası və yenidənqurulmasına, ölkə iqtisadiyyatına inteqrasiyasına, buraya qayıdan əhalinin rifah halının yaxşılaşmasına öz müsbət töhfəsini verməkdədir.

Azərbaycanın dayanıqlı inkişafı istiqamətində qarşıya qoyulmuş hədəflərə nail olunmasında özəl sektordan gözləntilər də böyükdür. İş adamları daha fəal təşəbbüskarlıq göstərməklə, dövlətin mövcud dəstək mexanizmlərindən və yaradılmış imkanlardan istifadə etməklə fəaliyyətlərini daha da genişləndirməli, eləcə də korporativ sosial məsuliyyət və şəffaflıq prinsiplərinə daim sadiq qalmalıdırlar. İnanırıq ki, sahibkarlar bundan sonra da ölkəmiz və xalqımız üçün ən vacib anlarda dövlətimizlə həmrəy olmaqda davam edəcək, dövlət-sahibkar əməkdaşlığı hər iki tərəf üçün səmərəli və faydalı şəkildə inkişaf edəcəkdir.

Ölkəmizin sosial-iqtisadi inkişafında xüsusi payı olan sahibkarlarımızı 25 aprel – "Sahibkarlar Günü" münasibətilə Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi (KOBİA) adından təbrik edir, fəaliyyətlərində yeni uğurlar arzulayırıq.

Türk İnvestisiya Fondunun Prezidenti Bağdad Amreyevin "Sahibkarlar Günü" münasibətilə **TƏBRİKİ**

Hörmətli Məmməd Musayev,
Konfederasiyanın Rəyasət Heyətinin dəyərli üzvləri,

Sahibkarlar Günü münasibətilə Sizi və bütün Azərbaycan işgüzar icmasını səmimi qəlbdən təbrik edirəm. Bu əlamətdar gün, Azərbaycan sahibkarlarının əldə etdiyi uğurları və onların iqtisadi artımın təşviqi, innovasiyaların inkişafı və regional iqtisadi inteqrasiyanın gücləndirilməsində oynadığı mühüm rolu qeyd etmək üçün mühüm bir fürsətdir.

Sizin rəhbərliyiniz altında Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar Təşkilatları Milli Konfederasiyası (ASK) ölkədə özəl sektorun inkişafına öncül dəstək verən aparıcı qurumlardan birinə çevrilmişdir. Sahibkarlığın gücləndirilməsi, sərmayədar dostu siyasətlərinin təşviqi və beynəlxalq ticarət tərəfdaşlıqlarının genişləndirilməsi istiqamətindəki daimi səyləriniz Azərbaycan iqtisadiyyatına mühüm töhfə vermişdir. ASK-nın beynəlxalq iqtisadi forumlarda fəal iştirakı, kiçik və orta sahibkarlığın inkişafına verdiyi dəstək və COP29 çərçivəsində yaşıl iqtisadi transformasiyaya olan sadiqliyi onun uzaqgörən strategiyasının bariz nümunəsidir.

Azərbaycanın hüdudlarından kənarda isə Sizin, Türk Ticarət və Sənaye Palataları Birliyinin (TCCI) Prezidenti kimi fəaliyyətiniz Türk dünyasında iqtisadi əlaqələrin daha da dərinləşməsinə mühüm töhfə verməkdədir. Türk dövlətləri arasında biznes əməkdaşlığının möhkəmləndirilməsinə dair yorulmaz səyləriniz daha inteqrasiya olunmuş və firavan bir Türk iqtisadi məkanının formalaşmasına öz mühüm töhfəsini verməkdədir.

Bu baxımdan, 2025-ci il 14 fevral tarixində Bakı şəhərində Türk İnvestisiya Fondu (TIF) və TCCI arasında imzalanmış Anlaşma Memorandumu, yeni iqtisadi imkanların yaradılması istiqamətində mühüm bir mərhələni təşkil edir. Bu əməkdaşlıq birgə layihələrin dəstəklənməsinə, ticarət və investisiya imkanlarının genişləndirilməsinə töhfə verəcək və Türk dünyasının iqtisadi inkişafına yeni perspektivlər açacaqdır.

Türk İnvestisiya Fondunun Prezidenti kimi birgə fəaliyyətimizin daha da inkişaf etdirilməsində səylərimi əsirgəmiyəcəyimi xüsusi qeyd etmək istəyirəm. Bizim birgə fəaliyyətimiz sahibkarlığın inkişafı, sənaye sektorunun irəliləyişi və innovasiyaların sürətləndirilməsi üçün əsaslı zəmin yaratmış olacağıq ki, bu da öz növbəsində Türk dövlətlərinin iqtisadiyyatına fayda gətirəcəkdir.

Bir daha Sizi, ASK-nın Rəyasət Heyətini və bütün Azərbaycan sahibkarlarını bu əlamətdar gün münasibətilə təbrik edirəm. ASK-ya gələcək fəaliyyətində daha böyük uğurlar arzulayıram və Türk dünyasının iqtisadi birliyini daha da gücləndirmək üçün əməkdaşlığımızın davam edəcəyinə ümidvaram.

Türkiyənin Azərbaycandakı səfiri Birol Akgünün "Sahibkarlar Günü" münasibətilə **TƏBRİKİ**

Hörmətli Sahibkarlar,

Sözümün əvvəlində “25 aprel - Sahibkarlar Günü” münasibətilə təbrik edir, cəsarətinizdən ilham alan sahibkarlıq ruhunuzun daim özünü qoruyub inkişaf etdirməsinə ümid edirəm.

Sahibkarlıq təkcə biznesin və ticarətin xammalı deyil, həm də cəmiyyətlərin gələcəyini istiqamətləndirən gücün tərifidir.

Azərbaycanla “Bir millət, iki dövlət” şüarı əsasında həyata keçirdiyimiz və 2021-ci ildə imzaladığımız Şuşa Bəyannaməsi ilə müttəfiqlik səviyyəsinə yüksəltdiyimiz əlaqələrimizin ən mühüm lokomotivlərindən birini iqtisadi və ticarət əlaqələri təşkil edir.

Miqyasından asılı olmayaraq, hamımız müşahidə edirik ki, türkiyəli sahibkarların dəyərli töhfələri nəticəsində Türkiyə təkcə öz regionunda deyil, həm də dünya miqyasında ticarət və iqtisadi potensialına görə adından söz etdirən nadir ölkələrdən biridir.

Möhtərəm Prezidentimizin də dediyi kimi, son 20 ildə:

• Ölkəmizin iqtisadiyyatında ildə orta hesabla 5,5 faiz artıma nail olduq,

• Milli gəlirimizi 238 milyard dollardan 5 qat artımla 1 trilyon 3 milyard dollara yüksəltdik,

• Alıcılıq qabiliyyəti paritetinə görə ölkəmizi milli gəlirə görə dünyada 11-ci yerə yüksəltdik,

• Bu dövrdə ixracımızı 36 milyard dollardan 262 milyard dollara yüksəltməklə Cümhuriyyət tarixində rekorda imza atdıq,

• Turizm sektorundakı gəlirlərimizi 13 milyard dollardan təxminən 61 milyard dollara yüksəltdik.

• Müdafiə sənayesində yerli və milli istehsalın payını 20 faizdən bugün 80 faizə yüksəltdik.

• Ölkəmizin Silahlı və Silahsız Pilotsuz Uçuş Aparatları texnologiyasındakı uğur hekayəsi hər kəsə məlumdur.

Bu proseslərin son illərdə Türkiyə-Azərbaycan iqtisadi və ticarət əlaqələrinə öz təsirini göstərməsini müşahidə etməkdən məmnunuq.

Prezidentlərimizin qarşıya qoyduğu ümumi məqsədə uyğun olaraq 2024-cü ildə Azərbaycanla 6,1 milyard dollar olan ikitərəfli ticarət dövriyyəmizi 15 milyard dollara çatdırmaq üçün birgə fəaliyyətimizi davam etdirəcəyik.

Ötən il Azərbaycanın ümumilikdə 180 ölkə ilə ticarət əlaqələrinin olduğu bir mühitdə biz Azərbaycanın ikinci ən böyük ticarət tərəfdaşıyıq. Bizim son hədəfimiz iki qardaş ölkə olaraq birinci yerdə olmaqdır.

Birgə İqtisadi Komissiya iclası başda olmaqla, bütün mexanizmlərdən səmərəli istifadə etməyə davam edərək ən qısa vaxtda 15 milyard dollar hədəfinə çatacağıq.

Bu məsələdə biz investorlarımızı və sahibkarlarımızı qarşılıqlı şəkildə dəstəkləyirik.

Azərbaycanda təxminən 5500-dən çox türk şirkəti fəaliyyət göstərir. Bu baxımdan Türkiyə Azərbaycanda ən çox xarici sərmayəli şirkətlərə malik ölkədir. Ölkəmizdə Azərbaycan sərmayəsi ilə işləyən 2600-dən çox şirkət fəaliyyət göstərir.

Ölkəmizin Azərbaycana birbaşa sərmayəsi üçüncü ölkələr vasitəsilə qoyulan investisiyalar da daxil olmaqla 17 milyard dolları ötüb. Azərbaycanda qeyri-neft sektoruna ən çox investisiya yönəldən ölkə Türkiyədir. Azərbaycan ölkəmizə 21 milyard dollar həcmində investisiya qoymuşdur.

Hər iki ölkənin sahibkarları, xüsusilə Azərbaycanda fəaliyyətini davam etdirən TPAO və ölkəmizdə fəaliyyətini davam etdirən SOCAR bizim üçün qürur mənbəyi olmaqda davam edir.

Eyni fikirlə köklü şirkətlərimizin Azərbaycanda bütün sahələrdə, xüsusilə tikinti və qida sahələrində fəaliyyət göstərməsinə önəm veririk.

Biz Azərbaycanın topdan və pərakəndə satış bazarında ölkəmizin məhsullarına olan inama görə qürur hissi keçiririk.

Məhz belə bir şəraitdə sahibkarlarımız təkcə bizneslə məşğul olmaq anlayışı baxımından deyil, eyni zamanda bir-birinə etimadı, yeni hədəflərə çatmaq həvəsini və sosial məsuliyyəti bölüşən ortaq mədəniyyətin nümayəndələri kimi əzmlə çalışmağa davam edirlər.

Türkiyə və Azərbaycan təkcə ikitərəfli səviyyədə deyil, həm də çoxtərəfli platformalarda, xüsusilə yeni sahibkarların istehsal ekosisteminə cəlb edilməsi baxımından əməkdaşlığı davam etdirir.

Bu baxımdan ölkəmiz və Azərbaycan Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının dəyərli töhfələri ilə hazırlanan 14 fevral 2025-ci il tarixli proqramda: Türk Dövlətləri Təşkilatı çərçivəsində yaradılmış Türkiyə Ticarət və Sənaye Palataları Birliyi (TTSP) və Türkiyə İnvestisiya Fondu arasında əməkdaşlıqdan məmnunniyyət hissi keçirir.

Bu addım TDT daxilində də cəsarətli və uzaqgörən sahibkarların ortaya çıxmasına imkan verəcəyi şübhəsizdir.

Hörmətli sahibkarlar,

Nəqliyyat xətləri baxımından Şimal və Cənub xətlərində meydana gələn qeyri-sabitlik Orta Dəhlizin əhəmiyyətini daha da artırır.

Can Azərbaycan ilə nəqliyyat və enerji xətləri sahəsində əməkdaşlığımız böyük dəyərə malikdir. Enerji sektoru əlaqələrimizin mühüm hissəsini təşkil edir.

STAR neft emalı zavodu kimi nəhəng sərmayələrlə güclənən enerji sahəsindəki əməkdaşlığımız bu yaxınlarda "İğdır-Naxçıvan Təbii Qaz Boru Kəməri Layihəsi" ilə yeni səviyyəyə çatdı. Nəhayət, Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyevin 5 mart 2025-ci il tarixində ölkəmizə səfəri münasibətilə açılışı edilən həmin kəmərlə Naxçıvanda yaşayan bacı-qardaşlarımızın təbii qazdan fasiləsiz istifadəsinə şərait yaradılacaq.

İş dünyasının dəyərli nümayəndələri,

Azərbaycan ordusunun qətiyyətli qələbəsi nəticəsində 30 ildən artıq davam edən işğaldan azad edilmiş Qarabağın yenidən qurulması və dirçəldilməsi üçün indi hamımızın üzərinə mühüm vəzifələr düşür.

Türkiyənin özəl sektoru başda tikinti və infrastruktur olmaqla bölgədə hər sahədə mövcuddur.

• Biz Qarabağda avtomobil yolları, tunellər, dəmir yolları və viaduklar tikirik.

• Füzuli və Zəngilan hava limanlarının tikintisində türk şirkətləri öz üzərlərinə öhdəliklər götürdülər.

• İşğaldan azad edilmiş bölgələrdə günəş enerjisi (GES), külək enerjisi (KES) və su elektrik stansiyalarından (SES) elektrik enerjisi istehsalı üçün bərpa olunan enerji sərmayələri Türkiyə şirkətlərinin rəhbərliyi ilə sürətləndirilir.

Cümhuriyyətimizin 102-ci ilində möhtərəm Prezidentimiz cənab Rəcəb Tayyib Ərdoğanın rəhbərliyi ilə qürurla həyata keçirdiyimiz "Türkiyə əsri" vizyonu çərçivəsində Türkiyə və Azərbaycan sahibkarlarının dəyərli töhfələri ilə Türkiyə-Azərbaycan ticari və iqtisadi əlaqələrini inkişaf etdirmək üçün atmalı olduğumuz çoxlu addımlar var.

İnnovasiya, davamlılıq və rəqəmsal transformasiyanın son dərəcə sürətlə irəlilədiyi bir dövrdə Türkiyə və Azərbaycanın cəsur, yenilikçi və uzaqgörən sahibkarlara daha çox ehtiyacı var.

Bu əlamətdar gündə türk və azərbaycanlı sahibkarlar kimi ortaq məqsədlərə çatmaq üçün bir-birimizi daha yaxşı başa düşərək, təcrübələrimizdən qarşılıqlı şəkildə istifadə edərək və kollektiv gücümüzü düzgün istiqamətləndirərək böyük uğurlara imza ata biləcəyimizə olan inamım qətidir.

Sözümü burada yekunlaşdırarkən, "25 aprel- Sahibkarlar Günü"nüzü təbrik edir, yenilikçi ideyalarınız, cəsarətiniz və əzmkarlığınızla üzərinizə götürəcəyiniz bütün məsuliyyət, iş və vəzifələrdə uğurlar arzulayıram.

Qazaxıstanın Azərbaycandakı səfiri Alim Bayelin "Sahibkarlar Günü" münasibətilə **TƏBRİKİ**

Qazaxıstan Respublikasının Azərbaycan Respublikasındakı Səfirliyi adından və şəxsən öz adımdan peşə bayramınız – Sahibkarlar Günü münasibətilə sizi səmimi-qəlbdən təbrik edirəm!

Sizin zəhmətiniz, enerjiniz və inkişafa can atmağınız Azərbaycanın dayanıqlı iqtisadi artımında, yeni iş yerlərinin yaradılmasında, innovasiyaların tətbiqində, biznes mühitinin möhkəmlənməsində və ölkələrimiz arasında ticarət dövriyyəsinin artmasında mühüm rol oynayır. Sahibkarlıq təkcə biznes deyil, həm də cəmiyyət qarşısında məsuliyyət və zamanın çağırışlarına baxmayaraq irəli getmək cəsarətidir.

Qazaxıstan və Azərbaycan qarşılıqlı hörmət və strateji tərəfdaşlıq əsasında qurulmuş möhkəm qardaşlıq bağları ilə birləşir. Əminəm ki, ölkələrimizin biznes icmaları arasında əməkdaşlığın inkişafı ticari-iqtisadi əlaqələrin daha da möhkəmlənməsinə və qarşılıqlı faydalı layihələrin həyata keçirilməsinə töhfə verəcək.

Sizə möhkəm can sağlığı, rifah, yeni ideyalar və Azərbaycanın və Türk dünyasının inkişafı naminə təşəbbüslərinizin uğurla reallaşmasını arzulayıram!

Qırğızıstanın Azərbaycandakı səfiri Mamıtkanov Maksat Suyunaliyeviçin "Sahibkarlar Günü" münasibətilə **TƏBRİKİ**

Sizi peşəkar bayramınız – Azərbaycan Sahibkarlar Günü münasibətilə ürəkdən təbrik edirəm!

Siz ölkə iqtisadiyyatının güclənməsinə, beynəlxalq əməkdaşlığın inkişafına və dövlət, cəmiyyət üçün yeni imkanların yaradılmasına böyük töhfə verirsiniz. Müasir, rəqabətqabiliyyətli və davamlı biznes mühiti məhz sizin yorulmaz əməyiniz, təşəbbüskarlığınız və uğura can atmağınız sayəsində formalaşır.

Qırğız Respublikası, Azərbaycan sahibkarlarının ölkələrimiz arasında qarşılıqlı faydalı əlaqələrin genişləndirilməsinə, birgə layihələrin irəliyə aparılmasına və Qırğızıstanla Azərbaycanın xalqları arasında qardaşlıq münasibətlərinin möhkəmlənməsinə yönəlmiş səylərini yüksək qiymətləndirir.

Sizə tərəqqi, rifah, cəsarətli və kreativ ideyalar, etibarlı tərəfdaşlar və yeni nailiyyətlər arzulayıram! Qoy hər bir addımınız əminliklə atılsın və hər bir layihəniz uğurlu olsun!

Özbəkistanın Azərbaycandakı səfiri Bahrom Aşrafxanovun "Sahibkarlar Günü" münasibətilə **TƏBRİKİ**

Bugün Azərbaycan biznes ictimaiyyət nümayəndələrinin ölkə iqtisadiyyatının dinamik inkişafına misilsiz töhfə verdiklərini və böyük uğurlar qazandıqlarını qeyd etmək xoşdur.

Peşəkarlıq, daxili və xarici bazarlara adaptasiya qabiliyyəti, eləcə də innovativ yanaşmalar sayəsində sahibkarlar öz fəaliyyətlərində bütün sahələrdə nəzərəçarpacaq irəliləyişə nail olurlar.

Həmçinin xüsusi olaraq vurğulamaq istərdim ki, hər il Azərbaycan və Özbəkistanın biznes dairələri arasında əlaqələr əhəmiyyətli dərəcədə möhkəmlənir. Azərbaycan və özbək şirkətləri və sahibkarları praktiki olaraq bütün sahələrdə əməkdaşlıq edirlər. Əminəm ki, bu, strateji tərəfdaşlığımızın yalnız başlanğıcıdır.

Hazırda Özbəkistan Bakı, Ağdamda, Azərbaycan isə Daşkənd və Səmərqənddə ticarət evlərinin açılmasını planlaşdırır. Eyni zamanda, perspektivdə bizim tarixi şəhərlərimiz arasında aviareyslərin təşkili nəzərdə tutulur.

Fürsətdən istifadə edərək, qardaş Azərbaycan biznes dairələrinin bütün nümayəndələrini peşə bayramı – Sahibkarlar günü münasibətilə səmimi qəlbdən təbrik edirəm! Sizə firavanlıq, ilham və rifah arzu edirəm! Qoy, öz gücünüzə inam və qətiyyət həmişə sizə uğur gətirsin!

Macarıstanın Azərbaycandakı səfiri Tamaş Yojef Tormanın "Sahibkarlar Günü" münasibətilə **TƏBRİKİ**

Sahibkarlar Günü və Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar Təşkilatları Milli Konfederasiyasının yaradılmasının 26-cı ildönümü münasibətilə Azərbaycanın sahibkarlarına və biznes ictimaiyyətinə ən səmimi təbriklərimizi çatdırmaq istərdim.

Mən xalqlarımız arasındakı sıx əlaqələri, institutlarımız və sahibkarlarımız arasında dostluq və etibarlı tərəfdaşlığı yüksək qiymətləndirirəm. Sahibkarlar xalqlarımızın iqtisadi və sosial həyatının mühüm sütunları olmaqla, rifah və inkişafa, eləcə də Macarıstan ilə Azərbaycan arasında qardaşlıq əlaqələrimizin möhkəmlənməsinə böyük töhfələr verirlər. Sahibkarlıq əlaqələri genişlənmiş strateji tərəfdaşlıqdan faydalanır və ona töhfə verir. Liderlərimiz arasında ortaq tarixi-mədəni köklərə, qohumluq, qardaşlıq, qarşılıqlı etimada, mükəmməl yüksək səviyyəli münasibətlərə əsaslanan dinamik şəkildə inkişaf edən ikitərəfli münasibətlər Türk Dövlətləri Təşkilatı çərçivəsində intensiv əməkdaşlıqla yanaşı, iqtisadi əlaqələrimizdə potensialın reallaşdırılması üçün möhkəm zəmin yaradır. İqtisadi əlaqələrin əsasında dayanan enerji, əczaçılıq, kənd təsərrüfatı kimi strateji sektorlar, su təsərrüfatı, İT, nəqliyyat və logistika sahələri üzrə əməkdaşlığımız da böyük potensiala malikdir.

Macarıstan enerji sektorunda MOL Group və MVM Group-un iştirakı ilə Azərbaycanda yeddinci ən böyük investordur, Azərbaycan isə Macarıstanın enerji təhlükəsizliyinə öz töhfəsini verir. Məşhur əczaçılıq şirkətlərimiz Richter Gedeon və Egis 1990-cı illərin əvvəllərindən Azərbaycanda nümayəndəliklərini açan və mükəmməl dərman preparatları ilə təmin edən ilk əczaçılıq fabrikləri arasında idi. Macarıstan işğaldan azad edilmiş ərazilərin yenidən qurulmasında iştirak etmək öhdəliyi götürüb və hazırda Macarıstan şirkəti Soltanlı qəsəbəsini bərpa edir, eyni zamanda biz Macarıstan sahibkarlarının diqqətini Qarabağda gələcək biznes və investisiya imkanlarına yönəldirik.

Macarıstan 2023-cü ildə Türk İnvestisiya Fonduna, Macarıstan Ticarət və Sənaye Palatası bu il Türk Ticarət və Sənaye Palataları Birliyinə üzv olub. Əminəm ki, bu qurumlar, eləcə də Sahibkarlar Təşkilatları Konfederasiyası (ASK) kimi nüfuzlu təşkilatlar cənab Məmməd Musayevin müdrik rəhbərliyi ilə gələcəkdə Macarıstan ilə Azərbaycan arasında əlaqələrin daha da çiçəklənməsinə böyük töhfələr verəcəklər.

Fürsətdən istifadə edərək, Azərbaycan sahibkarlarına işlərində yeni-yeni uğurlar arzulamaq istərdim.

"PAŞA Holding"in Baş İcraçı direktoru Cəlal Qasımovun "Sahibkarlar Günü" münasibətilə **TƏBRİKİ**

Sirr deyil ki, PAŞA Holding ölkənin ən iri özəl şirkətlərindən biridir. Korporativ mərkəz olaraq "PAŞA Holding" MMC 2006-cı ildə yaranıb və yarandığı ilk gündən qarşısına iki məqsəd qoyub: sağlam şəkildə böyümək və böyüdükcə fəaliyyət göstərdiyi ölkələrin inkişafına töhfə vermək. Bu gün, "PAŞA Holding"in 20-dən çox törəmə şirkəti və 22,000-dən çox döyünən ürəyi var. Məhz bu 22,000-dən çox əməkdaşın sayəsində şirkətlərimiz illərdir bazar lideri pozisiyasını qoruyub saxlaya biliblər. Şirkətlər qrupu olaraq bu 18 il ərzində inkişaf, yüksəlişlər, çətinliklər, rəqabət, uğur, fürsətlər, çağırışlar gördük. Lakin bütün bu müddət ərzində dəyişməyən tək bir məqam olub – o da bu döyünən ürəklərin təsir göstərmək, dəyər yaratmaq, faydalı olmaq istəyidir. 2024-cü ilin qısa xülasəsinə baxarsaq, banklarımızın ümumi aktivlər üzrə bazar payı 36.97%, sığorta şirkətlərimizin isə 67.39% təşkil edib. Bu nəticənin arxasında minlərlə insanın əməyi durur və bir rəhbər olaraq mən bizim insanlarla fəxr edirəm.

Fəaliyyət göstərdiyimiz ölkələrin inkişafına töhfə vermək istəyini qeyd edəndə, mən ilk növbədə bu ölkələrin iqtisadi inkişafını nəzərdə tuturam. Ölkə iqtisadiyyatı artdıqca biz də böyüyürük. Biz böyüdükcə ölkə iqtisadiyyatına dəstək göstəririk. Bu qapalı, amma çox müsbət bir dairədir. Bir ölkənin iqtisadiyyatının əsas sütunlarından biri onun sahibkarlar qüvvəsidir. "PAŞA Holding" olaraq biz ölkəmizdə fəaliyyət göstərən sahibkarlarla bir neçə məqamda kəsişirik. İlk olaraq, kiçik və orta sahibkarlar bizim banklarımızın müştəri kütləsinin bəlli bir hissəsini təşkil edirlər. Odur ki, banklarımız bu sahibkarlara maliyyə dəstəyi göstərir, eyni zamanda onların maliyyə savadlılığının artırılmasına kömək edirlər. Bundan əlavə, fəaliyyət göstərdiyimiz 18 ildən çox müddətdə şirkətlərimiz öz əməliyyat proseslərində yüzlərlə təchizatçı ilə əməkdaşlıq ediblər, onların bizneslərinin gəlirliliyinə birbaşa təsir göstəriblər. Nəhayət "PAŞA Holding", öz məsuliyyətini anlayaraq, həm Azərbaycan Respublikasının Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi (KOBİA), həm də Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası (ASK) tərəfindən həyata keçirilən bir çox layihəyə maliyyə dəstəyi göstərib.

Mən çox istəyirəm ki, sadaladığım hər 3 istiqamətdə fəaliyyətlərimiz daha da möhkəmlənsin və əməkdaşlığımız daha da genişlənsin. Fürsətdən istifadə edərək, ölkəmizin bütün sahibkarlarını, eləcə də Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasını bu mötəbər bayram münasibətilə təbrik edirəm. Onlara bütün fəaliyyətlərində müvəffəqiyyətlər arzu edirəm və əməkaşlığımızın uğurlu olacağına inanıram.

Milli Məclisin deputatı, ADA Universitetinin prorektoru Fariz İsmayılzadənin "Sahibkarlar Günü" münasibətilə **TƏBRİKİ**

Azərbaycanın inkişafında sahibkarlığın rolu hər il getdikcə daha da artmaqdadır. Ölkənin iqtisadi gücünün və məşğulluğun təmin olunmasının əsas sütunlarından biri kimi sahibkarlıq fəaliyyəti dövlətimiz tərəfindən hər zaman dəstəklənir. Sahibkarlar yalnız iqtisadi fəaliyyətləri ilə deyil, həm də sosial məsuliyyət layihələri ilə cəmiyyətin inkişafında mühüm rol oynayırlar. Xüsusilə, təhsil sahəsinə edilən investisiyalar uzunmüddətli perspektivdə milli kapitalın – bilikli, peşəkar, savadlı və innovativ düşüncəyə malik insan resursunun formalaşmasına birbaşa xidmət edir.

Bu baxımdan, Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyasının (ASK) fəaliyyəti xüsusi vurğulanmalıdır. ASK universitetlər və təhsil müəssisələri ilə əməkdaşlıq çərçivəsində gənclərin bilik və bacarıqlarının artırılmasına, onların əmək bazarına inteqrasiyasına, innovativ və yaradıcı düşüncə tərzinin formalaşdırılmasına, mənəvi və mədəni irsimizin qorunmasına dəstək göstərən təşəbbüsləri hər zaman dəstəkləyir.

Bu məqamda tarixi irsin qorunmasında nümunəvi bir addımı – ADA Universitetinin Azərbaycan maarifçilik ənənələrinin dirçəldilməsi istiqamətində həyata keçirdiyi ən mühüm layihələrindən birini - Qazax Müəllimlər Seminariyasının bərpasını qeyd etmək istərdim. 1918-ci ildə əsası qoyulan bu Seminariyanın uzun illər maarifçi ziyalıların yetişdirildiyi bir mərkəz olmuş, lakin 1959-cu ildən etibarən Seminariya fəaliyyətini dayandırmışdı.

Belə ki, ADA Universiteti, uzun illər boyu yüksək ixtisaslı pedaqoji kadrlar hazırlayaraq Azərbaycanın elm, təhsil və mədəniyyətində əvəzsiz rol oynamış Qazax müəllimlər seminariyasının yaradılmasının 100 illiyi münasibətilə Azərbaycan Respublikası Prezidentinin Sərəncamını (03 noyabr 2018-ci il tarixli) əsas tutaraq təşəbbüs irəli sürdü və xeyriyyəçi sahibkarların dəstəyi ilə Seminariyanın bərpasına start verdi. Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyasının (ASK) bu prosesdə mühüm rol oynayaraq, sahibkarların təhsil sahəsinə verdiyi töhfənin gözəl nümunəsini yaratdı. Qazax Müəllimlər Seminariyasının yenidən fəaliyyətə başlaması təkcə bir təhsil müəssisəsinin bərpası ilə yekunlaşmadı, həm də universitet və özəl sektor arasında yeni əməkdaşlıq modelini formalaşdırdı.

Müasir dünyada universitetlər və sahibkarlar arasında əməkdaşlıq qarşılıqlı fayda prinsipinə əsaslanır. Universitetlər sahibkarlığın inkişafına bilik və insan kapitalı ilə kömək edir, sahibkarlar isə təhsilə investisiya qoyaraq gələcək peşəkar kadrların yetişdirilməsinə dəstək olurlar. Belə ki, ADA Universiteti yarandığı gündən sahibkarlarla bir sıra istiqamətlərdə əməkdaşlıq edir. Sahibkarların dəstəyi ilə maliyyələşdirilən təqaüd proqramları akademik göstəriciləri və potensialı yüksək olan tələbələri dəstəkləyir. Tələbələrə biznes sahəsində praktiki bilik və bacarıqlar qazandırmaq üçün yay məktəbləri təşkil olunur. Bundan əlavə, tələbələrin real iş mühitində təcrübə qazanması üçün müxtəlif şirkətlərlə əməkdaşlıq çərçivəsində təcrübə proqramları həyata keçirilir. Universitetdə sahibkarların dəstəyi ilə qurulan tədqiqat laboratoriyaları startapların inkişafına imkan yaradır. Həmçinin, ADA Universitetinin akademik heyəti tədris proqramlarının təkmilləşdirilməsi məqsədilə sahibkarlarla yaxından əməkdaşlıq edir, bu da tələbələrin əmək bazarına daha yaxşı hazırlanmasına şərait yaradır.

Sahibkarlar günü təkcə sahibkarların uğurlarının qeyd edildiyi bir gün deyil, həm də gələcək əməkdaşlıq imkanlarının müzakirə olunduğu, cəmiyyətin müxtəlif sahələrinin inkişafına sahibkarların verdiyi töhfələrin vurğulandığı bir tarixdir.

Bu əlamətdar gündə ölkəmizin iqtisadi gücünün və sosial rifahının inkişafına töhfə verən bütün sahibkarları səmimi qəlbdən təbrik edirəm!

Yenilikçi təşəbbüslərinizin uğurla həyata keçməsi və gələcək nəsillər üçün dəyər yaratmaq yolunda Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyasının (ASK) bütün kollektivinə uğurlar arzulayıram!

Sahibkarlar gününüz mübarək!

"Veysəloğlu Şirkətlər Qrupu"nun təsisçisi Aydın Talıbovun "Sahibkarlar Günü" münasibətilə **TƏBRİKİ**

Hörmətli sahibkarlar, dəyərli biznes nümayəndələri!

Sizi 25 Aprel – Sahibkarlar Günü münasibətilə səmimi qəlbdən təbrik edirəm! Bu əlamətdar gün yalnız sahibkarların deyil, həm də ölkəmizin iqtisadi gücünün, inkişaf potensialının və dayanıqlı gələcəyinin rəmzidir. Sahibkarlar yeni iş yerlərinin açılması, məşğulluğa dəstək göstərilməsi, innovativ ideyaların reallaşdırılması və ölkəmizin qlobal iqtisadiyyatda layiqli yer tutması üçün əvəzsiz rol oynayırlar.

Möhtərəm Prezident cənab İlham Əliyevin təşəbbüsü və rəhbərliyi ilə həyata keçirilən iri həcmli dövlət proqramları və layihələr sahibkarlığın inkişafı üçün geniş imkanlar açıb. Sənaye parkları, logistika mərkəzləri, kiçik və orta biznesin inkişafı üçün təsisatlar və davamlı dəstək mexanizmləri sayəsində yerli biznesin daha da genişlənməsi və yeni bazarlara çıxışı üçün əlverişli şərait yaradılıb. Sahibkarlarımız bu imkanlardan yararlanaraq öz fəaliyyətlərini genişləndirir, yeni iş yerləri açır və ölkə iqtisadiyyatına mühüm töhfələr verirlər.

30 ildir ki, uğurlu fəaliyyət göstərən Şirkətlər Qrupumuz ölkənin ən iri işəgötürən özəl sektor təmsilçilərindən biridir. Şirkətlər Qrupumuz tədarük zəncirində önəmli rola malik olmaqla yerli sahibkarlar və fermerlər üçün lokomotiv rolunu oynamaqdadır. Eyni zamanda, biz, hər il böyüyən yerli sahibkarların inkişafını diqqətlə izləyir və onların uğur hekayələrindən böyük məmnunluq duyuruq.

Son 5 ilin statistikasına nəzər yetirsək şahidi oluruq ki, Şirkətlər Qrupumuzun pərakəndə bizneslərinin böyümə artımının 1.5 dəfə olmasına baxmayaraq, “ARAZ” supermarketlər və “OBA” marketlər şəbəkələrimizlə tərəfdaşlıq edən 100-ə yaxın yerli istehsalçı və fermerin bizimlə olan ticarət dövriyyəsi 3 dəfəyə yaxın artıb. Bu sahibkarlardan 74-ü kiçik sahibkarlıq subyektindən orta və ya iri sahibkarlıq, 10 orta sahibkarlıq subyekti isə iri sahibkarlıq subyektinə çevrilib.

Şəbəkə marketlərimizin genişlənməsi belə bir əhəmiyyətli inkişafda açar rol oynasa da, əsas faktorlar kimi tərəfdaşlarımızın səriştəliyinin artması, effektiv qurulmuş logistika sistemi vasitəsi ilə tərəfdaşlarımızın məhsullarının marketlərimizdə düzgün planlaması və sərgilənməsi, eyni zamanda şəffaf hesablaşma prosesini qeyd edə bilərik. Tərəfdaşlarımızın şəffaf idarəetmə və hesablaşmada göstərdiyi davamlı səylər təbii ki, bizdə fərəh doğurur.

Uğur hekayələrimizə gəlincə, 2024-cü ildə də satış nöqtələrimizin sayını artırmaqla, 3500-ə yaxın yeni iş yeri açdıq. Bununla da həm məşğulluğun artmasına töhfə verdik, həm də dövlət büdcəsinə, ümumilikdə 163 milyon manat vergi və sosial ödəmələr edərək İqtisadiyyat Nazirliyi yanında Dövlət Vergi Xidməti tərəfindən ölkənin qida sektorunda ən böyük vergi ödəyicisi kimi dəyərləndirildik.

Eyni zamanda ölkəmizə xarici investisiyaların ayrılması istiqamətində Asiya İnkişaf Bankı və Niderland İnkişaf Bankı ilə müqavilələr imzaladıq. Yerli fermerlərin texniki dəstəklə təmin olunması üçün isə 850 min manat qrant cəlb etdik.

Veysəloğlu Şirkətlər Qrupu olaraq, Qarabağ və Şərqi Zəngəzur İqtisadi rayonunda həyatın bərpa olunmasında da yaxından iştirak edirik. Belə ki, sözügedən rayonlara ümumilikdə 4.2 milyon manat sərmayə yatırılıb. Doğma yurdlarına qayıdan yerli sakinlərin məşğulluğunun səmərəli təşkili istiqamətində 150 yeni iş yeri açdıq. Artıq “ARAZ” supermarketlər və “OBA” marketlər şəbəkələri doğma diyarımızın hər guşəsində öz filiallarını sayını artırır.

Şirkətlər Qrupumuz, həmçinin ötən il Dayanıqlı İnkişaf Siyasətini bəyan etdi, bu il isə ilk Dayanıqlıq Hesabatımızı ictimaiyyətə təqdim etməyə hazırlaşırıq.

Ətraf mühitin dostu olmaq və BMT-nin ESG (ətraf mühitin qorunması, sosial məsuliyyət və idarəetmə) prinsiplərinə uyğun olaraq ölkəmizin dayanıqlı inkişafına töhfə vermək istiqamətində də yeni layihələr üzərində çalışırıq.

Əziz sahibkarlar, hər birinizin əzmkarlığı və yenilikçi ruhu bizim gücümüzdür! Yolunuza inamla davam edin, çünki uğur cəsarətliləri seçir. Hər yeni gün yeni imkanlar, hər yeni addım böyük uğurlar deməkdir. Azərbaycanın iqtisadi qüdrətinə töhfə vermək üçün birgə çalışaq, daha böyük hədəflərə birlikdə çataq!

“Azərsun Holdinq”in Müşahidə Şurasının sədri Ahmad Gozalin “Sahibkarlar günü” münasibətilə **TƏBRİKİ**

Hazırda Azərbaycanda sahibkarlıq mühiti dünya standartları ilə ayaqlaşaraq ölkə hüdudlarını aşır. Dünyanın müxtəlif ölkələrində yerli şirkətlərimizin nümayəndəliklərini, məhsullarını və ən vacibi yetişdirdiyi kadrları görə bilərik. İnsanı qürurlandıran bu inkişafın təməlləri isə təxminən 30 il əvvəl müstəqilliyimizin bərpasından sonra, ümummilli lider Heydər Əliyevin yenidən hakimiyyətə gəlişi ilə qoyuldu. Ölkənin iqtisadi inkişafını sürətləndirmək və sahibkarlığın inkişafını təşviq etmək məqsədilə 1990-cı illərin sonlarından başlayaraq, özəl sektorun sərbəst fəaliyyəti və hüquqi bazanın təkmilləşdirilməsi üçün müxtəlif qanunvericilik aktları qəbul edildi, vergi islahatları həyata keçirildi, sahibkarlığın inkişafına dəstək üçün dövlət proqramları qəbul edildi. Həmçinin Ulu Öndər 1994-cü ildə “Əsrin müqaviləsi”nin imzalanması ilə xarici sərmayənin ölkəyə cəlb olunmasına nail oldu. Onun rəhbərliyi altında həyata keçirilən islahatlar, sahibkarlığın inkişafına yönələn dövlət siyasəti yeni imkanlar açdı və sahibkarların fəaliyyətini daha da genişləndirdi.

Ümumilli Liderimizin layiqli davamçısı olan prezident İlham Əliyevin bu istiqamətdə atdığı addımlar, Azərbaycanda sahibkarlıq fəaliyyətini daha rəqabətli, dayanıqlı və innovativ bir hala gətirib. Belə ki, onun rəhbərliyi ilə 2016-cı ildə «Azərbaycan 2020: Gələcəyə Baxış», 2022-ci ildə «Azərbaycanın 2025-ci ilədək sosial-iqtisadi inkişaf Strategiyası» adlı dövlət proqramları qəbul edilib və sahibkarlığın inkişafına dəstək üçün bir sıra əhəmiyyətli layihələr həyata keçirilib.

Prezidentimizin bu sahəyə göstərdiyi diqqət və qayğı, sahibkarların öz fəaliyyətlərini genişləndirmələrinə və daha böyük uğurlara imza atmalarına böyük stimul yaradır.

Müasir istehsal texnologiyalarının istifadəsi sahibkarların məhsuldarlığını artırmağa kömək edir. Yeni istehsal sahələrinin açılması və bu sahələrdə innovativ yanaşmaların tətbiq edilməsi ilə yerli bizneslərə dəstək verilir.

“Azərsun Holdinq” də öz növbəsində görülən işlər çərçivəsində yerli markaların yaradılması, ölkənin ixrac potensialının artırılması, kiçik və orta sahibkarlığın dəstəklənməsi istiqamətində addımlar atır. Həyata keçirilən dövlət proqramlarına uyğun olaraq bölgələrdə işsizliyin aradan qaldırılması, ölkəmizdə ərzaq təhlükəsizliyinin təmin edilməsi istiqamətində zəruri işlər görülür. Böyük qürur hissi ilə söyləyə bilərik ki, dünyanın dörd tərəfində “Made in Azerbaijan” yazılı məhsullarımız sevilərək istehlak edilir.

Son olaraq qeyd edim ki, əziz sahibkarlar, siz iqtisadiyyatın hərəkətverici qüvvəsisiniz. Sahibkarlıq, sadəcə bir peşə və ya iş qurmaq deyil, bu, bir həyat tərzidir. Bu yol, hər gün yeniliklər gətirmək, uğursuzluqlardan dərs çıxarmaq və hər zaman irəliləmək deməkdir. Hər birinizin gördüyü iş, yalnız şəxsi inkişafınızla nəticələnmir, həm də ölkəmizin ümumi inkişafına, insanlarımızın rifahına töhfə verir.

Cəmiyyətə verdiyiniz sosial dəstək, yeni ideyaların həyata keçirilməsi və müasir texnologiyaların tətbiqi, innovativ yanaşmalar və güclü təşəbbüsləriniz ölkəmizin iqtisadi potensialını artırır.

Bir daha ölkə rəhbərliyinə özəl sektorun inkişafına verilən misilsiz dəstəyə görə təşəkkür edirəm, bütün sahibkarlara işlərində davamlı inkişaf və müvəffəqiyyətlər arzulayıram.

Azərbaycan Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Konfederasiyasının vitse-prezidenti Zakir Nuriyevin "Sahibkarlar Günü" münasibətilə **TƏBRİKİ**

Hörmətli sahibkarlar, iş adamları və dəyərli həmkarlar!

Azərbaycan Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Konfederasiyasının vitse-prezidenti kimi, sizləri ürəkdən təbrik edir, bu önəmli gündə sizə və bütün işgüzar icmamıza ən xoş arzularımı çatdırıram. Bildiyiniz kimi, cənab Prezident İlham Əliyevin 2016-cı il 21 aprel tarixli sərəncamı ilə hər il 25 aprel tarixi ölkəmizdə "Sahibkarlar Günü" kimi qeyd olunur. Bu gün yalnız milli iqtisadiyyatımızın inkişafını qeyd etmək deyil, həm də yaradıcılıq, təşəbbüskarlıq və cəsarətin təcəssümü kimi qiymətləndirilməlidir.

Sahibkarlarımızın göstərdiyi yorulmaz əmək, yeni ideyalara olan inam və güclü iradə ilə atdıqları addımlar, ölkəmizin iqtisadi həyatında canlı və dinamik bir rol oynayır. Hər biriniz, sənayedən, kənd təsərrüfatından və ticarətdən tutmuş, maliyyə sektoruna qədər müxtəlif sahələrdə fəaliyyət göstərərək, Azərbaycanın müasir iqtisadiyyatını daha da gücləndirir və beynəlxalq arenada rəqabət qabiliyyətimizi artırırsınız. Bu nailiyyətlər yalnız fərdi səylərin nəticəsi deyil, həm də dövlətimizin dəstəyi və qlobal tendensiyalara uyğunlaşma səylərinin məhsuludur.

Bank sektoru, müasir biznesin əsas dayağı kimi, kredit və investisiya vasitələrinin səmərəli paylanması, innovativ maliyyə alətlərinin tətbiqi və risklərin peşəkar idarə olunması ilə ölkəmizin inkişaf strategiyasına mühüm dəstək verir. İqtisadi inkişafın təkanverici qüvvələrindən biri olaraq, banklar həm yerli, həm də beynəlxalq investisiya axınlarını cəlb edərək, maliyyə bazarlarının sabitliyinin təmin olunmasında və iqtisadiyyatın dayanıqlığının qorunmasında öz töhfəsini verir. Bu sahədə əldə olunan uğurlar, sahibkarlarımızın yaradıcılıq potensialı ilə birləşərək, ölkəmizin iqtisadi strukturunun modernləşdirilməsində və rəqabət qabiliyyətinin artırılmasında əvəzsiz rol oynayır.

Mövcud qlobal iqtisadi şəraitdə, rəqabət gücümüzü daha da artırmaq, yeni bazar imkanlarından yararlanmaq və innovasiya ruhunu geniş miqyasda həyata keçirmək üçün sahibkarlarımızın iradəsi və qabaqcıl ideyaları hər zamankindən daha çox əhəmiyyət kəsb edir. Ölkəmizdə iqtisadi inkişaf və innovasiya sahəsində aparılan islahatlar, dövlət və özəl sektorun qarşılıqlı əməkdaşlığı ilə daha da sürət qazanır. Sahibkarlar və bank sektorunun sinerjisi, maliyyə resurslarının effektiv bölgüsü və iqtisadi siyasətin düzgün istiqamətləndirilməsi vasitəsilə, yalnız qısa müddətli uğurlar əldə etmirik, həm də gələcək nəsillərin rifahı üçün möhkəm təməl qoyuruq.

Bu xüsusi gündə, bütün iş dünyası nümayəndələrinin bir araya gələrək, ortaq məqsədlərə nail olmaq yolunda əməkdaşlığın və qarşılıqlı dəstəyin gücünə inamımızı bir daha vurğulamaq istəyirəm. İqtisadiyyatımızın inkişafında birlikdə atılan hər bir addım, həm milli, həm də beynəlxalq səviyyədə Azərbaycanımızın imicini möhkəmləndirir. Gəlin, birlikdə yeni uğurlara imza ataraq, ölkəmizin işgüzar potensialını daha da zirvələrə qaldıraq və hər bir çətinliyi fürsətə çevirək.

Sizə, həmçinin bütün əməkdaşlarımıza uğurlar, sağlamlıq və böyük nailiyyətlər arzulayıram. Gələcəyin inşasında birgə addımlayaq və Azərbaycanın iqtisadiyyatını dünya səhnəsində daha parlaq bir mövqeyə qaldıraq!

Səmimi salam və ən xoş arzularla,

Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının vitse-prezidenti Vüqar Abbasovun "Sahibkarlar Günü" münasibətilə **TƏBRİKİ**

Dəyərli dostlar!

25 Aprel – Sahibkarlar Gününün təsis edilməsi Azərbaycanda milli sahibkarlığın inkişafına ölkə prezidenti cənab İlham Əliyevin diqqətinin bariz nümunəsidir. Bu əlamətdar gün, Azərbaycan iqtisadiyyatının inkişafında və cəmiyyətimizin rifahında mühüm rol oynayan sahibkarlarımızı bir daha dəyərləndirmək və onların əzmini, fədakarlığını, qurub-yaratmaq əzmini yüksək qiymətləndirmək üçün bir fürsətdir.

Sahibkarlar, yalnız biznes yaratmaqla kifayətlənmir, həm də sosial-iqtisadi inkişafın aparıcı qüvvəsidir. Bizim ölkəmizdə sahibkarlar, iqtisadi müstəqilliyi dəstəkləyən, yeni iş yerləri açan və innovativ layihələr həyata keçirən yaradıcı düşüncəyə malik, inkişaf yönlü liderlərdir. Mən, həm Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının vitse-prezidenti, həm də Naxçıvan Sahibkarlar Konfederasiyasının sədri kimi sahibkarların hüquqlarının müdafiəsində, iqtisadi inkişafımız naminə özəl sektorun dəstəklənməsində sizinlə birlikdə çalışıram. Qürur hissi ilə deyə bilərik ki, Qarabağın ölkə iqtisadiyyatına inteqrasiyası başlayıb, böyük Türk və İslam dünyasının iş adamları ilə əməkdaşlıqlarımız yeni mərhələyə keçib və bu əlaqələrimiz dərinləşir və möhkəmlənir. Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası hər üç istiqamətdə əlimizdən gələni əsirgəmirik.

Rəhbərlik etdiyim Cahan Holdinq şirkəti iş dünyasında müasir yanaşmalar və innovativ həllər tətbiq edərək, yalnız iqtisadi sahədə deyil, həm də sosial məsuliyyətli layihələrdə fəal iştirak edir.

Həmçinin, Naxçıvan Sahibkarlar Konfederasiyasının prezidenti olaraq, Muxtar Respublikada sahibkarlığın inkişafı, biznes mühitinin daha da rahat və münbit olması üçün dövlət-özəl dialoqunda aktiv iştirak edirik. Şübhəsiz ki, sahibkarların inkişafı, ölkəmizin iqtisadi inkişafının təməlini təşkil edir və bu yolda birlikdə böyük uğurlara nail olacağımıza əminik.

Bu əlamətdar gün münasibətilə, Azərbaycanda çalışan bütün sahibkarları ürəkdən təbrik edirəm. Hər birinizə sağlamlıq, işlərinizdə müvəffəqiyyətlər və davamlı inkişaf arzulayıram. Bizim birgə səylərimizlə, ölkəmizin iqtisadiyyatı daha da güclənəcək, yeni perspektivlər və uğurlar əldə edəcəyik.

Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının vitse-prezidenti Jalə Hacıyevanın "Sahibkarlar Günü" münasibətilə **TƏBRİKİ**

Hörmətli sahibkarlar,

Sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişafı ölkə iqtisadiyyatının dayanıqlılığını və rəqabət qabiliyyətini təmin edən əsas sütunlardan biridir. Sahibkarlar yeni imkanlar yaradan, iqtisadiyyata dinamizm gətirən, innovasiyalara yol açan və sosial rifaha töhfə verən aparıcı qüvvə kimi mühüm rol oynayırlar. Sizin fəaliyyətiniz təkcə iqtisadi göstəricilərlə deyil, həm də cəmiyyətə verdiyiniz dəyərlə, yaratdığınız iş imkanları və sərgilədiyiniz sosial məsuliyyətlə qiymətləndirilir.

Xüsusilə, qadın sahibkarlığının dəstəklənməsi və inkişafı, inklüziv və dayanıqlı iqtisadi artım baxımından strateji əhəmiyyət kəsb edir. Qadınların iqtisadi fəallığının artması onların ailədə, cəmiyyətdə və biznes mühitində iştirakının güclənməsinə, gender bərabərliyinin təmin olunmasına və ümumi sosial rifahın yüksəlməsinə ciddi şəkildə töhfə verir.

Son illər ölkəmizdə sahibkarlığın inkişafında mikromaliyyə alətlərinin əhəmiyyəti xüsusilə artmışdır. Mikro,Kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin, o cümlədən qadın sahibkarların maliyyə resurslarına çıxış imkanlarının genişləndirilməsi, mikrokreditlər və digər maliyyə xidmətləri vasitəsilə biznes təşəbbüslərinin dəstəklənməsi minlərlə vətəndaşın öz məşğulluğunu təmin etməsinə, iş yerləri yaratmasına və iqtisadi müstəqillik əldə etməsinə şərait yaratmışdır.

Mikromaliyyə — sadəcə maliyyə dəstəyi deyil, eyni zamanda təşəbbüskar fərdlərə göstərilən etimad və güvəndir. Bu imkanlardan yararlanaraq regionlarda və şəhərlərdə öz biznesini quran, ailə büdcəsinə töhfə verən və yeni məhsul və xidmətlər təqdim edən sahibkarlarımızla haqlı olaraq fəxr edirik.

Əminik ki, Azərbaycan sahibkarları gələcəkdə də innovativ yanaşmaları, yüksək sosial məsuliyyəti və dayanıqlı inkişaf strategiyalarını rəhbər tutaraq fəaliyyətlərini daha da uğurla davam etdirəcəklər.

Hörmətli Sahibkarlar! Sizi 25 Aprel – Sahibkarlar Günü münasibətilə səmimi-qəlbdən təbrik edir, rəhbərlik etdiyiniz komandaya yeni təşəbbüslər, davamlı inkişaf, faydalı əməkdaşlıqlar və bol uğurlar arzulayırıq!

Sizin uğurunuz – ölkəmizin uğurudur!

Bayramınız mübarək!

AMFA

"MƏTANƏT A" şirkətinin Müşahidə Şurasının sədri Elxan Bəşirovun "Sahibkarlar Günü" münasibətilə **TƏBRİKİ**

Hörmətli sahibkarlar,

25 aprel-Sahibkarlar Günü münasibətilə hər birinizi təbrik edir, fəaliyyətinizdə uğurlar arzulayıram.

Ümummilli lider Heydər Əliyev ölkəmizin sosial-iqtisadi inkişafını bilavasitə sahibkarlıqla və onun tərəqqisi ilə əlaqələndirirdi. Bu sahədə əldə olunan inkişaf, möhkəm təməl Ulu öndər Heydər Əliyevin əzmkarlığı ilə qoyulmuşdur.

Çox sevindirici haldır ki, bu gün Ulu Öndərin layiqli davamçısı, ölkə başçısı, cənab Prezident İlham Əliyev tərəfindən imzalanmış sənədlər, qəbul edilmiş qərarlar sahibkarlığın inkişafına verilən böyük dəstəyin göstəricisidir. Əgər bu gün Azərbaycan istehsalçıları öz məhsullarını ölkə hüdudlarından kənara ixrac edə bilirlərsə, bu Ulu Öndər tərəfindən ölkənin iqtisadi siyasətinin təməlinin möhkəm qoyulmasının bariz göstəricisidir.

25 il əvvəl fəaliyyətə başlayan “Mətanət A” Şirkəti artıq 4 sistemdə, 25 mal qrupunda fəaliyyət göstərməklə 200-dən çox ticarət markasına və 1000-dən artıq məhsul çeşidinə malik, ölkəmizin sosial-iqtisadi inkişafına töhfə verən aparıcı şirkətdir. Şirkətimizin istehsal etdiyi məhsullar istər ölkə ərazisində, istərsə də xarici ölkələrdə uğur qazanmışdır. Yarandığı tarixdən bu günə qədər ölkədə və ölkə hüdudlarından kənarda innovativ texnologiyaya əsaslanan sement və kvars qum əsaslı quru inşaat qarışıqları, gips və gipskarton, sönmüş və sönməmiş əhəng, beton qatqıları, lak-boya, divar sistemləri - İnovex və fasnatural zavodlarını tikmişdir.

“Mətanət A” Şirkətlər Qrupu bu gün qloballaşaraq dünya miqyasında tanınan və ən son innovativ texnologiyalar ilə məhsullar istehal edərək, ölkənin sosial-iqtisadi həyatında əsas rol oynayır. Bu gün ölkə daxilində və xaricində bir sıra zavodlarımız fəaliyyət göstərməkdədir. Təbii ki, sevindirici haldır ki, milli brendimiz olan “Matanat” ölkəmizi layiqincə təmsil edir.

Dövlət başçımızın rəhbərliyi ilə Azərbaycanda sahibkarlığın inkişafına xüsusi diqqət yetirilir və bu istiqamətdə müxtəlif tədbirlər həyata keçirilir.

Azərbaycan Respublikasında sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirmək üçün qanunvericilik bazası mövcuddur. Buna görə də sahibkarlıq fəaliyyətinə başlamazdan əvvəl hüquqları bilmək mütləqdir. Bu gün sahibkarların hüquqlarının etibarlı müdafiəsi və həyata keçirilən tədbirlər sahibkarları iqtisadiyyatın aparıcı qüvvəsinə çevirmişdir.

Sahibkarlığa yeni başlayan gənc sahibkarlara məqsədli addımlarla irəliyə doğru addımlamağı tövsiyə edirəm.

Uğur qazanmağın yolu üç əsas amildən asılıdır. Bunlardan, bazarın dəqiq araşdırılması nəticəsində hazırlanan biznes plan, risk, maliyyə-kredit və investisiya qoyuluşudur. Sadalanan amillər nəzərə alınarsa, biznesin uğurla inkişafı və idarə olunması mümkündür.

Bir daha hər bir sahibkarı 25 aprel Sahibkarlar Günü münasibətilə təbrik edir, ölkəmizin iqtisadi inkişafında, innovativ təşəbbüslərin reallaşdırılmasında həyata keçirdikləri işlərdə uğurlar arzulayıram.

ƏFƏNDİ İSMİYEV

"Evrascon"ASC-nin Direktorlar Şurasının sədri

BİZNES HƏYATI

xüsusi buraxılış

HƏYATIMIN 35 İLİNİ AZƏRBAYCAN İNŞAATINA HƏSR ETDİM

Dağıstanda anadan olmuşam. 1978-ci ildə Saratov Politexnik İnstitutunun körpü və tunellər fakültəsini bitirib əmək fəaliyətinə başlamışam. Sonra göndərişlə Azərbaycana gələrək 1985-ci ildən Bakı şəhərindəki 100 nömrəli Körpü-Tikinti Dəstəsində, 1997-ci ildən "Azərkörpü" ASC-nin sədri və 2013-cü ildə rebrendinq nəticəsində adı dəyişdirilmiş Avro-Asiya İnşaat Korporasiyası "EVRASCON" ASC-nin Direktorlar Şurasının sədriyəm. Mən 1985-ci ildən bəri bütün iş fəaliyyətimi Azərbaycana və onun tikinti sektoruna bağlamışam.

Tikinti hər bir dövlətin inkşaf indikatorudur Azərbaycan da bu cəhətdən istisna deyildir. Bu gün dünya bazarlarında baş verən proseslərə baxmayaraq ölkəmizdə bütün sahələrdə böyükmiqyaslı tikinti layihələri həyata keçirilir.

Son onilliklərdə "Evrascon" şirkəti olaraq respublikamızda və onun hüdudlarından kənarda çoxsaylı böyükmiqyaslı dövlət əhəmiyyətli layihələrdə iştirak edirik.

Bütün fəaliyyətimi Azərbaycana və onun tikinti sektoruna bağlamışam

Mürəkkəb işlərin öhdəsindən uğurla gəlirik

Ötən dövr ərzində rəhbəri olduğum "EVRASCON" şirkəti ölkənin ən aparıcı tikinti qurumlarından birinə çevrilərək nəinki respublikamızda, eyni zamanda MDB respublikalarının analoji qurumları arasında qabaqcıl mövqedə duran tikinti şirkətlərindəndir. Şirkətimizin hazırda 2 minə yaxın adda xususi tikinti texnikası və müxtəlif illərdə sayı 2500-6000 nəfər olmaqla hal-hazırda 2500 nəfərdən artıq ixtisaslı işçi heyətimiz vardır ki, bunun da sayəsində ən əhəmiyyətli və mürəkkəb işlərin öhdəsindən uğurla gəlirik.

Şirkətimiz bütün işlərini İsveçrənin SGS şirkətinin İSO 9001:2015 Keyfiyyət idarəetmə sistemi, İSO 14001:2015 Ətraf mühiti idarəetmə sistemi, İSO 45001:2018 Peşə sağlamlığı və təhlükəsizliyini idarəetmə sistemi standartlarının tələblərinə uyğun qurub.

"Evrascon" istehsalatın çoxsaylı tikinti sahələri üzrə, o cümlədən körpülər, avtomobil yolları, metro, avtomobil və hidrotexniki tuneller, hidrotexniki və meliorasiya qurğuları, energetika obyektləri, limanların tikintisi, neft sahəsinin tikintiləri, sənaye-mülki tikinti,

svay özülləri və dərin özüllərin tikintisi, metal konstruksiyaların istehsalı və quraşdırılması sahəsində ixtisaslaşıb. Yüksək keyfiyyətlə ən mürəkkəb layihələri öhdəsinə götürmək hazırlığı sayəsində müxtəlif ölkələrdə özünü yaxşı tanıtmış və bununla da uğurlarına yol açıb.

Savadlı kadrlarımız var, şirkətin material-texniki bazasını genişləndirmişik, peşəkar rəhbərlik və işçi qüvvəsindən ibarət mobil komanda formalaşdırılmış, şirkət tikinti istehsalatının bütün sahələrində fəaliyyət göstərə bilən peşəkar və işlək bir quruma çevrilmişdir. Şirkətdə rəhbər və mühəndis fəaliyyətim yaradıcı və yenilikçi meyarlarına söykənib və bu da şirkətimizin uğurlarına zəmin yaradıb. Mən tikintiöncəsi həm bina və qurğuların yüksək memarlıq tələblərinə uyğun layihələndirilməsi, həm də layihələrin konkret istehsalat şəraitinə və tikinti texnologiyalarına uyğun işlənməsi istiqamətində öz məsləhətlərimi vermişəm.

İlk dəfə olaraq...

"EVRASCON" şirkətinin tikinti sektorunda respublikamızda ilk olaraq tətbiq etdiyi texnoloji təkliflər və layihə həlləri barədə məlumat vermək çox yerinə düşər. Belə ki, "EVRASCON" ölkəmizdə ilk dəfə sonradan gərginləşdirilən dəmirbeton körpü aşırımlarının və hündür körpü dayaqlarının tikinti texnologiyasını, əvvəlcədən və sonradan gərginləşdirmə üsulu ilə uzunluğu 42 m-ə qədər olan yığma dəmirbeton körpü aşırım tirlərinin hazırlanmasını, uzunluğu 180 m olan asma aşırımların tikilməsi, eninə və uzununa gərginləşdirilməklə böyük ölçülü en kəsiyə malik 150 m uzunluqda aşırım qurğusunun tikintisi, zəif qruntların sementləşdirilərək bərkidilməsi, fırlanma üsulu ilə yüksək təzyiq altında qrunt-sement svaylarının tikilməsi, daş svaylarla zəif qruntların bərkidilməsi texnologiyasını, horizontal qazma üsulu ilə kiçik və böyük diametrli tunellərin qazılması, sürüşən qəliblərlə uzunluğu 120 m-dən çox olan aşırım tirlərinin və hündür körpü dayaqlarının tikinti texnologiyasını, üzən plotformalar vasitəsi ilə açıq dənizdə tikinti işlərinin aparılması metodlarını həyata keçirib. Sadalanan bütün bu mütərəqqi texnologiya və üsulların tikintidə tətbiqi şirkətin mühəndislərinin gərgin, səmərəli və yaradıcı əməyi nəticəsində mümkün olub.

Məhz şirkətimizin həmin yenilikçi texnoloji imkanları sayəsində xüsusi texnologiyalar tələb edən əhəmiyyətli və mürəkkəb qurğuların tikintisini bizə etibar edirlər. Hesab edirəm ki, bunu şirkətimizin uğurlarından saymaq olar.

Dağılan ittifaqın çətinliklərindən çıxdıq, komandamızı qoruduq, dağılmadıq!

Şirkətimiz fəaiyyətimizin ilk illərində bir sıra çətinliklərlə də üzləşib. Ötən əsrin 90-cı illərinin əvvəlində müstəqillik qazandıqdan sonra ölkədə gedən nizamsız proseslər nəticəsində tikinti məsələlərinə diq-

qət arxa plana keçmiş və şirkətimiz həmin dövrdə bir sıra çətinliklərlə üzləşməli olmuşdu. Bir faktı diqqətinizə çatdırımaq istərdim. 1989-cu ildə Azərbaycan Respublikası hələ Sovet İttifaqının tərkibində olan zaman SSRİ Nəqliyyat Tikintisi Nazirliyinə tabe olan 100 saylı Körpü Tikinti Dəstəsi Saatlıda Araz çayı üzərində böyük körpü tikintisinə başlamışdı. Körpünün aşırım qurğuları tirləri 33 m. uzunluğunda olub, onların istehsalı və çatdırılması yeganə olaraq Moskvaətraflı Dimitrov zavodundan təmin edilirdi. Körpünün iki aşırım qurğusu üçün tirlər obyektə göndərilmiş və quraşdırılmışdı. Sovet İttifaqının dağılması ilə digər 3 aşırım qurğusu üçün aşırım tirlərinin göndərilməsi mümkünsüzləşdi və tikintini başa çatdırmaq qeyri-mümkün görünürdü. Bu vəziyyətdə biz yeganə çıxış yolu kimi öz zavodumuza yönəldik. Burada buraxılan 18 m-lik tirlərdən kombinə edərək konsol tipli 33 m-lik aşırım qurğuları tikməklə körpünün tikintisini başa çatdıra bildik. O dövr üçün bu ağıllı çıxış yolu bizim ölkəmiz üçün önəmli rol oynadı.

Digər bir maraqlı fakt. Sovet İttifaqının dağılmasına və 100 saylı Körpü Tikinti Dəstəsinin artıq ittifaq tabeçiliyindən çıxmasına baxmıyaraq biz şirkəti dağılmağa qoymadıq və onun maddi-texniki bazasını və peşəkar kollektivini çox çətin də olsa qoruyub saxlya bildik və inkşaf etdirdik.

Xüsusi əhəmiyyətlisi və yaxud az əhəmiyyətlisi olmayıb

Şirkətdə kadr potensialının təmini hər zaman xüsusi diqqətim mərkəzində olub. Məsələn, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universitetinin 4 və 5-ci kurslarında oxuyan tələbələr hər il şirkətimizdə təcrübə keçirlər. Onlar həm tikintidə, həm zavodda, həm də layihələndirmə istiqamətində təcrübə keçirlər. Onların arasında fərqlənən, daha istedadlı tələbələr universiteti bitirdikdən sonra şirkətə işə qəbul edilir və onlar təcrübəli işçilərin nəzarəti altında yetişib formalaşır, şirkətdə özlərini təsdiq edirlər. "Evrascon" Korporasiyası uzun müddətdir ki, bu praktikadan istifadə edir. Ona görə də şirkətdə kadr çatışmazlığı yoxdur və heç zaman da olmayıb.

Ölkə tikintisində olduğum və şirkətə rəhbərlik etdiyim 35 ilə yaxın müddətdə şirkət üçün heç zaman obyektin xüsusi əhəmiyyətlisi və yaxud az əhəmiyyətlisi olmayıb, hər bir işə məsuliyyətlə yanaşıb bütün bacarığımızla işləmişik ki, insanlara xidmət edəcək hər bir layihə həm də kollektivimizə şərəf, baş ucalığı gətirsin.

Bu gün cəsarətlə demək olar ki, kollektivimiz buna nail olmağı bacarıb. Fikrimcə, "Evrascon" ASC kollektivinin təkcə müstəqillik illərində respublikamızın paytaxtında və bölgələrimizdə tikib istifadəyə verdyi obyektlər onların tarixdə qalması üçün yetərlidir. Açılışlarda və təməlqoyma mərasimlərində Dövlət Başçımızın dəfələrlə iştirakı, açılışlar etməsi, təməl qoyması, işin gedişi ilə tanışlıq, kollektivlə görüşləri, təmasları kollektiv üçün heç zaman unudulmayacaq tarixi anlardır.

Heç vaxt standart linzadan baxmıram

Mən texniki mütaliəni çox sevən, daim axtarışda olan, mühəndis fantaziyalı, yenilikçi fikirli bir mühəndisəm.

İştirakımla layihələndirilən və tikilən bina və qurğulara heç vaxt standart linzadan baxmır, daim onların memarlıq görünüşündən başlayıb müasir materialların və texnologiyaların tətbiqinədək düşüncələrimi həkk etdirməyə çalışıram. Və ətrafımdakı rəhbər komandanı və mühəndis-texniki heyəti də bu istiqamətdə fəaliyyətə yönəldir, yetişən cavan kadrların məhz bu ideyalara yiyələnməsinə şərait yaratmağa çalışıram.

Ötən illər ərzində mənim rəhbərliyim altında yüzlərlə mühəndis kadrlar istehsalata vəsiqə alıblar.

Tikinti istehsalatı özü bir böyük məktəbdir, buraya sənəti sevərək işləməyə gələn hər bir gənc bu prosesdə əyani şəkildə işi mənimsəyə bilər, təki sənət sevgisi olsun. Biz bu məktəbdə uzun illər ərzində necə öyrənmişiksə, bizdən də eləcə öyrənirlər, mən burada konkret ad çəkmək istəmirəm, ancaq deyim ki, mənə müəllim kimi, yolgöstərən kimi yanaşan, hörmət edən onlarla inşaatçılar vardır.

İnkişaf yolunda inamla addımlayırıq

Şirkətimiz fəaliyyətini yeni dövrün çağırışlarına uyğun olaraq qurur. Əməkdaşlarımızın 80 faizini gənclər təşkil edir. Gənc mütəxəssislərin zamanın tələblərinə uyğun yetişməsi, müasir texnologiyalara və texnikalara yiyələnməsi üçün şirkətdə bir sıra tədbirlər görülür. Bu sırada müxtəlif ixtisasayiyələnmə və ixtisasartırma kurslarına göndərişlər, sertifikat və lisenziyaların alınması və sair vardır ki, bu məqsədlə ya xarici ölkələrə mütəxəssis göndərişləri, yaxud da xarici ölkələrdən mütəxəssislərin dəvəti təşkil olunur. Gənc mütəxəssislər şirkətimizin fəaliyyət siyasətinə uyğun çalışırlar və onların işindən çox razıyam.

Ölkə prezidenti cənab İlham Əliyev hər zaman "EVRASCON" ASC inşaatçılarının fəaliyyətini diqqətdə saxlayıb, dəfələrlə bizim inşa etdiyimiz obyektlərdə olub, inşaatçılarla görüşlərdə onların əməyini yüksək qiymətləndirərək öz tövsiyələrini bildirib. Belə ki, dövlət başçısı "Koroğlu" nəqliyyat yol qovşağının buraxılış komplekslərinin tikintisində, Taxtakörpü su anbarının və SES-in tikintisi, Vəlvələçay-Taxtakörpü kanalının və Taxtakörpü-Ceyranbatan kanalının tikintisi obyektlərində, eləcə də Ələt Limanı kompleksinin birinci növbəsinin açılışında iştirak edib.

İnkşaf yolunda inamla addımlayırıq. Məqsədimiz daha müasir texnologiyaların öyrənilməsi, tətbiqi, unikal layihələrin həyata keçirilməsi ilə müstəqil Azərbaycanımızın daha da inkişafına öz kiçik töhfəmizi verməkdir.

Keçdiyimiz yola bir daha nəzər salanda uğurlu inkişafın və məqsədə çatmağın əsas meyarı kimi milli kadrların yetişməsinin şahidi oluruq. Böyük əminliklə qeyd edirəm ki, Azərbaycanda peşəkar kadr ordusu formalaşıb və onların sayəsində inşaat sektorumuz günü-gündən daha da inkişaf edəcəkdir.

Bir daha qeyd etmək istəyirəm ki, bütün inkişafın və uğurun özəyi savadlı, əzmkar, peşəsini və işini sevən kadrlardır. Hər birimizin borcu bu kadrların yetişdirilməsidir və biz də öz töhfəmizi verməyə çalışırıq.

EHTİRAM
QULİYEV

"Huner Group"un təsisçisi

BİZNES
HƏYATI
xüsusi buraxılış

İŞƏ BİR İNVESTOR KİMİ YOX, O İŞİN İŞTİRAKÇISI KİMİ BAXMAĞA BAŞLADIM

1977-ci ildə Bakı şəhərində anadan olmuşam. Əslən Tovuzlu olsam da, Bakıda doğulub, burada böyümüşəm. Orta məktəb təhsilimə Bakı şəhərində başlamışam. 1992-ci ildə Türkiyə Cümhuriyyətində elan olunan tələbə mübadiləsi layihəsi çərçivəsində Bursa şəhərində oxuma şansı qazanmışam və orta təhsilimi oradakı liseydə tamamlamışam. Daha sonra Ankara Universitetinin hüquq fakültəsinə qəbul olmuşam. Ümumilikdə lisey və tələbəlik həyatım Türkiyədə keçib. Sonra Azərbaycana geri dönmüşəm.

Azərbaycanda ilk iş fəaliyyətim özəl klinikaların birində hüquqşünas kimi çalışmağımla başlayıb. Bir müddət sonra həmin şöbənin struktur rəhbəri vəzifəsində çalışdım. Daha uğurlu karyera və şəxsi biznes qurmaq üçün oradan ayrıldım. Bir müddət sonra özəl müəssisələrin birində insan resursları şöbəsinin rəhbəri vəzifəsində çalışmağa başladım. Yenə də gündəlik iş həyatı məni qane etmirdi. Hər zaman xəyalım, həvəsim, arzum şəxsi biznes qurmaq idi. İlk şəxsi biznesim elə çalışdığım həmin qurumda tibb xidmətinin göstərilməsi ilə bağlı elan olunan tenderdə iştirak etməklə başladı. Əslində bu mənim üçün o qədər də çətin olmadı. Çünki çalışdığım müddətdə həmin xidmət mənim öhdəliyimdə idi. İlk qatıldığım tenderin qalibi oldum və iş həyatına atıldım. Bu, tibb xidməti idi və indi də "Medical Assistant" şirkəti kimi biznesi davam etdirirəm.

Eyni zamanda, bildiyiniz kimi mən daha çox tikinti biznesi ilə məşğulam. Yəni, yaşayış komplekslərinin tikilməsi və satılması ilə məşğulam.

Bu ideya - daha uyğun bir zamanda daha uyğun bir mənzil alıb və daha sonra onu uyğun bir zamanda uyğun qiymətə satmağımla yarandı. Ondan sonra məndə bu sahəyə maraq oyandı. Özümü bu sahədə də sınamağa çalışdım. İlk başda bir neçə şəriklə birlikdə tikinti biznesinə başladıq.

Təbii ki, qarşılaşdığımız çətinliklər var idi. Əsas çətinliklərdən biri mənim bu sahəyə yad olmağım idi. Amma bunun öhdəsindən gəlmək üçün işə bir investor kimi yox, o işin iştirakçısı kimi baxmağa başladım. İşin iştirakçısına çevrildim. Yəni, bütün iş prose-

sinə daxil olurdum, işi bütün incəliklərinə qədər öyrənməyə çalışırdım. Bunları edəndə biznesi daha yaxşı anlayırdım. Yəqin ki, məhz elə bunun nəticəsidir ki, bir müddət sonra tikinti biznesində özümü artıq tək olaraq sınamağa qərar verdim. Yaşayış kompleksləri tikmək və onların satışını həyata keçirməklə məşğul olmağa başladım. Açığı mənim düşüncələrimdə normal bir MTK kimi fəaliyyət göstərmək yox idi. Mən Azərbaycanda bir brend, bir marka yaratmağı düşünürdüm. Məhz elə bunun nəticəsiydi ki, 2017-ci ildə "Huner Group"u təsis etdik və digər şirkətlərimizin hamısını bu brendin çətiri altında birləşdirməyə nail olduq. 2017-ci ildən bəri Huner Group adı altında fəaliyyətimizi davam etdiririk. Ümumiyyətlə, inşaat sahəsi dövlətin iqtisadi inkişafını göstərən amillərdən biridir. Bu sahə hər zaman cənab Prezidentimizin müəyyən etdiyi iqtisadi inkişaf strategiyasının prioritetlərindən biri olub. Bu baxımdan son illərə nəzərə salsaq, tikinti sektorunda gedən canlanmanın və dinamik inkişafın şahidi olarıq. Həm dövlət kapital qoyuluşu, həm özəl sektor tərəfindən yatırılan investisiyalar inşaat sektorunun inkişafına böyük təkan verib.

Əslində məqsədimə çatdımmı?! Düşünürəm ki, çatdım. Məhz elə bu düşüncələrimi, bu ideyalarımı həyata keçirmək üçün "Huner Group"dan sonra mən istəyimə çatdım. Yuxarıda qeyd etdiyim kimi, mənim məqsədim bir MTK kimi fəaliyyət göstərmək deyildi. Yəni, mənim düşüncəm budur ki, biz sadəcə mənzil tikib, onu satana qədər maraqlanmırıq. Onu satandan sonra da bizim üçün maraqlıdır. Orada yaşayan sakinlərin xidmətimizdən razı qalıb-qalmadıqları bizim üçün önəmlidir. Elə bunun nəticəsidir ki, bizim özümüzün təxminən 3 min m^2 ərazini əhatə edən ofisimiz var. Bu, Azərbaycanda tikinti şirkətləri arasında analoqu olmayan bir nümunədir. Çox unikal ofisimiz var, hətta ofisimizdə işçilərimiz üçün əyləncə və istirahət otaqları belə fəaliyyət göstərir. Biz bu komfortu, eyni zamanda, sakinlərimiz üçün də yaratmışıq. Yaşayış komplekslərimizdə əhəmiyyətli bir sahəni sırf sakinlərin istirahəti və əyləncəsi üçün ayırmışıq. Əslində biz o sahəni mənzil kimi və ya qeyri-yaşayış obyekti kimi satıb daha çox pul qazana bilərdik, amma bizim üçün hər şey pul deyil. Yaşayış komplekslərində sırf sakinlər üçün Karaoke otağı, Musiqi otağı, Fitnes zal, Kinoteatr, Futbol meydançası kimi bir neçə xidmət sahələrimiz var ki, bütün bunlar sırf sakinlərə xidmət göstərir.

Belə bir təəssürat yarana bilər ki, mənim bir məqsədim var idi və mən o məqsədimə çatmışam. Əslində yox, mən çox xəyalpərəst insanam. Bəlkə də onlarla, yüzlərlə, minlərlə xəyal qururam. Təbii ki, o xəyalların içində biri mütləq nəticəyə gəlib çıxır. Bu biznes də mənim o xəyallarımdan biriydi və çox şükür ki, artıq onu reallaşdıra bilmişəm. Bundan sonra da irəliyə doğru davam!

Təbii ki, biznes səhvlərsiz olmur və bu səhvlər müəyyən vəsait itkisiylə nəticələnir. Çox şükür ki, bizdə vəsait itkisi az olsa da, imic itkisi heç vaxt olmayıb. İnsanlar mənzil inşasının "Huner Group" tərəfindən həyata keçirildiyini biləndə özlərini güvəndə hiss edirlər, bax bizim üçün ən böyük dəyər budur.

Məndən soruşanda ən çox tövsiyə etdiyim budur ki, çox çalışın, əzmkarlıq nümayiş etdirin. Hansı işə marağınız varsa, xüsusilə də kiçik sahibkarlara demək istəyirəm ki, hansı işlə məşğul olursunuzsa o işdə davam edin. Qısa bir nümunə verirəm, məsələn mənim tanışlarım, əhatəmdəki insanlar gəlib mənə deyirlər ki, əlimdə 1 milyon manatım var. Bu 1 milyon manatı necə dəyərləndirə bilərəm? İstəyirəm tikinti biznesinə qoşulum. Mənim o adama iki cür cavabım olur. Cavablarımdan biri odur ki, bu pulu necə qazanmısan? Məsələn, adam deyir ki, metal alqı-satqısı ilə məşğul olub qazanmışam. Ona tövsiyə edirəm ki, bu satışa, bu işə davam etsin. Əgər o biznesdən 1 milyon kimi böyük məbləği qazana bilmisənsə, demək ki, daha çox pul qazana bilərsən. İkinci tövsiyəm də o olur ki, əlindəki 1 milyonu saxla, 1 ildən sonra görüşək. 1 ildən sonra adamla görüşürük və əgər o pul xərclənibsə, pulu normal dəyərləndirə bilməyibsə adama bizneslə məşğul olmamağı məsləhət görürəm və ya öz bildiyi bizneslə məşğul olmağı tövsiyə edirəm. Yaxud da pulu necə dəyərləndirməsi ilə bağlı ona məsləhət verirəm. Bir sözlə, hərə öz bildiyi işlə, arzuladığı işlə, daha çox ürəyinə yatan işlə məşğul olsun.

VAQİF MİRİŞOV

ASK-nın Çin Xalq Respublikasındakı nümayəndəsi

BİZNES HƏYATI
xüsusi buraxılış

"QARABAĞ" BRENDİNİ ÇİNDƏ TANIDAN SAHİBKAR

1969-cu ildə Cəlilabad rayonunda anadan olmuşam. Ali təhsilim beynəlxalq əlaqələr üzrə olub və hesab edirəm ki, bu ixtisasa yiyələnməyim mənim həyatımda müəyyən rola sahibdir, məxsusən də Çin ilə iqtisadi-ticari əlaqələrin qurulmasında. 2012-ci ildən başlayaraq beynəlxalq ticarət sahəsində təcrübə qazanmış, yeni bazarlara çıxış yollarını araşdırmış və Azərbaycan məhsullarının Çin bazarında yer almasına töhfə vermişəm. Sahibkarlıq fəaliyyətim müddətində müxtəlif çətinliklərlə üzləşsəm də, həmişə məqsədlərimə doğru əzmlə irəliləmişəm. 2018-ci ildən Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının Çindəki rəsmi nümayəndəsiyəm.

İlk səfər

Çinə ilk səfərim zamanı bu ölkənin biznes mühiti ilə yaxından tanış oldum, buradakı geniş bazar imkanları ilə Azərbaycanın potensial məhsulları arasında böyük bir əlaqə olduğunu gördüm. Lakin bu əlaqəni qurmaq və iki ölkə arasında ticarət körpüsü yaratmaq üçün doğru strategiya və geniş əlaqələr lazım idi. 2015-ci ildən etibarən Azərbaycan brendlərinin Çin bazarına çıxışını təşkil etmək istiqamətində konkret addımlar atmağa başladım. Qəbələ şərablarını, Badamlı sularını, nar şərablarını Çin bazarına çıxartdım və məhsullarımızın keyfiyyətli olması, ardıcıl marketinq addımları nəticəsində alıcı toplaya bildik. 2017-ci ildə Qarabağ, Şuşa və Basarkeçər brendlərini patentləşdirdim. Bu isə düşmənlərimizin bu brendlərlə Çin bazarına çıxaraq məkirli məqsədlərini həyata keçirməsinin qarşısını aldı. Hətta rus dilində "Naqornıy Karabax" brendinin patentini də aldım. 2018-ci ildə isə Azərbaycanın Çində Ticarət Nümayəndəliyini açdım.

Bu yol heç də asan olmadı

İlk çətinliklərdən biri Çin bazarının mürəkkəb və fərqli biznes qaydalarına uyğunlaşmaq idi. İdxal-ixrac prosedurlarında ciddi bürokratik maneələrlə

qarşılaşdım. Dil baryeri, yerli iş adamları ilə etibarlı əlaqələr qurmaq və Azərbaycan məhsullarına qarşı olan ilkin maraqsızlıq kimi problemlərlə mübarizə aparmalı oldum. Eyni zamanda, rəqabət də çox güclü idi və Çin bazarında öz yerimizi tapmaq üçün innovativ yanaşmalara ehtiyac vardı.

Çin dilini öyrənməyə çalışdım

Bu problemləri həll etmək üçün ilk növbədə Çindəki ticarət qanunvericiliyini dərindən araşdırdım və yerli tərəfdaşlarla əməkdaşlığa başladım. Çin dilini öyrənməyə və biznes mühitinə daha dərindən inteqrasiya olmağa çalışdım. Eyni zamanda, Azərbaycan məhsullarını tanıtmaq üçün sərgilərdə iştirak etdik, marketinq strategiyamızı inkişaf etdirdik və yerli distribütorlarla əməkdaşlıq qurduq. 2017-ci ildə "GUANGZHOU HEYRAN INTERNATIONAL TRADING CO., LTD" şirkətini təsis etməklə bu istiqamətdə daha sistemli fəaliyyət göstərməyə başladım. 2018-ci ildə isə Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının Çindəki nümayəndəsi kimi fəaliyyətim daha da genişləndi.

Qarşıma qoyduğum əsas məqsədə çatdım

Artıq Azərbaycan məhsulları Çində daha geniş tanınır, bir çox yerli brendlər bu bazara uğurla daxil olub. 2018-ci ildə Çinli iş adamı ilə birlikdə "FOSHAN BANGSHA TRADING CO., LTD" şirkətini yaratdıq və bu, iki ölkə arasında ticarət əlaqələrinin daha da möhkəmlənməsinə töhfə verdi. İllər ərzində qazandığım təcrübə və əlaqələr sayəsində Azərbaycan sahibkarları üçün yeni biznes imkanları yaratmaq mümkün oldu. Hazırda isə Ələtdə Çin-Azərbaycan birgə müəssisəsinin açılması üçün müvafiq işlər görürük. Çin investisiyasının ölkəmizə gəlməsi üçün real iqtisadi imkanlarımızın tanıdılması üçün geniş işlər aparırıq.

İlk illərdə daha çox yerli mütəxəssislərlə işləsəydim...

Bu illər ərzində gördüyüm işləri analiz edərkən düşünürəm ki, ilk illərdə daha çox yerli mütəxəssislərlə işləsəydim və bazar araşdırmalarına daha çox yatırım etsəydim, nəticələr daha sürətli və effektiv ola bilərdi. Həmçinin, texnologiyadan və rəqəmsal marketinq alətlərindən daha erkən istifadə etməyə başlasaydım, Azərbaycan brendlərinin tanınması daha da geniş vüsət alardı.

Əgər beynəlxalq biznes qurmaq istəyirsinizsə...

Əgər beynəlxalq biznes qurmaq və yeni bazarlara çıxmaq istəyirsinizsə, ilk növbədə o bazarın xüsusiyyətlərini dərindən öyrənin və yerli insanlarla düzgün əlaqələr qurun. Əzm və səbr ən vacib faktorlardır. Çətinliklər qaçılmazdır, lakin düzgün strategiya və inadkarlıqla onların öhdəsindən gəlmək mümkündür. Uğurun açarı innovasiya, çeviklik və əməkdaşlıqdır. Heç vaxt təslim olmayın və daim öyrənməyə davam edin!

TARİYEL
MİRZOYEV

"Balhkoorma" şirkətinin təsisçisi

BİZNES
HƏYATI
xüsusi buraxılış

"BALKHOORMA"NIN YARANIŞI VƏ UĞUR SƏRGÜZƏŞTLƏRİ

28 dekabr 1977-ci ildə Bakıda anadan olmuşam. Orta təhsilimi 225 saylı məktəbdə almışam, sonra ABŞ-da Hazel Green High School-da oxumuşam. Ali təhsilimi Qərb Universitetində davam etdirmişəm. Daha sonra Moskva Dövlət Hüquq Akademiyasında təhsil almışam. Təhsil yolum mənə həm yerli, həm də beynəlxalq təcrübə qazandırıb. Hazırda "Balhkoorma" şirkətinin təsisçiyəm.

Ofisimdə oturub Zaqatala-Balakən regionunun geniş meyvə bağlarına baxır, illər öncə qeyri-mümkün görünən bir ideyanın bu gün Azərbaycanın qeyri-neft sektoru üçün ən böyük nailiyyətlərindən birinə çevrildiyini düşünürdüm. "Balkhoorma"nı yaratmaq sadəcə quru xurmanı istehsal edib ixrac etmək deyildi. Bu, bir sahənin inqilabi dəyişiminə təkan vermək, bir regionun iqtisadiyyatını dirçəltmək və Azərbaycanın dünyanın aparıcı quru meyvə istehsalçılarından birinə çevrilməsinə şərait yaratmaq idi. Qarşımıza çıxan çətinliklər və əldə etdiyimiz uğurlar təkcə bir biznes hekayəsi deyil, həm də sosial və iqtisadi təsiri olan bir missiyanın tərkib hissəsi idi.

Necə başladıq?

Azərbaycanın aqrar sektorunun potensialına həmişə inanmışam. Mən ADA Universitetində çalışdığım dövrdə, Universitet Niderlandın kənd təsərrüfatı ekspertiza təşkilatları ilə əlaqələri çərçivəsində geniş bir tədqiqat apardı. Bu araşdırma Azərbaycanın kənd təsərrüfatı sahəsində emal potensialını və ümumi aqrar sənayesinin imkanlarını dəyərləndirirdi. Analizin nəticələri göstərdi ki, ölkədə xurma istehsalı yüksək səviyyədədir və bu sahənin daha effektiv şəkildə inkişaf etdirilməsi üçün yeni emal və ixrac üsullarına ehtiyac var.

Bu ideyanı gerçəyə çevirmək üçün mənə inanıb dəstək olan insanlar var idi. Məhz bu dəstək fabrikimizin inşasına və qabaqcıl avadanlıqların alınmasına imkan yaratdı.

> Biz xurma tədarükünü təmin etmək üçün Azərbaycanın müxtəlif bölgələrindən məhsul toplamalı idik. Fermerlərin məhsullarını vaxtında toplayıb fabrikə çatdırmaq üçün geniş və effektiv nəqliyyat şəbəkəsi yaratmalı olduq.

Fabrikimizi qurarkən və meyvələrin qurudulması üçün avadanlıqlar alarkən, biz tərəfdaşlarımız olan Niderland və Koreyanın ən yaxşı təcrübələrindən faydalandıq. Qurutma texnologiyalarının və emal proseslərinin effektivliyini artırmaq üçün hər iki ölkənin qabaqcıl üsullarını öz istehsalatımıza tətbiq etdik.

Azərbaycanın qeyri-neft sektoru yeni formalaşırdı

"Balkhoorma"nın ilk addımları asan olmadı. Fermerlər bu miqyasda qurudulmuş xurma istehsalının effektivliyini dərhal anlaya bilmirdi. Xarici bazarlarda quru xurma tanınmır, Azərbaycanın qeyri-neft sektoru yeni formalaşırdı. Beynəlxalq standartlara cavab vermək, güvən qazanmaq və loqistika problemlərini həll etmək kimi çətinliklərlə üzləşirdik.

Bundan əlavə, loqistika böyük bir çətinlik idi. Biz xurma tədarükünü təmin etmək üçün Azərbaycanın müxtəlif bölgələrindən məhsul toplamalı idik. Fermerlərin məhsullarını vaxtında toplayıb fabrikə çatdırmaq üçün geniş və effektiv nəqliyyat şəbəkəsi yaratmalı olduq.

İxrac prosesləri də asan deyildi. Xurma beynəlxalq bazarlarda çox yeni məhsul olduğu üçün alıcıları onun keyfiyyətinə və üstünlüklərinə inandırmaq lazım idi. Əvvəlcə müştərilər quru xurmanı tanımır və onu bazarlarındakı digər məhsullarla müqayisə edirdilər. Biz uzunmüddət təbliğat işləri apararaq, məhsulumuzun fərqli xüsusiyyətlərini vurğulamalı olduq.

Çətinliklərin öhdəsindən necə gəldik?

İlk olaraq fermerləri həqiqi dəyər qazanacaqlarına əmin etmək lazım idi. Onlarla seminarlar keçirdik, təlim proqramları təşkil etdik və onlara tərəfdaş olduğumuzu göstərdik. Fermerlərin etibarını qazanmaq üçün onlara zəmanətli alış müqavilələri təklif etdik ki, məhsullarını rahat şəkildə sata bilsinlər.

Daha sonra ixrac bazarını araşdırıb Avropa və ABŞ-dan başlamaqla potensial alıcılarla görüşlər keçirdik. Bu bazarlara daxil olmaq üçün lazım olan sertifikatları alaraq Avropanın aparıcı supermarketlərində yer almağa nail olduq. Məhsulumuzu beynəlxalq sərgilərdə nümayiş etdirdik və alıcılara keyfiyyətimizi sübut etdik. Beynəlxalq qida sərgilərində iştirakımız ASK və AZPROMO təşkilatlarının daimi dəstəyi ilə həyata keçirilir. Bu təşkilatların köməyi ilə biz dünya bazarlarında mövqeyimizi gücləndirə bilirik.

İnnovativ yanaşmalar tətbiq etdik: “Balkhoorma”nın məhsullarını daha cəlbedici etmək üçün xüsusi dizaynlı qablaşdırmalar hazırladıq, yeni texnologiyalar tətbiq etdik və məhsulun uzunömürlülüyünü artırdıq. Eyni zamanda, bazarda fərqlənmək üçün premium seqmentə yönəldik və quru xurmanı şokolad və digər əlavələrlə birləşdirərək yeni dadlar yaratdıq. Bu yanaşmalar bizi bazarda rəqabətə davamlı etdi.

“Balkhoorma”nın komandası şirkətin ürəyidir

İllər ərzində biz təkcə güclü bir brend deyil, həm də güclü bir komanda formalaşdırdıq. “Balkhoorma”nın uğurunun arxasında inkişafa açıq, innovativ və peşəkar insanlardan ibarət komanda dayanır. Bu gün “Balkhoorma”nın komandası şirkətin ürəyidir və onların əzmkarlığı, biliyi və təcrübəsi sayəsində biz yeni nailiyyətlərə imza atırıq.

Fəxr edirik ki, Balkhoorma təkcə Azərbaycanda deyil, dünyada quru meyvə sahəsində etibarlı bir branddir. Rusiya, İsrail, Yaponiya, ABŞ, Kanada, Almaniya, Litva, Türkiyə, Polşa və Avstraliya da daxil olmaqla çoxsaylı bazarlara da məhsullarımız ixrac edilir. Biz artıq dünyanın müxtəlif ölkələrində premium quru xurma seqmentində tanınan bir marka olmağı bacarmışıq.

“Balkhoorma”nın uğuru təkcə bir biznes hekayəsi deyil, həm də sosial təsir yaradan bir təşəbbüsdür. Biz xurma israfını minimuma endirdik, fermerlərə daha stabil gəlir mənbəyi yaratdıq və Azərbaycanın qeyri-neft sektorunun inkişafına töhfə verdik. Regionda yeni iş yerləri açıldı, infrastruktur inkişaf etdi və yerli əhali üçün iqtisadi imkanlar genişləndi. Bundan əlavə, biz öz bağlarımızı salmağa başladıq, beləliklə, məhsul tədarükünün davamlılığını və keyfiyyətin tam nəzarətdə saxlanmasını təmin etdik.

Nəyi daha yaxşı edə bilərdik?

Bugün geriyə dönüb baxanda, bəzi işləri daha sistemli şəkildə etməyin faydalı ola biləcəyini düşünürəm. Xüsusən, bazara daxil olma strategiyalarımızı daha erkən mərhələdə planlamaq və texnologiya tərəqqisindən daha sürətli istifadə etmək mümkün idi.

Eyni zamanda, marketinq strategiyamızı daha erkən mərhələdə daha aqressiv şəkildə qurmaq və brend hekayəmizi daha geniş auditoriyaya çatdırmaq da bizə əlavə üstünlük qazandıra bilərdi. Müxtəlif ölkələrdə distribütorlarla daha erkən danışıqlar aparıb, “Balkhoorma”nın tanınmasını daha da sürətləndirə bilərdik.

Azərbaycanda aqrar sahənin potensialı böyükdür

Hər bir iş qurmaq istəyən gəncə və sahibkara mesajım budur: qarşıya çıxan çətinliklər sizi dayandırmasın. Uğur səbr, inam və düzgün strategiya ilə reallaşır. "Balkhoorma" nümunəsi göstərir ki, Azərbaycanda aqrar sahənin potensialı böyükdür və inandığınız bir ideyanı reallığa çevirmək tamamilə mümkündür.

Ən əsası, böyük məqsədlər qoymaqdan qorxmayın. Hər böyük uğur kiçik bir ideyadan başlayır və bu ideyanı gerçəyə çevirmək üçün ardıcıl və sistemli çalışmaq lazımdır.

SƏKİNƏ
BABAYEVA

"Bakı Tekstil Fabriki" MMC-nin sahibi

BİZNES HƏYATI
xüsusi buraxılış

BİZNESDƏ 27 İL: SƏKİNƏ BABAYEVANIN UĞUR HEKAYƏSİ

Mən, **Səkinə Babayeva** 15 oktyabr 1964-cü ildə Zəngilan rayonunda anadan olmuşam. Biznesdə olan xanım sahibkaram. Maliyyəçiyəm, hesab edirəm ki, iqtisadiyyatın dili mühasibat və statistikadır, bunlar varsa, uğur daha əlçatandır. İlk fəaliyyətimə tikinti sektorundan başlamışam, sonra biznesimi tekstil sənayesinə keçirmişəm və bugün də bu sektorda çalışıram. "Bakı Tekstil Fabriki" MMC-nin sahibiyəm və Azərbaycanda Qadın Sahibkarlığının İnkişafı Assosiasiyasının sədriyəm.

Özümüz öyrədib, özümüz də işlə təmin etdik

İşə başlayanda cəmi 25 işçim olub, indi isə 700 nəfərədək bir kollektivə başçılıq edirəm. Texniki peşə məktəblərinin dağıldığı bir zamanda biz işçini özümüz öyrədib, özümüz də işlə təmin etmişik. Yüzlərlə xanımın iqtisadi cəhətdən öz ayaqlarının üstündə durmasında əməyimiz olub və bu, özü bir xoşbəxtlikdir. Düşünürəm ki, tekstil sektorunun inkişafında ölkəmizə töhfə verə bilmişəm. Xüsusən də birinci Qarabağ müharibəsi illərində ev-eşiklərindən didərgin düşən, doğmalarını itirən, şəhid verən, böyük mənəvi travmalar almış xanımları işlə təmin etmək, dərdlərini az da olsa xəfiflətmək, onları yenidən cəmiyyətə qazandırmaq, əsas hədəflərimdən biri idi.

Müəssisəni özəlləşdirmək lazım idi

Həm də keçid dövrünə düşmüşdük, ölkəmiz iqtisadi cəhətdən zəif idi. Ulu Öndər Heydər Əliyevin ağıllı iqtisadi siyasəti, sahibkarlığın inkişafı üçün yaratdığı demokratik abu-hava ağır müharibə dövrünü yaşamış, minlərlə şəhidi olan, torpaqlarının 20 faizini itirmiş bir ölkənin iş adamları üçün yeni nəfəs demək idi. Həmin vaxt gənc idim, 27 yaşındaydım. Əlimdə Sovet dövründən qalma bir müəssisənin möhürü vardı və onunla nə edəcəyimi bilmirdim. Söhbət "Xalq üçün Mallar Konserni"ndən gedir, orada maliyyə direktoru idim. Bu müəssisələr uzun müddət dayanmış, işçilər buraxılmışdı, bir müavin və bir də Maliyyə direktoru olaraq mən qalmışdım. Çoxlu texnika, avadanlıq, yükdaşıyan maşınlar və müəssisənin möhürü: nəsə oğurlanar,

nəsə itər və mən məsuliyyət altında qalaram, qorxusuyla gözümə yuxu belə getmirdi. Xatırlayıram ki, yükdaşıyan maşınların ikisi oğurlanmışdı, birini tapdıq, digəri isə yandırılmışdı. Həmin dövrlər mənim həyatımın ən səksəkəli illəri oldu. Yəni, söhbət dövlət malını qorumaqdan gedirdi və bu, böyük məsuliyyət yaradırdı. Unutmaram ki, bizim ətrafımızdakı müəssisələr bir dövrdən sonra metalloma çevrilirdi, amma mən təbii ki, atamın və ailəmin köməyi ilə hər şeyi qoruyub saxlaya bildim. Mənim üçün çox vacib idi ki, bu müəssisəni özəlləşdirim və binanı, avadanlıqları qorumaq üçün şəxsi əmlakıma keçirim.

Səhmlərin 51 faizini aldım

Atam mənə çox ciddi xədərdarlıq edirdi. Özü də dövlət qulluqçusu olmuşdu deyə, hər dəfə mənə 88 prim 1 maddəsini – dövlət əmlakının qorunmasına etinatsız münasibətə görə məsuliyyəti – xatırladırdı. Deyirdim ki, cavanam çıxım gedim, kimdir məni axtaran, imkan vermirdi.

Nəhayət, 1997-ci ildə mən özəlləşməni həll etdim və ailəmin də dəstəyi ilə səhmlərin alınmasını həyata keçirdim. İndiki kimi yadımdadır, müəssisənin səhmlərinin 51 faizini aldım. O vaxt bunun üçün 473 min manat ödədim və həmin pul indi 4 milyon manat, yəni böyük bir plazanın pulu deməkdir.

Elə o gündən çiyinlərimə böyük bir yük götürdüm

Soruşsanız ki, mən indi o zamankı kimi çətinliklərin öhdəsindən gələ bilərəmmi? Etiraf edim ki, bilmirəm! Həqiqətən də gənclik bir başqadır. Gənclər riskə gedən, cəsarətli olurlar və mən də bu cəsarətlə biznesə gəldim. Təsəvvür edin, ölkədə qoruyucu, təmizləyici vasitələr yox idi. Heç vaxt unutmaram ki, müəssisənin döşəməsində 18 santimetr qalınlığında çirk vardı. Biz "şpatellə", ayağımıza geyindiyimiz corabı qoruma vasitəsi kimi başımıza keçirərək yeri təmizlədik, neftlə yuduq və dezinfeksiya etdik. 10 il ərzində fəaliyyəti dayanmış bir müəssisənin min kvadrat metrini təmizləmək üçün düz 15 gün yorulmadan çalışdıq. İlk olaraq corab sexini işə saldıq.

Şansımı yaxşı dəyərləndirdim

Fikirləşdim ki, ilkin olaraq daxili bazarı təmin etmək üçün çalışmalıyıq. İki şansım oldu və mən bunları yaxşı dəyərləndirdim. Müdafiə Nazirliyindən əsgərlərimizə iç geyimlərinin hazırlanması üçün sifariş aldım. İlk müqaviləmiz 27 min manat dəyərində oldu. Sonra Daxili İşlər Nazirliyinin Hospitalı üçün geyimlərin istehsalı üzrə müqavilə imzaladıq. İş prosesində həmin hospitala üç dəfə zəhərlənmə diaqnozu ilə yerləşdirilmişəm, çünki geyimlərin rəngini almaq üçün bir neçə kimyəvi qarışıqdan istifadə etməli olduq və hər dəfə nümunələr hazırlandıqca mən taksikoza uğrayırdım. Mütləq istədyimiz rəngi almalıyıq deyə inad edirdim. Günümüzün şahidləri var ki, hətta 27 min manatlıq müqavilə üzrə vergi yoxlaması gələndə müəssisənin rəhbərini soruşublar

və mən əlimdə boya, işçi geyimində onları qarşılamışam. Ona görə də tövsiyə edərdim ki, uğur qazanmaq üçün mütləq özünüz işin içində olun.

Əməyimizin ən böyük mükafatı

Bu iki şans bizə çox uğur gətirdi. Əsgərlərimiz üçün iç geyimlər, hərbi geyimlər, rütbələrin hazırlanması işini tam şəkildə bizə həvalə etdilər. Hərbi geyim üzrə laboratoriyanı qurduq. Kiçik çavuşdan tutmuş generala qədər bütün hərbi rütbələri hazırladıq. 1997-2006-cı illərdə keçdiyimiz bu şərəfli dövrü heç vaxt unutmaram. Əsgərlərimiz üçün jaketlərinin istehsalı zamanı Rusiya ərazisində xammalın oğurlanaraq gizlədilməsi zamanı keçirdiyimiz stressləri və çəkdiyimiz əziyyətləri unutmaq da mümkün deyil. Jaketlər 700 qram olmasına baxmayaraq çox isti və yumşaq oldu və qürur hissi keçirirəm ki, indi də həmin nümunələr istifadə edilir. Bu əməyimizin ən böyük mükafatı isə o oldu ki, cənab Prezidentimiz, Ali Baş komandan İlham Əliyev Göytəpə təlim mərkəzində əsgərlərimizi ilk dəfə hərbi salamlama edərkən bizim tikdiyimiz hərbi geyimləri geyindi. Bu, böyük fəxrdir.

Xatırlayırsınızsa, pandemiyanın kəskin dövrlərində ölkəmizdə maska istehsalı bölməsini açdıq. BMT bu fəaliyyətimə görə məni "Şərəf və Ləyaqət Ordeni" ilə təltif etdi. Biz 36 gündə cəmi 12 gün yuxu yatmışdıq. Amma layihə qısamüddətli oldu və mənə 4 milyon manat zərərə başa gəldi. Hesab edirəm ki, bu layihə ciddi sosial əhəmiyyət daşıyırdı və ekstremal vəziyyətdə bizim tibbi sağlamlığımız üçün yaxşı töhfə oldu. Ölkə prezidentinin dediyi kimi, "Bir maska bir güllə qədər vacib idi". Mən bu qiymətə görə cənab Prezidentə minnətdaram.

Bir pozitiv və bir də neqativ cavab

Məqsədimə çatmışammı?! dönüb baxanda nə fikirləşirəm, deyə soruşsanız, bir pozitiv və bir də neqativ cavabım var. Ümdə hədəflərimdən biri o idi ki, qadınlarımız işsiz qalmasın, sosiallıqlarını, kommunikasiyalarını itirməsinlər. Bu sahədə ictimai işlərə, dünyada gender bərabərliyinə verdiyim müəyyən töhfələrlə "Məqsədimə çatmışam", - deyə bilərəm. Özümlə bağlı şəxsi məqsədimə çatmışammı, səmimi deyim ki, yox. Azərbaycanda ailə biznesi ənənəsi yoxdur və bu biznesi ötürmək də asan iş deyil. Çox gözəl ailəm və övladlarım var. Düşünürəm, kaş ki, övladlarım istehsalat sahəsinə gəlməyəydilər. Öz nümunəmdə ailəmə ayırmadığım zamanlar, vaxtlar üçün özümü günahkar hesab edirəm.

Özünüzü daima təftiş edin!

Gənc iş adamlarına demək istərdim ki, biznes yaratmaqdır, yenilikdir, amma həm də böyük bir məsuliyyətdir. Hesabatlarınızı elə tutun ki, iqtisadi tənəzzül gələn kimi iflasa uğramayasınız. Özünüzü daima təftiş edin, qarşıdakı üç il və geridə qalan üç ili daima təhlil edin. İşçi tutmuşam, mənim işimi aparacaq və hər şey gözəl olacaq – bu ancaq möhtəkirlərə xas fikirdir. Biznes planında ancaq biznes tur düşünürsənsə, demək uçurumun kənarındasan. İdarəçilik və maliyyə savadlılığınızı daima inkişaf etdirin, kommunikasiya qurmağı öyrənin. Yüzdə 15 mənfəətlə işləmirsinizsə, bu artıq yaxşı tendensiya deyil. Və unutmayın ki, biznesdə qadın və kişi anlayışı yoxdur, Qanun qarşısında hamı bərabərdir.

ANAR HƏSƏNOV

"Yelo Bank"ın İdarə Heyətinin sədri

BİZNES HƏYATI
xüsusi buraxılış

"EMOSİYALARLA YOX, UZUNMÜDDƏTLİ BAXIŞLA HƏRƏKƏT ETMƏK DAHA SAĞLAM NƏTİCƏLƏR VERİR"

Bakıda doğulub böyümüşəm, özümü bu şəhərin formalaşdırdığı bir insan kimi görürəm. Uşaqlıqdan kitablara, sənədli filmlərə, xüsusilə tarixə böyük marağım olub, bu maraq indi də davam edir. Məktəbi qızıl medalla bitirmişəm, idmanla da aktiv məşğul olmuşam. Futbol oynayırdım, karate ilə məşğul olurdum. Bu gün də bir neçə idman növü ilə aktiv məşğul oluram, hələ də futbol oynayıram (gülür). Məncə, insanın həm zehni, həm də fiziki fəaliyyət rutini bir arada olanda, daha balanslı və düzgün qərarlar verə bilir.

Dövlət sektorundan banka keçid

Türkiyədə ali təhsilimi başa vurduqdan sonra Azərbaycana qayıdıb dövlət sektorunda işə başladım. Həmin vaxt qarşıma yeni bir bank layihəsi çıxdı və bu, mənim üçün tamamilə yeni bir səhifənin başlanğıcı oldu. Bank sahəsinə keçməyim təsadüfi deyildi, burada həm beynəlxalq təcrübəni öyrənmək, həm də yeni yanaşmaları tətbiq etmək şansını gördüm.

Mən hər zaman sıfırdan nəsə qurmağa, yaradıcı qərarlar verməyə və risk götürməyə hazır olmuşam. Həmin dövr bunu reallaşdırmaq üçün çox yaxşı fürsət idi. Sonrakı illərdə də müxtəlif innovativ layihələrə rəhbərlik etdim. Artıq 22 ildən çoxdur ki, bank sahəsindəyəm, ölkəmizdə və dünyada bu sahə daim yeniləndiyi, dinamik inkişaf etdiyi üçün marağım heç azalmayıb.

"Sizi bu havada işləməyə kim məcbur edir?"

2002-ci ildə bank sektorunda ilk işimə başlayanda əsas çətinlik müştərilərlə, xüsusilə kiçik və orta sahibkarlarla düzgün əlaqə qurmaq idi. O vaxtlar maliyyə savadlılığı indikindən çox fərqli idi, bank anlayışı da bəzən yanlış stereotiplərlə formalaşırdı. Bankın şəffaf və düzgün kredit siyasətini anlatmaq üçün çox çalışırdıq. İnsanlara göstərməliydik ki, bu sistem onlara necə fayda verə bilər. Elə günlər olurdu ki, Bakının qızmar yayına və şaxtalı qışına baxmadan fasiləsiz müştəri görüşlərinə gedirdik. Bir dəfə, bu hekayəni indi də gülümsəyərək xatırlayırıq, həmkarımla bir sahibkarın ofisinə kredit təklifi ilə

gedəndə o, bizə belə dedi: “Sizi bu havada işləməyə kim məcbur edir?” Geriyə baxanda bir daha əmin oluram ki, bugünkü nəticələrin təməli elə o dövrün çağırışlarında qoyulub.

Bütün problemlər bir gündə həll olunmur

Çətinliklər qarşısında ilk prinsipim bu olub: tələsməmək və hər problemi öz axarı ilə, mərhələli şəkildə həll etmək. Çünki real həyatda bütün problemlər bir gündə həll olunmur. Problemin özü qədər, ona necə yanaşdığımız da vacibdir. Mən çətinliklərin öhdəsindən soyuqqanlı qərarlar və komandamın birgə səyləri ilə gəlmişəm. Hər zaman düşünürəm ki, emosiyalarla yox, uzunmüddətli baxışla hərəkət etmək daha sağlam nəticələr verir.

Ən çox kredit verən mütəxəssis

Bəli, çalışdığım istiqamətlərdə konkret nəticələr əldə etmişəm. Karyeramın ilk illərində bankda ən çox kredit verən mütəxəssislərdən biri olmuşam. Hətta ilk işlədiyim bankın tarixində verilmiş ilk kredit əməliyyatını da məhz mən həyata keçirmişəm. Bu, mənim üçün həm simvolik, həm də motivasiyaedici məqam oldu.

Əgər fürsət versələr...

Yəqin ki, keçdiyim yola bir daha qayıdıb, nəyisə dəyişmək istəməzdim. Çünki düşünürəm ki, o vaxt üçün doğru qərarlarla irəliləmişəm. Həmin yol mənə həm dəyərli dərslər verdi, həm də düzgün seçimlər etməyi öyrətdi. Bəli, hər zaman nəyisə daha yaxşı etmək olar, amma o dövrdə verdiyim qərarların bu günkü mövqeyimin formalaşmasında böyük rolu olub.

Hər işin öz zamanı var

Ona görə də tələsməyə ehtiyac yoxdur. Əsas odur ki, işini düzgün və məsuliyyətlə yerinə yetirəsən. Bəzən xırda detallara fokuslanırıq, amma ümumi mənzərəni də itirməmək vacibdir. İnsan çalışdığı təşkilatın strategiyasını, məqsədini, qarşıya qoyduğu hədəflərini başa düşməlidir. Sadəcə işi görüb evə getmək kifayət deyil. İşinə verdiyin töhfəni və bu işin sənə necə təsir etdiyini dərk edəndə, həm öz yolunu, həm də təşkilatın uğur xəritəsini daha aydın görməyə başlayırsan.

RUSLAN QULİYEV

"Azərbaycan Sağlamlıq və Termal Turizmə Dəstək Assosiasiyası"nın rəhbəri

BİZNES HƏYATI
xüsusi buraxılış

BİR QƏZET ELANINDAN BAŞLAYAN **UĞUR HEKAYƏSİ...**

Mən, **Quliyev Ruslan Gəray oğlu**, 1973-cü ildə Bakı şəhərində anadan olmuşam, Sumqayıt şəhərindəki 25 saylı orta məktəbdə oxumuşam. 1982-1985-ci illərdə Zəngilanda babamın yanında yaşamışam. Azərbaycan İqtisad Unversitetinin kommersiya fakültəsini bitirmişəm.

Zəngilanın füsunkar təbiəti, insanların qonaqpərvərliyi hələ uşaq yaşlarımdan məni çox təsirləndirirdi. Eyni zamanda televiziya verilişlərinə baxanda xarici ölkələrdə bir turist görəndə marağımı cəlb edirdi. Arzu edirdim ki, bir bel çantam olsun, dünyanı səyahətə çıxım. Çox qəribədir ki, uşaq vaxtı bir həkim olmaq arzum da vardı. Nisbətən böyük yaşlarımda isə diplomat olmaq istəyirdim.

Niyyətin hara, mənzilin ora!

Bu gün Azərbaycan Sağlamlıq və Termal Turizmə Dəstək Assosiasiyasının rəhbəri olmağım və bu istiqamətdə fəaliyyətim bütün bu arzularımın məcmusudur, desəm, yanılmaram. İşimin bir hissəsi sağlamlıqla bağlı müalicəyə ehtiyacı olan insanların düzgün ünvanlara yönləndirilməsidirsə, "turizm də bir xalq diplomatiyasıdır" deyimi ilə digər hissəsi insanların doğru məlumatlandırılması, ölkənin mövcud turizm potensialının müxtəlif auditoriyalarda təbliğini həyata keçirməkdir.

Tale elə gətirdi ki, universiteti bitirdikdən sonra Türkiyə Cümhuriyyətindən bir təklif aldım. 1995-97-ci illərdə orada turizmin müxtəlif sahələrində çalışdım, mehmanxana xidmətçisindən başladığım iş turoperator fəaliyyəti ilə davam etdi. Bütün bu müddətdə ağlımda sadəcə bir fikir dolaşırdı: Vətənim Azərbaycan bu qədər geniş, zəngin turizm potensialı olduğu halda, niyə bu sahənin inkişafında geri qalır? Amma içimdə belə bir inam da vardı ki, Azərbaycan nə vaxtsa populyar bir turizm səltənətinə çevriləcək. Mən özümü məhz bu sahədə görürdüm.

Elə bu həvəslə də ölkəmə qayıtdım. Bir neçə il ailə biznesimizlə məşğul oldum. Amma atalar deyir, "niyyətin hara, mənzilin ora".

Mütəxəssis kimi başladım, Baş direktor oldum

Günlərin bir günü qəzetdə belə bir elan oxudum: "Turizm sahəsində mütəxəssis tələb olunur". Düşünmədən həmin müəssisəyə gəldim. Sənədlərimə baxıb məni işə götürdülər. Həmin gündən turizm sahəsində fəaliyyətim başladı. Burada çox cüzi əməkhaqqı ilə 6 ay sınaq müddətində çalışdım. Bu zaman ərzində Azərbaycanın əksər rayonlarını gəzdim, buradakı mehmanxanalar, ictimai-iaşə müəssisələri, tarixi-mədəni abidələr barədə məlumatları toplayıb həmin şirkət üçün ilk turizm portalının məlumat bazasını hazırladım. Bu çox uğurlu bir layihə oldu və 2005-ci ildə Zaqafqaziyada ilk turizm portalı yaranmış oldu. Bir müddət sonra bu şirkətin reklam meneceri, daha sonra isə baş direktoru oldum.

Təbii ki, kommersiya fəaliyyəti çox vacibdir, pul qazanmaq, ailənin ehtiyaclarını qarşılamaq lazımdır. Amma mən ruhən ictimaiyyətçiyəm. Ümumiyyətlə, ictimai işlərə maraq bir insanın qəlbində ya var, ya da yoxdur. Heç kimi bu işə məcbur edə bilməzsən. Bu istəklə mən Azərbaycanda turizmin inkişafı ilə əlaqəli cəmiyyətlərin, institut və təsisatların fəaliyyəti, bu istiqamətdə hansı problemlərin olması ilə bağlı araşdırma aparmağa başladım. İlk olaraq Sovet dövründə və ondan sonrakı illərdə turizm fəaliyyəti ilə məşğul olan və bu sahədə kifayət qədər təcrübəsi olan insanlarla şəxsən tanış oldum. Fayis Məmmədov, Siyavuş Yeqanlı, Sahib Həsənov, Oktay Rzayev, Müzəffər Ağakərimov və digər təcrübəli turizmçiləri diqqətlə dinləyirdim, marşrutlara baxırdım, özüm də bəzi məqamlarda improvizələr edirdim. Günlərin bir günü çalışdığım təşkilatda məni baş direktor təyin etdilər. Heç vaxt düşünməmişəm ki, mən rəhbərəm, bu işi görə bilmərəm. Bəzən turizmlə bağlı reklam çarxlarında belə özüm çəkilirdim. Prosesin içində idim və məndə bu işə böyük bir həvəs var idi, ancaq fikirləşirdim ki, tələsməməliyəm. Rəhbərlik etdiyim qurumun kənd təsərrüfatı, nəqliyyatla bağlı layihələri olurdu, bu layihələrdə də, biznes planların yazılmasında da iştirak edirdim.

Məni düşündürən əsas məqamlardan biri də müxtəlif coğrafiyalardan bura insanların cəlb olunması üçün beynəlxalq fəaliyyətin həyata keçirilməsi idi. Bu istiqamətdə işləri elə yönəltməli idim ki, Azərbaycanda fəaliyyət göstərən ictimai qurumlarla əlaqəli şəkildə bir komanda olaraq beynəlxalq müstəviyə çıxmaq imkanımız olsun.

Turizmdə beynəlxalq əlaqələr çox vacibdir

Günlərin bir günü baxdım ki, insanlar mənə layihə, biznes təklifi ilə zəng edirlər ki, siz bunu daha yaxşı görə bilərsiniz, biz sizə etibar edirik. Həmişə fikirləşirdim ki, bəlli bir vaxta qədər mən özümü tanıtmalıyam, ondan sonra pul qazanmağı düşünmək olar. Əgər əvvəlcə çalışdığım şirkətin imici mənim markam üçün işləyirdisə, mən "Millenium"u yaradanda mənim imicim "Millenium"un tanıdılmasına işləyirdi. Zaman gəldi "Millenium" da bir turizm akademiyası səviyyəsinə çatdı, indiyə qədər orada biz min nəfərdən artıq kadrın hazırlanmasını həyata keçirmişik. Bundan sonrakı mərhələdə, dediyim kimi, beynəlxalq əlaqələrin qurulması dayanırdı. Türkiyə Aşçılar Federasiyasının başqanı Yasin Manafla tanış oldum, o, illərlə turizm nazirinin müavini olub. Və söhbətlərimizin birində belə bir ideya yarandı ki, Azərbaycanda Hülya Aslantaşın dəstəyi ilə "Skal İnternational" turizm peşəkarları təşkilatının Bakı klubunu yaradaq. 2009-cu ildə "Skal Bakı"nı yaratdıq və mən bu qurumun ilk prezidenti oldum. Azərbaycanın turizm potensialının tanıdılması istiqamətində çox işlər gördük. 4 il sonra nizamnaməyə uyğun olaraq o postu Turizm Universitetinin rektoru Cəfər Cəfərova təhvil verdim.

2013-cü ildə Sağlamlıq və Termal Turizmə Dəstək Assosiasiyasını təsis etdim. Turizm fəaliyyətinə başladığım ilk illərdə həmişə düşünürdüm ki, Azərbaycanda mövsümi xarakter daşımayan turizm fəaliyyətləri təşviq olunmalıdır. Bu istiqamətdə mövcud imkanları araşdırdım, Naftalanda, Qalaaltında, Masallıda, Düzdağda və digər məkanlarda yerləşən sanatoriya-kurort müəssisələrinin işi ilə tanış oldum. Burada çox böyük bir potensial var idi, qalırdı onun təşviqi.

Bunun üçün müxtəlif nüfuzlu beynəlxalq sağlamlıq turizmi qurumları ilə əlaqələr yaratdıq. Azərbaycan Sağlamlıq və Termal Turizmə Dəstək Assosiasiyası 2014-cü ildə Dünya Sağlamlıq Turizm Şurasının (QSTİ) İdarə Heyətinin üzvü oldu. 2018-ci ilin aprelində QSTŞ-nin Türkiyədə keçirilən növbəti zirvə toplantısında bu beynəlxalq qurumun prezidenti seçildim.

2019-cu ildə Bakıda 3-cü Qlobal Sağlamlıq Turizm Forumu və Qlobal Sağlamlıq Turizm Şurasının (QSTŞ) 5-ci Assambleyası keçirildi. Azərbaycan 2018-2020-ci illərdə Dünya Sağlamlıq Turizm Şurasına sədrlik etdi. Bu müddətdə ölkədə keçirilən tədbirlər, layihələr Azərbaycanın sağlamlıq turizmi imkanlarının dünyaya tanıtdırılması istiqamətində önəmli rol oynadı.

Daha sonra Beynəlxalq Ekoturizm Assosiasiyasından qurumun Azərbaycan nümayəndəliyinin açılması ilə bağlı təklif aldım. Təbii ki, bu fürsəti də dəyərləndirdim.

Ötən il Sumqayıtda "Turan" Qastroturizm Akademiyasını yaratdıq. Burada 11 ixtisas üzrə xidmət sektoru üçün mütəxəssis hazırlanır.

Bir neçə il əvvəl Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasında Turizm komissiyasının sədri seçildim, hazırda təşkilatın rəyasət heyətinin üzvüyəm.

Dövlətin işimə verdiyi dəyər...

Mənə ən böyük stimul turizm sahəsindəki fəaliyyətimə verilən dəyər oldu. 2022-ci ildə cənab Prezident məni "Tərəqqi" medalı ilə təltif etdi. Bu illər ərzində elmi-pedaqoji fəaliyyətə də fasilə vermədim. 2006-cı ildən Azərbaycan Turizm İnstitutunda (hazırda Turizm və Menecment Universiteti) dərs deyirəm.

2020-ci ilin Vətən müharibəsində əldə etdiyimiz qələbə bütün ölkə vətəndaşları kimi, turizm sektoru təmsilçilərini də qürurlandırdı. 44 gündə hər kəs Ali Baş Komandanın və Müzəffər Azərbaycan Ordusunun ətrafında bir yumruq kimi birləşdi. Möhtəşəm Qələbəmiz Şuşa, Xankəndi, sağalmaz yaramız Xocalı da daxil olmaqla, 2023-cü ilin oktyabrında bütün Qarabağ torpaqlarının mənfur düşməndən təmizlənməsi ilə yekunlaşdı. İndi biz xarici ölkələrdə keçirilən tədbirlərdə işğaldan azad edilən rayonlarımızın təqdimatını qürur hissi ilə həyata keçiririk. Ən böyük arzumuz Qarabağ və Şərqi Zəngəzurda çoxşaxəli turizm infrastrukturunun yaradılması, buraya turistlərin cəlbinə nail olmaqdır. Hazırda Şuşaya, Xankəndinə, Laçına, Zəngilana ölkə vətəndaşları üçün turlar həyata keçirilir. Gələcəkdə bu turların daha geniş ərazilərə yayılacağına, iştirakçı baxımından daha zəngin olacağına əminəm.

Dönüb arxaya baxdıqda...

Bu gün dönüb arxaya baxdıqda, bir qürur hissi keçirirəm, amma bəzi məqamlar üçün də təəssüflənirəm. Səhvlərim olubmu? Təbii ki! Amma təcrübə bizim səhvlərimizin məcmusudur. O səhvləri etməsək, inkişaf edə bilmərik. Arxada qoyduğumuz dövrün hər ilinin öz şərtləri vardı.

İrəlidə işlərimiz çoxdur

Bizim hədəfimiz Azərbaycanın tanıdılması istiqamətində yeni standartlar, innovativ yanaşmalar həyata keçirməkdir. Bunun da bazasında gənclərə yönəlik fəaliyyətimizi artırmalıyıq, təcrübəmizi paylaşmalıyıq. Hesab edirəm ki, bizim davamçılarımız bizim başladığımız işləri bəlli bir nöqtəyə gətirə bilməlidirlər.

Oxuculara bir turizmçi olaraq tövsiyəm ondan ibarətdir ki, harada, hansı şəraitdə olmalarından asılı olmayaraq, təmsil etdikləri ölkənin milli dəyərlərini, mədəniyyətini qorusunlar.

İSMAYIL ƏLƏKBƏROV

"AZESSCO", "Neuron Technologies" şirkətlərinin təsisçisi

BİZNES HƏYATI

xüsusi buraxılış

STİV COBS ÖZ ŞİRKƏTİNİ QARAJINDA QURDU, MƏNSƏ EVİMİN EYVANINDA...

Sahibkarlıq fəaliyyətimə 1990-cı illərin əvvəllərində 15 yaşımda ikən başlamışam. Azərbaycan yenicə müstəqillik qazanmışdı. Müharibə şəraiti idi. O zaman xüsusi istedadlı şagirdlərin təhsil aldığı Həbibbəy Mahmudbəyov adına texniki-humanitar elmlər liseyinin şagirdi idim. Müəllimlərimin təkidi ilə eksternat qaydasında imtahanlarımı müvəffəqiyyətlə verib, orta məktəbi vaxtından əvvəl bitirdim və Bakı Dövlət Universitetinin beynəlxalq münasibətlər fakultəsinə yüksək balla qəbul oldum. 15 yaşımda universitetin 1-ci kurs tələbəsi adını qazandım. Sahibkarlıq həyatıma da elə o vaxtdan başlamışam.

Növbəti uğurlu biznes hekayəsinin qəhrəmanı Azərbaycanda və beynəlxalq müstəvidə uğurlu bizneslərin qurucusu, Şimali Amerika universitetlərinin biznes və idarəetmə sahələri üzrə professoru, keçmiş diplomat, beynəlxalq münasibətlər üzrə elmlər doktoru, investor və nüfuzlu iş adamı İsmayıl Ələkbərovdur. O, ASK-nın Rəyasət Heyətinin üzvüdür. İsmayıl Ələkbərov necə uğur qazandığını, həm də ideyalarının necə doğulduğunu, ölkəmizdə və xaricdə biznes sahəsində əldə etdiyi nailiyyətləri, məqsədlərinə çatmaq yolunda qarşılaşdığı çətinlikləri və gələcəyə baxışlarını bizimlə bölüşəcək.

Hər şey 15 yaşımda başladı...

Böyüyüb boya-başa çatdığım Bakının mərkəzi küçələrində istifadəsiz bir qəzet köşkünü icarəyə götürərək, pərakəndə ticarət biznesini qurdum. Yaşıdlarımın şirin yuxuda olduqları zaman, hər gün səhər ala-qaranlıqda oyanıb köşkümə gedər, işə götürdüyüm satıcıya təlimatlarımı verər, günorta universitetdən yenə köşkümə qayıdardım. Bakı şəhərində yararsız qəzet köşklərini gündəlik tələbat mallarının satışı üzrə gəlirli pərakəndə biznes obyektinə çevirən ilk sahibkar olduğumun fərqində deyildim. Bu, bir çox insanların çörəklə imtahana çəkildiyi, kütləvi aclıq və səfalətin

hökm sürdüyü, Sovet üsul-idarəsinin süqut etdiyi, bazar iqtisadiyyatına keçid dövrü olan 1992-1993-cü illər idi. Özüm də fərqinə varmadan sahibkarlıq dənizində öz kiçik qayığım ilə avar çəkməyə başlamışdım və gələcəkdə məni hansı fırtınaların və qasırğaların qoynuna alacağından bixəbər idim...

İlk biznes iflası...

Fərdi sahibkarlıq fəaliyyətim genişlənirdi, paytaxtın mərkəzi küçələrində icarəyə götürdüyüm köşklərin sayını artırırdım və hər gün böyük məbləğlərdə dövriyyələrim olurdu. O zaman nə maliyyə biliklərim vardı, nə də mühasibat təcrübəm. Bu, o zamanlar idi ki, mən hələ qiymətin equilibrium nöqtəsinin sərbəst bazardakı qiymət-miqdar qrafiki üzərində tələb-təklif əyrilərinin kəsişdiyi nöqtə olduğunu bilmirdim və özüm də bilmədən, iqtisadiyyatın tələb-təklif qanunlarının axarınca gedirdim. Axşamlar şalvarımın, gödəkcəmin cibləri nağd pulla dolu evə gəlirdim və bu halı valideynlərim birmənalı qarşılamırdı. Atam Sovet adamı idi, ticarət sahəsində çalışanları sevməzdi və məni də hər dəfə danlayırdı ki, köşklərimin işinə son qoyub yalnız dərslərimə fokuslanım.

Lakin bir müddətdən sonra bütün qazandıqlarımı itirdim və xeyli borclandım. Topdançılardan böyük həcmdə qida məhsullarını nisyə alaraq, qonşu Gürcüstana ixrac edirdim və dələduzlara rast gəldim, heç bir ödəniş ala bilmədim. Bu, mənim həyatımda ilk müflisləşməm idi və bu uğursuzluqdan böyük dərslər almışdım.

18 aylıq yuxusuzluq təcrübəsi...

Ulu Öndər Heydər Əliyevin müəllifi olduğu Əsrin Müqaviləsi çərçivəsində iri-miqyaslı neft-qaz əməliyyatları başlamışdı və 1995-ci ilin payızında universitetin 3-cü kurs tələbəsi idim, BP şirkətinə gecə növbəsində işə düzəldim. Hər gün axşam 8-də növbə işimə başlayır, səhər 8-ə qədər 12 saat dayanmadan işləyirdim, səhər 9-da dərslərimə qatılırdım. Bu dövr həyatımda dönüş nöqtəsi oldu, çünki 18 ay ərzində gecə yuxusuna həsrət qalmışdım, gündüzlər isə ən yaxşı halda 3-4 saat yuxu ala bilirdim. Yuxusuz gecələrimin nəticəsi olaraq, universiteti bitirdikdən sonra BP şirkətində tam ştatlı işə düzəldim. Ümumilikdə 12 il bu şirkətdə çalışmışam, qazandığım bir sıra peşəkar sərişdə və bacarıqlara görə ömrüm boyu BP şirkətinə minnətdaram.

İlk milyonumu artıq 27 yaşında qazandım...

İş həyatımda sürəkli addımlayırdım və anlayırdım ki, dayanıqlı uğurun açarı yalnız təhsildədir. Çox xoşbəxtəm ki, erkən yaşlarımdan biznes həyatına qatılmağıma baxmayaraq, nə qədər çətin olsa da, heç zaman təhsilimi güzəştə getmədim. Gecələr gözümü qırpmadan işlədim, gündüzlər isə təhsil aldım. Ən əsası, bu cür həyat tərzi mənə zövq verirdi. Universitetin bakalavr və magistr pillələrini fərqlənmə ilə bitirdim. BP-də işlədiyim dövrdə İngiltərənin Tədarük və Təchizat İnstitutunda (Chartered İnstitute of Purchasing & Supply) təchizat zəncirinin idarə edilməsi üzrə magistr (MBA) təhsili aldım. İngiltərədə biznes idarəetməsi təhsilimi alıb geri döndüm, ölkəmizdə biznes sahələrində nə qədər boşluqların olduğunu əyani surətdə görürdüm. 23-24 yaşlarımda ölkəmizdə müxtəlif sahələrdə

bizneslər təsis etməyə başladım.

2004-cü ildə qurduğum "Caspian Logistics Group" MMC logistika sahəsində uğurlar qazanmağa başladı. Mən yaxşı anlayırdım ki, logistika və daşımaçılıq sahəsində rəqabətli bazara daxil oluruq və bu istiqamətdə üç mühüm məsələni həll etməli idim. Birincisi, maddi-texniki bazanın yaradılması, ikincisi isə layihə müqavilələrinin əldə edilməsi, üçüncüsü, bu sahədə peşəkar komandanın yetişdirilməsi. Qarşımda böyük risklər də vardı. Çünki, bu işin yüksək səviyyədə təşkili üçün böyük maliyyə vəsaitlərinə ehtiyac vardı və mənim öz vəsaitlərim buna çatmırdı. Bu, mənim biznes həyatımda ilk iri-həcmli risklərim idi. Yaşadığım evimi, atamın və yaxınlarımın evlərini girov qoyaraq, bank kreditləri hesabına Almaniya və Hollandiyadan TIR yükdaşıma avtomobillərini və xüsusi nəqliyyat tankerlərini təchiz edə bildik, şirkətimizin mükəmməl TIR parkını yaratdıq. CLG-ni qısa zaman ərzində ölkəmizin tanınmış logistika şirkətinə transformasiya edə bildik. Şirkətimiz ölkə-daxili daşımalar ilə yanaşı, Azərbaycan tarixində radioktiv məhsulların daşınmasını həyata keçirən ilk milli şirkətlərdən biri idi.

Bu minvalla, 27 yaşımdan başlayaraq, ilk milyonumu artıq qazanmışdım. Mən bu işlərin hər birinə içimdə böyük yanğı hissləri ilə başlayırdım. Bu bizneslər sayəsində sifarişçilərimizin məmnun edilməsi əsas məqsədimiz idi. Sizcə bu qədər fərqli sektorlardakı bizneslər idarə etmək asan idimi? Əlbəttə xeyr. Lakin mənimlə eyni vizyona sahiblənən gənc komandalarımızın fədakar əməyi sayəsində biz aşılmaz dağları da fəth edə bilirdik.

Fərqli sektorlar... bu dəfə mebel istehsalı müəssisəsini qurdum...

2006-cı ildə mebel istehsalı sahəsinə başladım, "NAS" Furniture mebel istehsalı müəssisəsini bir ortağımla birlikdə təsis etdim, Binəqədi rayonunun Baksol adlandırılan ərazisində 2 min m2 qapalı ərazidə yerləşən istehsal sahəmizi qurduq. Türkiyədən, Almaniyadan lazımi avadanlıqlar, dəzgahlar sifariş edib fabrikimizdə quraşdırdıq. Həmin illərdə həmtəsisçisi olduğum bu mebel biznesi bir çox uğurlu layihələrə imza atmışdı, ölkəmizdə inşa edilən bir sıra müəssisələrin, bankların, xəstəxanaların, ofislərin mebellərlə təchizatını təmin edirdik.

Biznesdən diplomatiyaya keçid və beynəlxalq təcrübə...

2007-ci ildən etibarən Xarici İşlər Nazirliyində işləməyə başlamışdım və bir müddət sonra ikitərəfli iqtisadi əməkdaşlıq şöbəsinin müdiri vəzifəsində çalışırdım. Diplomatik xidmətdə çalışdığım dövrlərdə qazandığım təcrübə peşəkar bilik və bacarıqlarımın inkişaf etdirilməsi baxımından əvəzsiz idi. Azərbaycanın dünya ölkələri ilə ikitərəfli iqtisadi münasibətlərini əlaqələndirməsi işində korporativ biznes və idarəetmə sahəsindəki bilik və bacarıqlarım mənə kömək edirdi. İkitərəfli və çoxtərəfli formatlarda bir sıra xarici səfərlərdə olurdum.

2009-cu ildə Azərbaycan Respublikasının Cenevrədə BMT və Beynəlxalq Təşkilatlar yanında Daimi Nümayəndəliyinə ezam edildim. Ölkəmizin Ümumdünya Ticarət Təşkilatı, Ümumdünya Səhiyyə Təşkilatı, Beynəlxalq Telekommunikasiya İttifaqı, Davos İqtisadi Forumu və digər beynəlxalq təşkilatlar ilə çoxtərəfli

diplomatik münasibətlərin inkişaf etdirilməsi istiqamətində var qüvvəmlə çalışırdım. 2010-cu ildə Cenevrədə BMT-nin Avropa İqtisadi Komissiyasının Ticarət Komitəsinin sədr müavini seçildim, sevincimin həddi-hüdudu yox idi.

Diplomatik xidmətdə çalışdığım dönəmdə bir çox diplomatik danışıqlarda iştirak edirdim. Mənim üçün ən şərəfli məsələlərdən biri də, Azərbaycan diplomatı olaraq, Ermənistan nümayəndələri ilə bir sıra çoxtərəfli formatlarda danışıqlarda iştirak etməyim idi. BMT-nin Avropa İqtisadi Komissiyası çərçivəsində Cenevrədə, Qara Dəniz İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatı çərçivəsində İrəvanda, Avropa İttifaqı çərçivəsində Brüsseldə keçirilən toplantılarda Ermənistandan olan tərəf müqabillərimlə apardığım uğurlu danışıqları, əldə etdiyimiz diplomatik nailiyyətləri bu gün də xoş duyğularla xatırlayıram.

Stiv Cobs öz şirkətini qarajında qurdu, mənsə evimin balkonunda...

Diplomatik xidmətimi başa vurduqdan sonra yenidən biznes həyatına qayıtdım və bu dəfə özümü İT və müasir texnologiyalar sahəsində sınamaq qərarına gəldim. Diplomatik xidməti tərk etməyimə əsas səbəb o idi ki, ölkəmizdə İT sahəsində boşluqları əyani olaraq görürdüm və bu istiqamətdə ölkəmizə fayda vermək istəyirdim. Hətta elə olurdu ki, gecələr səhərəcən gözümə yuxu getmirdi, beynimdə təsvir etdiyim innovativ həlləri reallaşdırmaq yanğısı ilə yaşayırdım. Proqramlaşdırma üzrə texniki biliklərimin olmaması səbəbindən ətrafımdakı bütün insanlar məni informasiya texnologiyaları sahəsindən daşındırmağa çalışsalar da, mən inadımdan dönmədim.

Və nəhayət, 2013-cü ildə "Neuron Technologies" MMC-ni təsis etdim. Etməsəydim, ömrüm boyu özümü qınayacaqdım. O zaman hələ ofisimiz yox idi, evimizin balkonunda kiçik bir masa yerləşdirdim, bir neçə gənc proqramçını dəvət etdim, bu masa ətrafına yığaraq mürəkkəb bir yola başladıq. Çoxlarının skeptik yanaşmasına baxmayaraq, "Neuron Technologies" MMC-ni cəmi 5 il ərzində Azərbaycanın ən qabaqcıl İT şirkətlərindən birinə çevirdim. Bu işdə mənimlə bərabər fədakarcasına çalışan komandamızın müstəsna rolu vardı. Biz o zaman ölkəmizdə bir sıra irihəcmli informasiya texnologiyaları layihələrini tamamladıq, dövlət əhəmiyyətli proqram təminatı həllərini işləyib-hazırladıq və uğurla tətbiq etdik. Azərbaycan Təhsil İnformasiya Sistemi, Elektron Kənd Təsərrüfatı sistemləri, bir sıra ERP həllər, ali təhsil müəssisələrinin bir çoxunun bu gün

də istifadə etdiyi interaktiv tədris idarəetmə sistemləri də daxil olmaqla, çoxlu sayda informasiya idarəetmə sistemlərini hazırladıq və tətbiq etdik.

Mən bu gün özümü çox xoşbəxt hiss edirəm ki, Azərbaycan tarixində azsaylı şirkətlərdən biri olaraq, "Neuron Technologies" MMC-də çalışan milli mütəxəssislərimiz tərəfindən hazırlanan bir sıra intellektual məhsullar, proqram həlləri ötən 10 il ərzində Azərbaycanda tətbiq edilməklə yanaşı, həmçinin xarici ölkələrə də ixrac edildi.

20 il əvvəl qurduğum şirkət bu gün liderlərdən biridir

Rəhbərlik etdiyim AZESSCO şirkətini 2006-cı ildə təsis etmişəm, şirkət o zamanlar tikinti-təchizat, keterinq, konsaltinq xidmətləri ilə məşğul idi. İndi isə ölkəmizdə inşaat, tikinti-təmir işləri ilə məşğul olur. Şirkətimiz ötən müddət ərzində "Sea Breeze Resort" kompleksində bir sıra uğurlu tikinti-inşaat layihələrinə imza atıb. "Park Rezidens 2" yaşayış kompleksi, "Skyline" premium otel və yaşayış binaları komplekslərinin ərsəyə gəlməsində rəhbərlik etdiyim "AZESSCO"nun müstəsna rolu olub. Şirkətimiz ötən müddət ərzində həmçinin bir sıra fərdi villaların, yaşayış komplekslərinin tikintisi və əsaslı təmir işlərini uğurla yerinə yetirib.

Hazırda Bakı Bulvarının mirvarisi olan PASHA Real Estate Crescent (Aypara) layihəsi çərçivəsində hörgü və dəmir beton-kəmər işləri üzrə CBS Construction MMC-nin podratçısı qismində işlərimizi davam etdiririk.

Şirkətimizin əsas hədəflərindən biri işğaldan azad edilmiş regionlarımızda tikinti-inşaat, quruculuq və abadlıq işlərində ölkəmizə öz töhfəsini verməkdir. Bu istiqamətdə fəaliyyətimizi davam etdiririk və yaxın zamanda Qarabağ İqtisadi Zonasında bir sıra tikinti-inşaat işlərinə start verməyi planlaşdırmışıq.

Şirkətimizi fərqləndirən əsas cəhətlərdən biri də bizim enerjiyə qənaət edən və ekoloji təmiz tikinti materiallarına üstünlük verməyimizdir. Dayanıqlı biznes və yaşıl iqtisadiyyatın tikinti-inşaatda istifadəsi üzrə Kanadada qazandığım təcrübələrin Azərbaycanda tətbiqi üzərində çalışıram və bu istiqamətdə gələcəkdə bir sıra innovativ layihələri həyata keçirməyi nəzərdə tutmuşuq.

Kanadada uğurlu bizneslər quran Azərbaycanlı sahibkar...

Neçə illər idi ki, Kanadanın Toronto şəhərində yaşayırdım və təsis etdiyim "Neuron Group Kanada İnc." İT şirkəti informasiya texnologiyaları sahəsində innovativ proqram təminatı həllərinin hazırlanması və İT xidmətlərin təmin edilməsi ilə məşğul olurdu. 2019-cu ildə pandemiya Kanada da tüğyan edirdi və hamı kimi mən də evdən işləyirdim. İnsanların kütləvi izolyasiya şəraitində rastlaşdığı çətinliklərdən biri də restoranların əlçatan olmaması idi. Kanadada yaşayan azərbaycanlı dostumla birgə bir gecəni səhərəcən yatmadıq, mobil restoran konsepsiyasını birgə işləyib hazırladıq və ertəsi gün "Tasto İnc" adlı Kanada şirkətimizi təsis etdik. ABŞ-dan gətirdiyimiz "UPS" yük avtomobillərini "re-engineer" etdirərək mobil restoranlara çevirdik və "TASTO" brendi altında mobil restoran xidmətinə start verdik. Qurduğumuz bu yeni biznes modeli qısa müddət ərzində Kanadanın bu sahədə ən məşhur brendlərindən birinə çevirə bildik. Bizim daimi və sevimli müştərilərimiz arasında Toronto şəhərinin meri Con Tori kimi bir çox tanınmış məşhurlar da var idi. Bu biznesin uğurunu şərtləndirən əsas amil bizim xəyallarımızı gerçəkləşdirmək yolunda əzmkarcasında gecə-gündüz bilmədən çalışmağımız oldu.

ABŞ və Kanada kimi ölkələri əbəs yerə fürsətlər diyarı adlandırmırlar, çünki bu ölkələrdə böyük bazar və hüdudsuz biznes imkanları mövcuddur. Kanadada təsis etdiyim şirkət-

lərimin inkişafı ilə intensiv surətdə məşğul olurdum, işlərim əla gedirdi, dövlət büdcəsinə ödədiyim vergilər ildən-ilə artırdı və hər il daha çox vergi ödəməyi hədəf qoyurdum. Çünki gözəl bilirdim ki, nə qədər çox vergi ödəsəm, biznesimin mənfəəti bir o qədər çox olacaq. Yəni, riyazi dillə desək, vergi ödənişləri ilə mənfəət düz mütənasibdir.

Bir italyan əsilli, kanadalı dostum var, Daniel Pirillo. Ontario əyalətində sığorta brokerliyi ilə məşğul olan şirkətin sahibidir, rəsmən Kanada milyonçusudur. Bir gün onun təkidi ilə əvvəllər heç zaman məşğul olmadığım sığorta sahəsində də özümü sınamağa qərar verdim, bir il ərzində intensiv çalışaraq, 4 əyalət və 4 dövlət imtahanlarından müvəffəqiyyətlə keçdim, Kanadanın Ontario əyalətində həyat sığortası brokeri və maliyyə məsləhətçisi xidmətlərimi təqdim etməyə başladım. Yəni, bir sahibkar nə qədər öz komfort zonasından çıxmağı bacarırsa, bir o qədər də yeni uğur tarixçəsi yaza bilər. Bu, mənim şəxsi biznes təcrübəmdə sınaqdan keçirdiyim mühüm amillərdən biridir.

Biznes və sahibkarlıqdan şimali amerikalılara dərs deyən Azərbaycanlı biznesmen...

Sonra beynəlxalq səviyyədə akademik fəaliyyətlə də məşğul olmaq qərarına gəldim. Kanadanın bir sıra dünyaca məşhur universitetlərinin, o cümlədən Toronto Universitetinin Toronto Biznes Məktəbi, Fleminq Kolleci, Hanson Kolleci kimi nüfuzlu ali təhsil ocaqlarının professoru qismində amerikalılara, kanadalılara və dünyanın müxtəlif ölkələrindən olan beynəlxalq tələbələrə dərs dedim. Biznes, İdarəetmə, Layihə İdarəetməsi, Təchizat Zəncirinin İdarə edilməsi, Logistika, Mikroiqtisadiyyat, Biznes Kommunikasiyaları, Liderlik, Data Analizi, Korporativ Məsuliyyət və digər fənləri tədris etdim. Real biznes keyslərinə əsaslanan interaktiv tədris metodologiyaları sayəsində Kanadalı tələbələrin sevimlisinə çevrildim.

Kanadada tələbələrimlə birlikdə "Tərəkəmə" rəqsi və yaxud bir güllə ilə iki dovşan vurmaq...

Auditoriyalarımızda kanadalılar ilə yanaşı, dünyanın müxtəlif ölkələrindən olan bir çox beynəlxalq tələbələr də vardı. Hindistan, Çin, Vyetnam, İordaniya, Argentina, Braziliya, Meksikadan olan tələbələr üstünlük təşkil edirdi, hətta tələbələrimin arasında doğma Azərbaycandan gələn gənclər də vardı. Hər zaman Azərbaycan mədəniyyətini, musiqisini gənc tələbələr arasında təşviq etməyə çalışırdım. Bir dəfə dərslər arası fasilə zamanı auditoriyamızda 50 nəfərdən artıq tələbələrimi ayağa qaldıraraq "Tərəkəmə" və "Yallı" musiqilərini birlikdə rəqs edirdik, bir də başımızı qaldırdıq ki, bütün universitet bizə qoşulub rəqs edir. Hamı maraqlanırdı ki, bu nə gözəl musiqidir. Xaricdə yaşayan həmvətənlərimə ölkəmizin təşviqi üçün bu cür fürsətlərdən daim yararlanmağa çalışmağı tövsiyyə edirəm. Bütün bunlar həm ölkəmizin təbliğinə kömək edir, həm də tələbələrimiz arasında "socializing" effekti yaradaraq, tədris etdiyim fənlərin effektiv mənimsənilməsinə kömək edirdi. Necə deyərlər, bir güllə ilə iki dovşan vurmuş olurdum...

Uzaq Kanadada Azərbaycan təəssübkeşliyi... Vətənpərvər sahibkar...

Mənim düşüncə tərzimə görə, xarici ölkədə biznes sahəsində nailiyyətlər əldə etməklə işlər tam bitmir, uğurlu biznes adamı həm də Azərbaycanın təəssübkeşliyinə qatılmalı, ölkəmizin dünya müstəvisində təbliğatı və təşviqatı işinə öz şəxsi töhfəsini verməlidir. Kanadada biznes fəaliyyətimlə yanaşı, həmçinin Azərbaycan reallıqlarının dünyada təşviq edilməsi istiqamətində də çalışırdım. Azərbaycan diasporunun formalaşmasına həm maddi, həm də təşkilati dəstəyimi əsirgəmirdim.

44 günlük Vətən Müharibəsinin elə ilk günündə şəxsi təşəbbüsümlə Kanadanın müxtəlif əyalətlərində fəaliyyət göstərən 20-dən artıq Azərbaycan icma təşkilatlarını bir araya gətirərək, Ümum-Kanada vahid diaspora təşkilatı olan "Kanada Azərbaycanlıları Şəbəkəsi"ni (KAŞ) bir sıra digər aktivist həmvətənlərimlə birgə təsis edə bildik. Kanadada yaşayan bütün həmvətənlərimizi səfərbər edirdik, çoxminlik mitinqlər təşkil edirdik, erməni təcavüzünə qarşı etiraz səslərimizi bu ölkənin rəsmi dairələrinə çatdırırdıq. Kanada mediasında, televiziyalarında fəal çıxışlar edirdik, bu ölkənin anti-Azərbaycan mövqeyinin neytrallaşdırılması istiqamətində mütəşəkkil qaydada əlimizdən gələni edirdik. 2020-ci ildə yaratdığımız bu təşkilat güneyli, quzeyli, 100 min nəfərdən artıq Kanada azərbaycanlılarını öz sıralarında birləşdirirdi. Bir müddətdən sonra "Kanada Azərbaycanlıları Diasporası"nın sədri seçildim və bu mandat çərçivəsində Kanadanın dövlət rəsmiləri, siyasətçiləri ilə sıx əlaqələr yaradaraq, Azərbaycan icmasının marağında olan məsələlərin Kanadanın dövlət gündəminə gətirilməsinə nail olurdum. Bu istiqamətdə xeyli uğurlar da qazandıq.

Həm müharibə zamanı, həm də ondan sonra ölkəmiz adına xeyli faydalı işlər gördük. 2021-ci ildə Kanadanın 50-dən artıq senatoru ilə görüşərək, Azərbaycan həqiqətlərini onlara çatdırdıq. Senatorlarla apardığımız lobbiçilik və təşviqat işlərinin nəticəsində ermənipərəst Senator Leo Husakosun irəli sürdüyü Azərbaycanın guya təcavüzkar kimi tanınması ilə bağlı qətnamə layihəsi Kanada Senatında mütləq səs çoxluğu ilə rədd edildi.

Apardığımız məqsədyönlü təşviqat prosesinin nəticəsi olaraq, 2022-ci ildə bədnam erməni kanadalılarının kəskin etirazlarına baxmayaraq, Kanadanın paytaxtı Ottava şəhərinin meri Cim Vatson tərəfindən 26 fevral tarixinin Ottava şəhərində Xocalı Soyqırımının rəsmən Anım Günü kimi elan edilməsinə də nail olduq.

Cənab Prezidentin çağırışı ilə Kanadanı tərk edib Vətənimə geri döndüm

Müharibə bitdikdən, Azərbaycanın öz ərazi bütövlüyünü və suverenliyini tam təmin etdikdən sonra cənab Prezident İlham Əliyevin dünya azərbaycanlılarına ölkəmizin yeni strateji inkişafında yaxından iştirak etməyə sövq edən çağırışları məni Vətənə geri dönməyə, mütərəqqi beynəlxalq təcrübənin və "know-how"ların tətbiqinə başlamağa ruhlandırdı. 2023-cü ilin may ayında Azərbaycana qayıtdım və illər öncə təsis etdiyim şirkətlərimi, "AZESSCO" MMC-ni (2006) tikinti-inşaat, "Neyron Teknolocis" MMC-ni (2013) isə informasiya texnologiyaları istiqamətində aktivləşdirərək fəaliyyətimə başladım. Ölkə rəhbərliyinin müvafiq tapşırıqlarına uyğun olaraq, COP-29 tədbirinə hazırlıq çərçivəsində geniş-miqyaslı tikinti-inşaat işlərinə start verdik, həmçinin dünya trendi olan süni intellekt üzərindən "low-code / no code" texnologiyalarının ölkəmizdə geniş tətbiqi üzərində

çalışmağa başladıq. Ölkəmizə geri dönərkən, sahibkarlığın inkişafı və biznesin stimullaşdırılması istiqamətində aparılmış islahatların real nəticələri məni valeh etmişdi və bununla bağlı ölkə başçımıza səmimi təşəkkürümü bildirməyi özümə borc hesab edirəm.

Uğurlu biznes düsturunun vacib komponentlərindən biri mükəmməl təhsil almaqdır

Bakı Dövlət Universitetinin beynəlxalq münasibətlər üzrə bakalavr və magistr təhsilini aldıqdan sonra İngiltərədə Tədarük və Təchizat İnstitutunda (Chartered İnstitute of Purchasing & Supply) təchizat zəncirinin idarə edilməsi üzrə magistr (MBA) dərəcəsinə, İsveçrədə Cenevrə Beynəlxalq Münasibətlər və Diplomatiya Məktəbində (University of Switzerland, Geneva School of Diplomacy and International Relations) beynəlxalq münasibətlər üzrə doktor (PhD) elmi dərəcəsinə yiyələndim. Kanadanın Toronto şəhərində Seneca Kollecində dayanıqlı biznes idarəetməsi üzrə post-doktorluq təhsili aldım. Uğur hekayəmin əsasında mükəmməl təhsil almağımla yanaşı, həm də 21-ci əsr bacarıqlarına hələ gənclik yaşlarından yiyələnməyim dayanır. Sinqapur Dövlət İdarəçiliyi Kolleci, Almaniyanın Harti İdarəçilik Məktəbi, Avstriyanın Birgə Vyana İnstitutu kimi dünyanın nüfuzlu təhsil müəssisələrində bir sıra qlobal təhsil və təlim proqramlarını da uğurla bitirmişəm.

Oxucularımıza tövsiyyələrim, mesajlarım...

Klassik biznes anlamına nəzər salsaq, biznesdə uğur qazanmaq istəyirsənsə, bir neçə vacib məsələdən birini mütləq həll etməlisən: ya bazarda mövcud xidmət və məhsulları daha ucuz qiymətə təqdim etməyi bacarmalısan, ya da məhsul və xidmətlərin differensiasiyasına nail olmalısan, mövcud olanlardan fərqli məhsullar ərsəyə gətirməlisən.

Uğur, özünə inam və qətiyyətli bir işgüzar məntiqi tələb edir. Bu, xüsusilə gənc sahibkarlar üçün daha da mühümdür, çünki onlar həm öz işlərini qurmağın, həm də şəxsi və peşəkar inkişafın müxtəlif çətinlikləri ilə üzləşirlər. Uğurlu bir gənc sahibkar olmağın əsasını qoyarkən, bir neçə əsas prinsipi nəzərə almalıyıq:

• Məqsədləri müəyyənləşdirmək: İşinizin nə istiqamətdə getdiyini və nəyə nail olmaq istədiyinizi bilmək, uğurunuzun əsasını təşkil edir. Bu məqsədlər həm qısa müddətli, həm də uzun müddətli olmalıdır. Məsələn, bir il ərzində müəyyən bir məbləğdə gəlir əldə etmək, beş il ərzində isə öz sahənizdə lider olmaq kimi.

• Strategiya və planlaşdırma: Hədəflərinizə necə çatacağınızı planlaşdırmaq, onları reallaşdırmağın əsas hissəsidir. Bu planlar, sizin bazar araşdırmanızdan, maliyyə planınızdan, marketinq və satış strategiyalarınızdan ibarət olmalıdır.

• Öyrənmə və inkişaf: Gənc sahibkarlar üçün daimi öyrənmək və öz bacarıqlarını inkişaf etdirmək mühümdür. Bu, həm işinizin texniki tərəfləri ilə bağlı, həm də şəxsi inkişaf və liderlik bacarıqları ilə əlaqədardır.

Bu sadaladığım prinsiplərə əsaslanaraq, gənc sahibkarlara deyəcəyim ən mühüm tövsiyyələrim bunlardır:

• *Risk götürməyi bacarmaq*
• *Səbr nümayiş etdirmək*
• *İnadcıllıqla irəliləmək*

Bu üç məsələni həll etsəniz işin 50%-i görülmüş sayılır. Yerdə qalanlar texniki məsələlərdir. Sahibkar olmaq riskləri özündə birləşdirir, ancaq bu riskləri idarə etməyi öyrənmək vacibdir. Sahibkar kimi, siz, riskləri qəbul etmək və onları idarə etmək bacarığına sahib olmalısınız. Bu, maliyyə risklərindən tutmuş, bazar dəyişikliklərinə qədər müxtəlif riskləri əhatə edə bilər. Risklərinizi düzgün qiymətləndirmək və onlara hazır olmaq üçün həm mövcud maliyyə vəziyyətinizi, həm də potensial mənfəət və zərərləri nəzərdən keçirin.

Yaradıcılıq və yenilik, uğurlu sahibkarlığın əsas hissəsidir. Fərqli düşünmək, yeni ideyalar yaratmaq və mövcud problemlərə qeyri-adi həllər tapmaq, sahibkarın biznesini bazarın qalan hissəsindən fərqləndirir. Yeni və yaradıcı fikirləri inkişaf etdirin. Bunu etmək üçün müxtəlif mənbələrdən ilham alın, müxtəlif mədəniyyətlər və sahələr haqqında öyrənin və yaradıcılığınızı artıran fəaliyyətlərlə məşğul olun. Bu, sizin düşüncə tərzinizi genişləndirəcək və yenilikçi ideyaların yaranmasına kömək edəcək. Mənim bu müsahibədə yer alan şəxsi keyslərimi nəzərdən keçirsəniz görəcəksiniz ki, nə qədər fərqli-fərqli sektorlarda özümü sınamışam və sıfırdan qurduğum bir şirkəti mənfəətli müəssisəyə transformasiya edə bilmişəm. Uğur faktoru məsələlərə yaradıcı və fərqli yanaşmadan çox asılıdır.

Uğurlu bir gənc sahibkar olmaq üçün, hədəflərinizi müəyyənləşdirin, öz bilik və bacarıqlarınızı inkişaf etdirin, güclü şəbəkələr qurun, mentorluqdan yararlanın və riskləri idarə etməyi öyrənin. Yaradıcılıq və yenilik, effektiv marketinq və satış strategiyaları, müştəri münasibətlərinin inkişafı, vaxt və resursların idarə edilməsi kimi sahələrdə bacarıqlarınızı artırın. Bu yollarla, həm şəxsi, həm də peşəkar inkişafınızı təmin edə bilərsiniz. Uğurlu gənc sahibkar olmaq yolu çətin və tələbkar ola bilər, amma hədəflərinizə sadiq qalaraq və daim öyrənərək, bu yolda irəliləyə bilərsiniz.

Sonda onu deyim ki, bu müsahibədə mənim 15 yaşımdan bu günə qədərki 30 illik həyatımda qurduğum bizneslərdən söhbət açdım, uğur hekayələrimdən danışdım. Hər bir uğur hekayəsi bilirsinizmi nə qədər uğursuz cəhdlərdən keçib? Məhz ona görə təkrarən vurğulamaq istərdim, sahibkar olmaq istəyirsinizsə, mütləqdir ki, risk almağı bacaracaqsınız, qarşınıza çıxan maneələri, uğursuz cəhdləri səbrlə dəf edəcəksiniz, hədsiz inadcıllıq göstərəcəksiniz və nəticədə uğur sizin qapınızda olacaqdır.

FƏRİDƏ AXUNDOVA

Azərbaycan Tekstil Assosiasiyasının İcraçı Direktoru

BİZNES HƏYATI
xüsusi buraxılış

UĞUR YOLUM İQTİSADİYYAT VƏ DİPLOMATİYAYA OLAN DƏRİN MARAĞIMLA BAŞLADI

Mən, **Fəridə Axundova** 25 ildən çoxdur ki, makro və mikro iqtısadiyyat, xarici əlaqələr, layihə idarəçiliyi, biznes inkişafı və kommersiya sahələrində fəaliyyət göstərirəm. Həm dövlət, həm də özəl sektorda şəxsi təcrübəmi formalaşdırmış, beynəlxalq və lokal bazarlarda böyük strateji təşəbbüs və proqramları idarə etməyə nail olmuşam. Hal-hazırda "Prime Cotton" şirkətində baş icraçı direktorun müşaviri və Azərbaycan Tekstil Assosiasiyasının İcraçı Direktoru kimi dövlət, biznes və beynəlxalq təşkilatların əməkdaşlığını təmin etməyə fokuslanmışam.

Mən yola necə çıxdım...

Uğur yolum, kiçik yaşlarımdan iqtisadiyyat və diplomatiyaya olan dərin marağımla başladı. Karyeramın ilk illərində özəl sektorda çalışaraq, biznesin inkişafı və kommersiya sahələrində təcrübə qazandım. Daha sonra dövlət və beynəlxalq təşkilatlarda işlədim, iqtisadi siyasətlərin formalaşdırılması və tətbiqi proseslərində aktiv iştirak etdim. Bu müddətdə makro və mikro iqtisadiyyat, layihə idarəçiliyi və xarici əlaqələr sahələrində biliklər qazandım.

Eyni zamanda, müxtəlif ölkələrin hökumətləri, beynəlxalq təşkilatlar, qeyri-hökumət qurumları və iri korporasiyalarla işləmək imkanı qazandım. Bu təcrübələr mənə qlobal iqtisadi trendləri anlamaq, strateji əməkdaşlıqlar qurmaq və fərqli bazarlarda uğurla fəaliyyət göstərmək bacarığı verdi. Hazırda "Prime Cotton" şirkətində baş icraçı direktorun müşaviri və Azərbaycan Tekstil Assosiasiyasının İcraçı Direktoru kimi fəaliyyət göstərirəm. Bu vəzifələrdə dövlət, biznes və beynəlxalq təşkilatlar arasında əməkdaşlığı gücləndirməyə fokuslanmışam və Azərbaycanın iqtisadi potensialını qlobal arenada tanıtmaq üçün çalışıram.

Hər bir peşəkar yol yalnız uğurlarla deyil, həm də ciddi sınaqlarla doludur

Hamı bilir ki, yeni bazarlara daxil olmaq, qlobal rəqabət mühitində mövqe qazanmaq və daim dəyişən texnoloji trendlərə uyğunlaşmaq böyük çeviklik və strateji yanaşma tələb edirdi. Bəzən məhdud resurslarla böyük nəticələr əldə etmək, sürətlə dəyi-

şən iqtisadi şəraitə ayaq uydurmaq və innovasiyaları cəsarətlə tətbiq etmək lazım gəlir. Həm yerli, həm də beynəlxalq səviyyədə uğur qazanmaq üçün yalnız bilik və təcrübə kifayət etmir – səbr, qətiyyət və risk almağa hazırlıq həlledici amillərə çevrilir.

Bu yolda çıxartdığım ən önəmli dərslərdən biri özünə inanmaq və ətrafımdakı insanlardan öyrənmək oldu. Komanda ruhuna güvənmək, tərəfdaşlardan və dostlardan dəstək almaq çətinliklərin öhdəsindən gəlməkdə həlledici rol oynadı. Uğurun açarı davamlı öyrənmə və strategiyadır – biz komandamızla birlikdə innovativ metodları tətbiq edərək bazarın tələblərinə adaptasiya olduq. Eyni zamanda, biznesdə ən vacib komponentlərdən biri də güclü şəbəkələşmədir. Tərəfdaşlarla əməkdaşlıq imkanları yaratmaq, beynəlxalq təşkilatlarla işbirliyi qurmaq və geniş peşəkar əlaqələr şəbəkəsi formalaşdırmaq həm yeni imkanlar açdı, həm də çətinlikləri aşmaqda bizə kömək etdi.

Məqsədlərimə doğru irəlilədim

Bunu tam qətiyyətlə deyə bilərəm. Harada olmağımdan asılı olmayaraq, həmişə öz millətimin, mədəniyyətimin, ənənələrimin və tariximin bir səfiri olduğumu unutmadım. Azərbaycanın zəngin irsini, dəyərlərini və potensialını tanıtmaq, ölkəmi qlobal biznes və iqtisadi müstəvidə daha geniş tanıtmaq mənim həyatımın əsas hədəflərindən biri olub. Bu məqsədə nail olmaq üçün Azərbaycan, Türkiyə, MDB, ABŞ, Avropa və digər ölkələrlə işbirliyi quraraq, beynəlxalq səviyyədə güclü əlaqələr formalaşdırdım.

Bundan əlavə, iqtisadiyyat və biznes sahəsində dayanıqlı dəyər yaratmaq üçün çalışdım. Böyük miqyaslı layihələrə rəhbərlik edərək, yerli və beynəlxalq bazarlarda şirkətlərin mövqeyini gücləndirən strategiyalar həyata keçirdim. Hazırda "Prime Cotton" və Azərbaycan Tekstil Assosiasiyası vasitəsilə sektorda mühüm dəyişikliklərə nail oluruq. Dayanıqlı inkişaf, innovasiya və beynəlxalq əməkdaşlıq prinsipləri əsasında fəaliyyət göstərərək, Azərbaycanı qlobal tekstil sənayesində daha güclü və tanınan bir oyunçuya çevirmək üçün işimizi davam etdiririk.

Bəzən daha cəsarətli addımlar atmaq uğurun açarlarından biri ola bilər

Həyat və biznes daim dəyişir. İndi düşünürəm ki, bəzi fürsətləri daha tez dəyərləndirsəydim, bəlkə də nəticələr daha da təsirli olardı. Xüsusilə rəqəmsal transformasiya sahəsində daha erkən və sürətli hərəkət etmək, texnologiyanın biznes proseslərindəki rolunu daha erkən gücləndirmək böyük üstünlük qazandıra bilərdi.

Eyni zamanda, bəzi strateji təşəbbüsləri daha çevik icra etmək, bazar dəyişikliklərinə daha dinamik uyğunlaşmaq və komanda ilə daha sürətli qərarlar qəbul etmək uğur yolunda daha böyük fərq yarada bilərdi. Ancaq bu yolda hər bir addım, uğur və çətinlik bir dərs oldu. Hər uğur və hər səhv bizə nəyi daha yaxşı etməyin yollarını öyrədir. Daim öyrənmək, inkişaf etmək və yeniliklərə açıq olmaq - ən vacibi budur.

Unutmayın ki!

Hara gedirsinizsə gedin, unutmayın ki, siz yalnız özünüzü deyil, həm də ölkəmizi, onun mədəniyyətini, tarixini və ənənələrini təmsil edirsiniz. Biz dərin mədəni və tarixi köklərə sahib bir xalqın nümayəndələriyik və hər addımımızda bu dəyərləri layiqincə təqdim etməliyik. Unutmayın ki, ətrafınızdakı insanlar – tərəfdaşlarınız, həmkarlarınız, gənc mütəxəssislər və dostlarınız daim sizdən öyrənirlər. Siz bir nümunəsiniz və bu məsuliyyəti daşımaq həm bir şərəf, həm də böyük bir öhdəlikdir.

Hər zaman öyrənməyə və inkişaf etməyə açıq olun. Dünya hər saniyədə dəyişir və uğurlu olmaq üçün biz də bu dəyişikliklərə uyğunlaşmalıyıq. Yeni ideyalara qucaq açın, onları diqqətlə qiymətləndirin və dəyişən şəraitə çevik yanaşın. Öyrənmək heç vaxt bitməyən bir prosesdir – oxuyun, araşdırın, səyahət edin və inkişaf edin. Əgər imkanınız varsa, gənc mütəxəssisləri mentorluqla dəstəkləyin, çünki onlar sizin gələcək komanda liderləriniz və peşəkarlarınız olacaq.

Uğur qazanmağın yolu davamiyyət, strateji düşüncə və əzmkarlıqdan keçir. Qarşılaşdığınız çətinlikləri fürsət kimi dəyərləndirin, innovasiyalardan çəkinməyin və komanda işinə dəyər verin. Hədəflərinizi dəqiq müəyyən edin və onlara çatmaq üçün qətiyyətlə çalışın. Unutmayın ki, böyümək və inkişaf etmək təkcə fərdi uğur deyil, həm də daha güclü, daha dəyərli bir cəmiyyət qurmaqdır.

GÜNEL ƏLİYEVA

"Mediland Hospital"ın baş həkimi, "Özəl Tibb Müəssisələri Assosiasiyası" İctimai Birliyinin sədri

BİZNES HƏYATI
xüsusi buraxılış

ÇƏTİN İŞLƏRİN ÖHDƏSİNDƏN GƏLƏ BİLMƏK XÜSUSİ BİR MƏMNUNİYYƏT YAŞADIR

1978-ci ildə Bakıda ziyalı ailəsində dünyaya gəlmişəm. Atam Zoologiya elmləri doktoru Teymur Əliyev Azərbaycanda ilk herpetologiya laboratoriyasına rəhbərlik edib. Anam Aybəniz Əliyeva Kəngərli filologiya elmləri doktorudur. Kitabşünaslıq və folklorşünaslıq sahəsində misilsiz xidmətləri olan, müstəsna mütəxəssislərdən biridir. Uşaqlıqdan evimizdə olan abu-hava, məndə kitaba, elmə, oxumağa həvəs yaradıb. Bəlkə elə buna görə də təhsil aldığım illərdə həmişə birincilərdən olmuşam. Sonra işlədiyim tibb müəssisələrində gənc yaşlarımdan şöbə rəhbəri, baş həkim kimi vəzifələri icra etmişəm. Bugün həm də "Özəl Tibb Müəssisələri Assosiasiyası"nın sədri kimi ictimai fəaliyyətimlə ölkəmizin səhiyyə sisteminə xidmət göstərməyə çalışıram.

Ulu Öndərin çıxışını dinləyəndə 3-cü kurs tələbəsiydim

Məktəb vaxtlarında Ədəbiyyatı da çox sevdiyimə və əzbərdən çox sayda qəzəllər, şeirlər bildiyimə görə müəlliməm mənim ədəbiyyatçı olmağımı istəyirdi. Amma tibbə marağım lap kiçik yaşlarından yaranmışdı. Müəllimlərimə mən həkim olub, xəstələrimi həm də şerlə ruhən sağaldacam deyib könüllərini alırdım. Yəqin ki, bu həvəs məndə nənəmə görə yaranmışdı. Nənəm - Kəngərli Şəmsinur həkim idi, mən uşaqkən o mənə barmağı açıb bükən əzələlərə qədər bir-bir insan əzalarının adını latınca sayırdı. Həkimlik sənətinin qüdrətindən, şərəfli olmasından danışardı, amma çətinliyindən heç söz etməzdi. Naxçıvana gedəndə evə dəstə-dəstə gələn bütün xəstələrin, qohumların, yadların dərdlərini dinləyir müalicə təyin edir, heç kimi ümidsiz qaytarmadığını görürdüm. Mənə birinin dərdinə çarə tapa bilməyin, kömək etməyin, bir insanın yaşaya biləcəyi ən böyük xoşbəxtlik olduğunu aşılayırdı. Etdiyin yaxşılıqların bir gün mütləq sənə geri döndüyünü və eynilə haqq dünyasında mükafatlanacağını anladırdı. Nənəm həm də ümummilli liderimiz Heydər Əliyevin sinif yoldaşıydı. İllər sonra mən Tibb Universitetinin yeni korpusunun açılışında iştirak edən Ulu Öndərin çıxışını dinləyəndə hələ 3-cü kurs tələbəsiydim və doğru yolda olduğuma bir daha əmin oldum. O, nitqində həkimlik peşəsinin lazımlığını, əhəmiyyətini və bu peşəni seçənlərin xoşbəxt insanlar olduğunu vurğulayırdı.

Həyat qurtarmaq xüsusi zövq verir

Bu gün tibbin ən ağır istiqamətlərindən biri hesab olunan reanimotologiya və anesteziologiya sahəsində də çalışarkən, bir insanı həyata qaytarmağa nail olanda və ya birinin dinməyən acısını xəfiflədəndə, onu ən ağır əməliyyatlar zamanı stressdən, ağrıdan müdafiə edəndə, həyati funksiyalarını yaşamla ölüm arasındakı o ən incə cizgidə qoruya biləndə özünü seçilmiş, xüsusi xoşbəxt hiss edirsən. Dediyim kimi, həyat qurtarmaq zövq verir. Çünki çətin işlərin öhdəsindən gələ bilmək xüsusi bir məmnuniyyət, qalibiyyət hissi yaşadır. Kaş ki, Allahın köməyi ilə həmişə sağalmağa vəsilə ola bilək, çünki bunun tərsini yaşayanda yəni uğursuzluqla qarşılaşanda, canımızın bir parçasını itiririk sanki, o xəstə ilə ölüb dirilirik, yaxınları ilə bənzər acıları paylaşırıq. Onu da qeyd etmək istəyirəm ki, bu gün anesteziologların ölkəmizdəki mövcud vəziyyəti dünyadakından xeyli fərqlənir, bu çətin peşəni icra edən mütəxəssislərin əməyi layiqincə qiymətləndirilmir və mövcud çətinliklərə görə bu peşəni seçən həkimlərin sayı gündən-günə azalır.

Uzun bir müddət özəl tibb sektoru çiçəklənmə dövrü yaşadı

Mən peşəkar fəaliyyətə başladığım dövrdə özəl xəstəxanalar yeni-yeni açılırdı. Ulu Öndər Heydər Əliyevin uzaqgörən siyasəti nəticəsində səhiyyə sektorunda vaxtında bir çox islahatlar aparılmış, Tibbi sığorta haqqında qanun, Özəl Tibb Fəaliyyəti haqqında qanun qəbul edilmişdi. 90-cı illərin iqtisadi çətinliklərini nəzərə alaraq, xarici investorları ölkəyə dəvət etmiş və Azərbaycanda dünya standartlarında tibbi xidmət verə bilən özəl klinikaların açılmasına şərait yaratmışdı. Beləliklə, əhalinin kütləvi surətdə tibbi xidmət ala bilmək üçün xaricə axınının qarşısı alınmışdı. Mən də qısa bir müddət dövlət xəstəxanasında çalışdıqdan sonra özəl xəstəxanalardan birində işə başladım və bu gün artıq 20 ildən çoxdur ki, özəl tibb sektorunda peşəkar fəaliyyətimi davam etdirirəm. Bu illərdə mən özəl tibbi sektorun müxtəlif inkişaf mərhələlərinə yaxından şahidlik etmişəm. Özəl tibbin inkişafı ilə əhalinin ölkəmizdə də dünya standartları səviyyəsində tibbi xidmət ala bilmə şansı yaranmışdı. Əlverişli iqtisadi mühitdə bu sahəyə böyük yatırımlar edilmiş, müasir tibbi avadanlıqlar gətirilmiş, dünya ölkələrinin qabaqcıl klinikaları ilə rəqabətə davamlı uşaq və yenidoğulmuşların reanimasiyası, kardio və neyro cərrahiyyə mərkəzləri yaradılmış, müasir reanimasiyalar qurulmuş, invaziv cərrahiyyənin bütün yenilikləri tətbiq olunmuş, xaricdə yaşayan azərbaycanlı həkimlərin geri qayıdışı başlamış, xaricə xəstə axını demək olar ki, dayanmışdı. Buna, tibbi xidmət qiymətlərinin digər ölkələrlə münasibətdə aşağı olması, həkimlərə yüksək məvaciblərin verilməsi də öz töhfəsini vermişdi. Həmin vaxtlar tibbi prosedurlar üçün qiymətlər əhalinin alıcılıq qabiliyyəti

nəzərə alınaraq müəyyənləşdirilmişdi. Nəticədə uzun bir müddət özəl tibb sektoru çiçəklənmə dövrü yaşamış və bu faktorun istər əhalinin sağlamlıq göstəricilərinin yaxşılaşmasında, istərsə də iqtisadiyyatımızın güclənməsində, işsizliyin azalmasında, əhalinin tibbi əlçatanlığının təmin olunmasında rolu böyükdür.

Səhiyyə müəssisələri üç hissəyə bölünüb

Eyni zamanda, son illər özəl tibb müəssisələrinin qarşılaşdıqları problemləri, çətinlikləri aidiyyatı dövlət qurumlarına çatdırmaq, məsələlərin həlli yollarını axtarmaq, bu sektorda fəaliyyət göstərən xəstəxanaların qarşılıqlı əməkdaşlığını təmin etmək, özəl tibb subyektlərinin hüquqlarını, qanuni mənafelərini qorumaq, özəl və dövlət sektoru arasında bir körpü olmaq üçün vahid bir quruma, birliyə, platformaya ehtiyac duyulurdu. Bugün ölkədəki səhiyyə müəssisələri üç hissəyə bölünüb. Səhiyyə Nazirliyinə tabeli müəssisələr, "TƏBİB" tabeli müəssisələr və özəl tibb müəssisələri. Özəl tibb müəssisələri nə qədər yüksək keyfiyyətli tibbi xidmət göstərsə də bir-biri ilə əlaqəsiz, pərakəndə fəaliyyət göstərir. Nəticədə eyni tibbi xidməti onlarla yanaşı yerləşmiş xəstəxana həyata keçirə bilir, həqiqətən çox ehtiyac duyulan digər bir tibbi xidməti isə əldə etmək mümkün olmur. Yaxın ərazilərdə yerləşən bir-birini təkrarlayan tibbi xidmətlərin rentabelliyi azalır, bu səbəbdən müxtəlif xoşəgəlməz üsullarla həmin sahələrə xəstə cəlb etməyə çalışırlar. Regionlarda bu vəziyyət daha çox hiss olunur. Boşluq olan sahələr araşdırılmalı, sahibkarların niyə o sahələrə investisiya etməkdən çəkindiklərinin səbəbləri aşkarlanmalı, o sahələrin inkişafı üçün daha əlverişli şərait, güzəştli şərtlər işlənib hazırlanmalıdır. Əhali üçün tibbin bütün istiqamətləri icbari tibbi sığorta xidmətləri zərfi çərçivəsində özəl xəstəxanalarda da əlçatan olmalıdır.

İnsanlar istədikləri təqdirdə özəl klinikalarda da İTS haqlarından istifadə edərək tibbi xidmətlər zərfində nəzərdə tutulan istənilən tibbi

xidməti əldə edə bilməlidirlər. Ayrı-ayrı xəstəliklərin vahid müalicə protokolları üzrə müalicəsinə nail olmalıyıq. Özəl xəstəxanalarda beynəlxalq keyfiyyət standartlarının tətbiqini təşviq etmək, akreditasiya və sertifikatlaşdırmada dəstək olmaq istəyirik. Həkimlərin peşə sığortası, tamamlanmış sığorta və s kimi məsələlər üzrə görüləsi işlər çoxdur. Bu məsələlərin müzakirəsi, araşdırılması, həlli yolları gücləri birləşdirməyi, səfərbər olmağı vacib edir. Bütün bu məsələləri rəhbər tutaraq bir neçə özəl xəstəxana rəhbəri birləşərək bu missiyanı öz üzərimizə götürməyi qərara aldıq. Assosiasiya qurmaqda məqsədimiz səhiyyə sistemindəki bəzi məsələlərin həllində birlikdə çalışmaqdır. İlk başda inamsız yanaşanlar da, həvəssiz, destruktiv mövqe tutanlar da çox oldu. Lakin mən həmişə deyirəm ki, cəhd etmədən nəticəni bilmək olmaz və bir işin uğuru ona inamdan başlayır. Biz özəl müəssisə rəhbərləri ilə görüşüb, onları sıralarımıza qoşulmağa dəvət edəndə həmkarlarım tərəfindən tez-tez bu sualla qarşılaşıram: "Bu şəxsən sənə nə verəcək? Niyə vaxtını, enerjini bu işə xərcləyirsən?" Bəzən insanları həqiqətən vətəndaşımızın rifahı, ölkəmizin, səhiyyəmizin inkişafı naminə bu işləri görməyimizə inandırmaq çətin olur. Hamı hər işdə öz mənfəətini güdsə, cəmiyyət deqradasiyaya uğrayar. Tarix boyu həmişə cəmiyyətə fayda vermək, bir şeyləri yaxşılığa doğru dəyişmək istəyən fədakar insanlar var və olacaq. Vətəndaş cəmiyyətləri, ictimai birliklər məhz bu cür ülvi missiyaların daşıyıcıları olmalıdır.

Assosiasiyamız hələ ki, yeni yaranıb, ilk addımlarını atır. Hələ yolun başındayıq, dediyim kimi görüləcək işlərimiz çoxdur. Ən önəmli məsələlərdən biri də son dövrlərdə həkim ləyaqətini, şərəfini ləkələməyə çalışanlarla mübarizəmiz olmalıdır. Həkimlik fədakarlıq, mərhəmət, empati, ziyalılıq, çalışqanlıq, bacarıqlılıq kimi xüsusiyyətləri özündə ehtiva edən bir sənətdir. Tarixin bütün dövrlərində Həkimin cəmiyyətdə həmişə böyük hörməti, dəyəri olub. Düzdür, bugünkü vəziyyətin yaranmasında bəzi həkim adına yaraşmayan hərəkətləri edənlərin də rolu az deyil, amma bu istiqamətdə mətbuatın da üzərinə böyük iş düşür. Həkimi nüfuzdan salmaq cəmiyyətə xeyir gətirməyəcək, insanlar inamsızlıqdan xaricə üz tutacaqlar. Ona görə belə məsələlərlə vətəni sevən insanlar hərə öz cəbhəsində mübarizə aparmalıdır.

Nəyi dəyişərdim?

Yenidən həyata gəlsəm yenə həkim olmaq istəyərdim, amma potensialımı və vaxtımı daha düzgün istifadə edərək elmi araşdırmalara vaxt ayırardım. Mən fəaliyyətimi praktiki həkimliyə (yəni yüzlərlə xəstəni reanimasiyada ağır vəziyyətdən çıxarmışam, minlərlə əməliyyatlarda iştirak etmişəm) və özəl xəstəxanada səhiyyənin təşkilinə və idarə olunmasına həsr etmişəm. Bu fəaliyyətimə görə "Səhiyyə əlaçısı" döş nişanı ilə təltif olunmuşam. Lakin elmi araşdırmalarla məşğul olub insanlığı bir amansız xəstəliyin pəncəsindən xilas edəcək bir molekul kəşf etmək və ya elmə yenilik gətirə biləcək bir müalicə üsulu təklif etmək istərdim, yəni daha böyük işlər görmək istərdim. Ədəbiyyat sahəsində həvəskarcasına yazdığım cızma qaralar var, onları kitab şəklində çap etdirmək yəni, özümdən sonra bir iz qoymaq istərdim. Təəssüf ki, bəzən bütün istəkləri bir araya sığdırmaq olmur. Yəni, imkanlarımız, istəklərimizlə uzlaşmır.

Biliyiniz sizin ən yaxşı kapitalınızdır!

Gənclərimizə demək istərdim ki, daima bilik və bacarıqlarınızı artırın, biliyiniz sizin ən yaxşı kapitalınızdır. Hədəflər qoyun, hədəfə doğru irəliləyin. Tək xəyal etmək yetmir, hərəkət etmək lazımdır. Mütləq əhatə dairənizi genişləndirin, sizin həyatınıza rənglər qata biləcək insanlarla vaxt keçirin. Heç vaxt ümidsizliyə qapılmayın. Siz üzərinizə düşəni edin, həyat sizi lazımi yerə, lazımi vaxtda investisiya etməyə dəvət edəcək.

KAMRAN HƏBİBOV

"Hellmann Worldwide Logistics" şirkətinin direktoru

BİZNES HƏYATI
xüsusi buraxılış

ORTA DƏHLİZİN İNKİŞAFINDA BİZİM DƏ İMZAMIZ VAR

Mən, **Kamran Həbibov** 1978-ci ildə Bakı şəhərində doğulmuşam. 1995-ci ildə Azərbaycan Dövlət İqtisad Universitetinə daxil olmuşam və 2001-ci ildə həmin Universitetin Magistr dərəcəsini fərqlənmə diplomu ilə bitirmişəm. "Hellmann Worldwide Logistics" şirkətinin direktoru, Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının Nəqliyyat və Logistika Komissiyasının, Azərbaycan Nəqliyyat Ekspeditor Şirkətləri Assosiasiyasının sədriyəm.

Yük meneceri vəzifəsindən başladım

Artıq magistr pilləsində oxuya-oxuya "Coyne Airways" beynəlxalq yükdaşıma avia şirkətinin yük meneceri vəzifəsində işləməyə başlamışam. Sonra Qaradağ Sement (Holcim) şirkəti tərəfindən layihə meneceri vəzifəsinə dəvət aldım. Burada hazır malların satış məntəqələrinə çatdırılması üçün logistika proseslərini sıfırdan qurmuşam. Həmin sistem üçün müasir İT həllər yaratmışıq və fəxrlə qeyd edə bilərəm ki, qurulan sistem bu gün də işləyir. Sonrakı iş fəaliyyətim Kuehne+Nagel, Blue Water kimi beynəlxalq nəqliyyat ekspeditor şirkətlərində davam edib. 2010-cu ildə "Hellmann Worldwide Logistics" şirkətində kommersiya direktoru kimi fəaliyyətə başlamışam, 2015-ci ildən isə həmin şirkətdə direktor kimi fəaliyyət göstərirəm. Bu illərdə müxtəlif neft və qeyri-neft sektorunda layihələrin logistikasında iştirak etmişəm.

Sahəvi komissiya və assosiasiya qurduq

Bilirsiniz ki, Azərbaycandan keçən əsas nəqliyyat dəhlizləri, ölkənin coğrafi mövqeyi və strateji əhəmiyyəti nəzərə alınaraq, müxtəlif beynəlxalq və regional tranzit yollarının bir hissəsidir. Bu dəhlizlər, həm ölkə daxilində, həm də beynəlxalq ticarət və nəqliyyat əlaqələrində mühüm rol oynayır. Ona görə də yükdaşıma sahəsində milli şirkətlərimiz yarandı və bu gün də onların sayı artmaqda davam edir.

Biznes fəaliyyəti dövründə müxtəlif problemlərlə rastlaşdım. Aqressiv və haqsız rəqabət, qeyri-peşəkarlar tərəfindən logistika bazarında müştərilərin narazı salınması, dövlət orqanları qarşısında bu sahə ilə məşğul olanların mənfi imicinin formalaşması işimizə mənfi təsir edirdi. Eyni zamanda, bir çox qanunların və prosedurların müasir tələblərə cavab verməməsi, bəzi proseslərdə bürokratik əngəllər Azərbaycanda logistika sahəsinin inkişafını ləngidirdi. Anladıq ki, belə davam edə bilməz. Ona görə də sahənin peşəkarları ilə bir yerə toplaşıb bu sahədə yeniliklərə nail olmaq üçün birlikdə çalışmaq qərarına gəldik. Əvvəlcə Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının dəstəyi ilə onun nəzdində "Nəqliyyat və Logistika Müəssisələri ilə İş Komissiyası" yaradıldı. Komissiya elə ilk iclaslarından ciddi qarşılandı və araşdırmalar nəticəsində irəli sürdüyümüz təkliflər diqqət çəkdi. Müxtəlif dövlət qurumları və aidiyyəti şəxslərlə görüşlərimiz çox faydalı oldu, logistika sahəsində nəqliyyat ekspedisiya xidmətlərinin vacibliyini qarşılıqlı müzakirə etdik. 2021-ci ildə Azərbaycan Nəqliyyat Ekspeditor Şirkətləri Assosiasiyasının yaradılmasına nail olduq. Vergi, gömrük, nəqliyyat qanunvericiliklərində bu sahənin inkişafına dəstək ola biləcək məsələlər müsbət həllini tapdı. Nəhayət, bu il Rəqəmsal İnkişaf və Nəqliyyat Nazirliyi ilə birgə "Nəqliyyat ekspedisiya haqqında" Qanun müzakirəyə çıxarıldı. Qanunun geniş müzakirəsi çərçivəsində biz də öz təkliflərimizlə çıxış edəcəyik. Ümid edirik ki, bu qanun tezliklə qəbul olunacaq.

Orta Dəhlizin inkişafına böyük önəm veririk

Bizim şirkət Orta Dəhlizin inkişafına böyük önəm verir, 2022-ci ildə Orta Dəhlizlə Çindən Avropaya bir neçə qatar yola salmış, həmin daşınmalar Çində, Azərbaycanda, Gürcüstanda çoxsaylı problemlərlə üzləşmişdi. Buna həm kommunikasiya, həm adminstrativ, həm də infrastruktur çətinlikləri səbəb oldu. Amma tutduğumuz yoldan dönmədik, bu istiqamətdə olan daşınmanı dayandırmadıq, yenidən Çin istehsalçılarına bu marşrutun perspektivləri ilə bağlı məlumatlar verdik, onları bu marşrutun böyük potensialı olduğuna inandırdıq. Nəticə etibarı ilə bu il Azərbaycan üzərindən Çindən Avropaya 6 tam blok qatar, 660 TEU çatdırmağa nail olduq. Hazırda şirkətimiz tərəfindən bu marşrutu inkişaf etdirərək, daşınan həcmləri böyütmək, infrastrukturun yük aşırma qabiliyyətinin artırılması, investisiya qoyulması üçün araşdırılmalar aparırıq.

Bizimlə bir sahədə çalışan sahibkarları və peşəkarları assosiasiyaya üzv olaraq, bu sahənin inkişafına töhfəsini verməyə dəvət edirəm. Gənc nəsilə isə peşəkar təhsili, bilik və bacarıqlarını artırmağı, inkişafa doğru yorulmadan irəliləməyi məsləhət görürəm.

ELNARƏ NƏHMƏDOVA

"Gözəlliyə xidmət sahəsində sahibkarlara dəstək" Gözəllik Salonları Assosiasiyasının sədri

BİZNES HƏYATI

xüsusi buraxılış

GÖZƏLLİK SƏNAYESİNƏ MÜNASİBƏTİ DƏYİŞDİM

Gözəllik sənayesində 31 illik təcrübəyə sahib bir sahibkaram. 6 premium gözəllik salonunu özündə birləşdirən "Beauttech" şəbəkəsinin rəhbəri, "Beauttech Professional School"un təsisçisi və "Gözəlliyə Xidmət Sahəsində Sahibkarlara Dəstək" Gözəllik Salonlar Assosiasiyasının sədriyəm.

Kiməm və nəyi dəyişdirdim?

Bugün salon biznesi haqqında danışanda artıq müasir idarəetmə, korporativ mədəniyyət, texnologiya və keyfiyyət standartları anlayışları var. Lakin mən bu sahəyə ilk addımlarımı atanda vəziyyət tamamilə fərqli idi. Bu sənayedə sistem yox idi, salonlar pərakəndə şəkildə fəaliyyət göstərirdi və cəmiyyət gözəllik sahəsinə ciddi bir biznes kimi baxmırdı. Mənim yolum bir sahibkar kimi uğur qazanmaqla yanaşı, bu sahəyə yanaşmanın köklü şəkildə dəyişməsinə səbəb oldu.

İlk addımlar – uğura aparan yol

Gözəllik sənayesi ilə tanışlığım 17 yaşımda, sıravi bir usta kimi başladı. İşimi sevir, daim inkişaf etmək üçün çalışırdım. Lakin bir müddət sonra anladım ki, təkcə yaxşı usta olmaq kifayət deyil – sən sistem qurmasan, biznes davamlı ola bilməz.

2008-ci ildə ilk gözəllik salonumu – "Beauttech"i təsis etdim. Məqsədim sadəcə xidmət göstərmək deyil, müasir və sistemli bir gözəllik mərkəzi qurmaq idi. Ailə üzvlərim, anam bu işin əleyhinə idi, bu əlavə məsuliyyət götürmək, daha çox işləmək tələb edirdi. Hətta avtomobilimi belə satmalı oldum, iki il demək olar ki, gəlir əldə etmədim. Anladım ki, uğurun əsas açarı peşəkar kadrlar, xidmət keyfiyyəti və idarəetmə strategiyasıdır. Məhz buna görə 2009-cu ildə "Beauttech Professional School"un əsasını qoydum. Məqsədim peşəkar ustalar yetişdirmək və gözəllik sənayesində yüksək xidmət standartları yaratmaq idi.

Çətinliklər və maneələrin "ən böyüyü"

İlk addımları atanda qarşılaşdığım ən böyük problem cəmiyyətin gözəllik salonlarına yanaşması oldu. Bu sahə ciddi bir biznes kimi qəbul olunmurdu, standartlar yox idi, salon idarəetməsi isə tamamilə ustaların şəxsi prinsiplərinə əsaslanırdı. Bundan əlavə, təcrübəli və peşəkar kadr tapmaq çətin idi. Çox vaxt ustalar fərdi şəkildə işləyir, salon rəhbərliyi isə yalnız inzibati məsələlərlə məşğul olurdu.

Daha bir çətinlik gözəllik sənayesində sistemli idarəetmənin yoxluğu idi. Müştəri bazasının idarə olunması, xidmətlərin keyfiyyətinin ölçülməsi, əməkdaşların motivasiya mexanizmləri yox idi. Bütün bu problemlər həll edilmədən uğurlu bir biznes qurmaq mümkün deyildi.

Çətinliklərin öhdəsindən necə gəldim?

Mən bu sahəyə tamamilə yeni bir yanaşma gətirdim. İlk olaraq müasir idarəetmə sistemlərini tətbiq etməyə başladım:

• CRM proqramı ilə idarəetmə sistemi – müştəri bazasının sistemli şəkildə idarə edilməsi üçün.

• Onlayn qeydiyyat sistemi – müştərilərin rahatlığını təmin edən texnologiya.

• Komanda üçün motivasiya proqramları – əməkdaşların yalnız işçi deyil, komandanın bir hissəsi kimi formalaşmasını təmin etmək.

• Korporativ mədəniyyət və xidmət standartları – salonların peşəkar və yüksək keyfiyyətli xidmət mərkəzinə çevrilməsi.

Bundan əlavə, "Beauttech Professional School"u gücləndirdim və kadr hazırlığını sistemli şəkildə qurmağa başladım. Məktəbin məzunlarını Beauttech şəbəkəsində işə götürdüm, bu addım xidmət keyfiyyətinin yüksək səviyyədə qalmasını təmin etdi.

Məqsədimə çatdımmı?

Bugün Beauttech 6 böyük premium salonu və 100-dən çox əməkdaşı olan bir şəbəkədir. Biz sadəcə bir salon deyil, bir sistem və brend yaratdıq. 600-dən çox tələbə "Beauttech Professional School"dan məzun oldu və işləmək imkanı qazandı.

2022-ci ildə illərin təcrübəsini daha geniş tətbiq etmək üçün "Gözəlliyə Xidmət Sahəsində Sahibkarlara Dəstək" Assosiasiyasını təsis etdim və sədr seçildim. Bu assosiasiya artıq fəal şəkildə işləyir və salon sahiblərinə real dəstək göstərir.

Mənim əsas uğurum isə bu sahəni idarə olunan, sistemli və prestijli bir sektora çevirmək oldu.

Nəyi fərqli edərdim?

Bu yol çətinliklərlə dolu idi, əgər yenidən başlasaydım:

• Bəzi prosesləri daha erkən sistemləşdirərdim.

• Komandamın inkişafına daha çox diqqət yetirərdim.

• Sektorun rəsmi qaydalarla formalaşdırılması üçün daha erkən addımlar atardım.

Bütün bunlar biznesin daha sürətli inkişafına və sektorun daha erkən sistemləşdirilməsinə gətirib çıxarardı.

Uğurun açarı

Bugün geriyə baxanda anlayıram ki, uğurun açarı sistemli yanaşma, davamlı inkişaf və müasir idarəetmə üsullarını mənimsəməkdir.

Sahibkarlara tövsiyəm budur:

• Öz biznesinizi yalnız bir xidmət yeri kimi görməyin, onu bir marka, bir sistem və strateji biznes kimi formalaşdırın.

• Daim öyrənin və dəyişikliklərə uyğunlaşın.

• Müştəri məmnuniyyəti və komanda ruhu uğurun əsas açarıdır.

Gözəllik sənayesi təkcə estetika deyil, həm də idarəetmə və inkişafdır. Əgər bu sahədə uğur qazanmaq istəyirsinizsə, müasir yanaşmalardan çəkinməyin, sistem yaradın və biznesinizi gələcəyə hazırlayın!

RAMİZ İSAYEV

"Azərbaycan Tikinti İstehsalçıları Assosiasiyası"nın İdarə heyətinin sədri

BİZNES HƏYATI

xüsusi buraxılış

HƏR BİR TƏCRÜBƏ STRATEJİ BAXIŞIN ƏSASINI FORMALAŞDIRIR

1990-cı ildə Bakı şəhərində anadan olmuşam. Orta təhsilimi Bakı şəhəri, Heydər Əliyev adına Müasir Təhsil Kompleksində almışam. Bakı Dövlət Universitetinin hüquq fakültəsini bitirmişəm. İkinci ali təhsilimi isə Azərbaycan Respublikasının Dövlət İdarəçilik Akademiyasında almışam. Tikinti sahəsaində çalışıram. "Azərbaycan Tikinti İstehsalçıları Assosiasiyası"nın İdarə heyətinin sədri və təssisçisiyəm.

Uğuru şərtləndirən amillər hansılardır?

Azərbaycanda çalışan gənc sahibkarlardan biriyəm. Hesab edirəm ki, hər bir şəxsin uğurundan danışanda öncə onu yetişdirən mühitə də baxmaq lazımdır. Mənim uğur hekayəmi təhlil etsək, bu zaman həm də mənim uğurlu olmağımı şərtləndirən amilləri də nəzərdən keçirməliyik. Bu amillər hansılardır? İlk öncə ölkəmizin mövcud vəziyyətinə baxaq. Mənim doğulduğum 1990-cı il ölkəmizin ən gərgin bir dövrünə təsadüf edir, uşaqlığım Ulu Öndər Heydər Əliyevin qurduğu Azərbaycanda formalaşıb. Bunu niyə deyirəm? Məhz Ulu Öndərin rəhbərliyi ilə ölkəmiz çox çətin dövrdən çıxdı və istər mənim üçün, istərsə də istənilən sahibkar üçün əlverişli biznes mühit yarandı, sənaye, iqtisadiyyat inkişaf etməyə başladı. Qurulan stabillik nəticəsində bütün sahələrdə inkişaf dövrü başladı.

Təsəvvür edək ki, Allah eləməsin, mənim uşaqlıq dövrüm xaos, anarxiya olan bir ölkədə keçsə, mən bu gün sizin qarşınızda heç bir uğurdan, heç bir normal təhsildən və inkişafdan danışa bilməzdim. Bunu deməkdə məqsədim ondan ibarətdir ki, insanın əldə etdiyi uğur tək onun özündən asılı olan səbəblərdən ibarət deyil. Ölkənin mövcud durumu, ölkə rəhbərinin iş adamlarına, investorlara münasibətindən asılı olan nüanslar da çoxdur. Gəncliyim isə cənab Prezident İlham Əliyevin rəhbərlik dövrünə düşüb. Bu gün bir iş adamı kimi nail olduğum nailiyyətlərdə əlbəttə ki, cənab Prezidentin yaratdığı mövcud reallıqların, iqtisadi-siyasi vəziyyətin mühüm rolu var. Hesab edirəm ki, insan təşəkkür etməyi, şükür etməyi bacarmalıdır. Bu da mənim təşəkkür və şükür borcumdur.

Peşəkar bir komanda qurduq

Tikinti sahəsinə marağım gənc yaşlarımdan formalaşmağa başlayıb. İlk mərhələdə kiçik miqyaslı layihələrdə iştirak etməklə bilik və təcrübə toplamışam. Zaman keçdikcə inşaat sektorunun strateji əhəmiyyətini və potensialını daha dərindən təhlil edərək, daha təcrübəli iş adamları ilə birlikdə bir neçə layihədə iştirak etmişəm. Peşəkar bir komanda qurduqdan sonra Bakı şəhərində bir neçə yaşayış massivi və qeyri-yaşayış obyektlərini inşa etmişəm. Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 6 dekabr 2016-cı il tarixli Sərəncamı ilə təsdiq edilmiş "Azərbaycan Respublikası kiçik və orta müəssisələr səviyyəsində istehlak mallarının istehsalı üzrə Strateji Yol Xəritəsi"ndə yeni biznes assosiasiyalarının yaradılması və mövcud assosiasiyaların fəaliyyətinin gücləndirilməsi əsas məqsədlərdən biri kimi nəzərdə tutulmuşdu. Bu fəaliyyət planına uyğun olaraq, Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyinin də dəstəyi ilə tikinti bazarında tanınmış bir neçə tikinti şirkəti ilə birlikdə "Azərbaycan Tikinti İstehsalçıları Assosiasiyası"nın yaradılması təşəbbüsü ilə çıxış etdiM. Bu təşəbbüsün nəticəsi olaraq, 2020-ci ilin oktyabrın 5-də Ədliyyə Nazirliyi tərəfindən dövlət qeydiyyatına alındıq və tikinti sektorunun inkişafı ilə bağlı sistemli məsələlərdə uğurla iştirak edirik.

Etimad qazanmaq asan deyildi

Fəaliyyətə başladığımız ilk illərdə bir sıra ciddi çətinliklərlə qarşılaşdıq. Əsas problemlərdən biri maliyyə vəsaitlərinin məhdudluğu, maliyyə bazarlarına çıxış imkanlarımızı düzgün qiymətləndirməməyimiz idi.

Peşəkar kadr çatışmazlığı da fəaliyyətimizin genişlənməsinə müəyyən maeələr yaradırdı.

Yeni təsis olunmuş bir şirkət kimi bazarda etimad qazanmaq asan deyildi. Bununla belə, ardıcıl strategiya və peşəkar yanaşma nəticəsində bu çətinliklərin öhdəsindən gəlməyə nail olduq.

Sahəvi çətinliklərin həlli yolları

Çətinliklər bütün sahələrdə var və olacaq. Bu çətinliklər həm də işə yanaşmalar zamanı səndən asılı olan və olmayan səbəblərdən ortaya çıxır. Yaranmış istənilən belə vəziyyəti dəqiq planlama, düzgün təşkilatlanma və komandanın çevik qərarvermə bacarığı ilə aradan qaldırmağa çalışırıq. Sahənin hüquqi və texniki aspektlərini dərindən mənimsəmək bizim üçün prioritetlərdən biridir. Normativ baza ilə işləmək bacarığı, insan resurslarının səmərəli idarə olunması, keyfiyyət standartlarına ciddi riayət və bazarın tələblərinə uyğun həllər təqdim etməyimiz şirkətin etibarlı mövqe qazanmasına zəmin yaradıb. Bütün tikinti şirkətlərinin bugün ən böyük çətinliklərindən biri də tikinti gedən ərazidə yaşayan əhalinin köçürülməsi ilə bağlıdır. Belə ki, şirkətlər və vətəndaşların bir qismi bir çox hallarda razılığa gələ bilmirlər. Bu isə sahibkar üçün həm vaxt, həm də əlavə maliyyə itkisi deməkdir. Düşünürəm ki, bu sahədə mövcud qanunvericiliyin təkmilləşdirilməsi zərurətə çevrilib və qanuni yolla tənzimləməyə ehtiyac var.

Yeni məqsədlər yaranır

Arzular sonsuzdur və birinə nail olanda digəri yaranır. İnsan daima inkişaf etməyə çalışır, əslində bu, davam edən bir prosesdir. Əsas məqsədim ölkəmə, dövlətimizə, prezidentimə sadiq olmaq, dövlətimizin inşaat sahəsində yaratdığı əlverişli mühitdə ortaya ciddi və keyfiyyətli nəticələr qoymaqdır.

Bu məqsəddən doğan digər məqsədlər əlbəttə ki, inşaat sahəsində etibarlı, keyfiyyətə önəm verən və inovativ yanaşmalara açıq bir şirkət olmaqdır. Bu istiqamətdə əldə etdiyimiz nəticələr göstərir ki, bu məqsədimizin böyük bir hissəsini demək olar ki, reallığa çevirmişik. Hazırda rəhbərlik etdiyim şirkət Bakı şəhəri və bölgələrdə bir sıra iri layihələri müvəffəqiyyətlə icra edir.

Bundan əlavə, Azərbaycan Tikinti İstehsalçıları Assosiasiyasının İdarə Heyətinin sədri kimi fəaliyyətimdə yeni mərhələ başlayıb. Bu vəzifədə ölkədə tikinti sənayesinin inkişafı, standartlaşdırma prosesləri və yerli istehsalın stimullaşdırılması istiqamətində aktiv çalışırıq.

Uğurlar planlı fəaliyyətin nəticəsidir

Ötən fəaliyyət dövrünə nəzər salsaq, əldə olunan uğurlar və qarşılaşılaşdığımız çətinliklərin bir-birini tamamlayan proseslər olduğunu düşünürəm. Uğurlar planlı fəaliyyətin, komanda ruhunun və sistemli yanaşmanın nəticəsidir. Bununla belə bəzi addımların daha erkən mərhələdə atılması, daha səmərəli nəticələrə gətirib çıxara bilərdi.

Düşünürəm ki, keyfiyyət, etibar və inam daim qorunmalı, brendin nüfuzunun yüksəlməsi daim diqqət mərkəzində olmalıdır. Xüsusilə, fəaliyyətin başlanğıc dövründə hüquqi və maliyyə sahələrinə daha sistemli yanaşmaq, beynəlxalq təcrübənin öyrənilməsinə daha erkən başlamaq və peşəkar məsləhətçilərlə əməkdaşlıq etmək fəaliyyətin effektivliyini artırardı. Hər bir təcrübə – istər müsbət, istərsə də çətinliklərlə müşayiət olunan – bu gün formalaşmış strateji baxışın əsasını təşkil edir.

Biz insanın kapitalının inkişafını da düşünməliyik

İnşaat sektoru da daxil olmaqla, hər bir fəaliyyət sahəsində uğur qazanmağın əsas şərti məqsədyönlülük və davamlı inkişafdır. Sahibkarlıq fəaliyyətində isə əsas prinsiplərdən biri etik dəyərlərə sadiqlik, dürüstlük və keyfiyyətə daim önəm verməkdir.

Gənc sahibkarlara və yeni fəaliyyətə başlayan mütəxəssislərə isə tövsiyəm budur ki, fəaliyyət göstərdikləri sahənin normativ-hüquqi bazasını və texniki tələblərini dərindən öyrənsinlər, komanda formalaşdırmağa ciddi yanaşsınlar və hər bir layihəyə uzunmüddətli baxış bucağından yanaşsınlar, etibarlı əlaqələr qursunlar.

Uğur təsadüfən əldə edilən nəticə deyil, planlama, zəhmət və davamlı öyrənmə ilə mümkün olan bir prosesdir. Qısa yollardan çox, davamlı inkişaf və sabitlik üzərində qurulan fəaliyyət daha etibarlı və dayanıqlı nəticələr verir.

NƏCMƏDDİN TAŞBAĞ

"Kartaş Kimya" MMC-nin direktoru

BİZNES HƏYATI
xüsusi buraxılış

UZUNMÜDDƏTLİ VƏ DAVAMLI UĞUR GƏTİRƏCƏYİNƏ İNANDIM

46 yaşındayam, bu dövrün 23 ilini Azərbaycanda yaşamışam. Karyera həyatımda ticarət fəaliyyəti önəmli yer tutur, ilk dəfə olaraq 1995-ci ildən ticarət fəaliyyəti ilə məşğul olmağa başlamışam. Artıq o gündən bu günə kimi tam 30 il bir qocaman zaman keçib. Amma ilk baş verən hər bir şey indiki qədər yadımdadır, nə necə baş verdi, hansı addım mənə uğur gətirdi.

İş həyatımda qarşıma qoyduğum hədəf

İqtisadiyyatın əsasını təşkil edən sənayenin inkişaf etdirilməsi üçün rəqabət qabiliyyətli müasir istehsal müəssisələrinin yaradılması, bu sahədə infrastruktur təminatının yaxşılaşdırılması sahəsində çoxsaylı layihələr icra olunur, bir sıra stimullaşdırıcı tədbirlər həyata keçirilir. Bu da sənaye sahəsində ümumi istehsalın artmasına səbəb olmaqla yanaşı, qeyri-neft sektorunun inkişafına mühüm töhfələr verir.

İqtisadiyyatın inkişaf etirilməsində az da olsa payım olduğu üçün özümü xoşbəxt insan hesab edirəm. Daima bu iş həyatında qarşımda bir hədəf olub: inkişaf etmək və böyük hədəflərə çatmaq. Qoyduğum hədəflərin demək olar ki, hamısını icra edə bilmişəm. Bundan sonrakı dövrdə də daha da çox işlər görmək, hədəfləri genişləndirmək və ölkə iqtisadiyyatının inkişafına daha da böyük töhfələr vermək artıq mənim bir şüarım kimi formalaşıb.

İdxalçı kimi başladım

Düzdür bu həyatda çox çətinliklərlə qarşılaşdım, amma iradəm və qətiyyətim sayəsində çətinlikləri dəf edərək aradan qaldıra bildim. Ticarət fəaliyyətimin ilk illərində Türkiyədən Azərbaycana qida və inşaat materialları gətirirdik. Amma 90-cı illərin sonlarından etibarən daha çox inşaat materiallarına önəm verməyə başladıq. Bu illərdə Azərbaycana idxal etdiyimiz məhsullardan biri "Mata" markalı keramik yapışdırıcı idi. Bu marka

Azərbaycan ictimaiyyəti arasında çox sevildi, geniş istifadə edilməyə başlandı və "Mata" artıq ölkədə nömrə bir markalardan oldu. Bu gün də Azərbaycanda keramik yapışdırıcıları Mata adı ilə tanınır.

Azərbaycanda istehsal etmək!

Artıq 2000-ci ildən başlayaraq planlarımızda dəyişiklik etmək qərarına gəldik: idxal etdiyimiz məhsulları Azərbaycanda istehsal etmək! Həmin ildə artıq planlarımızı reallaşdıraraq "Kartaş" şirkətini qurduq və "Mr. Fix" markası ilə inşaat kimyəviləri istehsalına başladıq. Mən isə 2003-cü ildən artıq Azərbaycana gəldim və o zamandan bəri bu şirkətdə Baş Direktor kimi fəaliyyət göstərirəm. Bu işə başladığımda yalnız istehsal etdiyimiz məhsulların nələr olduğundan başqa heç nə bilmirdim, amma bu sahədə böyük bir potensialın olduğunu və nə edəcəyimizi anlayırdım.

Məncə insanın uğurlu olması üçün bir neçə əsas məqam var: ilk növbədə işini sevməlidir, nə etdiyini və nə edəcəyini bilməlidir, yəni bir hədəfi olmalıdır, həmçinin daimi öyrənməlidir. Mənim ən böyük motivasiyam məhz bunlar olub.

Azərbaycanda yeni başlamışdı, dünyada yaşı yüz ildən çoxdur

2000-ci illərdə Azərbaycanda yeni başlayan inşaat kimyəviləri istehsalı, əslində, dünyada yüz ildən çoxdur inkişaf edən bir sahə idi. Əvvəllər bu tip məhsullar daha çox inkişaf etmiş ölkələrdə istehsal olunurdu, lakin zamanla bu sahə geniş yayıldı və lokallaşdı. Hər işdə olduğu kimi, bu sahədə də ilk olmaq böyük üstünlük qazandırır. Amma bu, təkbaşına uğur üçün yetərli deyil. Ticarət fəaliyyətinin əsas məqsədi qazanc əldə etməkdir, amma qazanmağa aparan yollar və metodlar çoxdur. İşə başladığım zaman ən çox istehsal edən və ya ən çox qazanan deyil, ən yaxşısını istehsal edən olmağı hədəflədim. Bu, bizə uğur qazandıracaqdı. Bəlkə çətin, bəlkə yavaş, bəlkə gec, amma uzunmüddətli və davamlı uğur gətirəcəyinə inandım. Bu hədəf eyni zamanda bir məsuliyyət də yükləyir – yəni ən yaxşısını etmək üçün daimi öyrənməli və inkişaf etməlisən.

İstehlakçılar fərqli davranışlar nümayiş etdirirlər – bəzən bilərəkdən, bəzən də bilməyərəkdən. Sadəcə satmaq deyil, düzgün məhsulu təqdim etmək istəyirsinizsə, bu müəyyən çətinliklər yaradır. Hər axına qapılıb sürüklənməməlisiniz, doğru bildiyiniz yolda irəliləməlisiniz. Sadəcə özünüzü inandırmaq kifayət deyil, qarşı tərəfi və komandanızı da bu hədəfə inandırmalısınız.

Azərbaycanın yerli markasını yaratdıq

Əsas uğur amilimiz komandamızın peşəkarlığı və müştəri məmnuniyyətinə verdiyimiz önəm oldu. Müştərilərin ehtiyaclarını düzgün analiz edərək onlara ən uyğun həlləri təklif etməyə çalışdıq. Bundan əlavə, yerli bazarın tələblərinə uyğun yeni məhsullar inkişaf etdirdik. Uzunmüddətli planlarımız sayəsində sabit mövqeyimizi qoruyub saxladıq. "Mr. Fix" Azərbaycanda yaratdığımız yerli bir markadır, amma biz rəqabətdə yalnız yerli şirkətləri nəzərə almadıq. Qarşımıza çıxacaq yüzillik şirkətlərlə necə rəqabət aparacağımızı da düşünərək addım atdıq. Əlbəttə, qoyduğumuz əsas hədəflərə böyük ölçüdə çatmışıq. Bu gün biz bazarda tanınan və etibarlı bir şirkətik. Bugünkü nailiyyətlərimiz – komandamızın "biz düzgün edirik və etməliyik" inancı, müştərilərimizin bizə olan etibarı, məhsullarımızın istifadə edildiyi layihələr – bizim düzgün istiqamətdə irəlilədiyimizi göstərir.

Geriyə baxanda düşünürəm ki, çox şeyi fərqli edərdim

Amma demək ki, belə olmalıymış. Bunu düşünüb məyus olmaq əvəzinə, bu günü və gələcəyi düşünmək lazımdır. Bütün yaşananlar bir təcrübədir və bunlardan dərs çıxarmaq vacibdir.

Ən vacib tövsiyəm – heç vaxt təslim olmayın

Çətinliklər hər zaman olacaq, lakin onlardan dərs çıxarmaq sizi uğura aparacaq. Doğru komanda ilə işləmək, yeniliklərə açıq olmaq və müştəri məmnuniyyətini hər zaman ön planda tutmaq uğurun əsas açarlarıdır.

ATABABA İSAYEV

"Ağsu Aqropark" QSC-nin baş direktoru

BİZNES HƏYATI

xüsusi buraxılış

3 yanvar 1988-ci ildə anadan olmuşam. Fizika, riyaziyyat və informatika təmayüllü respublika liseyini bitirmişəm. Məktəb illərindən etibarən "Gələcəkdə mən kim olacam və özümü hansı sahədə görürəm" suallarına cavabı artıq dəqiqləşdirmişdim. İqtisadiyyat sahəsinə marağım çox böyük idi, riyazi hesablamalarımın da yaxşı olması bu sahədə təhsil almağıma və iş həyatımı bu istiqamətdə qurmağıma gətirib çıxartdı. 2005-2010-cu illərdə Qafqaz Universitetində (indiki Mühəndislik Universiteti) Maliyyə və kredit fakultəsi üzrə təhsil almışam. 2022-ci ildə isə İngiltərənin Sunderland Universitetini MBA proqramı üzrə bitirmişəm.

ƏSAS MƏQSƏDİMİZ DÖVLƏTİMİZİ KƏND TƏSƏRRÜFATI MƏHSULLARININ İXRACATÇISINA ÇEVİRMƏKDİR

Həm təhsil illərimin, həm də iş həyatımın uğurlu olmasında ilk növbədə valideynlərimin və əhatəmdə olan insanların böyük təsiri var.

Mühasiblikdən başladım...

Bu gün işlərimizdə uğur qazanmağımızda və böyük nailiyyətlər əldə etməyimizdə şəxsiyyətinə və idarəçilik bacarıqlarına çox böyük hörmət etdiyim bir nəfərin əvəz edilməz və danılmaz xidmətləri olub. İlk əmək fəaliyyətimə "Modern" Şirkətlər Qrupuna daxil olan "Capital Motors" şirkətində mühasib olaraq başlamışam. Düzgün iş prosesinin qurulması və tapşırıqların vaxtında yerinə yetirilməsi "Sənin" vəzifədə yüksəlişini təmin edən əsas faktorlardan hesab edilir. Fəaliyyətimin ilk vaxtlarından etibarən bu faktorları qarşıma bir tələb kimi qoydum və nəticəsini gördüm. Belə ki, qısa bir zamanda Maliyyə məsələləri üz-

rə direktor müavini vəzifəsinə təyin edildim, 2018-ci ilədək bu vəzifəni icra etmişəm. Bir sözlə, iş mühitinin düzgün qurulması, səriştəlilik və məsuliyyətli olmaq vəzifədə yüksəlişin başlıca imzasıdır.

Ən mühümü bilirsiz nədir?

Qeyd etdiyim sahələrdə çalışdığım vaxtlarda öz bilik bacarıqlarımı daha da təkmilləşdirdim, artıq özümü gələcəyin formalaşmış bir kadrı kimi hiss edirdim. Ən mühümü bilirsiz nədir? Əgər hansısa bir işdə özünüzü görmürsüzsə yaxşı olardı ki, heç o işə başlamayasız. Sevdiyiniz və mən bu işi bacaracam deyə biləcəyiniz sahədə işləsəniz inanın ki, bu sizin gələcəkdə uğurlu bir iş adamı kimi formalaşmağınızın təməli olacaq.

2018-ci ildə "Ağsu Aqropark" QSC-nin baş direktoru təyin edildim və hazırda fəaliyyətimi bu aqroparkda davam etdirirəm. Qeyd edim ki, dünyada qlobal ərzaq təhlükəsizliyi ilə bağlı risklərin artdığı bir zamanda, bu proseslərin ölkəmizə təsirinin minimuma endirilməsi, ölkəmizdə ərzaq təhlükəsizliyinin möhkəmləndirilməsi, qeyri-neft sektorunun inkişafının sürətləndirilməsi, aqrar sahədə intensiv və innovativ texnologiyaların tətbiqi ilə bağlı Prezident İlham Əliyevin tapşırıqlarına və tövsiyyələrinə müvafiq olaraq yaradılan aqroparklardan biri də "Ağsu Aqropark"dır.

Qısaca olaraq onu deyim ki, 2018-ci ildən heyvandarlıq və əkinçilik sahəsi üzrə fəaliyyətə başlayan "Ağsu Aqropark"ın ümumi ərazisi 1843 hektar olmaqla, layihə dəyəri 18 milyon manatdır. Aqroparkın tikintialtı sahəsi 10 hektar təşkil edir. Yerli mütəxəssislərə önəm verən Qapalı Səhmdar Cəmiyyəti əhalinin məşğulluğunun təmin edilməsini mühüm bir vəzifə kimi öz üzərinə götürüb. Hazırda burada 200-ə yaxın daimi işçi çalışır, mövsümdən asılı olaraq 240-250 nəfər işlə təmin edilir.

Aqroparkın əsas fəaliyyət istiqamətlərindən biri heyvandarlıqdır. Burada ümumilikdə 2200 baş iribuynuzlu südlük və ətlik heyvan bəslənilir. İl ərzində müəssisədə 4 milyon litr süd istehsal olunur. Əsas məqsədimiz innovativ texnologiyaların və elmi yanaşmaların aqrar sahədə tətbiqini genişləndirməklə ölkəmizdə əhalini təzə və keyfiyyətli ərzaq məhsulları ilə təmin etmək, ən əsası isə dövlətimizi kənd təsərrüfatı məhsullarının idxalçısından ixracatçısına çevirməkdir. Ümid edirəm ki, yaxın vaxtlarda qeyd etdiyim bu hədəflərin reallaşmasına nail olacağıq.

İşçi-rəhbər münasibətləri uğurun əsas təməlidir

Aqroparkda bütün işləri yenidən qurdum və tam sistemləşdirdim. Düzgün komandanın formalaşması işin uğurun davamı üçün başlıca amillərdəndir. Bilirsiz ki, kənd təsərrüfatı elə bir sahədir ki, kadr seçərkən onun peşəkarlığı və təcrübi bilikləri nəzərə alınmalıdır, bizim aqroparkda hazırda peşəkar aqronomlar, baytarlar, bitkiçilik, əkinçilik, heyvandarlıq, texnikalar üzrə mütəxəssislər fəaliyyət göstərirlər. Həmçinin hazırda Ağsu Aqroparkı peşəkar kadrların hazırlanması ba-

xımından "məktəb"də hesab etmək olar, çünki aqropark kənd təsərrüfatı sahəsində kadr bazasının zənginləşməsində mühüm rol oynayır.

Əməkdaşlarımızın əksəriyyəti Ağsu və ətraf rayonların sakinləridir. Aqroparkda işçilərin maddi rifahının yüksəldilməsi üçün daima müvafiq addımlar atılır. Onlara yüksək əmək-haqqı, yardımlar verilir. Daima iş həyatımda bir prinsipi əsas tutmuşam. Şirkətin maddi bazası yaxşı olmalıdır ki, o öz işinə sevgi və həvəslə yanaşsın. Daima verilən tapşırıqları dərhal yerinə yetirmək marağında olsunlar. Əgər işçinin gözü kənar yerdə deyilsə (başqa bir müəssisədə iş axtarışında deyilsə) və bütün gücü ilə işləyirsə o zaman şirkətin uğurları davamlı və böyük olacaq. Rəhbərə problemlərinin çatıdırılması işçi üçün əlçatan olmalıdır. Rəhbər onu dinləməyi bacarmalı və problemlərinin həllinə dəstək göstərməlidir. İşçi-rəhbər münasibətlərinin yüksək səviyyədə olması deyərdim ki, uğurun əsas təməlidir.

Hər bir uğurlu iş çətinliklərdən keçməyin nəticəsidir

Deyərdim ki, nə qədər iş həyatında çətinliklərlə qarşılaşacaqsansa deməli səni qarşıda daha böyük nailiyyətlər gözləyir. Heç vaxt çətinliklərdən qaçmamışam, bir sıra riskləri gözə alaraq çətinliyin üzərinə getmişəm və uğurlu nəticə əldə etmişəm. Əlbəttə, hər çətinlikdən müsbət nəticə ilə çıxmaya bilərsən, amma onların öhdəsindən gəlmək və gələcək üçün düzgün proqnozlar vermək artıq sənin bir rəhbər kimi peşəkarlaşmağına gətirib çıxarır.

Kənd təsərrüfatı sahəsində son dövrlərdə müasir texnologiyanın və elmi yanaşmaların tətbiqi genişlənib. Bu sahədə kadr tapmaq ilkin vaxtlar üçün çətinliklər yaradırdı. Düzdür, kənd təsərrüfatı sahəsində kifayət qədər kadrlarımız var, amma müasir metodlarla işləməyi bacaran kadrlarımız demək olar ki, yox dərəcəsində idi. İlkin vaxtlarda kadrları xaricdən gətirmək məcburiyyətində qaldıq. Xarici kadrlar müvəqqəti müqavilələr əsasında ölkəyə dəvət edildi, iş prosesi yerli kadrlara öyrədildi. Bu gün isə onu deyə bilərəm ki, Ağsu Aqropark artıq özü kadr hazırlayan bir mərkəzdir.

Artıq bu gün ölkəmizdə qeydiyyata alınmış 24 aqropark fəaliyyət göstərir. Bunlardan 6-sı heyvandarlıq, 6-sı meyvəçilik, 11-i əkinçilik, 1-i isə çeşidləmə, qablaşdırma və logistika üzrə ixtisaslaşıb. Ağsu Aqropark həm əkinçilik, həm də heyvandarlıq üzrə fəaliyyət göstərir amma əsas prioritet sahəmiz heyvandarlığın inkişaf etdirilməsidir. Heyvandarlıq üzrə ixtisaslaşan digər aqroparklarla əlaqələrimiz çox genişdir. Əməkdaşlıq əlaqələri mövcud olduğu kimi təbii olaraq rəqabət də aparılır. İşə başladığım ilk andan etibarən keyfiyyətli məhsul istehsal etmək və müştəri məmnuniyyətini qazanmaq başlıca uğurumuzdur.

Mənim üçün məqsədlər üç cürdür

Bunlar - kiçik, orta və böyük məqsədlərdir. Düzgün və gərgin iş prosesinin nəticəsi kimi geriyə baxanda görürəm ki, bu üç kateqoriyaya böldüyüm məqsədlərə artıq çatmışıq. Ağsu Aqropark tək ölkə daxilində deyil, artıq ölkə xaricində də tanınır. Bir məqamı vurğulayım ki, bura demək olar ki, mütəmadi olaraq xarici qonaqların səfərləri təşkil edilir. Səfər çərçivəsində aqroparkdakı iş metodları ilə tanış olurlar və öz ölkələrində tətbiqini belə həyata keçirirlər.

Ağsu Aqroparkı ölkənin bugün əsas süd ehtiyaclarını ödəyən təsərrüfatlardan biridir. Təsərrüfatımızda 4 milyon litr süd istehsal olunur. Qarşıdakı illərdə istehsalın həcminin daha da artırılmasını planlaşdırırıq. Aqroparkda cins inəklər saxlanılır, hansı ki bəzilərinin verdiyi südün həcmi 60 litrdən çox olur. Südün tərkibi hər zaman yoxlanılır, kefiyyətinin yüksəkliyi qorunur. Verdiyimiz yem öz təsərrüfatımızdan olduğu üçün əminliklə deyə bilərəm ki, heyvanlarımız tam sağlam qidalanır.

Süd istehsalı ilə yanaşı, mal ətinə olan tələbatın ödənilməsi məqsədi ilə iri buynuzlu heyvanların yetişdirildiyi fermalar var. Artıq bu gün əminliklə deyə bilərəm ki, Ağsu Aqropark prioritet fəaliyyətinə görə ölkəmizdə mövcud olan aqroparklar arasında ilk 3-lükdədir.

Ən böyük uğurlarımızdan bəlkə də birincisi 12 avqust 2022-ci ildə dövlətimizin başçısı cənab İlham Əliyev Aqroparkın fəaliyyəti ilə tanış olması oldu. Prezident İlham Əliyev Aqroparkda görülən işlərdən çox razı qaldı və öz tapşırıqlarını verdi. Bu səfər bizim üçün çox böyük bir stimul oldu. Dövlətimizin birinci şəxsinin Aqroparka səfəri, görülən işlərlə tanışlığı və yüksək qiymətləndirməsi inanın ki, işləmək həvəsimizi birə-beş artırdı.

Deyə bilərəm ki, Ağsu Aqropark ölkəmizdə ərzaq təhlükəsizliyinin möhkəmlənməsinə, idxaldan asılılığın azaldılmasına, regionların tarazlı inkişafının və əhalinin məşğulluq səviyyəsinin yüksəldilməsinə, həmçinin emal sənayesinin yerli xammalla təminatının yaxşılaşdırılmasına mühüm töhfələr verir. Həmçinin aqrar sahədə inkişafı sürətləndirməklə bərabər, ixracyönümlü məhsulların sayının artmasında və ölkənin ixrac potensialının güclənməsində əhəmiyyətli rol oynayır.

Ağsu Aqroparkda İsrail, Niderland, Amerika kimi inkişaf etmiş ölkələrin kənd təsərrüfatı sahəsində təcrübələrindən istifadə edilir və qarşıya qoyduğumuz məqsədlərin reallaşmasına gətirib çıxarır. İnşallah ki, daha da böyük məqsədləri hədəfləyirik.

Qeyd edim ki, müəssisənin ərazisində müasir standartlara cavab verən toxumçuluq təsərrüfatı da fəaliyyət göstərir. Toxumçuluq təsərrüfatı il ərzində 10 min ton toxum təmizləmək gücünə malikdir. Müəssisədə 38 traktor və kombayn, 133 digər kənd təsərrüfat texnikasından ibarət nəqliyyat-texnika parkı yaradılıb.

Aqroparkda müasir suvarma (pivoatalı, damlama, sprinkler) sistemindən istifadə edilir, bu da su itkisinin minimuma endirilməsinə gətirib çıxarır.

İnsanları hiss etməli olduğunuzu unutmayın

Son olaraq oxuculara və gənclərimizə tövsiyələrimi bildirmək istəyərdim. İlk növbədə, iş prosesində gənclərimiz bir çox prinsipləri nəzərə almalıdır.

Birinci növbədə uğurlu iş adamı olmaq istəyirsənsə mütləq şəkildə sənin hədəfin olmalıdır. Hədəfsiz işin nəticəsi də, nəaliyyəti də yoxdur. Əmin olun ki, insan övladının öhdəsindən gələ bilməyəcəyi çətinlik yoxdur. Bu gün müasir dövrdə robotların insan əməyini əvəzlədiyi bir vaxtda biz də qlobal əhəmiyyətli yenilik etməyə çalışmalıyıq. Hər şey sənin əlindədir. Bunun üçün özünə inan və güvən!

Hazırda məşğul olduğunuz bütün səmərəsiz işləri bir kənara qoyun. Gələcəkdə sizə mənfəət qazandıracaq işləri müəyyən edin və həmin işlərlə məşğul olmağa çalışın. Beyninizi lazımsız fikirlərdən təmizləyin. Pis vərdişləri, vaxt itkisini, stresi, bəhanələri və problemləri özünüzdən uzaq tutun. Pis olan hər şeyi unudun. Yeni uğurlar əldə etmək üçün beyninizdə pis fikirlərə yer olmamalıdır. Əlavə biliklər əldə etməyə və informasiya bazasını genişləndirməyə çalışın. Biznesə aid müxtəlif kitablar oxuyun. Çoxsaylı sərgilərdə iştirak edin, füsunkar təbiəti olan yerlərə səyahət edin, yeni idman növləri ilə məşğul olun, özünüzü hərtərəfli şəkildə inkişaf etdirin. Bu, sizə biznesdə böyük üstünlüklər qazandıracaq. Özünüzdə liderə məxsus xarakteri, məntiqi, insanlarla ünsiyyət qurmaq bacarığını, jest və mimikaları, natiqlik bacarıqlarını inkişaf etdirin. Mənəvi bir işlə məşğul olun. İnsanları hiss etməli olduğunuzu unutmayın. Bunun üçün isə ilk növbədə hər bir insan öz daxili aləmini anlamalı və tanımalıdır. Arzularınızdan üz çevirməyin. Məqsədinizi və ona necə nail olacağınızı beyninizdə canlandırın. Uğura aparan yolu bütün mərhələlər üzrə təsəvvür edin. Uğura nail olduğunuz anda yaşayacağınız duyğuları öncədən hiss etməyə çalışın. Bu hisslər sizdə ümid və həvəs yaradacaq. Bütün planlarınızın və cəhdlərinizin heç bir nəticə verməyəcəyini söyləyən insanların bu fikirlərinə əhəmiyyət verməyin. Nəzərə alın ki, bu məsləhəti verən insanlar uğursuz həyat yaşayanlardır və hər zaman belə qalacaqlar

GÜLPƏRİ BAYRAMOVA

"Agromix LLC" və "Business Partners" şirkətlərinin rəhbəri

BİZNES HƏYATI
xüsusi buraxılış

İLK QƏRARI VERMƏKDƏ AZADSAN, ONDAN SONRAKI BÜTÜN QƏRARLAR BİRİNCİDƏN ASILIDIR

"Agromix LLC" və "Business Partners" şirkətlərinin rəhbəri olaraq, kənd təsərrüfatı və beynəlxalq ticarət sahəsində çalışan xanım biznesmenəm. Peşəkar həyatımda qadın liderliyini dəstəkləmək, dayanıqlı inkişafı təşviq etmək və beynəlxalq bazarlarda Azərbaycan brendlərini tanıtmaq əsas hədəflərimdir. Çətinliklərə baxmayaraq, mən həmişə inandığım dəyərlər və əzmkarlıq sayəsində uğur qazanmışam.

Ən böyük hədəfim Azərbaycan məhsullarını beynəlxalq bazarlarda tanıtmaq, Qarabağda müasir standartlara cavab verən zavodu ərsəyə gətirməkdir – Gülpəri Bayramova

Fəaliyyətimiz çoxvektorludur: Ticarət, istehsal, logitsika...

"Agromix" şirkətinin təsisçisi və Azərbaycan Biznes Partnyorları Klubunun (BPC) İdarə Heyətinin sədriyəm. Rəhbəri olduğum şirkət aqrar sektorda tanınmış şirkətlərdən biridir. Uzun illərdir paytaxtın aparıcı marketlər şəbəkələrini meyvə-tərəvəz məhsulları ilə təhciz edir. Xankəndində Yağ Emalı Zavodu layihəsinin üzərində işləyirik, 30 il işğal altında olan müəssisəni icarəyə götürmüşük. Eyni zamanda, beynəlxalq bazarlarda da yer tutmağa çalışırıq. Kifayət qədər də uğurlu nəticələrimiz var.

BPC-yə gəldikdə, əsas missiyamız "Made in Azerbaijan" brendinin təşviqi, xarici bazarlara çıxış, yerli məhsulları dünya bazarlarında tanıtmaqdır. Bu istiqamətdə çoxsaylı layihələr həyata keçirmişik. Ölkəmizin nüfuzlu sahibkarları BPC-də təmsil olunurlar. Yəni, fəaliyyətimiz çoxvektorludur və çətin də olsa bunu bacarırıq.

Biz sadəcə inanır və "mükafat gününü" gözləyirdik - O da gəldi

"Bir ayağının üzərində dayanmağı özün seçirsən. Amma birini itirdinsə, o biri ayağını mütləq qorumalısan. İlk qərarı verməkdə azadsan. Ondan sonrakı bütün qərarlar birincidən asılıdır. Ona görə də azad olmaq istəyirsənsə, hər bir addımını yaxşı düşünməlisən". Hələ məktəb dövründə oxuduğum bu hikmətli kəlam mənim üçün həyat prinsipinə çevrildi. Anladım ki, arzulamaq yaxşı şeydir, amma

hər şey deyil. Müstəqil fəaliyyət kənardan nə qədər cəlbedici görünsə də, çox çətindir. Bunun üçün azad ruha və qərar vermək qabiliyyətinə malik olmalısan. Biznes fəaliyyətimə aqrar sektordan başladım. Bu o dövrlər idi ki, kənd təsərrüfatı sahəsində işgüzar qadınların sayı barmaqla sayılacaq qədər idi. Ətrafda da bu sahədə uğur qazanacağıma inananlar çox az idi. Doğrusu özüm də təcrübəli deyildim. Hər şeyə 0-dan başlayırdım. Təsəvvür edin, gənc qız bütün bazarları gəzir, maraqlanır, nəsə ortaya çıxarmağa çalışırdı.

Bu şərtlər daxilində sektorda mütləq fərqlənmək lazım idi. Ənənəvi üslub əvvəlcədən başlamamış yolun sonu demək idi. Fəaliyyəti innovativ yeniliklərlə başladım. Uzun və məşəqqətli səylərimiz bizi bir yerlərə gətirib çıxardı. Bu gün isə planlarım tamam fərqlidir. Azərbaycanın məhsullarını beynəlxalq bazarlara çıxarmaq, xüsusilə Səudiyyə Ərəbistanı, Birləşmiş Ərəb Əmirliyi və Körfəz ölkələrində geniş ticarət əlaqələri qurmaq əsas məqsədlərimdən biri idi. BPC platforması vasitəsilə sahibkarları bir araya gətirmək və qlobal bazarlara inteqrasiya etmək istiqamətində səylərimiz də artıq öz bəhrəsini verməkdədir. Daha bir mühüm məqam Qarabağda Yağ Emalı Zavodunu icarəyə götürməyimizdir. Yaxın gələcəkdə Xankəndində müasir standartlara cavab verən müəssisəni ərsəyə gətirəcəyik və buradan dünya bazarlarına yol alacağıq.

Uğur iflasla qazanmağın sərhədindədir: bacardınsa...

Nəinki çətinliklər olmurdu, əksinə onların sayı həddindən artıq çox idi. Hətta bəzən elə olurdu ki, hər şeyin başını buraxıb getmək istəyirdim. Axı dediyim kimi, hər şeyə sıfırdan başlamışdım. Sonradan öyrəndim ki, ümidsiz zamanlarda qərar verməmək, bir neçə gün istirahət etmək, sonra yenidən düşünmək yeganə çıxış yoludur. O zaman daha düzgün qərarlar verir və bu qərarların içərisində keçmiş zəhmətini də qiymətləndirirsən. Bir şeyi də deyim ki, fırtına öncəsi okeanda sakitlik hökm sürdüyü kimi, biznesdə bunun əksinə olaraq uğur öncəsi tətatümlər gəlir. Mən bunu son sınaq dövrü adlandırıram. Təbii ki, insan yaşayırsa, son yoxdur və problemlər də davam edəcək. Lakin həmin mərhələ üçün bu, bir sondur. Rahat nəfəs ala bilərsən yəni. Biznesdə uğur iflasa uğramaqla qazanmağın sərhədindədir. Əgər bacardınsa, müvəffəqiyyət mütləqdir.

Əsas çətinliklərdən biri işgüzar xanım olaraq cəmiyyət tərəfindən qəbul olunmaq və biznes mühitində stereotiplərin mövcudluğu idi. Maliyyə mənbələrinin tapılması, beynəlxalq bazara çıxmaq üçün tələb olunan sertifikatlar və logistika çətinlikləri də ciddi maneələrdən idi. Bundan əlavə, pandemiya dövründə tədarük zəncirlərində yaranan fasilələr və bazardakı qeyri-müəyyənlik də işlərimizi çətinləşdirdi. Ancaq bu dövrdə alternativ bazarları araşdıraraq və çevik strategiyalar hazırlayaraq biznesimi qoruyub saxladım və inkişaf etdirdim. Bu gün də çətinliklər və maneələr mövcuddur və biz onların da qarşısını almağa çalışırıq. Amma daha əvvəlki qədər həyəcan da yoxdur. Bir növ öyrəşmişik. Nə zaman əvvəlki zaman deyil, nə də Gülpəri, əvvəlki Gülpəri.

Strateji düşüncə, düzgün komanda və dayanıqlıq həll yolları

Biznes mühitində formalaşdırdığım əsas xüsusiyyətlərdən biri problemləri həll edərkən strateji düşüncə, düzgün komanda seçimi və dayanıqlı həllər tapmağa önəm verməyimdir. BPC yarandıqdan sonra xarici bazarlara çıxış, investorlarla danışıqlar aparmaq, xüsusən də Səudiyyə Ərəbistanı ilə tərəfdaşlıq yaratmaq əsas prioritetlərim sırasında idi. Habelə "Agromix" və BPC vasitəsilə böyük şəbəkə formalaşdırmağa nail oldum. Texnologiya və innovasiya əsaslı yanaşmalar ilə məhsul keyfiyyətimizi artırdıq və Azərbaycanın kənd təsərrüfatı brendlərini dünya bazarında tanıtmağa müvəffəq olduq.

Məqsəd getdiyin yoldur – Həyat davam edirsə, yol da davam edir

Sual kifayət qədər konkretdir və keçək konkret faktlara.

• Azərbaycan məhsullarını Səudiyyə Ərəbistanı və Körfəz ölkələrinin bazarlarına çıxardım.

• Kənd təsərrüfatında dayanıqlı istehsal modellərini tətbiq edərək bazarda fərqləndim.

• Qadın sahibkarları dəstəkləyən və onların biznes sahəsində inkişafına kömək edən bir platforma qurdum.

• Xankəndində fəaliyyəti dayanmış yağ zavodunu ərsəyə gətirmək kimi mühüm və məsuliyyətli qərar verdim.

• Tərəfdaşlarımızla ölkəmizdə ixraca fokuslanan sahibkarların birləşdiyi ilk və nə böyük biznes klubunu ərsəyə gətirdik.

Geriyə baxmaq istəmirəm, daim innovasiya, daim yenilik, daim üzərində işləmək...

Yenə ilkin vəziyyətimə qayıtsaydım nələr edərdim? Şübhəsiz ki, beynəlxalq investorlarla əlaqə qurmağa və texnologiyaya daha çox yatırım edərdim. Müəyyən mərhələlərdə komandamı daha effektiv şəkildə böyütmək və bazar araşdırmalarına daha çox diqqət ayırardım. Bunlar işlərimizi daha da sürətləndirərdi. Bütün işgüzar adamlar kimi, mən də daim öyrənməyə və inkişaf etməyə çalışıram.

Özünüzü kəşf edin, kənardan baxın və o zaman biləcəksiniz ki, harda olmalısınız...

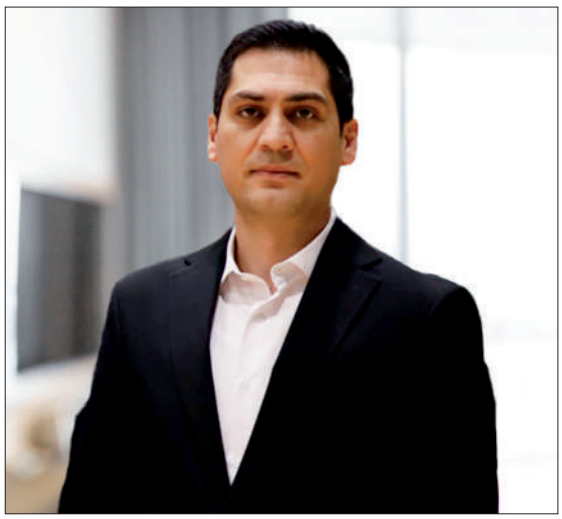
Əvvəla onu deyim ki, hər bir insan fərdidir. Tanrı insanı individual yaradıb. Məhz elə buna görə də, hər kəsin öz yolu olmalıdır. Təkrarçılıq etməyin. Özünüzü kəşf edin, kənardan baxın və o zaman biləcəksiniz ki, harda olmalısınız.

Ümumi isə bunları tövsiyyə edərdim:

- Cəsarətli olun, araşdırın və inamınız formalaşdırsa, risk edin.

- Düzgün tərəfdaş seçimi edin. İnam və etibar biznesin açarıdır.

- Yaxşı məsləhətləri dinləyin, amma qəti təsir altına düşməyin.



ELMİN HÜSEYNLİ

"KRB Projects" MMC-nin təsisçisi

BİZNES HƏYATI
xüsusi buraxılış

UĞURLU İŞ ADAMINI ƏN BÖYÜK QAZANCI **ONUN İRADƏSİDİR**

1991-ci ilin 23 iyun tarixində Cəbrayıl rayonunda anadan olmuşam. Bu dövrlər bildiyiniz kimi ölkəmiz üçün ağır bir dövr idi. Dövlətimiz yağı düşmənlə müharibə şəraitində idi. Təbii ki, o vaxtlar mənim yaşım az olduğu üçün hadisələri real şahidi kimi xatırlamıram. Amma düşmənin törətdiyi cinayətlər, torpaqlarımızın işğalı, doğulduğum Cəbrayıl rayonunun yerləyeksan edilməsi daima qəlbimi ağrıdır, dərin bir boşluq yaradırdı. Ali Baş Komandanın rəhbərliyi altında rəşadətli ordumuzun bu əraziləri işğaldan azad etməsi və şəhidlərimizin qisasının alınması hər bir Azərbaycan övladı kimi məni də qürurlandırdı, içimdəki kədərin sevinclə əvəzlənməsinə gətirib çıxardı. Necə deyərlər işləmək, qurub-yaratmaq həvəsimin artmasına səbəb oldu.

Mən bunu bacaracağam

2008-ci ildə Azərbaycan Texniki Universitetində "Mühəndis İqtisadiyyatı və İdarəetmə" ixtisası üzrə bakalavr təhsilini başa vurdum, 2012-ci ildə isə elə həmin universitetin MBA magistratura pilləsini bitirmişəm. 2011-ci ildən artıq əmək fəaliyyətinə Azərbaycan Respublikası Vergilər Nazirliyinin İnformasiya Texnologiyaları İdarəsində başladım, 2016-cı ilə qədər burada çalışdım. 2017-ci ildən tikinti sektorunda çalışmağa başladım və bu sahəyə olan marağım "KRB Projects" MMC-ni təsis etməyimlə nəticələndi.

Tikinti sahəsində çalışdığım ilk dörd illik fəaliyyətimdə böyük təcrübələr qazanmışdım və nəyi, harada, nə cür edəcəyimi çox yaxşı dərk edirdim. Qarşıma yeni bir məqsəd qoymuşdum: "Mən bunu bacaracam, qarşıma qoyduğum hədəflərə çatmağa nail olacam". Bu gün artıq əminliklə deyə bilərəm ki, hədəflərimin çoxuna nail olmuşam və daha da böyük hədəflərə doğru irəliləyirəm. İş həyatımda yüksəlməyə mənə ən çox dəstək olan özüm və ailəm oldu.

Bir məsələni də diqqətə çatdırım ki, indiki səviyyəyə çatmaq üçün çox əziyyət çəkmişəm, çox çətinliklər görmüşəm, amma heç vaxt əyilməmişəm və öz yolumdan dönməmişəm. Uğurlu iş adamının bəlkə də ən böyük qazancı elə onun iradəsidir.

Uğurun başlıca amillərindən biri

Hazırda "KRB Projects" MMC-nin və "Karabakh Stone" MMC-nin təsisçisi kimi fəaliyyətimi davam etdirirəm. İlk vaxtlar az bir vəsaitlə və bir neçə işçi ilə fəaliyyətə başladım. Bu gün artıq şirkətimiz tikinti sektorunda söz sahibinə malik olan şirkətlərdən biridir.

"KRB Projects" MMC-nin əsas missiyası investisiya yatırdığı sahələrdə güclü strateji ortaqları ilə birlikdə uzunmüddətli inkişafa və böyük nəticələrə nail olmaq, keyfiyyətli məhsul və xidmət istehsal etmək, insan resurslarından səmərəli istifadə etmək, əməkdaşların peşə bacarıqlarını, maddi və sosial rifahını yüksəltməkdir. Dəyərlərimizdə, fəaliyyətimizin təməlində ədalət və dürüstlük anlayışları dayanır. Biz əməkdaşlarımıza, müştərilərimizə və investorlarımıza qarşı ədalətli və dürüst olmağı özümüzə borc bilirik. Əgər belə olmasa heç bir iş adamı iş həyatında uğur qazana bilməz.

Uğurlu işin başlıca amillərindən biri də düzgün kollektivin formalaşdırılmasıdır. İşini bilən, dürüst, vicdanlı bir kollektivlə çalışmaq iş adamını bəlkə də 1:0 öndə olmasına gətirib çıxarır.

Hazırda ölkəmizin bir sıra bölgələrində müəssisələrim fəaliyyət göstərir. Belə ki, Qaradağ və Xocalı rayonunda dekorativ (tamet) daşların istehsalı müəssisələri fəaliyyətdədir. Ümumilikdə 181 nəfər əməkdaşımla birlikdə daha da böyümək, inkişaf etmək üçün çalışırıq.

İş həyatımda ən böyük uğurlardan biri, doğulduğum və mənə çox əziz olan Cəbrayıl rayonunda dekorativ daşların istehsalı müəssisəsinin inşasına başlamağım oldu. Belə ki, Cəbrayıl rayonunda yerləşən "Araz Vadisi İqtisadi Zonası" Sənaye Parkında ilk rezidentlərdən biri kimi qeydiyyatdan keçmişik. Rezident kimi qeydiyyata alındıqdan sonra dərhal işə başladıq. Müəssisənin qurulması istiqamətində hazırda işlər sürətlə davam etdirilir. Bu layihənin həyata keçirilməsi, ümumiyyətlə biznes fəaliyyətimdə ən böyük uğur və stimul 2024-cü il, 3 oktyabr tarixi ilə bağlıdır. Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyev və birinci xanım Mehriban Əliyeva Cəbrayılda "Karabakh Stone" MMC-nin zavodunun təməlqoyma mərasimində iştirak etdilər. Cənab prezidentin şəxsən işlə tanış olmasını və xeyir-dua verməsini özüm üçün böyük uğur hesab edirəm.

"Karabakh Stone" - Qafqazın ən böyük dekorativ daş istehsalçısı olacaq

Layihə haqqında qısa məlumat verim ki, ümumilikdə 8 milyon manata yaxın investisiya yatırmağı və 100-ə yaxın insanı daimi işlə təmin etməyi planlaşdırırıq. İstehsal gücü 1 milyon 250 min kvadratmetr təşkil edəcək müəssisədə hazırlanacaq məhsullar daxili bazarın tələbatının ödənilməsinə yönəldiləcək. Müəssisədə Türkiyə texnologiyasından istifadə edilməklə yüksək keyfiyyətli məhsullar istehsal oluncaq. İlk vaxtlar təbii ki əsas hədəf daxili tələbatı ödəməkdir. Ölkəmizdə bu məhsula tələbat həddindən artıq yüksəkdir. Sonrakı mərhələdə əlbəttə ki, ixrac etməyi də düşünürük. Cənubi Qafqazda ən böyük dekorativ daşlar istehsal edən müəssisənin təsisçisi olmaq böyük bir şans və uğurdur. Hətta işğaldan azad edilmiş ərazidə bunu qurmaq ikiqat uğur və qürurvericidir. Çalışırıq ki, bu il işləri tamamlayıb fəaliyyətə başlayaq. O cümlədən sahibi olduğum "KRB Projects" MMC hazırda işğaldan azad edilmiş ərazilərdə müxtəlif layihələrin icrasında yaxından iştirak edir.

Ən böyük sınaqlardan biri

İş həyatında çətinliklərin yaranması çox təbii bir haldır. Özümə qarşı belə bir tələb qoymuşdum: "Heç vaxt təslim olma, çünki sən bu çətinliklərin öhdəsindən gəlmək potensialına maliksən". Həmçinin çətinliklərin öhdəsindən gəlməkdə, düzgün qərar verməkdə komandam da mənə çox dəstək oldu. Bizim fəaliyyətə nə çətinlik yarada bilər? Təbii ki, biz tikinti sahəsində fəaliyyət göstərdiyimiz üçün bu sahədə olan

> Biz əməkdaşlarımıza, müştərilərimizə və investorlarımıza qarşı ədalətli və dürüst olmağı özümüzə borc bilirik. Əgər belə olmasa heç bir iş adamı iş həyatında uğur qazana bilməz.

durğunluq bizim işi bir qədər çətinə sala bilər. Amma mən bu işə başlayarkən bütün bunları nəzərə almışam, problem varsa, demək onun həlli də var.

2020-ci ildə pandemiyanın dünyanı cənginə aldığını xatırlayın. Cənab prezidentin düşünlümş siyasəti və səyi nəticəsində Azərbaycan iqtisadiyyatı bu bəladan üzü ağ çıxdı. Bu illərdə tətbiq edilən məhdudiyyətlər və qadağalar müştəri sayında ciddi azalmaya və maliyyə çətinliklərinə səbəb oldu. Bu iş həyatımda ən böyük sınaqlardan biri idi.

İş həyatında bilirsiz ən böyük uğur nədir?

Hər bir çətinliyin bəlli ki bir həlli yolu var. Gərək həmin an dəqiq düşünüb, təmkinli olasan. Heç vaxt çətinlikdən qorxmayasan, geri addım atmayasan, əksinə problemlərin mənbəyini araşdırmaq, onu dəqiq təhlil etmək və cəsarətli addım atmaq lazımdır. İş həyatında bilirsiz ən böyük uğur nədir? İşə sevgi ilə yanaşmaq, verilən tapşırıqları vicdanla yerinə yetirmək! Həmişə ədalətin, haqqın yanında olmaq lazımdır. Bax o zaman sənin ətrafın, komandan səni əsl rəhbər kimi qəbul edəcək, verilən tapşırıqları daha əzmkarlıqla vaxtında yerinə yetirəcək. Uğurlu iş adamı yaxşı idarəçi olmaqla yanaşı, düzgün komanda seçməlidir. Əminəm ki, Emin Hüseynlinin çətinliklərinin aradan qaldırılmasında və uğurlu iş adamı olmasında işçi-rəhbər birliyi böyük rol oynadı.

Rəhbər heç vaxt işçiyə yuxarıdan aşağı baxmamalı, əksinə onun problemləri ilə daima maraqlanmalıdır. Elə vaxtlar olub ki, fəhlə ilə bərabər, əl-ələ verib işləmişik, rəhbər-işçi münasibətini tam unudaraq, bir yoldaş kimi çalışmışıq. İnanın ki, bu cür iş prinsipi sənin uğurlarını daha da artıracaq. Uğurlu biznes çətinliklərdən keçsə daha da möhkəm olur. Bizim yanaşmamız yalnız məhsul təqdim etmək deyil, eyni zamanda həmin məhsulda müştərilərə etibarlılıq və məmnuniyyət hissi bəxş etməkdir. Məhz buna görə də biz əhali arasında etibar qazandıq, müştəri bazarımız genişləndi.

Qarşıma məqsəd qoymuşdum

Uşaqlıq illərindən başlayaraq həmişə iş adamı olmaq, öz işimi qurmağı çox istəyirdim. Qarşıma bir məqsəd qoymuşdum ki, işlədiyim sahədə bir brendə sahib olmalıyam. Artıq bugün əminliklə deyə bilərəm ki, ölkəmizdə dekorativ (tamet) daşların əsas istehsalçısı deyəndə bizim şirkət yada düşür. Məqsədlərimdən ən alisi işğaldan azad edilmiş ərazilərin bərpasında yaxından iştirak etmək idi və bu məqsədim demək olar ki, artıq reallaşmaq üzrədir. Yuxarıda qeyd etdiyim kimi, Cəbrayılda Cənubi Qafqazın ən böyük tamet daşları müəssisəsini inşa edirik.

Hədəflərimdən biri də dekorativ daşların istehsalı sahəsində yerli brendimizi xarici bazarlarda tanıtmaq, “Made in Azerbaijan” brendi adı altında ölkəmizi tanıtmaqdır. İnanıram ki, Cəbrayılda olan bu müəssisəmiz fəaliyyətə başladıqdan sonra digər məqsədlərim kimi bunu da reallaşdıracağam.

Həyat bumeranqdır, nə əkərsən, onu da biçərsən

Biznesdə ən vacibi təslim olmamaq, problemlərin həllini tapmaqdır. Sizə verilən şansları qaçırmayın, düşünün və düzgün dəyərləndirin. Həyat bumeranqdır, nə əkərsən, onu da biçərsən. İşini düzgün qursan düzgün də nəticə əldə edəcəksən. Daima araşdırmaq lazımdır. Bir işlə kifayətlənmək olmaz, insan hər zaman araşdırmağa açıq olmalı, təhlillər aparmalıdır. İş adamı kimi ən böyük tövsiyəm odur ki, müştəri məmnuniyyətini daima əsas tutsunlar.

VÜSAL SALMANLI

"Omeo Holding"in təsisçisi

BİZNES HƏYATI

xüsusi buraxılış

İnformasiya texnologiyaları və informasiya təhlükəsizliyi peşələri üzrə bakalavr və magistr təhsilimi tamamladıqdan sonra məqsədim bu sahənin aparıcı ekspertlərindən birinə çevrilərək, sahəyə öz töhfələrimi vermək idi. Hədəflərimə doğru çalışaraq, ölkənin və dünyanın qabaqcıl şirkətlərində informasiya texnologiyaları üzrə mütəxəssis, konsultant, mühəndis, rəhbər və müəllim kimi çalışdım. Fərdi olaraq qarşıma qoyduğum hədəflərə çatdıqdan sonra yeni məqsədlər müəyyən etdim. Bu dəfə hədəfim biznes quraraq bu uğurları təkrarlamaq və komandamla birlikdə ölkəmizdə və qlobal miqyasda daha böyük nailiyyətlər əldə etmək oldu. Əvvəlcə "Defscope" şirkətini, sonra isə onun da daxil olduğu "Omeo Holding"i təsis etdim.

AMERİKA VƏ KANADAYA KİBER TƏHLÜKƏSİZLİK XİDMƏTİ SATAN İLK AZƏRBAYCAN ŞİRKƏTİ

Tarixə düşdük

Bizim ideyamız çox sadədir: Azərbaycan şirkəti olaraq qlobal xidmətlər göstərən etibarlı tərəfdaşa çevrilmək, ölkəmizdə yerli kadrların hazırlanaraq işlərə cəlb edilməsi ilə qlobal bazara xidmətlər göstərib xarici ölkələrdən valyuta daxil etmək. Beləliklə, qeyri-neft sektorunun inkişafına, kadr ehtiyatının artmasına, ölkəmizin nüfuzunun qlobal arenada artmasına və şirkətimizin qlobal bazarda payının yüksəlməsinə nail olmaqdır. Bu məqsədlə 2018-ci ilin sonunda "Defscope" kiber təhlükəsizlik şirkətimi Azərbaycanda təsis etdim və komandamla birlikdə ölkəmizdən Amerika və Kanadaya kiber təhlükəsizlik konsultasiya və dəstək xidmətlərini göstərən ilk şirkət olaraq tarixə düşdük.

Bir neçə məsuliyyət eyni anda formalaşdı

Daha əvvəl, beyin məhsulu, informasiya texnologiyaları və xüsusilə kiber təhlükəsizlik sahəsində xidmət və məhsulların xarici bazarda təqdim edilməsi istiqamətində yerli şirkətlərin kifayət qədər təcrübəsi olmadığı üçün üzərimizdə bir neçə məsuliyyət eyni anda formalaşdı. Biz həm yüksək xidmət göstərmək, həm də özümüzü və ölkəmizi yaxşı formada təmsil etməli idik. Bu istiqamətdə yeni bazarlara çıxmaq, xarici ölkələrdəki lobbi və əlaqələr vasitəsilə biznes imkanlarını artırmaq üçün xidmət ala biləcəyimiz qurumlar yetərli olmadığından, öz gücümüz və əlaqələrimiz ilə işləri genişləndirmək və davam etdirmək qərarına gəldik. Məsələn, Böyük Britaniya, Türkiyə və digər ölkələrdə fəaliyyət

göstərən özəl şirkətlərin qlobal bazarda böyüməsi üçün kifayət qədər dövlət və özəl proqramları mövcuddur və bu proqramlar onların bizneslərinin böyüdülməsi üçün yaxşı bir avantaja çevrilir. Lakin, bizim bu kimi proqramlardan faydalanmaq imkanımız olmadığı üçün rəqabətdə daha çətin vəziyyətlərlə üzləşə bilirdik.

Uğurlu tərəfdaşlıq əlaqələri qurduq

Çətinliklərin öhdəsindən gəlmək üçün daim yeni əlaqələr formalaşdırmağa, özümü və komandamın inkişafı üçün təlim və inkişaf proqramlarından faydalanmağa, həmçinin başqa şirkətlərin və qurumların təcrübələrindən yararlanmağa çalışdım. Uğurlu tərəfdaşlıq əlaqələri qurmaqla, onların verdiyi dəstək və imkanları öz biznes imkanlarımızla birləşdirərək daha güclü hala gəlmək imkanından yararlandıq. Biznesin ilk illərində pandemiya və 2-ci Qarabağ müharibəsi kimi gözlənilməz hadisələr ilə üzləşsək də, hədəflərdən dönmədik, çətin günlərdə cəmiyyətin və dövlətin yanında olaraq, irəliyə baxaraq işlərin inkişafını davam etdirdik.

Biz də bu qələbədən ilhamlandıq

2-ci Qarabağ müharibəsinin nəticəsində əldə etdiyimiz möhtəşəm qələbə, bizi bütün dünyaya qəhrəman ölkə kimi tanıtdı. Bu qələbənin əldə edilməsində başda cənab prezident, Ali Baş Komandan İlham Əliyev cənabları olmaqla zəhməti keçən hər kəsə təşəkkür edirəm. Bu qələbə bizə özümüzü alnı açıq, üzü ağ, özgüvənli şəkildə, qalib bir xalqın nümayəndəsi kimi, qlobal ba-

> Görəcəyimiz işlər və qatacağımız dəyərlər çoxdur. Bu hədəfləri reallaşdırmaq üçün komandamızla birgə böyük həvəslə çalışmağa davam edirik.

zara çıxmaq, fəaliyyət göstərmək imkanı yaratdı. Biz də bu qələbədən ilhamlanaraq, Avropa bazarındakı fəaliyyətlərimizi genişləndirmək üçün Hollandiyada kiber təhlükəsizlik şirkətimizi yaradıb, orada öz xidmətlərimizi təklif etdik. Həmçinin xaricdən qazandığımız gəlirlərlə ölkəmizə yatırım edib, fərqli sahələrdə ölkə ictimaiyyəti, bizneslər və dövlət qurumları üçün yeni dəyərlər yaratmağa davam etdik. Bu səbəbdən 2021-ci ildə "TRD" adlı təlim, tədqiqat və inkişaf mərkəzini, 2022-ci ildə isə "Markbits" rəqəmsal marketinq şirkətini və "İTCenter" İT xidmətləri şirkətini təsis etdik.

Görəcəyimiz işlər və qatacağımız dəyərlər çoxdur

Məqsədlərimizə doğru irəlilədikcə, çox gözəl nəticələr əldə etdik. Təlim sektorunda ölkənin aparıcı dövlət və özəl qurumları ilə əməkdaşlıqlar qurulması, birgə layihələrin keçirilməsi, beynəlxalq təşkilatların akademik partnyorluqlarının əldə edilməsi, məzunlarımızın 75%-dən çoxunun işlə təmin olunması, 90%-dən yüksək müştəri məmnuniyyətinin əldə edilməsi kimi mühüm nailiyyətlər qazandıq. Həmçinin, Amerika və Avropa ilə yanaşı, ölkəmizin aparıcı bank, sığorta və dövlət qurumları üçün kiber təhlükəsizlik təlim, konsultasiya və xidmətlərinin göstərilməsi, komandamızın böyük əzmi sayəsində gerçəkləşdi. Lakin hələ də məqsədimizə çatmaq üçün uzun yolumuz var. Görəcəyimiz işlər və qatacağımız dəyərlər çoxdur. Bu hədəfləri reallaşdırmaq üçün komandamızla birgə böyük həvəslə çalışmağa davam edirik. Fəaliyyətlərimizin davamı olaraq qurduğum bizneslərin optimal idarə edilməsi və sürətli miqyaslana bilməsi, həmçinin uğurlu və uğursuz nəticələrin tez incələnib müvafiq qərarlar alına bilməsi üçün 2024-cü ildə "Omeo Holding" idarəetmə şirkətimi təsis edib, digər bizneslərin "Omeo Holding"in bir parçası olaraq fəaliyyətlərini davam etdirmələrini təmin etdim. Omeo Holding və tərkibindəki şirkətlərin yerli və qlobal bazarda ictimaiyyət, özəl və dövlət sektoru üçün xüsusi təklifləri, dəyər qatan yeni layihələri və töhfələrin davam etməsi üçün peşəkar komandamız durmadan çalışır.

Bilsəydim...

Daha yaxşı nəticələr əldə etmək üçün rəqəmsal və ənənəvi marketinq fəaliyyətlərinin genişləndirilməsi, idarəetmə sistemlərinin tətbiqi, maliyyə nəzarətinin gücləndirilməsi və yeni maliyyə cəlb edilməsi istiqamətində daha diqqətli və planlı davranmağa üstünlük verərdik. İş proseslərinin ilkin mərhələlərindən metriklər müəyyən edib, mütəmadi olaraq ölçülməyə və izləməyə başlayardıq. Mümkün qədər proaktiv davranaraq, əldə olunan məlumatlar əsasında növbəti kvartal və ya il üçün proqnoz və planlama edərdik.

Bazarda baş verən dəyişiklikləri izləyin

Oxuculara diqqətlə oxuduqları üçün təşəkkür edirəm. Tövsiyəm ondan ibarətdir ki, biznesə başlamaq istəyənlər ilk gündən aydın bir vizyon və missiya müəyyən etsinlər, qarşılarına çıxacaq çətin situasiyalarda yanlış qərarlar verməmək üçün dəyərlərinə sadiq qalsınlar. Qərar qəbul edərkən, bu qərarın biznesin dəyərlərinə uyğun olub-olmadığını düşünsünlər. Çətin vəziyyətlərdə doğru yoldan yayınmaq əvəzinə, öz dəyərlərinə uyğun istiqamətdə davam etsinlər. Bazarda baş verən dəyişiklikləri izləyərək, biznesi və strategiyanı ona uyğun tənzimləsinlər. Yalnız öz istədikləri və doğru bildikləri kimi deyil, müştərinin ehtiyaclarını da nəzərə alaraq çevik və adaptiv yanaşma ilə işi idarə etmək hər zaman müsbət nəticələr verəcəkdir. Uğurlar!

ƏLİ ƏLİYEV

"Mister Decor" MMC-nin
həmtəsisçisi və direktoru

BİZNES HƏYATI
xüsusi buraxılış

UĞUR FORMULU:
ƏZMKARLIQ, QƏTİYYƏT, İRADƏ, DAXİLİ MOTİVASİYA VƏ SƏBR

30 avqust 1988-ci ildə anadan olmuşam. Azərbaycan Texniki Universitetini bitirmişəm. Ailəliyəm, 2 övladım var. "Mister Decor" MMC-nin həmtəsisçisi və direktoruyam.

Özünə inamlı olmaq

Əməksevərlik, zəhmət insanı həyatda irəliyə aparan ən mühüm amildir. İnsan həyatda nə qədər uğursuzluq yaşasa da, onlardan daha çox öyrənə və növbəti dəfə maneələri aşmaq üçün zehni və fiziki strategiyalarını inkişaf etdirə bilər. Bu gün tanıdığımız ən uğurlu insanlardan bir çoxu məhz bu yanaşma sayəsində öz uğur hekayəsini yazıb. Özünə inamlı olmaq uğura gətirib çıxaracaq ən güclü xüsusiyyətlərdən biridir. Həyat çətinliklərlə dolu olsa da əzm və mübarizlik nəticəsində hədəfə çatmaq mükündür. Qarşına çıxan problemləri hədəfə doğru bir addım hesab etmək və heç vaxt da yolundan dönməmək vacibdir.

Ölkəmizdə sahibkarlığın inkişafı, əlverişli biznes mühitin yaradılması məqsədilə əsaslı şəkildə islahatların aparılması xalqımızın Ümummilli Lideri Heydər Əliyev tərəfindən müəyyən edilib. Hazırda Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyevin rəhbərliyi ilə ardıcıl olaraq həyata keçirilən iqtisadi inkişaf strategiyası ölkə iqtisadiyyatının davamlı və tarazlı inkişafını təmin edir. Regionların inkişafının sürətləndirilməsi ölkəmizin sosial-iqtisadi inkişafının hazırkı mərhələsinin prioritet vəzifələrindəndir və qəbul edilmiş məqsədli dövlət proqramları çərçivəsində uğurla yerinə yetirilir. Hazırda bu sahədəki siyasət sahibkarlığa dövlət himayəsinin sistem şəklində həyata keçirilməsinin, sahibkarlara dövlət dəstəyi tədbirlərinin səmərəsinin yüksəldilməsinin təmin edilməsinə yönəlib. Bu strateji xəttin reallaşdırılması istiqamətində ardıcıl tədbirlər həyata keçirilməkdədir. Ölkəmizdə sahibkarlığın inkişafı istiqamətində yaradılan bu şəraitdən yararlanaraq kiçik sahibkar kimi fəaliyyətə başladım. Xarici ölkələrdən divar kağızlarının idxalı və onun

Azərbaycan bazarında satışı ilə məşğul olurduq. Sonra bu divar kağızlarının yerli istehsalına başlamaq istəyim yarandı və bu ideya sonra "Mister Decor" MMC-nin qurulması ilə nəticələndi.

Tarixi Zəfərimiz nəticəsində torpaqlarımız işğaldan azad olundu

Bu gün müstəqil respublikamızda həyat günbəgün dəyişir, insanların rifah halı yaxşılaşır, paytaxtda və bölgələrdə yeni-yeni sosial layihələr həyata keçirilir, yeni müəssisələr, nəhəng körpülər, müasir yollar Azərbaycanın getdikcə artan iqtisadi qüdrətindən xəbər verir. Bu baxımdan işğaldan azad olunmuş ərazilərdə bərpa-yenidənqurma işləri, yeni infrastrukturun yaranması istiqamətində aparılan işlərdən ən önəmlisi təbii ki, ərazilərin minalardan təmizlənməsi, yaşayış və həyat üçün vacib olan yeni infrastrukturun qurulmasıdır. Eyni zamanda, yeni fəaliyyət sahələrinin, o cümlədən xidmət, ticarət, tikinti, nəqliyyat və digərlərinin yaradılması və inkişafı mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Tarixi Zəfərimiz nəticəsində torpaqlarımız işğaldan azad olundu. Abad yurdumuzu işğalçılar tarmar edib və böyük dağıntılara məruz qoyub. "Mister Decor" zavodun yerləşdiyi Ağdamda infrastrukturun tam formalaşmaması ciddi problem idi. Artıq bu sahədə problemlər sürətlə aradan qaldırılır. Otuz ilə yaxın davam edən işğal dövründə xarabalığa çevrilmiş Qarabağ və Şərqi Zəngəzur bu gün özünün yeni inkişaf dövrünü yaşayır. 44 günlük Vətən müharibəsində qazanılan Şanlı Qələbədən sonra 2020-ci il noyabrın 10-da Prezident İlham Əliyev xalqa müraciətində işğaldan azad edilmiş torpaqların yenidən qurulacağını bildirmişdi. Bu gün bütün dünya azad olunmuş ərazilərimizdə böyük bərpa-quruculuq prosesinin şahidinə çevrilib. İşğaldan azad olunmuş ərazilərdə həyata keçirilən genişmiqyaslı işlər sırasında infrastruktur layihələri mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Çünki infrastrukturun yüksək səviyyədə yenidən qurulması həm işğaldan azad olunmuş ərazilərin iqtisadi potensialından səmərəli istifadə edilməsində, həm də oraya qayıdacaq insanların normal həyat şəraiti ilə təmin olunmasında mühüm rol oynayacaq. Zəfərimizdən sonrakı dövrdə Qarabağ və Şərqi Zəngəzur regionunun bərpa və yenidənqurma işləri üçün dövlət büdcəsindən ayrılan vəsait ilbəil artır.

Ağdam Sənaye Parkının rezidenti

Qarabağın dirçəldilməsi prioritetinə uyğun olaraq, işğaldan azad edilmiş ərazilərin bərpası, regionun sənaye potensialının reallaşdırılması, ölkə iqtisadiyyatına reinteqrasiyası, əhalinin məşğulluğunun təmin edilməsi məqsədilə Azərbaycan Respublikası Prezidentinin müvafiq fərmanları ilə Ağdam şəhərində Ağdam Sənaye Parkı yaradılıb. İşğaldan azad edilmiş ərazilərdə fəaliyyət göstərən sənaye parklarında sahibkarlar üçün stimullaşdırıcı tədbirlər tətbiq olunur. Sumqayıt Kimya Sənaye Parkından sonra ölkədə ikinci böyük park hesab edilən Ağdam Sənaye Parkında ümumi investisiyalarının həcmi 271 milyon manat olan 29 sahibkarlıq subyektinə rezidentlik, 4 sahibkara isə qeyri-rezidentlik statusu verilib. 33 sahibkarlıq subyekti tərəfindən Sənaye Parkında, ümumilikdə, 2400-dən çox iş yerinin yaradılması nəzərdə tutulur. Bu günədək Sənaye Parkında görülmüş işlərə rezidentlər tərəfindən 97 milyon manata yaxın investisiya yatırılıb, 380 nəfərlik daimi iş yeri yaradılıb. Hazırda Ağdam Sənaye Parkında 9 müəssisə fəaliyyət göstərir. Ağdam Sənaye Parkında istehsal edilən məhsullardan işğaldan azad edilmiş ərazilərdə aparılan tikinti-quraşdırma işlərində geniş istifadə edilməklə yanaşı, daxili bazarda da geniş satışı həyata keçirilir. Artıq ixrac istiqamətində də uğura imza atılıb.

İlkin mərhələdə istəyimizə nail olduq. "Mister Decor" MMC-yə 2022-ci ilin oktyabrında Ağdam Sənaye Parkının rezidenti statusu verilib. İnvestisiya həcmi 7 milyon manat olan zavod Cənubi Qafqazda divar kağızlarının istehsalı üzrə ixtisaslaşmış ilk müəssisədir. Zavodun inşası üçün qoyulan investisiyanın 70%-ni şəxsi, 30%-ni isə dövlətdən alınan güzəştli kredit təşkil edir. İllik gücü 2,1 milyon ədəd rulon divar kağızının istehsalı olan müəssisədə 76 nəfərin işlə təmin edilməsi nəzərdə tutulur. Almaniya və Çin texnologiyalarından istifadə edilən müəssisədə istehsal olunan məhsulların daxili bazarda satışı ilə yanaşı, xarici ölkələrə də ixrac olunur. Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyev ötən il sentyabrın 19-da Ağdam Sənaye Parkında Divar kağızları istehsalı zavodunun açılışında iştirak edib. Ərazisi 1,6 hektar olan müəssisədə divar kağızlarının istehsalı həyata keçirilir. "Mister Decor" şirkəti sənaye parklarında tətbiq edilmiş idxal, ƏDV və gömrük güzəştləri nəticəsində bu günə qədər 400 min manatdan çox vəsaitə qənaət edib.

Qarşıda böyük planlarımız var

Ağdam Sənaye Parkında yeni Laminat zavodunun açılışı istiqamətində işlər həyata keçiririk. Məqsədlərimizdən biri dünyada tanınan daha bir Azərbaycan brendi yaratmaqdır. Ardıcıl şəkildə həyata keçirdiyimiz işlər nəticəsində tədricən buna nail oluruq. "Made in Azerbaijan" brendi ilə dünyaya çıxan Azərbaycan məhsulları tədricən artmaqdadır. Bu proses iqtisadi gəlirlə yanaşı, ölkənin tanınması baxımından vacib əhəmiyyət kəsb edir. Belə ki, bu, Azərbaycanın dünya miqyasında daha çox tanınmasına, Azərbaycan məhsullarına tələbatın yaranması və digər bu kimi parametrlər baxımından da böyük perspektiv vəd edir. Brendin tanıdılması və inkişaf etdirilməsi çox mürəkkəb və xeyli səy tələb edən bir prosesdir. Alıcıların brendin xeyrinə qərar verməsində onların brendə inamı mühüm yer tutur. Biz də keyfiyyətli məhsul istehsalı ilə dünyada Azərbaycanı tanıdan brend olmaq yolunda inamla irəliləyirik.

Prezident İlham Əliyevin "Biz daim irəliyə baxmalıyıq" çağırışına uyğun olaraq yeni-yeni hədəflərə nail olmaq üçün heç vaxt ruhdan düşməməli, özünə inanaraq daim irəliyə doğru inamla addımlamalıyıq. Əzmkarlıq, qətiyyət, iradə, daxili motivasiya və səbr qarşıya qoyulan hədəfə çatmaq yolunda uğur formuludur. Qalib, yeni dövrə qədəm qoyan Azərbaycanın dayanıqlı inkişafına dəstək olaq!

AQİL ZEYNALOV

"166 Yükdaşıma və Logistika şirkətinin təsisçisi və rəhbəri

BİZNES HƏYATI
xüsusi buraxılış

MƏN, AQİL ZEYNALOV...

166 Yükdaşıma və Logistika şirkətinin təsisçisi və rəhbəri olaraq, bu sahəyə girişim təsadüf yox, şəxsi ehtiyacdan doğan düşünülmüş bir addım idi.

Hər zaman işlərimdə sistemli və dəqiq olmağa çalışıram. Məni tanıyanlar bilir – detallar mənim üçün sadəcə texniki məsələ deyil, işin keyfiyyətini təyin edən əsas faktordur. Özümü işgüzar perfeksionist adlandırıram. Prosesləri nəzarətsiz buraxmağı sevmirəm. Amma bu yanaşmanın içində bir o qədər də insanilik var – yumor hissi, rahatlıq və komanda ilə açıq ünsiyyət. Çünki inanıram: güclü bir marka yalnız planla deyil, ruhla qurulur.

Yenilikləri diqqətlə izləyirəm

Mütəmadi olaraq inkişaf etmiş ölkələrə səfərlər edir, sahəmizlə bağlı yenilikləri diqqətlə izləyirəm. Hər hansı bir ölkədə faydalı yenilik və həllər mövcuddursa, onları ölkəmizə gətirərək xidmətlərimizə inteqrasiya edirəm. Eyni zamanda, Azərbaycanda formalaşdırdığımız uğurlu xidmət modellərini xarici bazarlara çıxarır və bu təcrübəni orada da uğurla reallaşdırırıq.

Bir, altı, altı: hekayə necə başladı?

Yay mövsümündə bağ evinə köçürdüm. Köç işi hər zaman məşəqqətli olub mənim üçün. Həm çox vaxt, həm də enerji tələb edir. Düşündüm ki, əşyalarımın bağa yerləşdirilməsi üçün bir xidmət fəaliyyət göstərsə idi necə də yaxşı olardı. Dostlardan və yoldaşlardan soraqlaşsam da belə bir xidmət tapa bilmədim. Demək olar ki, hər şey elə bundan sonra başladı.

Qısa müddət ərzində kiçik bir komanda ilə bu ideya üzərində işləməyə başladıq. İstənilən biznes ideyada olduğu kimi bir tərəfdən böyük bir entuziazm, bir tərəfdən də qarşımızda layihədən irəli gələn müxtəlif çətinliklər və risklər var idi.

Cəmi bir neçə yük maşını və 5 işçi ilə bu işə start verdik. Xidmət sahəsinin müştəriyə təqdimatı və tanıtımı o qədər də asan iş deyil, xüsusən də hər kəs üçün yenidirsə... Qarşımızda iki əsas hədəf var idi: Yük Taksisi xidmətini qısa müddət ərzində əhaliyə tanıtmaq və müştəri məmnuniyyətini hədəf alan keyfiyyətli xidmət qurmaq. Bu məqsədlə çoxşaxəli marketinq strategiyamızı hazırladıq, ən əsası da müştərilərə əlçatan olmaq üçün 166 qaynar xəttini istifadəyə verdik.

İnsanlar üçün bu peşələr nə arzulanan, nə də perspektivli hesab edilmirdi.

> Hədəfə çatmaq üçün düzgün strateji yanaşmalar və bazar analizi çox önəmlidir. Daha yaxşı nəticələr əldə etmək üçün xidmət sahəsində daha da ixtisaslaşmalı və texnoloji yeniliklərə açıq olmalıyıq.

Əlbəttə ki, ilk başlarda bazarda tanınmaq və müştəri cəlb etmək çətin oldu. İnsanlar bu cür xidmətə alışmamışdılar və təklif etdiyimiz xidmətlərə ilkin etibar çox az idi. Təsəvvür edin, tanınmayan bir məhsulu satmaq nə qədər çətindirsə, bazarda hələ mövcud olmayan və insanlar tərəfindən daha öncə istifadə edilməyən bir xidməti tanıtmaq ondan qat-qat daha çətin idi.

Əlavə olaraq, ölkədə texniki sahələr üzrə peşəkar kadrların çatışmazlığı əlavə çətinliklər yaradırdı. İnsanlar üçün bu peşələr nə arzulanan, nə də perspektivli hesab edilmirdi. Necə ki, müştərilərimiz üçün bu xidmət yeni və tanış olmayan bir sahə idisə, eyni şəkildə işçilərimiz üçün də bu işin formatı tamamilə yad idi. Çünki bu sahə kifayət qədər populyar deyildi və cəmiyyət onun əslində nə qədər dəyərli və hər kəsin təqdir edəcəyi bir sahə olacağını tam dərk etmirdi.

Peşəkar kadr yetişdirməyə xüsusi önəm verdik

Düzgün marketinq strategiyası, güclü satış komandası formalaşdırdıq, ən vacib 166 qaynar xətti vasitəsilə müştərilərlə daha sıx əlaqədə olduq, mütəmadi olaraq müştəri rəylərini topladıq və xidmətin keyfiyyətinin yüksəldilməsinə fokuslandıq. Xüsusi ilə qeyd etmək istərdim ki, bir çox xidmətlərimiz məhz müştəri rəyləri və təklifləri sayəsində yaranmışdır.

Bununla yanaşı, işçi heyətinin peşəkar yetişdirilməsi və düzgün idarə edilməsi bizim üçün prioritet oldu. Bu məqsədlə Logistika Akademiyası yaratdıq və praktiki təcrübə üçün xüsusi poliqon qurduq. Peşəkar kadr yetişdirməyə xüsusi önəm verdik, texniki sahələrdəki problemləri həll etmək üçün sistematik yanaşmalar tətbiq etdik və işçilərimizi bacarıqla yönləndirərək onları peşəkarlığa doğru inkişaf etdirdik.

Bundan əlavə, iş proseslərinin təkmilləşdirilməsi üçün ilk dəfə proqram təminatı hazırladıq. Bu sistem nəinki müştərilərimiz üçün prosesin optimallaşması, eyni zamanda işin ədalətli qiymətləndirilməsinə, işçilərin performans göstəricilərinin (KPI) düzgün ölçülməsinə və iş yükünün effektiv idarə olunmasına imkan yaratdı. Bu, nəticə etibarilə stresli sahədə daha balanslı və sistemli bir iş mühiti yaradaraq işçilərin gərginliyini azaltdı.

Paralel, işçilərlə müştərilər arasında korporativ davranış mədəniyyəti formalaşdı. Mütəmadi olaraq keçirdiyimiz yumşaq və peşəkar bacarıqlara dair təlimlər nəticəsində müştəri məmnuniyyətinin artmasına nail olduq.

Peşəkarlığın artırılması və standartların müəyyən edilməsi sayəsində əməkdaşlıq daha səmərəli və qarşılıqlı hörmətə əsaslanan bir səviyyəyə çatdı. Bu yanaşma xidmət keyfiyyətini artırmaqla yanaşı, müştəri məmnuniyyətinin və işçi motivasiyasının yüksəlməsinə də müsbət təsir etdi.

Məqsədimə çatdımmı?

Bəli, çatmışam, çünki sevdiyim işlə məşğulam. Xalqımın xidmət sahəsindəki bir çox problemlərini yüngülləşdirmək üçün hər zaman ən yaxşısını etməyə çalışıram. İnsanların həyatına müəyyən mənada rahatlıq gətirmişik və bu mənim motivasiyamı hər zaman yüksək saxlayır.

Beləliklə, Yük Taksisi xidməti və 5 işçi ilə başladığımız fəaliyyətimiz, bu gün Yükdaşıma və Logistika, Anbar, Evakuasiya, Xalça Yuma, Təmizlik, Usta, Transport, Bağban və Sanitariya kimi müxtəlif xidmət sahələrini əhatə edir. Həmçinin, «166 Tech» adı altında müştərilərimizə rəqəmsal həllər təqdim edərək texnoloji yenilikləri xidmətlərimizə inteqrasiya etmişik. Hazırda 2000-dən çox işçi heyətimizlə müştərilərimizə xidmət göstəririk.

İlk baxışda əhəmiyyətsiz görünən sahələr, zamanla insanların gündəlik problemlərini həll edən əsas xidmətlərə çevrildi.

Hazırda əməkdaşlarımızın və resurslarımızın artması ilə qürurla qeyd edə bilərəm ki, əvvəllər insanlara lazımsız görülən bu sahələr artıq sistemləşdirilmiş bir sektora çevrilib.

Texnoloji yeniliklərə açıq olmalıyıq

Hədəfə çatmaq üçün düzgün strateji yanaşmalar və bazar analizi çox önəmlidir. Daha yaxşı nəticələr əldə etmək üçün xidmət sahəsində daha da ixtisaslaşmalı və texnoloji yeniliklərə açıq olmalıyıq. İşçilərin peşəkar təlimatı və müştəri xidmətlərinin təkmilləşdirilməsi də çox vacibdir.

Yeni bir işə başlamaq istəyirsinizsə...

Ən vacib məsələ onu öz uşağınız kimi sevib böyütməkdir. Bu, yalnız özünü işə həsr etməklə deyil, həm də hər detalına qayğı göstərmək, onun inkişafı üçün hər zaman çalışmaq və hər bir uğuru, hər bir addımı ən böyük arzularınıza çevirmək deməkdir.

Ən önəmlisi, işinizin cəmiyyət üçün faydalı, arzulanan və dəyərli bir sahəyə çevrilməsidir. Əgər işiniz cəmiyyətə real fayda verirsə, o zaman həm sizin üçün davamlı və gəlirli, həm də insanların ehtiyac duyduğu bir sahəyə çevriləcəkdir. Bu, yalnız maliyyə uğuru deyil, həm də daha böyük bir sosial məsuliyyətin və davamlı inkişafın təməlinin qoyulmasıdır.

SAMİR XEYİRBƏYOV

"İSFA" MMC şirkətinin rəhbəri

BİZNES HƏYATI

xüsusi buraxılış

YÜZ ÖLÇÜB BİR BİÇMƏK LAZIMDIR

1977-ci ildə Qusar rayonunun Çiləgir kəndində anadan olmuşam. Azərbaycan Ali Hərbi Məktəbini, daxili qoşunların tədris mərkəzini qırmızı diplomla bitirmişəm. Silahlı Qüvvələrdən ehtiyata buraxıldıqdan sonra Azərbaycan Dövlət İqtisad Universitetinin "Maliyyə" fakultəsində təhsil almışam. 2015-ci ildə "İSFA" MMC şirkətini qurdum. Şirkət qurulduğu ilk gündən Azərbaycanın ən böyük "Fermerlərə Xidmət Mərkəzi" olaraq kənd təsərrüfatı sahəsində hər növ xidməti göstərməkdədir.

Qarşıma məqsəd qoydum

Silahlı Qüvvələrdən ehtiyyata ayrıldıqdan sonra kənd təsərrüfatı sahəsində ciddi boşluqlar və çatışmazlıqlar müşahidə etdim. Bunlara Azərbaycana xaricdən gətirilən meyvə tinglərində yanlış çeşidlərin və xəstəliklərin aşkarlanması, meyvə bağlarına qulluq zamanı tez-tez yol verilən səhvlər və bu sahədə savadlı kadr çatışmazlıqlarını nümunə göstərmək olar. Qarşıma məqsəd qoydum ki, İspaniya, İtaliya və Türkiyə kimi ölkələrdə bu sahədə araşdırmalar aparım, bilik və praktiki təcrübələrimi artırım. Məqsədimi reallaşdırdım və sonra təcrübələrimin nəticəsini görmək və inkişaf etdirmək üçün Qusar rayonunda meyvə bağı saldım. Meyvə bağının yaradılması və ona qulluq zamanı xüsusi bir çətinlik diqqətimi çəkdi. Kənd təsərrüfatının hər sahəsi üçün ayrı-ayrı ixtisaslaşmış şirkət və kadrlara ehtiyac duyulduğunu, bunun zaman və xərc itkisi olduğunu gördüm. Beləliklə, Azərbaycanın kənd təsərrüfatına və fermerlərinə dəstək vermək, onların işini asanlaşdırmaq üçün "İSFA" MMC-ni, yəni Azərbaycanın ilk və ən böyük "Fermerlərə Xidmət Mərkəzi"ni açmaq qərarına gəldim. Burada kənd təsərrüfatının hər bir sahəsi üçün (meyvə bağları, tərəvəz sahələri və bostanlar, suvarma sistemləri, heyvandarlıq və s.) tələb olunan bütün xidmətlər və məhsulların satışı mövcuddur.

İşimiz nədir?

"İSFA" MMC-nin missiyası müştərilərə düzgün seçim üçün yardım etmək və onların müasir, keyfiyyətli, sağlam meyvə bağlarına sahib olmalarıdır. "Fermerlərə Xidmət Mərkəzi" olaraq aşağıdakı xidmətlər fermerlərə təklif edilir:

- *Bütün növ meyvə tinglərinin açıq köklü və dibçəkdə satışı*
- *İntensiv bağların qurulması*
- *Bağlara hər növ aqro-texniki xidmətlərin göstərilməsi*
- *Damlama-Suvarma sistemlərinin satışı və quraşdırılması*
- *Hər növ dərman və gübrələrin satışı*
- *Kənd təsərrüfatı texnikalarının satışı*
- *Qoz və badam emalı texnikalarının satışı*
- *Ərazilərin Landşaft dizaynı*
- *Bağ və bostan alətlərinin satışı*

"İSFA" MMC-nin Qusar və Goranboy rayonlarında "Fermerlərə Xidmət Mərkəzi" kimi fəaliyyət göstərən satış nöqtələri (mağazaları) var. Bu mağazalarda kənd təsərrüfatında tələb olunan bütün növ gübrə, dərman, suvarma sistemləri, emal avadanlıqları və kənd təsərrüfatı texnikaları satılır. 2024-cü ilin avqust ayında Dağıstanın Dərbənd şəhərində də satış mərkəzi (mağazası) açmışıq. "İSFA" MMC Azərbaycanın 27 rayonunda fermerlər üçün müasir innovativ suvarma sistemləri ilə təchiz olunmuş intensiv bağlar qurub. Şirkətimiz Yevlax Pilot Aqroparkda 40 ha ərazidə nar, şaftalı, nektarin, ərik, alça, gilas və 10 ha ərazidə isə müasir tingçilik sahəsinə malikdir. Qusar rayonunda isə 26 ha ərazidə qoz, gilas və nektarin bağımız var. Yevlax Pilot Aqroparkda qurduğumuz tingçilikdə ildə 650–700 min ədəd müasir "İnvitro" calaqaltıları üzərində ting yetişdiririk. Ölkədə ilk dəfə olaraq UCB-1 calaqaltısı üzərində 20 min ədəd püstə tingi yetişdirmişik. Tovuz rayonunda "Mateor" püstə çeşidinin bağını qurmuşuq.

Su təchizatının qurulmasını həyata keçiririk

"İSFA" MMC, Heydər Əliyev Fondunun "Göyçay rayonunda su ehtiyyatlarının inteqrasiya olunmuş müasir idarə etmə sisteminin tətbiqi" layihəsinin icrasını həyata keçirib. Bu layihə nəticəsində ildə 600-700 min kub metr təmiz su əldə olunacaq Və bu sudan dayaq məntəqəsinin ətrafında yerləşən kənd sakinlərinin bağlarının suvarılması üçün istifadə ediləcək. Hazırda "BP" şirkətinin maliyyə dəstəyi, RİB-in sifarişi ilə Qusar rayonu Avaran kəndində içməli su təchizatının qurulması layihəsini həyata keçiririk. Bu layihə nəticəsində kənddə yaşayan 1700 sakin təmiz, içməli su ilə təmin olunacaq.

> Laboratoriyadan alınmış calaqaltılara calaq etdiyimiz meyvə çeşidləri Azərbaycan torpaqlarında yetişdiyi üçün buranın iqlim və torpaq şəraitinə əla şəkildə uyğunlaşdı və yüksək nəticələr əldə etdik.

Kadr çatışmazlığı ilə üzləşdim

Biznesi qurarkən bir çox çətinliklərlə, həmçinin savadlı kadr çatışmazlığı ilə üzləşdim. Bunun üçün Azərbaycan Dövlət Aqrar Universiteti ilə 4-cü kurs tələbələrinin "İSFA" MMC-də təcrübə proqramı keçməsi üçün Memorandum imzaladıq. Bununla, savadlı kadrların hazırlanmasına və onların işlə təmin olunmasına dəstək verdik. Növbəti addım kimi, ölkəyə xaricdən gətirilən tinglərin sağlamlığı və çeşidi ilə bağlı problemlərin aradan qaldırılması, tinglərin ölkəmizin iqlim və torpaq şəraitinə daha rahat adaptasiyası üçün yerli meyvə tinglərinin istehsalına başladıq. Laboratoriyadan alınmış calaqaltılara calaq etdiyimiz meyvə çeşidləri Azərbaycan torpaqlarında yetişdiyi üçün buranın iqlim və torpaq şəraitinə əla şəkildə uyğunlaşdı və yüksək nəticələr əldə etdik. Hazırda bu meyvə tinglərinin istehsalını daha da artırmaq və yeni çeşidlərin yetişdirilməsi əsas hədəfimizdir.

Əməyimizin bəhrəsini görürük

Bu gün, geriyə baxdıqda əmək-lərimizin nəticə verdiyini, hədəflərimizin bir çoxuna çatdığımızı rahatlıqla deyə bilərik. Nəticələrlə danışsaq:

"İSFA" MMC 2020-ci ildə Yevlax Pilot Aqroparkın ilk rezidenti olaraq burada həm tingçiliyin yaradılması, həm də ixrac yönümlü keyfiyyətli meyvə bağlarının salınması üçün ilk haqqı qazandı. Daha sonra, 2022-ci ildə kənd təsərrüfatı sahəsində cənab prezident tərəfindən imzalanan "Azərbaycan-Qırğızıstan" müqavi baycanda yetişdirdiyimiz tinglərin Qırğızıstana ixracı üçün Qırğızıstan sahibkarları ilə müqavilələr imzaladıq. Dağıstan Respublikasında 55 ha ərazidə müasir damlama-suvarma sistemi ilə təchiz edilmiş intensiv bağ saldıq. Özbəkistan Respublikasında yüz hektarlarla pambıq sahəsində müasir damlama – suvarma sistemlərini istifadəyə verdik. Bununla yanaşı, "İSFA" MMC 2023-cü ildə göstərdiyi səylər və xidmətlər nəticəsində «Number One Awards», «Gold Star Azerbaijan», «Altın Palmiye» və "Qızıl Əllər Milli Mükafatı" mükafatları ilə təltif olunub.

Təbii ki, bundan sonra da Azərbaycan kənd təsərrüfatına və fermerlərinə dəstək olmaq üçün əlimizdən gələni edəcək, daha böyük hədəflərə nail olmaq üçün çalışacağıq.

Açıq və dəqiq hədəf qoymaq lazımdır

Son olaraq oxuculara və gənclərimizə tövsiyyələrimdən danışmaq istəyərdim. İlkin növbədə onu nəzərə almaq lazımdır ki, istənilən işin icrası üçün açıq və dəqiq hədəf qoymaq lazımdır. Hədəfsiz işin nəticəsi də, nəaliyyəti də yoxdur. İkincisi, atalarımızın dediyi kimi "Yüz ölçüb bir biçmək lazımdır". Hər zaman bir işin ən önəmli hissəsi onun planlaşdırılması, bütün məqamların nəzərə alınıb hesablanmasıdır. Ancaq bundan sonra hərəkətə keçmək, irəliyə doğru addımlamaq olar. İşin gedişatında isə nəzarət amili önə çıxır. Hər zaman işin necə irəlilədiyinə nəzarət etmək, planların doğru icra olunduğuna əmin olmaq lazımdır. Onu da nəzərə almaq lazımdır ki, istənilən gedişatda qarşımıza çətinliklər, maneələr çıxa bilər. Və bu çətinliklərə baxmayaraq hədəfimizə doğru irəliləməliyik. Heç bir zaman çətinliklərdən qorxub geri çəkilmək olmaz.

RAMİL
RZAYEV

"Baku Holiday Travel"in təsisçisi

BİZNES HƏYATI
xüsusi buraxılış

ARZULARA UYĞUN YOL

"Baku Holiday Travel"in təsisçisiyəm. Məqsədim, insanlara özlərinin və ailələrinin daxili səyahət arzularını və xəyallarını reallaşdırmalarına onlayn www.bht.az saytımız vasitəsi ilə imkan yaratmaqdır. Bu məqsədlə səyahətlərimizdə yalnız ən yaxşı və ən rahat xidmətləri təqdim etməklə kifayətlənmirik, eyni zamanda hər bir müştərimizə özəl və fərdi yanaşma göstəririk. Saytımız Suni intelekdən yaralanaraq insanlarin ehtiyaclarına və arzularına uyğun xüsusi marşrutlar hazırlayır.

Uğurum təcrübələrim və dərin müşahidələrimdən başladı

Uğur hekayəm "Baku Holiday Travel"in yaradılmasından əvvəlki təcrübələrim və dərin müşahidələrimdən doğdu. Universitet illərində dərslərlə yanaşı sosial fəaliyyətlərdəki aktivliyim və daim komanda şəklində uğurlu işlər ortaya qoymağım gələcək uğurlarımın təməl addımları oldu.

Turizm sahəsinə olan marağım sadəcə bir iş olaraq deyil, insanların həyatını zənginləşdirən bir təcrübə yaratmaq ehtiyacı ilə başladı. Və ən əsası bht.az saytını yaratmaq mənim düşünürəm ki, böyük uğurlarımdan biridir. Çünki saytımız, artıq insanlar tərəfindən rəğbətlə qarşılanır ən əsası artıq global bazarlara çıxmağa hazırlaşırıq. Dəqiqələr içində müştərinin tələblərinə uyğun olaraq dünyanın istənilən ölkəsinə aviabiletlər, 1-2 və hətta 4-5 şəhərdə istədiyi hoteldə qalacağını və hansı ekskursiyalardan yararlanacağını müəyyənləşdirib, uyğun tur paketini tam şəkildə təqdim edə bilirik.

Fərqli dəyər yaratmaq

Global güclü şirkətlərin artan gücü və populyarlığı hər il çox sayda müştəri itkisinə səbəb olurdu. Bu cür şirkətlərin maliyə və digital gücü əsas üstünlükləridir. Belə böyük şirkətlərə qalib gəlmək, rəqabət apara bilmək üçün onlardan daha fərqli dəyər yarada bilmək və onların zəif tərəflərini tapıb o boşluqları öz saytımızda tətbiq edərək turistləri öz saytımıza cəlb etməyi qarşımıza məqsəd qoyduq. Düşünürük ki, biz bunu bacarmışıq.

Düzgün hədəf və ambisiya

Çətinliklər daim olur, lakin düzgün hədəf və ambisiya hər bir çətinliyi dəf edə bilər. Fərqli idarəetmə tərzini rəhbər tutub sənayedə yaranan tendensiyaları daim izləyir, yeni texnologiya-

> Hər zaman müştəri məmnuniyyətini ön planda tutaraq və onların ehtiyaclarına diqqət yetirərək uğur qazandıq, çünki uzun müddətli uğur ancaq belə əldə edilir.

lar və innovativ strategiyaları işimizdə tətbiq edirik. Mənim üçün işə effektiv və strateji yanaşma önəmlidir. Və bu yanaşma tərzim də çətinliklərin öhdəsindən gəlməyimə mənə yardım etdi. İstərdim ki, ölkəmizdə elə şirkət, elə brend yaradaq ki, onu dünyada tanıda bilək. Gördüyüm işlərin nəticəsi olduqda, bu, məni növbəti layihələrə motivasiya edir. Dünya səviyyəli şirkət yaratmaq hədəfi – mənə ilham verən məhz budur!

Biz dünyanın turizm sektorunda artıq tanınan şirkətlərdənik

10 il bundan əvvəl biznesə başlayanda dünyada 15 güclü şirkət var idi, bu da bazarın 50-60%-ni təşkil edirdi. 10 il keçib, artıq həmin şirkətlərdən bəziləri bizim məhsullardan istifadə edirlər. Artıq dünyaca məşhur turizm şirkətləri bizimlə əməkdaşlıqda maraqlıdırlar. Beynəlxalq bazara daxil olmağa hazırlaşırıq. Komandamızın peşəkarlığı da buna imkan verir. Biz dünyanın turizm sektorunda artıq tanınan şirkətlərdənik.

Həmçinin, hər zaman müştəri məmnuniyyətini ön planda tutaraq və onların ehtiyaclarına diqqət yetirərək uğur qazandıq, çünki uzun müddətli uğur ancaq belə əldə edilir.

Nəyi necə edərdim ki...

Təcrübə artdıqca görürəm ki, enerji və gücümü bəzən yalnış insanlara və istiqamətlərə sərf etmişəm. Əgər bu məsələdə başdan düzgün insanlara investisiya qoysaydım indiki komandamız 20 qat daha böyük olardı və qlobal bazarda yer tutmuş olardıq. Düşünürəm ki, gecikmələr cox olsa da bizim üçün münbit zaman bu tarixlərə imiş və bundan sonrakı enerji və gücümüzü düzgün hesablayıb ayırmaqla ölkəmizin turizm uğurlarında ciddi rol oynayacağıq. Ölkəmizin tarixində Azərbaycanın dünyada ən uğurlu turizm şirkəti olacayıq. Hər ay bizi izləsəniz, bunları görəcəksiz.

Arzularınıza uyğun yol tapın

Mənim oxuculara əsas tövsiyəm budur ki, hər zaman öz arzularınıza uyğun bir yol tapmağa, insanlara faydalı olmağa və dəyər yaratmağa çalışın. Özünə və ətrafındakı insanlara faydalı olmaq anlayışı olan insanlar daim hər işində dəyər yaradaraq uğur qazanır.

Çətinliklər qarşısında təslim olmayın, çünki hər bir maneə həm də bir öyrənmə və təcrübə qazanma fürsətidir. Hər il səyahət edin. Səyahət etmək, həyatın hər anını qiymətləndirmək və yeni təcrübələr əldə etmək həyatın gözəlliyidir.

Yekunlaşdırsaq, inanın ki, hər yeni bir gün yeni bir uğur, şans deməkdir, hər günə planlı və pozitiv enerji ilə başlayın.

RƏFTARƏ
ŞÜKÜROVA

"Citrus Valley" təsərrüfatının rəhbəri

BİZNES HƏYATI
xüsusi buraxılış

"CITRUS VALLEY" VƏ YA "MÜƏLLİMƏ BAĞI"

Lənkəran İstisu Qəsəbəsində yerləşən "Citrus Valley" təsərrüfatının rəhbəriyəm. 32 il İbtidai sinif müəllimi işləmişəm, Lənkəran Pedaqoji Texnikomunu bitirmişəm. 18 ildən çoxdur ki, kənd təsərrüfatı ilə məşğulam və ailəmizə məxsus "Citrus Valley" aqroturizm təsərrüfatına rəhbərlik edirəm.

Bu işi mən görəcəyəm

Təbiət vurğunuyam, uşaqlıqdan gülə-çiçəyə, bağa-bağçaya böyük marağım var idi. Bəlkə də bu gendən gəlir, babam əkinçi olub, özünün torpaq sahələri olub və əkib becərib. Dərs dediyim sinif otağı botanika bağına bənzəyirdi. Balaca bir həyətimiz vardı, ora da həmişə güllü çiçəkli olardı. Sonralar ailəmizə məxsus bağ salınanda və bağa rəhbərlik etmək sualı qarşıya çıxanda, heç düşünmədən "Bu işi mən görəcəyəm, bu işin öhdəsindən də çox güman ki gələcəyəm", - dedim. Bu məqsədlə qolumu çırmaladım və işə başladım.

Bəlkə də çoxları xatırlayar, əvvəllər biz oxuduğumuz dövrdə məktəblərdə sinif uşaqları həmişə xatirə dəftəri hazırlayardılar. Bütün uşaqların dəftərində belə bir sual olardı, gözünü açıb yumub arzuladığın xoşbəxtliyə nail olmaq istəyirsən yoxsa öz zəhmətinlə, alın tərinlə. Mənim cavabım belə olardı ki, o xoşbəxtliyə, istədiyim nəticəyə alın tərim bahasına nail olmağı seçərdim. Ona görə də bu bağı idarə etmək məqamı gələndə ailəmizdə, kim bunu bacarar, kimin daha çox həvəsi var deyəndə, fikirləşmədən bu işi öz öhdəmə götürdüm. Başladım və bu gün cənub bölgəsində ən yaxşı aqroturizm təsərrüfatlarından biri kimi tanınırıq.

Fermer fəaliyyətinə başladığımı kiminsə bilməyini istəmirdim

Düzdür, qarşıma çıxan maneələr çox oldu, istər ailədə, istər tanışlar arasında məni çəkindirmək istəyənlər vardı, uğursuz ola biləcəyindən ehtiyat edirdilər. Hamı deyirdi ki, çox məsuliyyətli, çox əziyyətli işdir, amma mən tutduğum yolun doğru olduğuna inanıb işə başladım. Mən bağı, onun

idarəetməsini öz üzərimə götürəndə, bir briqadirə tapşırılmışdı ki, ağaclara qulluq etsin, o da öz öhdəsinə düşən işə çox məsuliyyətsiz yanaşmışdı və yeni salınmış bağ kol-kos altında qalmışdı. Bir gün gəlib bağda kolların altında qalmış balaca feyxoa ağaclarını görəndə mən qərar verdim ki, yox mən bu bağı bağ edəcəyəm və dirçəldəcəyəm.

17-18 il bundan qabaq bu fəaliyyətə başlamışam, əvvəllər müəllimə olaraq çalışırdım, şəhərdə yaşayan bir insan kimi, hər gün kəndə gedib orada təsərrüfata rəhbərlik etmək, təsərrüfatla məşğul olmaq və biliklərinin olmadığı bir sahədə iş görməyin əlbəttə çətinlikləri çox idi. Hər kəsdən gizlənirdim, istəmirdim ki, kimsə bilsin fermer fəaliyyətinə başlamışam, axı hər kəs məni müəllimə kimi tanıyırdı. Kəndə gəlib fermer təsərrüfatı ilə məşğul olmaq elə bilirdim ki, insanlar tərəfindən yaxşı qarşılanmayacaq.

Elə bil ki, adaya çıxıb bütün qayıqları yandırmışdım

Mən həmişə çalışıram ki, nə iş görürəmsə ən yaxşısına nail olum. Təsərrüfata başlayan gündən qarşıma məqsəd qoymuşdum ki, bu bağ respublikada tanınmış bağ olmalıdır, öz səliqə-səhmanı, məhsuldarlığı ilə seçilməlidir. Fəaliyyətə başlayanda məni heç kim ciddiyə almırdı, hamı fikirləşirdi ki, çətinlikləri görəcək geri çəkiləcək və fəaliyyətini davam edə bilməyəcək. Mental olaraq düşünənlər də vardı ki, qadındır bacarmaz, qadındır getsin evdə yeməyini bişirsin, qadındır bu iş bu çətinlik onun üçün deyil. Amma mən tutduğum yolla irəliləməyi qarşıma məqsəd qoydum, çünki başladığım işdə uğur əldə edəcəyimə inanırdım. Elə bil ki, adaya çıxıb bütün qayıqları yandırmışdım, geriyə yolum yox idi. Fikirləşirdim ki, hökmən irəli gedib istədiyim nəticəni əldə etməliyəm, bunun üçün də var qüvvəmlə çalışırdım. İndi demək olar ki məqsədimə çatmışam. "Citrus Valley" təsərrüfatı respublikada tanınmış təsərrüfatlardandır. Aqroturizmlə məşğul oluruq, respublikanın bütün bölgələrindən, eləcə də xaricdən, Rusiyadan tez-tez qonaqlarımız olur və fəaliyyətimizi bəyənirlər. Artıq "Citrus Valley" brendi altında emal etdiyimiz məhsullar respublikamızda və respublikamızın hüdudlarından kənarda tanınır, satışa çıxarılır. Bu da bizim məqsədlərimizdən biriydi və buna artıq nail olmuşuq.

Hər zaman irəli getməyi düşünün

İşində uğur qazanmaq üçün birincisi tutduğun yolun doğruluğuna, özünə inanmalısan. İkincisi, heç bir çətinlikdən qorxub geri çəkilməməlisən. Üçüncüsü, əzim, iradə, dözüm, ən əsası isə əməksevərlik, zəhmət olmalıdır. Bunlar olan yerdə uğur da var, nəticə də. Ona görə də işləmək istəyən insanlara tövsiyə edirəm ki, işə başlayanda ilk növbədə gördüyünüz işin doğruluğuna inanın. Heç bir çətinlikdən qorxmayın, hər zaman irəli getməyi düşünün. Belə olduğu təqdirdə hökmən uğur da nəticə də olacaq.

CƏFƏR QARAYEV

"Zakher Travel" turizm şirkətinin həmtəsisçisi

BİZNES HƏYATI
xüsusi buraxılış

AZƏRBAYCANDA YARADILAN VƏ 10 XARİCİ ÖLKƏDƏ İŞLƏYƏN ŞİRKƏT

29 mart 1986-cı ildə İmişli şəhərində dünyaya göz açmışam. 2001-ci ildə 15 yaşında orta məktəbi bitirib elə həmin il Təhsil Nazirliyində keçirilən müsahibə yolu ilə Misir Ərəb Respublikasının Qahirə şəhərində Aynu - Şəms Universitetinə qəbul olunmuşam. Yeddi il dövlət qulluğunda, xüsusən də Mədəniyyət və Turizm Nazirliyində müxtəlif vəzifələrdə çalışmışam.

Həmin müddətdə ölkəmizdə və xaricdə keçirilən tədbir, sərgi, təlim, konfrans və seminarlarda yaxından iştirak etmiş, təşkilatçı və icraçı olmuşam. Eyni zamanda 2018-ci ildə Azərbaycan Turizm və Menecment Universitetində ikinci ali təhsil kimi Menecment ixtisasını bitirmişəm. "Zakher Travel" turizm şirkətinin həmtəsisçiyəm.

Biznesə keçid

Mədəniyyət və Turizm Nazirliyində çalışdığım müddətdə əldə etdiyim təcrübəyə əsaslanaraq 2015-ci ildən özəl sektorda fəaliyyətə başlamışam. Elə həmin ilin sentyabr ayında ilk dəfə İraqdan gələn ərəb turistlərini qəbul etdik və turizm xidmətləri göstərdik. 2016-ci ilin iyun ayından "Zakher Travel" turizm şirkətini qurduq. İlk dəfə Azərbaycanda fəaliyyətə başlayan "Zakher Travel" çox keçmədən müştəri məmnuniyyəti qazandı və uğurlarımızın davamı kimi, 2017-ci ildə Birləşmiş Ərəb Əmirliyində də ofis açdıq. Ərəb turistlərinin ölkəmizə marağı və onların xidmətlərimizdən razı qalması nəticəsində turist axını yarandı. Ərəb körfəzi ölkələrində "Zakher Travel"ın bir brendə çevrilməsi bizə digər ölkələrə turist göndərişlərini həyata keçirmək fürsəti açdı. Beləliklə, Rusiya, Qazaxıstan, Qırğızıstan, Özbəkistan, Gürcüstan, Türkiyə, Polşa və Çexiya respublikalarında da rəsmi fəaliyyətə başladıq. Bu ölkələrdə turistlərin qəbul edilməsi, gecələmə, iaşə, tur və transfer xidmətlərini göstərməyə davam edirik.

Turizm sektorunda post-pandemiya dövrü hələ də davam edir

Azərbaycanda turizm sektoru bir dövr sürətlə inkişaf etdi və ÜDM-də payı sürətlə artmağa başladı. Həm gəlmə, həm də daxili turizm xidmətləri üzrə tələblər formalaşmağa başladı. Təbii ki, bu bazardakı şirkətlərin sayını çoxaltdı və eyni zamanda getdikcə keyfiyyət məsələləri ön plana çıxdı. Müştərilərinə yaxşı xidmət göstərən şirkətlərin seçilməsi rəqabəti gücləndirdi. Hesab edirəm ki, Azərbaycanda turizm sektoru 2020-ci ildə baş verən pandemiya zamanı aldığı zərər və ziyandan hələ də çıxmağa və onun yaratdığı çətinlikləri aşmağa çalışır. Ölkəmiz turizm göstəriciləri üzrə 2019-cu ildəki səviyyəyə qalxıb onu keçməyə səy göstərir. Çünki turizm sektorunda post-pandemiya dövrü hələ də davam edir, bərpa prosesi hələ tam bitməyib. Çətinliklər sırasında bir çox sahibkarın başına gəlmiş idarəetmədə boşluqlar və etimaddan sui-istifadə halları ilə biz də üzləşmişik. Amma təcrübə, peşəkar kadr seçimi və əzmkarlıq ilə bu çətinliklərin öhdəsindən gəlməyə müvəffəq olduq. Dövlət qurumları, eyni zamanda biznes təşkilatları ilə sıx əməkdaşlıq da sahəvi məsələlərin həllinə dəstək verdi.

Düzgün şəxsləri, düzgün yerdə və məkanda istifadə etmək lazımdır

İşin sistemli şəkildə qurulması üçün yerli proqramçılarla birlikdə b2b sistemi və mühasibatlıq modeli hazırladıq. Baş verən bütün pozitiv və neqativ halları analiz edərək nəticələr çıxartdıq. Düzgün şəxsləri, düzgün yerdə və məkanda istifadə etməklə hədəf və istəklərə çatmaq istiqamətində doğru addımlar atdıq və müxtəlif tədbirlər gördük. Əməkdaşlarımızı yerli və xarici təlimlərə, sərgilərə, işgüzar səfərlərə cəlb etdik. Müxtəlif beynəlxaq sertifikatlar əldə etdik. Buna misal olaraq, IATA, IAGTO, ISO sertifikatlarını sadalaya bilərəm. Sistemli çətinlikləri aradan qaldırmaq üçün rəqib olsa belə turizm şirkətləri ilə birlikdə, komanda şəklində işlədik. Komandanın təliminə görə xüsusi təlimçilər tutduq. Turizmin inkişafı üçün koordinasiyalı şəkildə işlədik və bir neçə ortaq strategiyalar qəbul etdik.

Məqsədlərə çatıldıqca...

Sahibkarlıq qurub, yaratmaqdır. Qoyulmuş məqsədlərə çatdıqca yeni hədəflər, yeni arzular və yeni məqsədlər yaranır. Bunları reallaşdırmaq üçün durmadan, dayanmadan, yorulmadan çalışırıq. Şirkətlərdən müxtəlif təkliflər gəlir, ortaq qərarlar gec alındığına görə proses uzanır, lakin gec də olsa hədəfə çatırıq. Turizm sahəsində məşhur olan Türkiyə, İspaniya, Amerika kimi ölkələrin təcrübələrini örnək götürürük. Hesab edirəm ki, ölkəmizin turizm potensialını daha yaxşı reklam etməklə, daha yüksək hədəflərə çata bilərik.

Bilsəydim, nəyi fərqli edərdim?

Düzgün adamları seçərək düzgün yolda irəliləməyə ciddi nəzarət edərdim. Çünki biznesdə səhv seçim ciddi nəticələrə səbəb olur. Başqa sözlə, kadr məsələsi işin irəliləməsində xüsusi rol oynayır. Hesab edirəm ki, Universitetlərlə iş birliyini yüksək səviyyədə quraraq kadrların hazırlanmasına nəzarəti artırıb daha yüksək nəticələr əldə edə bilərik. Biz sahibkarlar İT üzrə kifayət qədər xərclərlə üzləşirik. Turizm sahəsi üzrə də bu xərclərin qarşılanması, marketinq və kadr hazırlığına dəstək olarsa, daha yüksək nailiyyətlər qazana, beynəlxalq səviyyədə tanına bilərik.

Brendləşməyə çalışın!

Harada yaşamağınızdan, hansı işdə, hansı vəzifədə, hansı layihədə olmağınızdan aslı olmayaraq o işin, o peşənin ən yaxşısını etməyə, brendləşməyə çalışın. Qətiyyən neqativlərə köklənməyin. Pozitiv fikirlərlə, sizə sadiq şəxslərlə yolunuzu davam edin.

RƏSUL MUSTAFAYEV

"Baku Heritage Tours" şirkətinin həmtəsisçisi və direktoru

BİZNES HƏYATI

xüsusi buraxılış

150 AZN-lə BAŞLADIQ VƏ AZƏRBAYCANIN ƏN BÖYÜK GÜNDƏLİK QRUP TURU TƏŞKİLATÇISINA ÇEVRİLDİK

"Baku Heritage Tours" şirkətinin həmtəsisçisi və direktoruyam. Turizm sahəsinə olan sevgim və səyahətə, fərqli mədəniyyətlərə duyduğum dərin maraq məni bu sahəyə yönəltdi. Amma gəlin etiraf edək, hər şey çox da asan olmadı. Bugün Azərbaycanın ən böyük gündəlik qrup turu təşkil edən şirkətlərindən birinə çevrilmişiksə bu, yalnız zəhmət, əzm və inamla mümkün oldu. Biz bu işə başlayanda cəmi 21 yaşımız var idi. Gənc olmağımıza baxmayaraq, öz işimizi qurmağa qərar verdik və bu yolda qarşılaşdığımız çətinliklər bizə yalnız güc verdi, daha böyük məqsədlərə çatmaq üçün əlimizdən gələni etdik.

İşə başladığımız ilk günlərdə yalnız bir neçə dostumuz bizə inandı. Çoxları bizi tənqid etdi, gülərək qarşıladı və bu yolda irəliləməyimizin mümkün olmadığını söylədi. Hətta oteldəki müdürümüz belə bizə qarşı çıxaraq, bu işin heç vaxt irəliləməyəcəyini söylədi. Amma bütün bunlara baxmayaraq, biz öz yolumuzu seçdik. Doğru insanlarla birlikdə yola çıxdıq və bu, bizi uğura aparan ən böyük amil oldu.

Bu yolun ən önəmli dəstəkçilərindən biri isə adını qeyd etməyəcəyim bir dostumuz və iş yoldaşımız oldu. O, həmişə bizə imkanları daxilində yardım etdi, dəstək oldu və hər zaman bizə inandı. Uğurumuzun arxasında yalnız biz deyil, bu dostumuzun da böyük bir əməyi vardır.

Bütün bunlar baş verərkən, enerjili, həyata və gələcəyə inanan, gündüzlər universitetə gedib gecələr isə oteldə işləyən və başqa heç nəyi olmayan gənclər idik. Aylıq maaşımız yalnız 300-400 manat idi və həyatımız çox da mənalı deyildi. Amma biz turizmə, səyahətə və yeni təcrübələrə olan sevgimizlə hər şeyə qatlanmağa hazır idik. Həmin dövrlərdə heç bir böyük sərmayəmiz yox idi. Lakin bu vəziyyət bizi heç vaxt ruhdan salmadı. "Baku Heritage Tours"u qurduğumuzda cəmi 150 AZN pulumuz var idi və bu, bizim gələcəyə inamımız fonunda kifayət idi.

İlk ayda cəmi 8 müştəri qazandıq, ikinci ayda isə bu rəqəm 14-ə çatdı. Lakin üçüncü ayda çöküş yaşadıq

və müştəri sayımız azaldı. Xüsusilə, transfer şirkətinin borcunu ödəməkdə çətinlik çəkdik və buna görə də otel işindən qazandığımız maaşımızı istifadə etməli olduq. Bizim ofisimiz belə yox idi, sadəcə üçümüz: bir təsisçimiz koordinasiya işlərini görürdü, mən və digər təsisçi isə tur rəhbərliyi edirdik.

Həyatımızın bu mərhələsində qarşılaşdığımız çətinliklər yalnız maddi problemlərlə bitmədi, həm də bazarın haqsız rəqabəti və qeyri-peşəkar rəqiblərlə mübarizə aparmalı olduq:

1. Bazardakı haqsız rəqabət hətta bu gün də Azərbaycanda qeyri-rəsmi fəaliyyət göstərən turizm şirkətləri bazarı pozur. Onlar ucuz qiymətlərlə xidmətlər təklif edir, amma keyfiyyətləri də çox aşağıdır. Bu isə həm bizim üçün çətinliklər yaradır, həm də ümumilikdə Azərbaycan turizminin imicini zədələyir.

2. İnfrastrukturun zəifliyi – Azərbaycanın turizm sektoru hələ tam inkişaf etməmişdi və yüksək keyfiyyətli turizm xidmətləri təqdim etmək çox çətin idi. Bu, həm bizim işimizi, həm də bütün sektoru çətin vəziyyətə salırdı.

3. Müştəri etimadı qazanmaq – yeni bir şirkət olaraq müştərilərin bizə inanmasını təmin etmək çox çətin idi. Bütün bu çətinliklərə baxmayaraq, biz xidmət keyfiyyətimizi qoruyub saxlamaq və müştərilərə yaxşı təcrübə təqdim etmək üçün hər bir fürsətdən istifadə etdik.

Bizim uğurumuzun təməlində xidmət keyfiyyətinə verdiyimiz önəm və yeniliklərə açıq olmağımız dayanır. Çətinliklər qarşısında daima fərqli yanaşmalar tətbiq edərək, biz öz yolumuzu tapdıq:

1. Sosial medianın gücü – büdcəmiz məhdud olsa da, biz Instagram, Facebook, Tripadvisor kimi sosial platformalardan fəal istifadə edərək müştərilərdən gələn rəyləri paylaşdıq və daha çox insanın bizə inamını qazandıq.

2. Yenilikçi və fərqli turlar – biz klassik tur paketlərindən fərqli olaraq, alternativ marşrutlar və orijinal turlar təklif etdik. Bu, bizi bazarda digər şirkətlərdən fərqləndirdi.

3. Təcrübə toplamaq – Türkiyə, Gürcüstan, BƏƏ və digər inkişaf etmiş turizm ölkələrinə gedərək orada gördüklərimizi Azərbaycana gətirdik. Bu təcrübələrdən istifadə edərək, biz öz xidmətimizi daha da təkmilləşdirdik.

4. Doğru insanlarla yola çıxdıq – dostumuzun və iş yoldaşımızın inamı bizim üçün çox vacib idi. Həmçinin, şirkətimizin həqiqətən güclü və düzgün insanlarla qurulduğuna əmin olduq. Bu, bizim uğurumuzun əsas səbəbidir.

Bugün Baku Heritage Tours yalnız bir turizm şirkəti deyil, həm də Azərbaycanın gündəlik qrup turları sahəsindəki liderlərindən biridir. Google Maps-də 1000-dən çox müsbət rəylərimiz var və bu, bizim işimizin doğru yolda olduğunu göstərir. Müştərilərimizdən aldığımız "Bu, həyatımın ən yaxşı turu idi" kimi rəylər bizim üçün hər şeydən daha dəyərlidir.

Biz hər zaman daha yaxşısına nail olmağı, yeniliklər etməyi və müştəri məmnuniyyətini artırmağı hədəfləyirik.

Həm Azərbaycanda, həm də beynəlxalq səviyyədə tanınmış bir şirkət halına gəldik, amma qarşıda yolumuz hələ çoxdur. Daha böyük uğurlar qazanmaq, Azərbaycanın turizm sektorunu daha da inkişaf etdirmək istəyirik.

Əgər siz də öz işinizi qurmaq və böyük uğurlar əldə etmək istəyirsinizsə, unutmayın ki, ilk növbədə doğru insanlarla yola çıxmaq və güvənmək çox vacibdir. Çətinliklər qarşısında təslim olmamaq, daim yeniliklərə açıq olmaq və məqsədinizə inanmaq sizə uğur gətirəcək. Bizim uğurumuz yalnız özümüzdən deyil, bizə inanıb dəstək olanlardan da asılıdır. Bu, yalnız bizim deyil, həm də Azərbaycan turizminin yaxşı hekayələrindən biridir.

NAZİM NOVRUZOV

"Onneks Lab"ın təsisçisi

BİZNES HƏYATI

xüsusi buraxılış

İMKANLAR ÇOX VAXT ÇƏTİNLİKLƏRİN İÇİNDƏ GİZLƏNİR

1990-cı ildə Bakı şəhərində anadan olmuşam. 10 ildən artıqdır ki, rəqəmsal və texnoloji həllərin hazırlanması və tətbiqində rəhbər kimi fəaliyyət göstərir, bu müddət ərzində 30-dan çox layihənin həyata keçirilməsinə liderlik etmişəm. Hazırda "Onneks Lab" şirkətinin rəhbəriyəm. "Yüksəliş" müsabiqəsinin ilk qaliblərindən biriyəm.MBA təhsili ilə yanaşı, Oksford Universitetində rəhbər şəxslər üçün Strateji İdarəetmə proqramını tamamlamışam. PMP, PBA, Advanced Design Thinking, DAC, FMVA və FTIP kimi beynəlxalq peşəkar sertifikatlara sahibəm.

Hələ uşaq yaşlarımdan fərqlənməyə çalışmışam...

Həm düşüncəmdə, həm də yanaşmalarımda. Hadisələrə və proseslərə hər zaman fərqli bucaqdan baxmağa meyilli olmuşam. Məhz bu xüsusiyyətim tələbəlik illərində ölkənin ən böyük qeyri-hökumət təşkilatında çalışmağıma imkan yaratdı.

Gənc yaşda iş həyatına başladığımda bir nüansı kəşf etdim: insanların yaradıcı və innovativ düşünməsinə əngəl olan əsas səbəb onların məcburiyyətləridir. Bizim kimi inkişafda olan ölkələrdə bu məcburiyyətlərin başında maddi çətinliklər gəlir.

Bu reallıq məndə ciddi bir fikir formalaşdırdı: əgər fərqli düşünmək və özümü inkişaf etdirmək istəyirəmsə, maddi asılılığımı minimuma endirməli, bəlkə də tamamilə aradan qaldırmalıyam.

Elə bu səbəbdən, bir çoxlarının sabitlik axtardığı və riskdən uzaq durduğu çətin illərdə mən əksinə – risk alaraq sabit işimdən ayrıldım və öz şirkətimi qurmaq qərarına gəldim. Bu addım mənim üçün yalnız bir başlanğıc deyil, həm də uğura aparan yolun əsas dönüş nöqtəsi oldu. Hazırda "Onneks Lab" şirkətinə rəhbərlik edirəm və paralel şəkildə həm yerli, həm də xarici təşkilatlara nəticə yönümlü biznes–texnologiya inteqrasiyası sahəsində konsultasiya xidmətləri təqdim edirəm.

MBA təhsili ilə yanaşı, Oksford Universitetində rəhbər şəxslər üçün Strateji İdarəetmə proqramını tamamlamışam. PMP, PBA, Advanced Design Thinking, DAC, FMVA və FTIP kimi beynəlxalq peşəkar sertifikatlara sahibəm.

Etibar qazanmaq!

Uğur yolunda qarşıma çıxan ən böyük çətinliklərdən biri etibar qazanmaq idi. Burada söhbət yalnız

başqalarının sənə inanmasından getmir – ən əsası, insanın özünə inanması, bacarıqlarına etibar etməsidir. Daxili güvən olmadıqda, xarici dəstək də dayanıqlı olmur.

Digər əsas maneə isə resurs çatışmazlığı idi. Fikirləri reallaşdırmaq üçün həm maddi, həm insan, həm də zaman resurslarına ehtiyac var. Amma bu resurslar heç də hər zaman əlçatan olmur. Bəzən sadəcə istəmək kifayət etmir – çalışmaq, mübarizə aparmaq və sonda əldə etmək məcburiyyətində qalırsan.

Özümü davamlı inkişaf etdirməyə yönəltmişəm

Soruşsanız ki, çətinliklərin öhdəsindən necə gəldiniz, nələr etdiniz, deyim ki, bu sualın iki vacib tərəfi var: mənəvi və peşəkar.

İlk olaraq, mənəvi tərəfdən baxsaq, istənilən çətinliyin öhdəsindən gəlmək üçün insan öncə inandığı ilahi qüvvəyə, sonra isə öz gücünə və iradəsinə dayanmalıdır. Sadəcə ümidlə yox, gerçək inamla bacaracağına inanmaq lazımdır. Bu inam mənə güc verən əsas dayaqlardan biri olub.

Peşəkar tərəfdə isə mən heç vaxt yerimdə saymamışam. Özümü davamlı inkişaf etdirməyə yönəltmişəm: beynəlxalq sertifikatlar, keyfiyyətli təlimlər və təcrübə imkanları ilə biliklərimi genişləndirmişəm. Əlaqə şəbəkəmi gücləndirərək doğru insanlarla işləməyi və öyrənməyi bacarmışam. Komanda idarəçiliyində çevik metodlardan istifadə edərək, əməkdaşlarımın potensialını maksimum şəkildə üzə çıxarmağa çalışmışam. Qarşıma çıxan hər uğursuzluqdan isə dərs çıxarmış, növbəti addımlarımı daha ağıllı planlamışam.

Unutmaq lazım deyil ki, hər çətinliklə birgə bir asanlıq da var. Əslində, imkanlar çox vaxt məhz çətinliklərin içində gizlənir və onları yalnız bu çətinliklərə sinə gərənlər kəşf edə bilir.

Düzünü desəm, ali məqsədimə hələ çatmamışam

Hər bir insan yola çıxanda qarşısına bir ali məqsəd və ona aparan köməkçi hədəflər qoyur. Mən də bu prinsipə sadiq qalmışam. Düzünü desəm, ali məqsədimə hələ çatmamışam – çünki o nöqtəyə çatdıqda artıq inkişafın və yaşamın mənası azalır. Lakin bu yolda müəyyən etdiyim bir çox mərhələləri uğurla geridə qoymuşam.

Özümü bir mütəxəssis kimi həm özümə, həm də ətrafıma sübut edə bilmişəm. Strateji əlaqələr qurmuş, dəyərli bilik və bacarıqlar qazanmışam. Eyni zamanda, cəmiyyətə fayda vermək, sosial təsir yaratmaq yönündə əlimdən gələnin ən yaxşısını etməyə çalışmışam. Bu nəticələr mənim üçün ali məqsədə aparan yolun doğru olduğunu təsdiqləyir.

Əgər bu yolu yenidən keçmək imkanım olsaydı...

İlk növbədə bəzi mərhələlərdə daha çevik və qətiyyətli qərarlar verərdim. Bəzən səhv etmək qorxusu bizi vacib qərarları ertələməyə məcbur edir və bu da vaxt itkisinə səbəb olur. Bugünkü təcrübəmlə daha səmərəli yanaşmalar seçmək və daha optimal nəticələr əldə etmək mümkün olardı. Amma inanıram ki, keçdiyim hər bir addım – istər uğurlu, istərsə də çətin – bugünkü məni formalaşdırdı. Bu səbəbdən də heç nəyə peşman deyiləm.

Çətinliklər sizi dayandırmasın, əksinə, sizi böyütsün

Heç vaxt ilk addımı atmaqdan və səhv etməkdən qorxmayın. Uğur bir anda gəlmir – o, ardıcıl zəhmətin, davamlı öyrənmənin və saysız-hesabsız səhvlərdən çıxarılan dərslərin nəticəsidir. Özünüzə inanın. Qorxularınıza yox, məqsədlərinizə fokuslanın. Çətinliklər sizi dayandırmasın – əksinə, sizi böyütsün və gücləndirsin. Daim inkişafda olun. İnkişafın dayanması – ruhun dayanmasıdır.

FIRAT DURSUN

"Private Facility Management" şirkətinin həmtəsisçisi və İcraçı direktoru

BİZNES HƏYATI

xüsusi buraxılış

AŞPAZLIQDAN BAŞLAYIB ZİRVƏYƏ QALXAN SAHİBKAR

Azərbaycanda fəaliyyət göstərən "Private Facility Management" şirkətinin həmtəsisçisi və İcraçı direktoruyam. 1988-ci il iyunun 11-də Türkiyədə anadan olmuşam. Biznes idarəçiliyi, turizm və otelçilik ixtisası üzrə ali təhsil almışam. Hələ universitetdə oxuduğum illərdə kulinariya sənətinə olan həvəsim məni bir təcrübəçi kimi bu sahədə fəaliyyətə başlamağa həvəsləndirdi. Bu arzuyla daha çox öyrənməyə, geniş təcrübə toplamağa çalışırdım. Xaricə getdim, əcnəbi ölkələrin mətbəxini daha yaxşı bilmək üçün tanınmış ustaların yanında mükəmməl təcrübə qazandım. Bu təcrübə mənim sonrakı fəaliyyətimdə həlledici və əhəmiyyətli rol oynadı.

Təhsil və ilk karyera addımları

Hələ universitetdə oxuduğum zaman kulinariya yarışmalarına qatılırdım. Hətta bir çox milli və beynəlxalq mükafatlar da qazanmışdım. Üç dəfə dünya çempionu olandan sonra, tanınmış kulinarlarlar arasında xüsusi nüfuz qazanmağa başladım.

Bu uğurlarım məni Boğaziçi Aşbazlar Dərnəyini yaratmağa və sosial məsuliyyət layihələri həyata keçirməyə ruhlandırdı. Dərnəyin çətiri altında Türkiyə Aşpazlar və Şeflər Federasiyasında fəaliyyətə qoşuldum, beynəlxalq müsabiqələr təşkil etdim, münsif kimi fəaliyyət göstərirdim.

Dönüş nöqtələri

Dünya Aşpazlar Assosiasiyasına (WACS) üzv oldum. Bu da mənə dünya miqyaslı yarışmalarda münsiflər heyətinin üzvü kimi üstünlüklər qazandırdı. Bir çox yarışmalarda münsiflər heyətinin sədri vəzifəsini də icra etdim.

Molekulyar qastronomiya üzrə təhsil aldım. Bu sahədə öz təcrübəmi Türkiyədə və ölkə xaricində ilk olaraq tətbiq edənlərdən biri oldum. Universitetlərdə və kurslarda təlimçi kimi mühazirələr oxudum. Habelə, 5 ulduzlu otellərdə və İstanbuldakı məşhur "Qız Qülləsi"ndə aşpaz işlədim. Təcrübəmi artırdım, televiziya kanallarında kulinariya proqramlarında aparıcılıq etdim.

Azərbaycana gəldim

2013-cü ildə Azərbaycanın Turizm Nazirliyinin dəvəti ilə buraya gəldim. Bu qurumun bir çox layihələrində yaxından və fəal iştirak etdim. Turizmə dair çoxsaylı və maraqlı təlimlər keçdim.

2015-ci ildə Bakıda ilk aşpazlıq məktəbini açdım. Burada iki azərbaycanlı şagird yetişdirdim. Onların hər ikisi dünya çempionu fəxri adına layiq görüldülər. Bu nailiyyətlərimə görə müvafiq qurumlar məni təbrik etdilər və mükafatlandırdılar. Dövri mətbuat da bu məsələni işıqlandırdı.

İş həyatında yeni bir dövr

Azərbaycanda bir çox böyük şirkətlərdə otel idarəetməsi üzrə məsləhətçi və rəhbər vəzifələrdə çalışdıqdan sonra öz şirkətimi qurmaq qərarına gəldim. Tərəfdaşlarımla birlikdə həvəslə işə başladım. Şirkətin fəaliyyətinin ilk günlərində nüfuzlu qurumlardan əməkaşlığa dair təkliflər aldıq. Bu zaman üzləşdiyim ən ciddi problem kadr çatışmazlığı oldu.

Qərara gəldim ki, bütün səylərimi peşəkar kadrların hazırlığına yönəldim. Çünki bu problemi həll etmədən inkişaf etmək və böyümək bir xəyal olaraq qalardı. Məhz bunun nəticəsində kadr ehtiyaclarını tədricən də olsa, həll etməyə nail oldum. Bu proses davam edir və əminəm ki, uğurlarımız davamlı olacaq.

Gərgin iş tempində çalışırıq və qarşımıza ardıcıl, qətiyyəti qərarlar qoyuruq və əzmkarlığımız sayəsində şirkətimiz gündəlik olaraq 4500-5000 nəfərə iaşə xidməti göstərir.

Şirkətimiz "Azərbaycan Dəmir Yolları" QSC-nin sürət qatarlarında iaşə xidməti göstərir. Eləcə də stansiyalardakı VİP bölmə xidmətlərinin yaradılmasında da ciddi rol oynayır.

Həmçinin dünya təcrübəsinin Azərbaycana gətirilməsində və tətbiqində böyük həvəslə iştirak edirəm.

Gələcək planlarımda Qarabağ xüsusi yer tutur:

1. Qarabağ bölgəsində tam avtomatlaşdırılmış qida fabrikinin yaradılmasını qarşıma məqsəd qoymuşam. Bu arzum yaxın zamanlarda gerçəkləşəcək. Fabrikdə hazırlanan keyfiyyətli, gigiyenik standartlara cavab verən məhsulları sərfəli qiymətə istehlakçılara təqdim edəcəyik. Layihə regionun iqtisadi inkişafına və məşğulluğun həllinə də töhfə olacaq.

2. Qlobal bazara çıxmağı hədəfləyirik, 2024-cü ildən etibarən bulud texnologiyalarından istifadəyə start vermişik. Məqsədimiz 2025-ci ildə Microsoft Dynamics 365-i quraşdırmaqla şirkətin bütün sistemlərini Copilot süni intellekt tərəfindən dəstəklənən proqram təminatı üzərində qurmaq, beynəlxalq standartlara uyğun xidmətlər göstərməyə nail olmaqdır. Bu addım şirkətin rəqabət qabiliyyətini artıracaq və onun dünya miqyasında tanınmasını təmin edəcəkdir.

3. Təhsil və Mentorluq fəaliyyətini də intensivləşdirməyi düşünürəm. İaşə sahəsində təlimləri davam etdirməkdə israrlıyam və gənc aşpazlara mentorluq etməyi planlaşdırıram. Universitetlərdə və kurslarda təlimatçı kimi mühazirələr oxuyaraq yeni nəsil aşpazların yetişdirilməsinə töhfə verməyi hədəfləyirəm. Yanvar ayından etibarən Sumqayıtdakı "Turan İaşə Tədris Mərkəzi"ndə məşğələlərə başlamışam.

4. Sosial məsuliyyət layihələri mənim üçün mühüm əhəmiyyət daşıyır. Boğaziçi Aşpazlar Dərnəyinin çətiri altında həyata keçirdiyim layihələri genişləndirərək cəmiyyətin müxtəlif təbəqələrini dəstəkləməyi hədəfləyirəm.

Müdriklər deyir ki, sən addım at, yol özü açılacaq. İnsanın ümdə missiyası öz məqsədlərinə doğru can atmaq, onu reallaşdırmaq üçün yorulmadan çalışmaqdır. Azərbaycanın bütün sahibkarlarını 25 Aprel-Sahibkarlar günü münasibətilə təbrik edir, onlara sağlamlıq və yüksək əzmkarlıq arzu edirəm.

VÜSAL MİRZƏYEV

"Eel Electric"MMC elektrik paylayıcı avadanlıqların və elektrik yuvalarının istehsal müəssisəsinin direktor və həmtəsisçisi

BİZNES HƏYATI

xüsusi buraxılış

ÇİLİNGƏR KÖMƏKÇİSİNDƏN ZAVOD RƏHBƏRİNƏ GEDƏN YOL

Gürcüstanın Saqoreco rayonunda doğulmuşam və azərbaycanlıyam. Ailəmiz 1993-cü ildə Azərbaycana köçüb. Hər zaman zəhmətkeş olmuşam və öz üzərimdə işləməyi davam etdirmişəm. Bu məqsədyönlü yanaşma mənə şəxsi və peşəkar həyatımda uğurlar gətirib. "Eel Electric"MMC elektrik paylayıcı avadanlıqların və elektrik yuvalarının istehsal müəssisəsinin direktor və həmtəsisçisiyəm.

Məqsədim var idi: öz əməyimlə yaratdığım bir zavod sahibi olmaq

Hərbi xidməti başa vurduqdan sonra işləməyə qərar verdim və 2008-ci ildə bir müəssisədə elektrik çilingərinin yanında köməkçi olaraq fəaliyyətə başladım. Lakin bu iş yerinə çatmaq olduqca çətin idi, çünki o, yaşadığım ərazidən çox uzaqda yerləşirdi. Hər gün üç müxtəlif ictimai nəqliyyatdan istifadə etməyə məcbur idim.

Bir il ərzində bu müəssisədə işimi davam etdirdim və müəyyən müddətdən sonra elektrik çilingər köməkçiliyi vəzifəsindən ayrılaraq elektrik çilingəri kimi müstəqil fəaliyyət göstərməyə başladım. İşimə böyük həvəslə yanaşır və hər zaman peşəmin bütün sirlərinə yiyələnmək üçün əzmlə çalışırdım. Günün sonunda gördüyüm işləri analiz edir, bilmədiyim məqamları araşdırırdım. Bu yanaşma mənə elektrik sahəsində dərin biliklər qazandırdı və həyatımın ən önəmli dönüş nöqtələrindən birini təmin etdi.

İki il ərzində bu sahədə qazandığım təcrübə mənə zavodda usta kimi fəaliyyətə başlamaq imkanı verdi. Uğurlarım bir silsiləyə çevrildi, bu isə mənim üçün böyük motivasiya idi. Bir neçə il sonra istehsalat rəisinin köməkçisi, sonra isə elektrik mühəndisi və mühəndislik bürosunun rəisi vəzifəsinə yüksəldim. Hər zaman inandığım bir məqsədim var idi: öz əməyimlə yaratdığım bir zavod sahibi olmaq. Bu arzu mənim üçün ilham mənbəyi idi, yolumdakı bütün maneələri dəf etmək üçün mənə güc verirdi.

Nəhayət, 2020-ci ildə böyük arzumun ardınca gedərək, öz şirkətimi yaratmaq qərarına gəldim. Uzun illər çalışdığım müəssisədən ayrıldım və "Eel Electric" adlı şirkətimi

təsis etdim. Şirkətin fəaliyyətinin ilk günlərində istehsal sahəmiz cəmi 40 kvadratmetr idi. Böyük bir müəssisədə mühəndislik bürosunun rəisi vəzifəsini buraxıb müstəqil iş həyatına başlamaq asan deyildi. Ancaq məni hər zaman ruhlandıran böyük məqsədim var idi. Bu məqsəd mənə yenilməzlik və əzm verirdi, bütün çətinliklərə rəğmən inamımı qoruyub saxladım. Ən əsası, qurduğum bu xəyalın gerçəkləşəcəyinə həmişə əmin idim.

Şirkətimizi qurduq, pandemiya başladı

Yeni yaradılmış şirkətimizin fəaliyyətində, təbii ki, çoxsaylı çətinliklər və maneələrlə qarşılaşdıq. Mən və komandam bu yolda əzmlə çalışdıq, yorulmadan zəhmət çəkdik. Bütün bilik və bacarıqlarımızı şirkətin inkişafına və genişlənməsinə həsr etdik. Qeyd etməliyəm ki, 2020-ci il, dünyada Covid-19 pandemiyası ilə şirkətimizin yaranması üst-üstə düşmüşdü. Pandemiya ilə əlaqədar tətbiq edilən məhdudiyyətlər və qadağalar müştəri sayında ciddi azalmaya və maliyyə çətinliklərinə səbəb oldu. Bu isə yeni biznesə başlayan biri üçün böyük sınaq idi.

Amma həyat göstərdi ki, hər bir zəhmət öz bəhrəsini verir və bizim çəkdiyimiz əziyyət, göstərdiyimiz bütün fədakarlıq boşa çıxmadı. Mən inanıram ki, qurduğumuz və böyük həvəslə inkişaf etdirdiyimiz bu şirkət müasir standartlara tam cavab verən, beynəlxalq miqyasda yenilikçi ideyalarla çalışan, öz sektorunda lider mövqeyində olan bir müəssisədir. Bu gün əldə etdiyimiz uğurlar zamanında çəkdiyimiz böyük zəhmətin və yorulmaz əməyin parlaq göstəricisidir.

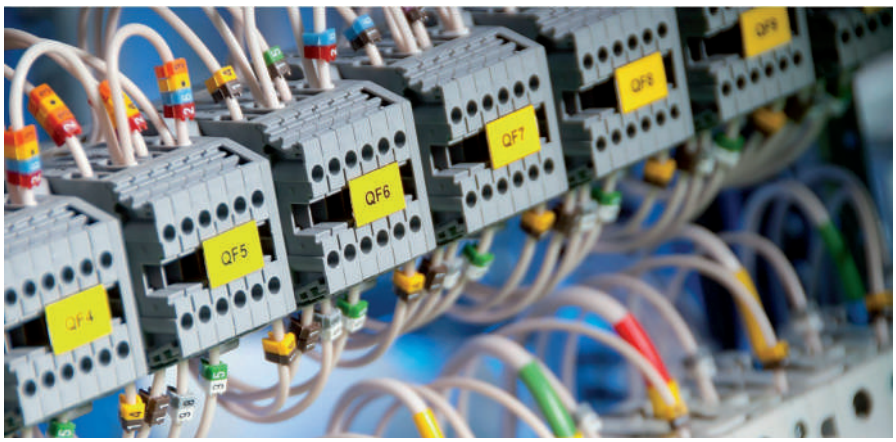
Məqsədlərimiz təkcə müvəffəqiyyət əldə etmək deyil, eyni zamanda gələcək üçün dayanıqlı bir bünövrə yaratmaqdır. Hər bir çətinlik bizə daha da möhkəm olmağı öyrətdi, hər bir uğursuzluq isə bir dərs oldu. İnanıram ki, bu ruh yüksəkliyi və qətiyyət bizi hələ daha böyük zirvələrə aparacaq.

Həyat mənə öyrətdi ki...

Hər bir maneə əzmkarlıq, çalışmağa olan sevgi və keyfiyyətə əsaslanan iş prinsipi ilə dəf edilə bilər. “Eel Electric” ailəsi olaraq bizim də fəaliyyət strategiyamız məhz bu prinsiplərə söykənirdi. Uğur qazanmaq üçün gördüyümüz hər işi sevgi ilə yerinə yetirməli, maksimum diqqət və öhdəliklə çalışmalı idik. Keyfiyyət bizim üçün yalnız bir tələb deyil, fəaliyyətimizin təməl sütunu idi.

Biz bu sahədə öz sözünü demiş nüfuzlu şirkətləri bir nümunə kimi götürdük, onların təcrübələrindən faydalanaraq öz yolumuzu formalaşdırmağa çalışdıq. Sevindirici haldır ki, ölkəmizdə iş keyfiyyətinə xüsusi önəm verən dövlət idarələri, sahibkarlar və iş adamlarının olması bu prosesdə bizə böyük dəstək oldu. Çalışdığımız hər bir layihədə zəhmətimizi, yaradıcı yanaşmamızı və fərqli iş üslubumuzu ön plana çıxardıq. Bu yanaşma nəticəsində, tədricən müştəri bazamız genişləndi və şirkətimiz ölkədə elektrik avadanlıqlarının istehsalçısı kimi ön sıralarda yer almağa başladı.

Uğurlarımızın arxasında yalnız çəkdiyimiz zəhmət deyil, həm də bizə inanan insanların dəstəyi dayanır. Biz “Eel Electric” olaraq inandıq ki, yalnız keyfiyyət və əzmkarlıqla zirvələr fəth edilir. Həyatda çəkilən zəhmətlərin bəhrəsini görmək mənə həmişə ilham verib və qazandığım hər kiçik uğur da-



ha böyük məqsədlərə doğru olan inamımı bir az da möhkəmləndirib.

Biz əldə etdiklərimiz nəticələrlə kifayətlənmirik

"Eel Electric" MMC olaraq qarşıya qoyduğumuz məqsədlər çoxşaxəli, gələcək baxışları ilə zəngin və böyük perspektivlərə hədəflənib. Şirkətin həmtəsisçisi və direktoru kimi düşünürəm ki, bu illər ərzində ən böyük uğurlarımızdan biri cənab Prezident İlham Əliyevin iştirakı ilə Ağdam Sənaye Parkında yeni tikilmiş zavodumuzun açılışına nail olmaqdır. Bu mühüm hadisə təkcə fəaliyyətimizin uğurunu göstərmir, eyni zamanda bizi daha böyük hədəflərə ruhlandıran əvəzsiz stimuldur.

Biz əldə etdiklərimiz nəticələrlə kifayətlənmirik. Əksinə, daha da irəliyə getmək, yeni layihələrdə uğurla iştirak etmək üçün səylərimizi artırırıq. Hər bir yeni təşəbbüsümüz, hər bir layihəmiz bizim üçün həm məsuliyyət, həm də yeni bir fürsət deməkdir. Əminik ki, bu yanaşma ilə yaxın gələcəkdə «Eel Electric» şirkəti yalnız Azərbaycanın deyil, həm də dünya bazarının iştirakçısına çevriləcək. Biz inanırıq ki, qlobal bazara çıxmaq yalnız iqtisadi bir hədəf deyil, həm də milli fəxr və ölkəmizin sənaye potensialını nümayiş etdirmək üçün bir fürsətdir.

Əslində geriyə baxarkən, şirkət olaraq hər zaman maksimum səylə çalışdığımızı və mümkün olanın ən yaxşısını etdiyimizi görürük. Hər yeni qurulmuş şirkət kimi, bizim də ilkin mərhələlərdə müəyyən çatışmazlıqlarımız və kiçik nöqsanlarımız vardı. Lakin bu çətinlikləri ən qısa müddətdə aradan qaldırmağa müvəffəq olduq. Biz, "Eel Electric" ailəsi olaraq, fəaliyyətimizin ilk günündən etibarən hər bir qərarımızda ən doğru və optimal yanaşmanı seçdiyimizə inanırıq. Hər kiçik addımımızın ardında düşünülmüş strategiya və yüksək səviyyəli peşəkarlıq dayanır. Bu yolda əldə etdiyimiz uğurlar yalnız keçmiş səylərimizin bəhrəsi deyil, həm də gələcəyə olan inamımızın güzgüsüdür.

Şirkətimizin fəlsəfəsi əməkdaşlığın gücünə, yeniliklərə açıq olmağa və keyfiyyəti hər zaman ön planda tutmağa əsaslanır. Verilən hər qərar, həyata keçirilən hər layihə gələcəkdə daha böyük nailiyyətlər üçün möhkəm zəmin yaradır.

Əminik ki, səylərimiz və göstərdiyimiz fədakarlıq nəticəsində yalnız lokal bazarda deyil, beynəlxalq səviyyədə də diqqətəlayiq uğurlar əldə edəcəyik.

Biznes planı uğurlu sahibkarlıq fəaliyyətinin təməl daşıdır

Unutmayın ki, belə bir plan gələcək hədəflərinizi dəqiq şəkildə müəyyən edir, bazar araşdırmalarını və rəqabət mühitini obyektiv təhlil edir, eyni zamanda maliyyə proqnozlarını əhatə edir. Planlaşdırma prosesi zamanı biznesinizin maliyyələşdirilməsi üçün ilkin sərmayə mənbələrini dəqiqliklə müəyyənləşdirmək vacibdir. Bu məqsədlə, öz kapitalınızdan istifadə etmək, bank kreditlərinə müraciət etmək və ya potensial investorları cəlb etməklə maliyyə dəstəyini təmin etməyi nəzərdən keçirə bilərsiniz.

> İnanıram ki, qurduğumuz və böyük həvəslə inkişaf etdirdiyimiz bu şirkət müasir standartlara tam cavab verən, beynəlxalq miqyasda yenilikçi ideyalarla çalışan, öz sektorunda lider mövqeyində olan bir müəssisədir.

Eyni zamanda, hər hansı biznes fəaliyyətində olduğu kimi, qarşılaşa biləcəyiniz risklərin mövcudluğunu qəbul etmək və onlara qarşı strategiyalar inkişaf etdirmək vacibdir. Risklərin idarə edilməsi üçün önləyici tədbirlər hazırlamaq, biznesin davamlılığını və uzunmüddətli uğurlarını təmin etmək baxımından həlledici rol oynayır. Bu cür hərtərəfli yanaşma yalnız biznesinizin dayanıqlı olmasını deyil, həm də onun bazarda etibarlı və rəqabətqabiliyyətli mövqeyə sahib olmasını təmin edəcəkdir.

İnanıram ki, bu tövsiyələri nəzərə alaraq, siz yeni biznesinizi uğurla qurmaq və onu davamlı şəkildə inkişaf etdirmək yolunda əmin addımlarla irəliləyə bilərsiniz. Sonda isə bir önəmli məqamı vurğulamaq istərdim: bir vətən övladı olaraq, hər birimiz Azərbaycanın daha qüdrətli, firavan və əzəmətli bir dövlətə çevrilməsi üçün öz töhfəmizi verməliyik. Biznes sektorunda çalışan sahibkarlar olaraq, cəmiyyətə və iqtisadiyyata müsbət təsir göstərmək, ölkəmizi beynəlxalq arenada layiqincə təmsil etmək bizim mənəvi borcumuzdur.

UĞUR HEKAYƏLƏRİ

Əfəndi İsmiyev, *"Evrascon"ASC-nin Direktorlar Şurasının sədri*
Həyatımın 35 ilini Azərbaycan inşaatına həsr etdm 44

Ehtiram Quliyev, *"Huner Group"un təsisçisi*
İşə bir investor kimi yox, o işin iştirakçısı kimi baxmağa başladım. 48

Vaqif Mirişov, *ASK-nın Çin Xalq Respublikasındakı nümayəndəsi*
"Qarabağ" brendini çində tanıdan sahibkar. .50

Tariyel Mirzəyev, *"Balhkoorma" şirkətinin təsisçisi*
"Balkhoorma"nın yaranışı və uğur sərgüzəştləri 52

Səkinə Babayeva, *"Bakı Tekstil Fabriki" MMC-nin sahibi*
Biznesdə 27 il: Səkinə Babayevanın uğur hekayəsi 55

Anar Həsənov, *"Yelo Bank"ın İdarə Heyətinin sədri*
Ən çox kredit verən mütəxəssis... Bank rəhbəri 58

Ruslan Quliyev, *"Azərbaycan Sağlamlıq və Termal Turizmə Dəstək Assosiasiyası"nın rəhbəri*
Bir qəzet elanından başlayan uğur hekayəsi..60

İsmayıl Ələkbərov, *"AZESSCO", "Neuron Technologies" şirkətlərinin təsisçisi*
Stiv Cobs öz şirkətini qarajında qurdu, mənsə evimin eyvanında. 64

Fəridə Axundova, *Azərbaycan Tekstil Assosiasiyasının İcraçı Direktoru*
Uğur yolum iqtisadiyyat və diplomatiyaya olan dərin marağımla başladı 72

Günel Əliyeva, *"Mediland Hospital"ın baş həkimi, "Özəl Tibb Müəssisələri Assosiasiyası" İctimai Birliyinin sədri*
Çətin işlərin öhdəsindən gələ bilmək xüsusi bir məmnuniyyət yaşadır. 74

Kamran Həbibov, *"Hellmann Worldwide Logistics" şirkətinin direktoru*
Orta Dəhlizin İnkişafında bizim də imzamız var 78

Elnarə Nəhmədova, *"Gözəlliyə xidmət sahəsində sahibkarlara dəstək" Gözəllik Salonları Assosiasiyasının sədri*
Gözəllik sənayesinə münasibəti dəyişdim . . .80

Ramiz İsayev, *"Azərbaycan Tikinti İstehsalçıları Assosiasiyası"nın İdarə heyətinin sədri*
Hər bir təcrübə strateji baxışın əsasını formalaşdırır 82

Nəcməddin Taşbağ, *"Kartaş Kimya" MMC-nin direktoru*
Uzunmüddətli və davamlı uğur gətirəcəyinə inandım 84

Atabala İsayev, *"Ağsu Aqropark" QSC-nin baş direktoru*
Əsas məqsədimiz dövlətimizi kənd təsərrüfatı məhsullarının ixracatçısına çevirməkdir 86

Gülpəri Bayramova, *"Agromix LLC" və "Business Partners" şirkətlərinin rəhbəri*
İlk qərarı verməkdə azadsan, ondan sonrakı bütün qərarlar birincidən asılıdır 90

Emin Hüseynli, *"KRB Projects" MMC-nin təsisçisi*
Uğurlu iş adamının ən böyük qazancı onun iradəsidir.. 92

Vüsal Salmanlı, *"Omeo Holding"in təsisçisi Amerika və Kanadaya kiber təhlükəsizlik xidmət satan ilk Azərbaycan şirkəti*
Amerika və Kanadaya kiber təhlükəsizlik xidməti satan ilk Azərbaycan şirkəti.. 95

Əli Əliyev *"Mister Decor" MMC-nin həmtəsisçisi və direktoru*
Uğur formulu: Əzmkarlıq, qətİyyət, İradə, daxİlİ motİvasİya və səbr.. 98

Aqil Zeynalov, *"166 Yükdaşıma və Logistika şirkətinin təsisçisi və rəhbəri*
Mən, Aqil Zeynalov... 100

Samir Xeyirbəyov, *"İSFA" MMC şirkətinin rəhbəri*
Yüz ölçüb bir biçmək lazımdır. 103

Ramil Rzayev, *"Baku Holiday Travel"in təsisçisi*
Arzulara uyğun yol 106

Rəftarə Şükürova, *"Citrus Valley" təsərrüfatının rəhbəri*
"Citrus Valley" və ya "Müəllİmə bağı". 108

Cəfər Qarayev, *"Zakher Travel" turizm şirkətinin həmtəsisçisi*
Azərbaycanda yaradılan və 10 xarici ölkədə işləyən şİrkət.... 110

Rəsul Mustafayev, *"Baku Heritage Tours" şirkətinin həmtəsisçisi və direktoru*
150 AZN-lə başladıq və Azərbaycanın ən böyük gündəlik qrup turu təşkilatçısına çevrildik 112

Nazim Novruzov, *"Onneks Lab"ın təsisçisi*
İmkanlar çox vaxt çətinliklərin içində gizlənir 114

Fırat Dursun, *"Private Facility Management" şirkətinin həmtəsisçisi və icraçı direktoru*
Aşpazlıqdan başlayıb zirvəyə qalxan sahibkar 116

Vüsal Mirzəyev, *"Eel Electric"MMC elektrik paylayıcı avadanlıqların və elektrik yuvalarının istehsal müəssisəsinin direktor və həmtəsisçisi*
Çilingər köməkçisindən zavod rəhbərinə gedən yol 118

Azərbaycan Respublikası, Bakı şəhəri, AZ1010
Nizami küç. 90 A, Landmark III, II mərtəbə
Tel: (+99412) 465 76 92/93
E-mail: office@ask.org.az
www.ask.org.az