

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

**Индивидуальный предприниматель, резидент бизнес-инкубатора SM Fresh Oil Парка высоких технологий НАНА Мая Сабзалиева недавно вернулась со стажировки, которую она проходила в германском городе Ульма в рамках международных курсов повышения квалификации в области менеджмента.**

**Галия АЛИЕВА,  
«Бакинский рабочий»**

ной безопасности, чтобы соблюсти все необходимые стандарты. И только после этого Мая арендовала помещение, установила соответствующее оборудование, наняла сотрудников и начала выжимать масло уже в объемах, превышающих потребности одной семьи. А когда увидела, что и с рентабельностью все в порядке, в июле прошлого года стала членом одной большой команды Парка высоких технологий НАНА: месяц назад резидент бизнес-инкубатора SM Fresh Oil, который она возглавляет, отметил свой первый юбилей.

За это время, конечно, расширился ассортимент производимой продукции. Если раньше это было только масло, то сейчас уже и мука без глютена, которую делают из отходов производства - к примеру, после выжимки масла из кокоса остается жмых, содержащий огромное количество микроэлементов, его перемалывают, и получается полезная мука. А уж из нее чего только не приготовишь - и панкейки, и печенье... К слову, безглютеновую муку здесь производят не только из кокоса, но и из кунжута, фундука, арахиса и т.д. - всего 16 видов муки из 16 видов растительных масел. Ну и, конечно, пасту «Урбеч» - типа «Шоки-мокки», но с отличием. С каким именно? А вот чтобы узнать, чем отличается, нужно просто купить и попробовать. Кстати, специальный стенд SM Fresh Oil есть в нескольких столичных гипермаркетах: там прямо на ваших глазах выжмут любое масло и сделают любую шоколадную пасту без пальмового масла и сахара (вместо него используется мед, бахмяз), или муку без сторонних добавок.

Постепенно бизнес Маи рос, встал вопрос покупки нового оборудования. Оказалось, и это решаемо. Даже без лизинга и кредитов, достаточно доходы от производства не тратить бездумно направо-налево, а разумно вкладывать в дальнейшее развитие. «Во все мое производство, - поясняет предприниматель, - вложены свои собственные средства, которые окупались в первый же год, а процент рентабельности позволил расширить бизнес, увеличить штат сотрудников, закупить современное оборудование».

### Тренинги - хорошее обучение

Парадоксально, но самым успешными для ее бизнеса стали последние два года, выпавшие на пандемию, когда в силу карантинных ограничений все сидели дома и делали онлайн-заказы (доставка в черте города бесплатная) - ударились в кулинарию. А для этого, как известно, нужны качественные продукты, вот и масло пригодились,



## Микробизнес на 100 квадратных метрах

**Зарубежные производители заинтересованы в налаживании контактов с азербайджанскими коллегами**



и мука - особенно гречневая, кокосовая и овсяная. Именно два последних года позволили предприятию поднять бизнес, поменять оборудование - одним словом, значительно улучшить благосостояние.

На вопрос «Чем отличается ваша мука от маркетовской?»,

бизнесмен отвечает: «Мы даем гарантию, что в ней нет никаких добавок, ведь у нас принцип - мука только без глютена».

К слову, избыточным весом Мая, мама троих детей-школьников, явно не страдает, несмотря на то, что производит столько вкусностей. Держать

**За две недели пребывания в Германии удалось не только научиться азам ведения бизнеса, а еще, по словам Маи, посмотреть на себя (как на руководителя) со стороны, увидеть все плюсы и минусы, узнать, как важно мотивировать сотрудников, а не только штрафы и выговоры объявлять**

себя в хорошей форме помогают базовые медицинские знания, йога, правильное питание, утренние пробежки по бульвару.

А теперь о Германии. На сайте МСБ (Агентство по развитию малого и среднего бизнеса Азербайджана) время от времени появляются объявления о программах обучающих тренингов в Германии, попасть на которые можно, подав заявление и пройдя несколько этапов - отправить свои данные, заполнить анкету и достойно презентовать себя на предварительном собеседовании. Попасть на программу может не каждый, отбор строгаший, но Мая его успешно преодолела, подробно расписав, чем занимается возглавляемое ею предприятие, и обосновав свой проект, своего рода бизнес-план. Во время собеседования, например, ее спрашивали, почему она считает себя подходящим кандидатом и чем может быть полезна для своей страны и для Германии. «Я ответила, что потребность в безглютеновой продукции постоянно растет, - рассказывает она, - кроме того, в нашей стране произрастают такие виды миндаля, которых нет в Германии, и из него можно выжимать масло».

Видимо, ответы азербайджанского бизнесмена им понравились, и ее пригласили для участия в программе обучающих бизнес-тренингов, в которых участвовало еще 22 менеджера, представляющие мелкий и средний бизнес нашей страны. Самому старшему из них было 44 года, самому младшему - 20 плюс. Авиабилеты покупали сами, а проживание, обучение и экскурсии - за счет принимающей стороны.

### Мечта - расширить бизнес

За две недели пребывания в Германии удалось не только научиться азам ведения бизнеса,

а еще, по словам Маи, посмотреть на себя (как на руководителя) со стороны, увидеть все плюсы и минусы, узнать как важно мотивировать сотрудников, а не только штрафы и выговоры объявлять. Особенно запомнились встречи с представителями компаний, занимающихся схожим бизнесом. «Во время переговоров выяснилось, что они ищут жмых черного тмина для животноводческих ферм, а у меня он

есть. Вот и будем с ними работать», - улыбается она.

Ну и, конечно, кому не понравятся экскурсии по Германии, особенно по Ульме - городу, где родился великий Эйнштейн? «И люди очень понравились, такие доброжелательные, аккуратные, пунктуальные, улыбочивые, всегда готовы помочь, совсем не такие, как принято считать. Кажется, они начисто лишены жесткости и европейской холодности, приписываемых им», - вспоминает Мая.

Программа онлайн-тренингов была построена таким образом, что обучение, начатое недавно, продолжается и в конце года завершится вручением сертификата. Возможно, впереди еще будут другие обучающие программы, а пока инкубатор-резидент, разместившийся в двух боксах по 50 кв. м на пяти больших машинах, выжимает масло, на двух аппаратах изготавливает урбеч (пасту), и все это стерилизуется, закатывается (причем вручную - hand made) и каждую неделю пересылается в маркеты. К тому моменту прежняя продукция либо уже исчезает с прилавков, либо утилизируется, если истек срок годности - без консервантов, как известно, срок хранения недолгий. За этим строго следят и сотрудники Госагентства продбезопасности, которые каждый раз проводят тщательную проверку - вся продукция вначале сдается на анализы, и только затем поступает на прилавки.

Рассказывая о перспективах своего бизнеса, Мая говорит, что надеется на определенные льготы, предусмотренные для резидентов ПВТ, мечтает расширяться и дальше. А для этого нужно как минимум построить новый объект, желательнее двухэтажный. А что касается амбиций - превратить микробизнес в мелкий бизнес с годовым оборотом в 200 тыс. манатов, затем в средний, и, конечно - в крупный.

И мечты эти, похоже, совсем не иллюзорные, учитывая, что медик по образованию (Мая специализировалась как окулист) все время растет и развивается, вот и курсы основ диетологии и нутрициологии окончила, чтобы стать компетентным специалистом по питанию. В этом, собственно, и заключается преимущество возглавляемой ею фирмы, которую контролирует дипломированный врач.