

Məqsədlilik, çalışqanlıq, PR

Azgranata şirkətinin vitse-prezidenti Anar Bayramov:

“Hər bir şirkətdə işçilər əmin olmalıdır ki, çalışdıqları yerdə ədalət var”

Məqsədlilik və çalışqanlıq onun üçün uğura gedən yolda ilk yerdə durur. İlk gündən hara getdiyini bildiyini və o istiqamətdə məqsədli şəkildə çalışdığını deyir. Planlı şəkildə işləmək, zamanın düzgün bölünməsinə də uğur qazanmaq üçün vacib şərtlərdən hesab edir. Onun fikrincə, insan bacarıqlarını, biliklərini PR etməyi də bacarmalıdır. Ətrafdakılar insanın biliyindən, istedadından xəbərsizdirsə, bu, heç kimə lazım deyil. Bütün bu deyilənlərə əməl edərək müsahibimiz 22 yaşından şirkət rəhbəri vəzifəsinə yüksəlib. Rubrikamızın qonağı Azgranata şirkətinin vitse-prezidenti Anar Bayramovdur. O, həm də İqtisad Universitetində MBA proqramı üzrə müəllim, biznes treyner, biznes blogger, FMR TV-nin və Azərbaycanda hər il düzenlenen Milli Marketing Forumunun təsisçilərindən biridir.

- Anar bəy, ilk işinizi necə xatırlayırsınız?

- Mən İqtisad Universitetində Beynəlxalq iqtisadi münasibətlər ixtisası üzrə bakalavr pilləsində təhsil alanda universitetimizdə yeni Xüsusi İstedadlar Qrupu yaradılmışdı. Burada dərslər daha keyfiyyətli, fərqli keçirilirdi. Məni də bu qrupa qəbul etdilər. Dərslərimiz ingiliscə tədris olunurdu. Qrupumuz seçilmişlərdən ibarət olduğuna görə şirkətlər bizim qrupa gəlib aramızdan işçi seçirdilər. Belə seçimlərin birində Müller İnteryer Şirkətində mühasib kimi işə başladım. Sözügedən şirkətdə çalışdığım 6 il ərzində məsuliyyətim artdı, vəzifəm yüksəldi, maliyyə direktoru və s. vəzifələrdə çalışdım. 3 ildən sonra 22 yaşında şirkətin direktoru vəzifəsinə qədər çıxdım. Ondan sonra müxtəlif şirkətlərdə rəhbər vəzifələrdə işlədim.

- Hansı xüsusiyyətlərinizə görə sizi rəhbər vəzifələrə təsdiqləyirlər?

- Özümü yetidirməyin nəticəsində müxtəlif şirkətlərdən iş təklifi alıram. Qeyd edirəm ki, xaricdə oxumamışam, Azərbaycanda təhsil almaqla yetişmişəm. Təbii ki, Azərbaycan ali məktəblərində təhsil almaqla uğur qazanmaq daha çətinidir. Amma mən çalışdım, bəxtim də burada rol oynadı və 22 yaşımıdaykən Müller İnteryer Şirkətində gözləmədiyim halda birdən-birə mənə şirkətin rəhbərliyini həvalə etdilər. Bu, mənə özümə inam formalaşdırdı. Ondan sonra qazandığım uğurlar məqsədli şəkildə öz üzərimdə işləməyimin nəticəsidir. Hara getdiyimi bildirdim. Bilirdim ki, mən "top menecment" üzrə inkişaf etməliyəm. Beləliklə, özümü inkişaf etdirməyə başladım. Müxtəlif təlimlərdə iştirak etdim, kitablar oxudum. Sonra özüm də təlimlər keçməyə başladım. Bu da mənim inkişafıma müsbət təsir göstərdi. 2011-ci ildə "Biznes və menecmentin əsasları" adlı kitab yazdım. Bundan başqa, şəxsi PR-ıma da fikir verdim. Bunların hamısı biznes həyatında önəmlidir.

- İqtisad Universitetində Beynəlxalq iqtisadi münasibətlər ixtisası üzrə bakalavr və magistr təhsili almısınız. Çoxları uğur qazanmağın yolunu xaricdə təhsildə görürlər...

- Nəzərə alsaq ki, Azərbaycan təhsil sistemi ilə Avropa, Amerika təhsil sistemi arasında böyük bir uçurum var, təbii ki, xaricdə təhsil almaq gənclərimizə üstünlük verir. Amma bu, o demək deyil ki, karyera qurmaq, uğur qazanmaq, top menecmentə qalmaq, biznesdə irəliləmək yalnız xaricdə təhsil almaqla mümkündür.

dür. Bu, yalan söhbətdir. Ətrafımdakıların nümunəsində də bunun şahidi olmuşam. Məndə elə alındı ki, menecer vəzifəsinə doğru sürətlə addımladım. Hər dəfə seçim qarşısında qalırdım ki, növbəti bir ilimi təhsil alım, yoxsa təcrübə ilə özümü təkmilləşdirim. Hər dəfə də təcrübəmi daha da dərinləşdirməyə üstünlük verirdim. Düşünürəm ki, təcrübədən öyrənməli daha çox şey var və xaricdəki təhsil müəssisələrində öyrədilənləri başqa mənbələrdən də əxz etmək mümkündür.

- Anar bəy, 22 yaşınızdan menecer kimi çalışırsınız. Hansı növ idarəetməyə üstünlük verirsiniz?

- Demokratik idarəetmə sistemine üstünlük verirəm. Deyirlər, Azərbaycanda demokratik idarəetmə çətinidir, bizim insanlarla gərək sərt davranasan. Bunlar yalan söhbətdir. Sadəcə, demokratik idarəetmə asan olmadığından hər kəsin bacaracağı iş deyil. Demokratik idarəçilikdə ilk növbədə rəhbər təpədən-dimağa demokratik dəyərlərə malik olmalıdır. Bu, peşəkarlıq tələb edən bir şeydir. Mən bu cür idarəetmədən zövq alıram. Heç vaxt da görməmişəm ki, işçilər bundan sui-istifadə etsinlər. Yeni bu sistem mənim təcrübəmdə özünü doğruldub.

- 2011-ci ildə "Biznes və menecmentin əsasları" adlı kitab yazmışınız. İdarəçilikdə əsas şərtlər hansılardır?

- Rəhbərdən tələb olunan bir çox şərtlər var. Bunlar resursların düzgün planlaşdırılması, şirkətdə düzgün motivasiya sisteminin qurulması, düzgün liderlik, işçilərə lazımi səlahiyyət vermək və sairədir. Hər bir şirkətdə işçilər əmin olmalıdır ki, orada ədalət var, hər kəsin fikri eşidilir və hər kəsə eyni cür yanaşılır. Çox önəmli bir şey odur ki, şirkətdə bərabər rəqabət şəraiti yaradılmalıdır. Hamı bilməlidir ki, ondan bir pillə yuxarıdakı rəhbərinin vəzifəsində olmaq üçün nə etməlidir, onda nə çatmır. Şirkətdə aydın bir karyera pilləkəni olmalıdır. Hər kəsin fikri eşidilməlidir, innovasiya təşviq edilməlidir ki, daim yeniliklər olsun. İnsan öz üzərində işləməyində rəqabətdə uduzduğu kimi, şirkəti də onu eyni əqibət gözləyir.

- Azgranata şirkətinin vitse-prezidenti kimi üzərinizə hansı məsuliyyət düşür?

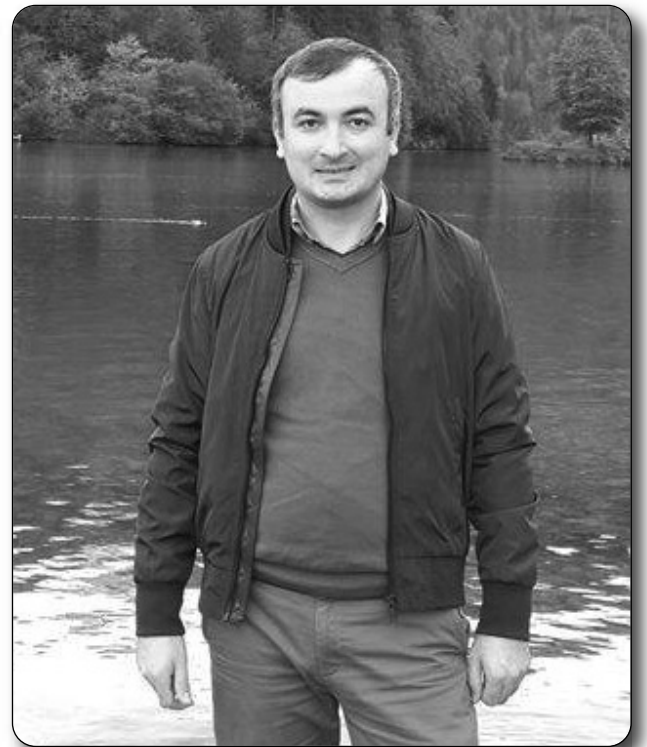
- İndi işlədiyim şirkət indiyədək çalışdığım ən böyük şirkətdir. Mən daha çox şirkətin kommersiya tərəfinə; satış, müştərilərə münasibət, dağıtım, logistika, biznesin inkişafı və s. rəhbərlik edirəm. Bu gün məhsul istehsal etdiyimiz bazar çox dinamik, dəyişkəndir, böyük rəqabət var. Çalışırıq ki, geri qalmayaq və tənbel olmayaq, daim yeniliklər edək, məhsullarımız Azərbaycanın hər bir yerində satışda olsun. Bunun üçün hər gün mübarizə aparırıq.

- Azərbaycan bazarı xaricdən gətirilən və ölkədə istehsal olunan şirələri kifayət qədərdir. Rəqabətə davamlılığı necə təmin edirsiniz?

- Rəqabətə davamlılığı müəyyən edən bir çox faktorlar var. Bunun üçün şirkət fərdlərdən, şəxslərdən asılı olmamalıdır. Şirkət sistemin çiyinləri üzərində dayanmalıdır. Sistem dedikdə, biznes proseslərinin təşkili, istehsalat, logistika, satış sistemi, müştərilərlə münasibətlər sistemi, kadrların inkişafı sistemi və s. nəzərdə tuturam. Bunlar saat kimi işləyən mexanizmlərdir. Azərbaycan reallığını nəzərə alsaq, bizim şirkətdə bu sahədə kifayət qədər iş görülüb. Sistemin təkmilləşdirilməsi və inkişafı üçün hazırda da işləyirik. Kadrların idarə olunmasına davamlı şəkildə investisiya qoyuruq. Bazarda ən yaxşı işəgötürən olmaq uğrunda mübarizə aparırıq. Bundan başqa, müştərilərə heç vaxt yalan danışmırıq, həmişə verdiyimiz sözü tutmağa, onlara keyfiyyətli məhsul və xidmət təklif etməyə çalışırıq. Həm də məhsullarımızı hər yerdə tapa bilmələri üçün işlər görürük.

- Azərbaycan istehlakçısını necə xarakterizə edərdiniz? Digər ölkələrin istehlakçılarından fərqi-miz nədədir? Daha çox keyfiyyətə, xarici görünüşə, yoxsa qiymətə fikir veririk?

- İllər keçdikcə bizim istehlakçılar da maariflənir, daha tələbkər olmağa başlayırlar. On il əvvəl Azər-



baycanda qiymət rəqabəti üstünlük təşkil edirdi. Amma aşağı qiymət heç vaxt çox dayanıqlı rəqabət üstünlüyü sayıla bilməz. Şirkəti digərlərindən fərqləndirən tərəflər tamam ayrı olmalıdır. Azərbaycan istehlakçısı çox çeşidin içərisində seçim istəyir. Bizdə ana məhsul meyvə şirəsidir. Müştərilərimiz şirin məhsullara üstünlük verirlər. Məsələn, şirələri normal, standart uyğun istehsal edəndə, məhsulun daha şirin olmasını tələb edirlər. Biz də məcbur olub məhsullarımızı onların ağız dadına uyğunlaşdırırıq. İldən-ilə alıcılarımızda irəliləyiş görürük. Daha təbii, orqanik məhsullara üstünlük verməyə başlayıblar. Bu, yaxşı bir tendensiya. Amma yenə də istehlakçıların maarifləndirilməsinə ehtiyac var.

- Kifayət qədər potensialınız olduğu halda, bizneslə müqayisədə menecment karyerasına üstünlük verirsiniz, öz biznesinizi qurmursunuz. Səbəb nədir?

- Düşünürəm ki, fokuslanıb zövq aldığın işlərlə məşğul olma-lısan. Hər şey pulla ölçülməli deyil. Mən bu gün menecment karyerasından zövq alıram və sistemli şəkildə bu istiqamətdə irəliləyirəm. Menecment karyerasının özünün bir çox üstünlükləri var ki, bunlar şəxsi biznesdə olmur. Məsələn, şəxsi biznesdə qurduğunuz işin bütün riskini 24 saat ərzində sən daşıyırsan. Amma menecment karyerasında peşəkar idarəçilik bacarıqlarını şirkətlərə satırsan. Şirkətlər sənə idarəçilik qabiliyyətinə istifadə edirlər. Şəxsi biznesdə insanın rahatlığı olmur, beyin ancaq o istiqamətdə işləyir. Bu, o demək deyil ki, menecer işlədiyin şirkətdə can yandırmamalısan. Dediklərimi daha çox risk daşımaq baxımından nəzərdə tuturam. "Sahibkarlıq" sözü az qala, "risk" sözünün sinonimidir.

- Şirkət rəhbərliyində çalışmaqla yanaşı, həm İqtisad Universitetində dərs deyir, həm müxtəlif tədbirlərdə treyner kimi iştirak edir, biznes blogger kimi öz peşəniyə bağlı yazılar yazır, həm də FMR TV-nin idarəçiliyində iştirak edirsiniz. Bu qədər işin öhdəsindən gəlmək üçün zamanınızı necə bölürsünüz?

- Hesab edirəm ki, iş şəxsi həyatın bir hissəsidir. Yeni vaxtımı böləndə 8 saati işə ayırıb, 8 saatdan sonra şəxsi həyatıma başlayıram. 24 saatımı planlaşdırıram və 24 saatin içində həm peşəmlə, həm işlədiyim şirkətlə, həm də öz şəxsi inkişafımla bağlı işləri görürəm. Məncə, iş çox olsa da, düzgün planlaşdırma edəndə, zamanını düzgün böləndə çox şeyi çatdırmaq mümkündür.

- Belə başa düşdüm ki, işinizi plan quraraq görürsünüz...

- Xüsusi iş üslubum var. İşin planlaşdırılması sistemlərini zaman-zaman şirkətimizdəki menecerlərlə də paylaşırıq ki, onlar da istifadə etsinlər. Ən azı 2-3 aylıq planım olur. Bunun tərkib hissəsi kimi təbii ki, günlük planlar da tuturam. Hər zaman kompüterdə, telefonumda planlarımı yeniləyirəm. Ora yeni işlər daxil olur, yerinə yetirilmişləri çıxarıram.

- Anar bəy, uğur qazanan insanların çoxu uğur qazanmalarında kiminsə rolunun olduğunu deyirlər. Sizdə necədir?

- İş həyatımda bir insanın adını xüsusi qeyd etməliyəm. 7 il Müller İnteryer şirkətində işlədim. Həmin şirkətin sahibi Vüqar Zeynalov 22 yaşında şirkəti idarə etməyi tam olaraq mənə həvalə etdi, bütün səlahiyyətləri mənə verdi. Bu da mənə özümə inam formalaşdırdı. Vüqar müəllimdən çox şey öyrəndim.

İnsanın özündən də çox şey asılıdır. Tutaq ki, kiməsə mənə kömək edib. Həmin insanla əlaqələrin qurulması öz də insanın bacarığından asılıdır. Ünsiyyət karyerada önəmlidir. Bir də sən nəyi bilirsən, amma heç kim həmin bacarığından, biliyindən xəbərsizdirsə, bu, heç kimə lazım deyil. Yeni bacarıqlarını PR da etmək lazımdır.

- Uğur sirriniz nədədir?

- Məqsədlilik və çalışqanlıq. İlk gündən hara getdiyimi bilməyən və o istiqamətdə məqsədli şəkildə çalışmışam. Özümə qoyduğum "deadline"-lərə (son tarixlərə) qarşı məsuliyyətliyəm. Bu işi sabah, ya iki gün sonra qurtarmağı planlaşdırmışamsa, həmin gün də işi bitirməliyəm. Bu baxımdan özümə qarşı amansız olmağa çalışıram. Planlı şəkildə işləmək, vaxtın düzgün planlaşdırılması uğura gedən yolda vacibdir.



Lalə MUSAQIZI