

Biri sərt rəhbərdir, o biri işçilərlə dost-qardaşdır. Biri iqtisadiyyat, marketinq, idarəetməni bilir, o biri fiziki cəhətdən daha bacarıqlıdır. Və deyirlər ki, güclü tərəflərini bir yere cəmləşdirib biznes qurublar. Biznesləri isə "Xırt-a-xırt" kartof cipsiləridir. Müsahiblərimiz bu cipsilərin ölkəmizdə əsas şəbəkəsini quran Turxan Əlizadə və Mahir Əlizadədir.

Bilənlər bilir, məlumatı olmayanlar üçün deyək ki, bu cipsilərin özəlliyi odur ki, qablaşdırılmış şəkildə deyil, hazırlanan kimi alıcıya yerində təqdim edilir. Bunun üçün isə onların parklarda, istirahət məkanlarında öz yerləri var.

Qeyd edək ki, Turxanın 26, Mahirin 25 yaşı var. Turxanın əsas təhsili iqtisadiyyatla bağlıdır. Belə ki o, bakalavr təhsilini Türkiyənin Fatih universitetində alıb. Amma "Erasmus" proqramı vasitəsilə bakalavr təhsilinin bir hissəsini Litvada alır. Magistratura pilləsində təhsil almaq üçün isə İngiltərənin Çester Universitetini seçib.

Mahirin təhsili musiqi ilə bağlıdır. Bakı Musiqi Akademiyasında skripka üzrə təhsil alıb, musiqiçi kimi də fəaliyyəti olub, musiqi müəllimi kimi də. Bir sözlə, 17 ildir musiqi ilə məşğul olur.

- İşə necə başlamağınızdan danışaq. Əvvəl biznesiniz olub?

Turxan: Hardasa, 19-20 yaşında müxtəlif bizneslərdə özümü sınaşısam. Amma uğurlu olmayıb. Başım daşdan-daşa deyəsə də, axırda gəldiyim qənaət o oldu ki, elə bir bizneslə məşğul olmaliyam ki, ölkədə ilk olsun. Sonra ali təhsil almaq üçün Türkiyəyə getdim. 2010-cu ildə Türkiyədə oxuyanda Vaqif adlı dostumla bu işə başlamaq qərarına gəlmişdik. Yay tətildə Vaqiflə "Neftçilər" stansiya tərəfdə balaca bir pıştaxta qoyub, bir ay orada işlədik, sonra dərslər başladı deyə Türkiyəyə, təhsilimizi davam etdirməyə getdik. Türkiyədən sonra Litva, İngiltərədə təhsil aldım və bu işlə məşğul olmağa vaxtım olmadı. Sonra isə hərbi xidmətə yollandım. Hərbi xidmətdə olanda qərar verdim ki, bu işə başlayaq.

Mahir: Mən əvvəllər bizneslə məşğul olmamışam, birinci dəfədir. Turxanla Türkiyədə Vaqif vasitəsilə tanış olmuşdum. Bakıda da dostluğumuz davam edirdi. Turxan hərbi xidmətdə olanda dedi ki, artıq biznesə başlamaq lazımdır. 10 günlük məzuniyyətə gələndə isə artıq işə başladım. Sonra o, hərbi xidmətə getdi və Vaqiflə mən işləri gördük. Əsgərlikdən qayıdandan sonra isə bir yerdə çalışdıq. Vaqif rayonda yaşadığı üçün bizimlə işləyə bilmədi, amma gözəl münasibətimiz var. Turxanla birgə işləri davam edirik. Dostluğumuz da öz yerində. Hətta soyadımız eyni olduğuna görə çox adam elə bilir ki, qardaşdır.

- Belə başa düşdüm ki, şərikli iş görmək təklifi Turxandan gəlib. Niyə məhz Mahir?

Turxan: Kiminləsə işə başlamaq üçün dostluq, yoldaşlıq və güvən olmalıdır. Mahirə ortaqlığımızın bir sirri də yaxşı yola getməyimizdir. Bir yerdə iş görmək üçün gerek həmin adamların yola getməsində problem olmasın.

- Bizdə belə bir misal var ki, şərikli arvadın olsun, amma malın olmasın. Türklər isə deyirlər ki, ata-anasız böyümək olar, amma şəriksiz yox. Şərikli iş görmək çətin deyil?

Turxan: Çətin tərəfi odur ki, ikimiz də işin ağasıyıq. Amma bir tərəfdən də yaxşıdır ki, işimizi bölüşürük. Elə iş var ki, onu Mahir daha yaxşı görür, eləsi də var ki, onu mütləq mən etməliyəm.

Mahir: Gücümüzü birləşdirmişik. Fiziki iş mənim, zehni iş isə Turxanın üzərinə düşür. Fiziki yorğunluğun tez, zehni yorğunluğun gec keçdiyini düşünürəm. Buna görə həmişə deyirəm ki, Turxan məndən çox işləyir. Çünki zəhn yorulan da bərpa edilməsi çətin olur.

- Bu cipslər indiye qədər ölkəmizdə olmayıb. Fikirləşmədiniz ki, birdən maraq olmaz, pulumuz batar?

Mahir: Biznes riski sevir. Bunu gözə almalıydıq. 2010-cu ildə ilk dəfə Turxanla Bakıda bu işə başlasalar da, təhsilə görə davamlı olmayıb. Onlardan sonra bu işlə məşğul olanlar olub, amma çox da irəli gedə bilməyiblər. 2015-ci ildə artıq biz bu işlə davamlı məşğul olduq.

Turxan: Biznesə kor-korənə başlamaqla nəse əldə etmək ancaq möcüzə nəticəsində baş verə bilər. Ona görə də, hər bir şeyi araşdırıb strategiya qurduq. Məsələn, götürək bu cipsləri satacağımız yerləri seçməyimizi. Şəhərdə mərkəzi hissələr çoxdur. Amma biz doğru yeri seçməliydik. Seçəcəyimiz məkanın qarşısında uzun müddət durub, gəlib-gedənlərin statistikasını özümüz üçün müəyyənləşdirdik. Tutaq ki, 10 dəqiqə ərzində oradan nə qədər adam keçir, ondan neçəsi bizim potensial alıcımız ola bilər? Bu kimi araşdırmalar apardıqdan sonra məkanı seçdik. Digər işlər də elə. Bu iş o zaman uğursuz oldu ki, sıradan bir iş kimi yanaşıydıq. Amma biz tamam başqa cür işlədik. Bu cipsiləri başqa ölkələrdə yəsəniz, tamam başqa dadla qarşılaşacaqsınız. Forma eyni ola bilər, amma biz öz ağır dadımıza uyğun, eyni zamanda fərqli bir cipsi təqdim etməliydik. Bunun üçün bir çox şirkətlərlə əlaqədə oldum, gedib maraqlandıq, axırda dadları müqayisə edib öz dadımızı əldə etdik. İndi bu dadın sirrini heç kimə demirik (gülür - A.A.)

- İşə başlayanda sizə nə qədər maliyyə lazım oldu?



“İkimiz də işin ağasıyıq”

Mahir Əlizadə: “Musiqi yaratmaqdırsa, biznes ağır iş tələb edir, əziyyəti çoxdur”

Turxan Əlizadə: “Biznes tənbəlliyi sevmir, lazım olanda yuxundan, yeməyindən, istirahətindən kəsməlisən”

Aygün Asımqızı

Bu pulu da şərikli qarşıladınız?

Turxan: Məbləği deyə bilmərik, amma lazım olan pulu da şərikli qoymuşduq.

Mahir: Xeyrimiz də vardır, zərərimiz də.

- Nə qədər işçiniz var?

Mahir: Yayda aşağısı 15-20, qışda 8-10 arası işçimiz olur.

Turxan: Bizim ən böyük problemimiz "Torqovı"da daimi bir məkan tapmamaqdır. Əgər orada yer olsa, davamlı bir işimiz ola bilər. Daimi yer yoxdur. Kənar yerlərdə açıq, amma bu da mövsümə görə gəlir gətirir. Amma "Torqovı"da yerimiz olsa, işimiz daha davamlı, daha geniş olar, işçilərimizin sayını da artırırıq.

- İşçi seçimində nələri nəzərə alırsınız?

Turxan: Güvənilecek insanlarla işləməyə üstünlük veririk. Buna görə qohumun qohumu, dostun dostu kimi zəmanət verilən insanları işə götürürük.

- Amma dostlarla, qohumlarla işləməyin çətin olduğunu deyirlər. Elə deyil?

Turxan: Bu işdə çalışan dostum yalnız Mahirdir. Başqa heç vaxt qohumlarla, dostlarla işləmirik. Ətrafımızda işə ehtiyacı olan dost-tanış çoxdur, amma mən onları işə dəvət edə bilmirəm. İşlə bağlı köməklik etmək istəyərdim, amma bir yerdə işləmək alınmır. Çünki nə isə narazılığım olanda mən ona sözümlü istədiyim kimi deyə, yeri gələndə sərt ola bilməyəcəyəm. Qohumla, dostla işləyəndə nəyisə görməzlikdən gəlməyə məcbur olursan. Bu zaman isə iş getmir.

Mahir: Rəhbər-işçi münasibətlərini dost-tanışla qurmaq çox zaman alınmır. Bu cəhətdən yaxın adamlarla işləməməyə çalışırıq. Biznes üçün lazım olan sərtlik Turxanda var. İşçilər problem yaradanda onları yığışdırmaq çətin olur. Gerek bir az sərtlik olsun. Mən yaradıcı adam olduğum üçün işçilərə sərt tələb qoya bilmirəm.

Turxan: "İyi polis", "kötü polis" məsələsini bizə aid etmək olar. O dostdur-qardaşdır, mən isə bir az "kötü polis" obrazında rəhbər (gülür - A.A.).

- Bir az da biznes dünyasından danışaq. Necə aləmdir?

Turxan: Biznes elədir ki, sabah müflis olmayacağına heç kim zəmanət verə bilməz. Bir də biznesin stabil gəliri olmur. Gah çox olur, gah da az olur. Gerek burada işi elə qurasan ki, sonra problem olmasın.

Mahir: İndiyə qədər nə özüm, nə də ailədən kimsə bizneslə məşğul olmayıb. Amma biznesə həvəsli olduğum üçün yaqın ki, burdayam. Düzdür, musiqini çox sevirəm, amma biznes aləmi mənim üçün maraqlıdır. Musiqi yaratmaqdırsa, biznes ağır iş tələb edir, əziyyəti çoxdur. Bəzən günün 24 sa-

atı iş başında oluruq, yuxu nə olduğunu bilmirik. Düzdür, hər işi gören işçilərimiz var. Amma bizim görməli olduğumuz işlər var ki, onları ancaq özümüz etməliyik. Təşkilatçılıq, idarəetmə, məkan seçimi kimi işlər bizim üzərimizə düşür. Ona görə çox işləməyə məcburuq.

- Adətən bədxərc insanlar biznesə başlayandan sonra pulun qədrini bilirlər. Sizdə necə?

Turxan: Mən iqtisadçı olduğum üçün bədxərc deyiləm. Amma Mahir bu qədər vaxtdır biznesdə olsa da, pulunun qədrini bilmir. Gəlirimizi götürüb hara gəldi xərcəyə bilərik. Amma bəzən gəlirimiz az olur, buna görə işi ayaqda saxlamaq üçün maddi cəhətdən idarəetməni yüksək səviyyədə qurmaliyırıq. Ona görə maddi tərəfi stabil saxlamağa çalışırıram.

Mahir: İl yarımından çoxdur ki, işləyirik. Hələ də o qədəri tuta bilmirəm. Musiqidə həmişə yaxşı pul olur, amma gəlməyi ilə getməyi bir olur. Əldə pul varsa, nə istəyirsə edirsən. Bu gün var, bu gün xərcəyirlər. Bu musiqiçi xasiyyətindən biznes dünyasında əl çəkməmişəm (gülür - A.A.).

- İnsanın işi yaradıcı olanda işindən zövq alır. Bizneslə məşğul olmağın zövqlü tərəfi varmı? Yoxsa, qazanmaq əsas məqsəddir?

Turxan: Günün sonunda biznes adamlarının düşündüyü gəlir olur. Amma həm estetik cəhətdən gözəl, həm də keyfiyyətli iş ortaya qoymaq üçün bütün gün hər detalın üzərində işləyirik. Hər xırda iş istədiyimiz kimi olanda o bizə zövq verir.

Mahir: Biznes maraqlı gəldiyi üçün bu işlə məşğul olmaq mənim üçün ayrı zövqdür. Ola bilsin ki, sözlə tam izah edə bilməyim, amma hansısa işi daha gözəl şəkildə ortaya çıxarmaq üçün böyük əziyyət çəkmək və nəticəsini görmək zövq verir.

- Hədəf bir istiqamətdir, yoxsa daha geniş iş görülməsi planlaşdırılır?

Turxan: Yaxınlara Mahirə Çinə gedirik. Başqa sferada başqa bir biznesə yatırım edəcəyik. Hədəf odur ki, fərqli sferalarda işlərimiz davam etsin.

Mahir: Hədəflərimiz böyükdür. Yeni işlərimiz də olacaq. Amma hələ ki, ortada konkret iş olmadığından öncədən nə isə demək istəmirik.

- Düzdür, hələ elə böyük təcrübəniz yoxdur. Amma biznesə yeni başlayanlara sözlünüz olmamış olmaz...

Mahir: Biznes qurmaq hər ölkədə olduğu kimi bizdə də çətinidir. Sadəcə, dözmək lazımdır. İkincisi, şərikli iş görürsünüzsə, ortağı düz seçmək, həmin şəxs və ya şəxslərlə bir-birinizi başa düşməlisiniz. Birinin sözü o birinin boğazından keçməsə, haradasa qırılacaq. Yaxşı münasibətlər olsa, böyük şirkət də yaratmaq olar.

Turxan: Biznes tənbəlliyi sevmir, lazım olanda yuxundan, yeməyindən, istirahətindən də kəsməlisən. Əgər ehtiyac varsa, bütün gün iş başında olmalısən və bu işi həvəslə görməlisən.