

İŞ ADAMI

Biznes addım atmağı, risk etməyi sevir. Əgər cəhd etməsən, səndə alınıb-alınmayacağı bilib bilməzsən. O da cəhd edib, 3-cü cəhdində artıq istədiyi nəticəni alıb. Nəticəsi isə nəinki yerli, artıq xarici bazarlarda da müştərilərə "Sizin arı dostunuz" sloqanı ilə təqdim olunan "Mr Bee" bal brendidir. Müsahibimiz brendin məxsus olduğu "Kercom" şirkətinin rəhbəri Cavid Kərimovdur.

- Necə oldu ki, bal biznesinə başladınız?

- Buna ailə biznesi deyərdim. Çünki arıçılıq təsərrüfatımız 20 ilə yaxındır ki, fəaliyyət göstərir. 2015-ci ilə qədər biz topdan satış bazarında iştirak edirdik. Sonra iqtisadiyyatda bəzi dəyişikliklər baş verdi, manatın məzənnəsi düşdü. Bundan sonra korporativ inkişaf prosesinə start verib, pərakəndə bazara girmək qərarına gəldik. Həmin il baş verən bir hadisə isə bizim pərakəndə bazara daxil olmağımız üçün stimol oldu. Belə ki, agent şirkət vasitəsilə məhsulumuz Yaponiyaya

kəzi ilə də əməkdaşlıq etdik. Müştərilərlə əlaqələr cəhətdən sistemimiz qurulub. Öz elektron sistemimiz, internet saytıımız mövcuddur. Bunlar bir-birinə inteqrasiya olunmuş şəkildə fəaliyyət göstərir. Şirkətin müasir, beynəlxalq standartlara uyğun hesabı da artıq çıxıb. Bazarda bizim seqmentdə, ancaq bizim saytda nağdsız əməliyyatlar, hətta taksit kartları ilə də alış mümkündür. Hesab edirəm ki, bu, sütünun vaxtında və effektiv yaradılmasından irəli gəldi. Üçüncü sütünümüz maliyyə sektoru oldu. Taksit kartlarının adını elə-belə çəkmədim. Bizim saytıımızda demək olar ki, Azərbaycanda fəaliyyət göstərən bütün taksit kartları aktivdir. Saytda bonus sistemi də var. Biz həm texniki, həm də kobrendinq (Co-branding) məhsullarımızı yaratmağa çalışdıq. O da bizim brendin bazarda oturuşuna, həm də qeyri-adi məhsulların bazara çıxarılmasına köməklik göstərdi. Dördüncü sütün olaraq dövlət strukturları ilə əməkdaşlıq etməyə başladım. Hazırda kənd təsərrüfatı və iqtisadiyyat nazirlikləri ilə sıx əməkdaşlıq edirik. "Made in Azerbaijan" brendi adı altında "Mr Bee" məhsulumuz xarici bazara çıxarılır.

- Biznesdə təsadüfi adam olmadığınızı hiss edirsiniz. Təhsiliniz hansı istiqamətdədir?



Biznes təkbaşına görüləcək iş deyil. Hansısa bir şirkətin nəyə nail olması komanda işidir.

- Ofisiniz BBF-də (Baku Business Factory) yerləşir. Orada hansı imkanlardan yararlanırsınız?

- İndiyə qədər BBF bizə ödənişsiz olaraq satış, PR və təbliğat, ofis imkanları cəhətdən kömək edib. İndi isə istehsalatın, qablaşdırma müəssisəmizin inkişafı, ixrac kanalının aktivləşməsi istiqaməti üzrə də əməkdaşlıq etməyə başlamışıq.

- Xüsusi ofis götürmək planınız var? Gəliniz necədir?

- Əslində, şirkət olaraq istehsalat zəncirinin bir neçə komponentini özümüzdə birləşdiririk. Hazırda formal olaraq şirkətin daxilində ixtisaslaşma aparmışam. Şirkətin daxilində qablaşdırma müəssisəsi və satış prosesinə nəzarət edirik. Qablaşdırma müəssisəmiz Bakı ətrafında yerləşir, istehsalat sahəmiş regionlardadır. Azərbaycanda yeganə şirkət ki, bütün satış kanallarını aktivləşdirmişik. İnternet individual satış kanalımız var. Sosial şəbəkə, korporativ, topdan, market və ixrac satış kanallarımız var. Burada hansısa kanalın tam oturuşduğunu demək olmaz. Aydan-aya hansısa satış kanalı digərlərindən fərqlənir. Xüsusi ofis götürməyə ehtiyac olduğunu hiss etdiyimdə, bunu da edəcəyik.

- Biznes risk tələb edir. Bəs ən riskli dövr sizə görə hansıdır?

- İlk olaraq şirkət qurmaq müəyyən bir kapital tələb edir. Maliyyəni yatırıb, sonra effektivliyinə nəzarət edib, müəyyənləşdirməlisən ki, məqsədlərə nail olunurmu? Bunun üçün isə gecə-gündüz işləmək lazımdır. Ağ kağızdan başlayanda adama bir az bəsit gəlir. Amma işləyəndə, görürsən ki, hər xırda işin də öz məsuliyyəti var. Heç nədən nəse yaratmaq əmək və vaxt tələb edir. Şirkətin bir inkişaf mərhələsindən digər dövrə keçidi də riskli sayılır. Məsələn, bizim iş istehsalatla əlaqəli olduğu üçün hər keçid dövründə biz təchizatçıları dəyişirik. Bu, böyük bir vaxt itkisi, şirkətin quruculuğunda əhəmiyyətli bir işdir. Təchizatçını yeniləyəndə elə bil şirkət yenisindən qurulur.

- Xarici şirkətlərdən biri ölkəmizdə rəngli balların satışını həyata keçirir. Bu kimi fərqli məhsullarınız olacaqmı?

- Planlarımız çox böyükdür. Avropaya səfərim vaxtı müəyyən bal şirkətlərinin satış nöqtələrinə də getdim. Çox təəccübləndim. Orada gördüm ki, nə qədər arıçılıq məhsulu istehsal etmək olar. Təkcə arıçılığı götürəndə, 14 sayda məhsul təqdim etmək olar. İlk mərhələ olduğu üçün biz hələ ki, lazımı qədər və keyfiyyətli bal istehsal edib, dünya standartlarına uyğun qablaşdırmağı və effektiv satış sistemini qurmağı məqsəd kimi götürmüşük. İlk mərhələdə bal peçenyəsi, yaxud bal limonadı istehsal etmək çətin olar. Şirkətin növbəti inkişaf mərhələlərində arıçılığın digər məhsullarını da istehsal edə bilirik.

- "Mr Bee"ni şirin biznes adlandırma bilirik. Bəs bu biznesin şirin olmayan tərəfləri nədir?

- Çox əziyyətli işdir. Düzdür, kənardan baxanda elə görünür ki, bal alıb, qapağını bağlayıb satırsan. Fəaliyyətimizin effektivliyinin artması üçün dəyər zəncirində bəzi məqamlar aradan qaldırılmalıdır. İstehsalat, qablaşdırma, satış sistemində bəzi məqamlar aradan qaldırılsa, işimiz daha da asanlaşacaq. Ümumi götürəndə, fikir vermişəm ki, xarici ölkələrdə hansısa sahənin iştirakçıları müəyyən bir assosiasiyalarda birləşirlər. Bizdə bu yaxınlarda Arıçılar Assosiasiyası yarandı. Biz də onlarla əməkdaşlıq edirik.

"Hər xırda işin də öz məsuliyyəti var"

Cavid Kərimov: "Biznesin maddi tərəfindən çox, mənəvi zövqü məni daha çox qidalandırır"

Aygün Asımqızı

ixrac olunmağa başladı. Bu, bizim üçün motivasiya rolunu oynadı ki, məhsulumuz keyfiyyət cəhətdən xarici bazarda rəqabətə davam gətirir. Yaponiyanın keyfiyyətlə bağlı sət tələbləri mövcuddur və bizim məhsul onların tələblərinə uyğun gəlib.

- Satdığınız balın hamısı öz təsərrüfatınızdan, yoxsa digər arıçılıq təsərrüfatları ilə də əməkdaşlıq edirsiniz?

- Həmin həcm və keyfiyyət parametrlərinə uyğun gələn arıçılarla da əməkdaşlıq edirik. 2015-ci ildən İndiyə qədər həm dövlət sektoru, həm market şəbəkələri, həm də şirkətlərlə sıx əməkdaşlıq etdik. Özümüzün şəxsi ixrac kanalımız aktivləşməyə üzrədir. Hazırkı işlərini aparırıq. İxracı dəfələrlə artırmaq istəyirik. İxracda həcm və keyfiyyətlə yanaşı, dayanıqlılıq prinsipi də çox vacibdir. Müştəri həmişə aldığı məhsulun davamının gəlməsində maraqlıdır. Bu baxımdan, biz əməkdaşlıq etdiyimiz arıçıların sayını genişləndirdik, eyni zamanda öz təsərrüfatımızı da inkişaf etdirdik. Onlar əsasən Zaqatala-Balakən regionunda yerləşir.

- Biznesinizin sistemli bir şəkildə qurulduğunu demək olar. Buna necə nail oldunuz?

- Korporativ inkişaf deyəndə, mən fəlsəfəsi müasir, şəffaf və əsas prinsiplərin üzərində qurulan bir şirkət olmasını istəyirdim. Fəlsəfə ondan ibarətdir ki, biz istehsalat sütünə olduq. Birinci mərhələdə onu informasiya texnologiyaları sütünü ilə birləşdirdim. Bu istiqamətdə "Barama" İnnovasiya Mərkəzi



- Təhsilim iqtisadiyyatla bağlıdır, 15 ilə yaxın bank sahəsində təcrübəm mövcuddur. Banklarda biznesin inkişafı istiqamətində çalışmışam, rəhbər də olmuşam. Burada mənim təcrübəm böyük rol oynadı. Düzdür, öz karyeramı qurmuşdum, amma hansısa layihəni özün başlayıb, uğur əldə etmək həmişə mənə maraqlı idi. Ona görə, bu biznesimizin maddi tərəfindən çox, mənəvi zövqü məni daha çox qidalandırır. Amma biznesin uğurlu olması həmişə maddiyyatla bağlı olur.

- Birinci cəhdə alındı, yoxsa başqa biznesiniz də olub?

- Bank sektorunda uzun müddət çalışandan sonra öz layihələrimin idarə olunmasına keçdim. Bu iş birdən-birə alınmadı. Əvvəl iki biznesim olub, bu, üçüncü idi.

- O iki layihə uğursuz alındı?

- Uğursuzluq deyəndə ki, bir az iqtisadi proseslərdən asılı vəziyyətdə ol-

du. Biri məişət texnikası, biri də tikinti ilə bağlı idi. İqtisadiyyatın strukturu dəyişdi. Sonra daha perspektivli aqrar sektorun inkişafı oldu. Mən də bu istiqamətdə özümü sınaıdım.

- "Mr Bee" - ad seçiminiz də maraqlıdır...

- Düzdür, PR sahəmlə əlaqəli olsa da, adı özüm seçməmişəm. Mən daha çox sistemi quran insanam. Dizayn bərəsində böyük zövqüm olduğunu deyə bilmərəm. Mənim yanaşmam odur ki, ağ-qara olsun, amma işləsin. Lakin belə bir ad seçildi və nəticə onu göstərir ki, məhsulu almasalar belə, ad yaddaqalandır. Artıq biz öz brendimizi patentləşdirmişik. Şirkət İSO standartını almaq üçün çalışır.

- Yeni biznesə başlayanlar adətən, dostlarının köməyindən yararlanırlar. İşə başlayarkən dostların köməyi oldumu?

- Biznesin başlanğıc nöqtəsi çox qaranlıq olur. Adətən biznesə başlayan adam bir az reallıqdan uzaqlaşır, romantik hisslərlə irəliləmək arzusu daha qabarıq olur. Burada köməksiz alınmır, təkbaşına biznesi aparmaq mümkün deyil. Bu istiqamətdə xarici ölkələrdə oturuşmuş sistemlər var. Biznes inkubatorunun imkanlarından istifadə etmək lazımdır. Biz biznesə başlayarkən müəyyən bir komandamız vardı. Həmin insanlar öz təhffələrini qoydular, hələ də yaxşı münasibətlərimiz var.

