



marketinglə maraqlanmağa başladım. Bu sahə məni özünə cəlb etdi və üstünlük, karyerada nəse yenilik etmək istədim. Yeni tanışlıqlar, yeni mühit... Beləliklə, fəaliyyətimi TuranBankda davam etdirməyə başladım. Beş il orada marketing rəhbərlik etdim. Həmin il TuranBank yeni strateji yola qədəm qoymuşdu. 2008-ci il böhranından sonrakı dövrdə qarşısına yeni strateji hədəflər qoymuş bankda marketoloq olmaq çox maraqlı idi. Əminliklə deyə bilərəm ki, biz bu inkişafa nail olduq. Orada da beş il işlədikdən sonra DəmirBanka keçdim. Hazırda DəmirBankda Strateji Layihələrin idarə olunmasına məsul və 20-yə yaxın layihə həyata keçirirəm. Bu layihələr tam innovativ olmaqla bankın yeni strateji hədəflərinə xidmət edir, bankı yeni bir mərhələyə - rəqəmsal bankçılığa aparır.

- Uzun müddət araşdırmalarla məşğul olmusunuz. Elə DəmirBankda da əvvəlki işiniz Marketing araşdırmaları və proqramları sahəsinə rəhbərlik etmək olub. Maraqlıdır, hazırda müştərilər bankların hansı məhsullarından istifadə edirlər?

- Əvvəllər müştərilər daha çox kreditlər

şəxsdir. Son nəticədə bütün şirkətlər nəse satır - məhsul və ya xidmət. Hər bir xidmətin, məhsulun da alıcısı var. Daha effektiv satış həyata keçirmək üçün öz alıcının bir çox xüsusiyyətlərini, həmçinin psixologiyasını bilməlisən. Bu zaman sən müştəriyə, sadəcə, məhsul və ya xidmət deyil, "dəyər" satmış olursan.

- Deyirlər, karyeranda, elə həyatda da nəse əldə etmək üçün nəyisə qurban vermək lazımdır. Siz əldə etdiklərinizə görə nəyi qurban vermişiniz?

- Sadəcə, zamanı. Amma buna da qurban demək olmaz. İllər ərzində əldə etdiklərim məhz bunlara həsr etdiyim zamanın nəticəsidir. Başqa qurbanlarım olmayıb. Ailəmə də, valideynlərimə də, dostlarıma da maksimum diqqət göstərməyə çalışıram.

Düzdür, bəlkə də həyatda hansısa yanlış addımlarım, qərarlarım olub. Amma həmişə çalışıram nədənsə peşman olmayım.

Bir hadisəni qeyd edim. Özbəkistana ilk səfərimdə Daşkənddə aeroportdan şəhər istiqamətinə gedən yolun kənarında böyük bir bilbord yerləşdirmişdilər. Bilbordda rus dilində Əlişir Nəvainin "yalnız müdrik insan keçmiş haqqında peşman olmur" sözləri qeyd olunmuşdu. Bu aforizm nədənsə mənə çox doğma gəldi və əbədi olaraq beynimə həkk olundu.

- İki övlad sahibsiniz. İş adamları, daim məşğul olan atalar adətən övladları ilə az vaxt keçirirlər. Övladlarınız sizdən razıdır, onlara kifayət qədər vaxt ayıra bilərsiniz?

- Çalışıram ki, həftə sonlarını ailəmlə, uşaqlarımla keçirəm. Məzuniyyətlərimi də maksimum onlara həsr edirəm.

- Bəs dostlarınız necə, sizdən razıdır?

- Həftənin bir gününü də dostlarıma sərf edirəm. Bu, mənə uzun illərdən gələn bir adətdir. Həftədə bir dəfə yığılıb həftənin stresini atırıq. Hərəmiş ayrı-ayrı sahələrdə çalışırıq. Görüş zamanı fikirlərimizi bölüşür, həftə ərzində müxtəlif sahələrə aid yenilikləri paylaşırıq. Bir sözlə, həftənin stressini atıb növbəti həftəyə rahat başlayırıq.

- Planlarınız nədir? Heç öz biznesinizi qurmaq barədə fikirləşirsiniz?

- Bəli. Hazırda biznes sahəsi ilə daha çox maraqlanıram. Araşdırmalar aparır, sahibkarlıq fəaliyyəti ilə bağlı məlumatlar əldə edirəm. Həyatda ən böyük arzum "Made in Azerbaijan" (Azərbaycan istehsalı - L.M.) adı altında öz brendimi yaratmaqdır.

- Ənənəvi sualımız: uğur sırrınız nədir?

- Düşünürəm ki, istədiyim uğura hələ tam çatmamışam. Hələ məktəb illərində Uinston Çörçillin belə bir deyimə rast gəlmişdim: "Dünya daha çox canavar qanunları ilə işləyir, amma mənim dişlərim daha böyükdür". Yeni mən istənilən halda, istənilən vəziyyətdə çıxış yolunu tapacaqam. Bunu özümə deviz götürərək həmişə fikirləşmişəm ki, nə olur-olsun, ya yaxşı yaşayacaq, ya da ümumiyyətlə, yaşamayacaqam. Bu deviz altında özümün, ailəmin, valideynlərimin tələblərini qarşılamağa çalışmışam və buna nail olmuşam.

- Dünyada baş verən proseslərdən dolayı hazırda iqtisadiyyatımızda problemlər yaşanır. İşsizlikdən əziyyət çəkən mütəxəssislərimizə nə məsləhət görürdünüz?

- İnsan problemlə rastlaşanda problem haqqında yox, daha çox problemin həlli yollarını fikirləşməlidir. Hər son bir başlanğıcdır. Növbəti mərhələ haqqında düşünmək, növbəti mərhələyə keçid etmək lazımdır. Nə qədər ki, güzəranımız yaxşıdır, heç vaxt düşünmürük. Stabillik axtarır, stabil yaşayırıq. Amma müəyyən aşağı enmələr olanda düşünməyə başlayırıq.

2016-cı il ağır il oldu. Hazırda ölkə olaraq tam yeni bir mərhələyə addımlayırıq. Mən deyirdim ki, 2016-cı il mənə çox şeylərə düşünməyə vadar etdi. Növbəti illərdə həyata keçirəcək layihələrimin özülünü mən 2016-cı ildə qoydum. Yeni 2016-cı il əvvəlki illər kimi olsaydı, komfort zonamda qalacaq və düşünməyəcəkdim. Bu baxımdan, tövsiyə edərdim ki, insanlarımız, sadəcə, yeniliklər haqqında düşünsünlər. Əminəm ki, çıxış yolu tapacaqlar.

“Ən böyük arzum “Made in Azerbaijan” adı altında öz brendimi yaratmaqdır”

Ceyhun Hacıbəyli: “İstənilən halda, istənilən vəziyyətdə çıxış yolunu tapacaqam”

Lalə Musaqızı

2016-cı il onu çox şeyləri düşünməyə vadar edib.

Növbəti illərdə həyata keçirəcək layihələrinin özülünü məhz 2016-cı ildə qoyub. Deyir ki, 2016-cı il əvvəlki illər kimi olsaydı, komfort zonasında qalacaq və düşünməyəcəkdik. Bu baxımdan, tövsiyə edir ki, insanlarımız, sadəcə, yeniliklər haqqında düşünsünlər. Əminəm ki, bununla problemlərdən, çətinliklərdən çıxış yolu tapacaqlar. Müsahibimiz Dəmir Bankın Layihələr üzrə meneceri Ceyhun Hacıbəyli ilə yaxından tanış olaq...

- 10 ilə yaxın SİAR Araşdırmalar və Consulting Qrupunda işləmişiniz. Sözügedən şirkət ilk iş yeriniz olub və burada vəzifəniz pillə-pillə böyüyüb. İntervüer kimi başlayıb Qafqaz və Mərkəzi Asiya üzrə əməliyyat direktoru vəzifəsində qalmısınız. İlk işə başlama tarixçəniz maraqlıdır...

- İqtisad Universitetinin ikinci kursunda oxuyanda işləmək qərarına gəldim və müxtəlif işlərlə maraqlandım. İntervüer işi mənə maraqlı gəldi. Çünki dərslərimi axsatmadan pul qazanmaq imkanı əldə edirdim. Konkret saatlarda işdə olmaq tələbi yox idi. Dövlət layihələrini, xarici şirkətlərin, beynəlxalq və yerli qeyri-hökumət təşkilatlarının müxtəlif səpkili layihələrini həyata keçirirdik. Sifariş verən təşkilatı maraqlandıran müxtəlif sorğular tərtib olunurdu. Biz də suallar əsasında əhali arasında sorğu keçirirdik. Beləcə, İqtisad Universitetini qurtarana kimi orada intervüer kimi fəaliyyət göstərdim. Sonra hərbi xidmətə getdim. Qayıdanda köhnə iş yerimə supervayzer kimi dəvət olundum. Bir müddətdən sonra menecer, daha sonra layihə rəhbəri kimi fəaliyyət göstərdim. 2008-ci ildə SİAR Özbəkistanda öz törəmə şirkətini açdı və həmin şirkətə rəhbərlik etdim. Orada şirkəti sıfırdan qurduq, bir ildən çox fəaliyyət göstərdik. Sonra Özbəkistanın qa-



nunlarına əsasən, bir sıra məhdudiyyətlər yarandı deyə, məcbur qalıb beş illik müqaviləni il yarımından sonra dayandırdıq.

- Sizcə, hansı xüsusiyyətlərinizə görə şirkətin xaricdəki qoluna rəhbər təyin edildiniz?

- İlk olaraq, bunu şirkətdə qazandığım etibar ilə əlaqələndirirəm. Həmin şirkət rəhbərlik Rəhim Hüseynov tərəfindən təsis olunmuşdu. Sonradan onun xanımı Səidə Talibova onun işini davam etdirməyə başladı. Bu iki insan mənim şəxsiyyətimin formalaşmasında, həyata hazırlanmamda çox böyük rol oynayıblar. İşimə məsuliyyətlə yanaşmağım, tapşırıqların öhdəsindən layiqincə gəlməyim də etibar qazanmağıma gətirib çıxaran səbəblərdəndir. Yaranan problemləri həll etmə bacarığım da vəzifə pilləsində irəliləməyimə gətirib çıxaran amillərdəndir.

- 9 ildən sonra necə oldu işinizi dəyişib TuranBanka keçdiniz?

- İqtisad Universitetinin magistratura pilləsində təhsil alanda mənə bank marketingi mövzusunda dissertasiya işi düşdü. Bu da müəyyən araşdırmalar tələb edirdi. Marketing öz sahəmə uyğun idi, amma bank işi ilə tanış deyildim. Buna görə də banklarda

dən yararlanırdılar. İndi banklar müəyyən səbəblərdən əvvəlki kimi kredit verə bilmir. Dünyada baş verən iqtisadi proseslər Azərbaycana da öz təsirini göstərmiş və banklar da müəyyən zərbə aldılar. Bu zərbənin təsirini dolayısı yolla əhali də gördü. Ötən il ərzində yaranmış iqtisadi problemlər üzündən bəzi bankların lisenziyaları ləğv edildi. Bu və digər səbəblər üzündən müştərilərin banklara depozit yatırmaqla bağlı etibarını bir qədər öldürdü. İndi müştərilər kreditdən yararlanırlar. Buna görə də banklar daha çox çalışırlar ki, həmin etibarını yenidən qazansınlar və müştərilərə tam çeşidli xidmət göstərsinlər. Həmçinin qeyd etmək istərdim ki, hazırda banklar qeyri-kredit sahələrinin inkişafına daha çox önəm verirlər, əməliyyat gəlirlərini artırmağa çalışırlar. Müştərilərin rahatlığı üçün yeni satış kanalları yaradır, onların məmnunluğunu təmin etmək məqsədilə məsafəli xidmətlər təklif edirlər.

- Ceyhun bəy, psixologiyani bilmədən yaxşı marketoloq olmaq mümkündür?

- Mənim fikrimcə, xeyr. Çünki istənilən halda, marketoloq hər hansı bir şirkətin inkişafına birbaşa təsir edən, xidmət göstərən