



"Made in Azərbaycan" pavilyonunda şirkətimizi təmsil edə bilərdim. Bu ay ərzində şirkətimiz adından Moskva (Prod Expo Moskva) və Dubayda (Gulfood Dubai) da sərgidə iştirak edə bilərdim".

**- İşlərinizdə uğur qazandığınız bir vaxtda necə oldu ki, oradan ayrılıb, sıfırdan şirkət qurmaq qərarına gəldiniz?**

- Bir-birinə yaxın bir çox sahələrdə çalışdığım üçün artıq düşünməyə başladım ki, təcrübəmi bir nöqtədə toplamalıyam. Öz işimi qurmağın vaxtı çatmışdı. İki il əvvəl çalışdığım bir proyektlə Almaniyada idik. Orada istehsalat yerində bu tip məhsulları gördüm. Sırf sağlam qida, çərəzlər, çipslərin necə olması ilə yerində tanış oldum. Mahiyyətini, fəlsəfəsini anladım. Düşündüm ki, Azərbaycanda artıq bu məhsulu istehsal etmək olar. Təbii ki, bazar araşdırması etdik. Bütün nüansları detallı analiz etdikdən sonra qərara gəldik ki, şirkəti qurub istehsalata başlamaq lazımdır. Uzun zaman idi ki, ailə şirkətimizin qurulması planımda var idi. Düşündüm ki, artıq məqsədləri yavaş-yavaş reallaşdırmağın vaxtı

və vaxt itkisi yarıdır. Lazım olan araşdırmalar edildikdən sonra, başlamaq lazımdır. Başladıqdan sonra gerisi öz-özünə gəlir. Plan, strategiya, hədəf daxilində həmin addımları ataraq son nöqtəyə çatmış oluruq. Kiçik və ya böyük fərqi yoxdur, sağlam şəkildə addım atmalıyıq. Önemli olan budur.

**- Şirkət qurmadan öncə, özünü məxsus araşdırmalarınız olub. Hansı nəticəyə gəldiniz? Uğurlu biznes qurmaq üçün nələrə diqqət etmək lazımdır və ya uğursuz biznesdə edilən səhvlər nədir?**

- Bəli, mən araşdırdım. Biznesə başlamazdan əvvəl, bazar araşdırmasını yaxşı etmək, məhsul haqqında dolğun məlumatlar toplamaq lazımdır. Bütün bunların hamısını topladıqdan sonra ümumi analiz etməliyik. Əlbəttə, yuxarıda qeyd etdiyim kimi çox dərinə getmək də olmur, çünki bütün bunlar atılacaq hər addımı ləngidir. Amma bir tərəfdən də gözüyümü və cəhil cəsəreti ilə qolları sıvayıb işə atılmaq olmaz. Yaxşı analizdən sonra işə başlamaq

xərcləri də öncədən hesablayıb yatırıma daxil etməlidirlər. Strategiya, hədəflər düzgün qurulmalıdır. Uğura gedən yol həmişə düzgün və səbirlə çalışmaqdan keçir.

**- Xaricdə Azərbaycan brendinə reaksiyalar necədir?**

- İndiyə qədər Azərbaycan dünyada istehsalçı ölkə kimi tanınmırdı. Son illərdə İqtisadiyyat Nazirliyi və AZPROMO çox çalışır. Bütün beynəlxalq sərgilərdə "Made in Azərbaycan" pavilyonunu təşkil edirlər və yerli şirkətlərin iştirakına dəstək olurlar. Nəinki bu sərgilərdə, əlavə də export missiyalar təşkil olunur. Yerli istehsalçıların xaricə çıxışına həqiqətən dəstək verilir. Bu baxımdan biz də dəstəklərdən yararlanırıq. Öz hesabımıza və ya AZPROMO hesabına sərgilərdə iştirak edirik. Xaricilərin reaksiyası məhsula görə dəyişir. Amma insanlar Azərbaycan məhsullarına maraqla yanaşırlar. Həm ölkə, həm də məhsul onlara çox maraqlıdır. Biz məhsullarımızı sərgilərdə daddırdığımız zaman və ya hədiyyə olaraq qonaqlarımıza təqdim etdiyimizdə onlarda xoş təbəssüm yaranır və razı qalırlar.

**- Dediniz ki, öz sahəmlə bağlı bütün işlərdə iştirak etmişəm və bunları bir nöqtədə cəmləşdirib şirkət yaratdım. Maraqlıdır karyeranız bu planla hərəkət edib, yoxsa təsadüfdür?**

- Mən 6 ildən çoxdur ki, bir-birinə yaxın sahələrdə çalışmışam. Şirkət yaratmaq fikrini uzun müddətdir ki, planlaşdırırdım. Bu istək nə vaxtsa reallaşmalı idi. Son illər artıq "gecikirəm" deyər bir fikir formalaşmışdı. Özümə vaxt qoydum ki, bu zamana qədər araşdırıb istehsalat sahəsində şirkət qurum. Yerli, keyfiyyətli istehsalat artırmaq, ölkəmizin ixracatçılarından biri olmaq istəyirdim. Düşündüm ki, ölkəyə valyuta gətirmək lazımdır. Ölkənin rifahını qaldırmaq üçün şorbada duzumuz olsun istədim. Həm də biz Azərbaycanda bir neçə ailəyə maddi dəstək oluruq. Getdikcə sayımız artır. Əməkdaşlarımızın 60 faizi xanımlardan ibarətdir. Hansı ki, evdar xanımlar olublar və şirkətdə çalışaraq ailə büdcələrinə dəstək olurlar. Digər əməkdaşlarımızın da çoxu 22-25 yaş arasındadırlar. Hansı ki, öyrənməyə, inkişafa açıq gənclərdir. Biz onların üzərində uzunmüddətli planlar qurur, yaxın gələcəkdə təlimlərə yollamağı düşünürük. Çünki sırf işdə çalışaraq işinin peşəkari olmaq çətinidir. Öz üzərində işləmək və təlimlərdə iştirak etmək lazımdır. Düşünürəm ki, biz nəinki özümüz üçün keyfiyyətli, vicdanlı kadrlar yetişdiririk, həm də ölkədə keyfiyyətli kadrlar yetişməsinə dəstək oluruq. Fərqi yoxdur o kadrlar bizimlə çalışsın, ya yox. Əsas odur ki, keyfiyyətli kadrlar yetişdirməkdə ölkəyə töhfə verək.

**- Ənənəvi sualımız. Uğur sirriniz nədir?**

- Hələ yolun başındayam. Planlarımızın, strategiyamızın ilkin mərhələsini bitirdik və uğurlu addımlar atırıq. Uğurluluq səbirsiz, ümidsiz olmadığımız üçündür. Hər çətinliyə, uğursuzluğa imtahan kimi baxırıq. Hər bir imtahanın tələfi var. Heç vaxt ümidsizliyə qapılmaq olmaz. Yolu sona qədər getmək lazımdır. Əgər tunelin sonunda balaca işıq görürüksə, ona doğru irəliləməliyik. Mütəəzzə o işığa yaxınlaşmaq lazımdır. Biz getdikcə, o işıq böyüyəcək və daha da əlçatan olacaq.

## "İnanmaq, yaxşı analiz etmək və başlamaq lazımdır"

Nahid Cabbarov: "Başlamaq üçün mükəmməl olmağa deyil, mükəmməl olmaq üçün başlamağa ehtiyac var"

Aygün ƏZİZ

**Yüz ölçüb, bir biçmək prinsipi ilə hərəkət edir. İstəyir, hədəfləyir, planlayır, strategiyasını qurur və addım atır. Deyir ki, biznesdə cəhəl cəsəreti ilə qolları sıvayıb işə başlamaq olmaz. Mükəmməl olmasan belə, yaxşı analiz və araşdırmadan sonra irəliləmək lazımdır. Ona görə, başlamaq üçün mükəmməl olmağa deyil, mükəmməl olmaq üçün başlamağa ehtiyac var.**

Müsahibimiz hazırda orqanik və təbii məhsulları ilə xaricə çıxan, yerli alma çip-sisi istehsal edən Crispa şirkətinin icraçı direktoru Nahid Cabbarovdur.

N. Cabbarov 1989-cu il Bakıda anadan olub. İstanbul Fateh Universitetində beynəlxalq münasibətlər fakültəsi üzrə bakalavr təhsili alıb. Daha sonra İngiltərədə London Universitetində magistratura təhsilini bitirib və ölkəyə qayıdıb. Qayıdıqdan sonra dövlət və özəl sektorda xarici əlaqələr üzrə işləməyə başlayıb. Bank sektorunda - Yapı Kredi Bankda marketing departamentində, Soyuz Aqro Kontrakt şirkətində beynəlxalq ticarət meneceri kimi çalışıb. İdxal, ixrac, logistika, gömrük, təchizat zəncirində bilavasitə iştirak edib. PMD şirkətlər qrupunda çalışıb. Son 4 aydır ki, artıq ailə şirkətlərinin başına keçib: "Bir ilə yaxındır ki, ailə şirkətimizi yaradıb, istehsalatına başlamışım. Kiçik şirkət olaraq, hədəflərimizi mərhələ-mərhələ qoyduq. Həm məhsul, həm satış strategiyalarımızı öncədən planladım. Bizim büdcəmiz, investisiyamız o qədər də böyük deyildi. Çünki ailə şirkətidir və təbii ki, "biz minimal imkanlarla maksimum nə edə bilərik" sualının üzərində çalışırıq. Hazırda da planımıza uyğun olaraq, xaricə ixraxa fokuslanmışım. Məhsullarımız Dubayda Azərbaycan Ticarət Evinde satışıdadır. Gələn aydan Latviyada Riqa şəhərində olacaq. Hazırda Almaniyanın Berlin şəhərində olan dünyaca məşhur beynəlxalq sərgilərdən birində "fruit logistika" sərgisində



lazımdır. Gözləmək lazım deyil ki, bütün hər şey yoluna düşsün, hər şey mükəmməl olsun, ondan sonra başlayım. Düşünürəm ki, başlamaq üçün mükəmməl olmağa deyil, mükəmməl olmaq üçün başlamağa ehtiyac var. Belə bir söz var ki, karvan yolda düzəlir. Həqiqətən mən bunu təcrübədə də gördüm. Ona görə də inanmaq, yaxşı analiz etmək və başlamaq lazımdır.

Uğursuz biznesə gəldikdə isə, üm-

dir. Təbii ki heç nə birdən-birə olmur. Çox çətinliklər çəkdik. Hələ də çəkirik. Bu, normaldır. Hər çətinliyin nəticəsi olur. Hələ yolun ərazi ilə başladım. Biz istehsal yerimizi götürəndə sıfırdan planını qurduq. Avadanlığımızı sifariş verdik və işi qurmağa başladım. Mən bütün işlərimi mütəxəssislərlə məsləhətləşərək görmüşəm. Ən adi nüansı belə, öz mütəxəssisi ilə danışmışam. Heç bir addımım təsadüfi olmayıb. Çalışmışam ki, əlimdən gələndə hər şey mükəmməl olsun.

**- Şirkətin yaranmasının maraqlı tarixçəsi olub. Bir qələm, bir dəftər, bir də ərazi...**

- İlk dəfə iş quranda əlimdə heç nə yox idi. Kiçik bir kağız parçası, kərandaş və boş bir ərazi ilə başladım. Biz istehsal yerimizi götürəndə sıfırdan planını qurduq. Avadanlığımızı sifariş verdik və işi qurmağa başladım. Mən bütün işlərimi mütəxəssislərlə məsləhətləşərək görmüşəm. Ən adi nüansı belə, öz mütəxəssisi ilə danışmışam. Heç bir addımım təsadüfi olmayıb. Çalışmışam ki, əlimdən gələndə hər şey mükəmməl olsun.

**- "Yüz ölç, bir biç" prinsipi ilə hərəkət edirsiniz?**

- O prinsipə çox inanıram. Səmimi desəm, tam mükəmməlliyətçi insan deyiləm. Bir çox sahələrdə çalışdığım üçün təcrübələrim var və həmin peşənin mütəxəssisləri ilə çox yaxşı münasibətlər qurmuşam. Bir-birimizi yüksək səviyyədə anladığımız üçün bütün işlərimiz yaxşı getdi. Düşünürəm ki, çox dərinə getməmək şərti ilə, yüz ölçüb bir biçdikdən sonra işə başlamaq lazımdır. Çünki incə detallar insanı yeni addım atmaqdan çəkindirir, qorxudur

