

Bizneslə məşğul olmağı sevir. Hətta o qədər sevir ki, gəlirdən çox gördüyü işdən zövq aldığını deyir. Bu, bir az inandırıcı gəlmir? Deyir ki, onun bu yanaşmasına sadəcə iki dostu inanır, çünki onu daha yaxından tanıyırlar. Müsahibimiz MUSK, "Boba" kimi şirkətlərinin qurucusu, beynəlxalq treydinglə məşğul olan Bəhrüz Babayevdir.

- Bəhrüz bəy, biznesə nə vaxtdan başladınız?

- Belə uşaq yaşlarımdan da demək olar. Çünki uşaq vaxtı oyuncaqlarımı məhlədəki uşaqlara kirayə verirdim (Gülür). Amma öz işimi qurmağa gəlincə, 3-cü kursdan artıq başladım. Maliyyə-kredit üzrə təhsil alırdım, 3-cü kursdan sonra liseyden bir sinif yoldaşımın reklam və dizayn işi görəndə şirkət qurduq. Düzdür, işi qurandan sonra dərəcə çox da vaxt ayıra bilmədim, amma bunun üçün peşman olduğumu da deməzdim.

- Demək ki, müsbət tərəfləri çox olub...

- O vaxtın təcrübəsi mənə çox şey qazandı. İş dünyasında bir növ uşaq kimi olursan, utanmırsan, çəkinmirsən, "bu adama 5 dəfə

Başlamaq üçün adam özündə o gücü hiss etməlidir?

- Heç vaxt özümü savadlı saymamışam. Çünki ətrafımda elə dostlarım var ki, dünyada ən məşhur təhsil ocaqlarında oxuyublar. Bununla bağlı kompleksim də yoxdur. Bir şeyi bil-mirəmsə, rahatlıqla etiraf edirəm. Ancaq özümü həmişə hamıdan inadkar saymışam. Bir şeyi ağılıma qoymuşamsa, mütləq edirəm. İnadçılığım mənə çox şey verib.

Bir dostum var, onun atası Naxçıvanda sıfırdan çox yaxşı biznes qurubmuş. Amma sonra o biznesləri tamam bağlanıb, sıfır yox, bir növ mənfiden Bakıda yenidən iş qurmalı olublar. Bakıda kirayədə qalıbmışlar. Bir müddət sonra onlar Bakıda da yaxşı yerə gəlib çıxıblar. Onun bu yerlərə gəlməsinin səbəbi nədir? Dostumun atası çox inadkar adamdır, deyir ki, qışda evlərinin üstünü qar basıbmiş, dama çıxıb qarları təmizləyib yerə töküüb. Anası əsəbiləşdirib və o yerə tökdüyü qarın hamısını təzədən aparıb damın üstünə yığıb. Onun müəyyən bir yerlərə gəlib çıxması da inadçılığının sayəsində olub.

TEDx-də bir seminar var, orda qeyd olunur ki, insanların müvəffəqiyyətli olmasının səbəbi

ümumiyyətlə, gəlməyə, pulunuz bata bilər. Biz gedib həmin ölkəni gəzib keyfiyyətli maliyyə tapısını aparırıq.

- Çinə toyuq ayağı, Fransaya qurbağa budu ixrac etmək də sizin işlərdəndir. Bu sahələri nəyə əsasən seçmişdiniz?

- Araşdırmağı sevərəm. Bəzən səhərə qədar ofisdə qalıb biznes araşdırması aparmışam. Sevdikim işi görürəm deyər yorulmuram. Universitetdən sonra bankda işləyirdim, bir Allah bilirdi ki, necə əziyyətlə işə gedirdim. Çünki sevdikim iş deyildi. Qurbağa budunu bir vloqdan oxumuşdum, sonra araşdırdım və məşğul oldum. Elə işlər olur ki, 6 ay araşdırıb o sahəyə giririk. Eləsi olur ki, 6 ay araşdırdandan sonra qərara gəlmişik ki, bu, uğurlu olmayacaq. Araşdırmaqla yanaşı, həm də gəzirəm. Bir ölkəyə gedəndə mütləq marketlərə baxıram, nəyin daha çox satıldığına, nə olub-olmadığına fi-



- Dediym kimi, treyding işidir, zavodlara xammal veririk. Bunun adı "Boba"dır. Mən şüvəlanlıyam, orda babaya boba deyilir. Mənim soyadım da Babayevdir. Liseydə mənim boba deməyimə həmişə gülürdülər. Məktəbdə iki Bəhrüz var idi deyər, mənə soyadla çağırırdılar. Elə ordan Boba dedilər. Bəhrüz oğlu Bəhrüz Babayev də elə "Boba"ya uyğun gəlir. Ona görə adını belə qoydum.

Gürcüstanda bir yanğınsöndürmə işində investoram. Sevmədiyim bir iş də var, amma çox yaxşı davam edir. Azərbaycan, Gürcüstan və İndoneziyada biz bu işi görürük, sonra mən orda şəriklikdən çıxdım. Otellərə, mağazalara qoxu aparatı quraşdırırıq, havalandırma sistemine qoyursan, böyük bir müəssisəni qoxulandırır. Məsələn, bütün mağazadan kofe qoxusu, bişmiş kruasan və s. iy gələ bilər. İstənilən qoxunu ala bilirik. Qoxu işini görəndə şirkətin adı MUSK-dır. Müşk və ənbər qoxusunun ingiliscə adıdır.

- İndiki iş rejiminiz necədir? Əvvəllər daha çox işlədiyinizi dediniz?

- Gündə 3 saat yatıram, çox oxumağa çalışıram. Bəzi hədəflərim var, ona görə oxumalıyam. Oxuyanda insanın müqayisə etmək bacarığı yaxşı olur. Səhərlər idmana da vaxt ayırıram, sonra işə gedirəm. Günortalar nahar etmirəm, həmin bir saatı yatıram. 2-3 ildir ki nahar etmirəm. Eşidənlər "öləcəksən" deyirlər, amma mən bunun xeyrini bilirəm.

- 3 saat yatmaq gün ərzində yuxusuz olmağınızın səbəbi nədir?

- İnsanların yuxu tsikli 90 dəqiqə - 90 dəqiqə bölünür. Üç 90 dəqiqə 270 dəqiqə edir. Siz 240 dəqiqə yatırırsınız, mən 90 dəqiqə. Mən sizdən daha gümrək olacam. Çünki siz yuxu tsiklini başa vurmamısınız. 270 dəq yatsanız, bu, artıq normal olacaq. Mən bunları kor-koranə yox, oxuyub araşdırıb tətbiq edirəm. Günorta bir saat yatıram, günortanın bir saatlıq yuxusu gecənin 2 saatına bərabərdir.

- İşə, araşdırmalara çox vaxt sərf edən biri ailəyə vaxt ayıra bilərsiniz?

- Şənbə-bazar günü işləmirəm, işlə bağlı görüşə çağıranda olanda getmirəm. Amma həmin günlər də 3-də oyanıram. Bir kitabda oxumuşdum ki, ailəyə daha çox səhərlər vaxt ayırmaq lazımdır. Səhər yeməyində bir oluruq, harasa yeməyə, gəzməyə gedirik. Ailəyə yetərli qədər vaxt ayırdığımı düşünürəm. İş səfərlərinə gedəndə həyat yoldaşımı da özümə aparıram, bəzi iş görüşlərinə də mənimlə gedir, deyirəm təcrübə yığsın.

- İki oğlunuz var. Özünüzdə olan inadkarlığı onlarda görürsünüz?

- Yoldaşım da inadkardır, ona görə uşaqların ikisində də bu, var.

- İki inadkarın bir evdə yola getməsi çətin olmur? Yeni biri od olanda, o biri su olsun kimi...

- Bir gün bir nəfər xanımın yanına əlində bir qab yeməklə gəlir. Deyir ki, bunu bir xanım bişirib bizə verib. Adam da yoldaşına çox güvənir, necə insan olduğunu bilir. Amma xanımı qışqınc olur, uşaqların yanında əsəbiləşir qabı yerə atır, yemək dağılır. Bizim mentalitetlə yanaşsaq, kişi arvadı vurardı, amma o, əyilib övladlarının yanında yerdən yeməyi qaba yığır və deyir ki, yenə ananızın cinləri üzərinədir. Bu misal evlilik həyatında mənə dərs olub. Xanım od olanda, mən su ola bilərəm. Yeri gələndə yoldaşım su olur. Demək istədiyim odur ki, kişi olaraq belə şeyləri problem etmirəm.

- Ənənəvi sualımız: uğurun sirri nədir?

- Birincisi inadkarlıq. İkincisi, qarşıma yaxşı insanlar çıxıb. Belə bir ifadə var, sürətli getmək istəyirsənsə, tək get. Uzaq məsafəyə getmək istəyirsənsə, birlikdə get. Ətrafımda həmişə yaxşı insanlar olub.

“Özümü həmişə hamıdan inadkar saymışam”

Bəhrüz Babayev: “Bəzən səhərə qədər ofisdə qalıb biznes araşdırması aparmışam”

Aygün Asımqızı

zəng vurdum cavab vermədi, bir də niyə yığmırsınız?” - demirsən. Bir adama 15 dəfə də zəng vururdum, çəkinmədim. Hətta o illərdən yadımdan çıxmayan bir məqam da var. Deməli, bir mətbəyə getmişdim, mətbəxinin müdiri ofisdə tək idi, mənə su təklif etdi, içdim, dedim birini də verə bilərsiniz? Gedib bir stəkan da gətirdi. Sonra bir dəfə də istədim, kefini pozmadan yenə gətirdi. Düzdür, onunla səmimiyyətimiz var idi, amma yaşca böyük idi və mən suyun yerini öyrənib özüm də götürə bilirdim. Həmin adamın hörməti, mənim "üzüzlüyüm"ə xoş münasibəti yadımdan çıxmır. Yəni demək istədiyim odur ki, elə yaşda idim ki, eqo yox idi, istənilən işi görürdüm. O vaxt əldə etdiyim təcrübə mənə çox kömək oldu, o vaxt qazandığım əlaqələrin bir çoxu indiyə kimi davam edir.

- İndi iş qurmaq üçün onlayn üsullar çoxdur. Amma əvvəllər iş quranda ofis götürməliyid. Ofisiniz var idi?

- Bəli, ofis kirayəsinə 500 manat verirdik. O vaxt böyük pul idi. Hamı şoka düşürdü ki, tələbə adamlarsız, heç bir əlaqəniz yoxdur, sıfırdan başlamısınız, ofisə 500 manat pul verməklə risk edirsiniz.

- 500 manat ofisə vermişsinizsə, deməli, qazanc yaxşı olub. Belə məbləğlə danışıq, nə qədər qazandırdınız ki?

- Kirayə xərcini və işçilərin pulunu çıxarırdıq (Gülür). Düzü, heç vaxt qazanc haqqında fikirləşməmişəm, çünki pul həvəsə deyiləm. Məsələn, Leonardo da Vinçi hansısa rəsmi sevdiyi üçün çəkir. Kimsə həmin əsərə bir milyon verib alırsa, bu, müəllifin günahı deyil. Mən də biznesi sevərəm. Deməli, 2 il bundan əvvəl Braziliyadan Kosta-Rikaya mərmər satdım. Yeni bir-birinə yaxındılar, amma biz Azərbaycandan durub Braziliyadan Kosta-Rikaya mərmər satmışıq. Satış etdik, Braziliyada bir dostumun tanışına dedim ki, ödənişi sənənin hesabına köçürsünlər, sonra bizə verərsən. Elə oldu ki, həmin tanışın pulu hesabından çəkib bizə göndərməyi yubandı. Tanışlar deyirdilər ki, pulun batdı. Deyirdim ki, əsas həzzi Braziliyadan Kosta-Rikaya məhsul satmaqdan aldım. Pulun qayıtmasında da, olar. Bu sözümlə iki dostum inanır, başqalarını inandırmaq bir az çətinidir. Pul heç vaxt mənə maraqlı olmayıb.

- Həmin adam pulunuzu qayıtdı?

- Bəli (Gülür).

- Əslində, iş qurmağı çox adam istəyə bilər, amma hər kəs də başlamağa risk etmir.



ni 100 il ərzində araşdırıblar. Birinci faktor inadkarlıq olub. Qısacası, yığıldınsa, durmalısan.

- Lisey mühtinin şagirdlərə başqa keyfiyyətlər aşılacağı da deyilir. Bu inadkarlığı orda qazanmışınız, yoxsa hələ uşaqlıqdan var idi?

- İnadkarlıq mənə uşaqlıqdan olub, amma utancaq idim. Utancaqlıq lisey vaxtı yox oldu. İnsanlarla ünsiyyət qurduqca, oxuduqca deyirsən ki, niyə utanıram ki?

- Utancaqlığın getməsinə hər hansı misal görə bilərsiniz?

- (Gülür) Bir dəfə evə gəlməliydim, maşında yanacaq bitirdi, cibimdə də 30 qəpik pul var idi. Yanacaq doldurma məntəqəsində dedim ki, 30 qəpiklik benzin vursun. Üzümə baxıb dedi ki, gözle bir dəqiqə soruşum. Başa düşdüm ki, məndən başqa indiyə qədər heç kim 30 qəpiklik benzin tökməyib. Nəyə tökdü, evə getdim. Evdə pulum var idi, üstümdə yox idi və mən o pulla benzin tökməkdən utanmadım.

- İnsanlar adətən bir sahədə biznes qururlar, bir şeyi də o istiqamətdə davam edirlər. Sizde isə fərqli sahələrdir.

- Universitet vaxtı reklam və dizayn sahəsində iş qurmuşduq, sonra əsas məşğul olduğum və sevdiyim iş beynəlxalq ticarət olub. Beynəlxalq alver də demək olar (Gülür). Fərqli ölkələrdə müştərilərimiz var. Daha çox internetdən rahatlıqla tapıla bilinməyən məhsulları satırıq. Məsələn, bir müştərimiz bizdən həsir xammalı istəyirdi. Onu internetdə 4-5-ci əlini tapa bilərsiniz. Çünki bamboonun vətəni İndoneziya, Vyetnamdır, heç kim ordan birbaşa məhsul almaq istəmir. Çünki risklidir, ödədiyin pulun qarşılığında çox keyfiyyətsiz məhsul gələ, hətta

kir verərəm.

- Bankda nə qədər müddət işlədiniz? Yeni nə qədər işçi olmusunuz?

- Bankda 3 il işlədim. Amma orda işə başladığım ikinci il artıq öz şirkətimi qurmuşdum, zavodlara xammal verirdim. Hətta işlədiyim filialın müdiri mənə dedi ki, bankı ofisin kimi işlədirsən. Bəzən hesaba 10 min pul gəlirdi, o pulu almaq üçün də müdir qol çəkməliydi. Yeni işlərimdən xəbərləri olurdu (Gülür). Müdirimiz mənə başa düşürdü, iş görüşüm olanda, icazə alırdım problem etmirdi. Və Elvin adlı bir iş yoldaşım var idi, onun həmin müddətdə mənə köməyi lap çox deyib. Biz ikimiz bankda kassada işləyirdik. Elə vaxt olurdu ki, gecə 4-5-ə qədər evdə öz şirkətimin işlərini görürdüm, 5-də yatıb səhər 8-də banka gedirdim. Yuxulu olurdu, pulların saxladığı yerə girib bir-iki saat yuxumu alırdım. İş yoldaşım mənə həmin vaxt yola verirdi, işlərimi də görürdü.

- İndi öz işçiləriniz var. Kiminsə işdə yadlığınızı bilsəniz, reaksiyanız necə olar?

- Düzü, o vaxt işdə yadlığımın müdirin xəbəri olmurdu. Çünki pullar saxlanan otaqda kamera yox idi. Mənə gəlincə, pis reaksiya vermərəm. Birincisi, özüm də yatmışam (Gülür). İkincisi, yatıbsa, deməli, nə iş səbəbi var, bir problemi olub-olmadığını öyrənərəm. Üçüncüsü, bildiyim qədər "Google", "Samsung" kimi böyük şirkətlər işçilərinə gün ərzində işdə bir saat yatmağa icazə verir. Çünki bu zaman beynin qan dövrəni daha yaxşı işləyir. İşçilər çox önəmlidir. 50 min qazansam, işçimə 3000 məaş verərəm. Çünki mənə pulu qazandıran onlardır.

- İndi hansı işlərlə məşğulsunuz?