



layan yoxdur. Hamısı da eyni bazarı hədəf alır. Çünki, müştərinin gələcək zövq və ehtiyaclarını təxmin edib planlamaq yerinə rəqiblərin keçmiş qərarlarını və mövcud davranışlarını həyata keçirirlər. Belə biznes idarə etmək olmur. Heç olmasa bir bilənə müraciət edin, daha doğru addım atın özünü, pulunuz, işinizi riskə atmayın.

- Seymur bəy, bir konsultant kimi uğurlu biznes üçün məsləhətiniz nədir?

- Uzun müddətdir tanıdığım bir müəssisə rəhbəri çalışdığı müəssisəyə satışları artırmaq üçün yüksək səviyyəli bir mütəxəssis cəlb etdiyini bildirmişdi. İxtisasca mühəndisdir və xaricdə təhsil alıb. İş təcrübəsi də kifayət qədər var. Rəhbər deyir ki, nə səbəbdəndir bilmirəm dörd aydır bizim müəssisədə çalışmasına baxmayaraq, satış həcmində elə də bir dəyişiklik olmayıb: "Açığını desəm, çox böyük ümidlərlə heyətə cəlb etdiyim bu mütəxəssisdən gözlədiyim effekti ala bilmədim. Düşünürəm ki, onun yerinə daha fərqli bir mütəxəssis cəlb etsəm, daha yaxşı olacaq".

təkcə bir nəfər bu kriteriyalara cavab verən oyunçunuz var, o da işə yeni cəlb etdiyiniz satış mühəndisidir. Satış bir müəssisə üçün hücumçu rolunu oynayır. Sonuncu amma, kritik toxunuşu edib qol vuran adamdır. Bu adamın qol vura bilməsi üçün ona qədərki on nəfər həmin adama topu getirib çatdırma bilməlidir. On nəfər bunu edə bilmirsə, bir nəfərin qol vurmamaqda günahı yoxdur.

- Uğurlu karyerada keçmişə baxmağın tərəfdarı deyilsiniz. Nə üçün?

- Əvvəllər böyük balıq kiçik balığı yeyər deyər fikirlər mövcud idi. İndi isə bu qayda dəyişib. Çevik balıq ləng balığı yeyər. Önemli olan odur ki, müştəri nəyi istəyirsə onu verirsiniz. Düzdür, hər bir şirkətin sədəqətli müştəriləri olur. Amma bu, 20 faizdir. Siz həmişə müştəri itirməyə hazır olmalısınız. Bazar təzə rəqib də çıxa bilər. Məsələn, məşhur 24 qızıl medalı olan üzgüçünü heç bir medalı olmayan, onun fanatı olan üzgüçü məğlub etdi. Çünki onu 10 ildir izləyirdi və sürətini bilirdi. Baxmayaraq ki, 24 qızıl medalı var idi, fanatı daha cəld hərəkət edərək qələbə qazandı. Sizin uğurunuzu bu gün müəyyən edən keçmiş medallarınız deyil, bugünkü rəqibinizdir.

- Seymur müəllim, karyeramızı necə planlayaq?

- Bir neçə il əvvəl televiziya kanallarından biri investisiya istiqamətlərinin araşdırmasını edərək ən ideal sahəni təqdim etmişdi. Statistik sorğulara əsasən, üç istiqamət ön plana çıxmışdı. Bunlar qızıl, xarici valyuta və təhsil idi. Onların arasında ən çox reytingə malik olan isə təhsil olmuşdu. Yəni ən risksiz investisiya sahəsi olmaqla yanaşı, ən perspektivli sahə olaraq da, ilk pillədə yer almışdı. Bəs fərdi olaraq bu qədər önəmli olan sahəyə, yeni karyera planlamamıza nə qədər önəm veririk?

Bir çoxumuz ali təhsilimizi tamamlayıb iş həyatına addım atırıq. Müəyyən bir sahə üzrə çalışmağa başlayırıq. Amma iş bununla bitmir. Həmin sahədə daha da inkişaf etmək, bilik və bacarıqlarımızı təkmilləşdirmək üçün araşdırmalar etməli, daim öyrənməliyik. Yeni karyera planlaması etməliyik. Karyera planımıza uyğun olaraq da özümüzü inkişaf etdirməliyik. Tanıdığım bir çox əcnəbi mühəndis bakalavr təhsilini tamamladıqdan sonra bir neçə il həmin sahə üzrə işləyir. Müəyyən müddət sonra isə həmin sahəni daha da mükəmməl öyrənmək istədiyi üçün magistratura təhsili alır və ya həmin istiqamətdə peşəkar mütəxəssislər tərəfindən təşkil edilən təlimlərdə iştirak edərək lazımı biliklərə yiyələnir. Belə olduqda həmin peşəni daha da dərinləndirərək öyrənmək imkanınız olur. Bəs ixtisasla bağlı təlimlərə nə qədər önəm veririk? Qarşılaşdığım bir hadisəni sizlərlə paylaşım: Planlama təlimində iştirak etmək istəyən bir mühəndis mənə yazdığı elektron məktubda təlimlərin təşkilini müsbət qiymətləndirdiyini amma, ödənişli olduğuna görə məyus olduğunu, məhz bu səbəbdən də fikrindən daşındığını bildirmişdi. Açığını desəm, gənc bir mühəndisin bu fikirdə olmasına çox da təəccüblənmədim. Sadəcə olaraq, ondan siqaret çəkib-çəkmədiyini, əlavə olaraq isə bu bərdə bir neçə sual soruşdum. Bahalı marka siqaret çəkirdi. Ay ərzində siqaretə xərclədiyi pul təlimin pulunun yarısı qədər idi. Hər ay sağlamlığımızı zərər vuran siqaretə heç düşünmədən, hesablamadan bir təlimin ödənişi qədər pul xərcləyirik. Bəs heç olmasa altı ayda bir dəfə də olsa, bu məbləği gələcək karyeramıza ayırmaqdan niyə imtina edirik? Karyeramızda yüksəlmək istəyiriksə, daim özümüzü həm təcrübə, həm də tədris istiqamətində inkişaf etdirməliyik. Amerikalı yazıçı Tom Peterin maraqlı bir sözü vardı: Əgər işləriniz istədiyiniz kimi gedərsə, təhsil xərclərinizi iki qat artırın. Əgər işləriniz istədiyiniz kimi getməzsə, onda təhsil xərclərinizi dörd qat artırın.

- Gənclərə nə demək istərdiniz?

- Heç bir insan düz xətlə uğur qazanmayıb. Hamı mütləq kələ-kötürlü yollardan keçib. Amma gənclər elə düşünür ki, insanlar bir nöqtədən digərinə düz xətlə, maneəsiz gəliblər. Bəzi gənclər bu gün araşdırma etməkdənsə, sənaye qapılarında iş öyrənməkdənsə, ancaq nəzəriyyə ilə kifayətlənirlər. İşin içindən "bişib" gələn insanlar daha uğurlu olurlar.

İndi biznesi idarə etmək qurmaqdan daha çətinidir

Seymur İlyasov: "Sizin uğurunuzu müəyyən edən keçmiş medallarınız deyil, bugünkü rəqibinizdir"

Aygün ƏZİZ

Ona görə əgər inkişaf etmək, karyeranda uğur qazanmaq istəyirsinizsə, maaş azlığına baxmadan problemlər yaşayan şirkətdə çalışmalı, sıfırdan başlayaraq işin bütün sirlərini öyrənməlisən: "Hər kəs prestijli şirkətdə çalışmağı, başlayan kimi yüksək maaş almağı arzulayır. Lakin problemsiz şirkətdə siz ancaq robotsunuz. İşin yüksəliş mərhələsini görürsünüz. Risklərdən, planlamadan, o riskləri hesablamadan xəbəriniz yoxdur. Düzdür, belə şirkətdə yüksək vəzifəyə qədər gələ bilərsiniz, amma öyrənmə bilməzsiniz. Bütün problemləri xəritə kimi qarşınıza qoyanda siz daha rahat öyrənirsiniz. Sıxıntılı sənaye inkişaf üçün daha yaxşı imkanlıdır".

"Peşəkar" rubrikamızın qonağı beynəlxalq dərəcəli mühəndis, biznes konsultant Seymur İlyasovdur. Məlumat üçün bildirik ki, mü sahibimiz 2015-ci ildə aihitdata.com saytının təqdim etdiyi məlumatda dünyada fəaliyyət göstərən 188 konsultantdan biri olaraq göstərilib.

- Seymur müəllim, planlama karyeranın təməli olsa da, hər kəs bunun əhəmiyyətini dərk etmir. Planlamayı necə izah edərdiniz?

- Planlama barədə kitablarda çox düsturlar yazılısa da, bu, həmişə tətbiq olunmur. Bəzi situasiyalarda beyninlə düşünüb qərar verməlisən. Planlama şirkətlər üçün ən kritik yerdir. Biznesin istənilən sahəsində bizi hədəfimizə çatdıran bütün sistemin hesablanması, bir müəssisənin dayacağıdır. İş qurmadan əvvəl çəkdiyiniz yol olmalıdır. Biznes plan hazırlanmazdan əvvəl ciddi şəkildə analiz olunmalıdır. Bu gün biznes planlarının uğursuz olma səbəbi analiz mərhələsinin düzgün aparılmamasıdır. Bizim ən böyük səhvimiz odur ki, şirkət açarkən rəqibin işini olduğu kimi kopyalayırıq və bunu biznes plan hesab edirik. Əsas problem isə bunun tətbiqində başlayır. O şirkət, nə xəta edibse, istəmədən onu da kopyalayırıq və uğursuzluğa



düçar oluruq. Siz daha yaxşısını etməlisiniz. Biznesə ancaq gəlir mənbəyi kimi baxmaq lazım deyil. O sizin çörək ağacınızdır. Onu qorumaq, daim inkişaf etdirməlisiniz. Bu gün biznesi qurmaq problem deyil, onu idarə etmək problemdir.

- Pulu olan hər kəs şirkət qura bilər?

- Yeni şirkət qurmaq asan işdir, bəlkə də heç bir gün belə vaxtınızı almaz. Amma şərt onu kağız üzərində yaratmaq deyil. Ona görə də şirkəti quranda yox, ondan əvvəl uzun-uzun hesab-kitab etmək lazımdır. Bu gün etibarilə bəzi uşaq bağçaları, taksi sifariş şirkətləri, onlayn məhsul satışları, kargo şirkətləri və s. sürətli şəkildə artmaqdadır. Amma təkcə sürətli... Keyfiyyətli, məntiqli və ehtiyaca uyğun deyil. Uşaq bağçasına deyirsən ki, kamera qoy, müdirə xanım deyir ki, kamera mənim vicdanımdır. Başa da sala bilmirsən ki, mən sənə vicdanını görə bilmirəm. Taksi sifariş edirsən bir "qaçaş" əlində siqaretlə, bayağı mahını ilə gəlir. Bunu göndərən şirkət fikirləşmir ki, mən müştəriyə xidmət göstərirəm. Müştəri üçün isə mənim şirkətim həmin taksi sürücüsüdür, çünki ancaq onu görür. Kargo sifariş edirsən, çatan kimi xanım deyir ki, şəxsiyyət vəsiqəniz. Deyirsiniz ki, buyurun. Deyir indi də müştəri kodunuz... Başa düşə bilmirsən ki, xaricdə şəxsiyyəti təsdiq edən sənəd olduqda bütün məlumatların sistemdə görünür və o koda ehtiyac olmur. Daha maraqlı fakt isə hələ qabaqdadır. Bu şirkətlər bir-birinə baxa-baxa gündən-günə ildırım sürətilə artır. Hələ ki bazar payını hesab-

Aradan qısa bir müddət keçdikdən sonra həmin müəssisəyə gedib kapasite ölçmələri edərək qeydlərimi apardım. Daha sonra isə həmin satış mühəndisi və müəssisə rəhbəri ilə görüşdüm. Mənzərə bundan ibarət idi ki, müəssisə mövcud potensialının 43 faizini istifadə edə bilirdi. Satış mühəndisi var gücü ilə çalışsa da, nəticə deyilmirdi. Onsuz da deyisə bilməzdi. Çünki problem satış mühəndisində deyildi. Müəssisə rəhbəri isə satış həcmiminin 26 faiz artırılmasını istəmişdi. Çox yaxşı və yerində bir qərar idi. Amma tutarsız qərar idi. Çünki bir nəticə əldə etmək istəyirsinizsə, mütləq onu əldə etmək üçün tələb olunan hər bir şeyi təmin etməlisiniz. Yalnız bundan sonra nəticə tələb etmə haqqına sahibsiniz. Əgər istehsalınız, satılma gücünüz, işçi potensialınız və s. buna imkan vermirsə, bu haqda düşünməyə dəyməz. Bir çoxumuzun ortaq marağı nöqtəsi olan futboldan misal gətirək olsaq düşünün ki, komandada standart on bir oyunçu var. Hər birinin funksiyası, potensialı, üstün və zəif cəhətləri və s. fərqlidir. Əgər 43 faiz potensialla işləyən bir müəssisəsinizsə, deməli, üçüncü liqada oynayan bir komanda kimsiniz. Amma realıqda 26 faiz artım nəzərdə tutmusunuz. Yəni birdən-birə birinci liqədə oynayan bir komanda olmağa qərar verməlisiniz. Hesaba qatmadığınız çox kritik bir məqam isə bundan ibarətdir ki, əgər həqiqətən də birinci liqədə oynayan bir komanda olmaq istəyirsinizsə, onda sizin bütün oyunçularınız birinci liqədə oynayan oyunçular səviyyəsində olmalıdır. Realıqda isə