



diyim sahə olsa da, oturmaq və saat rejimi olan iş məni yorurdu. Daha sonra başqa şirkətdə istehsalat sahəsində idarəçi kimi çalışmağa başladım. Biznesi məhz orada öyrəndim. 1 ildən sonra şirkətdən ayrıldım, fərdi şəkildə işləməyə başladım. Uşaqlıqdan həmyaşılardan fərqli olaraq, hamının marağı göstərdiyi yox, özümə maraqlı gələn işlərə, həm də pul qazanmağa meyilli olmuşam.

- Nə üçün özünüzü uşaqlıqdan pul qazan-

ri də dollarla işləyirdi. Hesab tamam dəyişdi. Pulum düzəlmədi, malımı çıxara bilmirdim. Kargo şirkəti güzəşt etdi. Pulun bir qismini ödedim, bir qismini isə satandan sonra ödedim. Borclarımı da vermək lazım idi. Buna görə, növbəti dəfə risk etdim və sifariş verdim. O mal gələndə ikinci devalvasiya oldu. İkinci devalvasiyanı görəndə dedim ki, artıq bu, mənim qismətimdir, alınmayacaq. Sadəcə borclarımı gözümlün qarşısına gəldi. Ona görə dedim ki, irəli getməliyəm. Əsas məqsəd borclarımı qaytarmaq idi. Satışımız artdı, təzədən sifarişlərimi artırdım. Çindən sonra Avropa mallarına kökləndim. İdarəçi işlədiyim zaman bir firma ilə tanış oldum. Onlar mənə ekoloji təmiz məhsulla, digər məhsulların fərqi göstərərək, qəti olaraq Avropaya yönəlmək qərarına gəldim. Məqsədim ekoloji təmiz məhsulları ölkəyə gətirməkdir. İstanbulda, Dubayda, Almaniyada,

axtırdım. 21 yaşında əmək haqqımı yığıb, fotoaparət aldım və fotoqraf cəlb etdim. Onu nişan, toy, ad günlərinə göndərdim. Oradan da qazanırdım. İş çoxdur, işləmək istəyən yoxdur. Bu gün gənclər istəyir ki, ilk işlərində yüksək maaş alsınlar və aldıqları ilk məvaciblə də telefon əldə etsinlər. Mən fikirləşirdim ki, əldə etdiyim vəsaitin müəyyən qismini özümə xərcləməklə, qalanını başqa işə xərcləyirəm və növbəti gəlir yeri qurum. Gənclər işdən qaçmama, qarşılıqlı hədəf qoymalıdır. Əmək haqqı ilə yanaşı təcrübə qazanmalıdırlar. Çünki sonrakı dövrlərdə bizə yüksək əmək haqqını təcrübə gətirəcəkdir.

- Rəfat bəy, tikintidən sonra uşaq bağçası ideyası necə yarandı?

- Öz övladına bağca tapmaqda çətinlik çəkirdim. 4 bağca dəyişdim. "Bağcam Uşaq Şəbəkəsi"nin rəhbəri olan dostumla danış-

Onun uğur sirri məqsəd və hədəflərinin olması, çalışqanlıq, təmkinli davranmağıdır. Deyir ki, elə bir insan yoxdur ki, qarşısına məqsəd qoysun, bu istiqamətdə çalışsın, səy göstərsin, amma ona çatmasın. Ona görə, bu mümkün deyil. Məqsədinə çatmayıbsansa, deməli, ürəkdən istəməyi bənzər və çalışmayıbsan.

Müsaibimiz 181 yaşlı olan, dünyada 64 ölkəsində fəaliyyət göstərən Fransanın SEMİN şirkətinin, dünyanın 72 ölkəsində fəaliyyət göstərən "Vulli" şirkətinin Azərbaycandakı nümayəndəsi, "Joyful" uşaq bağçasının sahibi, memar, biznesmen Rəfat Mirzəyevdir.

Karyerasını pille-pille qurub. 6-cı sinifdən artıq ictimai fəaliyyətlə məşğul olaraq, həmyaşılardan seçilib. Deyir ki, elə uşaqlıqdan ailədən pul almaq ona qəribə gəlir: "Məktəbdə oxuyarkən ictimai fəaliyyətlə başladım. O vaxt məşhur "Şəkər villası" qəzeti çıxırdı. Məktəblilərin ən çox oxuduğu qəzet idi. Qəzetdə müsabiqələr təşkil edilirdi. Kim zəng edib cavab verirdisə, o qalib olurdu. Orada dəfələrlə qalib olub, hədiyyələr qazanırdım. Yay tətili ərəfəsində isə qəzetin hazırlanma prosesində iştirak edirdim, qonorar alırdım. 7-ci sinifdə oxuyarkən "Azərbaycan Uşaqlarına Uşağa Sülh Şəbəkəsinin" uşaqları ilə birlikdə tədbirdə iştirak etdik və həmin tədbirdə bu təşkilata marağımı oynadı və onlara qoşuldum. Təşkilatı Azərbaycanın ilk ombudsmanı Elmira Süleymanova yaratmışdı. Uşaqların mühiti, bir-birləri ilə münasibəti, onlara keçirilən dərslər maraqlı oldu və mənə cəlb etdi. Təşkilatın nəzdində "Liderlik məktəbi" var idi, hansı ki o məktəbdə biz hər bazar yığılaraq tanınmış şəxslərlə görüşürdük. İctimai fəaliyyət məktəb həyatında da öz təsirini göstərirdi. Ondan sonra UNICEF-lə sız işləyirdim. UNICEF-in ölkədə apardığı bir çox sosial layihələrdə iştirak etdik. O dövrdə çadır düşürgələri var idi, orada məcburi köçkünlər yaşayırdı. Onlarla görüşür, uşaqlarla müxtəlif mövzularda söhbətlər aparır, onların həyatını demək olar ki, yaşayırdıq. Əlilliyi olan uşaqların yaşadığı və ya təhsil aldığı müəssisələrə gedərək, onlara əlilliliklə yemək yedirirdik, asudə vaxtımızı birgə keçirirdik".

- 6-cı sinifdən ictimai fəaliyyətlə məşğul olubsunuz. 7-ci sinifdə artıq layihələrdə iştirak edirdiniz. Ümumiyyətlə, uşaqlıqda könüllü kimi işləmək sizə sonrakı həyatınızda nə verdi?

- Ziyalı ailədə böyümüşəm. Anam həm də məktəbdə müəlliməm idi. Biz təşkilata qardaşımın birliyə gəldik və ailemiz, düşüncələrimizin, həyatımızın, nitq qabiliyyətimizin müsbət mənada dəyişdiyini gördükde, elbette, biz dəstəkləyirdik. İctimai həyat mənə yaxın dostlar verdi, qısa zamanda tez qərar qəbul etməyi, özünü təsdiq etməyi, liderlik bacarıqlarını öyrətdi. Hansı ki, bugünkü iş həyatımda o liderlik bacarıqları köməyimə çatır. Daha sonra 2005-ci ildə Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universitetinə, memarlıq fakültəsinə qəbul oldum.

- Memarlıqdan biznesə necə gəldiniz?

- Uşaqlıqdan memarlığa marağım var idi. 1-ci kursdan işləməyə başladım. Az məvacib alsam da, həm pul qazanır, həm də təcrübə toplayırdım. Tələbə idim, düşünürdüm ki, ali təhsil almaq yaşım çatmışamsa, evdən pul almağım düzgün deyil. Tələbəlik illərində Daşınmaz Əmlakın Dövlət Reyestr Xidmətinin Bakı Şəhər üzrə idarəsində təcrübəçi kimi çalışmışam. Daha sonra cəbhə bölgəsində hərbi xidmətimi başa vurduqdan sonra, "Körpü-Binatikinti" MMC-də 3 il memar kimi işlədim. Sev-

7-ci sinifdən pul qazanan biznesmen

Rəfat Mirzəyev: "Daha keyfiyyətli və ekoloji təmiz məhsulları ölkəyə gətirməyi qarşıma məqsəd qoymuşam"

Aygün ƏZİZ

mağa kökləmişdiniz. Səbəbi varmı?

- Uşaq olanda kompüter, planşetlər yox idi. Özümə geyim almaq istəyirdim, deyirdim ki, ata, mən bu şalvarı almaq istəyirəm. Şalvar 10 manatdırsa, atam mənə 5 manat verirdi. Deyirdim axı 5 manatla almaq mümkün deyil. Cavab verirdi ki, sən də 5 manatlıq şalvar al. Əs- lində, o, mənə pulu alırdırmı istəyirdim. Ondan sonra qəzətdən qonorar aldım, düşünürdüm ki, atam 5 manat verəndə, 5 manat da mənə üzərimə əlavə edir, istədiyimi alım. Cəmiyyətə ayaqlaşmaq üçün özüm də qazanmaq istəyirdim, ailəm pul verirdisə, çalışırdım üzərimə də özüm də pul qoyum.

- Deyirlər çətinlik insanı mübariz və məqsədli edir. Komfort zona isə tənbelləşdirir. "Ayaqlaşmaq" üçün yollar axtarırsınız və bu sizi biznesmen edib ...

- Elə bir insan yoxdur ki, qarşısına məqsəd qoysun, bu istiqamətdə çalışsın, səy göstərsin, amma ona çatmasın. Bu mümkün deyil. Məqsədinə çatmayıbsansa, deməli, ürəkdən istəməyi bənzər və çalışmayıbsan. Məsələn, telefon almaq istəyirəm. Mən bunu əldə etmək üçün hər variantı düşünürəm. Ola bilər ki, dostumdan borc alım, ya kreditə girirəm, ya nələrisə satıb, pulumun çatmayanını düzəldib alıram. İnsan əgər hədəf qoyubsa, ona çatmaq üçün əlindən gələni edir. Mən də hansısa addım atmaq istəyəndə, fikirləşirəm ki, filan işi görürəm. Baxıram ki, maliyyəyə ona uyğun deyil. O maliyyəni əldə etmək üçün yollar axtarıram. Hədəf qoyulanda ona çatmaq olur. Amma sadəcə pul qazanmaq üçün işlədikdə, iş getmir. Həmin pulun dəyərini, əhəmiyyətini bilmirsən. Davamlı pul qazanma bilmək üçün mütələq hədəfin olmalıdır.

- İdarəçilik sahəsində işləyərkən yaxşı gəliriniz olduğu halda, tam fərqli sahəyə, ticarətə yönəldiniz. Üstəlik, bu yolda ilk iki cəhd uğurlu alınmayıb. Ailənizin reaksiyası necə oldu?

- Atam icazə vermirdi. Deyirdi ki, normal işin, maaşın var. Özünü çətinliyə salma, problemlərin çox olacaq. Çünki ticarət risklidir və sən uduza bilərsən. Atam dedi ki, nəyə ehtiyacın varsa, mən kömək edirəm, amma öz işində qal və ya gəl mənim şirkətimdə çalış. Amma mən özümün artıq şəxsi biznesimi qurmağa hazırlamışdım. Qarşımda məqsədim var idi. Maliyyə yox idi. Dostumdan borc götürdüm, bankdan kredit aldım, mağasını, kompüterimi, telefonumu satdım. Son qəpiyimə qədər xərclədim. Düzüdü, çətinliklə qarşılaşdım. İlk biznesə 26 yaşında başladım, Çindən divar kağızı yapışqanları gətirdim. Mal gəlib çatana qədər ölkədə birinci devalvasiya oldu. Kargo şirkət-

Fransada, Çində, Rusiyada beynəlxalq sərgilərdə iştirak etmişəm. 181 yaşlı olan, 64 ölkədə çalışan Fransa şirkətinin Azərbaycandakı nümayəndəsiyəm. Şirkətin prezidenti Fransa prezidentinin müşaviridir. Bu şirkətlə işləyirəm, ölkəyə divar kağızı yapışqanları və ekoloji təmiz divar kağızları gətiririk. Hansı ki, bunlar

dıq və digər dostlarımla birlikdə investisiya cəlb edərək, "Joyful" uşaq bağçasını açdıq. Bu sahədə də keyfiyyətli xidmət göstərmək üçün bağca sahəsində böyük təcrübəsi olan "Bağcam Uşaq Şəbəkəsi"nin üzvü kimi fəaliyyət göstəririk. Həmçinin övladımın getdiyi 4 bağçada görmək istədiyim müsbət cəhətləri də öz bağçamızda tətbiq etdik. Bundan əlavə, bu gün təəssüf ki, uşaq mağazalarında çox çeşidli məhsullar olsa da, keyfiyyətli məhsullar azdır. Mən yə-nə də çalışdım ki, ölkəmizə keyfiyyətli uşaq oyuncaqları gətirirəm. Bu sahədə araşdırma aparırdım, Fransada məşhur olan, dünyanı 72 ölkəsində fəaliyyət göstərən "Vulli" şirkətinin oyuncaqlarını gətirirdim.

- "Jiraff" məhsullarının əhəmiyyəti nədir?

- 0-1 yaşında uşağa nə lazımdırsa, istehsal olunur. Əsas oyuncaq "Sofhie" adlı zürafədir. Bu təbii kauçuk ağacının südümdən hazırlanmış məhsuldur. Uşaqlarda 5 hissiyyət orqanını stimullaşdırır. Görməni, motorikani, eşitməni, spesifik dadı olduğu üçün daddilməni stimullaşdırır, ən əsas, diş çıxaran uşaqların damagını sakitləşdirir. Üzərindəki boya da qida boyasıdır və tam təhlükəsizdir. Bir çox dünyaca məşhurlar öz övladları üçün ondan alırlar. Mən də bunu Azərbaycan bazarına gətirdim.

- Dediniz ki, öz valideyiniz sizə az pul verirdi, o üsul uşağınıza da tətbiq edəcəksiniz?

- Bəli, ona öz bacarıqları ilə pul qazandırmağı aşılayacağam. Oğlum yaxşı rəsmlər çəkir. Çalışacağam ki, ona öz rəsmləri ilə pul qazanmağın yolunu öyrədim. Əməyin istis-

sıf tibb müəssisələrində, uşaq bağçalarında istifadə edilən kağızlardır.

- Bazarda rəqiblərinizlə necə rəqabət aparırsınız?

- Məhsullarımızın keyfiyyətindən əminəm. Məhsullarımız fərqli, keyfiyyəti yüksək olduğu üçün heç kimlə rəqabət aparmağıma ehtiyac yoxdur. Çünki qeyd etdiyim kimi, sıfır tibb müəssisələrində və uşaq bağçalarında istifadə edilən ekoloji təmiz və antibakterial divar kağızları gətirirəm. "Jiqui" də, "Mercedes" də avtomobildir və ikisi də eyni yolu gedir. Birində komfortla gedirsən, digərində yox. Mən məhsulumun keyfiyyətinə arxayınam. Düzüdü, qiymətlər ucuz deyil, Avropa qiymətidir. Amma müştərilərim artıq məhsullarımı tanıyır. O sahədə demək olar ki, rəqibimiz yoxdur. Azərbaycana SEMİN şirkətinin 7 adda məhsulunu gətirirdim. Mən ticarətdə daha çox pul qazanmaqla deyil, keyfiyyətli məhsulla tanınmağa çalışırdım. Tikinti sahəsində Fransa, Polşa, Almaniya ilə işləyirdim. Həmçinin Azərbaycanla yanaşı Türkiyə bazarına da daxil olmuşam. Fransa şirkəti olan SEMİN-in iki adlı məhsul ilə Türkiyədə də işləyirəm.

- 7-ci sinifdən işləmək istəyən biri kimi "Azərbaycanda iş tapmaq çətinidir" deyənərə nə deyərdiniz?

- İşləmək istəyən üçün iş həmişə var. Mən işə başlayanda işləməyə paralel, ikinci, üçüncü iş



marı kimi deyil, onun istedadını önə çıxaraq, gələcək həyata hazırlayacağam. Uşaq öyrətməsin ki, atam pul qazanıb mənim üçün hər şeyi edəcək. Çünki hər bir insan öz ayağının üzərində durmağı bacarmalı, yaxşı təhsil almalı, sağlam həyat tərzi sürməli və öz biliyinə arxayın olaraq, əmək fəaliyyəti ilə məşğul olmalıdır.