Azərbaycan Respublikasının Prezidenti yanında Kütləvi İnformasiya Vasitələrinin İnkişafına Dövlət Dəstəyi Fondu
KİVDF
www.kivdf.gov.az

Yazı Azərbaycan Respublikasının Prezidenti yanında Kütləvi İnformasiya Vasitələrinin İnkişafına Dövlət Dəstəyi Fondu tərəfindən maliyyələşdirilən "Azad sahibkarlığın və liberal iqtisadiyyatın təşviqi" layihəsi çərçivəsində çap olunub.

Bazarda 7 il liderlik edən şirkət

Heç kimə sirr deyil ki, istehlakçılar bir çox yerli istehsal mallarına güvənmirlər. Bu da təsadüfi deyil. İllərlə istehlakçılar idxal olunan malların yüksək keyfiyyətinə əmin olmuş, bəzi yerli malların qeyri-qənaətbəxş olduğunun şahidi olmuşlar. Amma son illər yerli bazarda Azərbaycan istehsalı olan keyfiyyətli məhsullar da yer almaqdadır. Bu məhsullardan biri də METAK şirkətinin istehsal etdiyi plastik borulardır.

1997-ci ildə fəaliyyətə başlamış METAK şirkəti ilk vaxtlar polad boruların ölkəyə idxalı və satışı ilə məşğul olmuşdur. 2005-ci ildən bazar tələbatını nəzərə alaraq plastik boru və fitinqlərin istehsalına başlamışdır.

METAK şirkətinin satış direktoru Tural Xəlfəyevin sözlərinə görə, Sovet dövründə və müstəqilliyin ilk illərində santexnika işlərində dəmir borulardan geniş istifadə olunurdu. Bu zaman ustalar çox əziyyət çəkirdilər. Boruların kəsilməsi, əyilməsi, yiv açılaraq birləşdirilməsi, sözün əsl mənasında, zülm idi. Bundan başqa, dəmir borular bir neçə ildən sonra paslanır, deşilir və su sızıntıları yaranırdı. Bu çətinlikləri nəzərə aldıqda plastik boruya keçid bir "inqilab" idi. Biz plastik boru istehsalına başlayanda Azərbaycanda bu bazar, demək olar ki, tamamilə xarici şirkətlərin nəzarətində idi. Türkiyə istehsalı olan "Firat" markalı borular daha çox satılırdı. Bundan başqa, "Dizayn Boru", "Hakan Plastik", "Pilsa" şirkətlərinin boru və fitinqləri də bazara daxil olmuşdular.

Plastik borunun quraşdırılması daha asan olduğundan yerli ustalar bu işi qısa müddətdə öyrənə bilmişlər. Qiyməti dəmir borular ilə müqayisədə daha aşağı olan plastik borulardan istifadə sürətlə yayılmışdır. 1990-cı illərdə yerli istehsalın olmamasından istifadə edən əsasən Türkiyə şirkətləri Azərbaycanın plastik boru və fitinqlər bazarını tutmuşdular.

METAK şirkətinin bazara necə daxil olması barədə satış direktoru Tural Xəlfəyev aşağıdakıları söylədi: "Biz 2005-ci ildə təmiz və çirkli su boruları, istilik sistemi boruları və fitinqlər istehsalına başladıqda bazara daxil olmağımız asan olmadı. Hamımız bilirik ki, ev təmirində boru işi çox həssas məsələdir. Çəkilən borular suvaq və kafelin altında qalır. Əgər su xətləri keyfiyyətsiz boru ilə çəkilərsə və bir müddət sonra xətdə sızma baş verərsə, bu, ev sahibinə baha başa gələ bilər. Belə olan halda ev sahibi ilə usta arasında da mübahisə yaranır. Buna görə, ustalar qorxurdular və yerli borunu almağı məsləhət görmürdülər. Ustalar hesab edirdilər ki, yerli boru keyfiyyətli ola bilməz və yerli boru ilə iş görsələr, böyük ehtimalla problem yaranacaqdır. Əksər ustalar ev sahiblərinə "Firat" boru almağı tapşırırdılar. Bu səbəbdən bazara daxil olmaq bizim üçün çətin idi.

Birinci gündən şirkətimizin rəhbərliyinin bir fikri olub: uzunmüddətli yanaşma ilə yalnız keyfiyyətli məhsul istehsal edilməli və hər bir alıcı dinlənməlidir. Təbii ki, ilk vaxtlarda təcrübəmiz az olduğundan bizim də çətinliklərimiz olurdu. Lakin biz məsuliyyətsizlik etmədik, çalışdıq, keyfiyyətə ciddi nəzarət sistemini tətbiq etdik. Keyfiyyət ilə bərabər, məhsullarımıza 50 il zəmanət verdik və sözümüzün üstündə durduq. Bu yanaşma nəticəsində bazara daxil olmağı bacardıq. Ustalar yavaş-yavaş bizim plastik borulardan və fitinqlərdən istifadə etdilər. METAK heç vaxt keyfiyyətsiz məhsul istehsal edərək ustaları pis vəziyyətdə qoymamışdır.

Qısası, yerli istehsal olan boruya inam yox dərəcəsində idi. Çox çətin olsa da, bu inamı METAK yaratdı.

METAK-ın yerli bazarda payı

Şirkətin apardığı araşdırmalara görə, hazırda təmiz və çirkli su boruları, istilik sistemi boruları, fitinqlər bazarının təxminən 65%-nə METAK sahiblik edir. Qalan 35% digər yerli və xarici istehsalçılar arasında bölüşdürülür. Respublikamızın inşaat materialları bazarında şirkətin apardığı sorğuya və hesablamalara əsasən bu nisbət müəyyən edilmişdir. Bu yüksək bazar payı həm malların keyfiyyətli olmasının, həm də uğurlu satış sisteminin nəticəsidir. METAK artıq 7 ildir ki, bazarın lideridir. İstər xarici, istərsə də yerli şirkətlərin plastik boruları arasında ən çox METAK boruları satılır.

50 il zəmanət

Borulardan istifadə qaydaları haqqında məlumatlar şirkətin buraxdığı kataloqlarda, internet saytında qeyd edilmişdir. Müştərinin çətinliklərini dinləmək və həll etmək üçün iş saatlarında fəaliyyət göstərən telefon xətti mövcuddur, həmçinin şirkətin sosial şəbəkələrdəki hesabları vasitəsi ilə istifadəçilər əlaqə saxlaya bilirlər. METAK heç vaxt müştərilərin müraciətlərinə laqeyd yanaşmır. Müraciət daxil olan kimi şirkətin əməkdaşları müştərinin ünvanına gedərək məsələni araşdırır. Bir çox hallarda bacarıqsız ustalar düzgün qaynaqlama aparmadığından, təzyiqin və istiliyin düzgün seçilməməsindən problemlər yaranır. İstər alıcı fərdi şəxs, istərsə də şirkət olsun, müraciət ucqar rayondan olsa belə, müştərinin ünvanına gedirlər. Usta dəvət olunur və səhvlər izah olunur. Əfsuslar olsun ki, çox zaman təcrübəsiz ustaların səhvləri olur. Hələ də bir çox ustaların bu sahədə maariflənməyə ehtiyacı var. Boruların aşağı təzyiqdən partlaması, su sızması kimi hallara rast gəlinməyib. METAK borularının ömrü ən azı 50 ildir. Yəni, müəyyən olunmuş təzyiq və istilik şərtləri daxilində boru və fitinqlərə 50 il zəmanət verilir.

"METAK reklam deyil"

Tural Xəlfəyevin sözlərinə görə, METAK bazarın böyük hissəsinə nəzarət edir. O, reklama başlamamışdan əvvəl bu nisbətə gəlib çatmışdır. T.Xəlfəyev qeyd etdi ki, əvvəlki illərdə məhsullarımızın daha da keyfiyyətli olmasına fokuslanmışdıq. Xüsusilə, ustalar bu keyfiyyətdən xəbərdar olmalı idilər. Çünki əksər hallarda ev sahibləri boru seçimini ustalara həvalə edirlər. Keyfiyyət ilə bərabər, bazardakı mövqeyimizi markalaşdıraraq, daha da bərkitmək üçün 2 il öncə reklamlara başlamışıq.

Sloqana gəldikdə isə, "Metak reklam deyil" sloqanını işlətməyimizin səbəbi verdiyimiz sözlərin əməl ilə arxasında durduğumuz, yalandan reklamla məşğul olmadığımız, həqiqətən, keyfiyyətli məhsullar istehsal etdiyimiz mesajını verməkdir. Bir çoxlarının etdiyi kimi, yalançı reklamlarla xalqı aldatmaq olmaz, METAK istehsaldan başlayaraq müştəri xidmətlərinə qədər olan bütün mərhələlərdə işinin keyfiyyəti ilə öyünür.

Qırılmaz kanalizasiya borularının Azərbaycanda ilk dəfə istehsalına METAK şirkəti başlamışdır. Tonlarla çəkisi olan yük avtomobili üzərindən keçdikdə belə qırılmayan kanalizasiya boruları polipropilendən istehsal olunur.

Rəqabət inkişaf etmək üçün stimuldur

Bazarda keyfiyyətsiz malların olduğu faktdır. Yerli plastik boru istehsalçılarının sayı 10-a qədərdir. Bunların arasında həddindən artıq keyfiyyətsiz məhsullar istehsal edən şirkətlər də var. Yerli istehsalçılar arasında ən çox çeşid METAK-dadır. Latun detallar da şirkət tərəfindən istehsal edilir.

Keyfiyyəti aşağı olan idxal malları da çoxdur. Hazırda Çindən gətirilən çox keyfiyyətsiz və ucuz borular bazara daxil olur. Çindən bizim maya dəyərindən də ucuz mallar gətirilir. Bu, bazardakı ən böyük problemlərdən biridir.

METAK-ın malları həmişə digər yerli istehsalçıların mallarından baha olub. Keyfiyyətə nəzarət, şirkətin xərclərini, zəmanət daxil olmaqla satışa kompleks yanaşmanı nəzərə alsaq, METAK-ın məhsullarının 10-15% baha olması qaçılmazdır.

Yerli xammaldan istifadə məhsulların ucuzlaşmasına kömək edəcək

Bu il Sumqayıtda SOCAR Polymer zavodunun işə düşəcəyi gözlənilir. Bu zavodda polipropilen (PP) və yüksək sıxlıqlı polietilen (YSPE) istehsal ediləcəkdir. Bu məhsullar da METAK-ın istifadə etdiyi xammallardır. Xammalın daxili bazardan alınması şirkətə böyük ixrac üstünlüyü verəcək. Həmçinin, maliyyə baxımından da sərfəli olacaqdır. Hazırda xammal Cənubi Koreyanın, Almaniyanın və Səudiyyə Ərəbistanının bu sahədə tanınmış istehsalçılarından alınır.

Cənubi Koreyadan xammalın Azərbaycana gəlib çatması 1-1,5 ay çəkir. Xammalın ölkə daxilində əldə edilməsi isə onun qısa müddətdə və ucuz qiymətə alınmasına imkan verəcək. Bütün bunlar bir sıra məhsulların ucuzlaşmasına səbəb ola bilər.

METAK şirkətinin zavodları

Şirkətin Bakı, Sumqayıt, Neftçala və Qusar rayonunda istehsal sahələri mövcuddur. Balaxanı Sənaye Məhəlləsində, Neftçala Sənaye Məhəlləsində və Sumqayıt Sənaye Zonasında yerləşən zavodlarımızda bitkiçilik və meyvəçilik sektorları üçün plastik taralar (yeşiklər), Sumqayıtda isə 300 kq tutumu olan konteynerlər (böyük taralar) istehsal olunur. Bu konteynerlərin əsas alıcıları böyük soyuducu anbarlardır. Tara istehsalı müəssisəsi aqrar sahəyə yaxın olmalıdır. Bu səbəbdən bu istehsal ölkənin müxtəlif nöqtələrində qurulub. Qusarda beton dirəklər də istehsal edilir. Bu dirəklərdən üzümçülük və meyvəçilikdə istifadə olunur. Plastik borular və fitinqlər Bakıda Böyükşor ərazisində yerləşən zavodda istehsal edilir. Yaxın gələcəkdə içərisinə meyvələr qoyulan plastik qabların (viol) və tikişli dəmir boruların istehsalına başlanılacaq. Bu məqsədlə yeni zavod qurulması nəzərdə tutulub.

İxrac genişləndirilir

METAK brendini Rusiya və Qazaxıstan bazarında kifayət qədər tanıyırlar. METAK Rusiyada da istehsal sahəsinə malikdir və xüsusilə Rusiyanın cənubunda daha geniş tanınır. Rusiyaya fitinqlər, Qazaxıstana isə borular və fitinqlər ixrac edilir. Hazırda Bakıda köhnə binaların sökülərək, yerində yeni yaşayış komplekslərinin tikilməsi üzrə çoxlu pilot layihənin icrasına başlanmışdır. 2018-ci ildən bu layihələrin sürətlənməsi ilə METAK-ın satışlarının daha da artacağı gözlənilir.

Yerli tikinti şirkətlərinin əksəriyyəti METAK-a müraciət edirlər. Pilot layihəni icra edən şirkət üçün önəmli olan alacağı boruların keyfiyyətli olması və arxasında böyük şirkətin dayanmasıdır. Buna görə, pilot layihələri icra edən şirkətlər böyük istehsalçılara, əsasən də METAK-a müraciət edirlər. Son vaxtlar dövlət layihələri üçün alınan malların da keyfiyyətinə daha çox fikir verilir. İri dövlət layihələrində də METAK boruları geniş istifadə olunur.

Beləliklə, Azərbaycanın yerli bazarında möhkəm yer almış METAK şirkəti bu gün liderlər sırasındadır və əminik ki, gələcəkdə şirkət öz işini daha da genişləndirəcək, dünya bazarlarında öz layiqli yerini tutacaqdır.

Yeganə MƏMMƏDOVA