

BALIMIZI AZƏRBAYCAN BALI KİMİ ÖLKƏ HÜDUDLARINDAN KƏNARDA DA TANIDIRIQ

Bu gün Azərbaycanda arıçılıq məhsullarının istehsalına dair statistikaya nəzər salsaq, görərik ki, 2005-ci ildə 0,6 min ton bal istehsal edilmişdisə, 2016-cı ildə bu rəqəm 2,7 min tona çatıb. Arı ailələrinin artım dinamikasına baxsaq, əgər 2005-ci ildə 105 min arı ailəsi vardısa, 2016-cı ildə onların sayı 260 min olub. Son illər arıçılığa artan maraq bu sahədə ixrac ənənəsinin yaranmasına təkan verib. Məsələn, 2015-ci ildə cəmi 3,62 ton bal ixrac olunmuşdusa, 2016-cı ildə bu göstərici 6,1 tona yüksəlib. Ötən il Azərbaycandan ixrac olunan 1 ton balın orta qiyməti 8 min ABŞ dolları təşkil edib ki, bu da dünya üzrə orta idxal qiymətindən 2,5 dəfə çoxdur.

Müsaibimiz uzun illər ölkəmizdə arıçılıqla məşğul olan "Ballı" bal və arı məhsulları şirkətinin direktoru Rəşad Rəşidovdur.

- Rəşad müəllim, necə oldu ki, arıçılıqla məşğul olmağa başladınız?

- Bu sahəyə gələndə kimi bir çox şirkətlərdə satış rəhbərliyində çalışmışam. Balı seçmə səbəbim isə bizim ailəmizin bu işə bağlılığı olub. Mənim babam da, atam da arıçı olublar. Biz 50 ildən çoxdur ki, bu işlə məşğul oluruq. Bala gələndə qədər də uzun müddət bu sahə ilə bağlı ağımda müəyyən fikirlər, strategiyalar var idi. Zaman elə gətirdi ki, biz 3 il əvvəl bal satışında yeni keyfiyyət mə-

hələsinə keçdik. Amma bu o demək deyil ki, biz o zamana kimi bal sahəsində deyildik. Ən azı 50 ildən çoxdur ki, bu sahədə çalışırıq. Gözümü açandan arı təsərrüfatlarının içində böyümüşəm.

Bir şirkət kimi fəaliyyətə başlamışdan öncə ilə indiki arasında fərq, təbii ki, mövcuddur. Həmin dövrdə məhsulun daha çox qablaşmamış formada satışını həyata keçirirdik. Amma zaman keçdikcə bazara baxdıqda hiss olunurdu ki, satdığımız məhsulun qablaşdırılmasının təkmilləşdirilməsinə ehtiyac duyulur. Ona görə bu sahəni araşdırmağa başladım. Avropa, Amerika bazarında fəaliyyət göstərən bir çox şirkətlərin satış strategiyasını incələdik. Sonra özümüzə bir plan cızdıq ki, biz məhsullarımızı daha sanballı, yüksək səviyyədə qablaşdırılmış şəkildə təqdim etməliyik. Nəticə etibarlı ilə də təqdimatımız kifayət qədər normal və uğurlu alındı. Brend olaraq artıq İqtisadiyyat Nazirliyinin xaricdə "Made in Azerbaijan" adı altında təşkil edilən qida sərğilərində iştirak etmişik. Balımızı Azərbaycan balı kimi ölkə sərhədlərində də tanıtmışıq.

- Ümumən, insanları balın təbii olmasına necə inandırırırsınız, çünki insanlarda bir şirkətin çoxlu bal istehsal etməsi və onun satışının çox olmasına inam, sanki, azdır?

- Bal, həqiqətən, kifayət qədər spesifik məhsuldur. Çünki

balı saxtalaşdırmaq çox rahat, yoxlamaq isə çox çətindir. Zaman-zaman bazarlarda sui-istifadə halları olduğu üçün insanlarda bala qarşı ehtiyatlı davranış formalaşmış. Biz insanların məhsulumuza olan güvənini qazanmaq üçün bir sıra işlər gördük. Məhsulun kompleks halda təqdim olunmasına, qablaşdırılmasına, keyfiyyətinə, saxlanmasına, doğru yerdə tə-



dim olunmasına kifayət qədər güc sərf etdik. Bu gün "Ballı"-nın bazarda keyfiyyətli bir bal markası kimi tanınmasında gördüyümüz işlərin rolu böyükdür. Bu gün bizim müştərilərimizin yüzə doxsan faizi təkrar müştərilərdir. Yəni, bir dəfə məhsulumuzu alıb dadına baxan yenidən "Ballı"-nı seçir. Həmçinin, biz satış nöqtələrimizdə müştərilərimizə balımızı laboratoriya şəraitində yoxlamağı təklif edirik. Bütün xərcləri müəssisəmiz ödəyir. Müştəri istənilən zaman məhsulun təbiiliyini laboratoriya-

da yoxlatdırıb əmin ola bilər. Bundan başqa, sosial şəbəkələr vasitəsilə müəyyən aksiyalar keçirərək, insanlar arasında təşviqedicə məlumatlar paylaşaraq, markamız haqqında müsbət fikirlər yaradıırıq. Əslində, elə şüarımız da sizin sualınıza çox yaxındır. Yəni, məhsulumuz sexdən gəlmir, bişirilmir, bu, təbiətdən gəlir və həmin proses əslində kifayət

qədər zaman aparır. Bir arıçı il ərzində ortalama iki dəfə bal süzə bilər. Həmin balı süzmək üçün o, bütün il ərzində təsərrüfata xidmət edir. Onun profilaktikasını aparır, doğru, vaxtılı-vaxtında bir zonadan başqa zonaya köçürülməsini edir. Əlbəttə, süzülmə ilə iş bitmir. Süzülmiş balın təbiiliyini qorumaq, tərkibindəki fermentlərin ölməməyi üçün saxlanılmasına, qablaşdırılmasına ciddi önəm vermək lazımdır. Ona görə də biz balın saxlanmasına, gigiyenasına, qablaşdırılmasına və doğru şəkildə, heç bir kənar təsir ol-

madan müştəriyə çatdırılmasına çox diqqət edirik.

- Arıçılıq böyük zəhmət, bununla belə gəlir gətirən sahə olduğu halda, kanardan elə mənərə yaranır ki, bu sahəyə o qədər də kapital qoymaq lazım deyil?

- İlk olaraq təcrübə olmalıdır. Daha sonra ətrafda sağlam, həqiqətən, bu biznesi irəli çəkəcək insanlar və doğru strategiya seçilməlidir. Sektor həm maddi, həm də strateji tərəfdən öyrənilməli, rəqiblər kifayət qədər araşdırılmalıdır. Rəqəmlər dəqiq hesablanmalıdır. Ən əsas da ilkin başlanğıc investisiyası olmalıdır. Başladıqdan sonra imkanlar açılır. Əgər iş uğurludursa, hər kəs – həm fərdlər, həm dövlət orqanları lazım olan dəstəyi göstərəcəklər. Bu gün startaplara dəstək olmaq üçün daha öncəki illərə nisbətən kifayət qədər məqamlar var. Gənclər bunlardan maliyyə baxımından faydalana bilərlər.

Kapitala gəldikdə isə, o, biznesin qurulduğu sahədən, qurmaq istədiyiniz işin həcmindən, məkanından asılıdır. Kifayət qədər dostlarımız var ki, simvolik investisiya ilə bu işləri başlayıblar. Həmin dövr üçün heç vaxt hesablamamışam ki, nə qədər məvacib lazımdır. Çünki biz bu işə başlayanda təsərrüfatlarımız, infrastrukturumuz var idi.

- Qablaşdırma və daşınmanı necə həyata keçirirsiniz?

-Ümumən, "Ballı" olaraq məhsulumuzla yanaşı, onun daha

da yaxşı tanınıb seçilməsi üçün qablaşdırılmasına da xüsusi önəm veririk. Hal-hazırda "Ballı"-nın istifadə etdiyi qablaşmalar dünya standartlarına uyğundur.

İstifadə etdiyimiz bütün banklar Rusiya, İtaliya və Türkiyədən alınır.

Daşınmalara gəldikdə isə əsas istehsal və böyük anbarımız Xudatda yerləşir. Bakıda isə sadəcə müəyyən gün ərzində saxlanması üçün mini anbarımız var və satış nöqtələrimizdən aldığımız sifarişləri təyin olunmuş günlərdə gecikmə olmadan çatdırırıq.

- Bəs, məhsullarınızın ixrac potensialı haqqında heç düşünmüsünüzmü?

- Bəli. Bir çox ölkələrin məhsullarını daddıqda görürük ki, Azərbaycan balı tərkibinə görə çox zəngin baldır. Azərbaycanda 9 iqlim qurşağının olması imkan verir ki, kifayət qədər zəngin bal istehsal edilsin. Ona görə də düşünürəm ki, bizim balın təqdimatı düzgün edilərsə, kifayət qədər ixrac potensialı var. "Ballı" olaraq keçən il Qətərə məhsul ixrac etdik. Bu il də bir neçə ölkəyə və eləcə də Uzaq Şərqrə və Körfəz ölkələrinə ixrac ehtimalımız artıq dəqiqdir. Növbəti illər üçün də ixrac potensialımızı genişləndirməyi düşünürük.

- Rəşad müəllim, maraqlı müsahibəyə görə sağ olun.

**Müsaibəni aldı:
Nailə Cabbarova**