

Birinci kursda oxuyanda nazirlikdə işə başlayır, xeyli müddət də orda çalışır. Ancaq bir müddət sonra özəl sektora keçmək qərarı verir. Ətrafdakılar onun bu fikrinə "hazır qoyub, nisyənin arxasınca getmək" kimi baxsa da, "Mən hiss etdiyim və ölçüb-biçdiyim qərarın arxasınca getdiyimi bilirdim" deyən müsahibimiz "Caspian Event Organisers" şirkətinin baş direktorudur.

- 1992-ci ilin aprel ayından Material Ehtiyatları Nazirliyində çalışmağa başlamısınız. Bu, tələblik həyatınızın ilk dövrlərinə düşür. Bir tələbənizi o vaxt nazirlikdə işə düzəlməsi necə oldu?

- Mən təhsil etibarilə iqtisadçıyam və Azərbaycan Dövlət İqtisad Universitetinin axşam şöbəsini bitirmişəm. Birinci kursda oxuyurdum, o vaxt mövcud olan Material Ehtiyatları Nazirliyinin hesablama mərkəzinin mühasibat şöbəsinə işçi axtarıldığını eşitdim. Müraciət etdim, yoxladılar və qəbul etdilər.

- Hazırda birinci kursda təhsil alan bir çox tələbəyə desək ki, nazirlik işçi axtarır, "tələbələrini götürməzlər" kimi düşünüb müraciət etməzlər. Qəbul ediləcəyinizdən əmin idiniz?

- Əlbəttə ki əmin deyildim, amma işləmək arzum çox böyük idi və mən özümə inanırdım. İşləmək üçün sənədimi təqdim etdiyim ilk yer nazirlik deyildi. Ondən əvvəl çox yerə müraciət etmişdim. Bəzən təcrübəm olmadığı üçün götürmürdülər, bəzən isə iş vaxtı məsələsində razılaşırdı. Söhbət 1992-ci ildən gedir, o dövrdə də qurumların, şirkətlərin işlə bağlı rejimləri də standart olmaya bilirdi. Bu səbəbdən, iş saatının 6-da deyil, 8-də də bitmə biləcəyini deyirdilər. Mən isə dərəcə getdiyim üçün işlərə müraciət etdiyimdə, bildirdim ki, 6-da mütləq işdən çıxmalıyam ki, dərəcə çatım.

- Nə vaxta qədər nazirlikdə çalışdınız?

- Mən axşam növbəsində oxuduğum üçün təhsili yarımçıq qoyub hərbi xidmətə getməli oldum. 2 ildən sonra hərbi xidməti başa vurub qayıtdım və yenə də Material Ehtiyatları Nazirliyində iqtisadçı-mühasib kimi çalışmağa davam etdim. Nazirlikdə işləmək kifayət qədər maraqlı olsa da, enerji dolu gənc idim və özümə daha dinamik bir işdə sınaq qərarına gəldim.

- Adətən, dövlət strukturunda işləyən adamlar bu cür işlərin müəyyən üstün tərəflərini fikirləşib uzaqlaşmırlar. Özəl sektorun nazirlikdən çəkəndə, dövlət işində qalmağı seçirlər. Sizin bu qərarı verməyiniz necə oldu?

- Mən bir az aktiv adamam və oturmaq işi məni sıxırdı. Müstəqil Azərbaycanın ilk illəri idi və hesab edirdim ki, biznes üçün yaxşı imkanlar var. Əlbəttə ki, o bir günün qərarı deyildi, ciddi addım idi. Çox düşündüm. Hamı nağıdını qoyub, nisyənin arxasınca getmək kimi baxırdı, amma mən hiss etdiyim və ölçüb-biçdiyim qərarın arxasınca gəldim.

- Keçidi necə etdiniz?

- Koreya avtomobil istehsalçılarından olan "Daewoo" şirkətində satış mütəxəssisi kimi işə başladım. Həmin avtomobillər bizim bazarda yeni idi və onları tanıtmalıydı. Uğurlu nəticələr göstərdik, qısa müddətdə istədiyimizə nail olduq.

- Bəs öz işinizi qurmağınız necə oldu?

- Bunun üçün müəyyən təcrübə qazanmaq lazım idi. Mən "Daewoo"-dan sonra Böyük Britaniyanın sərgi və konfransların təşkili ilə məşğul iri sərgi operatoru - "ITE Group" şirkətinə keçdim. Artıq o dövrdə "ITE Group Plc" şirkəti inkişaf edən bazarlarda uğurlu sərgilər təşkil edirdi. Mən sərgilərin təşkili üzrə fəaliyyət sahəsinə tədqiq etdikdən sonra belə qənaətə gəldim ki, bu fəaliyyət növü həm maraqlı, həm də kifayət qədər perspektivli biznesdir və ona görə həmin dövrdə Azərbaycanda özü üçün tərəfdaş axtaran "ITE Group Plc." şirkəti mənə iş təklif edən zaman, böyük məmnuniyyətlə razılıq verdim. Məndən əvvəl də onların Azərbaycanda əməkdaşları var idi, amma o qədər də aktiv deyildilər, uğurlu nəticələr göstərə bilmirdilər. Şirkət gördü ki, fəalam, söz verdiyim hədəfləri vaxtında yerinə yetirməyə çalışsın. Şirkətdə çalışdıqdan 2 il sonra dedilər ki, biz səni işçimiz yox, partnyorumuz kimi görmək istəyirik. Beləliklə, "İteca Caspian" MMC yarandı. Mən artıq 20 ildən çoxdur ki, bu biznesdəyəm və 20 ildir ki, "İteca Caspian" şirkətinə

başçılıq edirəm. 2014-cü ildə isə "Caspian Event Organisers LLC"-ni yaratdım.

- Bir müsahibədə qeyd etmisiniz ki, şirkətə işlə bağlı müraciət edən şəxslərlə, son müsahibədə özünüz də iştirak etməyə çalışırsınız. Bunu niyə edirsiniz?

- Sizi inandırmaq ki, Azərbaycanda bu bizneslə məşğul olmağa başladığımız dövrdə mən tək idim. Əlbəttə ki, "ITE Group Plc" şirkətinin xarici şöbələri sərgilərə xarici şirkətləri cəlb etməkdə mənə kömək edirdi, lakin məhz Bakıda mən tək idim. Ona görə işin bütün mərhələlərini yaxşı bilirəm. Bu işi bacarmaq üçün insanda enerji olmalıdır və mən onu hiss etməliyəm. O mənada ki, kadrın bi-



"İşçi saat 7-dən sonra işdə qalır, izahat yazdırırıq"

Fərid Məmmədov: "İşçinin iş görmək üçün rəhbərin ağzından tapşırıq gözləməyini sevmirəm"

Aygün Asimqızı

liyi bir qədər az ola bilər, ancaq hiss etməliyəm ki, o, öyrənmək istəyir. Bir də ki səmimi olmasına fikir verirəm, mövqeyini bilməyə çalışıram. Ona görə, uzun illərdir ki, mən bu prinsipə işçi götürürəm.

Kollektivimiz artıq formalaşmış və indi həyətində 60 nəfərdən çox əməkdaş işləyir. Qeyd etmək istəyirəm ki, əməkdaşlarımız arasında kollektivçilik ruhu çox yüksəkdir. Onlar əsil peşəkardırlar və bu biznes sahəsinin xüsusiyyətini nəzərə alsaq, Azərbaycanda bu cür insanları sözün əsl mənasında barmaqda saymaq olar.

- Bəs iş prosesində kadrın gözləntiniz nə olur?

- İşçi müəyyən təşəbbüslərlə çıxışı etməlidir. İşçinin iş görmək üçün rəhbərin ağzından tapşırıq gözləməyini sevmirəm.

- İş rejimi ilə bağlı qaydalar necədir?

- Nizam-intizamı nə isə qurmaq çətinidir. Ancaq nizam-intizam ciddi çərçivədə olmalıdır. İş vaxtı ilə bağlı bizdə seçim var. İstəyirsən, 8-də gəl, 5-də çıx, ya 9-da gəl, 6-da get, ya da 10-da gəl 7-də işini bitir. Əsas odur ki, işini görsün. Təbii ki biz işin monitorinqini aparırıq. Bizim iş elədir ki, təhvil verməklə bağlı çox sətər son tarix müddəti olur. Böyük sərgi üçün vaxt təyin olunur, elan verilir və həmin gün əskiklik olmaması üçün hər bir işçi məsuliyyətlə çalışmalıdır.

Düzdür, sərgilərimiz ərfəsinə biz gec saatlara qədər, həftə sonları da işləyirik. Lakin çox nadir şirkətdir ki, işçi saat 7-dən sonra işdə qalır, izahat yazdırırıq. Niyə işdə qalır? Səbəbini bilmək istəyirik. İş yükü çoxdur, yoxsa ləng işləyib? Səbəbini araşdırıb işçinin təkliflərini alırıq. Çatdıra bilmədiyini görürük, mümkünürsə, müddəti uzada bilərik, yaxud əlavə resurs verirək.

Həftə sonu sərgimiz varsa, işçilərimiz iş-

ləyirlər. Əgər şənbə günü işləyib, həftə içi bir gün seçib istirahət götürməlidir. Həftə sonu işləyən şəxs növbəti həftəni davamlı işləyəndə, soruşuram ki, niyə istirahətə çıxırsınız? İşçi həftə sonu dincəlmirsə, ondan normal iş gözləmək olmaz.

- Necə rəhbər olmağa çalışırsınız?

- Balansı qorumağa çalışıram. İlk gündən kollektivimizdə etimad və səmimiyyət ab-havası hökm sürür. Kabinetimin qapıları əməkdaşların üzünə həmişə açıqdır və hər bir işçi öz təklifini və ya problemini bildirmək, yaxud sadəcə məsləhət almaq üçün mənə yanına gələ bilər. Bundan əlavə, biz iş yerindən kənarda da münasibət saxlayırıq və asudə vaxtımızı bir yerdə keçiririk.

- Sərgi mövzusunda gələk. Şirkətlərimiz sərgilərdə iştirak etməyə nə dərəcədə maraqlıdır?

- 1994-95-ci illərlə bu günü müqayisə etsək, çox dəyişiklik var. O vaxt zəng vurub şirkətlərə sərgiyə qatılmağı təklif edəndə, bunun üçün müəyyən məbləğ ödəməli olduqlarını bildirəndə, qəbul etmirdilər. Sovet vaxtı ümumi bir sərgi var idi, insanlar bir ay pulsuz orda məhsullarını nümayiş etdirirdilər. Belə dövrdən çıxmış şirkətlərə deyəndə ki, 3-4 gün sərgidə iştirak üçün müəyyən məbləğ ödəyəcəksən, qəbul edə bilmirdilər. Bu səbəbdən, telefon danışmaları, üz-üzə görüşlər çox vaxt aparırdı. İş adamlarına təklifimizi, sərgidə iştirakın onlara nə verəcəyini izah edirdim.

Sərgi bir alətdir. Siz ondan düzgün istifadə edirsinizsə, fayda götürəcəksiniz. Siz onu almırsınız, amma istifadə etməyi bacarmırsınızsa, bunu lazımsız hesab edəcəksiniz. Sərgi sizə lazım olan insanları müəyyən zaman-

lar dünyasının hər yerində var. Əvvəllər sərgiyə suvenir toplamaq üçün gədənər var idi, indi bu da minimuma enir. Sərgi keçirilən məkanın şəhərdən uzaqda olması bu cəhətdən öz təsirini göstərdi. Bakı Ekspo Mərkəzi tikiləndə, bir az narahat idik, dedik ki, uzaqdır, ziyarətçilərimiz azala bilər. Lakin bu narahatlıq reallaşmadı. Sərgilərin ziyarətçilərinin sayı artır və onların 80% peşəkar ziyarətçilər təşkil edir. Bu, çox gözəl nəticədir.

İnternet aktuallaşmağa başlayanda, bildirirdi ki, sərgilərə ehtiyac olmayacaq, hər kəs işini onlayn edəcək. O qorxu bizdə var idi, amma nəticə əksini göstərdi. Onlayn imkanlar canlı görüşləri, ünsiyyətləri qıtladı. Artıq insanların belə görüşlərə ehtiyacı var. Bir sahədə çalışan insanlar harada bir araya gələ bilər? Əlbəttə ki, sərgi və konfranslarda.

Ancaq sərgi və konfransların insanlar üçün maraqlı olması cəhətdən bizim üzərimizə məsuliyyət düşür. Biz sərgilərin kontenti üzərində işləməliyik. Bundan əvvəl sadəcə bir meydanca olurdu, şirkətlər və qurumlar öz məhsullarını göstərdilər. İndi bu, yetərli deyil. Sərginin ətrafında çox maraqlı proqram olmalıdır. Biz hazırda buna xüsusi diqqət edirik.

- Təhsil və karyera sərgilərinə daha çox gənclər gedir. Sərgidən çıxanda, bir çoxu ancaq təqaüdü təhsil imkanı təqdim olduğunu, iş cəhətdən real heç nə olmadığını bildirirlər. Gənclər bu cür sərgilərdən necə faydalana bilərlər?

- Sərgiyə gedən şəxs ilk olaraq "Sərgiyə niyə gedirəm?" sualını özüne verməlidir. Yeni hədəf dəqiq olmalıdır. Mən "Daewoo" şirkətinə işə necə düzəlmişdim? Deməli, bir sərgiyə qatılmışdım, orda bir neçə şirkətin nümayəndəsi ilə görüşdüm, biri də o şirkətin təmsilçisi



da və bəlli məkanda toplayır. Bir il ərzində şəbəkə qura bilməyəcəyiniz qədər insanları 3 gün ərzində sizinlə görüşdürür. Ondən düzgün istifadə edən, hazırlaşan, əminəm ki faydalanacaq. Stendə dayanıb başınızı aşağı salsanız, telefonda vaxt keçirsəniz, heç kim sizə yalvarmayacaq ki, gəl, sənin xidmətinə baxım. Sənin əməkdaşın stendində telefonuyla məşğul olanda, rəqib şirkət fəal olub yaxşı ünsiyyət qurur və böyük xeyir götürür.

- İnsanların yanaşmasından da danışaq. Çünki sərgilərə getməyi faydasız hesab edənlər hələ də var. Sərgi iştirakçıya nə verir?

- Biz əsasən biznes yönümlü sərgilər təşkil edirik. Digər qruplar üçün də sərgilər olur, amma bu, çox azdır. Ona görə, bizim sərgilərə gələn mütəxəssislər niyə gəldiklərini, necə faydalanacaqlarını bilirlər. O adamlar vaxtlarını boşuna sərf etməzlər. "Nə faydası var?" deyənlər indi çox azdır və deyim ki, belə insan-

idi. Stendə yaxınlaşıb söhbət etdim, avtomobillərə marağım olduğunu dedim, satışda işləmək istədiyimi bildirdim. Üstəlik, avtomobillərlə bağlı nöqtələrə toxundum ki, qarşı tərəfi maraqlandırdım. Gördülər ki, məlumatlı və həvəslidim, əlaqəni götdürdülər və mənə iş təklif etdilər.

Bir də başqa tərəfdən baxaq. Gənc təhsil sərgisinə gedir və xaricdə təqaüdü təhsil imkanı istəyir. Amma birinci fikirləşmək lazımdır ki, o təqaüdü mənə niyə verməlidirlər, bunun üçün nə etmişəm? Karyera ilə bağlı sərgilərdən danışsaq, şirkətlər onlara yaxınlaşan gənclərə blank verirlər ki, doldurub onlara göndərsinlər. Gənclər deyirlər ki, biz iş istəyirik, bu deyir ki, blankı doldurub göndər və s. Sərgidə heç kime yerində iş təklif etmirlər. İş-tirak edən şirkət sərgiyə çıxırsa, çox kadrla görüşmək istəyir, seçimi çoxalır. Ondən sonra kimisə dəvət edirlər, kimisə yox. Bu da normal haldır.