



## Risk etməkdən çəkinməyən insanlar üçün yeni imkanlar dövrü

Edvard Stroon

Bildiyiniz kimi, sərgilər sənayenin katalizatoru olmaqla yanaşı, inkişafı stimullaşdıran qüvvədir. Çağdaş realitələr istər Azərbaycanda, istərsə də bütün dünyada biznesin yeni qaydalarını diktə edir. Ekspertlərin əksəriyyəti dünya iqtisadiyyatının yeni global böhran astanasında olduğunu bildirir və ehtiyat edirlər ki, 2008-ci ilin ən pis ssenarisi təkrarlanma bilər. Bəs belə bir şəraitdə sərgi və konfrans tədbirləri necə davam etdiriləcək? Sərgi təşkilatçılarının belə bir şəraitə rəğmən irəliləmələrinə nə kömək edir? Onlar cari vəziyyətdə hansı vasitələrdən istifadə edirlər? Biz inkişaf edən bazarlarda tanınmış sərgi operatoru olan "ITE Group Plc." şirkətinin regional direktoru cənab Edvard Stroondan yaxın gələcək üçün sərgi sənayesinin taleyi barədə danışmağı xahiş etdik.

**Cənab Stroon hazırkı böhran bütün ölkələrə, eləcə də iqtisadiyyatın bütün sahələrinə təsir edib. Bəs sərgi və konfrans sənayesi bu cari iqtisadi prosesləri necə əks etdirəcək?**

Sərgilər bazarda baş verən hər hansı dəyişikliyə qarşı daim həssas olmuşdur. Son bir-iki il ərzində dünya sərgi sənayesinin inkişafı zəifləmişdir. Əlbəttə, onu da qeyd etmək lazımdır ki, bunun səbəbi iqtisadi amillərlə yanaşı, həm də bir sıra ölkələrə qarşı sanksiyaların tətbiqi kimi bəzi geosiyasi amillərlə bağlıdır. Lakin buna baxmayaraq, iqtisadi tənəzzül sərgi sənayesinə də təsir edib. Biz bu neqativ təmayülləri Azərbaycanda da müşahidə edirik, belə ki, apardığımız hesablamalara əsasən, eksponentlərin sifariş etdikləri sərgi sahəsi orta hesabla 10-15% azalacaq. Biz tərəfdaşlarımızla birlikdə bir sıra sərgi layihəsinin həyata keçirilməsini

planlaşdırmışıq. Bütün bu tədbirlər nəzərdə tutulan qrafik üzrə Bakı Ekspo Mərkəzində keçiriləcək. Bu tədbirlər üzrə işlər tam sürətlə davam edir və göstərilən marağın dinamikasına əsasən deyə bilərik ki, bir sıra tədbirlər, xüsusilə də qeyri-neft sektoruna aid olan "Trans-Caspian", "Caspian Agro", "Bakutel" və "BakuBuild" kimi sərgilər ötən ilin göstəricilərini qoruyub saxlayacaq. Bu isə çox vacib bir göstəricidir.

**Bugünkü şəraitdə şirkətlərin sərgidə iştirak edib etməyəcəyi barədə qərarına hansı iqtisadi təmayüllər təsir edir?**

Hesab edirəm ki, yaxın vaxtlarda biznes sahəsində ciddi dəyişikliklər baş verəcək ki, bu da sərgilərdə öz əksini tapacaqdır. Ola bilsin ki, biz sərgilərdə daimi iştirakçılardan bəzilərinə görməyək, belə ki, səmərəli olmayan biznes modelləri ağır iqtisadi duruma davam gətirə bilməyəcək, investorlar isə daha ehtiyatlı davranacaqlar. Artıq bu gün biznes sahəsində ən tanınmış təmayül

olan iqtisadi proteksionizmin güclənməsi get-gedə vüsət alır. Müştərilərin öz puluna, şirkətlərin isə xərclərə qənaət etmələrinə imkan yaradan tədbirlər daha çox tələbat doğurur. Buna görə də, şirkətlərin bir çoxu sərgidə iştirak xərclərinə daha rəşional yanaşır, yəni daha ucuz stendi seçir və iştirak strategiyasını daha ətraflı şəkildə işləyib hazırlayırlar. Lakin qeyd etmək lazımdır ki, bütün bunlara baxmayaraq, sərgidə iştirak ən səmərəli reklam vasitəsi hesab olunur, belə ki, bu tədbir müştərini birbaşa satıcı ilə görüşdürür.

Lakin məhz buna görə indiki dövrdə sadəcə kənardan müşahidə etmək və gözləmək düzgün olmaz. Artıq hərəkətə keçməyin vaxtıdır və bunu anlayan şirkətlər bütün sənaye sahələrinin toplandıqı sərgilərdə iştirak edib etməmək xüsusunda tərəddüd etmirlər. Çünki, məhz böhranlı və mürəkkəb vəziyyətlərdə öz aktuallığını itirmiş səmərəsiz köhnə iqtisadi sxem və qaydalar sıradan çıxır, yeni konsepsiya və yanaşma tərzləri, eləcə də yeni ideya və imkanlar yaranır. Bir sözlə, biznes sahəsinə yeni nəfəs verilir. Əgər belə bir vaxtda siz sərgilərdə, inkişaf edən şirkətlər arasında deyilsinizsə, o zaman nə baş verəcəyini özünü də ehtimal edə bilərsiniz. Yadda saxlamaq lazımdır ki, böhran bəzi təchizatçılarla olan münasibətlərin digərlərinin xeyrinə nəzərdən keçirildiyi bir vaxtdır.

Əlbəttə, mən yaxşı başa düşürəm ki, sərgidə iştirak etmək heç də ucuz deyil və xüsusilə də xarici şirkətlər üçün baha başa gəlir. Lakin unutmamaq lazımdır ki, sərgidə iştirak eyni anda satış, istehsal, marketinq, reklam, nüfuz və kommunikasiya kimi bir necə biznes tapşırığının həllinə imkan verir və bu da maddi vəsait çatışmazlığının olduğu, gəlirlərin azaldığı, marketinq büdcələrinin minimum həddə çatdığı və ya heç olmadığı bir şəraitdə xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Bu tədbir biznes sahəsinə yatırılan investisiyadır. Çünki, sərgi həm yeni əməkdaşlıqların qurulduğu, həm də gələcək layihələrin və birgə müəssisələrin yarandığı platformadır.

**Sərgi sənayesində dövlətin dəstəyi nə dərəcədə vacibdir?**

Şübhəsiz, sərgi fəaliyyətində dövlətin dəstəyi çox vacibdir. Mən dəfələrlə qeyd etmişəm ki, ölkə rəhbərliyinin sərgilərə göstərdiyi diqqət, eləcə də maraqlı dövlət strukturlarının dəstəyi sərgilərə olduqca müsbət təsir göstərir və sərgilərin

qazandığı uğurun təminatıdır. Ölkə prezidentinin sərgiləri ziyarət etməsi həmişə sənayenin inkişafı üçün əlavə impuls olmaqla yanaşı, həm də bazar iştirakçılarında göstərilən qayğı və diqqətin nümayişidir.

Əlbəttə, Azərbaycanın sərgi sənayesi hələ çox gəncdir. Bu ölkədə sərgi sənayesinin yaşı 20 ildən bir qədər çox olsa da, biz böyük nailiyyətlər əldə etmişik. Bizim "Iteca Caspian" kimi peşəkar sərgi və konfrans təşkilatçılarında ibarət əla yerli komandamız və həm dinamik, həm də aktiv rəhbərli olan Bakı Ekspo Mərkəzi kimi müasir sərgi kompleksimiz var. Bakı şəhərində bütün dünya ictimaiyyətinin diqqətini cəlb edən "Xəzər Neft və Qaz" tədbiri kimi sərgi və konfranslar keçirilir. "WorldFood Azerbaijan", "BakuBuild", "Bakutel" və digər sərgilər Azərbaycanın hüduqlarından kənar da yaxşı tanınır. Bir sözlə, Bakı şəhəri regionda sərgi sənayesinin qovşağı ("hub") statusunu qazanmağa müvəffəq olub və şirkətlər işgüzar danışıqlar üçün müxtəlif ölkə və bölgələrdən bu şəhərə axışırlar.

Buna görə də düşünürəm ki, gələcəkdə eksponentlərin dövlət subsidiyaları sayəsində dəstəklənməsi məsələsini müzakirə etmək imkanımız olacaq. Belə ki, sərgi sənayesinin ən yüksək səviyyədə inkişaf etdiyi İtaliya, Almaniya və Çin kimi ölkələrdə eksponentlərə bu cür dəstək verilir. Subsidiyaladırmanın müsbət amillərindən biri də odur ki, subsidiyalar kiçik bizneslə məşğul olan şirkətlərin bazar çıxmasına kömək edir. Ölkə prezidenti öz çıxışlarında dəfələrlə qeyd etmişdir ki, kiçik sahibkarlığın inkişaf etdirilməsi dövlətin iqtisadi siyasətinin prioritet istiqamətlərindən biridir.

Mən həmçinin bir faktı da qeyd etmək istərdim ki, sərgi və konfrans fəaliyyəti müstəqil bir sahədir. Bu sahə vergitutma bazası yaradır, ÜDM-un formalaşdırılmasında iştirak edir və yeni iş yerləri açır. Sərgi tədbirlərinin maliyyə səmərəliliyini də dərk etmək vacibdir. Praktiki olaraq, bütün şəhər infrastrukturunu – logistika və ictimai nəqliyyat, reklam sektoru, ticarət və ictimai iaşə, mehmanxana / rəbitə xidmətləri, ekskursiyaların təşkili və digər sahələr eksponent və ziyarətçilərə xidmət prosesində iştirak edir. Sərgilər ölkənin işgüzar turizm sahəsinin inkişafına töhfə verməklə yanaşı, həm şəhər, həm də ümumilikdə ölkə üçün böyük və faydalı bir bayramdır.



**Sərgi və konfrans təşkilatçılarında yaxşı məlumdur ki, əgər sərgini ziyarət edən yoxdursa, o zaman bu layihə bağlana bilər. Siz bu istiqamətdə nə kimi iş görürsünüz? Şirkətiniz xaricdən ziyarətçiləri necə cəlb edir? Ziyarətçi sayının azalacağını gözləyirsinizmi?**

Biz 2015-ci ilin yekunlarına əsasən fəxrlə deyə bilərik ki, sərgiləri 60 mindən artıq insan ziyarət edib və bu da bütün sərgilər üzrə ziyarətçilərin artdığını göstərir. Zəruri hədəf auditoriyanın sərgilərə cəlb edilməsi üçün şirkətimizin çox dəqiq iş aparan marketinq şöbəsində bütün kollektiv birgə fəaliyyət göstərir. Artıq müəyyən müddətdir ki, biz ziyarətçilərin cəlb edilməsi üzrə ənənəvi metodlarla yanaşı, sosial şəbəkələrdə də təşviqat kampaniyası aparırıq. Biz xarici ziyarətçilər üçün sərgi layihəsini reklam etməklə yanaşı, həm də onları Azərbaycan barədə maraqlı faktlarla, eləcə də ölkənin adət-ənənəsi və mədəniyyəti ilə tanış edirik, Azərbaycanın beynəlxalq ictimaiyyətlə əlaqələrinin əhəmiyyətini vurğulayırıq və biznes fəaliyyəti üçün Bakının münasib və qonaqpərvər bir şəhər olduğunu göstəririk. Mən indi şirkətimizin bütün metodlarını sadalamayacağam, lakin qeyd edirəm ki, biz iştirakçıların, o cümlədən ziyarətçilərin cəlb edilməsi üçün müxtəlif ölkələrin ticarət və sənaye palataları, səfirlikləri, mədəniyyət mərkəzləri, beynəlxalq təşkilat və cəmiyyətləri, biznes-klubları, eləcə də müxtəlif nəşriyyatlar, televiziya və digər mətbuat orqanları ilə fəal şəkildə əməkdaşlıq edirik. Fərsətdən istifadə edərək, mən Azərbaycanda keçirilən sərgilər çərçivəsində bizimlə əməkdaşlıq etdikləri üçün onlara şirkətimiz adından təşəkkür edirəm.

**Siz eksponent və ziyarətçilərə nə məsləhət görürdünüz?**

Sərgilər uğurlu biznes mühiti yaratmaq üçün ən mühüm və səmərəli vasitələrdən biridir. Sərgilər yeni ticarət mar-kalarının Azərbaycan bazarına daxil olmasına, eləcə də qabaqcıl elmi məhsul və texnologiyaların tətbiqinə kömək etməklə yanaşı, biznes əlaqələri, məhsul təqdimatı və yeniliklərlə tanışlıq üçün də əla imkan yaradır. Önəmli olan isə dayanmadan işləmək, pozitiv düşünmək, təkmilləşmək və təşəbbüs göstərməkdir. İşgüzar aləmdəki əlaqələrinizi genişləndirin, biznes formatlı tədbirlərdə daha çox iştirak edin və nəhayət, inkişaf edərək uğurlara imza atın! ■