

Türk şirkətləri Azərbaycanda keçirilən ixtisaslaşdırılmış beynəlxalq sərgilərdə iştirak etməyə üstünlük verirlər

"Iteca Caspian" şirkətinin direktoru Fərid Məmmədovun ATİB jurnalına müsahibəsi

Son illər Azərbaycanda sərgi sənayesi ölkənin işgüzar həyatının ənənəvi elementinə çevrilərək intensiv inkişaf nümayiş etdirir. Öz məhsullarının Xəzəryanı regionda və MDB məkanında təşviqinə ciddi maraq göstərən şirkətlər regionun ən yüksək iqtisadi göstəriciləri olan ölkəsində keçirilən sərgilərdə iştirak etmək imkanına biganə qalmırlar. Azərbaycan bazarının ən fəal iştirakçılarından biri də türk istehsalçıları və distribütorlarıdır. Azərbaycanda keçirilən sərgilərdə türk şirkətlərinin iştirakının nə qədər səmərəli olduğunu öyrənmək üçün "Iteca Caspian" şirkətinin direktoru cənab Fərid Məmmədovla söhbət etdik:

– Fərid müəllim, artıq "Iteca Caspian" şirkəti təxminən 20 ildir ki, Azərbaycanda kommersion xarakterli sərgi tədbirlərini uğurla həyata keçirir. Sizin fikrinizcə, şirkətin uğur qazanması üçün sərgilərdə iştirak etmək nəyə görə vacibdir?

– Bütün dünyada sərgilərin uğurla keçirilməsi onların unikal marketing vasitəsi olduğunu təsdiq edib. Belə ki, sərgilər mal və xidmətlərin nümayiş etdirilməsi, alışı haqqında yekun qərarların verilməsi, bazarda mövcudluğun nümayişi, habelə məlumatların toplanılması və mübadiləsi üçün əvəzsiz vasitədir. Sərgi istehlakçı və ya potensial sifarişçi ilə birbaşa, canlı ünsiyyət deməkdir. Azərbaycanda isə iqtisadi inkişafın geniş vüsət alması Bakının regionda sərgi sənayesinin mərkəzi kimi oynadığı rolu bir daha vurğulayaraq, xarici şirkətlərin ölkə bazarına daha çox maraq göstərmələrini şərtləndirir. Bu baxımdan, bu il öz 20 illik yubileyini qeyd edən "Caspian Oil and Gas" neft-qaz sərgi və konfransı, "BakuTel" telekommunikasiya sərgisi və bəzi digər sərgilər beynəlxalq sənaye liderlərinin daimi görüş yerinə çevrilmişdir. Təşkil etdiyimiz bütün sərgilər Azərbaycanın dövlət strukturları tərəfindən rəsmi şəkildə dəstəklənir. 2010-cu ildən etibarən Azərbaycanda müasir "Baku Expo" sərgi mərkəzi də fəaliyyət göstərir və hal-hazırda, sözügedən kompleks stendlərin qurulması və sərginin iştirakçıları ilə ziyarətçilər arasında işgüzar ünsiyyət üçün ən yaxşı şəraitin təmin olunması baxımından bütün tələblərə cavab verir.

– Azərbaycanda "Iteca Caspian" şirkəti tərəfindən keçirilən sərgilərdə türk şirkətlərinin fəallığı hansı səviyyədədir?

– Türk iştirakçıları demək olar ki, bizim bütün sərgilərimizdə iştirak edirlər və həmişə çox fəaldırlar.



2012-ci ildə keçirilən sərgilərdə ümumilikdə 117 türk şirkəti iştirak edib. Statistik göstəricilərə əsasən, bu rəqəm beynəlxalq eksponentlərin iştirakı üzrə yalnız Rusiya Federasiyasından geridə qalmaqla 2-ci uğurlu nəticədir. Hazırda türk şirkətləri regionda ən iri, post-sovet məkanında isə "ITE" şirkətinin keçirdiyi ən böyük inşaat sərgiləri beşliyinə daxil olan "BakuBuild" inşaat sərgisinə böyük maraq göstərirlər. Bu il təkə bu sərgidə Türkiyənin 50-dən çox şirkəti iştirak edib. Həmçinin, Türk istehsalçıları "WorldFood Azerbaijan" qida sərgisi, "BakuTel" telekommunikasiya sərgisi və "BIHE" səhiyyə sərgisində də geniş tərkiblə çıxış edirlər. "AITF" Azərbaycan turizm sərgisinin əsası qoyulduğu gündən etibarən, türk şirkətləri bu sərgidə milli stend tərkibində ilə fəal iştirak edirlər. Son üç il ərzində isə Türkiyə bu sərginin tərəfdaş ölkəsi qismində çıxış edib. "AITF 2013" sərgisi çərçivəsində türk təşkilat komitəsi çoxlu sayda ziyarətçi qəbul etmək və öz ölkəsinin zəngin potensialını

bütün gözəlliyi ilə nümayiş etdirmək üçün Türkiyə milli sərgi stendinin ölçülərini nəzərəcərpacaq dərəcədə artırmağı qərara aldı.

Xüsusilə qeyd etmək istəyirəm ki, beynəlxalq sərgilərdə iştirak etmək üçün Türkiyənin istehsalçı-ixracatçılara subsidiyaların verilməsi sistemi də bizim sərgilərdə türk iştirakçılarının sayının artmasında az rol oynamır. Təbii ki, bu sistem bütün xarici sərgilərə deyil, yalnız özünü müsbət tərəfdən göstərmiş və xüsusi meyarlara uyğun gələn sərgilərə aiddir. Qeyd etmək istərdim ki, bizim Azərbaycanda təşkil etdiyimiz bütün sərgilər şirkətlərə subsidiyaların verilməsi üçün cavabdeh olan ticarət qurumunun siyahısına daxildir.

–Azərbaycanda keçirilən sərgilərdə türk şirkətlərini iştiraka necə cəlb edirsiniz?

– Biz türk şirkətlərini Azərbaycan sərgilərinə cəlb etmək üçün ən müxtəlif metodlardan istifadə edirik. Bura elektron poçtla birbaşa göndərmələr, ixtisaslaşdırılmış dərgilərdə reklam, həmçinin sərgilər üzrə statistik göstəricilərin ictimailəşdirilməsi və bir sıra digər üsullar daxildir. Biz Azərbaycanla Türkiyə arasında qurulmuş müxtəlif işgüzar strukturlarla əməkdaşlıq edirik. Xüsusilə də Azərbaycanda Türkiyə səfirliyinin ticarət-sənaye və turizm bölməsi ilə sıx əməkdaşlıq əlaqələrimiz var. Bu istiqamətdə "ITE Group" şirkətinin müxtəlif təşkilatları da fəal iştirak edirlər. Xüsusən də "EUF" (Türkiyə) şirkəti müxtəlif türk şirkətləri, ticarət palataları, assosiasiyalar və təşkilatlarla sıx əməkdaşlıq edir ki, bu da Türkiyə mənşəli məhsul və xidmətlərin bütün seqmentlərini daha geniş şəkildə əhatə etməyə imkan verir. Lakin mən düşünürəm ki, Türkiyədən iştirakçıların cəlb edilməsində əsas amil türk müştərilərimizlə çoxillik əməkdaşlığımız nəticəsində yaranmış qarşılıqlı inam və etimada əsaslanan münasibətlərdir. Bir çox şirkətlər bizim daimi iştirakçılarımızdır. Biz hətta sərgilər üzrə şirkətlərin necə dəyişdiyini, inkişaf etdiyini, fəaliyyət dairəsinin genişləndirdiyini də izləyə bilərik. Bunu "TPAO", "Petkim", "Botas", "Turk-Telecom", "Turksat", "Isıklar Insaat", "Pakpen", "Meka", "Elkon", "Koluman", "Hidrokon", "Frigo Mekanik", "Karsu Sogutma", "Turkish Seafood Promotion Committee", "Beta Gida", "Cemsan" və bir sıra digər şirkətlərə şamil etmək olar. Biz öz münasibətlərimizi çox yüksək qiymətləndiririk və Ümummilli Liderimiz Heydər Əliyevin qeyd etdiyi "bir millət - iki dövlət" ifadəsi də Azərbaycan və Türkiyə arasında münasibətləri mükəmməl şəkildə xarakterizə edir.

Mən Azərbaycan sərgilərində digər ölkələrin nümayəndələri ilə müqayisədə türk iştirakçılarının malik olduqları üstünlükləri xüsusilə qeyd etmək

istərdim. Birinci üstünlük dil baryerinin tamamilə aradan götürülməsidir. İkincisi, Azərbaycan keçmiş postsovet məkanında iqtisadi cəhətdən ən intensiv inkişaf edən ölkə kimi bazarın ən mühüm iştirakçılarından biridir. Buna görə də, Azərbaycanın biznes-mühitində mövcud olmaq MDB ölkələri bazarlarında öz yerini tutmağa çalışan şirkətlərin strategiyasında əhəmiyyətli amildir. Üçüncüsü, müxtəlif islahatlar, məsələn: "bir pəncərə" prinsipi sahibkarlar arasında işgüzar əməliyyatların aparılmasını və hüquqi məsələləri sadələşdirərək ölkələrimiz arasında biznes və beynəlxalq ticarətin inkişaf prosesinə müsbət təsir edir.

Qeyd etmək istəyirəm ki, son zamanlar belə bir tendensiya müşahidə olunur ki, türk şirkətləri milli türk sərgilərində deyil, məhz Azərbaycanda keçirilən ixtisaslaşdırılmış beynəlxalq sərgilərdə iştirak etməyə üstünlük verirlər. Bunun da öz obyektiv səbəbləri var. Əvvəllər beynəlxalq biznes cəmiyyəti ölkə və ölkədə baş verən hadisələr haqqında kifayət qədər məlumatlı deyildi. İndi isə Azərbaycanda keçirilən ixtisaslaşdırılmış sərgilər eksponentlərin nümunəvi tərkibini toplayaraq özünə nüfuz və populyarlıq qazanır. Bundan əlavə, istənilən ixtisaslaşdırılmış sərginin təşkilini ziyarətçilərin cəlb edilməsi üzrə məqsədyönlü təşviqat və reklam kampaniyaları müşayiət edir. Milli sərgilər isə müxtəlif profilli şirkətlərin iştirakını nəzərdə tutur və bu baxımdan, belə sərgiyə gələn ziyarətçilərin tərkibi də müxtəlif olur və şirkətin nəzərdə tutduğu hədəf auditoriyasına heç də həmişə uyğun gəlmir. Bundan başqa, şirkətlərin sayı, eləcə də iştirakçıların coğrafi tərkibini nəzərə alaraq beynəlxalq sərgilərə böyük maraq göstərilir. Buna görə də, Azərbaycanda keçirilən sərgilərdə iştirakdan maksimum səmərə əldə etməyi arzu edən türk şirkətləri ixtisaslaşdırılmış beynəlxalq tədbirləri seçirlər.

– Fərid müəllim, "Iteca Caspian" şirkətinin ATİB ilə əməkdaşlığını necə qiymətləndirirsiniz?

– Biz çox şadiq ki, "Iteca Caspian" şirkəti Azərbaycan-Türkiyə İş Adamları Birliyi (ATİB) ilə sıx əməkdaşlıq edir. Qeyd edə bilərik ki, ATİB-in üzvü olan bir çox şirkətlər bizim sərgilərin daimi iştirakçılarıdır. Buna görə də, cəmiyyətin üzvlərini bir araya toplayan tədbirlər şübhəsiz ki, işgüzar əlaqələrin qurulmasına imkan yaradır və dost münasibətlərinin yaradılmasına müsbət təsir göstərir.

Mən fürsətdən istifadə edərək, ixtisaslaşdırılmış sərgilər vasitəsi ilə türk şirkətlərinin Azərbaycan bazarına cəlb olunması istiqamətində göstərdiyi xidmətlərə görə ATİB-ə öz təşəkkürümü bildirirəm.