



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

AZƏRBAYCAN YÜKSƏK TEXNOLOGİYALI MƏHSUL VƏ XİDMƏTLƏRİN İSTEHSALÇISI VƏ İXRACATÇISI OLAN ÖLKƏYƏ ÇEVRİLİR

Keçid iqtisadiyyatını uğurla başa çatdıran Azərbaycan öz təbii resurslarından məqsədli şəkildə istifadə edərək, iqtisadiyyatını uğurla şaxələndirər və onun neftdən asılılığını minimuma endirər bilmişdir. Bu strategiya nəticəsində ölkədə tikinti, turizm, kənd təsərrüfatı, nəqliyyat, informasiya və kommunikasiya texnologiyaları sektorlarında davamlı artım meyli davam edir. Bunun nəticəsidir ki, son on iki ildə ölkəmizdə 1 milyon 300 min iş yeri yaradılmışdır və onun böyük hissəsi qeyri-neft sektorunun payına düşür.

Hazırda Azərbaycanda kənd təsərrüfatı, turizm, informasiya-kommunikasiya texnologiyaları, emal sənayesi qeyri-neft sektorunun inkişafında prioritet sahələr hesab edilir.

Ölkəmizdə informasiya-kommunikasiya texnologiyaları (İKT) yüksək sürətlə inkişaf edir. İnformasiyalı cəmiyyət quruculuğunda, insanların həyat səviyyəsinin yüksəldilməsində, yeni iş yerlərinin açılması və eləcə də əməyin yüngülləşdirilməsi istiqamətində İKT-nin rolu misilsizdir. Son illərdə Azərbaycanda İKT-dən istifadə sahəsində müəyyən addımlar atılıb, bir sıra sahələrdə bu texnologiyaların tətbiqində ciddi uğurlar qazanılıb və ümumiyyətlə, bu istiqamət dövlət siyasətinin prioritetlərindən birinə çevrilib. Azərbaycan dövləti İKT-nin inkişafına böyük diqqət göstərir. Azərbaycan getdikcə yüksək texnologiyalı məhsul və xidmətlərin istehsalçısı və ixracatçısı olan ölkəyə çevrilir. Qarşıya qoyulan hədəflərə çatmaq üçün güclü kadr potensialı, əlverişli biznes mühiti və özəl sektorun maliyyə mənbələrindən istifadənin sadələşdirilməsi üçün imkanlar yaradılır.

Azərbaycanın İKT bazarında uğurla fəaliyyət göstərən şirkətlərdən biri də "AtaTexnologiya" MMC-dir. Müsahibimiz şirkətin baş direktoru Mais Yusifovdur.

- Mais müəllim, əvvəlcə "AtaTexnologiya" MMC-nin yaranma tarixi və fəaliyyət istiqamətləri haqqında bir qədər məlumat verməyinizi xahiş edirik.

- Bildiyiniz kimi, "AtaHolding" Şirkətlər Qrupunun fəaliyyəti iqtisadiyyatın müxtəlif sahələrini: maliyyə, turizm, informasiya texnologiyaları və s. əhatə edir. Onun 2004-cü ildə təsis etdiyi "AtaTexnologiya" MMC informasiya və

kommunikasiya texnologiyaları sahəsində fəaliyyət göstərir. Bu sahədə bir neçə istiqamət mövcuddur ki, bunlara da proqram təminatları, infrastruktur və xidmət həlləri daxildir. Mən fəaliyyətimizin əsas istiqamətlərini nəzərinizə çatdırmaq istərdim. Şirkət yarandığı dövrdən, yəni 2004-2005-ci illərdən yerli bazarda əsasən zəif inkişaf etmiş sahələri üzə çıxarmaq, onların üzərində müxtəlif tətbiqi həlləri müştərilərimizə təqdim etməkdən ibarət olmuşdur. Bu sahədə artıq 10-12 illik təcrübəyə malik bir şirkət kimi kifayət qədər müştərilərinin olması onu deməyə əsas verir ki, şirkət qarşıya qoyduğu məqsədə əsasən nail olmuşdur. Həmin illər ərzində şirkət öz kadr potensialını yaratmış, inkişaf etdirmişdir. Bu sahədə əsas kapital insan kapitalıdır, insan resurslarıdır. İnsan resursları olmadan bu sahəni inkişaf etdirmək mümkün deyil. Sadəcə investisiya qoymaqla müəyyən qədər uğur əldə etmək olar. Həm investisiya, həm də insan kapitalı mövcuddursa, bu, daha gözəl nəticələrə, müəyyən uğurların əldə edilməsinə əsas verir.

- Hazırda Azərbaycanda İKT bazarı formalaşır və onu çoxlu sayda şirkətlər təmsil edir. Bu bazar haqqında nə deyə bilərsiniz?

- Azərbaycanın İKT bazarı digər ölkələrlə müqayisədə o qədər də böyük deyil. Lakin yerli bazarda həcminə görə kifayət qədər İKT şirkətləri mövcuddur. Onların arasında 20 ildən artıq fəaliyyət göstərən şirkətlər vardır və onlar bazarda öz yerlərini yəni möhkəmləndiriblər. Onlar bazarda fəaliyyət göstərməklə yanaşı, müəyyən sahələr, müəyyən istiqamətlər üzrə ixtisaslaşmışlar. Bu sevindirici haldır ki, bizim İKT şirkətləri artıq xarici bazarlara çıxır, öz məhsullarını təqdim edir. Onlar öz tələbatımızı ödəməklə bərabər, xarici bazarlar üçün İKT məhsulları ixrac edir və fərəhlə demək olar ki, artıq bu sahədə müəyyən uğurlar var.

Son zamanlar mövcud olan iqtisadi böhranla əlaqədar olaraq İKT şirkətləri də dərk edirlər ki, inkişaf etmək üçün, irəliyə getmək üçün hökmən xarici bazarlara çıxmaq lazımdır. Mən xarici bazar deyəndə, əsasən, Orta Asiya bazarlarını nəzərdə tuturam. Demək olar ki, bu sahədə kifayət qədər potensial var, bu bazar bizə həm coğrafi

yaxınlığına görə əlverişlidir, həm də burada bizimlə orta qəyərələr mövcuddur. Bu bazarlar yerli İKT şirkətləri üçün daha əlçatandır.

- İKT-nin gəlir gətirən sahə olduğu məlumdur. Sizin şirkət öz məhsul və xidmətlərinin bəhrəsini görürmü?

- Çox yerində verilmiş sualdır. Qeyd etmək istərdim ki, İKT sahələri dünyanın ən çox gəlir gətirən sahələridir. Bu sahəyə qoyulan sərmayələr qısa müddət ərzində, yəni bir, iki il ərzində qoyulan xərci geri qaytarmağa imkan yaradır. Dünya təcrübəsində də ən çox gəlir gətirən şirkətlər məhz İKT sahəsində olan şirkətlərdir.

Hazırda dünyada elə sahə yoxdur ki, ora İKT tətbiq edilməsin və ətrafımıza nəzər yetirsək görürük ki, həmin sahələrin inkişafı İKT tətbiq olunmadan mümkün deyil. Bu baxımdan hazırda və gələcəkdə bu sahəyə olan tələbatı görmək mümkündür. Eyni zamanda, bu sahənin inkişafı labüddür. Bu baxımdan bu sahəyə qoyulan investisiyalar ən doğru addımlardan biridir.

Sualınızın 2-ci hissəsinə cavab olaraq bildirmək istəyirəm ki, bizim şirkət 12 ildir bazarda mövcuddur. Tələbə uyğun yeni məhsullar hazırlamışıq. Artıq deyə bilirik ki, satış zonası şirkətimizə gəlir gətirməyə başlayıb. Bildiyiniz kimi, hər hansı kommersiya şirkətinin əsas məqsədi mənfəət əldə etməkdən ibarətdir. Şirkət fəaliyyət göstərsə və inkişaf edərsə, yeni məhsullar üzərində çalışırsa, həmin məhsulları realizə edərsə, demək olar ki, o, gəlirlə işləyir. Bu da onu deməyə əsas verir ki, istər ixrac, istərsə yerli bazarda satdığımız məhsullar şirkətimizə gəlir gətirir, təbii olaraq gəlirlərin sayında hal-hazırda müəyyən azalmalar mövcuddur. Ancaq deyə bilirik ki, iqtisadi proseslər: durğunluq, böhran, dirçəliş və sairə müvəqqəti xarakter daşıyır. Hal-hazırkı böhran da müvəqqətidir. Yaxın gələcəkdə böhranın başa çatmasını gözləyirik, artıq bu, az da olsa hiss olunur. Bundan sonrakı dövrdə müəyyən sabitlik və inkişaf dövrü başlayacaq, bu da onu deməyə əsas verir ki, illər öncə hazırladığımız məhsulların satışında müəyyən artımlar müşahidə olunacaq, həmin artımlar da təbii olaraq şirkətin gəlirlərinə öz müsbət təsirini göstərəcək.

- "AtaTexnologiya"nın məhsulları, xidmətləri barədə nə deyə bilərsiniz?
Şirkətimiz dünyanın aparıcı İKT şirkətləri ilə əməkdaşlıq etməklə, Azərbaycan bazarında uğurla fəaliyyət göstərir. Həmin şirkətlərə misal olaraq "HPE", "Cisco Systems", "Oracle", "Microsoft" və s. göstərə bilirik. Həmin şirkətlərin İKT avadanlıqları, proqram təminatı məhsulları yerli və xarici bazarlarda müştərilərə kompleks həll tətbiq edilməklə yanaşı, "AtaTexnologiya" MMC-nin də müəyyən həlləri var ki, bunlar müştərilərin sifət tələbatları üzərində hazırlanmışdır. İKT avadanlıqları üzrə xarici şirkətlərlə əməkdaşlıq edərək, yerli və xarici bazarlar üçün proqram təminatı məhsulları xüsusilə insan resurslarının idarə olunması, eyni zamanda, kiçik və orta, həmçinin iri müəssisələrin mühasibatlıq, anbar uçotu, satış proseslərinin idarə olunması, logistik həllər kimi proqram təminatı həllərimiz mövcuddur ki, onlar müştərilərin tələbatına uyğun olaraq hazırlanmışdır. Misal üçün, "HRM360" məhsulu 100 % yerli və milli məhsuldur.

- Ümumiyyətlə, böhranın həm müsbət, həm də mənfi tərəfləri haqqında danışmağa ehtiyac yoxdur. Mən müsbət tərəfləri qeyd etmək istəyirəm. Böhran şirkətlər qarşısında elə məqsədlər qoyur ki, onlar daim yeni rəqabətə davamlı məhsullar üzərində işləsinlər, bu məhsullar yüksək keyfiyyətə malik olmalıdır ki, həmin şirkətlər həm böhran vaxtı, həm də böhrandan sonra fəaliyyətini davam etdirsin. Böhranın digər müsbət cəhəti ondan ibarətdir ki, şirkətimiz istehsal etdiyi məhsulları sifət daxil bazar üçün deyil, həm də xarici bazarlar üçün onların tələbatına uyğun hazırlamalıdır. Bu bizə əsas verəcəkdir ki, bütün məhsullar daha keyfiyyətli olsun. Bildiyimiz kimi, "dünya standartları" dediyi-

lari, xidmətləri barədə nə deyə bilərsiniz?

Şirkətimiz dünyanın aparıcı İKT şirkətləri ilə əməkdaşlıq etməklə, Azərbaycan bazarında uğurla fəaliyyət göstərir. Həmin şirkətlərə misal olaraq "HPE", "Cisco Systems", "Oracle", "Microsoft" və s. göstərə bilirik. Həmin şirkətlərin İKT avadanlıqları, proqram təminatı məhsulları yerli və xarici bazarlarda müştərilərə kompleks həll tətbiq edilməklə yanaşı, "AtaTexnologiya" MMC-nin də müəyyən həlləri var ki, bunlar müştərilərin sifət tələbatları üzərində hazırlanmışdır.

- Son iki devalvasiya və milli valyutanın dəyərini düşməsi şirkətin fəaliyyətinə təsir göstərirmi? Yəqin ki, çətinlikləriniz də var. Bunları dəf etmək üçün hansı tədbirləri görürsünüz?

- Ümumiyyətlə, böhranın həm müsbət, həm də mənfi tərəfləri haqqında danışmağa ehtiyac yoxdur. Mən müsbət tərəfləri qeyd etmək istəyirəm. Böhran şirkətlər qarşısında elə məqsədlər qoyur ki, onlar daim yeni rəqabətə davamlı məhsullar üzərində işləsinlər, bu məhsullar yüksək keyfiyyətə malik olmalıdır ki, həmin şirkətlər həm böhran vaxtı, həm də böhrandan sonra fəaliyyətini davam etdirsin. Böhranın digər müsbət cəhəti ondan ibarətdir ki, şirkətimiz istehsal etdiyi məhsulları sifət daxil bazar üçün deyil, həm də xarici bazarlar üçün onların tələbatına uyğun hazırlamalıdır. Bu bizə əsas verəcəkdir ki, bütün məhsullar daha keyfiyyətli olsun. Bildiyimiz kimi, "dünya standartları" dediyi-



miz belə bir məfhum vardır. Məhsullarımız xarici bazarların standartlarına cavab verməlidir. Xarici bazarlar coğrafi olaraq böyükdür, müxtəlifdir. Biz xarici bazarların tələbatını öyrənirik, eyni zamanda, xaricdə fəaliyyət göstərən şirkətlərin məhsullarını öyrənirik. Bu, bizim də inkişafımıza səbəb olur. Nəticə olaraq, şirkətimiz xarici bazar üçün işləyirsə, bu o deməkdir ki, xaricdən asılılıq azalır, ölkədən valyuta çıxarılmasının qarşısı alınır. Məhsullarımızın ixracının ən yaxşı cəhəti də ondan ibarət olacaqdır ki, bu, xarici valyutanın ölkəyə daxil olmasına şərait yaradacaq.

- Mais müəllim, kadrlar barədə nə deyərdiniz? "AtaTexnologiya" MMC-də kadr qıtlığı hiss olunurmu?

- Son illər İKT prioritet sahə olduğu üçün artıq kadr qıtlığı hiss olunmur. Çünki bu sahədə kifayət qədər bazar tələbatına uyğun kadrlar yetişmişdir. Daha bir müsbət hal mövcuddur ki, son illər xarici ölkələrdə işləyib təcrübə qazanan azərbaycanlı kadrların sayı artıb. Məsələn, 10 il əvvəl Azərbaycanda bu sahədə qıtlıq hiss olunurdu və xaricdən gələn kadrlara ehtiyac var idi. İndi artıq xarici ölkələrdən kadr idxalına ehtiyac yoxdur. Əksinə, biz özümüz kadrları ixrac edirik. Şirkətimizdə kadrların yetişdirilməsinə böyük önəm veririk. Eyni zamanda, söhbətin əvvəlində qeyd etdiyim kimi, sifət insan kapitalına investisiya qoyulması - bu

kadr yetişdirilməsindən asılıdır. Bu sahə sifət onu tələb edir. Burada söhbət daha çox insan beyninin məhsulunun hazırlanmasından gedir. Bu baxımdan biz şirkət olaraq kadr yetişdirilməsində maraqlıyıq. Kadr hazırlığı üçün işçiləri müəyyən kurslara, treninqlərə göndəririk.

Yarandığı gündən kadr hazırlığına və peşəkarlığına diqqət yetirən şirkətimiz əsasən keyfiyyətə üstünlük verir. İşçi heyətimiz mühəndis, layihələndirmə, texniki dəstək və satış şöbələrində yer almaqdadır ki, bu da şirkətimizin müştəri məmnuniyyəti siyasətini daima davam etdirməyə xidmət edir.

- Gələcək planlarınız barədə nə deyə bilərsiniz?

- Planlarımız əsasən yeni məhsulların hazırlanması, mövcud məhsulların təkmilləşdirilməsindən ibarətdir. Söhbətimizin əvvəlində də dediyim kimi, xarici bazarlara çıxmaq, xarici bazarlarda fəaliyyət göstərməklə öz inkişafımıza nail olmaqdan ibarətdir.

Mən fürsətdən istifadə edib, qarşıdan gələn Novruz bayramı münasibətilə Sizi və "İqtisadiyyat" qəzetinin kollektivini ürəkdən təbrik edir, işlərinizdə uğurlar arzulayıram.

- Çox sağ olun! Biz də Sizi bayram münasibətilə təbrik edirik. Maraqlı müsahibəyə görə sağ olun.

Yeganə MƏMMƏDOVA