

Startapı ən gəlirli sahələrdən hesab edir. Deyir ki, indi olmasa da, növbəti beş ildə hazırda startap bazarında öz sözünü deyən adamlar daha çox gəlir əldə edəcəklər. Beş il sonra həmin siyahıda olmaq üçün gəncər risk etməli və beyinlərinin məhsulunu ortaya qoymalıdır.

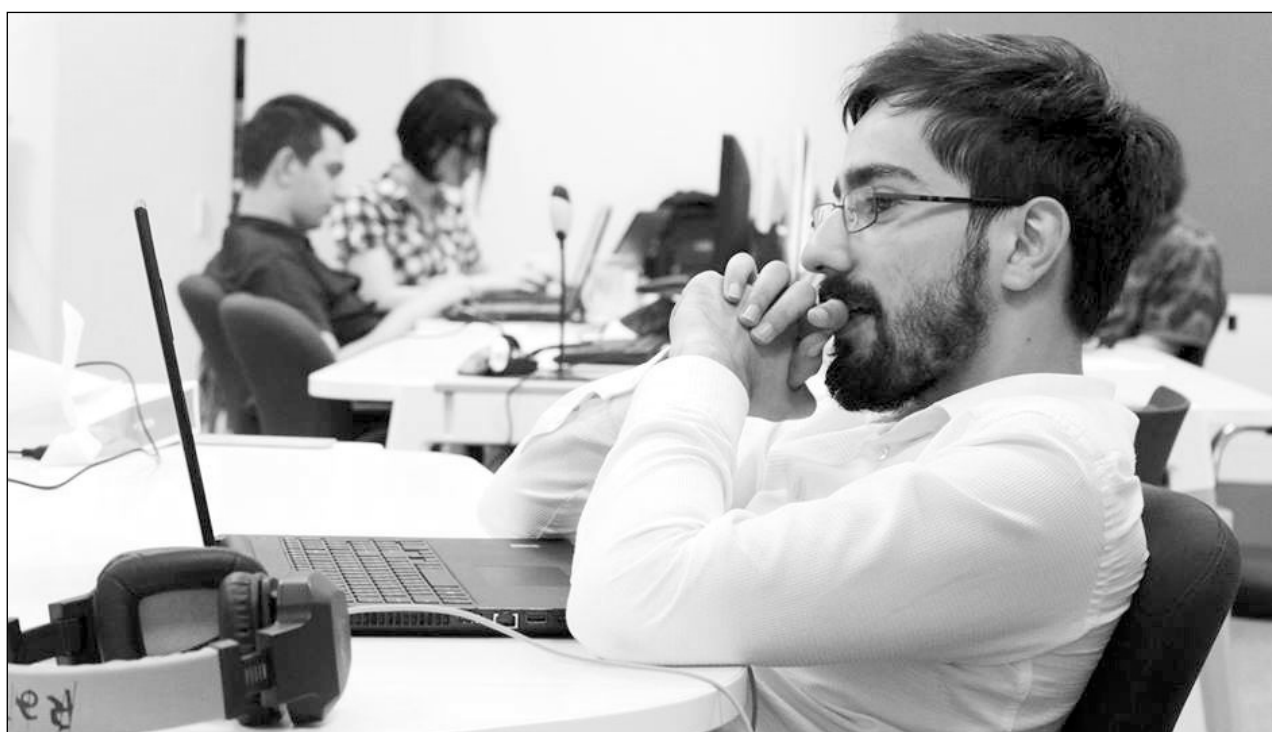
Müsaibimiz rəqəmsal marketing mütəxəssisi, technote.az saytının yaradıcısı Fərid Pərdəşinasdır.

ƏNƏNƏVİ, YOXSƏ ELEKTRON BİZNES?

Fərid 1994-ci ildə Bakıda anadan olub. Bakı Dövlət Universitetinin beynəlxalq münasibətlər fakültəsinin məzunudur. Dünya iqtisadiyyatı, menecment, marketing və biznesin idarəedilməsi sahələri üzrə ixtisaslaşmış. Həmsöhbətimiz startap dünyasına 3-cü kursdan daxil olub: "İş ortağımla birlikdə əvvəlcə oyunlarla, filmlərlə bağlı media sahəsində portal yaratmaq istəyirdik. Bu elə də böyük startap deyildi. Layihə mənim ortağımla mübahisəmizə səbəb oldu və biz ayrılmalı olduq. 2015-ci ildə ikinci təşəbbüsümü reallaşdırmalı oldum və technote.az saytını yaratdım. 2014-cü ildə bazara qoşulanda o vaxtlar hələ Azərbaycan bazarında bu qədər innovasiya mərkəzləri yox idi. Startap bazarları yeni-yeni inkişaf etməyə başlayırdı. Boş bazar idi. Düşündüm ki, elə özümüz öz bazarımızı formalaşdıraq və elə bir media resursu yaradaq ki, insanlar startaplar, texnologiyalar haqda məlumatlar əldə edə bilsinlər. Azərbaycan bazarı hələ yeni inkişaf etməkdə olan bazardır. Burada da medianın rolu böyükdür. Çünki insanlarımızı aşılamaq lazımdır ki, ənənəvi bizneslərdən fərqli olaraq startaplardan da, elektron bizneslərdən də pul qazanmaq olar".

İNFORMASIYA PORTALINDAN FƏRQLİ PORTAL

Layihəsi haqqında məlumat verən həmsöhbətimiz deyir ki, technote.az startap və texnologiya portalıdır: "Bu, Azərbaycanda ənənəvi olan informasiya portallarından fərqlidir. Saytın məqsədi Azərbaycanda startap və texnologiya ilə maraqlanan insanları bir araya toplamaq, bazarı formalaşdırmaq, bu bazarı informasiya ilə təmin etmək, Azərbaycan və dünya bazarında baş verən ən son texnoloji, biznes, rəqəmsal marketing startapları, elektron ticarətlə bağlı olan yenilikləri öz yerli kütləmizə çatdırmaqdır. Bir ildən çoxdur fəaliyyət göstəririk və şirkətləşmiş qrupuq. Azərbaycanda media resursları əsasən siyasi, iqtisadi, şou-biznes platformalarıdır. Biz isə sırf xarici biznes yox, texnologiya və kiçik bizneslə bağlı daha çox sahibkarlıq startapları haqqında məqalələr yayımlayırıq. Startap bazarının problemlərindən biri də o idi ki, Azərbaycanda texnologiya ilə bağlı portal yox idi. Azərbaycanda olan texnologiya şirkətləri reklam yerləşdirmək üçün hansısa siyasi, iqtisadi portallara üz tutmağa məcbur olurdular. Hansı ki, bu onların hədəf kütləsi deyildi. Biz də insanları maarifləndirmək məqsədi ilə bir sosial addım atdıq. Şirkətlərə imkan yaratdıq ki, öz hədəf kütlələrinə çata bilsinlər. Çalışırıq ki, bütün startaplar haqqında qısa məlumat verək. Bazardakı bütün prosesləri izləyirik və təmənnaş olaraq da Azərbaycan startaplarını saytımızda yayımlayırıq.



“Riskin də həddi var”

Gənc startapçı Fərid: “Biznesdə elə bir vəziyyət yaranır ki, onu risk eləmədən keçmək mümkün olmur”



Aygün ƏZİZ

mir. Çünki bizim bazar hələ inkişaf etməkdə olan bazardır. Amma beş il sonra bu bazar inkişaf edəndə, indidən bu yerləri tutmuş adamlar daha çox gəlir əldə edəcəklər”.

UĞURLU STARTAPIN SİRRİ

Həmsöhbətimiz deyir ki, uğurlu startapın sirri nizam-intizam və komandadır: “Çox insan düşünür ki, hər şey ideyadan başlayır. Amma

əslində bu belə deyil. Yeni bərabər ideyanı çox gözəl şəkildə icra etmək də olar, çox gözəl bir ideyanı bərabər şəkildə icra etmək də... Startapda uğurlu sirri nizam-intizam və komandadır. Yeni uğurlu, işə can yandıran bir komandanın olması, siz uğurlu ola bilərsiniz. Azərbaycanda insanlar startapı ikinci bir iş kimi görürlər və başqa yerlərdə işləyirlər. İkinci iş olaraq startap yaratmaq istəyir və buna kifayət qədər vaxt ayırırlar. Belə yanaşma ilə uğurlu startap yaratmaq olmaz. Startapı işin olaraq görməlisən. Bu, mənim gələcək işimdir və gələcəyimdür, bütün gününü, ömrünü startapına həsr edərsən. Burda sənə yardımçı olacaq komandanın da rolu böyükdür. Ən əsası, bazarın tələblərinə cavab verən, yaxşı analiz edə bilsəniz, istənilən ölkədə startap yarada bilərsiniz”.

“RİSKİN DƏ MÜƏYYƏN HƏDDİ VƏ HƏCMİ VAR”

Fərid risk etməyi sevdi, amma özünün də dedi ki, riskin də öz həddi var: “Startapda risk məsələsi önəmli faktordur. Biznes aləmində risksiz keçinmək olmaz. Ancaq riskin də müəyyən həddi və həcmi var. Mən 21 yaşında bu riski elədim. Öz işimi yaradanda bütün iş təkliflərimdən imtina etmişdim. Halbuki çox yaxşı yerlərdə, yaxşı maaşa işləyə bilərdim. Həyatımın ən böyük riski o idi ki, bütün təkliflərə “yox” deyib, banklardan kredit götürüb bu işə başlamışdım. Halbuki yaxşı bir yerdə işləyib pulumu qazana bilərdim. Müəyyən bir mərhələdə risk etmək lazımdır, amma həmin risk elə səviyyədə olmalıdır ki, həyatını təhlükəyə atmasın. Mənim risk faktorumu azaldan avantajım o idi ki, subay idim, ailəli deyildim. Heç bir öhdəliyim yox idi. 21 yaşında olan bir gənc kimi öz işlərimi görə bilərdim. Biznesdə də belədir. Elə bir vəziyyət yaranır ki, o vəziyyəti risk eləmədən keçmək mümkün olmur. Amma yaxşı biznesmenin əsas üstünlüyü həmin riskləri analiz edib nəticələrinə uyğun addımlar atmaqdır”.

“STARTAP TOXUMLARI YETİŞMƏYƏ BAŞLAYIR”

Fərid hazırda startap bazarında olan problemlərdən də danışdı. Deyir ki, ən böyük problemlərimizdən biri startapçıların yerli bazarı ikinci plana atıb qlobal bazara can atmalarıdır: “Azərbaycanda startap bazarı inkişaf etməkdə olan bazardır. Biz Avropa, Amerika ilə özümüzü müqayisə etməməliyik. Çünki bunlar çox inkişaf etmiş ölkələrdir. Elə yaxın Türkiyə bazarı ilə müqayisə etsək, onlardan 5-7 il geridəyik. Bunun səbəbi bizim bu tendensiyaya gec qoşulmamızdır. Artıq Azərbaycanda startap toxumları yetişməyə başlayır. Bakıda da, regionlarda da müəyyən maarifləndirici tədbirlər təşkil olunur. Əsasən tələbələrin marağı startap bazarına cəlb olunur. Amma bəzi problemlər var. Azərbaycanda kifayət qədər professional developerlər yoxdur. Ümid edirik ki, bu, zamanla düzəliş istiqamətində inkişaf edəcək. Son iki il nəzər salsaq, Azərbaycanda bu bazarda inkişaf var. Çünki hazırda ölkədə 8-9 innovasiya mərkəzi fəaliyyət göstərir ki, bunların əsas məqsədi startapların inkişafına nail olmaq, Azərbaycandan startap çıxarmaqdır. İkinci problemimiz isə startapçıların qlobal bazara can atmalarıdır. Birinci lokal bazarı formalaşdırıb sonra qlobal bazara can atmaq lazımdır”.

HƏDDİNDƏN ARTIĞI GƏLİRLİ SAHƏ

Müsaibimiz hesab edir ki, startap sahəsi həddindən artıq gəlirli sahədir: “Startap ənənəvi bizneslərdən qat-qat üstündür. Startapın başlanğıc mərhələsində elə böyük gəlir olur. Ənənəvi biznesdən əsas fərqi budur. Startap uzunmüddətli bir prosesdir. Bir müddət müəyyən kütlə yığırsan və kütlən formalaşdıqdan sonra artıq yatırımlar, investisiyalar alırsınız və qlobal bazara çıxırsınız. O zaman dəyərləndirmə başlayır, qiymətlər qalxır, şirkətin dəyərləndirilməsi yüksəlir. Startap çox böyük gəlirli sahədir. Düzdür, Azərbaycanda startapçılar hələ ki bir o qədər də böyük gəlir əldə et-