

Məqsədi xarici ölkələrin birində magistr təhsili almaq olub. Bunun üçün elmi-tədqiqat işi aparılmış. Bu zaman elmi rəhbəri ona illər əvvəl özünün reallaşdırma bilmədiyi bir ideyasından söz açıb. Əvvəlcə elmi-tədqiqat işi kimi başladığı ideyanın biznes potensialı olduğunu gördükdən sonra onu startap layihəsi olaraq reallaşdırmaq qərarına gəlib. Həmsöhbətimiz "ThermoNorth" startap layihəsinin həmtəsisçilərindən olan Elmar Əsgərzadədir.

Bakı Ali Neft Məktəbinin kimya mühəndisliyi ixtisasını bitirən Elmar deyir ki, tələbəlik illərində SOCAR-ın müxtəlif müəssisələrində təcrübələr keçib. Yay təcrübə proqramında Heydər Əliyev adına Neft Emalı Zavodunda təcrübə keçən müsahibimin startapı gəlişi təsadüfi və bir o qədər də maraqlı olub: "İkinci kursda oxuyanda, elmi rəhbərimə yaxınlaşaraq ondan layihə istədim. Çünki gələcəkdə magistr təhsilini xarici ölkələrdən birində almaq istəyirdim. Məqsədim elmi-tədqiqat işi aparmaq idi. O mənə bir layihə təqdim edib dedi ki, illər əvvəl bu layihə üzərində çalışmış, amma işlərinin çoxluğundan davam etdirə bilməyib. İstəsəm, onu davam etdirə biləcəyimi də söylədi. Beləliklə, elmi rəhbərimizlə birgə mən və iki tələbə həmin layihə üzərində işləməyə başladım. Əslində, bu layihəyə elmi-tədqiqat işi kimi başlamışdıq. Sonra gördük ki, biznes potensialı da var. İdeyanı ilyarım əvvəl reallaşdırmağa başladım və hazırda satışdan öncəki mərhələdəyəm. Məhsulu bazara çıxarmaq üçün beynəlxalq sertifikat almalyıq".

E.Əsgərzadə "ThermoNorth" ideyasının mahiyyəti haqqında da danışdı: "Biz mühərrik yağları üçün qatqı hazırlayırıq. Bu qatqı bioloji maddələrdən hazırlanır. Layihənin əsas məqsədi elmi araşdırma ilə əldə olunmuş yeni enerji depolayıcı maddənin köməyiylə maşın mühərrikini uzun müddət optimal temperaturda saxlamaqdan ibarətdir. Mühərriki optimal temperaturda saxlamaq işə hazırda soyuq iqlim şəraiti olan ölkələrdə mühərrikə bağlı mövcud olan bir sıra problemləri həll edir. Məsələn, artıq yanacaq sərfiyyatı, mühərrik detallarının sıradan çıxması və enerji batareyasının ömrünün azalmasını qeyd edə bilərik. Enerji depolayıcı maddə 5% kütlə nisbətində mühərrikin yağına əlavə olunur və 50 km-dən sonra öz effektivliyini göstərir. Əsas hədəfimiz logistika şirkətləri üçün bu maddəni satmaqdır. Onların illik yanacağa xərclədiyi pullar böyük məbləğ təşkil edir".

RƏQİBLƏRİMİZLƏ MÜQAYİSƏDƏ BƏZİ ÜSTÜNLÜKLƏRİMİZ VAR

Həmsöhbətim deyir ki, bazarda rəqiblər də var, ancaq bu, onu qorxutmur: "Rəqiblərimizlə müqayisədə bəzi üstünlüklərimiz var. İlk növbədə qeyd edim ki, onların təklif etdiyi məhsulun içərisində metal hissəcikləri var. Müəyyən vaxt keçdikdən sonra bu hissəciklər silindrlərin eroziyasına gətirib çıxarır və paslanma riskini artırır. Digər bir rəqibimiz isə silikatlardan istifadə edir. Həmin bu silikatlardan zamanla mühərrikin divarlarına yapışır. Bizim məhsul əsasən soyuq hava şəraiti üçün nəzərdə tutulub. Mühərrik yağına 0,5-5 faiz miqdarda əlavə olunur. Beləliklə, mühərrikin işləmə gücü daha da artır və ən soyuq hava şəraitində belə, yaxşı işləyir. Digər bir üstünlüyümüz isə odur ki, mühərrik işə düşdükdən sonra qızarkən oksidləşmə prosesi tezləşir. Bu qatqıdan istifadə edərkən mühərrik yağının ömrü daha uzun olur. Məhsul həm də mühərrikin işlənməsinə sərf olunan yanacağın miqdarını azaldır".



YARATDIĞIN MƏHSULA BAZARDA TƏLƏBAT YOXDURSA...

Bu günə kimi yerli və xarici startap yarışmasının qalibi olan Elmar bildirir ki, startapın uğurlu olması üçün müəyyən kriteriyalar var: "İlk növbədə fokuslanan problem aktual olmalıdır ki, layihə uğur qazana bilsin. Əgər yaratdığı məhsula bazarda tələbat yoxdursa, o layihə uğursuz olacaq. İkinci vacib məsələ, komandanın düzgün seçilməsidir. Əgər kimyəvi məhsul hazırlanan bir layihənin komanda üzvləri kimya haqda məlumatlı deyilsə, o layihənin gələcəyi sual altında qalır. Kiçik uğursuzluqlardan dərs çıxarıb onun üzərində işləmək lazımdır. Təbii ki, startap layihəsində uğursuzluqlar və problemlər qaçılmazdır. Komanda üzvləri səhvlərindən öyrənərək yollarına davam etməlidirlər. Bu sahədə risklər çoxdur. Maliyyə tapmaq ən böyük risklərdən biridir. Bazar araşdırması aparmadan maliyyə yatırımı



HƏVƏSDƏN DÜŞMƏK OLMAZ

Gənc startapçı yeni başlayan həmkarlarına öz tövsiyələrini verdi: "Bu gün startapı başlayan gənclərin sayı çoxdur. İstərdim ki, onlar əvvəl problemin həllinə yönəlsinlər. Qısa müddətdə həvəsdən düşmək lazım deyil. Bizdə bu sahə böyük inkişaf yolu keçməyib, hələ bu yolun ilkin dövrlərini keçirik. Azərbaycanda startaplara ayrılan məbləğ qaneəddici səviyyədə deyil. Biz özümüz təzə başladığımız dövrdə maliyyə demək olar ki, tapa bilmirdik. Startaplar əsasən investorlar tərəfindən maliyyələşir. Təəssüf ki, xarici sərmayədarlar Azərbaycanda startaplara maliyyə ayırmaqda maraqlı deyil. Biz də bir neçə yerli və xarici yarışlara qatılıb maliyyə əldə etdik. İlkin olaraq beş və üç min manat vəsait qazandıq. Bizim pulumuz əsasən elmi-tədqiqat işinin aparılmasına, maddələrin gətirilməsi və testlərə gedirdi. Ona görə də həvəsdən düşmək olmaz. İnnovasiya və ekosis-

“Yaxın 3 ayda məhsulumuzu Amerika bazarına təqdim edəcəyik”

Elmar Əsgərzadə: Beynəlxalq bazardakı rəqiblərimizlə müqayisədə bəzi üstünlüklərimiz var



etmək də risklidir. Bu halda sən öz məhsulunu sata bilməyəcəksən. Ona görə də əvvəlcədən bazar araşdırılmalı və məhsula nə qədər ehtiyac olduğu öyrənilməlidir. Davamlılıq da bu işdə önəmli məqamlardandır".

Həmsöhbətim bu yaxınlarda ABŞ-da qatıldığı inkubasiya proqramından da söz açdı: "ABŞ Dövlət Departamentinin Qlobal İnnovasiya Proqramı çərçivəsində dünya üzrə elm və texnologiya sahəsi ilə bağlı 1000-dən artıq startap içindən seçilən 26 startapdan biri kimi 2 ay ərzində Hyuston və Vaşinqton şəhərlərində inkubasiya proqramında iştirak etdik. Bu proqram sayəsində "ThermoNorth" layihəsi üçün Amerikadakı enerji şirkətləri üçün təqdimatlar edildi və iki şirkət ilə gələcək əməkdaşlıq üçün ilkin razılaşma əldə etdik. ABŞ-da kiçik biznesin inkişaf etdirilməsi üçün nəzərdə tutulan müxtəlif treninqlərdə iştirak etdik. Qeyd edim ki, bu proqram Azərbaycanın seçilən iki layihədən biri "ThermoNorth" oldu. Orada olduğumuz müddətdə Amerika bazarını müəyyən qə-

dər araşdırmaq imkanı da əldə etdik".

Elmar deyir ki, həmtəsisçisi olduğu layihə yerli və xarici müsabiqələrin bir çoxunda iştirak edib və qalib gəlib: "İlk olaraq dünyanın ən böyük təmiz texnologiya startap akselerasiya proqramı olan "ClimateLaunchpad"ın Azərbaycan üzrə birinci yerinin qalibi olduq. Şotlandiyanın Edinburq şəhərində keçirilən "ClimateLaunchpad"ın dünya finalçısı olduq. Həmçinin 2018-ci ildə Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat Nazirliyi və UNDP tərəfindən təşkil edilən 2-ci Respublika İnnovasiya Müsabiqəsinin birinci yerinə layiq görülərək 5000 manat pul mükafatı qazandıq. Bundan başqa, İqtisadiyyat Nazirliyi və UNDP-nin təşəbbüsü ilə Türkiyənin İstanbul şəhərində keçirilən "İstanbul İnnovasiya Günləri 2018"-də Azərbaycanı "ThermoNorth"la təmsil etdik. Həmin nazirlik tərəfindən "2018-ci ilin Gənc Sənaye Startapı" təltifini aldıq. Layihəmiz eyni zamanda SOCAR və Bakı Ali Neft Məktəbi tərəfindən "İlin ixtirası" adına layiq görüldü. Bu yaxınlarda isə Amerikanın Qlobal İnnovasiya Proqramı (GIST) tərəfindən keçirilən "Regional Startup Training Caucasus" proqramında Cənubi Qafqazın üç ölkəsindən olan 40 top startap arasında 2-ci yerin sahibi olaraq 1500 dollar pul mükafatı qazandıq".

Şəbnəm Mehdizadə

tem yavaş-yavaş bizdə də inkişaf edəcək. Çalışıb beynəlxalq arenalara çıxmaq lazımdır. Bunun üçün müəyyən proqrama müraciət edilməlidir. Bu proqramlar startapların maliyyə dəstəyi almağına da kömək edir".

Sonda Elmar bildirdi ki, hazırda əsas məqsədləri məhsulları üçün beynəlxalq sertifikatı əldə etməkdir: "Bundan sonra bazara çıxmağa bilirik. Pilot testlərdən sonra ilkin satışlarımızı həyata keçirəcəyik. Artıq satış edəcəyimiz şirkətlər də məlumdur. Bu şirkətlər bizdən sadəcə sertifikat tələb edir. Əsas hədəfləndiyimiz bazar Amerikadır. Hazırda Amerikada müvəqqəti patentimiz var və artıq Delavare ştatında şirkətləşmə mərhələsindəyəm. Bir neçə şirkətlə bu innovativ məhsulun satılması üçün danışıqlar aparırıq və yaxın 3 ayda məhsulu-



muzu Amerika bazarına "Made in Azerbaijan" brendi olaraq təqdim edəcəyik. Çünki Amerikada olduğum müddətdə gördüm ki, bizim məhsula maraq var və oranın bazarı böyükdür. Daha sonra isə Avropa bazarına yönələcəyik".