

Əzmi, hədəfləri, arzuları onu istədiyi yere gətirib. Deyir ki, bir işə başladınsa, mütləq sonuna qədər getməlisən. Ortada dayanınsa, batırsan. Ona görə, startap dünyasında "yarımçıq saxlamaq" anlayış yoxdur. Ya başla, sona qədər get, ya da başlama: "Xəyallarını geniş çərçivədə düşünməlisən. Məsələn, hazırladığımız bu startap ölkənin deyil, qalaktikanın problemlərini düzəldəcək deyə düşünsən, ən pis halda, hansısa ölkənin problemlərini düzəldirsəniz".

Müsaibimiz dünyaya çıxan "Ticketsetup" (Elektron bilet sistemi) layihəsinin müəllifi və baş icraçı direktoru Pərvin Əmirovdur.

Bakı Dövlət Universitetinin tətbiqi riyaziyyat və iqtisadi kibernetika fakültəsini bitirib. Həmin ixtisas üzrə magistratura və aspiranturada təhsilini davam etdirib. İlk gündən də öz ixtisası üzrə işləyib.

rini görürdü, həm də veb saytlar düzəldirdi. Sifarişlərdən başqa öz projelərini də düzəldirdi. Sifarişlərdən başqa öz projelərini də düzəldirdi. Sifarişlərdən başqa öz projelərini də düzəldirdi.

360.az. 2006-cı ildə ilk dəfə Azərbaycanda 360 dərəcəlik foto çəkirdik. Bakıda olan minlərlə obyektleri çəkdi. Qoyulan pulu qat-qat artıq çıxardı. Daha sonra düşündüm ki, elə bir iş ortaya qoymalıyam ki, bu startap beynəlxalq bazar üçün nəzərdə tutulsun. Amma konkret ideyam yox idi. İkinci şirkəti təsis etdim. Bu şirkətin adı "infotouch" idi. Sloqanımız isə "informasiyaya toxun" adlanırdı. Biz interaktiv həllər düzəldirdik. 2006-cı ildə ilk dəfə olaraq Azərbaycanda sensor kiosk hazırladıq. O kioskun satışından əlavə, istehsalını edirdik. O vaxt Azərbaycandan Gürcüstana, Türkiyəyə sensorlu kiosk ixrac etmək fantastik idi. Bunu şirkətlərə də satırdıq. Hər malın çıxışı və girişi bir kod altında olur. Gömrükdə onun kodu yox idi, bizim mal aylarla orada qalırdı. Hətta bir vəzifəli adam üstümə qışqırdı ki, bu nədir, sən deklarasiyanı düzgün

“İlk maaşın həyəcanı o qədər gözəl idi ki...”

Pərvin Əmirov: “Xəyalların dar çərçivədə olanda, hədəfin, gördüyün iş, hətta nəticə də kiçik olur”

- İnternetin məşhur olmadığı bir dövrdə bu sahəyə maraq necə yaranıb?

- İlk dəfə 7-ci sinifdə kompüterə maraq göstərmişəm. Yaxımdadır, Sumqayıtda azad iqtisadi zona yaratmaq istəyirdilər. İlk addım olaraq, elmi-tədqiqat müəssisəsinə pulsuz internet çəkdi və müəssisənin daxilində kompüter kursları açdılar. Bu sahəyə mənə yönəldən ilk müəllimim Mahir Vəkilov olub. Kurslarda standart olaraq üç proqram - Word, Excell, Windows öyrədirdilər. Bununla kifayətlənmirdim. Anladım ki, mənə daha çox internet saytlar cəlb edir. İnternetdən istifadə üçün də yaxşı şərait yaradılmışdı. Gecə-gündüz sayt yaratmağı düşünürdüm. 7-ci sinifdə ilk saytı düzəltirdim. O vaxt onu internetə yerləşdirib, hamıya göstərdim. Ondan sonra qərar verdim ki, mən bu sahədə ixtisaslaşmalıyam. Valideymlərimə də minnətdaram. Hər valideyn uşağı düzgün yönləndirə bilmir. Onlar mənə inandılar və yeni bir sahəyə istiqamətləndirməkdən çəkinmədilər. O vaxt kurslara gedirdim, informatika dərslərində müəllimlərdən səhv tuturdu. Müəllim mənə deyirdi ki, sən dərsə gəlmə, "5" alacaqsan.

- Hələ 18 yaşınızda ilk internet şirkətində işləməyə başlamışsınız. Maraqlıdır, İT sahəsində ilk maaşınızı necə xatırlayırsınız?

- Evdə dərslərimə hazırlaşırıdım. Həm də paralel olaraq radio dinləyirdim. Verilişin ortasında reklam gəldi ki, "Intrans" şirkəti vebmasterləri işə dəvət edir. Müraciət etdim və işə qəbul edildim. İlk maaşım 100 dollar idi. Tələbə üçün 100 dollar kifayət qədər çox puldur. İlk dəfə pulu əlimə alanda inanmırdım. İşdə mətbəxə getdim. Təklildə diqqətlə pulu açıb baxıb, sevinirdim. İlk maaşın həyəcanı o qədər gözəl idi ki... bundan sonra karyeram başladı. Mən indi də qədər başqa heç bir sahədə işləməmişəm. Yaxşı maaşlı təkliflər olub, amma işimi o qədər sevirəm ki, ayrıla bilmirəm.

- İT sahəsində trendi izləmək o qədər də asan deyil. Hər dəqiqə yeniliklər, dəyişikliklər olur. İT-nin sürətinə çatma bilirsinizmi?

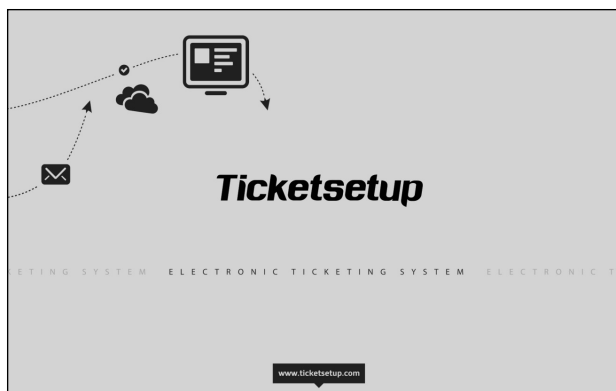
- İT geniş anlayışdır. İnternet texnologiyaları bu gün hər yerdə var. İT mütəxəssisi müxtəlif sahələrdə ixtisaslaşır - proqramçı, sistem administratoru, dizayner. Mən konkret olaraq bunların heç birini deyiləm. Amma hamısından bir az təcrübəm olub. Düzdür, inkişaf hər dəqiqə var. Qlobal dünyada hər an, hər şey dəyişir. Burada sən qarşına məqsəd qoymamalısan ki, mən mütləq trenddən geri qalmamalıyam. Sən trendə məqsədin yox, daxili həvəsin və sevdiyin iş gətirə bilər. İşini sevirənsə, istər-istəməz onunla məşğul olursan, tendensiyanı görə bilirsən. Yəni sən bu sahəyə "mən trendə çatmalıyam" düşüncəsi ilə gəlsən, bunu bacarmayacaqsan. 5 il öncə hər şey fərqli idi. Bir startap yaratsan belə, onu hər günün reallığına uyğunlaşdırmağı bacarmalısan. Məsələn, mən iki ildən sonra nələr baş verəcəyini təxmin edərdim. Bir il sonrasına qədər planım mövcuddur.

- 2004-cü ildən uğurlu startaplara imza atmısınız...

- 2004-cü ildə öz şirkətim qurdum. 22 yaşım var idi. İşləyirdim və paralel olaraq şirkətim var idi. O vaxt elə projelər edirdik ki, onların hamısı Azərbaycanda ilk olub. Şirkətimiz əsasən reklam, qrafik işlə-

Aygün ƏZİZ

doldurmamısan. Savadlı oğlansan, amma idxalla ixracın fərqi bilmirsən. İnanırsan, inana bilmirdilər ki, bu mal Azərbaycanda istehsal olunub xaricə gedir. O projekt çox uğurlu oldu. Dostum Camal Həsənovla bir yerdə maraqlı biznes projelərini həyata keçirirdik. Bizim bir məhsulumuz var idi - restoran proqramlarının avtomatlaşdırılması. Restoran sahibi bunu bizdən alırdı, restoranında hər bir şeyi avtomatlaşdırırdı. Biz onu qurduq və satmağa başladığımız. Restoranlar ilk dəfə bizə inamsız yanaşır-



dılar. Mən düşündüm ki, bizə inamaları üçün bunu yerli mal kimi deyil, xarici mal kimi təqdim etməliyik. Dostum bizə kömək etdi, bu layihəni İngiltərədə patentləşdirdik. Eyni malı yeni simada bazara saldıq. Təsəvvür edin, onda daha çox inandılar, biznesimiz bir-bəş artıdı. Azərbaycan məhsulu deyəndə, inkar edirdilər. Deyəndə ki, biz İngiltərə istehsalıyıq, o zaman bəh-bəhlə alırdılar. O vaxt İngiltərə bazarında monopolist var idi, biz onunla rəqabət aparırıdığımız, qiymətlərimiz də fərqli idi. İndi düşünürəm ki, İngiltərədə bazarlarını əllərindən almaqla böyük cəsarət göstərmişik. Bu illər ərzində nə böyük səhvim o olub ki, düşündüyüm bütün ideyaları təkə yerli bazara tətbiq etməmişəm.

- Bəs dünyaya çıxmağa hazırlaşan ticketsetup necə yarandı?

- Bir dəfə İcərişəhərə getmişdim, bayaq qeyd etdiyim sensor kioskları təklif edirdim. Sonra aramızda yaxşı münasibət formalaşdı. Onlar mənə dedilər ki, bizim real problemlərimiz var, sən həll edə bilərsənsə, çox yaxşı olar. Dedilər ki, istəyirik bilet satışını avtomatlaşdıraraq və şəffaflaşdıraraq. Gəldim evdə düşündüm, analiz etdim. Qlobal bazara baxdım və fikirləşdim ki, bununla çox böyük işlər görə bilərəm. İlk müştərim də onlar oldu. Çox ucuz və simvolik rəqəmlə razılaşdım. İlk qazancımın hamısını sisteme yatırdım. Mənim uğurlu-uğursuz müxtəlif projelərim olub. Amma son 5 ildə sif elektron bilet sistemi ilə məşğulam. Qürurla deyə bilərəm ki, elektron bilet sistemini Azərbaycanda ilk dəfə biz qurmuşuq. Digərlə-



rindən fərqli olaraq, bunu yaradanda artıq bildirdim ki, qlobal məhsuldur.

- Ticket setup startapının əsas xüsusiyyətləri nədir?

- Adından da göründüyü kimi, bilet və onun quraşdırılmasıdır. Bilet satışını fərq etmərəz - onlayn bilet, yoxsa kassadan alınıb, tam olaraq avtomatlaşdırılır. Satış üç mərhələdən ibarətdir. İlk mərhələ biletə yaradılırsan. İkinci mərhələ biletə satırsan, üçüncü mərhələ yoxlayırsan. Daha sonra satmaq üçün bizdə 7-8 satış kanalı var. Yoxlama prosesinin özünün də 7-8 imkanı var. Ən primitivi aplikasiyanı yükləyib telefonun ekranı ilə biletə 300 milli saniyədə yoxlama olar. Biletlərlə bağlı müxtəlif hesabatlar olur. Hansı valyuta ilə, neçə bilet satıldı, hamısına baxmaq mümkündür. Bilet satışı ilə bağlı ağıla nə gəlsə, biz bunu tətbiq edirik.

- Bu vaxta qədər nə qədər bilet satılıb?

- 1 milyon 700 mindən çox bilet bizim sistem vasitəsi ilə satılıb. Sistemdə 12 milyondan çox dövrüyyə olub. Ticketsetup Amerikada qeydiyyatdan keçib. Baş ofisimizi isə Berlinə qurduq.

- Həm də Almaniya ilk rezidentlik alan startapdır. Ne üçün Şirkəti Almaniya patentləşdirib Almaniya baş ofisini yaratdınız?

- Almaniya startaplara dəstək qrupu var. Onlar bizə mürciyyət göndərirlər ki, orada işləyə. Üç aydır Berlinə idim. Onlarla görüşəndə bizim ideyalarla tanış oldular və dəstək olmaq istədilər. Uzunmüddətli viza dəstəyinə yardımçı olurlar, hətta iki il pulsuz ofis şəraiti də yaradacaqlar. Azərbaycanda da bizə çox imkan yaradıldı. Hazırda biz İnnolandda əyləşib, bir çəpik pul ödəmədən ideyalarımızı yaradırdıq. Startaplara ölkəmizin dəstəyi hiss olunur. Bundan öncə "Baku Business Factory"də fəaliyyət göstərirdik. Onların da bizə dəstəyi var idi.

Amerika bazarı çox zalım bazardır. Bir şirkətin rəqibləri çox olur. Onlarla başabaş durmaq asan deyil. Amma Avropa elə deyil. Avropada potensial müştərilərimiz çoxdur. Ona görə, iki il Avropa bazarına fokuslanırıq, qoyduğumuz hədəflərə çatdıqdan sonra Amerika bazarına qayıdacağıq. Həmçinin MBD ölkələrində də işləyirik. Məsələn, "Minsk Arena" bizim sistemlə işləyir. Almaniya Berlin Filarmoniyası, Azərbaycanda Heydər Əliyev Mərkəzi, İçərişəhər, Qala qoruğu Ticketsetup sistemi ilə işləyir. Polşada, Çexiyada, Türkiyədə də artıq bizim müştərilərimiz var.

- Azərbaycanlının yaratdığı startapdan xaricilərin istifadə etməsi yəqin ki, fərqli hissdir?

- Bir dəfə Almaniya oteldə işləyirdim. Yanımda bir nəfər oturmuşdu. Kompüterimin enerji doldurucusu ona mane olduğu üçün üzr istədim, gördüm ki, rusdur. Onunla söhbət etdik. Mənə dedi ki, Azərbaycanda bu sahədə bu dərəcədə inkişaf olduğuna inanmırdım. Ona izah etdim ki, bizim qlobal sistemə çıxan gənclərimiz çoxdur. Təəssüf edirəm ki, onlar hələ də bizə "bazar adamı" kimi baxırlar. Hesab edirlər ki, biz bazarda ancaq tərəvəz sata bilərik. Əlbəttə tərəvəz satmaq ayıb iş deyil, hər peşə dəyərlidir. Lakin bizi yalnız o rəqiblərdən tanıdığımız istəmirəm.

- Bu sahədə təcrübəsi olan bir insan kimi startapa yeni başlayan gənclərə nə demək istəyirsiniz?

- Təzə başlayan insan ilk olaraq qərar verməlidir ki, bu, lazımdır, yoxsa yox. Startap elə bir sahədir ki, sən bu gün başlayıb bir ildən sonra da pul götürməyə bilərsən. Buna vaxtını, zamanını, hətta cibində olan son qəpiyini də xərcləməyə hazır olmalısan. Mən bunları dəfələrlə etmişəm. O mərhələni, təəssüf ki, hamı gözəlləyir. Startap da biznes kimi risklidir. Tuta da bilər, tutmaya da. "Filankəsin startapı var, mən də başlayım" fikri ilə işə başlamayın. Bir işi başladınsa, mütləq sonuna qədər getməlisən, ya da başlamamalısan. Ortada dayandınsa, batırsan. Mənim etdiyim səhvləri, istəməzdim ki, yeni başlayanlar etsinlər. İdeyanı fikirləşəndə geniş çərçivədə düşünsünlər. Məsələn, düşünsünlər ki, düzəldikləri startap qalaktikanın problemlərini həll edəcək. Belə düşündəndə ən pis halda hansısa ölkənin problemlərini düzəldirsəniz. Xəyalları geniş tutmalısan. Kiçik plan qurduqda hədəf, gördüyün iş, hətta, nəticə də kiçik olur. Əgər işinizi sevirsinizsə və son qəpiyinizi belə sərf etməyə hazırsınızsa, o startap 100 faiz uğurlu olacaqdır.