

**B**ütün bizneslər kimi, hostel qurmaq da risk tələb edir. Yeni alına da bilər, alınmaya da. O da bu riski edib və alınıb. Deyir ki, belə işlərdə risk etməyə dəyər. Çünki cəhd etməsən, yoxlamasən, bir seçimin olur, o da alınmamaq. Hostel qurmaqla yanaşı, həm də Azərbaycana hostel mədəniyyətini gətirməyə çalışdığını və bunu bacardıqlarını deyən müsahibimiz Şəki şəhərindəki "Adventure" hostelinin qurucusu Müşfiq Səmədlidir.

**- Müşfiq bəy, işləməyə nə vaxt və hansı işlə başlayıbsınız?**

- Demək olar ki, 15 yaşından işləyirəm. Hansı işə gəlincə, mənim çalışmadığım iş qalmayıb, hansını deyim? (Gülür).

**- İndi yadınıza hansı düşürsə, onları qeyd edə bilərsiniz.**

- İlk olaraq Şəkidə ayaqqabı sexində işə başladım, ayaqqabı tikməyi öyrəndim. Sonra bir müddət maşın, ardınca ev elektrikinə yanına getdim. Marxalda su sexində aparatda çalışdım. Sonra Bakıya getdim, orda yanacaq doldurma məntəqəsində işləmişəm. Eyni zamanda maşınlarla yaxınlaşıb kontur da satırdım. Restoranda ofisiyant təcürübəm də var. Makaron sexində də bir neçə ay işlədim. Makaronları yığıb çox isti otaqlara yerləşdirirdik, bərkiyirdi. Soyuqdan istiyə, istidən soyuğa düşdüyüm üçün sağlamlığımda problem yarandı, böyrəklərim ağrıdı. Ona görə, ordan çıxdım. 2011-ci ildən sonra isə amerikalılarla işlədim, onlardan idman dırmanması və dağ bələdçiliyini öyrəndim. 2013-14-cü illərdə Bakıda dırmanma üzrə dünya kubokunda hakimlik etmişəm. Gürcüstanda yarışlarda olmuşam, dırmanma üzrə 3-cü yeri qazanmışdım. Dağçılıq təlimləri keçmişəm. 2017-ci ildən də hostel sahəsindəyəm. Amma dağçılıq da davam edir.

**- 15 yaşınızda işləməyinizin səbəbi nə idi? İşləməyə həvəslə idiniz, yoxsa maliyyəyə görə bunu edirdiniz?**

- Düzü, özüm işləməyə həvəslə biriyəm. İşləmək mənim üçün problem deyil. Ancaq işləməyimin səbəbi həm də pul qazanmaq idi. Çünki 15 yaşım olanda atam rəhmətə getdi və başa düşürdüm ki, pul qazanmaq lazımdır.

**- Belə anlaşıldı ki, qeyd etdiyiniz işlərdə o qədər də uzun müddət çalışmayıbsınız. Bunun səbəbi nə idi?**

- Ən çox çalışdığım, ayaqqabı sexi olub, 11 ay. Yanacaq doldurma məntəqəsində 6-7 ay işləmişəm. Həmin müddətdə həm maşınlarla benzin vururdum, həm də kontur satırdım. Qalanlarda 2-3 ay işlədikdən sonra çıxmışam. Pula ehtiyacım var idi, ona görə, daha çox gəlir əldə edə biləcəyimi iş istəyirdim. Həm də fərqli sahələri yoxlayıb bir növ özümü axtarırdım. Hansı işin mənə daha uyğun olduğunu bilmək üçün o təcürübələri keçməli idim.

**- Bəs hostel ideyası necə yarandı?**

- 2016-cı ildə Dağçılıq Federasiyasından bir dostumla Gürcüstana səfər etmişdik. Mən yarışa qatılırdım, o isə gəzmək üçün getmişdi. Ordan qayıdanda dostum hostel qurmaq ideyasını təklif etdi. Bir il bu sahəni araşdırdıq. Məlum oldu ki, Şəkidə qonaq evləri var, ancaq hostel yoxdur. 2017-ci ildə birinci hosteli açdıq və indiye qədər də işləyir. Ancaq mən 2019-cu ilin əvvəlində o hosteli satıb indikini açdım.

**- Bəs niyə satdınız?**

- O hosteldə orta q idim, mən isə ortaqlıqdan ayrılmaq istədim.

**- Yenidən qurmaq çətin olmadı?**

- İkinci dəfə qurmaq o qədər də çətin olmadı. Çünki birinci dəfədən təcürübə yığımışdım. Bir neçə həftəyə hostel artıq hazır oldu. Birinci dəfə quranda isə elə də təcürübəmiz yox idi. Hostel necə olur, burda standartlar nədir? Sayta necə yerləşdirilir? Bununla bağlı da məlumatlı deyildik. Ümumiyyətlə, ölkəmizdə hostellə bağlı yanaşmalar da elə yaxşı deyildi. Ona görə, biz Azərbaycana hostel mədəniyyətini gətirməyə çalış-

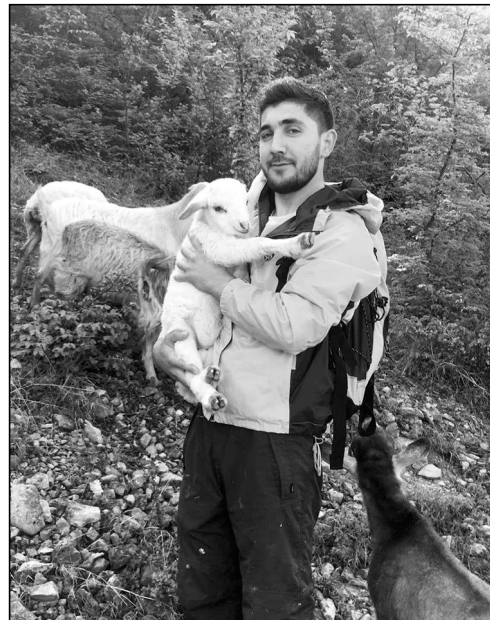
bu 2011-ci ildə amerikalı müəllimlərlə yaratmışıq. Hosteldə turlar filan edirəm, təbiətdə macərə olur. Belə də ki, hostelin özü də bir macərə kimidir. Ən azı belə olmasa üçün çalışmışıq. Burada elə mühit yaratmağa çalışıram ki, gələn hər kəs bir-biri ilə ünsiyyətdə olsun, yeni tanışlıqlar, dostluqlar yaranır. Hətta burada tanış olan bir cütlük indi nişanlıdır.

**- Hostel mədəniyyətini yaratdığınızı dediniz. Bunun üçün nə etdiniz?**

- Əsas sosial media üzərindən reklam etməyə başladım. Ən böyük reklamımız isə bizdən razı qalan müştərilər oldu. Yeni evlənən cütlük gəlmişdi, getdilər, başqa dostları gəldi. Şəkidən qız istəməyə gələn sumqayıtlı ailə bizdə qaldı, sonra onların tanışları gəldi, xanımlar gəldi. Özümüzdən çox, müştərilər bizi reklam etdilər.

**- Qiymət siyasətini necə apardınız?**

- Yeni başlayanda hostelin qiymətini şəhərdəki qonaq evlərinə uyğunlaşdırmağa çalışırdıq. Qiymətlərimiz 10-15 manat arası olurdu. İndiki illərdə isə qonaq evlə-



## Azərbaycanda hostel mədəniyyətini yayan gənc

### Müşfiq Səmədli: "Gecə səhərə qədər şəhərdə çinli qızı axtarmışam"

**Aygün Asimqızı**

dıq. Bunu bacardığımı düşünürəm. Biz Azərbaycanda hostel açanda heç Bakıda düz-əmelli hostel yox idi. Adı hostel olan adı qonaq evləri idi. Əsas məqsədimiz o idi ki, ailələr də gəlsin, həm mədəni, həm də ucuz yer olduğu üçün hosteli seçsinsinlər. Bir ilə buna nail olduq.

**- Hostel qurmaq üçün nə qədər pul xərclədiniz? Əlinizdə lazım olan məbləğ var idi?**

- Xərc, hosteli açacağına evə görə dəyişir. Ən azı 3-4 min manat lazımdır. Başlanğıcda o qədər pul gedir. Əlimdə pul olmadığı üçün birinci dəfə ortaqlıq oldum, ikinci dəfə lazım olan xərcləri qarşılayacaq pulum var idi.

**- Bir gənc üçün heç də az məbləğ deyil. Həm də risk edirsiniz...**

- O riski gözə almağa dəyərdir. Risk etməsən, alın-b alınmayacağını bilməzdim. Cəhd etməsən, bir variant olur, o da alınmamaq.

**- Hostelin adı tərcümədə macərə mənasını verir. Niyə macərə?**

- Özüm dağçı olduğum və yaratdığım birinci dağçılıq klubunun adı "Azeri Mountain Adventures" olduğu üçün belə bir ad seçdim. Qeyd edim ki, biz qeyd etdiyim kluba



rinin, hostellərin sayı artdıqca, qiymət siyasətini heç cür tənzimləmək olmur. 6, 8 manata belə hostellər var. Məcbur olub, qiyməti bazara uyğunlaşdırmalısan.

**- Hostelinizi digərlərdən fərqləndirmək üçün nə etdiniz?**

- İlk olaraq çalışdım ki, daha kreativ, qonaqlar üçün maraqlı bir şeylər olsun. Buna görə, xaricdən oyunlar gətirdim. Hosteldə 30-a yaxın fərqli oyun var. İstər yerli, istər xarici qonaqların vaxtlarını daha maraqlı keçirmələri üçün bunu etdik. Hosteldə hiking, şəhər turları etməyə başladım. Bu turlarla da başqa hostellərdən, qonaq evlərindən fərqlənməyə çalışdım. Azərbaycanda ilk dəfə hosteldə könüllülük xidmətini tətbiq etdik. Digər ölkələrdə belə təcürübə var ki, hansısa otele gedirsən, 5-6 saat hostel üçün işləyirsən, sonra çıxıb gəzirsən. Yəni 5-6 saat işlədiyini üçün hostele pul ödəmirsən. Amerikadan bir oğlan, çindən bir qız bizdə belə könüllü oldu. Bu yay Azərbaycandan da 5-6 elə könüllümüz olub. İnsanların hostele pulu təkcə yatmaq üçün verməməsi, daha ma-

raqlı istirahət edə bilməsi üçün əlimdən gələni edirəm.

**- Özünüz həmişə hosteldə qalırsınız?**

- Demək olar ki, günün 24 saati iş başındayam. Arada evə gedib varlığını göstərib qayıdıram (gülür).

**- 24 saat iş başında olmaq. Yorucu deyil?**

- İşin yorucu tərəfi də olur, ona görə, sıxılarda dağlara qaçıram.

**- Daim turistlərlə ünsiyyətdə olursunuz, yaqın ki, maraqlı hadisələrlə də qarşılaşırsınız...**

- Hostel işi maraqlıdır. Çox maraqlı insanlar tanıyırsan, amma adamı qocaldan problemlər də olur. Bir çinli gənc qız gəlmişdi, iki gün qaldı, üçüncü gün səhər çıxdı, axşam qayıtmadı. Çantası da hosteldə idi. Gecə səhərə qədər şəhərdə çinli qızı axtarmışam. Kafelərdən,



restoranlardan, çay evlərindən soruşdum, tapmadım. Gözümə yuxu getmədi. Sən demə, Şəkidə bir oğlanla tanış olub və gecə şəhəri gəziblər (gülür). Gülməli hadisələr də olur, amma daha çox problemlər, narahat olacağım hadisələrlə qarşılaşıram.

**- Çinli qızı niyə axtarırdınız? Bu, sizin işinizdir?**

- Məsuliyyət hiss edirdim. Çantası orda, özü isə yoxdur və xarici vətəndaşdır. Başına nə isə gələ bilər, dil bilmir, ona görə, narahat olurdum.

**- Başqa hansısa biznes ideyası varmı?**

- Var, 4-5 ildir onun haqqında düşünürəm, amma hələ ki etməmişəm. Vaxtı çatana kimi onu da quracağam.

