



Səyahət etməyi sevir. Səyahət zamanı biri ilə tanış olmaq və pul qazanmanın daha maraqlı olduğunu deyir. Elə bu ikisi onun layihəsinin ideyası olub. Düşünür ki, əgər uğurlu olacağını düşünürsünüzsə, xəyallarınızın arxasınca getməlisiniz. Bu zaman uğursuz olma ehtimalınız çox aşağı olacaq.

Müsahibim "Dünyanın ən yaxşı 50 startapı" siyahısında yer alan "Icanbring.it" startapının təsisçisi Eyvaz Hüseynovdur.

Eyvaz deyir ki, ikinci kursda oxuyarkən artıq bəzi şirkətlərdə təcrübəçi kimi işləməyə başlayıb: "Azərbaycan dövlət İqtisad Universitetinin biznesin təşkili və idarə olunması fakültəsində təhsil almışam. O dövrdə hər sahə ilə maraqlanırdım, özümü müxtəlif istiqamətlərdə inkişaf etdirməyə çalışırdım. Bir sıra şirkətlərin marketing, HR və digər departamentlərində köməkçi olaraq işləyirdim. Təcrübəçi olaraq işlədiyim dövrdə, demək olar ki, heç bir ödəniş almırdım. Çünki əsas məqsədim nə isə öyrənmək idi. Bir müddət sonra fərdi olaraq layihələr yazmağa başladım. Bu müddətdə əksər layihələrim uğursuz alınmışdı. Bunun əsas səbəbi isə ideyalarım ciddi yanaşılmamışdı idi. Amma yenə də ruhdan düşməmişdim. Bir müddət müxtəlif sahələrdə göstərdiyim fəaliyyətimlə öz təcrübəmi artırmağa davam etdim. Bu zaman layihələrimin niyə uğursuz olması səbəblərini araşdırırdım və bu problemlərə fokuslanırdım".

Müsahibim, təsisçisi olduğu "Icanbring.it" layihəsi haqqında da danışdı: "Icanbring.it" xaricdən alış-veriş sayıtları vasitəsilə daha da asanlaşdırılan sosial platformadır. Platformanın ideyası mənə məxsusdur. Belə ki, biz xaricə gedənlərlə xaricdən nəyisə almaq istəyənləri bir araya gətirən körpü yaratmışıq.

Özüm də səyahəti sevdiyim üçün layihənin ideyasını fikirləşdikdən sonra üzərində işləmək qərarına gəldim. Layihənin əsas məqsədi sosiallaşmanı və ünsiyyəti təmin etməkdir. Məlumdur ki, xarici ölkədən hansısa məhsulu əldə etməyin bir neçə üsulu var. Ya ölkəyə səfərə gedərkən o məhsulu ala, yaxud həmin məhsulu xarici saytlardan sifariş edə bilərsiniz. Bir digər üsul isə xaricdə səfərdə olan dostlarınızdan o məhsulu alıb sizə çatdırmasını xahiş etməkdir. Çünki əksər elektron ticarət saytlarının ölkəmizə çatdırılma xidməti yox-

çox istifadəçi ilə 120 uğurlu sifariş həyata keçirib".

Həmsöhbətim deyir ki, indiki dövrdə startap layihələrin müəllifləri başlanğıcda maliyyə məsələsinə önəm verirlər. Ancaq hər şey pul demək deyil: "Önemli olan, layihənizi bir mərhələyə gətirib çıxarmaqdır. Bu mərhələdən sonra layihə özü sizə gəlir gətirəcək. Yəni maliyyə məsələləri sonradan həll olunur".

E.Hüseynovun sözlərinə görə, startapların uğur qazanması daha çox insan faktorun-

Alış-veriş sayıtları vasitəsilə asanlaşdırılan platforma sahibi

Eyvaz Hüseynov: "Əgər startap layihəsinə başlayırsınızsa, müxtəlif riskləri nəzərə almalısınız"

Şəbnəm Mehdizadə

dur. Karqo vasitəsilə çatdırılmanı gözləmək isə uzun müddət vaxtınızı ala bilər. Belə olan təqdirdə ən yaxşı üsul hansısa dostunuzun, istədiyiniz məhsulu alıb gətirməsidir. Amma bütün ölkələrdə bizim dostumuz yoxdur. Bu zaman "Icanbring.it" sizin köməyinizə çata bilər.

Platformamız iki ana hissədən ibarətdir. Kimse belli bir rotasiya üzrə səyahət edərsə, səfərin detallarını platformada qeyd edir. Həmin ölkədən hansısa məhsulu almaq istəyən, o şəxsə əlaqə qurur. İkinci hissədə isə məhsul almaq istəyən şəxslər burada istədiyi ölkə və məhsul haqqında paylaşım edir. Səyyahlar da bu paylaşımara göz gəzdirir, əgər onlara uyğun olarsa, həmin məhsulu alır və sahibinə çatdırır. Məhsulun qiyməti isə tərəflər arasında müzakirə olunur. Saxtakarlıq hallarının qarşısını almaq üçün xüsusi metoddan istifadə edilir".

Eyvaz deyir ki, hələ ki, bu layihəyə Azərbaycanda o qədər də isti münasibət yoxdur. Çünki karqo şirkətləri həddindən artıq çoxdur: "Amma xarici ölkələrə səyahət zamanı biri ilə tanış olmaq və pul qazanmaq daha maraqlıdır. Ona görə də bu kimi layihələrə maraq göstərənlər çoxdur. Hazırda Türkiyə, Rusiya, və Şərqi Avropa bazarlarında fəaliyyət göstərən "Icanbring.it" və bu günə qədər 800-dən

dan asılıdır: "Startap insandan iradə və səbir tələb edir. Əgər bir şeyi həqiqətən istəyirsinizsə, bütün vaxtınızı ona sərf etməlisiniz. Əgər layihənizin uğurlu olacağını düşünürsünüzsə, onun arxasınca getməlisiniz. Bu zaman uğursuz olma ehtimalınız çox aşağı olacaq. Bu, tək Azərbaycanda deyil, bütün dünyada belədir. Mən özüm də hər zaman bu dü-



şüncə ilə hərəkət etmişəm".

Gənc startapçı deyir ki, risk anlayışı bu sahədə bir qədər fərqlidir. Əsas məsələ risk anlayışı və yanaşma tərzidir: "Əslində bütün

işlərdə, münasibətlərdə risk az və ya çox dərəcədə var. Startap da bu risklərdən biridir. Əgər startap layihəsinə başlayırsınızsa, müxtəlif riskləri nəzərə almalısınız. Nəzərə alın ki, siz bu zaman pulunuzu və ya vaxtınızı itirə bilərsiniz. Önemli olan, sizin bunlardan hansına daha çox üstünlük verməyinizdir. Bəziləri deyir ki, heyf, o qədər pulum getdi, bəziləri isə deyir ki, kaş o qədər vaxt itirməzdim. Startapda əsas risklər məhz bu iki amildir".

Deyir ki, bir çox xarici ölkələrdə olduğu kimi, yerli və xarici ekosistemlərə az və ya



çox dərəcədə bələddir: "Bizdə bu sahə hələ ki, yeni-yeni inkişaf etməyə başlayır. Ona görə də, müxtəlif problemlər mövcuddur. Əsas məsələlərdən biri bazarın kiçik olması ilə bağlıdır. Məncə, yerli ekosistemdə ən böyük çatışmazlıq məhz budur. Amma tam olaraq neqativ fikirlər də səsləndirmək olmaz. Görülən işlər bu sahənin gələcək inkişafından xəbər verir. Təbii ki, bu da gənc startapçılar üçün həvə yaradır. Qeyd etdiyim kimi, bu sektor bizdə təzə olduğu üçün bir çox gənclər startapa meyillənir. Amma bu, yarı deyil. Yeni hər birimiz uğur qazanacağıq deyər bir şey yoxdur. Hər kəs öz yolunu özü müəyyən etməlidir. Önemli olan bir ideyaya başlamazdan əvvəl özünü buna hazır hiss etməkdir".

Sonda Eyvaz Hüseynovdan gələcək planları haqqında da soruşduq: "Gələcəklə bağlı plan qurmağı sevmirəm. Çünki gələcək qeyri-müəyyəndir. Ona görə də, indidən gələcək barəsində nə isə demək düzgün deyil. Sadəcə olaraq bəzi hədəflərim var. Əsas məqsədim indiye qədər etdiyim kimi gələcəkdə də inandığım və bacardığım ideyalarım arxasınca getməkdir. Fərqi yoxdur, uğurlu, yaxud uğursuz olacağam. Önemli olan, inandığım işi görməkdir".