



olub. Uşaqlıqdan mənə belə bir fikir formalaşmışdı ki, işləmək lazımdır. Üçüncüsü, tələbə çalışırsa, maddi tərəfi də düşünür. Ailə kömək edirdi, yol xərcimi və bulka pulumu verirdilər (Gülür). Ancaq adam azad yaşamaq, maddi cəhətdən özünü təmin etmək də istəyir. Hər bir faktorun öz yeri var idi, amma əsas olan karyeramin təməlinin düzgün qoyulması idi. Universiteti bitirəndən sonra iş həyatına hazır olmaq istəyirdim.

**- Tələbə vaxtı aylıq qazancınızla özünüzü tam təmin edə bilirdiniz?**

- Mən müstəqil fəaliyyət göstərdim, fərdi olaraq iş götürüb çalışırdım. Məbləğ olaraq tam yadımda deyil, amma qazandığım pul indi bir çox işçilərin orta səviyyədə aldığı məvacibə bərabər idi. Özümü tam idarə edirdim, təhsil haqqımı ödəyə bilirdim. Bir subay gəncin yaşaması üçün yerli qədr qazanırdım.

**- İş həyatına hazır olmaq üçün tələbə vaxtı çalışdığınızı dediniz. Universitetdən sonra iş tapmaq probleminiz varmı ki?**

- Qətiyyən, universiteti bitirəndə bir şirkətə

**yə lazım oldu?**

- Rusiyadan qayıdanda burda mənə böyük şirkətlərdən, hətta mobil operatorlardan birindən yaxşı məvacibi olan işlər təklif olundu. Amma mən öz işimi quracağıma inanırdım. Ona görə təkliflərə "yox" deyirdim. Özü də Rusiyadan qayıdanda əlimdə güclü maliyyə də yox idi. Hətta bir ara fikirləşdim ki, bəlkə işləyim, pul yığım, sonra iş qurum. Lakin fikrimi tez də dəyişdim, dedim ki, belə olsa, günü-gündən uzanaçaq. Baxmayaraq ki, sonra şirkətlərdə İT mütəxəssisi kimi çalışmışdım, amma mən lap əvvəllə, 1-ci kursdakı işləməyə qayıtdım. Fərdi şəkildə kompüter düzəltmək, format etmək kimi işlər görməyə başladım. Bu cür işlərdən pul qazanıb öz biznesimi qurmağa sərf edirdim. 150 manat düzəldib şirkəti qeydiyyatdan keçirmək məsələlərini həll etdim. O 150 manatı biz qram-qram toplamışdıq. Bir az pul yığıb 13-14 kvadratmetlik ofis götürdüm. Hər işi mərhələ-mərhələ gördük, böyütdük.

Pula gəlincə, heç bir maliyyəmiz yox idi. 20 qəpiklə investisiya etdik. Şirkəti qurduğumuz dostlardan biriylə oturmuşduq. Böyük gözəllik salonlarından birində modem xarab olmuşdu, zəng etdilər ki, düzəltmək lazımdır. Cibimizdə

bəsiz idik, təklifləri verirdik, amma pul tərəfini düşünmürdük. Əsas o idi ki, işi götürək. Ümumilikdə, birinci il çox çətin dönmə oldu. Komandanın hesabına o çətinliklərdən uğurla çıxma bildik. Çox baryerlərlə üzləşdik, həddindən artıq maliyyə sıxıntılarımız oldu, amma heç vaxt dayanmaq haqqında düşünmədik. Hər zaman alternativ var idi. CV-mi göndərsəm, işlərə qəbul alacağımı bilirdim. Təkliflər də gəlirdi, amma onlara baxmırdım. Çünki deyirdim ki, birdən şeytan azdırar, işi qoyub gedərəm (Gülür).

**- İş qurmaqdan danışanda "biz" deyirsiniz. Tək deyildiniz?**

- İş quranda bir komanda olmalıdır, o, yoxdursa, heç bir işin qurulmasından söhbət gedə bilməz. İnsanları, işi uğurlu edən komandadır. Düzgün komanda ilə çalışmaq lazımdır. Mənim ətrafımda gözəl komanda var idi. Bəli, dost-nişlərim idi, amma bir araya gəlib hədəfə doğru irəliləyirdik.

**- İlk başladığınızda komandada nə qədər adam var idi?**

- İki nəfər texnik var idi, bir də mən. Mən həm texnika tərəfə baxırdım, həm də menecment işləri ilə məşğul olurdu. Hardasa, 3-4 ay sonra 6-7 nəfər olduq. Hətta yerimiz balaca olduğu üçün işçi artanda artıq ofisə sığmırdıq. Hər şey birotaqlı ofisdə idi, hətta anbar kimi də o otaqdan istifadə edirdik. Bir nəfər telefonla danışsa, otaqda hər şey qarışa bilirdi (gülür).

**- Bəs işçilərə maaş verə bilirdiniz?**

- Heç bir maaş vermirdim. Yemək və yol pulu olurdu. Qazandığımız pulun hamısını yəni şirkətə investisiya edirdik. Printerimiz belə yox idi. Ona görə həmişə "biz" deyirəm. Bəlkə də 9 ay maaş anlayışı olmadı, ancaq işləmək var idi. Bir baryer var idi, onu keçməliydik. Amma sağ olsunlar, maaş məsələsinə görə heç vaxt problem də yaratmayıblar.

**- Əslində, insanın uğurlu olmasında bir səbəb də düzgün ətraf formalaşdırmaqdır. Məncə, siz bunu bacarmısınız. Ətrafınızdakı adamları seçərkən nələri diqqət etmişiniz?**

- Şirkət və şəxs olaraq mənim üçün prioritet olan bir dəyər var, o da insanlardır. İnsanlara dəyər vermək lazımdır. Pulu nəzərdə tutmuram. Pul asan qazanılan, ele asan da itirilən bir şeydir. Düzgün və sadıq olmağın tərəfdarıyam, özüm belə olmağa çalışmışam, ətrafımdakı insanlarda da bu keyfiyyətinə diqqət edərəm. Kiminsə tanış olması, maliyyə durumu yaxşı olması ətrafıma insan cəlb etmək cəhətdən mənim üçün kriteriya olmayıb. Sadıq insan deyəndə, təkəş işi nəzərdə tutmuram. Əşyalara belə sadıq olmaq lazımdır. Biznes elədir ki, zaman zaman çətinliklərlə üzləşə bilərsiniz. Bu mərhələləri məhz o cür insanların köməyi ilə aşmışıq. Mənə görə insanın savadından əvvəl sadıqlığına baxmaq lazımdır. Savad qazanılır, bacarıq formalaşdırılır, amma sadıqlıq insanda olmalıdır.

**- "Technolink" hazırda Türkiyə, Dubay və Azərbaycanda fəaliyyət göstərir. Əsas ofisiniz harada yerləşir?**

- Bəli, 10 ildir ki, Azərbaycanda, 4 ilə yaxındır ki, Dubayda, 1 ildir ki Türkiyədə ofisimiz açıq. "Technolink" formatı iki yerə bölünüb. Bir istiqamət kimi Azərbaycanda işləyən "Qmatic" şirkətinin distributoru olaraq işlər həyata keçiririk. O sahədə əsas ofis Azərbaycandır. Digər hissə isə "Qmeter"dir. Bu, "Technolink"-in öz brendidir. Onun əsas ofisi Dubaydakı "Technolink"dir. Dubaydan dünya bazarına çıxarmışıq. Günü-gündən əhatə dairəmizi genişləndiririk. Hazırda Avropa və Ərəb ölkələrinə xidmət göstəririk. Ümumi şirkətin adı "Technolink"dir.

**- Şirkətin xidmətinə nələr daxildir?**

- Biz 2009-cu ildə işi quranda İT servis xidməti ilə başlamışdıq. Amma bir neçə ay sonra işləyən "Qmatic" şirkətinin Azərbaycanda distributoru olduq. Ölkəmizdə fərqli istiqamətlərdə olan müəssisələrdə növbə sisteminin avtomatlaşdırılması, düzgün şəkildə qurulması, müştəri axınının idarə edilməsi sahəsində işləyən şirkəti ilə bir yerdə həllər verdik. Hazırda ölkənin aparıcı və iri banklarına, bəzi dövlət strukturlarına xidmət veririk.

"Qmeter"i isə sonra qurduq. Müştəri məmnuniyyətinin, müştəri təcrübəsinin ölçülməsi, xidmət səviyyəsində harada səhvlərin olduğunu aşkarlamaq və biznesin inkişafı üçün tövsiyələr vermək üçün bir həlldir. Hazırda Azərbaycan və dünyada müəyyən bir reputasiyaya malikdir, günü-gündən böyüyür. Hazırda əsas məqsədimiz bu şirkəti dünya miqyasında daha da genişləndirməkdir.

**- Rubrikamızın ənənəvi sualı: uğurunun sirri?**

- Düzgün olmaq, çox çalışmaq, düzgün və sadıq insanların ətrafında olmaq və inanmaq. Əsas məsələ gördüyün işə inanmaqdır.

## 20 qəpiklə işə başladı, indi iki şirkət sahibidir

Adil Abdullayev: "Təcrübə qazanmaq, müəyyən reputasiyaya sahib olmaqdan ötrü çox əziyyətlərdən keçdik"

### Aygün Asimqızı

**Ö**z işini qurub müəyyən bir yerləyə gətirməkdən danışanda "biz" deyir. Çünki işin uğurlu olmasının tək bir adamdan deyil, komandadan asılı olduğunu düşünür. Komandaya işçi cəlb etmə zamanı isə kadrların savadından öncə sadıqlığına baxmaq lazım olduğunu qeyd etdi. Öz təcrübəsindən danışanda bildirir ki, biznesdə zaman-zaman çətinliklərlə üzləşiblər və o mərhələləri sadıq insanların köməyi ilə aşılıblar. "Mənə görə insanın savadından əvvəl sadıqlığına baxmaq lazımdır" deyən müəssisə sahibimiz "Technolink" (Azərbaycan, Türkiyə və Dubay) və "Qmeter" (Dubay) şirkətlərinin qurucusu Adil Abdullayevdir.

Qeyd edək ki, A.Abdullayev Azərbaycan Dövlət İqtisad Universitetində iqtisadi kibernetika üzrə bakalavr təhsili alıb. Neft və Sənaye Universiteti ilə "Amerikan State Georgia University"-nin müştərek proqramında isə eməliyyatların idarə olunması ixtisasını MBA üzrə oxuyub.

**- Adil bəy, bu gün karyeranızda əsas hissəni qurduğunuz şirkət, onun idarəsi tutur. Amma biz söhbətə ümumi iş həyatına atıldığınız dövrədən başlayaq.**

- Birinci kursun ikinci semestrindən artıq fərdi olaraq işləməyə başlamışam. O zaman kompüterlər ölkəmizdə yeni-yeni inkişaf edirdi və mənim də müəyyən İT biliklərim var idi. Kompüter ustası kimi işləyirdim, proqram təminatını sazlamak, xarab kompüterləri düzəltmək və s. kimi işlər görürdüm. 4-cü kursda isə şəhərdəki mağazalardan birində satıcı kimi fəaliyyətə başladım. Qısa zamanda orda da yaxşı nəticələr göstərmişdim. Fərdi fəaliyyətim yenə də davam edirdi. Hətta müxtəlif şirkətlərlə razılığım var idi, onlardan kompüter alıb əldə satırdım. Üstəlik, bir müddət özümdən yaşca kiçiklərə aylıq ödəniş qarşılığında kompüterlə bağlı dərslər keçirdim. Tələbəlik vaxtı mütəmadi olaraq işləmişəm. Boş qalmırdım, hər gün işləməyə nə işə tapırdım.

**- Birinci kursda işləməyinizin səbəbi nə idi: təcrübə, yoxsa maddi təminat?**

- Birincisi, işləmək mənim üçün maraqlı idi, özümü İT sferasında inkişaf etdirmək istəyirdim. İkincisi, ailəmizdə belə dəyər var idi ki, hər kəs tələbəlik dövründə mütədq bir işlə məşğul



kətdə işləyirdim, işdən çıxıb hərbi xidmətə getdim. Qayıdandan 3 gün sonra həmin şirkətin yeni yaranan bir bölməsində işə başladım.

**- Öz işinizi qurmadan öncə nə qədər işçi kimi çalışdınız?**

- Təxminən üç il. Bir il işləyəndən sonra 2006-cı ildə artıq birinci layihəmə start vermişdim. Onlayn yemək sifariş işi idi, myfood.az saytını yaratmışdıq. Səhv etməmişəm, Azərbaycanda onlayn xidmət göstərən ilk şirkət idi. Layihə normal qurulmuşdu, böyük şirkətlərin işçilərindən mütəmadi sifarişlər alırdıq. Sonra müəyyən daxili məsələlərə görə onu bağladım. Başqa yerdə çalış-çalış bu işi qurmuşdum. 2 il həmin şirkətdə işlədim, sonra bir müddət Rusiyada yaşadım. 2009-cu ildə Azərbaycana döndüm və həmin il aprel ayında "Technolink"-i ölkəmizdə təsis etdik. Əslində, biz bu şirkəti 2008-ci ildə qurmalıydıq, amma mən Rusiyaya işləməyə getməli oldum deyə, bir il gecikdi. Maliyyə cəhətdən ehtiyaclarım var idi, ona görə Rusiyaya getdim ki, müəyyən qədər pul qazanıb onları həll edim.

**- Rusiyada hansı işlə məşğul oldunuz?**

- İT-yə aidiyyəti olmayan sahə idi. Sadəcə, o dönmə belə lazım idi. Fərqli tip insanlarla çalışdım, onların içərisində azərbaycanlılar da var idi, ruslar da. 9 ay Rusiyada çalışdığım müddətdə çox böyük həyatı təcrübə qazanmış oldum.

**- Hansı sektor idi, maraqlı gəldi?**

- (Gülür) Burada gizlin bir şey yoxdur, gül firmasında işləyirdim. Topdan satış işində idxal-xırcı ilə məşğul olurdu. Amma orda ən aşağıdan başladım, anbardar kimi. Sonra artıq digər işlərə keçdim.

**- "Technolink"-i qurmaq üçün çox maliyyə**

20 qəpik var idi, yolunu edib salona getdik, 10 manatla ordan çıxdıq. Şirkətin qazancı 10 manat oldu. Xərcləmədik, dedik işləyək, üstünə yığaq, şirkətin xərclərini ödəyək.

**- Mərhələ-mərhələ böyüməyi sözlə ifadə edəndə indi asan gəlir, bəs o vaxtı proses necə idi? Yorulduğunuz, iş yaxşı getməyəndə dayandırdığınız fikrinə gəldiyiniz olurdu?**

- Bizim çox ağır günlərimiz olub. Bəzən gündə 20 saat çalışırdıq, bəzən isə dayanmadan iki gün. Çünki çox şeydə təcrübəmiz yox idi. Təcrübə qazanmaq, müəyyən reputasiyaya sahib olmaqdan ötrü çox əziyyətlərdən keçdik. Əvvəllər fərdi şəkildə işləyirdik, amma şirkətsənsə, həm də korporativ səviyyədə hər bir şeyə diqqət etməlisən. Bu isə boynuna ağır məsuliyyət götürməkdir. Deməli, şirkət olaraq ilk dəfə bir tenderi uduşduq. Azərbaycandakı şirkətlərdən birinin ofisində kabelləşdirmə və İT sisteminin qurulması işi idi. Mənim bir tərəfdarım var idi, o, daha çox işin texniki tərəfləri ilə məşğul olurdu. Tenderə müraciət etməmişdən öncə ona sual verdim ki, bu işi görə bilərəm? Dedi ki, narahat olma, belə işləri çox görmüşəm. Tenderi bizə verdilər, alətləri alıb şirkətə daxil olanda gördüm ki, o sahədə biz heç bir şey bilmirik. Bir növ öyrənə-öyrənə o işi gördük. İndi 1 günə həll etdiyimiz iş üçün o vaxt 20 günümüz gedirdi. Amma hər zaman işin keyfiyyəti və vaxtında təhvil verilməsi bizim üçün önəmli olub. Normal insanlar 1 saata gördüyü işi biz 5 saata görə bilirdik, lakin bu, işin təhvil verilmə vaxtına təsir etməməli idi, ona görə gecə yatmayıb işləyirdik ki, reputasiyamız qorunsaq. Həmin işdən heç pul qazana bilmədik, hesabımızı düz aparmamışdıq. Çünki təcrübə