

BƏLƏDÇİLİKDƏN BAŞLAYIB QLOBAL NAILİYYƏTƏ İMZA ATAN HƏMYERLİMİZİN UĞUR HEKAYƏSİ



SÖHBƏTLƏŞDİ

AYGÜN ƏZİZ

aygunaziz@kaspi.az

Yaqub Rəhimov:
“Təsəvvür edin, sizə zəng gəlir, gələn zəngin 5-15 saniyə ərzində fırldaqçı, yaxud real insan olduğunu müəyyənləşdirirsiniz. Həmçinin, əgər siz zəngə aldanmısınızsa, sızmış məxfi datanın da qarşısı alınır. Proqram hətta süni intellekt tərəfindən yaradılan səsi də aşkarlayır”.

ABS-DƏ ŞİRKƏTİ BİRİNCİ SEÇİLƏN AZƏRBAYCANLI



qənaət edirdi ki, başqalarına kömək olsun. Mən pulun qiymətini ondan öyrəndim. 2006-cı ildə Azərbaycana qayıtdım, ali təhsil üçün imtahan verdim. Ailəm uzağa getməyimi istəmədiyi üçün Naxçıvan Dövlət Universitetinə qəbul oldum. Səhərlər universitet, günortalar mobil operatorlardan birində müştəri xidməti, gecələr də yapon səhmlərinin ticarəti ilə məşğul olurdu.

● **Bələdçilik, müəllimlik, ticarət... Yaşınız az olsa da, iş həyatınızdan əskik olmayıb. Bəs, sizcə, həyatınızın dönüş nöqtəsi nə olub?**

● 2007-ci ildə Gürcüstanda qatıldığım kurs həyatımın dönüş nöqtəsi oldu. Çünki o vaxta qədər həyatı həmişə iş üçün görürdüm. Hədəflərim yaxşı iş tapmaq, işləmək idi. Kursda azad iqtisadiyyata fokuslanan, tanınmış professor Ken Schoolland ilə tanış oldum. Onlar düşündürdülər ki, sənin dövlətdən və digərlərindən asılılığın olmamalı, heç nəyi başqasından gözləməməlisən. Bu, mənə dönüş nöqtəsi oldu. Məhz bundan sonra maliyyə bazarına daha ciddi baxmağa başladım və xarici bir investora kiçik bir investisiyasını çox böyük bir məbləğə qaldıra bildim. Lakin sonra çox miqdarda itki də etdim.

● **Eniş hansı səbəblərdən baş verdi?**

● Burada həm şans, həm zamanın düzgün idarə olunması, həm də risk faktorunu düzgün seçmək rol oynayır. Ticarətdə müəyyən nöqtədən sonra insanın özüinə inamı o qədər yuxarı qalxır ki, qeyri-düzgün risk faktorları götürməyə başlayırsan. Ondan sonra aşağı doğru enirsən.

● **“PLATFORMANI DÜNYANIN ƏN BÖYÜK BROKERİNƏ ÇEVİRDİK”**

● **Fəaliyyətinizi burada saxlayıb, xaricdə təhsil almağa qərar verirsiniz. Lakin həyatın ən sərt üzü ilə məhz burada rastlaşırsınız. Bəs ən dibiəndən sonra yüksəlişiniz necə oldu?**

● Bəli, 2008-ci ildə xaricdə təhsil üzrə dövlət proqramına qəbul oldum. 19 yaşında o təqaüdü

qazanan ilk iki qrupda idim və təhsil üçün Niderlanda getdim. Lakin təqaüdüüm hələ ödənilməmişdi. Mənə dedilər ki, sən get, ödəniş hesabına köçəcək. 1200 dollarla getdim, pulumun çox hissəsini yataqxanaya köçürdüm. Birinci həftənin sonunda ciblərim boşalmışdı. Həftəlik 1-2 avro ilə yaşamaq idim, bu da mümkün deyil. Çox böyük depressiyaya düşdüm. İkinci ay gəldi, təqaüdüüm yenə ödənilmədi, mənə bildiriş gəldi ki, ödənişi etməsən, yataqxanadan çıxarılacaqsan. Bu müddətdə də anamın səhətinə ciddi problemlər yaşanırdı və çox böyük müalicə prosesindən keçməli idi. Müalicəni araşdırdım, kursun təqribi 300-400 min dollarlıq xərci var idi. Bunlar 19 yaşlı bir gənc üçün çətin sınaqlardır. O vəziyyətdə mənə yaxın duran da yox idi. Universitetdə yalnız bir nəfər tələbə yoldaşım problemimi görüb mənə kömək olmağa çalışdı. Həmin xanım hazırda həyat yoldaşımdır. Bu hadisələrin ardınca həyatım dəyişməyə başladı.

● **“Dib”i yaşadığından sonra ilk işiniz nə oldu?**

● İlk şirkətimiz “Target Signals”-ı yaratdım. “Facebook”-da böyük izləyici kütləm var idi. Onlara əsaslanıb, sosial ticarət platforması qurdum. 2010-cu ildə bunu rəsmi şirkətə çevirdim. Sonra dostumla platformanı qurduq. Üç ayda 10 min istifadəçi kütləsinə çatdıq. Bu müddətdə yenə də anamın sağlamlığı ilə bağlı problemlər davam edirdi. Xərcləri qarşılamaq üçün şirkəti satmaq qərarına gəldim. Şirkət satın alındı, universitetə davam etdim. Şirkətdə əsas fərqliliyimiz ondan ibarət idi ki, biz professional ticarətçiləri həvəskar ticarətçilərlə əlaqələndirib onların ticarətini həvəskar ticarətçilərin hesablarına kopyalayırırdıq və eyni zamanda “Finans Affiliate” (satış ortaqlığı) strukturunu həyata keçirirdik. Qısa desək, mən sizə müştəri gətirirəm, 10

dollar qazanırımsız, müştərinə mən gətirdiyim üçün bir dollar mənə ödəyirsiniz. Bu sistemi maliyyə bazarlarına təqdim etdim. Brokerlərdə sıçrayış yarandı. Universitet təzisi də bu mövzuda yazdım. Bir çox brokerə satdım, universiteti bitirəndən sonra “Iron FX” adlı bir broker məni biznes developer olaraq dəvət etdi. 18 ay ərzində biz bu platformanı dünyanın ən böyük brokerinə çevirdik. Sonra bu sahədə müəyyən problemləri gördüm və bu problemin həllini yaratmaq üçün işdən ayrılmaq qərarına gəldim.

● **Məhz bu problemin həlli üçün “7Marketz”-i yaratdınız?**

● Bəli. Problemi görmək bir, bununla bağlı heç nə edə bilməmək ikinci hissədir. İşdən ayrıldım və bu problemin həllini özümə gördüm. “7Marketz”-də ilk işimiz tələbə yoldaşım Quyen Nong və yaxın dostum Dr. Yuri Sofranaunun qurduğu AtoZForex.com platformasını satın almaq oldu. “AtoZForex”-də üç dost birlikdə brokerlər üçün sertifikatlaşma prosesini yaratdıq. Hər bir brokerə özümüzün investisiya edir, orada hesab açır, onlara dair hesabı hazırlayırdıq və cəmiyyətə açıq sertifikat verirdik. Mənfiliqləri də özlərinə göndərir və izah edirdik. “7Marketz” bir neçə il ərzində genişləndi, fərqli ölkələrdən fərqli brendləri aldıq. Əsas fikrimiz bunu böyütmək idi. 2020-ci ildə şirkətin nümayəndəliyini açmaq üçün ABS-yə gəldim. Bildiyiniz kimi həmin il bütün dünyanın qapıları bağlandı və mən də ABS-də qaldım. Sevincirici o idi ki, yoldaşım və oğlum da yanımda idi, ailə parçalanmadı. Böhran vəziyyətində bir neçə aydan sonra “7Marketz” satıldı.

● **Yenidən sıfıra qayıtdınız?**

● Bəzən kiçik nüanslar böyük problemlər yaradır. Çox çətin prosesdən keçdik. ABS-də ev tapmaq, xüsusilə də pandemiya dövründə rahat deyildi. Yenə də həyatımın ən

çətin dövrlərindən biri idi. Bir dostum mənə yazdı ki, təzə fond qurmaq istəyirəm, kömək edə bilərsiniz? Razılaşdıq. Mən ona kömək etdim, o da məni yaşamaq üçün evlə təmin etdi. Hyustonda, Texasda 100 milyon dollarlıq fond qurduq. Lakin özümi investisiya sahəsində tapa bilmədim, bu, məni cəlb etmədi. Yeni fürsətlər axtarırdım. 2021-ci ildə Texasda həyatımda görmədiyim təbiət hadisəsi ilə rastlaşdım. Fevralın 14-də qış fırtınasında avtomobilim sıradan çıxdı. Maşını satan şirkətə zəng etdim, dedilər ki, bu, fors-major haldır, xərcləri özünü qarşılamalıdır. Bu mövzuda şirkət haqqında onlayn mənfə rəy yazdım. Bir neçə gün sonra gördüm ki, rəyim silinib. Platformaya yazdım ki, rəyim niyə silinib? Dedilər bizim botlara qarşı tolerantlığımız yoxdur. Səbub edə bilmədim ki, bot deyil, bu, mənim başıma gəlib. Bu zaman mənə ideya yarandı. Qısacası, botları müəyyən-ləşdirən bot yazdıq və platformaya yüklədik. Hətta “Fox News” bununla bağlı xəbər hazırladı. Bu xəbərdən sonra 10 minə yaxın istifadəçi, 300 biznes qeydiyyatdan keçdi. Bu verilişdən bir neçə həftə sonra “Beverly Hills Family Office Network” məni spiker olaraq bir tədbirə dəvət etmişdi. Tədbirdə dünyanın ən zəngin ailələrindən biri olan Quqenheym ailəsinin nümayəndəsi ilə tanış olduq və o, mənə ideyanı biznesə çevirəcəyimi təqdirdə investisiya etmək istədiyini bildirdi.



BİZNESLƏRİN ÜÇ PROBLEMİ

● **Hazırda global yarışların qalibi olan “Polygraf AI” bu ideyanın üzərində yarandı?**

● Bəli. 300-ə yaxın bizneslə müsahibələr apardıqdan sonra biz bizneslərin hazırda üç ən böyük probleminin olduğunu aşkar etdik. Bunlardan birincisi riskdir, özlərinin xəbəri olmadan rəqəmsal risklə qarşılaşırlar, ikincisi məxfilik, üçüncüsü fırldaqçılıqdır. Fırldaqçılıqla bağlı rəqəmlər həddindən artıq astronomikdir. Təsəvvür edin, 2023-cü ildə fırldaqçılar ABS-də bizneslərdən 2,8 milyard dollarlıq oğurluq ediblər. 2024-cü ildə bu rəqəm 12 milyard dollara qalxıb. Biz də müsahibələrdə topladığımız məlumatları və ətrafımızdakı ekspertlərin fikirlərini nəzərə alaraq, özümüz üçün bu

problemləri aşkarlayan süni intellekt proqramı yaratdıq. Təsəvvür edin, sizə zəng gəlir, gələn zəngin 5-15 saniyə



ərzində fırldaqçı, yaxud real insan olduğunu müəyyənləşdirirsiniz. Əgər siz zəngə aldanmısınızsa, sızmış məxfi datanın da qarşısı alınır. Proqram hətta süni intellekt tərəfindən yaradılan səsi də aşkarlayır. İstər sosial şəbəkələrdə, istər mailinizdə yazıların süni intellekt, yoxsa insan tərəfindən yazıldığını və ya hansı süni intellekt alətindən istifadə olunduğunu dərhal görürsünüz. Üçüncüsü məxfilikdir. Əgər bilmədən məxfi məlumatları bölüşürsünüzsə, bunu tapır və sizə göstərir. Bu baxımdan, bizim hallımız dünyada liderdir. Həm dövlət, həm özəl sektorda səhiyyə və maliyyə sahələrində fəaliyyət göstəririk.

● **“700 ŞİRKƏT ARASINDA BİRİNCİ SEÇİLDİK”**

● **Təsədüfi deyil ki, global uğura imza ataraq “SXSW 2025”-də ən yaxşı texnologiya şirkəti mükafatını qazanmışınız...**

● SXSW (South by Southwest) yarışmasında həm “Biznes, Smart data, FinTex və Gələcəyin İşı Dünyası” kateqoriyasında birinci yeri tutduq, həm də ümumi kateqoriyalar üzrə bitüin şirkətləri geridə qoyaraq “Best in Show Tech” (Tədbirin ən yaxşı texnologiyası) mükafatı ilə ikinəci qələbə qazandıq. Bu tədbir dünyada bu sahə üzrə ən böyük 5-6 tədbirdən biridir. 700 şirkət arasında birinci seçildik. Mən hətta bunu gözləməirdim və tədbir bitmədən oradan ayrılımışdım. Çünki orada olan bizneslərin hər biri çox böyük vençur fondlar tərəfindən dəstəklənirdi.

● **Bir azərbaycanlı olaraq ABS kimi nəhəng ölkədə texnologiya sahəsində seçilmək necə hissdir?**

● Mənim üçün əhəmiyyətli olan arxamda qoyacağımı izdir. Təbii ki, biznes sahəsində fəaliyyət göstəririk və gəlir əhəmiyyətlidir. Qiymət və dəyər eyni anlayış deyil. Bir məhsulun qiyməti 100 dollar ola bilər, amma o, əgər mənim bir milyonluq işimi həyata keçirməyə kömək olursa, dəyəri milyondur. O səbəbdən bizim üçün əhəmiyyətli olan ən vacib nöqtələrdən biri, arxamızda qoyduğumuz izdir. Mən azərbaycanlıyam, bunu həmişə, hər yerdə qabardıram. Bu səbəbdən də vətəndaşlığımı dəyişməmişəm. Fikrimə, azərbaycanlı tərəfindən qurulan şirkətin belə nüfuzlu tədbirdə qalib olması, ölkəni tanımaq üçün xərclənən milyonluq reklamlardan qiymətlidir.