Plan

1. Giriş.

2.İnnovasiya anlayışı.

3. Start up anlayışı.

4. Azərbaycanda Startup.

5. Nəticə.

6. Ədəbiyyat.

**Giriş**

İnnovasiya biznesinin öyrənilməsinə hər şeydən əvvəl onun bir sıra ümumi cəhətlərini nəzərdən keçirməkdən başlamaq lazımdır. Dünya iqtisadi ədəbiyyatında «innovasiya» potensial elmi-texnikitərəqqinin yeni məhsul və texnologiyalarda öz əksini tapması kimi şərh olunur. Müxtəlif alimlər «innovasiya» anlayışını öz tədqiqat obyekti və predmetlərindən asılı olaraq təhlil edirlər.

* Y.P.Morozov geniş mənada innovasiya dedikdə, yeni məhsullar, istehsal, maliyyə, kommersiya və s. xarakterli sosial-iqtisadi və təşkilati-texniki qərarlar şəkilində yeniliklərdən mənfəətli, yeni səmərəli istifadəni nəzərdə tutur.
* A.İ.Priqojin hasab edir ki, yeniliklər texnika və texnologiyanın inkişafı, onların yaranması, mənimsənilməsi və digər obyektlərə diffuziyasının idarə edilməsi şəklinə düşür.
* M.Xuçek qeyd edir ki, «Polşa dilinin lüğətində» innovasiya nəsə yeni bir şeyin, yeniliyin islahatın tətbiqini göstərir.
* Fraskati rəhbərliyinə görə innovasiya-bazara daxil edilmiş praktiki fəaliyyətdə istifadə olunan yeni və ya təkmilləşdirilmiş proses və yaxud da ki, sosial xidmətlərə yeni yanaşma, həmçinin yeni və ya mütərəqqi məhsul şəklini alan innovasiya fəaliyyətinin son nəticəsi kimi müəyyən olunur.
* «Elmi-Texniki Tərəqqi» lüğətində innovasiya yeni məmulat növlərinin, texnalogiyaların, yeni təşkilati formalarının tətbiqinin və s. işlənib hazırlanmasına, yaradılmasına yönəldilmiş yaradıcılıq fəaliyyətini ifadə edir.
* İnnovasiya-ixtiranın və ya ideyanın iqtisadi məzmun aldığı prosesdir.(B.Tviss).
* İnnovasiya-bazarda yeni və təkmilləşdirilmiş istehsal proseslərinin və avadanlıqların meydana gəlməsinə gətirib çıxaran texniki, istehsal və kommersiya tədbirləri toplusudur.(F.Nikson).
* İnnovasiya - bu elə bir ictimai-texniki-iqtisadi prosesdir ki, onun vasitəsi ilə ideya və ixtiralardan öz xüsusiyyətlərinə görə daha yaxşı məmulatlar və texnologiya yaradılmasına gətirib çıxarır. İnnovasiyanın iqtisadi fayda ya mənfəətə istiqamətləndiyi halda,onun bazara çıxarılması isə əlavə məhsul əldə edilməsinə gətirib çıxara bilər (B.Sonto)
* İnnovasiya-sahibkarlıq ruhu ilə motivləşdirilmiş istehsal amillərinin yeni elmi-təşkilati kombinasiyasıdır.(İ.Şumpeter)
* Beynəlxalq standartlara uyğun olaraq innovasiya bazara daxil olaraq bazara daxil edilmiş təcrübi-praktiki fəaliyyətdə istifadə olunan yeni və yaxud təkmilləşdirilmiş proses və ya sosial xidmətlərə yeni yanaşma, yeni və yaxud mütərəqqiləşdirilmiş məhsul şəklini alan fəaliyyətinin son nəticəsi kimi müəyyən olunur.

**İnnovasiya anlayışı**

İnnovasiyanın dərk edilməsinə müxtəlif yanaşmaların təhlili belə bir qənaətə gəlməyə imkan verir ki, innovasiyanın məxsusi məzmunu dəyişikliklərdən ibarətdir və innovasiya fəaliyyətinin və innovasiya menecmentinin əsas funksiyası isə dəyişiklikləri optimal idarə etməkdir.Müvafiq olaraq, innovasiya menecmenti dedikdə, biz «əmək məhsullarında, istehsal vasitələrində, xidmətlər sahəsində və digər novator fəaliyyətindəki əsaslı dəyişiklikləri»n elmi idarəedilməsi bacarığıkimi başa düşülür.Y.Şumpeter bu cür dəyişikliklərin beş tipini fərqləndirirdi.

1) yeni texnika yeni texnoloji proseslərdən və ya istehsalın yeni bazar təminatından istifadə edilməsini;

2) yeni xassələrə malik məhsulun tətbiqini;

3)yeni xammaldan istifadə edilməsini;

4) istehsalın təşkilində və onun material-texniki təminatında dəyişikliklər edilməsini;

5) Yeni satış bazarının meydana çıxmasını.

Elmi-texniki innovasiya aşağıdakıları təmin etməyə borcludur: yeniliyə malik olmağa;bazar tələbini ödəməyə; istehsalçıya mənfəət gətirməyə. Müasir dövrdə innovasiya sahibkarlığı yeni idarəetmə düşüncəsi ilə, səmərəli təsərrüfatçılıq haqqında ənənəvi təsəvvürləri aşılamaqla və böyük bazar orientasiyası ilə bağlıdır. Məhz yeniləşdirmə bacarığı hesabına dünyanın ən yaxşı şirkətləri uğura nail olurlar və «öz sahələrinin digər şirkətlərinə əziyyətverən böhranlara üstün gələrəkhər dəfə güclü olurlar».

Yeniliyin yaradılması prosesi daima bərpa olunandır və qeyri-sabit xüsusiyyətlərə malik bazara istiqamətlənir. Bu birincisi, yeni elmi ideyaların və perespektivli məhsulların işlənib hazırlanması axtarışının daima dəstəklənməsini, və ikincisi isə inteqrasiya əlaqələrini saxlamaqla idarəetmə səlahiyyətlərinin maksimum qeyri-mərkəzləşdirilməsinin səmərəli və çevik şəkildə idarə edilməsini özündə ifadə edir.

Firmanın təşkilatı strukturunun layihələşdirilməsi zamanı mueyyənedici rol qeyri-mərkəzləşdirməyə məxsus olmalıdır. Konkret yeniliyin yaradılması prosesinin rəhbəri lazimi səlahiyyətlər və uyğun məsuliyyətlə təmin olunur. Uzun illər ərzində belə hesab edilib ki, elmin və texnikanın inkişafının dəqiq planlaşdırılması proqnozlaşdırılan nəticələrin alınması ehtimalını əhəmiyyətli dərəcədə artırır. Buna əsaslanan mütəxəssislər innovasiya proseslərinin idarə edilməsinin təşkilati sistemini formalaşdırmışlar.

Bu gün menecmentin nəzəriyyəçiləri və praktikləri belə qənaətə gəlirlər ki, bazarda yeni məhsulların çeşidinin və sayının çoxaldılması, həmçinin onların artırılması üçün onların həyat tsiklini ixtisarı ilə əlaqədar olaraq firmada novator ideyaların yüksək sıxlığı vacibdir. İdarəetmənin innovasiya üslubunun tərəfdarları hesab edirlər ki, yaxşı yenilikçilik mühitinin yaradılması üçün həll edici rola firmaların müxtəlif bölmələrində qabaqcıl təcrübənin həvəsləndirilməsi, entuziastlara onların ideyalarının reallaşdırılması imkanlarının yaradılması zəruridir. Bununla yanaşı qeyd etmək lazımdır ki, innovasiyaların yayılması elə bir prosesdir ki onun forması və surəti komunikasiya kanallarının güclü olmasından, informasiyanın təsərrüfat subyektləri tərəfindən qavranılması xüsusiyyətlərindən və s-dən asılıdır. İnnovasiyanın nüfuz etməsi isə yeniliyin kommunikasiya kanalları ilə müəyyən zaman çərçivəsində sosial sistemin üzvləri arasında ötürülməsi prosesidir. Ötürülmənin və diffuziyanın (nüfuzetmənin) vəzifəsi isə informasiya menecmenti kimi hər hansı bir elm sahəsi hüdudlarından nəzərdən keçirilə bilər.

İnnovasiya fəaliyyəti iqtisadi inkişafı və rəqabətliliyi təmin etmək üçün yeni ideyaların, elmi biliklərin, texnologiya və məhsulların müxtəlif istehsal və idarəetmə sahələrinə tətbiq edilməsidir. İnnovasiya - innovasiya fəaliyyətinin nəticəsi olaraq yeni və ya təkmilləşdirilmiş məhsul (iş, xidmət), texnoloji proses, həmçinin ictimai münasibətlərin müxtəlif sahələrində təşkilati-texniki, maliyyə-iqtisadi və digər həllər hesab edilir. İstehsalatda elmi-texniki tərəqqinin nailiyyətləri məhz innovasiyalar formasında yayılır. "İnnovasiya" anlayışı "innovation" ingilis sözündən yaranmışdır.

Bu sözün mənası isə "yeniliklərin həyata keçirilməsi", "yeni qayda” deməkdir. "İnnovasiya" anlayışı daxilində yeni qayda, yeni üsul, yeni məhsul və ya texnologiya, yeni hadisə nəzərdə tutulur. İnnovasiyanın əldə edilməsi, onun cəmiyyətin maddi mühitində təkrar istehsalı və reallaşdırılması ilə bağlı olan innovasiyadan istifadə prosesi innovasiya prosesini təşkil edir. İnnovasiya prosesləri elmin ayrı-ayrı sahələrində yaranıb istehsal sahəsində tamamlanaraq, onun daxilində mütərəqqi, keyfiyyətcə yeni dəyişiklərə səbəb olur. İnnovasiyalar həm texnika və texnologiyaya, həm də istehsalatın və idarəetmənin təşkiliformalarına aid edilə bilər. Onların hamısının arasında sıx qarşılıqlı əlaqə var və onlar istehsaledici qüvvələrin inkişafının və istehsalatın səmərəliliyinin artırılmasının keyfiyyət pillələridir.

**Start up anlayışı**

Start up ingilis dilindən tərcümədə başlamaq, işə salmaq mənalarını verir. Startup dedikdə, mövcüd olmayan hər hansı bir ideyanın reallaşdırılması və ya daha əvvəldən mövcüd olan hər hansı bir ideyanın təkmilləşdirilməsi üçün ehtiyacı aradan qaldıran və bəzən də həmin ideyanı ehtiyac halına gətirən inkişafa meyilli təşəbbüslər və ideyalar başa düşülür. Çox zaman Startup dedikdə yalnız İT sahəsi ilə əlaqədar təşəbbüslər başa düşülür. Amma unutmaq lazım deyil ki, startuplar yalnız iqtisadiyyatın İT sahəsinə deyil, bütün sahələrə aid ola bilər. Yəni, hər hansı bir sahədə yeni fikir istehsal etmək yolu ilə mövcüd olmayan nəyisə kəşf etmək vəya mövcüd olan hər hansı bir şeyi daha təkmil hala gətirməkdir. Ən böyük staruplara, HP, Facebook, YouTube, İnstagram, Wikipedia v.s missal göstərmək olar.

İlk dəfə start up anlayışı 1939 cu ildə texnologiyanın əsas mərkəzi hesab olunan ABŞ, Koliforniya ştatında San–Fransisko şəhərinin yaxınlığında, Santa-Klare vadisində yaranmışıdır. Hansı ki bu ərazi, hal-hazırda dünyanın yüksək texnologiyalar mərkəzi hesab olunan Silikon Vadisi adlanır.

**Startup adi biznesdən nə ilə fərqlənir?**

**Fərq 1:** Startup’a Kiçik Kapitalla Başlamaq Olar. İlk fərq ondadır ki, biznes açmaq üçün haradasa tam heyət olmalıdır. Heyət tam olmasa da, ofis, çalışacağı bazar, gəlir götürmə yolları.. ən əsası isə məhsul hazır olmalıdır. Startuplar isə kiçik bir heyətlə də başlaya bilər. Ola bilər ki, sadəcə bir insanın proyekti olsun. Ofis o qədər də vacib deyil, çünki planda hələ bir, ya bir neçə il gəlir götürmədən işləmək ola bilər. Bu hər bir startupa başlamadan nəzərə alınmalıdır. Məhsul isə yaxşı olar ki, istifadəçilərin sayını artırmaq, gələcək bazarı yaratmaq üçün pulsuz (və ya qeydiyyat qarşılığında) paylansın. Yetər ki, hər kəs sizin məhsula toxunsun. Çatışmazlıqları da bahalı yoxlama laboratoriyalarında deyil, tam iş başında görəsiniz. Hər bir addım istehsal xərclərinin azalmasına aparır, elə deyilmi?!

**Fərq 2:** İnvestor Həm də Startupın Heyətində Yer Alır. Xərclərin çox müxtəlif olmasıyla bərabər, ilkin kapitalın tapılması yollarında da fərqlər var. Belə ki, yeni yaradılan kiçik bizneslər kredit və ya qrantlar hesabına maliyyələşirsə, startuplar isə başlıca olaraq investorlar və sərmayə qoyan şirkətlərdən asılı olur. Çünki startupların sonda nə qədər uğur gətirəcəyini, yoxsa tamamilə batacağını öncədən hesablamaq çox çətindir.

Burdan yola çıxsaq, maliyyələşmə kanallarının fəqli olması nəticəsində startuplar başlanılmaqda olan bizneslərlə müqayisədə daha çox dəstək alırlar və almağa məcburdurlar da. Çünki, işin böyük parçası yatırım edərək riskə getmiş investor və sərmayə şirkətlərinin payına düşür.

**Fərq 3:** Startupların Dəqiq Düşünülmüş İnkişaf Planı və Qeyri-Müəyyən Sonu. Özəl biznesə başlayarkən öncədən çıxış planı əlinizdə olmaya da bilər. Hər halda əgər işlər getməzsə verəcəyiniz qərarlar sizdən asılı olacaq. Ancaq startup üçün investor axtararkən çıxış planının olması şərtdir. Görüləcək işlər, inkişaf strategiyası öncədən xırdalıqlarına qədər planlaşdırılmalıdır. Qarşıya qoyulmuş vaxt ərzində düşünülmüş işlərin aparılması mümkün olmadıqda investor nə edəcək? Bu sualın cavabı sizdə yoxdursa, investor tapmaq çətin olacaq. Bəlkə də çətin olmaz: əgər sizin artıq böyük biznesə çevirdiyiniz startuplar varsa, onları nümunə göstərin.

**Kimlər startup biznesinə başlaya bilər?**

Hər kəs bir startupa başlaya bilər. Ancaq yaxşı olar ki, hər kəs başlasın. Bəlkə də sizin başladacağınız yeni biznes çoxlarına iş yeri, çıxış yolu və rahatlıq gətirəcək?! Nə üçün özünü sınamırsan? Əgər aşağıdakı xüsusiyyətlər sizdə varsa, əmin olun ki, startuplar tam sizə görədir.

**1. Əgər çalışmaq sizin qanınızdadırsa.** Startup biznesi tam sizin kimi insanlar üçündür. Yaradıcılıq prosesində qarşıya çıxan çətinlikləri çözmək və heç nəyə baxmadan irəliyə doğru addımlamağı sevən insanlar bu biznes yolunu seçməlidir.

**2.** **Məhsul və ya xidmətinizin böyük bazara çıxması gərəkdirsə.** Startupların başlanmasında ən böyük səbəblərdən biri (bəlkə də birincisi) onun bütün internet istifadəçilərinə çatdırılmasındadır. Əgər kiçik biznesiniz yaxşı gedirsə, onu böyük bir şirkətə çevirmək üçün çıxış yolunu tapın.

**3.** **Biznesə başlamaq üçün nəysə çatışmırsa.** Ola bilər ki, dayanmadan çalışmaq, həm də özünüz üçün çalışmaq sizin arzunuzdur. Biznesə başlamaq üçün hazır məhsul və ya xidmətlər (ola bilər ki, sadəcə planınız) var. Amma risk etmirsiniz. Həm də biznesə başlamaq üçün sadəcə gözəl ideya ilə işlər həll olunmur. Ortağınız peşəkar marketoloq, proqramçı ya da bir texnik olarsa çatışmazlığı aradan qaldırmaq asan olar.

**4. Siz innovatorsunuzsa.** Startuplar biznesində yeniliklər çox şeydir. Hər şeyi yeni tapıntıların həll etdiyini deyə bilərik. Buna görə də bütün böyük şirkətlər innovasiyalara böyük pullar ayırır. Onlar uğurlu startupları axtarır və bir neçə il vaxt itirərək onu hazırlamaqdansa işin haqqını ödəyərək startupı almağa hazırdır. Buna görə də yaxşı innovatorun öncədən düşünülmüş çıxış planının olması lazımdır.

**Azərbaycanda Startup**

Hal-hazırda Azərbaycanda Startup layihələri ümumi şəkldə digər ölkələrə nisbətən inkişaf və yayılma tempi hələ də aşağı səviyyədədir. Bunun ilkin səbəbi ölkədə özəl sektorlu şirkətlərin azlığı, hansının ki, nəticəsində startup layihələrinə olan marağın aşağı səviyyədə olmasıdır. Hal-hazırda startup layihələri bir neçə sayt köməyi ilə aparılır. Bunlardan biri startup.az saytıdır. Bu saytda bir neçə növdə startup layihələri vardır. Bunların bir neçəsinə baxaq.

TezSagal – Tibb seqmentinə aid olan bu startup layihəsinin əsas məqsədi istənilən xəstəlikdən əziyyət çəkən insanları, həkimlərlə bir məkanda görüşdürən platformanın yaradılmasıdır. Bun proqramın köməyi ilə pasient əziyyət çəkdiyi xəstəliyə uyğun ixtisasın adını yazmaq və axtarışa vermək kifayət edir. Axtarış nəticəsində həkimlərin profili reytinq sıralamasına və müalicə etdiyi xəstəliyə görə təyin olunaraq, ilkin məbləğin göstərilməsi şərti ilə önə çıxır. Startup lahinin təsisçisi - Tural Səmədov, Sədaqət Məmmədzadə.

Shopster – Maliyyə və e-ticarət seqmentinə aid olan bu startup layihəsinin əsas məqsədi Artırılmış Reallıq texnologiyası əsasında alış veriş platformasının yaradılmasıdır. 2016-cı ildən yaranan bu startup hələdə davam edir və proqramın artıq Beta versiyası hazırlanıb. Tələb olunan 50.000 investisiyadan 12.000 manatı artıq yatırılıb.

VeloKuryer – Nəqliyyat seqmentində fəalliyət göstərən bu Startup layihəsi istifadəçilərə velosiped vasitəsilə müxtəlif növdə xidmətləri təqdim edir. Bu xidmətlərə reklam bülletenlərin paylanması, kuryer xidmətləri, velosiped reklamı, velosiped turları, velosiped kafə və s. xidmətlərin göstərilməsini nəzərdə tutur. Təsisçi - Tofiq Hidayətzadə.

VRoom – Virtual reallıq daxilində oyunların yaradılmasını təklif eləyir. Hal-hazırda minimum 1 layihə artıq beta test halına çıxaraq ictimaiyyətə təqdim edilmişdir. Təsisçi - Namət Məmmədzadə, Fərid Davudov.

**Nəticə**

Bazar iqtisadiyyatında rəqabət mübarizəsinin üsullarından birinə çevrilən innovasiyanın başlıca nəticəsi əmək məhsuldarlığını artırmaq və mənfəəti yüksəltməkdən ibarətdir. Yəni innovasiya, sadəcə, iqtisadi artım sürətinin artırılması baxımından deyil, həm də iqtisadi inkişafın istiqamətinin dəyişdirilməsi və həyat standartları səviyyəsinin yaxşılaşdırılması baxımından böyük əhəmiyyət kəsb edir. Bazar münasibətləri şəraitində elmi-texniki potensialdan səmərəli istifadə etməklə, iqtisadiyyatda innovasiyalara əsaslanan inkişaf istiqamətlərinin müəyyən edilməsi aktual problemlərdən biridir. İnnovasiyaların yaradılması spesifik xüsusiyyətəmalik biliklər tələb edir. Əslində, intellektual potensialın cəmiyyətdə miqyası daha genişdir. Bu da onu elmi-texniki potensialdan fərqləndirən əsas cəhətdir. Çünki intellektual potensial cəmiyyətin intellekt səviyyəsini səciyyələndirir və bütövlükdə təhsil səviyyəsinin əsas göstəricisi hesab olunur. Elmi-texniki potensial isə cəmiyyətdə sosial-iqtisadi inkişafa nail olunması üçün elmi-tədqiqat işlərinin aparılması, tətbiqi, təcrübədən keçirilməsi və s. proseslərdə bilavasitə iştirak edən resurslarla səciyyələndirilir. Qeyd olunan məqamların spesifik xüsusiyyətləri hər bir ölkədə bu və ya digər formada təzahür edən münasibətlər sistemi ilə müəyyənləşdirilir, bu isəmilli innovasiya sistemi kimi xarakterizə edilir.

Milli innovasiya sistemi dedikdə, yeni bilik və texnologiyaların istehsalı və yayılması prosesinin bütün iştirakçılarının məcmusu, habelə onlar arasında müvafiq proses zamanı təzahür edən münasibətlərin məcmusu başa düşülür. Milli innovasiya sisteminin əsaslandığı səbəb bazar iqtisadiyyatının bütün mənalarda tamtəkmil olmamasıdır. Bu, həyata keçirilən iqtisadi fəaliyyətin səmərəsinin fəaliyyət göstərənin yetərli dərəcədə mənimsəyə bilməməsi, ya da iqtisadi fəaliyyətin səmərəsinin riskli olmasından qaynaqlanır. Eyni zamanda, bu, əksər hallarda xaricdən doğru texnologiyaların transfer edilməməsi və transfer formalarından irəli gəlir. Müvafiq proses, bir çox ölkələrdə olduğu kimi, respublikamızda da yeni texnologiyaların seçimi, yerli şəraitə uyğunlaşdırılması, idxal edilən texnologiyaların təmiri kimi işləri əhatə edir. Qeyd etmək lazımdır ki, bu mərhələnin sonunda nail olunan texnoloji qabiliyyətlər yeni texnologiya, məhsul və istehsal sistemlərinin yaradılması üçün baza rolunu oynayır. Ona çata bilmək üçün isə dövlətin kiçik və orta sahibkarlığa kömək göstərməsi zəruridir.

**Ədəbiyyat siyahısı**

1. Quliyev T.Ə., Əliyev T.N. “Biznesin təşkili və idarə edilmsəi”, Bakı 2011.

2. Abbasov A.B. “Biznesin əsasları”, Dərslik, Bakı 2005.

3. startup.az