

# BUSINESS TIME



## EFFEKTIV SUVARMA

129/2023

# SEA BREEZE – ИНВЕСТИЦИЯ В БУДУЩЕЕ



S—

Жилая площадь  
от 40 до 1 300 м<sup>2</sup>



Апартаменты  
от \$120 000



Внутренняя  
рассрочка и  
банковская ипотека



Ежегодный  
рост стоимости  
недвижимости до 15%



Арендный б  
и окупаемо  
от 8% в год

Баку, Нардаран

| [seabreeze.az](http://seabreeze.az)

| +994 12 310 42 42

| [sales@seabreeze.az](mailto:sales@seabreeze.az)



Бизнес  
цель вложения

Круглосуточное  
обслуживание

**ЖА  
РА**

Место проведения  
ежегодного музыкального  
фестиваля «ЖАРА»

## Впечатляющая инфраструктура:

пляж, рестораны,  
медицинский центр,  
спа-салоны, фитнес-клубы,  
детские развлечения, школа,  
детский сад, аквапарк,  
Event Hall

 @seabreeze.realestate

| @seabreezebaku

**SEA BREEZE**  
REAL ESTATE



**AGRO  
DAIRY**  
NATURE'S BEST

Neftçilər prospekti 153.  
Port Baku (Cənub qülləsi)  
Bakı, Azərbaycan. AZ1010

**+994125991099**

office@agrodairy.az  
agrodairy.az



**Mükəmməl cücərən və yüksək məhsuldarlığa malik olan yerli və xarici toxum sortlarını istehsal edən "Agro Dairy" hədəfləri**

- ərzaq təhlükəsizliyinin artırılması
- milli özəl toxumçuluğun elmi əsaslı inkişafı
- xaricdən toxum asılılığını azaltmaq



**Редактор**

Кямаля Рагимова

**Выпускающий редактор**

Джамия Аплахвердиева

**Арт-директор**

Вагиф Иманов

**Дизайнер**

София Сеидзаде

**Контакты:**

Тел.: (+994 55) 200 66 62

**Генеральный директор**

Мамед Гаджиев

**Главный советник****генерального директора**

Чингиз Искендеров

**Директор департамента рекламы**

Исмаил Агаев

**Департамент PR**

Тялят Талышханов

При подготовке блоков новостей использованы материалы агентств: **TREND**, **SIA**. Редакция не имеет возможности вступать в переписку, рецензировать и возвращать не заказанные ею рукописи и иллюстрации. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях и сообщениях информационных агентств. Редакция не предоставляет справочной информации. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов. Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в том числе и в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции.

Журнал зарегистрирован в Министерстве

юстиции Азербайджанской Республики.

Номер регистрации № 2671

Дата регистрации 08.08.2008

© 2023 Business Time

**КƏND TƏSƏRRÜFATI****8 KƏND TƏSƏRRÜFATI SAHƏSI ÜZRƏ İSTEHSAL GÖSTƏRİCİLƏRİ**

"Agro Dairy" 2014-cü ildən ölkəmizdə kənd təsərrüfatının inkişafına mühüm töhfələr verməkdədir. Bu barədə daha ətraflı şirkətin icraçı direktoru Niyazi Əmirbəyovun müsahibəsində.

**10 MÜASİR VƏ İNNOVATİV KƏND TƏSƏRRÜFATI**

İndiki və gələcək nəsillərin rifahı naminə kənd təsərrüfatı sektorunu ən qabaqcıl metodlarla inkişaf etdirmək bizim əsas missiyamızdır.

**14 EFFEKTİV SUVARMA**

Azərbaycanda müasir suvarma sistemlərinin qurulmasında aparıcı şirkətlərdən biri "Gilan Pivot" MMC-dir. Şirkətin baş direktoru Ruslan Ələsgərov suvarma ilə bağlı ortaya çıxan məsələlər, müasir suvarma sistemləri barədə jurnalımıza geniş müsahibə verib.

**18 ƏRZAQ TƏHLÜKƏSİZLİYİNƏ TÖHFƏ**

Ərzaq təhlükəsizliyinin təminində ən vacib faktorlardan biri kənd təsərrüfatı məhsullarının sağlam ekoloji şəraitdə yetişdirilməsidir ki, Azərbaycanda da buna çox böyük önəm verilir.

**22 KEYFİYYƏT VƏ İNNOVATİV HƏLLƏRƏ ÖNƏM VERƏNLƏR ÜÇÜN**

Azərbaycanda tikinti və kənd təsərrüfatı üzrə fəaliyyət göstərən müəssisələr üçün yeni həllər təklif edən "Carsan" MMC kiçik və ya minimal büdcə ilə daha keyfiyyətli işlər görməyə imkan yaradır.

**24 TOXUM VƏ GÜBRƏLƏRİN GENİŞ SEÇİMİ**

Son illərdə Azərbaycanda aparılan iqtisadi islahatlar ölkədə kənd təsərrüfatının inkişafına və bu sahə üzrə fəaliyyət göstərən şirkətlərin sayının artmasına təkan verib. Azərbaycanda qeyd edilən sahə üzrə fəaliyyət göstərən şirkətlərdən biri də "Expert Agro Services" MMC-dir.

**28 TAXİL ƏKİNİNDƏ YÜKSƏK MƏHSULDARLIQ**

Kənd təsərrüfatı sahəsində məhsuldarlığın artımını təmin edən əsas amillərdən biri suvarma sisteminin düzgün quraşdırılması və bu quraşdırılmanın keyfiyyətli avadanlıqlardan istifadə edilməklə həyata keçirilməsidir.

**QIDA SƏNAYESİ****30 SAĞLAM QİDALANMA ÜÇÜN DÜZGÜN SEÇİM**

Kolbasa, sosis bazarı təkcə Azərbaycanda deyil, bütün dünya ölkələrində istehlakçılar üçün qida təhlükəsizliyi baxımından ən riskli bazarlardan biri hesab edilir. Kolbasa və sosislərin mənşəyi bilinməyən etlərdən hazırlanması ilə bağlı səslənən iddialar bu məhsulun keyfiyyəti ilə bağlı yaranan şübhələri daha da artırır. Belə bir şəraitdə istehlakçı hansı brend altında istehsal olunan məhsulların keyfiyyətinə daha çox inanaraq onu seçməlidir?

**BİZNESƏ DƏSTƏK****34 MÜŞTƏRİLƏRİMİZİN YAŞAYIŞ TƏRZİNİN NECƏ YAXŞILAŞDIĞINI GÖRMƏK BİZİ SEVİNDİRİR**

25 ildir Azərbaycanın regionlarında kiçik biznes və təsərrüfat sahiblərinə dəstək verən "FINCA Azerbaijan" Qeyri-Bank Kredit Təşkilatının direktoru Timoti Tarrant "Business Time" jurnalına müsahibəsi.

**ЮВЕЛИРНОЕ МАСТЕРСТВО****36 AARON'S – СИМБИОЗ ДУШИ И СТРАСТИ**

Порой самые успешные предприятия начинаются с неординарных событий. Именно так было и в случае с геммологом, дизайнером ювелирных изделий и основателем ювелирного бренда AARON'S Аароном Ахмадовым.

**МОДА****40 КАЧЕСТВО И СТИЛЬ НАВСЕГДА**

Когда человек решает сделать из имени бренд, он должен быть готов не сколько «к фанфарам», к всеобщему признанию, а скорее к тому, что, прежде чем это случится, придется истоптать не одну пару обуви на пути к победным релициям.

Бренд Daniilov – яркая демонстрация пути от детской мечты до взрослого успеха.

**ИНТЕРЬЕР****44 СОЗДАВАЯ ПРОСТРАНСТВО**

Натаван Садыхова, из плеяды молодых, но уже зарекомендовавших себя в среде специалистов, следует девизу – создать пространство, которое будет удивлять, ощущаться новым, при этом удобным и функциональным.

**ИСКУССТВО****48 ХИРУРГ И ХУДОЖНИК**

Знакомясь с картинами Рауфа Джанибекова, понимаешь, что именно в них он рассказывает о том, насколько хрупка наша жизнь, насколько важно быть внимательным и бережливым к отпущенному нам времени пребывания на этой земле.

**КУРОРТ****52 ИДЕАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО**

Sea Breeze Resort & Residences – проект девелопера Эмина Агаларова. Этот курорт, совмещающий туристическую инфраструктуру с объектами недвижимости для инвесторов, находится рядом с Баку.

**SAĞLAMLIQ****56 ORQAN TRANSPLANTASIYASI MÖCÜZƏDİR**

Müsahibimiz Mərkəzi Gömrük Hospitalının Cərrahiyyə və Orqan Transplantasiyası şöbəsinin rəisi, t.ü.f.d., səhiyyə əlaçısı doktor Mircələl Kazimidir.



BENTLEY



**Вдохновляйтесь от каждого путешествия.**

**Новая Bentayga Extended Wheelbase Azure.**

**Откройте для себя новый уровень комфорта, простора и роскоши.**

550 л.с. Разгон до 100 км/ч за 4.6 сек. Максимальная скорость 290 км/ч.

Port Baku. Пр. Нефтяников, 153. Тел.: 012 404-82-82  
Baku.BentleyMotors.com

Название «Bentley» и символ в виде крылатой буквы «B» являются зарегистрированными товарными знаками.  
© 2023 Bentley Motors Limited.

BENTLEY BAKU



## NAZİR İNAM KƏRİMOV SAATLIDA VƏTƏNDAŞLARI QƏBUL EDİB

**A**zərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyevin tapşırıq və tövsiyələrinə əsasən, mərkəzi icra hakimiyyəti orqanlarının rəhbərləri bölgələrdə vətəndaşların qəbulunu keçirir, onların müxtəlif məsələlərlə bağlı müraciətlərinin, ərizə və şikayətlərinin müsbət həll olunması üçün tədbirlər görürlər. Tərtib edilən qəbul cədvəlinə müvafiq olaraq kənd təsərrüfatı naziri İnam Kərimov fevralın 9-da Saatlı Dövlət Aqrar İnkişaf Mərkəzinin inzibati binasında Saatlı, Sabirabad, İmişli və digər rayonlardan olan vətəndaşları qəbul edib, onların müraciətlərini dinləyib, ərizə və şikayətlərinə baxıb.

Qəbuldan öncə nazir İnam Kərimov və Saatlı Rayon İcra Hakimiyyətinin başçısı Elmir Bağırov ümummilli lider Heydər Əliyevin şəhərin mərkəzində ucaldılan abidəsini ziyarət edib, önünə tər çiçəklər qoyaraq xatirəsini ehtiramla yad ediblər.

Daha sonra nazir İnam Kərimov Saatlı Aqrar İnkişaf Mərkəzinin inzibati binasında yaradılan şəraitlə tanış olub, fermerlərə informasiya-məsləhət xidmətinin göstərilməsində iştirak edən Aqrar İnkişaf Könüllülərinin bir qrupu ilə görüşüb.

Nazirliyin idarə və tabeli qurumlarının rəhbərlərinin iştirakı ilə keçirilən qəbulda 52 nəfərin müraciətinə baxılıb. Qəbula gələn vətəndaşların müraciəti əsasən fermerlərə subsidiya, güzəştli şərtlərlə kreditlərin verilməsi, kənd təsərrüfatı texnikası və təsərrüfat suyu ilə təminat, ixtisasa uyğun işlə təmin edilmə, torpaqların təyinatının

dəyişdirilməsi, sığorta hadisəsi zamanı dəymiş ziyanın ödənilməsi və digər məsələlərlə bağlı olub. Nazir İnam Kərimov hər bir vətəndaşın müraciətini diqqətlə dinləyib, qaldırılan məsələlərin hərtərəfli öyrənilməsi və qanunvericiliyin tələblərinə uyğun olaraq qısa müddətdə həll edilməsi üçün müvafiq tapşırıqlar verib.

Vətəndaşların müraciətlərinin bir qismi yerində həllini tapıb, qaldırılan bəzi məsələlər isə araşdırılması üçün nəzarətə götürülüb. Nazirliyin fəaliyyət dairəsinə aid olmayan müraciətlər müvafiq qurumlara çatdırılmaq üçün qeydiyyatla alınıb.

Nazir vətəndaşlarla görüş zamanı dövlət başçısının kənd təsərrüfatının inkişafı ilə bağlı imzaladığı sərəncamların kənd təsərrüfatı istehsalçılarının rifah halının yaxşılaşdırılmasına və ölkəmizdə bu sahənin inkişafına təkan verəcəyini vurğulayıb.

Qəbula gələn vətəndaşlar göstərilən diqqət və qayğıya görə Prezident İlham Əliyevə minnətdarlıqlarını bildiriblər.

Saatlı Dövlət Aqrar İnkişaf Mərkəzinin binasında Aqrar Xidmətlər Agentliyinin Səyyar Xidmət Qrupu mexanizatorlar üçün səyyar xidmət təşkil edib. Xidmət zamanı etibarlılıq müddəti bitən traktor və digər mexaniki nəqliyyat vasitələrini idarə etmək üçün mexanizatorların sürücülük vəsiqələri yeniləri ilə əvəz edilib.

Nazir İnam Kərimov səyyar xidmətin təşkili prosesi ilə maraqlanıb, mexanizatorların müraciətlərini dinləyib, lazımı tövsiyələrini verib.





## FERMERLƏR ŞURASININ NÖVBƏTİ TOPLANTISI KEÇİRİLİB

**F**evralın 23-də Fermerlər Şurasının növbəti toplantısı keçirilib. Toplantıda Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi Aparatının nümayəndələri, tabeli qurumların rəhbərləri, Fermerlər Şurasının üzvləri iştirak ediblər.

Fermerlər Şurası Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi yanında fəaliyyət göstərir. Şuranın tərkibinin üçdəbir hissəsi 6 aydan bir rotasiya qaydasında yenilənir. Hazırda Fermerlər Şurasında ölkənin 15 bölgəsindən taxılçılıq, pambıqçılıq, tütünçülük, meyvəçilik, heyvandarlıq, arıçılıq, toxumçuluq və digər sahələr üzrə fəaliyyət göstərən qabaqcıl fermerlər təmsil olunurlar.

İclası giriş sözü ilə açan kənd təsərrüfatı naziri İnam Kərimov bildirib ki, Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyev tərəfindən aqrar sahənin inkişafı prioritet istiqamətlərdən biri kimi elan edilib. Aqrar sahənin inkişafı üçün dövlət tərəfindən sistemli dəstək tədbirləri həyata keçirilir, subsidiyalar verilir. Həyata keçirilən tədbirlər və fermerlərin zəhməti nəticəsində ötən il Azərbaycanda aqrar sahədə 3,4 faiz artım qeydə alınıb.

Nazir kənd təsərrüfatı fəaliyyətinin təşkilində tətbiq olunan yeniliklərə toxunub, aqrar sektorda artım tempinin qorunub saxlanılmasının vacibliyini vurğulayıb.

Fermerlər Şurasının üzvləri kənd təsərrüfatının müxtəlif sahələrinin, o cümlədən taxılçılıq, pambıqçılıq, baramaçılıq, toxumçuluq, intensiv bağçılıq və heyvandarlığın inkişafı ilə bağlı fikirlərini bölüşüblər. Görüşdə məhsuldarlığın yüksək olması üçün aqrotexniki tədbirlərin vaxtında və düzgün yerinə yetirilməsi, torpaq sahələrinin dincə qoyulması, aqrokimyəvi analizinin aparılması, mineral gübrə, dərman və pestisidlərdən düzgün istifadə, zərərvericilərə qarşı mübarizə tədbirlərinin vaxtında aparılması və digər mövzular müzakirə olunub.

Toplantıda bölgələrdə fermerlər arasında maarifləndirmə tədbirlərinin davam etdirilməsinin əhəmiyyəti vurğulanıb, mineral gübrələr, toxum və texnika ilə təminat, subsidiyaların, güzəştli kreditlərin verilməsi, aqrar sığortanın tətbiqi, suvarma məsələləri ətrafında fikir mübadiləsi aparılıb. Fermerlər Şurası üzvlərinin təklifləri qeydə alınıb, müraciətlərin icrası üçün tapşırıqlar verilib.

## KƏND TƏSƏRRÜFATI NAZİRLİYİNDƏ KOLLEGIYA İCLASI KEÇİRİLİB

**F**evralın 21-də Kənd Təsərrüfatı Nazirliyində kollegiya iclası keçirilib. Kollegiyanın sədri, kənd təsərrüfatı naziri İnam Kərimov iclasda çıxış edərək Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyevin rəhbərliyi ilə aqrar sahənin inkişafı istiqamətlərində həyata keçirilən tədbirlər, qəbul olunan qərarlar, 2022-ci təsərrüfat ilinin yekunları, aqrar sığorta sisteminin tətbiqinin genişlənməsi, subsidiya mexanizminin təkmilləşdirilməsi, bitkiçilik və heyvandarlığın inkişafı istiqamətində görülən işlər barədə geniş məlumat verib.

Kollegiya iclasında kənd təsərrüfatı nazirinin müavini İlhamə Qədimova kənd təsərrüfatı fəaliyyətinin təşkilinə dair əsasnamə və qaydalarda edilmiş dəyişikliklər, Elektron Kənd Təsərrüfatı İnformasiya Sisteminin təkmilləşdirilməsi, nazirliyin müvafiq şöbə və tabeli qurumlarının rəhbərləri yeni təsərrüfat ilinə hazırlıq istiqamətində görülən işlər barədə məruzə ediblər.

Yekunda kollegiya üzvlərinə qarşıda duran vəzifələrin və yeni fəaliyyət planlarının icrası ilə bağlı konkret tapşırıqlar verilib.



17-ci Azərbaycan Beynəlxalq

# KƏND TƏSƏRRÜFATI SƏRGİSİ

15 | 16 | 17 MAY 2024

BAKİ EKSPON MƏRKƏZİ

TƏŞKİLATÇILAR



Tel.: +994 12 404 10 00

+994 55 224 10 00

E-mail: caspianagro@ceo.az

[www.caspianagro.az](http://www.caspianagro.az)

[caspianagro.az](https://www.instagram.com/caspianagro.az)

[CaspianAgro](https://www.facebook.com/CaspianAgro)

#CaspianAgro



# KƏND TƏSƏRRÜFATI SAHƏSİ ÜZRƏ İSTEHSAL GÖSTƏRİCİLƏRİ

2023-cü ilin yanvar-fevral ayları ərzində kənd təsərrüfatı məhsullarının ümumi istehsal həcmi ötən ilin müvafiq dövrü ilə müqayisədə 3,3% artıb (Şəkil 1).

Kənd təsərrüfatı məhsullarının ümumi istehsal həcminin dəyəri faktiki qiymətlərlə 895,6 milyon manat təşkil edib ki, bunun da 94,8% (849.2 milyon manat) heyvandarlıq sahəsinin, 5,2% (46,4 milyon manat) bitkiçilik sahəsinin payına düşüb. 2023-cü ilin yanvar-fevral aylarında kənd təsərrüfatı, meşə və balıqçılıq sahəsində yaradılan əlavə dəyərin ÜDM-də payı 2,5% təşkil edib (Şəkil 2).

2023-cü ilin yanvar-fevral aylarında bütün kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsal həcmi artıb (Cədvəl 1).

Yaz əkininin əvvəlindən mart ayının 1-nə kimi 54,7 min hektar və ya ötən ilin müvafiq dövrü ilə müqayisədə 2,4% çox sahədə əkin aparılıb (Cədvəl 2).

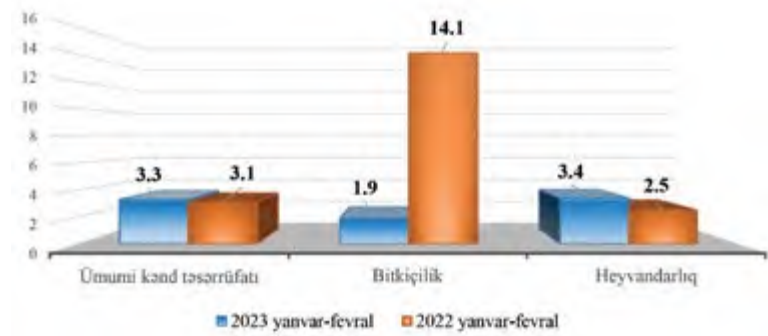
## Kənd təsərrüfatı məhsulları bazarı

2023-cü ilin yanvar-fevral aylarında 107,9 milyon ABŞ dolları həcmində kənd təsərrüfatı məhsulu ixrac olunub. Kənd təsərrüfatı məhsulları ixracının həcmi ötən ilin müvafiq dövrünə nəzərən dəyər ifadəsində 29,5% azalıb (Şəkil 3).

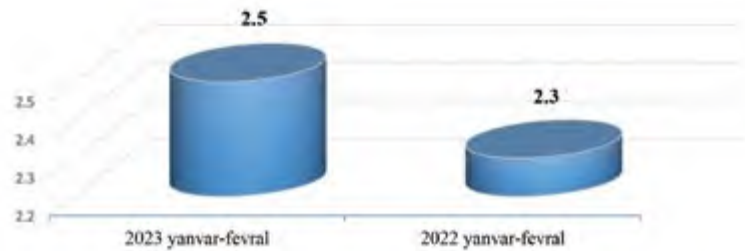
Müqayisə olunan dövr üzrə əsas kənd təsərrüfatı məhsullarının ixrac göstəriciləri Cədvəl 3-də verilib.

\*Heyvandarlıq məhsullarına ət, süd və qaymaq, yun, təbii bal, xam ipək və diri heyvanların dəyəri daxildir.

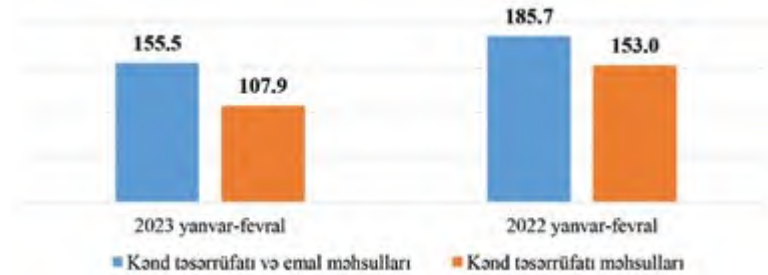
Şəkil 1. Kənd təsərrüfatı məhsullarının fiziki həcm indeksi (müqayisəli qiymətlərlə, əvvəlki ilə nəzərən, %)



Şəkil 2. Kənd təsərrüfatı, meşə və balıqçılıq sahəsinin ÜDM-də payı, %



Şəkil 3. Kənd təsərrüfatı və emal məhsullarının ixracı, milyon ABŞ dolları



Mənbə: Dövlət Statistika Komitəsi

## •kənd təsərrüfatı•

**Cədvəl 1.** Kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalı

Məhsulun adı	Ölçü	Yanvar-fevral 2023	Yanvar-fevral 2022	Ötən ilin müvafiq dövrünə nisbəti, %-lə
Ət (diri çəkiddə)	min ton	90,4	87,9	102,8
Süd	min ton	322,3	318,8	101,1
Yumurta	mln. ədəd	355,6	306,3	116,1
Tərəvəz	min ton	39,5	39,2	100,8

**Mənbə:** Dövlət Statistika Komitəsi

**Cədvəl 2.** 2023-cü ilin məhsulu üçün yazlıq bitkilərin əkini, ha

	Yanvar-fevral 2023	Yanvar-fevral 2022	Ötən ilin müvafiq dövrünə nisbəti, %-lə
Yaz əkininin əvvəlindən əkilib	<b>54,663.4</b>	<b>53,406.0</b>	<b>102,4</b>
Dənli və dənli paxlalı bitkilər (qarğıdalısız)	8,573.3	7,218.5	118,8
onlardan:			
buğda	1,122.2	1,330.8	84,3
vələmir	4,191.2	3,979.9	105,3
Dən üçün qarğıdalı	1.0	240.0	0,4
Dən üçün günəbaxan	35.0	4.0	8,8 d.
Şəkər çuğunduru (emal üçün)	273.0	-	-
Kartof	14,673.9	14,433.2	101,7
Tərəvəz - cəmi	11,058.6	10,326.8	107,1
Bostan bitkiləri	43.2	29.3	147,4
Birillik otlar	331.0	61.0	5,4 d.
Çoxillik otlar	19,619.4	21,092.7	93,0
Sair yazlıq bitkilər	55.0	0.5	110 d.

**Mənbə:** Dövlət Statistika Komitəsi

**Cədvəl 3.** Kənd təsərrüfatı məhsullarının ixracı

Məhsulun adı	Yanvar-fevral 2023		Yanvar-fevral 2022		Ötən ilin müvafiq dövrünə nisbəti, %-lə	
	miqdarı (min ton)	məbləği (mln. dollar)	miqdarı (min ton)	məbləği (mln. dollar)	miqdara görə	məbləğə görə
Tərəvəz	20,6	22,1	24,1	27,8	85,6	79,4
ondan:						
kartof	0,4	0,2	0,7	0,4	51,7	50,7
pomidor	15,5	19,1	20,4	24,5	76,0	77,9
Meyvə	47,4	57,8	50,6	64,5	93,6	89,6
ondan:						
qoz-fındıq	5,1	24,4	5,1	29,2	100,6	83,6
sitrus meyvələri	0,8	0,6	0,1	0,1	10,8 d.	6,3 d.
alma, armud, heyva	16,5	10,6	8,1	5,4	2 d.	2 d.
nar	4,5	5,9	1,3	2,0	3,6 d.	3 d.
Arpa	-	-	9,5	1,9	-	-
Tütün xammalı	0,6	1,4	1,1	3,9	55,4	36,2
Pambıq mahılcı	12,5	23,2	22,9	51,1	54,8	45,3
Gön-dəri	0,3	0,8	1,0	2,5	33,8	31,8
Heyvandarlıq məhsulları*	x	2,7	x	1,4	x	1,9 d.
Cəmi	x	107,9	x	153	x	70,5

**Mənbə:** Dövlət Gömrük Komitəsi



“Agro Dairy” 2014-cü ildən ölkəmizdə kənd təsərrüfatının inkişafına mühüm töhfələr verməkdədir. Bu barədə daha ətraflı şirkətin icraçı direktoru Niyazi Əmirbəyovun müsahibəsində.

**– Niyazi müəllim, ölkəmizdə qeyri-neft sektorunun, xüsusilə kənd təsərrüfatının inkişafına xüsusi önəm verilir. Rəhbərlik etdiyiniz “Agro Dairy” şirkəti ölkə iqtisadiyyatı və kənd təsərrüfatına hansı töhfələr vermək niyyətindədir?**

– İlk öncə onu qeyd edim ki, “Agro Dairy” şirkəti ölkənin ərzaq təhlükəsizliyinin təmin olunması və müvafiq dövlət proqramlarının icrası zərurətindən irəli gələrək 2014-cü ildə yaradılmışdır. Artıq 9 ildir ki, “Agro Dairy” şirkəti ölkəmizdə kənd təsərrüfatının inkişafına öz müasir, yenilikçi ideyalarını verməkdə və onları iş prosesində tətbiq etməkdə səylərini gücləndirməkdədir.

Şirkətin əsas missiyası müasir suvarmanın, resursqənaətedici texnologiyaların real tətbiq dairə-



# MÜASİR VƏ INNOVATİV KƏND TƏSƏRRÜFATI

sinin genişlənməsi yolu ilə yararsız torpaqları yaxşılaşdıraraq əkin döviyyəsinə cəlb edilməsi, növbəli əkin sistemi, idxalın yerli istehsalla əvəz edilməsi və intensiv aqrotexnologiyaların tətbiqi ilə keyfiyyətli məhsul istehsalı, su, iqlim və torpaq ehtiyatlarının daha səmərəli istifadəsi, eyni zamanda, həyata keçirdiyi irimiqyaslı taxılçılıq təsərrüfatı yaradılması layihəsinin əhatə etdiyi regionların sosial və kənd təsərrüfatı infrastrukturunun yaxşılaşdırılması və inkişafına töhfə verməkdir.

Bir həqiqəti qeyd etmək istərdim ki, “Agro Dairy” olaraq biz yeni ərazilərin əkin döviyyəsinə cəlb edilməsi ilə öyünmürük, biz yararsız torpaqların yaxşılaşdırılması, intensiv, innovativ və kreativ bitkiçilik texnologiyalarının, müasir suvarmanın real tətbiqi ilə əldə etdiyimiz uğurlarla, qazanılan və bölüşdüyümüz nəticələrlə fəxr edirik.

Sizin də qeyd etdiyiniz kimi ölkəmizdə qeyri-neft sektorunun inkişafına xüsusi önəm verilir. Bu çox sevindiricidir. Kənd

təsərrüfatı sektorunun inkişafına yönələn islahatlar, dövlət sektoru ilə özəl qurumlar arasında olan mövcud əməkdaşlıqlar, bu sahəyə dövlət dəstəyi və bilavasitə ölkə prezidentinin daim diqqətində olması özünün müsbət nəticələrini vermiş və bu sahənin inkişafına imkan yaratmışdır. Həyata keçirilmiş və keçirilməkdə davam edən məqsədyönlü islahatlar nəticəsində aqrar sahə öz dinamik inkişafı ilə yeni mərhələdədir.

**– Uzun illər boyu yararsız kimi tanınan torpaqlar indi göz oxşayır, yaşılığa qərç olunub, buna necə nail olmusunuz?**

– Başlanğıc hədəflərimiz, əkin üçün yararsız hesab edilən bu torpaqları əkin döviyyəsinə daxil etmək, torpaqların üst qatını qısa zaman kəsiyində yararlı hala gətirmək, torpağı bitki qalıqları ilə zənginləşdirmək, intensiv texnologiyalar tətbiq etməklə bir təqvim ilində 2 məhsul alınmasına zəmin yaratmaq və beləliklə torpaqların inkişafına nail olmaq idi.



Dünyada mövcud olan ən müasir kənd təsərrüfatı texnikaları sahələrə cəlb olundu və yuxarıda qeyd etdiyim kimi kreativ bitkiçilik texnologiyasına üstünlük verildi. Bu fəaliyyətlər ərazilərimiz ətrafında yaşayan əhali üçün yüzrlə yeni iş yerlərinin açılmasına şərait yaratdı.

Bununla yanaşı, ərazilərimizdə mövcud suvarma və elektrik təchizatı sistemləri quruldu, regionlarda sosial və geniş kənd təsərrüfatı infrastruktur şəbəkəsinin formalaşması əhalinin iş üçün kəndə qayıtmasına, rahat işləməsinə, həyat şəraitlərinin yaxşılaşmasına, eyni zamanda insan resursları bazasının inkişafına gətirib çıxarmağa başladı.

Bəzən "Agro Park" kimi qəbul edilən irimiqyaslı təsərrüfatın səmərəli fəaliyyəti, ölkənin aqro-sənaye kompleksinin istehsalına, texniki və əmək potensialının gücləndirilməsinə öz əsaslı töhfələrini verməyə başladı. Deyə bilərəm ki, məhz heyətimizin əzmkar səyi və "Agro Dairy"nin dəyərlərindən - dürüstlük, keyfiyyət, əməkdaşlıq, gəlirlilik və sahibkarlıq ruhundan irəli gələn çalışmaları nəticəsində qısa zamanda yararsız torpaqların yaxşılaşdırılmasına və əkin üçün münbitləşməsinə nail ola bildik.

Hazırda bir təqvim ilində 2 dəfə məhsul yetişdirilir, sudan səmərəli istifadə olunaraq həmin ərazilərin hər hektarında əlavə olaraq 4-7 ton və daha çox qarğıdalı dən məhsulu götürülür. Torpaq eroziyası 30-40% və bəzi yerlərdə daha çox azalıb.

Sadaladığım hallar, əmək potensialının hədəflərimizə düzgün tətbiqi, problemlərin vaxtında həlli, göstərdiyim ərazilər üçün düzgün sort, toxum, texnologiya seçimi, həmçinin texnoloji əməliyyatların və aqrotexnoloji tədbirlərin bitkilərin inkişaf fazalarına uyğun olaraq tətbiqi son illərdə məhsuldarlığın və istehsalın səmərəli şəkildə inkişafına təkan verdi.

Nəticədə şirkət 2020-ci ildən başlayaraq taxılçılıq sektorunda yüksək məhsuldarlıqla, keyfiyyətin harmoniyasına və rekord miqdarda məhsul istehsalına nail ola bildi. İlk dəfə olaraq, böyük sahələrdə ölkə taxılçılığında rekord miqdarda məhsuldarlıq qeydə alındı.

**– Yetişdirdiyiniz məhsullar barədə oxucularımızı məlumatlandırma bilərsinizmi?**

– Ərzaqlıq buğda istehsalı ən mühüm prioritetlərimizdən biridir. Bununla yanaşı növbəli əkin sisteminin qurulması, əkinlərin rotasiyası, sahələrin bioloji zibillənməsinin qarşısının alınması məqsədilə əkin dövrüyyəsində arpa, qarğıdalı (əsas və təkrar əkinlərdə), şəkər çuğunduru, yonca, soya və digər bitkiləri də yetişdiririk.

Bəlkə də heç kimin ağına belə gəlməzdi ki, yarımsəhra iqlim tipinə malik əkin üçün yararsız mürəkkəb relyefə malik, yağanlardan, çökəkliklərdən, eroziyaya uğramış torpaqlardakı böyük sahələrdən hektardan 5,5-8,7 ton məhsuldarlıqdan danışıq. Respublikada 2022-ci ilin buğdanın məhsuldarlıq göstərici 3.29 t/ha olduğu halda, "Agro Dairy" üzrə bu göstərici 5.12 t/ha-dır. Ümumilikdə buğda, arpa, qarğıdalı, şəkər çuğunduru və digər bitki məhsulları istehsalında yüksək və rekord məhsuldarlıq göstəricilərinə nail olunmuşdur.

Digər bitkilərdən də yüksək məhsuldarlıq əldə edilmişdir. Ötən il Tovuz ərazisində əkilmiş 1046 hektar şəkər çuğunduru nun hər hektarından orta hesabla 72 tondan artıq məhsul istehsal edilmiş, orta şəkərlilik 15,8% təşkil etmişdir. Həmçinin 2022-ci ildə şəkər çuğunduru istehsalına görə respublika üzrə məhsulun 50%-i "Agro Dairy"nin payına düşür.

## **İndiki və gələcək nəsillərin rifahı naminə kənd təsərrüfatı sektorunu ən qabaqcıl metodlarla inkişaf etdirmək bizim əsas missiyamızdır.**

**– Bilmək olarmı ki, Siz tətbiq etdiyiniz texnologiyaları, təcrübənizi fermerlər, aqronomlar və digər maraqlı göstərməklə bölüşürsünüz mü?**

– Məlumat üçün deyim ki, cənab prezident 2020-ci ilin iyun ayında "Agro Dairy"nin Samux ərazisinə səfəri zamanı tətbiq etdiyimiz texnologiyaların, təcrübəsinin bölüşülməsinə dair tapşırıq vermişdir. Bu məqsədlə Hacıqabul ərazisində təlim mərkəzi yaradılmışdır. Bu günə kimi 8 mövzu üzrə təlim keçirməklə 200 nəfərdən artıq maraqlı tərəflərlə təcrübəmizi bölüşmüşük. Təcrübələrin bölüşülməsi digər vasitələrlə, xüsusilə açıq qapı günləri, tarla seminarı və digər təşkilatlarla əməkdaşlıq etməklə də davam etdiririk. Keçən il Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi yanında Aqrar Xidmətlər Agentliyi ilə birlikdə regional toxum yarmarkalarında iştirak etməklə öz məhsullarımızı bilavasitə regionlara istehsalçılarla, istehlakçılarla göstərməsi yolları ilə də etmişik.

Beləliklə, "Agro Dairy" olaraq əldə etdiyimiz bilik və təcrübələr əsasında intensiv və innovativ texnologiyaların ayrı-ayrı elementlərinin tətbiqini genişləndirməyə, eyni zamanda təcrübələrimizi bölüşməkdə olduqca maraqlıyıq.

**– Şirkətiniz ölkədəki bir çox yeniliklərin müəllifidir. Onlardan biri də "Plug and Play" texnologiyasının tətbiqi ilə bağlıdır. Necə oldu bu qərara gəldiniz və sektorun inkişafına bu yeni texnologiya necə təsir edir?**

– Qeyd etdiyim kimi, "Plug and Play" texnologiyası özündə toxumçuluğu ehtifa edir. Şirkətimiz toxumçuluq fəaliyyətinə 2018-ci ildən başlamışdır. Burada əsas hədəflərimiz milli özəl toxumçuluğun elmi əsaslı inkişafı, xaricdən toxum asılılığını azaltmaq və sertifikatlaşdırılmış toxuma inam yaradılmasına nail olmaqdır.





ricilərə nail olmağı planlaşdırmışıq. Hazırda şəkər çuğundurunun və digər yazlıq bitkilərin əkini üçün bütün torpaq becərmə və gübrələmə proqramları icra edilmiş və yazlıq əkinlərin səpininə başlanılmışdır.

İşğaldan azad olunmuş ərazilərimizdə əməliyyatlara başlamışıq və orada suvarma və dəmyə əkinçilik sistemlərinin tətbiq olunmasını və genişləndirməyi planlayırıq. Eyni zamanda, Samux, Tovuz və Hacıqabul ərazilərində intensiv və innovativ texnologiyaların tətbiqi sahəsində əldə etdiyimiz böyük təcrübəni həmin ərazilərdə tətbiq etməyimizi hədəfləyirik.

Gələcək planlarımız çoxdur. Rəqəmsallaşma gündəmi ilə əhatələnərək hər kəsin məlumatlarla işləməsinə və rəqəmlərə yönəlmiş qərarlar verə bil-

Aparıcı toxum istehsalçısı olmaqla yerli bazarları payızlıq buğda və arpanın yüksək məhsuldar və keyfiyyətli sortlarının toxumları ilə təmin etmək üçün Avropanın qabaqcıl toxum şirkəti olan Avstriyanın "Probstdorfer Saatzeit" toxum kompaniyası ilə 5 illik strateji tərəfdaşlıq təcrübəmiz mövcuddur.

2021-ci ildən başlayaraq nəinki Azərbaycanda, həmçinin dünyada ilk dəfə olaraq toxum emalında yeni, "nou-hau" hesab edilən Avstriyanın CİMBRİA şirkətinin plug & play texnologiyalarının tətbiq etməyə başlamışıq.

Bazar tələblərinə uyğun qurulmuş istehsal xəttində emal olunmuş hazır məhsul, alıcı istəyinə uyğun böyük (1 tonluq kisələr) və kiçik qablaşdırmalar (30-50 kq) halında həyata keçirilir. Azərbaycanın taxıl toxumçuluğunda ilk dəfə olaraq toxumluq məhsul 30 kq-lıq ekoloji təmiz, ətraf mühitə ziyan verməyən kağız kisələrdə bazara çıxarılır. Bu, məhsulun yaxşı, keyfiyyətli və uzun müddət üçün saxlanması təminat verir.

Artıq toxum istehsalı sahəsində bir çox hədəflərə çatmışıq. 2020-ci illə müqayisədə 2022-ci ildə əkin sahəsi 78,8% artıraraq 1544 hektardan 2761 hektara, ümumi toxum istehsalı isə 10399 tondan 16453 tona çatdırılmışdır.

2022-ci ildə toxumluq məhsul üzrə, elit toxum istisna olmaqla 11075 ton miqdarında R1 toxuma sifariş almışdıq. Demək olar ki, bir o qədər toxum da Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi yanında Aqrar Xidmətlər Agentliyinin Laboratoriya, Ekspertiza və Sertifikatlaşdırma Mərkəzinin müvafiq laboratoriyasında sertifikatlaşdırılmışdır.

Sertifikatlaşdırılmış toxumun 6 min tona yaxını satılmış, müəyyən hissəsi isə "Agro Dairy" tərəfindən ötən ilin payızında əkilmişdir.

Alıcı tələbatı artarsa, bizim hazırki potensialımız imkan verir ki, öz illik ümumi toxum istehsalımızı 17-18 min tona qədər artıraraq.

Hacıqabul, Samux və Tovuz ərazilərində dənli bitkilərin toxumçuluğu sahəsində ilbəl istehsalın nəticələri bizi ruhlandırır və daha da ümidləndirir.

**– "Agro Dairy"nin qarşıdakı planları barədə nə deyə bilərsiniz?**

– Ən yaxın planlarımız, ilk növbədə keçən ilki mövsümdə taxılçılıqda, ərzaqlıq dən və şəkər çuğunduru istehsalı sahəsində əldə etdiyimiz göstəriciləri qoruyub saxlamaqdır. Digər sahələrdə də, xüsusilə, payızlıq arpa və buğda məhsulu yığıldıqdan sonra əkəcəyimiz təkrar qarğıdalı əkinlərində, həmçinin sınaq məqsədilə planlaşdırdığımız soya istehsalında yüksək göstə-



məsini təmin etmək, hər bir hektara görə məhsuldarlığımızı artırmaq, effektivliyi daha da optimallaşdırmaq, həyata keçirilən bütün fəaliyyətlərin elmə əsaslanmasına nail olmaq, kənd təsərrüfatı sahəsində müasir innovativ texnologiyalar və beynəlxalq təcrübə tətbiq edərək Azərbaycanın aparıcı şirkətinə çevrilmək də gələcək planlarımıza daxildir.

Mexanikləşdirmə və avtomatlaşdırma sahəsində şirkətin həyata keçirdiyi tədbirlər, ağıllı kənd təsərrüfatı sisteminin elementlərini özündə ehtifa etməkdədir. Ölkəmizin qarşısında 3 əsas meyar üzrə problemlər mövcuddur. Resursların tükənməsi, iqlim dəyişikliyi və ərzaq tələbatının yüksək sürətlə artması problemlərinə həll yolu kimi "Agro Dairy" ağıllı kənd təsərrüfatı sisteminin tətbiqi ilə öz töhfəsini verir.

Qarşıdakı illər üçün hədəflər asan olmayan hədəflər olsada, əlçatandır və biz həmin hədəflərə nail olmaq üçün ilk növbədə öz gücümüzə arxalanmalıyıq.

Sonda qeyd etmək istəyirəm ki, "Agro Dairy" böyük şirkətdir və Azərbaycan iqtisadiyyatına dəyər yaratmaqla töhfə verdiyimizi bilməkdən hər birimiz məmnunluq hissi duyuruq. Eyni zamanda, "Agro Dairy"nin kənd təsərrüfatı sahəsində yüksək texnologiyalıq, yeni nəsil kadrların formalaşması, dünya standartlarına uyğunlaşma, innovativ texnologiyaların tətbiqi, ağıllı kənd təsərrüfatı sisteminin inkişaf etdirilməsi ilə gələcəkdə də resurslara qənaət edərək suvarma sistemi altındakı əraziləri genişləndirmək ən böyük hədəfdir. "Agro Dairy"nin gələcək hədəfi Azərbaycanın xaricdən ərzaq asılılığının azadılması və ərzaq təhlükəsizliyinin təmin olunmasıdır.



# GILAN PIVOT



Pullman Hotel Baku,  
ул. Микаила Мушвига 1С,  
AZ1065, Баку, Азербайджан



+99412 538 90 90  
+99450 290 53 42



## VALLEY

The Leader in Precision Irrigation.



**DRAGON-LINE**  
MOBILE DRIP IRRIGATION

 **Rivulis**



**manna**  
by Rivulis



[www.gilanpivot.az](http://www.gilanpivot.az)



# EFFEKTİV SUVARMA

Dünyada quraqlığın getdikcə artması ölkələrdə şirin su ehtiyatlarının azalmasına səbəb olur ki, bu da sonda əkin sahələrinin suvarılması ilə bağlı ciddi problemlərin yaranmasına gətirib çıxarır. Hazırkı dövrdə ən əsas məsələ suya qənaət edilməklə suvarılmanın düzgün şəkildə həyata keçirilməsidir. Bu baxımdan dünyanın aparıcı kənd təsərrüfatı məhsullarının ixracatçı ölkələri, o cümlədən, kənd təsərrüfatı sahəsində sürətlə inkişaf edən Azərbaycan da suya qənaət etməyə, eyni zamanda məhsuldarlığın və keyfiyyətin artırılmasına imkan verən müasir suvarma sistemlərinin istifadəsinə üstünlük verir.

Azərbaycanda müasir suvarma sistemlərinin qurulmasında aparıcı şirkətlərdən biri “Gilan Pivot” MMC-dir. Şirkətin baş direktoru Ruslan Ələsgərov suvarma ilə bağlı ortaya çıxan məsələlər, müasir suvarma sistemləri barədə jurnalımıza geniş müsahibə verib.

– **Ruslan müəllim, bu gün “Gilan Pivot” MMC öz müştərilərinə hansı xidmətləri təklif edir?**

– Dövlətimizin aqrar sektorun inkişafına verdiyi güclü dəstək sayəsində 2017-ci ildə təsis edilən “Gilan-Pivot” MMC bu gün əkin sahələri və bağ infrastrukturunun layihələndirilməsi və tikintisi, optimal suvarma sisteminin seçilməsi və quraşdırılması da daxil olmaqla, bütün növ açar təslim xidmətləri göstərir. Şirkətin əsas məqsədi kənd təsərrüfatında innovativ texnologiyaları tətbiq etmək, o cümlədən enerji istehlakı xərclərini, su sərfiyyatını azaltmaq, məhsuldarlığı artırmaq məqsədilə fermerlər üçün optimal suvarma həllərini təqdim etməkdir. Biz, həm də suvarma həlləri sahəsində dünya liderləri olan şirkətlərin – “Valley Irrigation”, “Rivulis” və “Dragon Line” rəsmi tərəfdaşlarıyıq. Şirkət yarandığı gündən ona həvalə olunan bütün layihələri uğurla həyata keçirib. İndiyədək ümumi sahəsi 20 min hektardan çox olan müxtəlif suvarma layihələrini icra etmişik.

– **Ruslan müəllim, suvarılmanın növləri və fərqləri haqqında məlumat verə bilərsiniz?**

– Kənd təsərrüfatı təcrübəsində sahələrin suvarılmasının üç əsas növü var: Damlama, yerüstü və yağmurlama.



Damlama suvarma üsulu ilə su əkin məhsulunun bir-başə kök zonasına verilir ki, suyun külək və buxarlanma nəticəsində itkisinin qarşısı alınır. Bu sistemlə su, sistemli şəkildə və kiçik həcmrlərlə verilir ki, məhsulun sahəboyu bərabər yetişməsinə imkan verir. Damlama suvarma üsulu ilə yetişdirilən məhsul yüksək keyfiyyətli olur və daha erkən yığılması təmin edilə bilər. Damlama suvarma torpaq üçün də faydalıdır: suyun az miqdarda aşağı təzyiqdə verilməsi səbəbi ilə qida maddələri ondan yuyulmur və torpağın eroziyası baş vermir.

Yerüstü suvarma ən qədim dövrdə və günümüzdə də ən çox istifadə edilən üsuldür. Lakin, bu cür suvarma bir sıra çatışmazlıqlara malikdir: suvarma keyfiyyətinin aşağı olması, torpağın strukturunun pisləşməsi və eroziyasının artması, suvarma suyundan səmərəsiz istifadəsi, bataqlıq və şoranlaşma riskləri və sairə.

Yağmurlama (Pivot) üsulu ilə suvarma zamanı su yağış kimi torpaq səthinə və bitkilərə eyni miqdarda səpildiyindən, təbii suvarmaya ən yaxın metod olması səbəbindən təsərrüfatlarda istifadəsi geniş tətbiq edilərək yüksək məhsuldarlıq əldə edilir. Sahələrin qeyd etdiyim üsul ilə suvarılması suyun suvarma sahələrinin səthinə bərabər paylanması və əmək proseslərinin optimallaşdırılması nəticəsində digər kənd təsərrüfatı işlərinin texnologiyası ilə

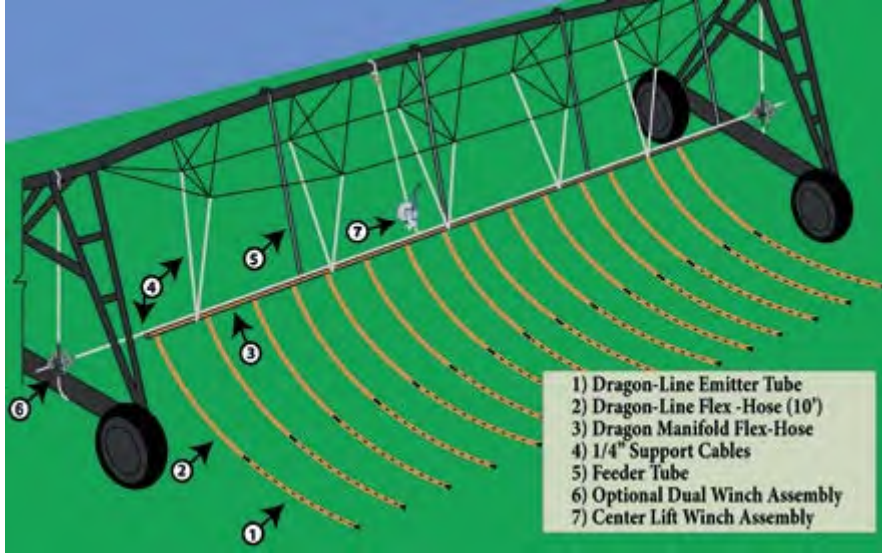


tam uzlaşdırılmasını, suvarmada müəyyən bir vahidliyini, damlama diametrinin təyin etmə qabiliyyətini, yerüstü suvarma ilə müqayisədə bitkilərə heç bir zərər verilməməsinə və ən nəhayətində də istifadə edilən suya 50% -ə qədər qənaət və s. kimi üstün amillərinə malikdir.

**– Hazırda dünyada su çatışmazlığının mövcud olması əkin sahələrinin suvarılması ilə bağlı da müəyyən problemlər yaradır. Siz su çatışmazlığı probleminin həllini necə görürsünüz?**

– Son illər dünya mediasında kəskin su qıtlığı, iqlim dəyişikliyi, quraqlıq və digər hadisələrlə bağlı məyusedici proqnozlar açıqlanır. Əhəlinin artması, əkin sahələrinin genişlənməsi və iqlim dəyişikliyi səbəbindən hazırda ölkəmizdə də bu problemlər müəyyən dərəcədə özünü göstərməkdədir. İqlim dəyişikliyinə dünyaya təsirləri son vaxtlar su ehtiyatlarının həcmində daha çox hiss olunur: biz daha intensiv və tez-tez quraqlıqlar müşahidə edirik. Bu cür dəyişikliklər iqtisadiyyatlara, ekosistemlərə və gündəlik həyatımızın demək olar ki, bütün sahələrinə davamlı təsirini göstərir. Dünya Resursları İnstitutunun hesabatına əsasən, ölkəmiz növbəti 20 il ərzində >80%-lik indekslə su qıtlığı riskinin son dərəcə yüksək səviyyədə olduğu ölkələrin siyahısına daxil ediləcəyi proqnozunu görürük.

Su qıtlığı risklərinin önənməsinin həlli üçün ölkə miqyasında kompleks tədbirlər həyata keçirilməlidir. İlk növbədə, ölkənin bərpa olunan və olunmayan su ehtiyatlarının müəyyənləşdirilməsi istiqamətində elmi araşdırmalar aparılmalı və yaxın 20-30 il üçün proqnozlaşdırılmalı, kənd



günlük aqrotexniki tövsiyələrinin və suvarma qrafikinin təmini həllidir.

Sistemin təqdim etdiyi məlumatlar əsasında əkin məhsulunun gündəlik vəziyyəti, torpağın hazırkı nəmlik və tələb olunan nəmlik göstəriciləri təmin olunur. Sistemin ən böyük üstünlüyü, suvarma prosesi zamanı bitkiyə tələb olunan su miqdarının müəyyən etməklə, normadan artıq suvarmanın qarşısını almaqdır, bununla da əlavə olaraq su qənaətinə nail olunur.

– İşğaldan azad edilmiş ərazilərin torpaqlarından səmərəli istifadə dövlətin qarşıya qoyduğu əsas məqsədlərdəndir. “Gilan pivot”

təsərrüfatı torpaqları rəqəmsallaşdırılmalı, qənaətli suvarma üsullarından istifadənin geniş yayılması, kiçik fermer təsərrüfatlarının birləşdirərək klasterlərin yaradılması zəruridir. Ölkənin meliorasiya sistemi tam avtomatlaşdırılaraq suyun paylanmasını istifadəçilərin tələbatlarını nəzərə almaqla suyun təsərrüfatlara qədər çatdırılmasını həyata keçirməlidir. Su tariflərinə yenidən baxılmalı, bu da öz növbəsində suyun səmərəsiz istifadəsini azaldacaq və innovativ texnologiyalarının tətbiqi prosesini sürətləndirəcək, daha az su və enerji resurslarını sərf etməklə məhsuldarlığın artırılmasına imkan verəcək.



– Su istehlakının həcmi artdığı hazırkı dövrdə “Gilan Pivot” MMC əkin sahələrinin suvarılmasına, sudan qənaətlə istifadə etməyə necə töhfə verə bilər?

– “Gilan Pivot” MMC innovativ şirkət olaraq müasir texnologiyaların tətbiqinə daima üstünlük verir. Şirkətin ən son innovativ məhsullarından biri də ABŞ-nin “Dragon-Line” şirkətinin hibrid suvarma sistemidir. Pivot və damlama sistemlərinin sintezi olaraq ölkəmizdə tətbiq olunan ən son innovativ mobil damlama sistemidir. Bildiyimiz kimi yağmurlama sistemi ənənəvi selləmə suvarma metodları ilə müqayisədə 50% daha qənaətcildir. Son tətbiq etdiyimiz yeni nəsil hibrid suvarma sistemi ilə yağmurlama suvarma sistemləri ilə müqayisədə su istifadəsini əlavə olaraq 20-50% qənaət etməklə yüksək məhsuldarlıq əldə olunmasına nail oluruq.

Suvarma prosesinin daha effektiv həyata keçirilməsi məqsədilə təklif etdiyimiz digər yeni innovativ həll “Rivulis” şirkətinin məhsulu olan “Manna irrigation” elektron platforma sistemidir. Bu sistem fermerlərə əkin növünə uyğun olaraq distant zondlama və hava məlumatları əsasında

MMC dövlətin bu məqsədə nail olmasına hansı formada dəstək verir?

– İşğaldan azad edilmiş ərazilərdə ilk istifadəyə verilmiş pivot tipli suvarma sistemləri şirkətimiz tərəfindən Zəngilan rayonunun Ağalı kəndində quraşdırılmışdır. Bununla yanaşı Qarabağ bölgəsinin müxtəlif rayonlarında da, bir sıra suvarma sistemlərinin layihələndirmə və quraşdırma işləri həyata keçirilmişdir.

Əminliklə deyə bilərəm ki, Ali Baş Komandanımız Cənab Prezident İlham Əliyevin rəhbərliyi altında 30 illik işğal altında dağıntılara məruz qalmış Qarabağın yenedənqurma işləri bütün dünyaya nümunə olacaqdır.

Son olaraq qeyd etmək istərdim ki, işğaldan azad olmuş ərazilərdə əmək fəaliyyəti göstərmək, həmin ərazilərin günü-gündən inkişafını görmək və inkişafda kiçik də olsa, pay sahibi olmağımız mən və komanda üzvlərimizin məsuliyyətini artıraraq işlərin icra edilməsində çox ruhlandırır.

Xəyyam GÜNƏŞLİ

**EXPERT**  
Agro Services

+994 50 290 71 30

www.expertagroservices.com

info@expertagroservices.com

Bakı şəh., Nəcəf Nərimanov küçəsi 61B



**HUMIX**  
geleceyini güçlendir

+994 51 233 04 08

info@humix.az

Azərbaycan Respublikası,  
Sabirabad Sanaye Mahallesi

# ƏRZAQ TƏHLÜKƏSİZLİYİNƏ TÖHFƏ



Ərzaq təhlükəsizliyinin təminində ən vacib faktorlardan biri kənd təsərrüfatı məhsullarının sağlam ekoloji şəraitdə yetişdirilməsidir ki, Azərbaycanda da buna çox böyük önəm verilir. Ölkədə son illər ərzində sayı getdikcə artan özəl fermer təsərrüfatları da məhsullarının orqanik olmasına xüsusi diqqət yetirirlər. Azərbaycandakı belə müəssisələrdən biri olan “AgroTrade Supply” MMC-nin İdarə Heyətinin sədri Maşallah Tağıyev jurnalımıza verdiyi müsahibəsində ərzaq təhlükəsizliyinin təmini sahəsində gördükləri səmərəli işlər barədə məlumat verir.

**– Son illər ərzində Azərbaycanda aqrar sektorun inkişafına xüsusi diqqət yetirilir. Bu baxımdan “AgroTrade Supply” Qrupu ölkənin aqrar sektorunun inkişafına hansı formada dəstək olub?**

– Azərbaycan iqtisadiyyatının dinamik inkişaf edən və seçilən sektorlarından biri də aqrar sektordur. “AgroTrade Supply” ölkəmizin aqrar-sənaye sektorunda fəaliyyət göstərən, fermerlərlə sıx əməkdaşlıq edən və alıcılara yüksək keyfiyyətli kənd təsərrüfatı və ərzaq məhsulları təklif edən bir şirkətlər qrupudur. Şirkətin missiyası bölgələrdə dənli və dənli-paxlalı bitkilərin istehsalı və emalı sahələrini inkişaf etdirmək, yerli əhalinin gəlirlərini artırmaq və bu yolla ölkəmizin ərzaq təhlükəsizliyinə töhfə verməkdən ibarətdir. Şirkətin strukturuna un dəyirmanı, kombinə edilmiş qüvvəli yemlər zavodu, soya emalı zavodu, 2 çörək zavodu, unlu və qənnadı məmulatlar fabrikləri daxildir. Bundan başqa ATS Qrup 11 min hektar ərazidə kənd təsərrüfatı fəaliyyəti ilə məşğul olur.

**– Ukrayna-Rusiya müharibəsi bir çox ölkələrdə taxıl çatışmazlığı probleminin yaranmasına səbəb oldu. Bu strateji məhsulun çatışmazlığı dünyanın ərzaq çatışmazlığı böhranı yaşadığını daha aydın şəkildə üzə çıxardı. ATS Qrupa daxil**



**olan “Abşeron-Taxıl” dünya ölkələrinin bir çoxunu narahat edən bu problemin Azərbaycanda yaranmaması üçün öz istehsal fəaliyyətini necə təşkil edir? İstehsal həcminizi artırmağı planlaşdırırsınız mı?**

– Ukrayna – Rusiya müharibəsi ilə əlaqədar gözlənilən böhranın mahiyyətini dərk edərək, əvvəlcədən müəssisəmizin istehsalı üçün qabaqalayıcı tədbirlər görmüşük. Belə ki, 2022-ci il ərzində istehsalımızı 100 000 ton nəzərdə tutsaq da, Rusiya və Qazaxıstan mənşəli 150 000 tonadək ərzaqlıq buğda idxal etmişik. Hal-hazırda da yeni müqavilələr üzrə buğda tədarükünü davam etdiririk. Buğda ehtiyatımızın kifayət miqdarda olmasına əsaslanaraq istehsal həcmimizi artırmağı planlaşdırmışıq.

– Bu gün Azərbaycan əsasən, Rusiya və Qazaxıstandan un idxal edir. “Abşeron-Taxıl”da istehsal edilən ununun keyfiyyətini Rusiya və Qazaxıstandan idxal edilən yüksək keyfiyyətli unun keyfiyyəti ilə eyniləşdirmək olarmı?

– ATS qrupa daxil olan “Abşeron Taxıl” olaraq istehsal etdiyimiz unun keyfiyyəti AZS 894:2021 standartına tamamilə uyğundur. Rusiya və Qazaxıstandan idxal edilən unun keyfiyyətindən geri qalmır. Məsələnin maliyyəti ondan ibarətdir ki, göstərilən ölkələrdən, hüquqi və fiziki şəxslər tərəfindən idxal edilmiş unun qiyməti, daxildə istehsal olunan unun qiymətindən ucuz başa gəlirki, bu da bazarda unun satış qiymətində kəskin fərqin yaranmasına, nəticədə yerli istehsalın həcmimin aşağı düşməsinə səbəb olur.

– Müasir dövrün istehlakçılarını narahat edən əsas məsələlərdən biri bitki yağlarının tərkibi ilə bağlıdır. Soya və günəbaxan emalı ilə məşğul olan bir müəssisə olan ATS Qrupu daxili bazarda bu məhsulların tərkibi ilə bağlı mövcud vəziyyəti, eləcə də istehsalçıların xammal təminatını necə qiymətləndirir? İstehsalçıların bitki yağlarının istehsalı üçün istifadə etdiyi xammallar insanların sağlam yağla qidalanmasına imkan verir?

– Müasir dövrdə ölkəmizdə istehlakçıların təmin olunmasında əsas yeri günəbaxan və qarğıdalı yağları tutur. Soya

dır. Mövcud baş verən Rusiya-Ukrayna müharibəsi nəticəsində rus rublunun aşağı məzənnəsi kimi iqtisadi amillər səbəbindən ölkəyə aşağı qiymətli günəbaxan yağları idxal edilir. Bu yağların daxili bazara təqdim edilməsi nəticəsində soya yağına tələbatın azalması baş verir. Soya yağı tərkibində bir neçə mikroelementləri olan, lesitin, fosfatidlər və s. kimi faydalı birləşmələri daşıyan məhsuldur. Bu yağ heyvan yemlərindən xüsusilə quş yemlərinin hazırlanması zamanı enerji mənbəyi olaraq istifadə edilir. Müasir dövrdə yağ istehlakçıların əsas problemlərindən biri də trans yağların (heyvan mənşəli süni istehsal edilən yağlar və o cümlədən palma yağı) istifadəsinə nəzarətin zəif olmasıdır. Bu kimi yağlar orqanizim tərəfindən çətin həzm olunur. Trans yağlar bəzi hallarda həzm kanalının müxtəlif mərhələsində ciddi dəyişikliyə məruz qalmadan xaric ola bilər. Bu yağların istifadəsi ürək-damar xəstəlikləri, inkişafdan qalma, diabet və s. kimi xəstəliklərin yaranmasına təkan verir. Bitki yağlarının əsas özəlliklərindən biri doymamış yağ sinfinə aid edilməsidir. Bu yağlar qidalarda istifadə zamanı orqanizim tərəfindən rahat mənimsənilir. Bitki yağlarının əsas özəlliklərindən biri də onlarda “E” vitaminin və omeqa-3 yağ turşularının bol olmasıdır. Müasir dövrdə isə bitki yağlarının rafinasiyası zamanı “E” vitamin yağların tərkibindən çıxarılır. Nəticədə rafinə edilmiş yağ ölü qida kimi xarakterizə edilir. Bu səbəbdən bitki yağlarını ya yenidən “E” vitamin ilə zənginləşmiş və ya “soyuq sıxım” üsulu ilə emal edilmiş şəkildə istifadə edilməsi tövsiyə edilir.

– Azərbaycanın bir çox əraziləri burada xammal kimi istifadə edilə biləcək günəbaxan bitkisinin yetişdirilməsinə əlverişli imkan yaradır. Sizcə, Azərbaycan bu imkanından lazımcına istifadə edirmi? Eləcə də ölkədə hansı növ bitki yağlarının istehsalı üçün əlverişli xammal bazası mövcuddur?

– Azərbaycanın bir çox bölgələrində günəbaxan bitkisinin becərilməsi həyata keçirilir. Lakin hazırda ölkədə becərilən günəbaxan bitkisi sortları yağlıq istiqamətli deyildir. Yağlıq istiqamətli günəbaxan bitkisi toxumunda 48-50% nisbətində yağ vardır. Hazırda ölkədə becərilən günəbaxan tumlarında isə bu rəqəm 38-42% arasında dəyişir ki, bu da tumların yağlıq deyil tum kimi istifadə istiqamətli sort olmasını göstərir. Ölkədə bu sahədə ciddi çatışmazlıqlardan biri də tarladan-süfrəyə prinsipi ilə istehsalçı müəssisənin olmamasıdır. Ölkədə yerli istehsal adı ilə satılan bir çox günəbaxan yağlarının heç biri Azərbaycanda becərilmiş günəbaxan toxumlarından alınmış yağ deyildir. Bu yağlar əsasən xammal şəklində xarici ölkələrdən alınaraq rafinasiya edilib ölkəmizdə sadəcə qablaşdırılaraq bazara təqdim edi-



yağının Azərbaycan mətbəxində istifadəsi demək olar ki yox səviyyəsindədir. ATS Soya fabriki olaraq bizim əsas istehsal istiqamətimiz soya paxlasından soya yağı və cecəsi yəni şrot istehsal etməkdir. Müəssisənin günlük istehsal gücü 200 ton soya paxlası emal etmək səviyyəsindədir. Xammal təminatı yerli və xarici tədarükçülər hesabına ödənilir. İstehsal edilən soya yağı müvafiq standartlara cavab verən ilkin xam yağ hesab edilir. Bu yağın mətbəxdə istifadə edilməsi üçün əlavə rafinasiya prosesinə cəlb edilməsi lazımdır. Ölkədə bu istiqamətdə tələbat olmadığı üçün soya yağı əsasən heyvan yemlərinin hazırlanmasında yem əlavəsi kimi təqdim olunur. Hazırda mövcud vəziyyətlə əlaqədar olaraq soya yağının satış bazarında əsas rəqibi günəbaxan yağı-





lır. Azərbaycanda yetərli ölçüdə günəbaxan toxumu becərmək imkanına malik əkin sahələri vardır. Bu istiqamətdə əkinçilik institutları işləməli yeni yüksək yağlıq istimaqətli sortların əldə edilməsinə dəstək verilməli və mütləq şəkildə bu məhsulları emal edən müasir yağ emalı fabriki tikilməlidir. Yalnız bundan sonra yerli istehsal bitki yağlarından danışmaq olar. Hazırda isə becərilən günəbaxan tumları kalibrəndikdən sonra aşağı kalibrli toxumları kiçik kustar üsulla qurulmuş yağ sexlərinə satış edilir. Bu kimi sexlərdə emal edilən toxumdan alınan yağ isə aşağı keyfiyyətli olmaqla texniki sort yağ hesab edilir və heyvandarlıqda yem hazırlanmasına sərf edilir. Günəbaxan toxumundan başqa ölkəmizdə soya, kanola və s. kimi yağlı toxumların əkinçiliyi üçün münbit şərait vardır.

**– Bu gün Azərbaycan heyvan və quş yemlərinin çox hissəsini xaricdən idxal edir. Ağdaş Yem Zavodu Azərbaycanın yem idxalından asılılığının azaldılması üçün hansı işlər görür? Zavodun yemləri fermalarda məhsuldarlığın artırılmasına nə kimi töhfə verə bilər?**

– Son zamanlar məhsullarımız marka olaraq Ağdaş Yem adı altında tanınmaqdadır. İstehlakçını cəlb edən ilk öncə məhsulun rəngi (sarı) və tərkibinin keyfiyyətli olmasıdır. Ağdaş Yem məhsullarında hər iki kriteriya yer almaqdadır. Bazar məhsullarımızın daha keyfiyyətli olmasına üstünlük veririk.

Bundan əlavə Ağdaş yem fabriki B2B satışları da edir. Belə ki, hazırda müəssisə quşçuluq və iribüynuzlu fermer təsərrüfatlarına da birbaşa satış həyata keçirir. B2B satışları üzrə broyler yemləri və süd yemləri üstünlük təşkil edir. Digər kateqoriyalar üzrə satışlar daha çox distribütorlar üzərindən həyata keçirilir.

Ağdaş yem fabrikası distribütor və B2B satışları zamanı baytar xidmətləridə həyata keçirir və öz tövsiyələrini verir. Belə ki, birbaşa müəssisə ilə işləyən təsərrüfatlara və ya bilavasitə işləyən təsərrüfatlara da (bir başa distribütorlarla işləyən təsərrüfatlar) baytarlıq xidməti göstərir. Belə ki hər bir zona üçün təhkim olunmuş baytar həkimlərimiz bu xidməti həyata keçirir. Satışı müəssisənin satış şöbəsi həyata keçirir. Baytar həkimlərin də satışda rolu böyükdür. Baytarlarla satış əməkdaşları sıx əlaqədə fəaliyyət göstərirlər. Respublika üzrə distribütorlardan və ya B2B təsərrüfatlardan verilən sifarişlər vaxtında və deyilən ünvan çatdırılması məsuliyyətini Ağdaş yem Fabrikinin üzərindədir. Çatdırılma əsasən müəssisəyə məxsus və ya icarəyə götürülmüş yük maşınları ilə daşınma xərci müəssisə tərəfindən ödənilməklə həyata keçirilir.

**– Bu gün Azərbaycan mətbəxində un və un məmulatlarından olduqca geniş istifadə edilir. Un məmulatları, xüsusilə şirniyyatlar isə bütün dünya dietoloqları tərəfindən zərərli qida kimi təqdim edilir. İstehlakçılar un məmulatlarından necə istifadə etməlidirlər? Un məmulatlarının istehsalçısı olaraq, onlara hansı növ un məmulatlarından istifadə etməyi tövsiyə edərdiniz?**

– Nəzəri məlumatlara əsasən beyin, sinir sistemi və qırmızı qan hüceyrələri enerji ehtiyaclarını karbohidratlardan qarşılıyır. Karbohidratların böyük qismi bitki mənşəli qidalardan alınır. Buna nəzərən gündəlik rasionda çörəyin vacibliyi ön plandadır. Gündəlik rasiona 4-12 dilim qədər çörək qəbulu tövsiyə olunur. Bir dilim çörək 20-25q təşkil edir. Pəhriz saxlayan şəxslər bir çox taxıl məhsullarından, tam taxıllı buğda unu, çovdar unu, lifli un çeşidləri, çərəz qarışımlarından hazırlanmış çörək və şirniyyat məhsullarını rahatlıqla qəbul edə bilər.

Taxıl məhsullarından misal olaraq, qarabaşaq unu, düyü unu, qarğıdalı unu və s. qlütensiz taxıl məhsullarının qarışımından müxtəlif növ çörək və şirniyyat məhsulları hazırlamaq mümkündür.

Tam taxıllı buğda unu bol lifli qida hesab edildiyi üçün, insanı gündəlik tox tutma, iştaha gec gəlmə, bağırsaqların işləməsini qaydaya salmaq kimi faydaları vardır.

Müxtəlif növ çərəzlərin qarışımından hazırlanmış çörək məhsulları da bol lifli hesab edilir. İdmanla məşğul olanlar və pəhriz saxlayan şəxslər gündəlik enerji təminatını saxlamaq üçün bu cür çörək çeşidlərindən istifadə edə bilər.

Həmçinin qara çərəklər, pəhriz çərəkləri sinfində ön plandadır. Qara çərəklər növünə görə iki qrupa ayrılır: buğda – çovdarlı, çovdar – buğdalı çərəklər.

“Çörəkçi” firmasının pəhriz sinfinə aid edilən “Kömbə Çovdarlı 700g”, “Mayasız”, “Baton Kəpəkli” və “Qarabaşaq” çörək məhsullarını pəhriz saxlayan şəxslər rahatlıqla qəbul edə bilər.

Adları çəkilən çörək məhsulları bol lifli un növləri ilə hazırlanmışdır. Çörək məhsullarının tərkib hissəsində allergen həssaslığı olan insanlar üçün xüsusi qeydlər aparılır.

Müxtəlif səbəblərdən dolayı pəhriz saxlayan şəxslərə buğda unu ilə hazırlanmış və ya tərkibində əlavə xammallar hesab edilən yüksək kalorili məhsulların qəbulu tövsiyə olunmur.

Sadə reseptura əsasında, bol lifli un növlərindən hazırlanmış şirniyyat məhsullarını yalnız şəxsi həkimlərin məsləhəti ilə qəbulunu tövsiyə edirik.

**Xəyyam GÜNƏŞLİ**



**HDPE-100 Protect**



**ŞL Kompozit Tor**



**ŞL Kompozit Armatur**



**HDPE-100 Boru**



+994 50 897 22 55  
+994 70 259 22 55  
+994 12 510 41 21

H.Z Tağıyev qəs, Sumqayıt

# KEYFİYYƏT VƏ İNNOVATİV HƏLLƏRƏ ÖNƏM VERƏNLƏR ÜÇÜN

**Vüqar Ağayev**  
Direktor



Tikinti və kənd təsərrüfatı sektoru yeni innovativ həllər taparaq daima inkişaf etməkdədir. Layihələrin yeni həllər əsasında icra edilməsi işin keyfiyyətinin artırılması, icra prosesinin sürətlənməsi məqsədini daşıyır və əksər hallarda yeni məhsullardan istifadə layihə büdcəsinin azalmasına zəmin yaradır. Azərbaycanda tikinti və kənd təsərrüfatı üzrə fəaliyyət göstərən müəssisələr üçün yeni həllər təklif edən "Carsan" MMC kiçik və ya minimal büdcə ilə daha keyfiyyətli işlər görməyə imkan yaradır.

**– Şirkət barədə qısa məlumat verə bilərsinizmi?**

– "Carsan" MMC 2017-ci ildə yüksək təzyiqlə davamlı polietilen boru istehsalçısı kimi fəaliyyətə başlayıb. Zavodda quraşdırılmış "Krauss Maffie" alman avadanlıqları vasitəsi ilə istehsal etdiyimiz yüksək təzyiqlə davamlı polietilen boru ilə bir sıra dövlət və mülki layihələri icra etmişik. Metal alternativinin kəskin bahalaşması fonunda və dünya üzrə kompozit məhsulların perspektivini nəzərə alaraq, biz 2019-cu ildən kompozit tikinti materiallarının istehsalı üzrə ikinci zavodu qurmağa nail olduq. 2020-ci ildə kompozit üzrə istehsalı inkişaf etdirmək üçün Rusiyanın aparıcı şirkətləri ilə birgə kompozit məhsullar zavodunun gücünü 80% artıraraq Azərbaycanın kompozit tikinti materialları istehsalı üzrə lider pozisiyasını

tutduq. Bugün "Carsan" MMC polimer istehsalı üzrə aylıq 1200 ton kompozit istehsalı üzrə aylıq 400 ton istehsal gücünə malikdir və bu, kifayət qədər böyük göstəricidir!

**– Sizin şirkətin missiyası nədir?**

– Biz dinamik inkişaf edən tikinti və kənd təsərrüfatı sektorunda Avropa təcrübəsi əsasında innovativ həllər tapır və onları Azərbaycanda tətbiq edirik. Ənənəvi materialların daha davamlı və qənaətli alternativ texnologiyalarının yaranması müasir dövrün tələbidir. Biz də bu texnologiyaları ölkəmizdə tətbiq etməklə qeyri-neft sektorunun inkişafına töhfə vermiş oluruq.

**– Bu gün "Carsan" MMC-nin istehsal etdiyi məhsullar hansı sahələrdə istifadə olunur?**

– Bizim əsas istehlakçılarımız tikinti və kənd təsərrüfatı sektorudur. Tərəfimizdən istehsal olunan yüksək təzyiqlə davamlı HDPE 100 və HDPE 100 "protect" boruları yeraltı içməli və texniki məqsədlər üçün su sistemləri, magistral və lokal qaz xətlərin çəkilişi, kimya və neft-kimya sənayesi, elektrik naqillərin mühafizəsi və tarla suvarma sistemlərində uğurla istifadə olunur. Kompozit tikinti materialları isə əsasən beton konstruksiyalarda, divarların armaturla möhkəmləndirilməsi üçün, beton yol tikintisində, dənizkənarı beton konstruksiyalarda və digər sahələrdə istifadə edilir. Bundan əlavə kompozit armatur öz üstün göstəricilərinə görə kənd təsərrüfatında istixanaların inşası və bitkilərin bərkidilməsi üçün geniş istifadə olunur.

**– Azərbaycanda tikinti materialları istehsal edən başqa şirkətlər də vardır. Sizin məhsullar həmin şirkətlərin məhsulundan hansı üstünlükləri ilə fərqlənir?**

– İSO standartları ilə qurulan 4000 m<sup>2</sup> ərazisi olan zavodda Almaniyanın Krauss Maffei avadanlıqları bizə yerli bazarda ən üstün məhsul istehsal etməyimizə imkan yaradır. Yalnız orijinal xammalın istifadəsi və alman texnologiyasının tətbiqi edilməsi məhsulun texniki göstəricilərinə görə İSO və QOST standartlarına uyğun istehsal olunmasını təmin edir. Bundan əlavə, biz Azərbaycanda polipropilen mühafizə qatlı HDPE 100 "protect" boru istehsal edən yeganə şirkətik. HDPE 100 "protect" borunun adi boruya nisbətən bir sıra üstünlükləri vardır:

- > HDPE 100 "protect" borunun polipropilen mühafizə qatı sayəsində, açıq havada istismar müddəti adi boruya nisbətən 2 dəfə çoxdur;
- > xəndəydə narın qum istifadə olmadan yerli qrunut ilə örtülür;
- > yükləmə - boşalma və montaj vaxtı borunu zədədən qoruyur;

Onu da nəzərinizə çatdırım ki, kompozit tikinti məhsullarının istehsalında Azərbaycanda QOST 31938-2022 standartları ilə məhsul istehsal edən yeganə şirkətik.



**– Kompozit tikinti materiallarının Azərbaycanda bazarı varmı və ənənəvi metal alternativindən fərqləndirən cəhəti nədir?**

– Bizim şirkətin təşəbbüsü ilə 2020-ci ildə Azərbaycan Respublikası Dövlət Şəhərsalma və Arxitektura Komitəsi tərəfindən kompozit armaturla armaturlanmış betonu layihələndirmə qaydaları təsdiq edilmişdir. Lakin, Azərbaycanda kompozit məhsulların istehlakı hələ geniş vüsət almayıb. Bu təbii haldır, çünki hazırda layihə institutları və mühəndislər ənənəvi materiallar əsasında hesablamalar aparırlar. Bu səbəbdən tenderlər də metal armatur ilə elan olunur. Buna baxmayaraq tərəfimizdən istehsal olunan kompozit məhsullar bir sıra dövlət və mülki obyektlərdə monolit beton konstruksiyalarda, mikrotunellərdə, svay işlərində, sahilbərkitmə və digər tikinti subyektlərində istifadə olunmaqdadır.

Şübhəli kompozit armatur (ŞLK) və tor inkişaf etmiş ölkələr tərəfindən 10 ildən artıqdır ki istifadə olunur. Ənənəvi metal alternativinə nisbətən bir sıra üstünlüklərinin hesabına son illər sovet məkanında kompozit materiallar populyarlaşmağa başladı. Kompozit armaturun metal alternativinə nisbətən bir neçə üstünlüklərini qeyd etmək olar:

- › ŞLK armatur korroziyaya və qələvi mühitə qarşı davamlıdır;
- › temperatur təsiri altında genişlənmənin olmaması;
- › metal alternativindən 4 dəfə yüngül olduğu səbəbindən daşınma, montaj və boşalma vaxtı əlavə texnikaya ehtiyacın yaranmaması;
- › delektrik material olması.

**– Bəs kompozit məhsulların inkişaf etdirmək üçün hansı tədbirlər görülür?**

– Əgər bir sözlə ifadə etsək, maarifləndirmə işlərini aparırıq. Bizim komandamız mütəmadi olaraq tikinti, aqro və digər şirkətlər ilə görüşərək məhsulun üstünlüklərindən danışır. Bundan əlavə biznes tədbirlərində, həm yerli, həm də xarici sərğilərdə iştirak edərək, “Made in Azerbaijan” brendi altında kompozit məhsullarının geniş istifadə olunması üçün lazımı təbliğat aparırıq.

**– Məhsul istehsalı zamanı istifadə edilən xammal ekoloji standartlara uyğundurmu?**

– Biz yalnız orijinal və yüksək keyfiyyətli xammal istifadə edirik. Zavoda daxil olan xammal laboratoriyaya sınağından keçdikdən sonra istehsala verilir. Hazır məhsul yenə də laboratoriyaya sınağından keçdikdən sonra istehlakçıya təhvil verilir. Əgər boru istehsalından danışırıqsa, Azərbaycanda orijinal və 2-ci növ xammal ilə istehsal olunan məhsullar var. 2-ci növ xammal ilə istehsal olunan borunun tərkibində toksik kimyəvi maddələr olduğuna görə onlar yalnız elektrik naqillərin mühafizəsi üçün istifadə olunmalıdır, amma təəssüflər olsun ki, bəzi saxtakar istehsalçılar bu boruları içməli su və tarla suvarması üçün satışı buraxırlar. Bizim istehsal etdiyimiz məhsullar gigiyena və epidemiologiya mərkəzi tərəfindən sertifikatlaşdırılıb.

**– Zavodun istehsal potensialını artırmağı planlaşdırırsınız mı?**

– Hazırda bizim polimer material zavodunun gücü aylıq 1200 tondur. Növbəti ildə çeşid sayını artıraraq bu rəqəmi 1700 tona çatdırmağı planlaşdırırıq. Kompozit tikinti materiallarının potensialı isə aylıq 400 tondur və bu ilin sonunda bu rəqəmi çeşid artıraraq 600 ton etməyi düşünürük.

# TOXUM VƏ GÜBRƏLƏRİN GENİŞ SEÇİMİ

Son illərdə Azərbaycanda aparılan iqtisadi islahatlar ölkədə kənd təsərrüfatının inkişafına və bu sahə üzrə fəaliyyət göstərən şirkətlərin sayının artmasına təkan verib. Azərbaycanda qeyd edilən sahə üzrə fəaliyyət göstərən şirkətlərdən biri də “Expert Agro Services” MMC-dir.

Şirkətin təsisçisi Etibar Ağalar fəaliyyətləri ilə bağlı jurnalımıza geniş müsahibə verib.



– Etibar müəllim, zəhmət olmasa, “Expert Agro Services” MMC-nin fəaliyyət istiqaməti barədə məlumat verərdiniz. Şirkət ölkə bazarında keyfiyyətli toxum və gübrə satışına hansı formada dəstək olur?

– “Expert Agro Services” MMC Azərbaycanda qeydiyyatda alınmış və 2016-cı ildən kənd təsərrüfatı sahəsində fəaliyyət göstərən şirkətdir. Şirkətimiz hibrid tərəvəz, yem bitkiləri, gül, qarğıdalı, dənli bitki və o cümlədən paxlalı-dənli bitki toxum-

lərinin, həmçinin də əkinçilikdə və bağçılıqda lazım olan gübrə, dərman, aqrar sektor üçün lazım olan digər məhsulların idxalı və satışı ilə məşğul olan bir şirkətdir. Biz fəaliyyətə başlayarkən əsas məqsədimiz kənd təsərrüfatı sektorunda təchizatla bağlı geniş çeşidli xidmətlər göstərmək idi. Bunun üçün dünyanın bir çox aparıcı şirkətləri ilə əməkdaşlıq etməyə başladığımız cümlədən Türkiyə, Rusiya, ABŞ, İtaliya, İspaniya, İsrail, Moldova kimi dövlətlərdə istehsal olunan keyfiyyətli toxum, gübrə və kənd



təsərrüfatı sahəsi üçün digər məhsulların ölkə üzrə distribütoru olduq. “Expert Agro Services” MMC Türkiyənin “Polen tohum”, “Mutlu tohum”, ABŞ-nin “Trecece INC”, İspaniyanın “Guelagrow” və “Mascarell” İtaliyanın “Mediterranean sementi”, Moldovanın “Eco Centr”, o cümlədən Azərbaycanın HUMIX gübrə istehsalı şirkətinin rəsmi distribütorudur. Həmçinin Hollandiya və Danimarkanın bir sıra şirkətləri ilə də əməkdaşlıq edirik. Biz ölkəmizə ilk dəfə, innovativ yeni məhsul olan feromon disorientatorları və feromon tələləri idxal edən yerli şirkətik. Feromon disorientatorlar ziyanvericilərə qarşı kimyəvi vasitəsiz, ekoloji təmiz, həmçinin sahibkarın büdcəsinə çox böyük həcmdə qənaət etdirən mübarizə vasitəsidir. Bu mübarizə vasitəsi ziyanverici fərdlər arasında cütləşmə cəhdlərinin qarşısını alır ki, bu da populyasiyanın artımına mane olur və bununla da ziyanvericilərin ekonomik zərərini azaldır.

**– Şirkət istehsalla məşğul olurmu? Əgər olursa, istehsala başlamaq barədə düşünürmü?**

– Biz idxal zamanı gübrə və kimyəvi mübarizə vasitələrini araşdırarkən belə fikrə gəldik ki, Azərbaycanda bu məhsulları istehsal etmək mümkündür. Bunun üçün xarici mütəxəssisləri cəlb etdik və yeni bir “HUMIX” MMC şirkəti yaratdıq. Həmin şirkətin istehsal fəaliyyəti üçün lisenziya aldıq. Hazırda 17 adda məhsul istehsal edirik. Bu məhsullar orqanik, orqanomineral, kimyəvi və spesifik gübrələrdir. Gübrələrimiz maye, gel və toz halında istehsal olunur. İstehsal prosesini iki mərhələdə aparmağı planlaşdırırıq. Dediyim kimi, birinci mərhələdə 17 adda məhsul növbəti mərhələdə çeşid sayını 40-a çatdırmaqla həmçinin qranul gübrələrin istehsalına başlamağı nəzərdə tuturuq. İstehsalata daha yenicə başlamağımıza baxmayaraq, məhsullarımız bazarda gözlədiyimizdən daha artıq rəğbət görməyə başlayıb. Yerli istifadəçilər istehsal etdiyimiz gübrələrin keyfiyyət olaraq dünya standartlarında olduğunu, keyfiyyətindən razı qaldıqlarını və xarici analoqlarından ciddi dərəcədə ucuz olduğu üçün daha əlçatan olmasını bildirlər. İstehsal etdiyimiz gübrələrin ucuz olmasının səbəbi ondan irəli gəlir ki, onların istehsalı zamanı növdən asılı olaraq 55 faizdən 93 faizə qədər yerli xammaldan istifadə edilir. Bu isə gübrələrin maya dəyərinin ciddi şəkildə aşağı olmasına imkan verir. İstehsalatda başlıca məqsədimiz daxili bazarda bizim məhsullara olan tələbatın tam qarşılınması və məhsullarımızı xarici bazarlara çıxarmaqdır. Bizim məhsullarla artıq Baltıqyanı ölkələr, Slovakiya, Bosniya və Hersoqovina, Kosova, Serbiya kimi ölkələr maraqlanır. Hazırda həmin ölkələrlə ixracla bağlı danışıqlar aparılır.

**– İdxal zamanı hansı növ toxum və gübrələrə üstünlük verirsiniz?**

– Biz İtaliyadan yem bazası üçün çox yararlı olan ildə 6 dəfə biçilə bilən Bluemoon yonca, yüksək yem dəyəri olan “Medoacos” ryegrass kimi bitkilərin toxumlarını idxal edirik. Bundan əlavə, İspaniyadan bir çox dekorativ və gül bitkilərinin, o cümlədən tərəvəz bitkilərinin toxumlarını idxal edirik. İsraildən isə çox keyfiyyətli pomidor, xiyar, qarpız, yemiş kimi tərəvəz bitkilərinin toxumlarını, Rusiyadan dənli bitki toxumlarını, ABŞ-dən sorğum sudan otu, arpa, buğda toxumlarını Türkiyədən qarğıdalı, yonca toxumları, arı otu kimi yem bitkisinin toxumlarını gətiririk.

**– Əsas partnyorlarınız hansı şirkətlərdir?**

– Daxili bazarda bir çox böyük şirkətlərlə əməkdaşlıq edirik. “Aqrodairy”, “Aqrarko”, Monte Ferro”, “Buta Agro”, “Big store” kimi və bunlarla bitməyən iri kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalçıları olan şirkətlərə onların tələbatı olan bir sıra məhsulların tədarükündə dəstək oluruq. İdxal və istehsal zamanı əsas prioritetimiz məhsulumuzun yüksək keyfiyyətli olmasıdır. Bunun nəticəsidir ki, fəaliyyət göstərdiyimiz müddətdə daxili bazarda bizimlə bağlı gözəl imic formalaşmış. Bir çox sifarişçilər məhz “Expert Agro Services” şirkətinin gətirdiyi məhsulları istifadə etməyə üstünlük verir. Həmçinin “HUMIX” MMC şirkətinin istehsal etdiyi gübrələrdən çox geniş istifadə edilir. Biz bir çox beynəlxalq təşkilatların da Azərbaycanda məhsuldarlığın artması ilə bağlı apardığı araşdırmalarda yaxından iştirak edirik, onlara dəstək veririk. Bundan əlavə, Aqrar Universitetlə olan anlaşmaya əsasən istehsal sahəmizdə universitetin tələbələrinin təcrübə keçməsinə şərait yaradacağıq.

**– Satdığınız toxum və gübrələr hansı özəllikləri ilə fərqlənir? Bu toxum və gübrələr fermerlərə orqanik məhsul yetişdirməyə imkan verir?**

– İdxal etdiyimiz toxumlar bir neçə sinfə bölünür. Bunlar tam professional F1, yəni hibrid toxumları, bundan başqa sadə və hobbist toxumları, idxal edirik. İdxal etdiyimiz toxumlar arasında tam orqanik toxumlar da var ki, bu da ölkəmizdə orqanik məhsulların yetişdirilməsinə çox böyük dəstək olur. “HUMIX” MMC-nin istehsal etdiyi gübrələrin böyük əksəriyyəti tam orqanikdir. Bunun üçün də biz həmin gübrələrə OMRİ beynəlxalq sertifikatı almaq niyyətindəyik. Bildiyimiz kimi, dünyada orqanik yetişdirmə üzrə yeni bir trend formalaşır və bu getdikcə artmaqdadır. Dünya bazarında orqanik məhsulların dəyəri adi məhsullardan 20-30 faiz daha baha olur. Məhz bunun üçün də biz beynəlxalq sertifikat aldıqdan sonra Azərbaycandan orqanik gübrə ixracını həyata keçirməyi planlaşdırırıq.

Xəyyam GÜNƏŞLİ





# Dadmağa dəyər



"OVCULAR ƏT VƏ ƏT MƏHSULLARI" MMC

1992

# OVÇULAR

MMC



# TAXIL ƏKİNİNDƏ YÜKSƏK MƏHSULDARLIQ



Kənd təsərrüfatı sahəsində məhsuldarlığın artımını təmin edən əsas amillərdən biri suvarma sisteminin düzgün quraşdırılması və bu quraşdırılmanın keyfiyyətli avadanlıqlardan istifadə edilməklə həyata keçirilməsidir. Azərbaycanda hazırda bu istiqamət üzrə bir sıra şirkətlər fəaliyyət göstərsə də, fermerlərin onların hamısına etibar etdiyini demək olmaz. Bu baxımdan “Onur Plast” MMC əkinçilərin etimadını qazanan bir şirkət sayıla bilər.

“Onur Plast” MMC-nin direktoru Zöhrab Mustafazadə mü sahibəsində fəaliyyətləri ilə bağlı daha geniş məlumat verib.

**– Zöhrab müəllim, “Onur Plast”ın fəaliyyət istiqaməti nədən ibarətdir? Şirkət müştərilərinə hansı xidmətləri təklif edir?**

– “Onur Plast” MMC 2010-cu ildə Azərbaycanda təsis olunub. Müəssisə fəaliyyətini polietilen boru satışı ilə başlamış olsa da, hazırda suvarma sistemləri və avadanlıqlarının satışı ilə məşğuldur. Bəzi ərazilər istisna olmaqla, Azərbaycan çox miqdarda yağış yağan ölkələrin sayına aid

deyil. Buna görə də torpağın suvarma prosesi düzgün həyata keçirilməlidir. Bu sistem məhsuldarlığı artırmağa imkan verir və fermerlərin şikayət etdiyi bəzi bitki problemlərini aradan qaldırır. “Onur Plast” 13 ildir ki, suvarma sahəsində öz xidmətlərini təklif etməklə Azərbaycanın kənd təsərrüfatı sektorunun inkişafına öz töhfəsini verir. Biz müştərilərimizin işinə ən uyğun olan və ondan maksimum nəticə əldə etməyə imkan verən suvarma sisteminin layihələndirilməsinə, qurulmasına və düzgün bir şəkildə işə salınmasına diqqət yetiririk. Bizim üçün ən önəmlisi müştərilərin işimizin keyfiyyətindən razı olmasıdır. Müştərilərimizin məmnuniyyəti “Onur Plast” MMC-nin əsas prioritetidir. Bizim tələbkar standartlarımız etibarlılığa və bu gün mövcud olan ən yüksək keyfiyyətə gətirib çıxarır. “Onur Plast” MMC bütün suvarma ehtiyaclarınızı qarşılamağı səbirsizliklə gözləyir.



**– Ölkəyə əsasən, hansı növ məhsulların idxalı ilə məşğul olursunuz?**

– Kənd təsərrüfatı və sənaye sularının tətbiqi sahəsində lider olan “Onur Plast” MMC bütün Azərbaycan üzrə əkinçilərin etibar edə biləcəyi keyfiyyət və innovasiya standartlarına uyğun olan məhsullar təqdim edir. Əsasən, damcı və yağmurlama üsulu suvarma, digər suvarma sistemləri və aksesuarlarının idxalı, eləcə də su nasosları, filtrlər və gübrə çənlərinin satışı ilə məşğuluq. Suvarma əməliyyatlarının aparılması “Onur Plast” MMC tərəfindən təmin edildikdə siz səmərəliliyinizi artırmaq, vaxta, suya və pula qənaət etmək üçün lazım olan qabaqcıl texnologiya ilə təmin edilmiş olursunuz. Sadıq müştərilərimiz bizi misilsiz xidmətimizə və mövsümdən mövsümə işləməyə davam edən uzunömürlü və dayanıqlı məhsullarımıza görə tanıyır. Ölkəmizdəki fermerlərin xüsusi ehtiyaclarını rəhbər tutaraq, yenilikçi məhsullarımız dəqiqlik, nəzarət və vahidlik təmin edəcək şəkildə hazırlanıb.

**– Yerli istehsalçılarla əməkdaşlığınız hansı formada qurulub?**

– Azərbaycanda yerli istehsalçıların çox az sayda olduğunu nəzərə alaraq, məhsullarımızın bir çox hissəsini Türkiyənin keyfiyyətindən əminlik duyduğumuz şirkətlə-

rindən sifariş edirik. Əlbəttə ki, bəzi istisnalar var. Məsələn, polietilen boruların sifarişi üçün yerli istehsalçılara üz tuturuq. Eləcə də Türkiyənin Konya şəhərində yerləşən “Onur Suvarma” adlı firması ilə illərdir ki, əməkdaşlıq edirik.

**– Şirkət suvarma sistemlərinin quraşdırılması işini necə həyata keçirir? Bu sistemlərin quraşdırılması üçün lazım olan mallar haradan əldə edilir?**

– “Onur Plast” MMC məhsulların quraşdırılmasını yalnız öz işinin peşəkəri olan ustalara həvalə edir. Operativ və cəld işləmə xüsusiyyətinə malik olan peşəkarlarımız tez bir zamanda işi təhvil verərək hər bir müştərinin razılığını və güvənini qazanır. Bir çox uğurlu layihələrə imza atmış “Onur Plast” MMC üzərinə böyük bir məsuliyyət götürərək fermerlərin ehtiyaclarını yetərinə qarşılayır. Beləliklə, bizə müraciət edən hər bir fermer hər il artan məhsuldarlığının bəhrəsini artıqlaması ilə görür. Suvarma avadanlıqlarının hər biri Türkiyənin keyfiyyətdə öndə gedən firmalarında idxal olunaraq birbaşa müştərilərimizə təhvil verilir.

Xəyyam GÜNƏŞLİ



Bakı-Sumqayıt şossesi, 17-ci km.  
(Saray Yol Polis postunun yanı)



zohrab.mustafazade@onurplast.az



www.onurplast.az



+994 55 512 20 21  
+994 70 612 20 21



**Təbiəti Canlandırın  
Texnologiya**

# SAĞLAM QİDALANMA ÜÇÜN DÜZGÜN SEÇİM



Kolbasa, sosis bazarı təkəcə Azərbaycanda deyil, bütün dünya ölkələrində istehlakçılar üçün qida təhlükəsizliyi baxımından ən riskli bazarlardan biri hesab edilir. Kolbasa və sosislərin mənşəyi bilinməyən ətlərdən hazırlanması ilə bağlı səslənən iddialar bu məhsulun keyfiyyəti ilə bağlı yaranan şübhələri daha da artırır. Belə bir şəraitdə istehlakçı hansı brend altında istehsal olunan məhsulların keyfiyyətinə daha çox inanaraq onu seçməlidir? Təbii ki, bazarda keyfiyyətsiz məhsullarla yanaşı, keyfiyyətinə 100 faiz təminat verilən məhsullar da satılır ki, istehlakçıların onları tanıması mütləqdir. “Payım” brendi altında istehsal olunan məhsullar da istehlakçı etimadını qazanan məhsullar kateqoriyasına aiddir.

“Halal Payım” MMC şirkətinin icraçı direktoru Samir Bəkirov istehsal etdikləri məhsullarla bağlı suallarımızı cavablandırıb.

– Samir müəllim, “Payım” öz alıcılarına hansı çeşiddə olan məhsullar təqdim edir?

– “Payım” öz alıcılarına ət və toyuqdan hazırlanan kolbasa və sosis məhsulları təqdim edir. Məhsullarımızın 4 növü mövcuddur ki, bunlar da yarım hissə verilmiş kolbasalar, bişmiş hissə verilmiş kolbasalar, bişmiş kolbasalar, sosislərdir. Əsas favorit məhsullarımız isə “Doktorskaya”, “Servalat”, “Keşlə” sosisləridir. Kolbasanın növündən asılı olaraq, onların bişirilmə texnologiyaları fərqli olur. Belə ki, yarım hissə verilmiş, bişirilmiş hissə verilmiş kolbasalar hazırlanarkən onların 5 və ya 7 gün ərzində oturulması gözlənilir. Nəticədə qurumuş, örtüyü tam oturmuş və parlaq qırmızı rəngə malik məhsul əmələ gəlir. Məhsullarımız növündən asılı olaraq, cürbəcür formada qablaşdırılır. Təqdimat və keyfiyyət formasının saxlanması məqsədilə məhsullarımız anbarda xüsusi, təmiz, qoxusu olmayan və quru konteynerlərə yığılaraq satış məntəqələrinə çatdırılır. Məhsulun kütləvi şəkildə və açıq maşınlarla daşınması qadağandır. Çatdırılma xüsusi ayrılmış soyuducu maşınlar vasitəsi ilə həyata keçirilir.

– “Payım” məhsullarının istehsalında hansı şərtlər önə çəkilir?

– İstehsal zamanı bizim üçün ən önəmli şərt keyfiyyət və halallıqdır. Məhsullarımızın təhlükəsizliyi və keyfiyyətini təmin etmək üçün bütün proseslərimizdə son dərəcə yüksək standartlar tətbiq edirik. Biz Azərbaycanda kolbasa və sosis istehsalı üzrə halallıq standartlarına üstünlük verən az saylı brendlərdən biriyik. Bizim laboratoriyamız da var. Akkreditasiya mərkəzinin sertifikatı ilə çalışan laboratoriya tək “Payım” məhsullarının deyil, müraciət edən digər yerlərin məhsullarını da yoxlamaq və qiymət qoymaq səlahiyyətinə malikdir. Biz keyfiyyətə önəm verdiklərimizdən məhsulun yağlılığını, nəmlik göstəricilərini çox diqqətlə nəzarətdə saxlarıyıq.



– İstehsalda halallıq standartları necə tətbiq edilir?

– “Payım” brendində istifadə olunan ətlərin hamısı yerli məhsullardır. Bizim xammal olaraq aldığımız heyvan və quş ətləri islam prinsiplərinə uyğun olaraq kəsilir və istehsalata buraxılır. Halal qaydalara əsasən kəsilən heyvanlar ölkənin səfəli regionlarında aparıcı fermerlər tərəfindən bəslənir. Məsələn, ət məhsullarını “Azmeat” ət məhsulları kombinatından, toyuq məhsullarını isə “Qala Broylər” MMC-dən alırıq. Orada heyvanların kəsimi üzü qıbləyə, islam qaydalarına uyğun olaraq, aparılır. Aldığımız toyuq məhsullarının da kəsimi bu qaydada aparılır. Onların da halallıq sertifikatları var, biz heyvanların kəsim yerlərinə özümüz baxış keçiririk. Tərəfdaşlarımızla əməkdaşlığımızı rəsmi müqavilə çərçivəsində aparırıq. İslamın qaydaları çərçivəsində istehsal edilən, ekoloji təmiz, yüksək keyfiyyətli «Payım» ət və ət məhsulları beynəlxalq standartlara uyğundur. Faydalı maddələr və minerallarla zəngin olan məhsullarımız sağlam qidalanma üçün ən düzgün seçimdir.

– Kolbasa və sosislərin istehsalı ilə bağlı müxtəlif fikirlər səslənir. Onlardan biri də budur ki, bu məhsulların hazırlanması zamanı istehsalçılar heyvanların qida üçün yararsız sayılan hissələrini də xammala əlavə edir, eyni zamanda leş ətlərdən istifadə edirlər. Nəticədə isə bəzi kolbasa və sosislərin qiyməti onun tərkibi üçün istifadə edilən ətdən daha ucuz olur. Bir kolbasa, sosis istehsalçısı olaraq, bu vəziyyəti necə dəyərləndirirsiniz?

– Bəli, belə hallar olur. Amma bizdə istehsal zamanı belə hallar olmur və ola da bilməz, çünki bizim əsas devizimiz keyfiyyətdir. Sosis və kolbasaların qiymətinin ucuz olmasının əsas səbəbi onun hazırlanması üçün istifadə edilən xammalın mənsəyinin məlum olmamasıdır. Məhsuldan iy gəlməli deyil, onun bütün tərkibi təmiz, yeni olmalıdır. Biz bu məsələlərə olduqca həssas yanaşırıq. Əsas xammalı yerli bazardan aldığımız üçün həm öz istehsalımıza, həm də xammalımızın necə hazırlanmasına ciddi şəkildə nəzarət edə bilirik. Biz anbarımıza daxil olan hər bir malı bir-bir yoxlayırıq. Bizim məhsulların bu qədər dadlı olmasına səbəb alınan ətlərin xüsusi yetişdirilməsidir. Biz halallıq və keyfiyyətə önəm verdiklərimiz üçün məhsullarımızın qiyməti bahadır. Bazarda “Payım”ın ucuz malını görə bilməzsiniz. Ət məhsullarının qiyməti düşsə, avtomatik olaraq, bizim də məhsulların qiymətləri düşəcək, bahalaşsa, avtomatik olaraq, qalxacaq.

– Hədəfiniz nədir?

– Hədəflərimiz çoxdur, əsas hədəfimiz isə budur ki, daha da irəliyə gedək, daim fermerlər və tərəfdaşlarla uzunmüddətli əlaqələr yaradaq. “Payım”ın adı daxili bazarda səkkiz ildir ki, mövcuddur. Hədəfimiz bazarda ilk beşlikdə yer tutmaq, addımızı daha da yüksəltməkdir.

– Məhsullarınızın keyfiyyətinə nəzarət necə təmin edilir?

– Məhsulumuzun təhlükəsizliyi və keyfiyyətini təmin etmək üçün bütün proseslərimizdə son dərəcə yüksək standartlar tətbiq edirik. İstehlakçılarımızın rahatlığını düşünərək keyfiyyətə nəzarət şəbəsində ən yüksək keyfiyyət səviyyəsini təmin etmişik. Bu səviyyəni qorumaq üçün şəbə kimyaçı, kimya mühəndisi, qida texnoloqu və kənd təsərrüfatı mütəxəssisindən təşkil olunub. Bizdə həm də mütəmadi olaraq, “Açıq qapı” günləri keçirilir. İstənilən vətəndaş müəssisəmizə gələrək istehsal, malın qəbulu prosesi ilə tanış ola bilər. Biz malımızı gizlətmirik, bütün proseslərdə açıyıq. Kim gəlib desə ki, istehsal prosesi ilə tanış olmaq istəyirəm, buyurub gəlsin, bununla bağlı heç bir problemimiz yoxdur. Biz “Açıq qapı”nı ona görə etmişik ki, bütün vətəndaşlar aldıkları məhsulun keyfiyyəti ilə tanış olsunlar. Biz hətta çöldən vətəndaşları çağıraraq məhsullarımızı onlara daddırıyıq.

– İstehlakçılar “Açıq qapı” günlərində onlar üçün yaradılmış bu imkandan istifadə etməyə maraq göstərirlər?

– Bəli, gələnlər olur. Məsələn, insanlar özləri gəlib deyir ki, mən “Payım” almışam, amma özüm də görmək istəyirəm ki, məhsul necə istehsal olunur. İstehlakçının məhsul istehsalı ilə tanış olma qaydası var. Bu qaydalara uyğun olaraq, ona xüsusi forma geyindiririk, onlar da öz gözləri ilə tanış olurlar ki, istehsal necə gedir, hansı ətdən istifadə edilir və s. Hətta bir neçə il bundan əvvəl bizim istehsal sahəmiz çöldən aydın şəkildə görünürdü, istehsalı yoldan keçənlər də görürdü. Biz istehsal prosesini tam şəffaf şəkildə həyata keçiririk.

Xəyyam GÜNƏŞLİ

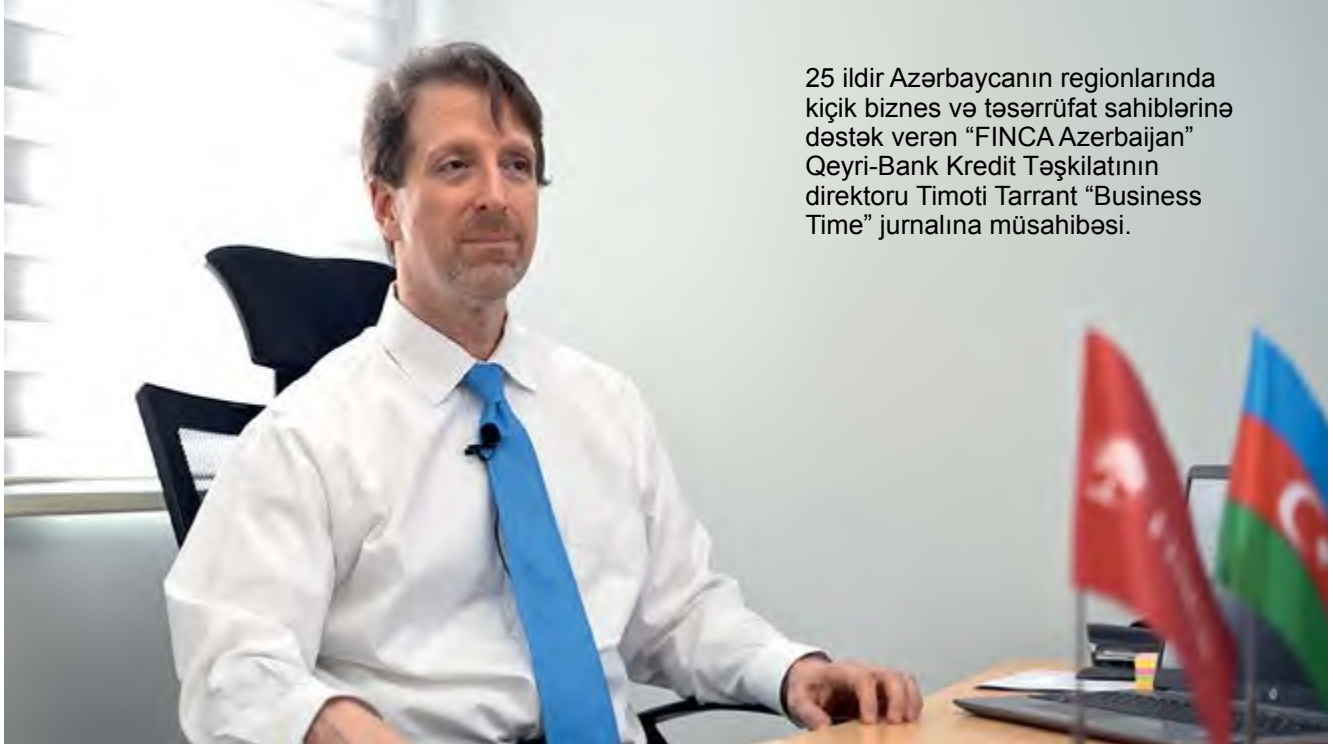


**"HALAL PAYIM" MMC,**  
**Nizami rayonu, Keşlə qəsəbəsi, Sabir 8a.**  
Tel: (012) 514 75 93 ; Faks: (012) 514 69 43  
[www.payim.az](http://www.payim.az) ; [info@payim.az](mailto:info@payim.az)



*Hər kəsin payı!*

# MÜŞTƏRİLƏRİMİZİN YAŞAYIŞ TƏRZİNİN NECƏ YAXŞILAŞDIĞINI GÖRMƏK BİZİ SEVİNDİRİR



25 ildir Azərbaycanın regionlarında kiçik biznes və təsərrüfat sahiblərinə dəstək verən "FINCA Azerbaijan" Qeyri-Bank Kredit Təşkilatının direktoru Timoti Tarrant "Business Time" jurnalına müsahibəsi.

– **Zəhmət olmasa, "FINCA" təşkilatının Azərbaycan-dakı tarixi haqqında bizə məlumat verin.**

– "FINCA" Azərbaycanda öz fəaliyyətinə 1998-ci ildən başlayıb və 25 ilə yaxındır ki ölkənin əksər rayonlarında mikro və kiçik biznes sahiblərinə maliyyə xidmətləri təklif edir. Azərbaycanda fəaliyyət göstərdiyi müddətdə "FINCA" təşkilatı hər zaman bölgələrdə sahibkarlara və təsərrüfatlara xüsusi diqqət yetirib və bu gün də əsasən Azərbaycanın kənd və regionlarında olan müştərilərə maliyyə xidmətlərinin göstərilməsinə diqqət yetirməyə davam edir. Biz əlbəttə ki, Bakı da daxil olmaqla şəhər yerlərində də xidmət göstəririk, lakin kredit portfelinin böyük hissəsi Abşeron yarımadasından kənar qalır və biz regionlara olan diqqətimizin gələcəkdə də davam edəcəyini planlaşdırırıq. Biz maliyyə xidmətlərinə çıxışın artırılmasına şirkətimizin sosial missiyasının bir hissəsi kimi baxırıq və müştərilərimizin onlara xidmət etmək üçün bizə verdiyi şansını yüksək qiymətləndiririk.

– **2022-ci ildə "FINCA Azerbaijan"nın əsas biznes nəticələri nə idi?**

– Pandemiyanın yaratdığı müxtəlif çağırışlar və əlavə olaraq dünya bazarında baş verən qeyri sabitlik ilə üzləşdikdən sonra hamımız üçün çətin, eyni zamanda güclü bir il oldu. Mən şadam ki, biz bu nəticəyə nail ola bilmişik və komandamız öz öhdəliklərinə sədəqətlə yanaşaraq, Azərbaycanda dayanıqlı gələcək qurmaq istəyində olan minlərlə kiçik sahibkarın həyatına təsir edə bilib. Biz həmçinin coğrafi əhatəmizi genişləndirdik və keçən il üç yeni filial açdıq, bununla da ölkə

ərazisində xidmət şəbəkəmizi 22 filialdan 25 filiala çatdırdıq. Planımıza əsasən, bütün yeni filialların Abşeron yarımadasının hüduudlarından kənar yerləşdirilməsi şərti ilə, kənd və bölgələr yenə də bizim diqqətimizdə olacaq.

Müştəri xidmətlərini təkmilləşdirmək məqsədilə texnologiyanın istifadəsi və müştərilərlə qarşılıqlı əlaqə və ünsiyyət vasitələrinin sayının artırılması sayəsində, ötən dövr ərzində, "FINCA Azerbaijan" təşkilatı müştərilərinin sayını 19,220-dən 25,517-yə çatdıraraq, bu istiqamətdə 33% artım əldə edə bilib. "FINCA Azerbaijan" təşkilatı ölkədə kiçik sahibkarlara və təsərrüfat sahiblərinə dəstək məqsədilə 63 milyon AZN mikro kredit ayırıb.

"FINCA Azerbaijan" təkcə müştəri portfelini deyil, həm də göstərilən maliyyə xidmətləri ilə bağlı müştəri məmnuniyyətini artırmaqla bilib. İlin ikinci yarısında aparılan geniş miqyaslı müştəri sorğusunun nəticələri onu göstərir ki, müştərilərin 90%-i "FINCA Azerbaijan"nın xidmətlərini başqalarına tövsiyə etməyə hazırdır.

– **"FINCA Azerbaijan" üçün biznesin rəqəmsal transformasiyası hansı mərhələdədir?**

– Müştəri xidmətlərini yaxşılaşdırmaq, biznesin səmərəliliyini artırmaq və müştərilərimizlə qarşılıqlı əlaqə və ünsiyyət kanallarının sayını çoxaltmaq üçün texnologiyadan istifadə etməyə davam edirik. Müsahibəmin əvvəlində mən rəqəmsal texnologiya modeli və ehtiva etdiyi bütün çağırışları qeyd etdim, lakin eyni zamanda, rəqəmsallaşdırma ənənəvi biznes və əməliyyat proseslərində müştərilərə çə

tinlik yaradan bəzi addımları təkmilləşdirmək üçün həm də əla bir fürsətdir. Rəqəmsallaşma daha az resursla daha çox nəticə əldə etməyə imkan verir ki, qənaət olunan resurslar digər mühüm sahələr üçün də istifadə edilsin, buradan yaranan effektivlik müştərilərə mikromaliyyə xidmətlərinin göstərilməsində böyük imkanlar yarada bilər. Bundan başqa, qərar qəbul etmək üçün məlumat bazalarından (data) istifadə müştərilərlə, xüsusən də kredit qərarları ilə münasibətdə subyektivliyin çox hissəsini aradan qaldırır ki, bu da nəticədə həm biznes, həm də müştəri üçün daha yaxşı uzunmüddətli və müsbət nəticə verir. Son olaraq onu da qeyd edim ki, bizim işimiz şirkət və müştərilər arasında qarşılıqlı əlaqədən ibarətdir və məhz bu baxımdan rəqəmsallaşma lazımsız və ya bürokratik addımları aradan qaldıraraq müştəriyə daha yaxşı təcrübə yaşatmaq, o cümlədən, müştəri ilə qarşılıqlı ünsiyyəti yaxşılaşdırmaq və təkmilləşdirmək üçün bir fürsətdir.

**– FINCA istiqrazları – maliyyələşmə üçün yeni alətdir. Bunu nə üçün etdiniz və təxminləriniz nədir?**

– Əslində, Azərbaycanda ilk istiqraz emissiyamız hələ 2013-cü ildə özəl yerləşdirmə kimi baş verib. 2021-ci ildə biz yeni tərəfdaşlıqlar və böyüməkdə olan maliyyə bazarının verdiyi faydalardan yararlanaraq, istiqrazları ictimaiyyətə açıq yerləşdirmək qərarına gəldik. Biz bu vəsaitlərdən şəbəkəmizin genişləndirilməsini maliyyələşdirmək və maliyyə xidmətlərinə məhdud çıxışı olan kənd icmalarına xidmət göstərmək məqsədi ilə istifadə edəcəyik. Qarşıdakı bir neçə il ərzində planımız maliyyələşdirmə səbəbində istiqrazların sayını artırmağa davam etməkdir.

Azərbaycanda biz böyük imkanlar görürük, son 25 ildir biz bu ölkədə fəaliyyət göstəririk və gələcək illərdə də fəaliyyətlərimizi genişləndirməyi nəzərdə tuturuq. Bizim ümdə məramımız yerli istiqraz bazarına daxil olmaqla növbəti illərdə biznesimizin böyüməsini maliyyələşdirmək və bununla bölgələrdə yaşayan daha çox insanın mikromaliyyə məhsullarımızdan yararlanma bilməsi üçün şəbəkəmizi böyütmək kimi iddialı planlarımızı reallaşdırmaqdır.

Bugün yerli iqtisadiyyatda və qeyri-neft sektorunun artımında kənd təsərrüfatı sektorunun əhəmiyyəti xüsusi vurğulanır, kənd yerlərində sahibkarların dəstəklənməsinə böyük diqqət yetirilir. Bu istiqrazlar bizə bu məqsədlərə çatmağa kömək edir, böyüməyimizi təmin edir, nəticə etibarilə, müştərilərimizin böyüməsinə təkan verir və nəhayət bu, təkcə bizim üçün deyil, həm də müştərilərimiz və ümumi bazar üçün yaxşı nəticələr yaradır. Bu, həmçinin əhalinin aztəminatlı qruplarının, xüsusən də kənd yerlərində onların təsərrüfatlarının yaxşılaşdırılması üçün maliyyəyə çıxış imkanlarının artırılmasına öz töhfəsini verir.

Son 15 ayda “FINCA” təşkilatı dörd istiqraz buraxılışı nəticəsində yerli investorlardan 12 milyon manat məbləğində vəsaiti uğurla cəlb edə bilib. Bizim faizli, təminatlı, sənədsiz, adlı istiqrazların sonuncu yerləşdirməsinin ümumi dəyəri 3 milyon manat məbləğində olub. Ümumi yerləşdirmənin həcmi hər birinin nominal dəyəri 100 manat olmaqla, illik 12,5% dərəcəsinə malik və faizin ödənişi 2 il ərzində rüblük əsasda ediləcək 30 000 istiqrazdan ibarətdir. İstiqrazların yerləşdirilməsinin anderrayteri “AzFinance İnvestisiya Şirkəti” QSC və “Unicapital İnvestisiya Şirkəti” ASC-dir.



Yerli investorların istiqrazlarımıza artan marağını görməyə şadiq, ona görə də FINCA Azərbaycan 2023-cü ilin iyun ayında 4 milyon manat həcmində növbəti tranşı buraxmağı planlaşdırır.

**– Siz ölkədə mikro kredit bazarını necə qiymətləndirirsiniz?**

– Son bir neçə ildir ki, mikro-kredit bazarı güclü dəyişikliklər dövrü keçir, çünki köhnə iştirakçılar çıxır və bazara yeniləri daxil olur. Mən mikromaliyyə xidmətlərinin ən böyük faydası kimi müştərilərə verilən “imkan”ı görürəm ki, bunun sayəsində onlar öz yaşayış şərtlərini yaxşılaşdırırlar, ailələrinin gələcəyini daha yaxşı planlaşdırırlar və maliyyə baxımından gələcəkləri üzərində daha çox nəzarət imkanı əldə edə bilərlər. Biz hələ də bölgələrdə fermerlərin və kənd təsərrüfatı istehsalçıların maliyyə xidmətlərinə çıxışının artırılmasına böyük ehtiyacın olduğunu görürük, bununla onlar öz bizneslərini inkişaf etdirmək və ailələrinin gəlirlərini və qənaət etdikləri vəsaitləri artırmaq üçün onlara lazım olan maddi vəsaitləri əldə edə bilərlər. Bəzən bizim xidmətlərdən 5, 10 və ya hətta 20 il yararlanmış müştərilərlə görüşmək və tərəfdaşlarımız olaraq onların bizneslərinin və yaşayış tərzinin necə yaxşılaşdığını görmək və baş vermiş həqiqi dəyişikliyin şahidi olmaq bizi sevindirir. Bu baxımdan, bazar dəyişsə də, kənd yerlərində təsərrüfatların maliyyəyə çıxış imkanlarının tədricən artması ilə bağlı böyük müsbət irəliləyişlər qeydə alınır. Biz hər zaman müştərilərimizin müsbət həyat hekayəsinin bir hissəsi olmağa və həyat şərtlərini yaxşılaşdırmaqda onlara dəstək olmağa olduqca israrlıyıq.

# AARON'S – СИМБИОЗ ДУШИ И СТРАСТИ

Порой самые успешные предприятия начинаются с неординарных событий. Именно так было и в случае с геммологом, дизайнером ювелирных изделий и основателем ювелирного бренда AARON'S. Заняться ювелирным бизнесом он решил в одночасье. Сегодня это имя связано с ювелирными украшениями, отличительной чертой которых, помимо безупречного качества и дизайна, являются редкие драгоценные камни. Как и почему был сделан один из жизненно важных шагов, откровенно и без прикрас в интервью журналу Business Time рассказывает основатель бренда Аарон Ахмадов.

**– Откуда берет начало родина ювелира?**

– Как театр начинается с гардероба, так и родина ювелира начинается с мастерской. Хотя в данном случае меня стоит воспринимать больше, как дизайнера и геммолога, нежели ювелира в общепринятом смысле, и посему мастерская эта находится внутри меня. При всей любви к своей деятельности признаюсь, что у меня обе руки левые. Передо мной никогда не стояла задача стать классическим ювелиром. Речь шла скорее о создании своего ювелирного бренда и о его идейном вдохновителе. А ключевыми словами этого бренда должны были стать «душа» и «страсть».

**– Тогда необходимо начать, откуда все пошло.**

– История проста: «дело было вечером, делать было нечего». В дискуссии с товарищами на тему «Реально ли с нуля поднять бизнес и развить его с минимальными ресурсами?», моим ответом было категорическое «да». Причем независимо от сферы деятельности. При правильном планировании и изучении материальной части мы ограничены лишь собственными ментальными возможностями. Главным в данном случае выступает полное погружение в работу. Не банальное «вкалывание», а глубокое изучение выбранной сферы. И на спор, проходя мимо ювелирного магазина, я ткнул пальцем в небо и выбрал именно это направление. В тот период я жил в Кельне.

Выбрав подходящее небольшое помещение, я вел в течение трех дней мониторинг количества проезжающих автомобилей, проходящих мимо людей, выяснял социальный статус населения в соответствующем районе и другие факторы. Вооружившись этой статистикой и прослушав несколько лекций о разных концепциях от профессиональных, как мне тогда казалось, ювелиров, приступил к реализации планов. Поначалу это были операции с драгоценными металлами. «По живому» осваивал ремонт часовых механизмов, замену батареек и стекол на циферблатах часов, прокалывал ушки



деткам жителей близлежащих домов. Параллельно много читал, жадно поглощал информацию по цветным камням. Потихоньку дела пошли в гору, и появился стабильный доход. И в какой-то момент я понял, что незаметно влюбился в процесс работы. Причем безоглядно. Со временем все ненужное отсеклось, и начали выкристаллизовываться зачатки бренда с его основными принципами.

**– И тут «случился» Баку!**

– Через 4 года работы в данной сфере в Германии, в конце 2018 года, было принято решение открыть филиал в Баку. Сейчас, оглядываясь назад, я понимаю, насколько этот шаг соответствовал моему «вхождению» в бизнес. Некоторое время бакинский филиал работал неплохо. Но постепенно появилось стойкое ощущение того, что моя деятельность в том формате не приносит глубинного удовлетворения. Прислушиваясь к себе, я постепенно закрывал то, от чего «не екало», концентрируясь все больше и больше на ювелирном деле именно по дизайну и использованию драгоценных камней высокого качества. И тут мир накрыла пандемия.

В мае 2021 года я окончательно перебрался в Баку. И, конечно же, проведя более глубокий анализ на месте, я понял, что сложившаяся ситуация не отвечает моим требованиям к бренду. Кроме всего прочего, общая концепция, полностью сложившаяся к тому времени в моей голове, требовала иного подхода: «Чтобы начать что-то новое, надо закончить со старым». Причем радикально, чтобы «освободить место». Год назад были расставлены все точки над i, и вот только недавно мыслеформа обрела реальную площадку, начав с двух мастерских. Именно там происходило все действие, начиная от встреч с заказчиками и заканчивая последним камнем, крепящимся на готовом изделии. Так в прямом смысле формировался сам бренд. Потому что, работая непосредственно с заказчиками, как говорится «у станка», детально вырисовывалась картина будущего рабочих перспектив.

ную геммологическую академию International Gemological Institute (IGI) в Антверпене. Понятно, что основа изучения камней само собой началась с алмаза: первым блоком были ограненные алмазы, те, что принято называть бриллиантами, вторым – работа с алмазным сырьем, и третьим – цветные камни, их идентификация и сертификация. Окончание вышеназванной академии дало право на звание сертифицированного геммолога международного класса, что открыло новые перспективы развития. Но так как моя пытливая душа никак не могла успокоиться, я решил отдельно изучать новую сферу с последующими экзаменами. Это был жемчуг. Кстати, в Азербайджане дела с жемчугом обстоят очень печально. На рынке присутствует в лучшем случае речной жемчуг, а в основном же у населения крашеный пластик.



– А дальше...

– ...со временем пришло понимание, что, заикнувшись на банальном зарабатывании денег, невозможно создать «империю». А именно эта цель была поставлена изначально. Не для того, чтобы закрыть какие-то свои гештальты. На мой взгляд, в человеке Всевышним заложена программа роста. И единственное, что делает человека счастливым – это переживание, я бы даже сказал, проживание процесса личного роста, движение вверх и вперед одновременно. И эта мечта должна быть недостижимой за всю жизнь. То есть не догнать и перегнать Америку, именитые бренды, соседа, а самого себя. Преодолевать собственную внутреннюю инертность, не сравнивая себя с другими. Отнюдь.

Речь о том, что есть «я сегодняшний», и «я вчерашний». И готовясь к завтрашнему «я», стоит практиковать ежевечерний, желательнее письменно, анализ прожитого дня. И если даже окажется, что сделано два шага назад, это тоже шаг вперед с неким минусом, а не топтание на одном и том же месте. Подобные рассуждения и дали четкое понимание: надо искать нечто особое, которое отличит твои украшения в «ювелирном мировом океане».

– Но без серьезного образования «замахиваться» сложно.

– Так как основной «функционал» бренда базируется на драгоценных камнях, для начала я окончил Междуна-

– Какую роль играет гендер в ювелирном деле?

– С мужчинами проще ввиду их конкретности в высказывании пожеланий. Но основная аудитория AARON'S – представительницы прекрасного пола. Женщины, конечно же, более эмоциональны и порой не могут облечь свои желания в определенную четкую форму. И в этом вся прелесть. Нет ничего прекраснее процесса поиска, в результате которого мы находим именно ту мыслеформу, те камни и их сочетания, заставляющие сиять глаза женщины.

– Своего рода – дзен.

– Да, именно. Это сродни разгадыванию коана в практике дзен-буддизма, в котором решение лежит в плоскости интуитивного.

А вообще, мои эмпирические наблюдения позволяют мне говорить о том, что человек непрестанно занят поиском чувства удовлетворения, выражающимся в бесконечном желании обладать. Обладать всем.

Тут вам и люксовый автомобиль, и шикарный дом, и роскошь в интерьере и другие. Это как наркотик, со временем несущий пресыщение и оставляющий нас «у разбитого корыта». Ведь в большинстве случаев это не наши искренние желания, а навязанные нам обществом. Как человек, соотносящий свои мысли и чаяния с верой в Творца, всегда ищу божественную составляющую в каждом проявлении материального мира. Потому что именно она является первопричиной

всего сущего и источником колоссальной энергии. Я ищу радость, которая исходит изнутри и проявляется в восхищении мелочами вокруг нас. Наша ошибка в том, что мы принимаем все происходящее за само собой разумеющееся. Надо культивировать в себе детское восприятие, первооткрывателя. Невозможно передать словами объемы радости, генерируемой моей деятельностью. Обобщить сказанное можно словами Рабиндраната Тагора:

*Порою мы счастья ищем вовне,  
Настоящее счастье существует во мне...*

#### – Гармоничное сосуществование камней и людей в бесконечном многообразии...

– Мы работаем с людьми, каждый из которых уникален по-своему, причем уникален в динамике, что подразумевает постоянные изменения, и фактически я выбрал нишу, исключающую стагнацию. Каждый заказчик является причиной рождения уникального обрамления для отобранного камня, для конкретного человека. В последнем и заключается подражание качеству творения Создателя неповторимого, когда среди населяющих планету миллиардов людей и несчетного количества феноменов нет одинаковых. Моя задача заключается в умении выразить эту идею с помощью металла и камня, учитывая особенности каждого индивидуума. И нередко, просматривая изделия, изготовленные год назад, я понимаю, что новое «звучит, смотрится и ощущается тактильно» гораздо эффективнее и актуальнее. Правда, не стану скрывать: для меня будет страшно осознать, что таковое не случилось. «Дитя» должно расти.

#### – И как ощущаются работы прошлого спустя время?

– По-разному. Бывает, не побоюсь признаться, так, что некоторые изделия сегодня приобрели иное воплощение. Нас порой смущают перемены, но в этом и чудо. Ведь мы растем и это связано как с возрастом, так и приобретенным опытом. На момент исполнения того или иного заказа была своя правда, соответствующая тому моменту. И, как говорил покойный Гераклит, «все движется и ничто не остается на месте. Дважды тебе не войти в одну и ту же реку». Мы меняемся, становимся другими. Это непреложная истина, но именно благодаря изменениям мы приобретаем бесценный опыт, меняющий наше мироощущение и, как следствие, самих себя. При этом должны быть краеугольные принципы, которые, впрочем, давно выбиты на каменных скрижалях и записаны в Вечную Книгу. Все остальное же вариабельно, а значит невозможно не развиваться или же заставлять себя сдерживать собственный прогресс во взглядах на жизнь. За 1,5 года изменилось как техническое исполнение, так и философия бренда. Скорее, даже не поменялось, а отточилось. С болью в сердце порой приходится переплавлять изделия,

нереализованные по разным причинам. Пусть даже они и приглянулись кому-то. Если в моей карте мира они «неправильны», то компромиссов быть не может. Украшения AARON'S – живая форма, стремящаяся к совершенству.

#### – Здоровые философские амбиции?

– Если уж есть потребность удовлетворения в ювелирных украшениях, то она должна отвечать и подчеркивать индивидуальность. Все просто и искренне, вне премудростей маркетинга, а напрямую к осознанию себя как личности. Важный и интересный момент, присутствующий во всем этом, – создание уникального. И в этом есть некий метафизический момент. Ведь Бог создал Вселенную, и в частности, Землю, а мы, живущие на ней, – соучастники этого величайшего действия.

Возможно, Всевышний умышленно создал этот мир несовершенным, чтобы мы, его творения, несущие внутри себя дарованную Им частицу, ежесекундно старались совершенствоваться как окружающий нас мир, так и самих себя. Процесс Сотворения бесконечен и не знает предела. Вот именно этим и привлекает меня выбранный мною путь – стремление искать и создавать что-то новое. Каждое изделие – мое детище, созданное мною. Я детально помню каждое из них. Моим монументальным детищем является бренд AARON'S, идея которого возникла во время спора. Признаюсь, что мои чувства к нему сродни тем, что испытывает мать к ребенку. Практически внутриутробная связь.



#### – И как выстраиваются взаимоотношения по жизни с драгоценными детьми?

– Если можно хоть как-то найти способы для послушания детей, то изделия условно «подкупить» конфетой невозможно. Эти дети ошибок не прощают! Потому что здесь исключена возможность что-то исправить. Я помню мои первые «опыты» в Азербайджане. В начале при попытке перевести производственные процессы в Азербайджан были сложности. Сразу оговорюсь: здесь немало способных мастеров-ювелиров, но по причине отсутствия четких стандартов качество оставяло желать лучшего. Путем тщательного отбора и создания прежде всего конструктивного процесса коммуникации удалось создать команду, разделяющую мою философию, как минимум, в вопросах качества, выверенного до мелочей.

За любым брендом стоит «имя», ценность которого измеряется в умении соблюдать пресловутые «красные линии» качества. Передаваемое клиенту изделие должно «дышать» именем бренда. И не только наличием цветных камней, отличающих бренд, но дизайном и качеством исполнения. Иного пути у AARON'S нет!

**Татьяна ИВАНОВА**

DANILOV  
MADE IN AZERBAIJAN



One Step  
Higher

АЗЕРБАЙДЖАН, Г. БАКУ • ИСМАИЛ БЕЙ КУТКАШЕНЛЫ, 30

+994 55 674 66 74

# КАЧЕСТВО И СТИЛЬ НАВСЕГДА

Когда человек решается сделать из имени бренд, он должен быть готов не сколько «к фанфарам», к всеобщему признанию, а скорее к тому, что, прежде чем это случится, придется истоптать не одну пару обуви на пути к победным реляциям. Вот только насладиться ими времени не останется. Потому что в реальности – это лишь очередной этап на пути реализации заявленной цели.

Бренд Danilov – яркая демонстрация пути от детской мечты до взрослого успеха, повышения качества и узнаваемости продукции, которая, по словам его основателя Ильяс Данилова, выходит из мастерской с фамильным тавро.

## – Сколько у человека должно быть обувных пар?

– Зависит исключительно от личных предпочтений человека. Я как-то рассказывал, что у Danilov есть ярый почитатель, обладающий внушительной коллекцией из более двухсот пар. Есть люди, которые могут носить одну пару до потери пульса. К примеру, в реальности в моей коллекции насчитывается всего три пары обуви. Классика жанра – сапожник без сапог! Среди потребителей можно встретить фанатов сочетаний, например, ремешок часов и куртка должны соответствовать обуви. Но, по моему мнению, в идеале на сезон базовыми могут стать 3-4 пары обуви. Главное, чтобы визуальный диссонанс создавал комфорт самому человеку.

– Danilov весьма часто соотносят с классом **lux** и, кажется, что стоимость весьма чувствительна для среднего класса.

– Наша ценовая категория начинается от 300 AZN. Но учтите, что любой бизнес построен на том, чтобы «отбить» себестоимость и не потерять при этом качество. Эта пожизненная гарантия позволяет быть уверенным, что приобретенная пара будет служить долго и окупит затраты. Скажу больше, стоимость нашей продукции практически не менялась с момента выхода на рынок по сегодняшний день. Обратите внимание, что мы не производственная линия, которая также не застрахована от появления бракованной продукции. Продукция Danilov зависит и от качества материала. А представить обувь с кожей низкого качества не приемлемо совсем! Она есть основа основ обуви. Есть вариант оплаты кредитными картами. Так что выбор всегда остается за покупателем. Для нас важно поддерживать заработанную годами репутацию. Главное в философии бренда, чтобы человек с удовольствием возвращался к Danilov.



– Занимается ли Ваша компания производством обуви специализированного типа, например, военной?

– На сегодняшний день в нашем «арсенале» предусмотрено индивидуальное изготовление обуви военного образца. Здесь ориентиром считается высший офицерский состав. Широкое же производство требует учета определенных нюансов – больших производственных площадей и специального оборудования, увеличенного штата работников и др.

– Известно, что Вы изготавливаете обувь для людей, имеющих проблемы с нижними конечностями или с особенностями стоп.

– Замечу, что даже при внешней общности, для каждой ноги любого человека требуется индивидуальный подход. А уж тем более когда речь заходит о тех, кто обращается к нам после хирургического вмешательства. Правда, надо признать, что в таких случаях мы исходим из наработанного опыта, а не медицинских показателей. И все же такие заказы носят частный характер, и пользуются данной услугой в основном наши клиенты. Масштабное внедрение специальной обуви требует внушительных инвестиций. Это «длинные деньги», выданные государством для поддержки бизнеса. И время – это один из самых дорогостоящих ресурсов.

– Кстати, отражается ли на обуви избыточный вес?

– Безусловно! Из собственного опыта скажу, что 98% людей с избыточной массой страдают плоскостопием. А значит, обувь должна гарантировать ногам полный комфорт. Приходится учитывать разницу в размере стопы утром и вечером. И вновь отмечу, что в этом нам помогает опыт, который приобретался и приобретается на протяжении

нии всей нашей деятельности. Тем самым пресловутым методом проб и ошибок, коих было немало. Но благодаря им, сегодня мы знаем, как правильно подходить к вопросу о выборе удобной обуви.

**– Раньше в Баку был довольно-таки распространен индивидуальный пошив обуви, на смену которому пришел широкий выбор готовой продукции, вплоть до элитных брендовых марок. Но сегодня культура частного заказа вновь возвращается. Обращаются ли к Вам на обучение?**

– Мы берем учеников. Но, увы, желаемый эффект не значителен. Молодежи сложно объяснить специфичность индивидуального пошива обуви. И даже несмотря на то, что период обучения нами оплачивается, «быстрый заработок» для них привлекательней. Или обстоятельства вынуждают искать более высокую оплату. И потом, мой личный жизненный опыт позволяет уже на стадии предварительного собеседования сразу определить потенциал человека и отсеивать тех, кто не впишется в команду Danilov. Для меня важной составляющей является побудительная причина, которая привела человека к нам.

**– Обувь должна продаваться. Однако есть ли пара, с которой невозможно расстаться?**

– Бывает. Правда не настолько, чтобы определить ее на почетное место. Я скорее бы сказал, что случается, когда «выходит» пара, которую вначале воспринимаешь как «ту самую». Но моя влюбленность может длиться до момента появления следующей, что вызовет еще большую бурю эмоций. Звание «хрустальной туфельки» переходит от пары к паре. Одни шедевры в моих глазах сменяются другими. Думаю, это тот самый профессиональный рост, когда предыдущее начинает восприниматься как пройденный этап.

**– Мода диктует тренды от сезона к сезону. Обувь не исключение. Но в основе своей «опирается» на определенные источники. Danilov же тяготеет к классическим линиям. Принимаются ли во внимание сезонные заявления?**

– Для нас нет как таковых трендов, которые мы непременно станем ускорено вводить «в линию». Danilov – это больше работа с цветом, фурнитурой, нестандартным их сочетанием. На нашей странице danilov\_baku в Instagram можно увидеть такие работы. Да, они пользуются популярностью в социальных сетях, но по факту «в люди» выйдут одна-две пары. А вот они уже могут подтянуть интерес тех, для кого предпочтителен классический стиль. Можно сказать, что Danilov впечатляет людей своей яркостью, интересными строчками, нестандартными моделями, использованием национальных мотивов. Каждый день мы разрабатываем новые варианты исполнения, использования фурнитуры, создаем оригинальные фасоны. Что-то приживается, а что-то так и остается в экспериментах. Случается, что модель выходит, но мы так и остаемся ее единственными свидетелями.

Любое производство подразумевает изъядны. Из десяти пар в лучшем случае одна пара обуви не будет соответствовать выходным параметрам, и она утилизируется сразу же.

**– Насколько зависит Danilov от логистики, как решаются вопросы материалов и сопутствующей фурнитуры? Обращаетесь к местным производителям?**

– Любая ситуация решается. Тем более уже есть наработки выхода из тех или иных локальных форс-мажоров. Говоря о местном рынке по выделке кожи, с грустью отмечу, что качественной продукции практически нет. И как показывает практика, улучшения можно было бы ожидать, будь потребности сопоставимы с большими объемами. А для производства того же Danilov не станут стараться.

**– Так может, стоит использовать имя своего бренда, для «воспитания» своих скорняжков? Глядишь, со временем и местная кожа будет замечена.**

– Мы возвращаемся к «длинным деньгам». Нет готовых рисковать и уметь последовательно, не торопясь, двигаться к результату. Для этого нужно обладать определенными знаниями и быть готовыми работать на перспективу, суметь увидеть будущее. Современные реалии таковы, что для многих необходим «сиюминутный» результат. «В долгую» реализовывать свои мечты сегодня мало кто может и готов. Тренд сегодняшнего дня – «здесь и сейчас».

**– Но Danilov – наглядный пример того, как мечта воплощается в реальность.**

– Буду предельно откровенен. Danilov – это моя персональная болезнь. Моя личная «шизофрения». Я полностью погружен в жизнь бренда. Причем настолько, что для иных дел почти не осталось места. Постепенно приходит осознание, что простые радости как-то обходят меня стороной. Я так влюбился

в свой бренд и не боюсь признаться, что малейший негативный нюанс прямо отражается на моем ментальном здоровье. Умом я понимаю, что надо учиться легкости, чтобы сохранить трезвость. Быть поглощенным. Какая полярность стоит за этим?

**– Но с другим подходом, думаю, сложно было бы добиться успеха!**

– Вполне возможно! У подобных мне «больных» людей нет душевного спокойствия. Любой негатив в сторону продукции Danilov чреват началом поиска источника и попыткой разобраться в чем загвоздка. Наверное, стоит выработать некий формат восприятия себя через призму своего дела. Суметь что-то отпустить. Тогда и процесс ускоренного старения притормозится. Перестать работать без выходных в режиме 24/7. Переводить мобильный телефон в режим «вне доступа». Надо спокойно принять, что сам бренд выработал выверенный курс, который следует выдерживать. Согласен с тем, что развиваться



надо без фанатизма. Нет, почитать на лаврах никто не собирается. Мы все также приверженцы качества и высоких стандартов. Но становиться заложником собственных амбиций – это не лучшая перспектива. Во всем должен быть баланс. К таким выводам я прихожу спустя время. И при этом не сожалею ни об одном прожитом дне на пути становления Danilov. Это цена, к которой надо быть готовым и без сомнения заплатить, смотреть в будущее, проживать «всеми легкими» настоящее и не пытаться изменить прошлое.

**– Но ведь и критика неизбежна в адрес бренда.**

– Критика, если она объективна, с моей стороны даже приветствуется. Конструктивный подход дает возможность быть в курсе стороннего взгляда. Как индивидуальные стопы ног каждого человека, так и мнение об обуви Danilov имеет конкретные лица. Будем честны: нельзя отзывать о том, чего даже не испытал. К тому же приобретенный личный опыт дает мне возможность в необходимости определенного момента. Я чувствую это на кончиках своих пальцев. И сейчас я переживаю как раз ощущения новых направлений и нестандартных коллабораций, что может сломать очередные стереотипы. Danilov должен и способен дарить яркие эмоции.

**– Может Danilov уже обратит внимание на реконструкцию обуви прошлых столетий?**

– У нас есть такая идея. Даже кое-какие разработки, проекты. Но все упирается в нехватку времени. И лишь это сдерживающий фактор. Реконструкция подразумевает под собой раскрытие философии обуви прошлого. Нельзя воссоздавать историю без ее изучения. И не только в воплощении той или иной обувной пары. А с некоей исторической памятью. Это я еще не говорю о технической стороне вопроса! Ко всему прочему, есть момент коммерческой составляющей. И вновь время! Мне бы хотелось окунуться в ту или иную эпоху, но надо решать задачи дня сегодняшнего, суметь побывать в нескольких местах одновременно, образно говоря.

**– А где в этой схеме сам Ильяс Данилов?**

– Он как в «Севильском цирюльнике»: «Figaro qua, Figaro là, Figaro su, Figaro giù». Мы – художники. Творческие люди. Мне не хватает именно чистого творчества. И не только в историческом разрезе. Будучи занят решением текущих задач, я вынужден отодвигать собственные потребности в творении красоты и удобства в искусстве создания обуви. Это значит, что надо погрузиться в атмосферу тишины, созерцания, одиночества. Но это не говорит о том, что ничего не создается! В настоящий момент готовится к запуску парфюмерная линия из пяти наименований от Danilov Made in Azerbaijan. Последние полгода как раз я работал над ароматами в стиле unisex. Они разрабатывались в специальной лаборатории. Не скрою, ориентировался на личные предпочтения в запахах. И здесь, кстати, есть сам Ильяс Данилов.

**– Ощущение, что Вам уже становится тесно в «обувных рамках».**

– Это нормальный процесс. Есть планы расширить ареал Danilov на международном рынке. Идет мониторинг в данном направлении. Периодически проговариваются проекты коллабораций с брендами одежды, рассматриваются мировые марки. Все упирается в того, кто с отличной языковой базой полностью возложит на свои плечи общение с «внешним миром»

в эпистолярном формате, презентуя нашу продукцию. И делать это будет искренне, с душой, с любовью к Danilov. Поверьте, фальшь чувствуется с первых букв или звуков. Не побоюсь затронуть тему, что социальные сети вывели новый тип людей, которые живут «цифровым мифотворчеством». Согласитесь, сплошь и рядом страницы разнообразных платформ пестрят фотографиями успешных и состоятельных людей. Но подавляющее большинство из них далеки от своих «аватаров». То же самое наблюдается в творческой среде, когда тот или иной художник-дизайнер приписывает себе несуществующие достижения, не имеет на руках ни одного настоящего и стоящего «проекта». Фальшь в творчестве может сработать в лучшем случае пару раз, а дальше? Может поэтому последние 3 года детальное ознакомление с заявленными новыми именами и их деятельностью в сфере моих интересов не входит. Сказалось разочарование. Не скажу, что все так мрачно, но отсутствует «школа подачи». Рынок наш в этом хромает на обе ноги.

**– Так может, стоит взять под крыло Danilov и эту сферу?**

– Я думал над этим. И не раз. И возвращался к этой мысли неоднократно. Даже на бумаге что-то расписывал, прикидывая вариации реализации этого формата. В какой-то момент мы вновь уперлись в вопрос о наличии свободного времени. И возвращаясь к затронутой выше теме, я не раз сталкивался с проблемой реализации новых проектов, но учусь освобождать время, делегируя полномочия членам своей команды. С трудом. Порой переступая через собственный перфекционизм. Постулат «если хочешь сделать хорошо – сделай сам» стараюсь вывести из абсолюта. Отталкиваясь от особенностей своего характера, не люблю долго находиться на одном месте. Ищу новые оттенки драйва, эмоции, ощущения. Значит надо отпускать Danilov-обувь расти дальше под ненавязчивым присмотром. Видимо, пришло мое время делать очередной шаг вперед.

**– Что такое для Вас уровень доверия бренду Danilov, заработанный на настоящий момент?**

– Я пришел к пониманию того, что когда со стороны видят успешное развитие твоего бизнеса, то думают, как все просто великолепно. Но мало кто задумывается, что в этот момент появляется невероятная ответственность за достигнутое. Появляется некий страх потерять все это. Чувство, не передаваемое словами. И в то же время появляется неистребимое желание расти еще выше, еще больше. А то, что за этим стоят задачи, образующие геометрическую прогрессию, незаметно стороннему глазу. Эта ответственность на твоих плечах. За внешними атрибутами успешности скрываются бессонные ночи, стрессы и еще множество элементов, не дающих расслабиться и уделить время и внимание родным и близким. И самое важное, что за этим стоит бешеный труд, «уходящий во внешний мир, обернутый в красивую эффектную обертку». Но это все задвигается на дальний план, когда слышишь фразу: «Я доверю только тебе! Никто кроме вас!». Так ощущается цена доверия, заработанная годами! Ради этого момента мы и работаем изо дня в день! При этом каждый день понимаю, насколько хрупко это доверие. И несмотря ни на что, утром встаю и иду вперед...

**Татьяна ИВАНОВА**



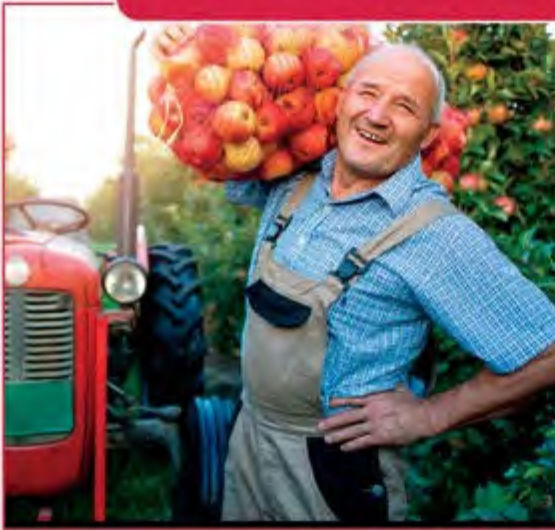
FINCA®

# BİZNES VƏ TƏSƏRRÜFAT KREDİTLƏRİ

✓ Sürətli ✓ Girovsuz ✓ Sadə



**İMKANLARINIZI  
BİZİMLƏ GENİŞLƏNDİRİN!**



Kredit müraciətini mobil  
telefonundan indi göndər!



Kredit sifarişləri üçün

**\*2525** | finca.az

# СОЗДАВАЯ ПРОСТРАНСТВО

– Как в Вашей жизни появился дизайн?

– Дизайн в моей жизни присутствовал всегда. Мой отец был художником, и умением рисовать в нашей семье никто не обделен. В юности я хотела стать дизайнером одежды: рисовала разнообразные модели. Но, несмотря на это, я осознанно выбрала востоковедение, куда и поступила, набрав высокие баллы. Я изучала китайский язык на одном из престижных факультетов Бакинского государственного университета. Почему китайский, спросите вы? Китай – великая страна, и я считала, что будущее именно за Поднебесной. Вот только любовь к искусству меня не покидала, и я решила приостановить изучение языка и заняться тем, что всегда было ближе моей душе. Вот уже 10 лет я занимаюсь любимым делом. Правда, иногда сожалею, что не выбрала сразу архитектуру. Но это уже не важно, потому что годы, проведенные в строительных компаниях, дали мне важные уроки и главное – большой опыт в саморазвитии.

– Первая работа, по идее, навсегда остается в памяти.

– Я ее помню. Тот проект был модным для своего времени. Естественно, на сегодняшний день относить его к таковым нельзя. Устарел. Больше нет такого загромождения фигур на стенах и потолках. Сейчас более востребованы любимые мною минимализм и модерн.

– Дизайну присуща «текучесть», когда один период сменяется совершенно другим направлением. Но при этом невозможно его менять согласно модным веяниям.

– В среднем дизайн актуален 5-6 лет. Максимум 10 лет. А потому, разрабатывая проект, достаточно соблюдать определенный набор минимума, который впоследствии может быть использован в очередном тренде. Для меня таким выступает планировка, которая, будучи правильно спроектирована, позволит менять дизайн «без потрясений». Человек должен ощущать себя дома комфортно, оказываясь в среде, где каждая деталь даст ему как эстетическое удовольствие, так и душевное спокойствие.

– Планировка всегда напрямую связана с помещением?

– Безусловно! Здесь мое видение своей работы созвучно со словами Леллы Виньелли: «Когда я захожу в помещение, которое я должна обустроить для клиента, я прислушиваюсь к тому, что говорит пространство – стены, окна... Ты не можешь поменять то, чем само пространство хочет быть». Правда, надо отметить, что если есть возможность полностью освободить помещение от уже существующих стен, то я делаю это с огромным удовольствием, оставляя только несущие конструкции. И мне приятно, что уровень доверия в работе с заказчиками позволяет «перекроить» площадку под себя практически на 90%. При этом учитывается буквально каждая деталь, в отдельно взятом пространстве рождается эргономичный дизайн, который ориентируется на человека и на то, насколько ему удобно использовать окружающие предметы.



Наверное, в момент, когда человек осознал, что там, где он живет необходимо сочетание эстетики и функциональности, родилась профессия дизайнера интерьера. С прогрессом и развитием, когда цивилизации сменяли друг друга, этот симбиоз усложнялся, менялись высота стен и квадратура площадей. Но все же именно у себя в квартире или дома мы отдыхаем, расслабляемся, чувствуем себя в безопасности, укрываемся от невзгод. Натаван Садыхова, из плеяды молодых, но уже зарекомендовавших себя в среде специалистов, следует девизу – создать пространство, которое будет удивлять, ощущаться новым, при этом удобным и функциональным. Пространство, которое заряжает человека положительными эмоциями. Ее работы являются подтверждением того, что дизайн интерьера – это прежде всего технология. Как в любом технологическом процессе, для создания качественного продукта важно соблюдать определенные наработанные годами рецепты, что и делает Натаван. Но, конечно, в работе есть вещи, которые нельзя выполнять рационально. Для этого следует отключать «внутренний компьютер» и заниматься чистым, безграничным творчеством.



– Но здесь же вполне может возникнуть момент не- которого недопонимания.

– Для того нам и дана культура общения при любых ситуациях. В сфере дизайна она является неотъемлемой частью проекта: объяснить нюансы, разъяснить противоречия желаемого, подсказать верный подход, направить восприятие и другие. Правда, в случае, когда человек настаивает на своих запросах, дизайнеру надо отойти в сторону, тем самым продемонстрировав свою полную непричастность к результату.

– Отказываться приходилось в виду авторитарного неприятия со стороны заказчика?

– Пусть это покажется немного не скромно, но на протяжении своей более десятилетней деятельности в области дизайна я отказалась всего лишь один раз и то на стадии переговоров. И здесь ключевую роль сыграл не финансовый вопрос, а скорее тотальное непонимание. Искать и находить общий язык с заказчиками тоже часть дизайна! А значит, половина успеха напрямую зависит от меня, так как работа начинается с предварительной беседы и нахождения точек соприкосновения, которые постепенно через озвученные мысли воплощаются в стены, фурнитуру, цветовые решения.

– Дизайн – это искусство, а значит, подразумевает художественный вкус и его развитие.

– Просматривать специализированные издания в различных форматах, то есть печатном, электронном, цифровом, – альфа и омега искусства дизайна. Одна только всемирная паутина позволяет быть в курсе свежих тенденций и модных направлений, новинок в строительных материалах, фурнитуре декора. Мне интересно, какие тренды предлагает мебельный или текстильный рынки. А цветовая пали-



тра с ее многообразием и вовсе имеет широкие возможности и решения. Мне интересны истории и опыт зарубежных специалистов. Художественный вкус – понятие, напрямую аффилированное с развитием самого человека. Здесь же вовлечены обе стороны: дизайнер постоянно в поиске оптимальных подходов к реализации пожеланий заказчика, который в свою очередь получает новую информацию, в том числе и о себе, через видение первого. Ко всему прочему, в дизайне просто необходимо учитывать не только грамотное сочетание цветов, но и форму. Я просчитываю до крючков, до замочков, до ручек.

– Какое направление наиболее отвечает Вашему вкусу и рабочему комфорту?

– Минимализм, модерн. При этом работаю во всех направлениях.

– **Первый вздох дизайнерского проекта рождается в специальной 3D-программе.**

– Визуальная часть, да. Но весь проект берет свое начало с планировки, а дальше начинаешь эмоционально наполняться, когда цифровая версия проекта «обрастает мышцами». Я прихожу в восторг, находя как на отдельных этапах, так и в общей картине лучшее ее воплощение в реальности. Но не считаю лишним признаться, что и переделки тоже случаются. Даже чаще, чем хотелось бы. Во время проведения ремонтных работ мнение заказчика может меняться. И в случае, если найден наиболее эффективный вариант, проект может быть изменен. Но никак не наоборот, с чем иногда приходилось сталкиваться, если вкусы заказчика были весьма специфичны.



– **Что именно Вы имеете в виду?**

– Дизайн интерьера – это как мода в одежде, к которой применимо понятие старомодность, даже если заказчику понравился, например, кафель, вышедший «в тираж» или еще что-то явно конфликтующее с проектом, стилем, трендами. Сам процесс воплощения проекта невероятно интересен и увлекателен. Особое внимание я уделяю тому, как каждый предмет обретает свое место. Декор – это ни с чем несравнимое удовольствие. А уж если проект реализовался практически «от и до» без изменений, то это восторг для души дизайнера!

– **Получается, что уже с этапа переговоров происходит некий формат воспитания вкуса отдельного человека?**

– Да, есть такое. И ответственность за это я беру на себя сознательно. Но это основывается на взаимопонимании и без каких-либо форм менторства. Человек должен понимать, что этап переговоров имеет особое значение. Это ведь не столько знакомство заказчика и дизайнера. Я скорее вижу того, кто пришел ко мне с некой фантазией, в которую

ему хочется погрузиться, переступив порог своего дома. Это отдельно устроенный мир, который я должна «вписать» в общую картину. Как утверждает Матали Крассе: «Дизайн не столько профессия, сколько отношение к жизни».

– **Не могу не заметить, но в мире дизайна серьезная конкуренция, а потому не исключено услышать о своей работе не самые лестные отзывы.**

– Конкуренция, безусловно, присутствует. Что не удивительно. Дизайн – многопрофильная и многовекторная среда «обитания», подразумевающая разнообразие как исполнения, так и взглядов на него. Но в современном мире, где социальные сети сегодня играют одну из ведущих ролей в распространении информации, отзывы в адрес моей работы прозрачны и доступны. Ознакомившись с ними, могу сказать, что многие из моих заказчиков с удовольствием рекомендуют меня и вновь возвращаются за реализацией новых проектов. Если высказывания конкурентов не имеют под собой никаких объективных обоснований, то они не вызывают у меня интереса. В то же время я приветствую здоровую критику и учитываю грамотные советы и замеча-



ния для развития собственных творческих навыков. Кстати, оставляю и за собой право на собственное суждение о работе того или иного коллеги.

**– Какую роль играет для Вас финансовая составляющая в договорном процессе, когда бюджет ограничен определенной суммой, в которую просят уложиться?**

– Я могу понять и принять определенные нюансы. Более того, изначально мною была выбрана ниша, ориентированная на качество и доступность. Можно сказать, я – дизайнер с человеческим лицом. Этот подход обусловлен тем, что я работаю вне офиса, тем самым исключив финансовые затраты на все, что может быть связано с ним. В красивых офисах я уже поработала. Ко всему прочему, признаюсь, что со мной достаточно просто найти общий язык. Главное – хотеть выстроить такие взаимоотношения, которые позволят мне работать с удовольствием и получать в ответ положительные ощущения. Только надо разделить понятие проекта и его воплощения. Бюджет должен быть привязан к четкому видению и понятию стоимости материалов, непосредственно ремонтных работ, оплате труда рабочих и другие.

**– Что такое дизайнерский проект?**

– Если говорить о проекте в его чистом понимании, то это работа с инженерными расчетами, выстраивание «главных линий» и встраивание в эскизы. Можно сказать, что так визуализируется будущее помещение: квартира, офис, ресторан или кафе. Поверьте, документальный пакет по объему внушительен. Пройдя этап переговоров, дизайнер знакомится с той самой площадкой, которая в ближайшее время займет его время и внимание. Можно сказать, что дизайнер – это художник, оперирующий объемами. Он тот, кто создает атмосферу, опирающуюся на планировку. После утверждения и учета пожеланий заказчика, проект «переселяется во вселенную 3D». Это цифровая стройка. Идут рабочие чертежи, без которых ремонт невозможен: планы, сантехника, электрика, все точки, развертки. Здесь требуется совместный подход с инженерами и специалистами. В настоящий момент я работаю с людьми, способными подсказать технические нюансы, которые мы по ходу решаем вместе. И если что-то было не по проекту, все рушится и делается заново. Что бывает редко, потому что с моей стороны на каждом этапе соблюдается контроль.

**– Что Вы предпочитаете: старый фонд, вторичный или новостройки?**

– Все, что «под маяк». Чтобы был чистый холст! Старые дома уже в силу возраста требуют полной очистки, а это связано с затратами времени и сил. Когда же тебе предоставляется свободная площадь, то сложно описать чувство первооткрывателя. Я не люблю ограничения. Я не хочу встраиваться в заданный периметр. Могу, практикую, но это внутри отдается невесомым дискомфортом. Для меня дизайн сродни полету души. Его мне нравится делить с заказчиком, который должен увидеть и период разрушения, и период перевоплощения, чтобы прочувствовать всю глубину затраченного труда, почувствовать свою сопричастность.

**Татьяна ИВАНОВА**



+994556250191 ☎  
 nsdesign2012 📷 snatona345c



*Что скрывается по «ту сторону»  
изобразительных полотен? Невольный  
вопрос, стоит лишь оказаться перед любой  
картиной. Словно в сюжете проскальзывает  
личность самого автора, его своеобразное  
откровение, обращенное к внешнему миру.  
Некий диалог как со зрителем, так и с самим  
собой. А уж если художник большую часть  
жизни посвятил другой профессии? Той,  
что позволила изучать человека изнутри,  
буквально держа нить его жизни в руках.  
Знакомая с картинами Рауфа Джанибекова,  
понимаешь, что именно в них он  
рассказывает о том, насколько хрупка  
наша жизнь, насколько важно быть  
внимательным и бережливым к отпущенному  
нам времени пребывания на этой земле.*

# ХИРУРГ И ХУДОЖНИК

– **Что может объединять хирургию и изобразительное искусство?**

– Творчество! Не представляю, как можно без него в обеих профессиях. Все начинается с первого движения скальпелем или карандашом. И в этом проявляется тот самый творческий подход, когда словно внутри приходит понимание того, где и как правильнее всего провести надрез или линию. Именно в этом месте будет ли уместно и верно. Врач, а в моем случае хирург, как и художник, отвечает за жизнь человека. Первый – за физическое состояние, второй – за духовное. Моя жизнь сложилась так, что во мне тесно переплелись эти профессии. И, стоя за операционным столом, я оставался художником, потому что видел в каждом движении своей руки искусство.

– **Своеобразная коллаборация.**

– Некоторое время мне удавалось совмещать работу и творчество. В какой-то период жизни рабочий график предоставил возможность заняться рисованием. Но врачебная деятельность, последовавшая после, отнимала практически все время и силы. За 3 последних года я сделал всего 7 картин! Правда, надо отметить, что карантинный период позволил посвятить творчеству больше времени, но, как только жизнь вернулась в привычный ритм, мольберт был задвинут в угол. Нагрузка была высокой и никаких сил работать просто не оставалось.

– **Что для художника стоит за понятием «работать»?**

– Сложно дать точное определение. Художник должен быть свободен от финансовой зависимости. Это та первопричина, по которой в моей практике не был принят ни один заказ. Художник не должен думать о том, что холст, над которым он работает, создается для продажи. Он должен работать в соответствии с гармонией своей души, с внутренним миром. Материальный аспект все-таки будет проскальзывать сквозь кисть и краски. Поэтому, по моему мнению, художник должен быть свободен от всех мирских сует и внешнего воздействия. В противном случае, это будет уже не художник, а ремесленник. Не стану оспаривать, что ремесло имеет право на жизнь, но это уже будет не искусство в его истинном предназначении. Пусть даже определенные формы ремесла имеют свою художественную ценность, но живопись, в частности, – это совсем другой мир. Это отражение души художника, его внутреннего мира. Отчасти поэтому я никогда и не даю комментарии к своим работам.

– **Нужно отметить, что Вы из тех авторов, кто активно использует социальные сети как выставочную площадку. А здесь комментарии подразумеваются «по умолчанию».**

– Почему бы и нет! На одной из таких платформ мне не просто интересно выставлять свои работы, но и находить на них отклик. Именно там я и отмечаю, что художник не должен давать аннотации к своим работам. Зритель должен воспринимать каждую картину по-своему. Ведь как автору мне интересны умозаключения сидящих «по ту сторону монитора». Можно сказать, что это и есть «жизнь» изобразительного произведения. Кстати, нельзя не заметить, как модно давать интерпретацию работ великих художников прошлых столетий. Когда разглядывается буквально каждый кусочек полотна. Но это частное мнение человека. Не важно искусствовед ли тот или любитель, эксперт или критик. Именно так и навязывается чье-то мнение и видение. А ведь истинные мысли и взгляды, с которыми сам автор создавал свое произведение, пережившее века, никто не может знать. Разве что остались какие-то записи самого художника. Уверен, что да Винчи вряд ли хотел бы, чтобы кто-то «разбирал на пиксели» его Джоконду. Нет, аналитика на собственную работу интересна. Даже порой я сам, хоть и редко, но вступаю в дискуссию и могу слегка изменить неверно выстроенный ход размышлений. Вне зависимости от полярности мнений. Но давать аннотацию и развернутое описание картины считаю неверным подходом.

– **Порой сюжеты становятся своеобразными триггерами, обнажающими внутренние переживания человека, где возникает некий второй план, который несет определенную ответственность самого автора перед зрителем.**

– Не спорю. Считается также, что картина отражает внутренний мир художника. Его взгляд на окружающую действительность. Так что, читая комментарии, принимаю во внимание и такой взгляд на выраженные мнения, ассоциативные связи. И, конечно, каждый сюжет может нести в себе некую скрытую «нагрузку». Потому и сознательно отказался от воплощения сюжетов, которые могут нести негативную информационную составляющую. Например, на меня сильное впечатление произвела фоторабота Генри Пича Робинсона «Угасание», и родился похожий сюжет для картины, который стоит передо мной. Но воплощение на холсте вряд ли когда-нибудь свершится. Смерть в изобразительном искусстве всегда вызывает сильные эмоциональные потрясения у зрителей и воспринимается весьма неоднозначно. Даже принимая во внимание мою характерную черту независимости от стороннего мнения, я не хочу наполнять свои работы заранее обозначенным негативом в людском восприятии.

– **Врачи, а тем более хирурги, – это люди, обладающие здоровым цинизмом и не особо**

**подверженные эмпатии к своим пациентам. В то же время к зрителю художник относится очень аккуратно. Как уживается в одном человеке подобная полярность?**

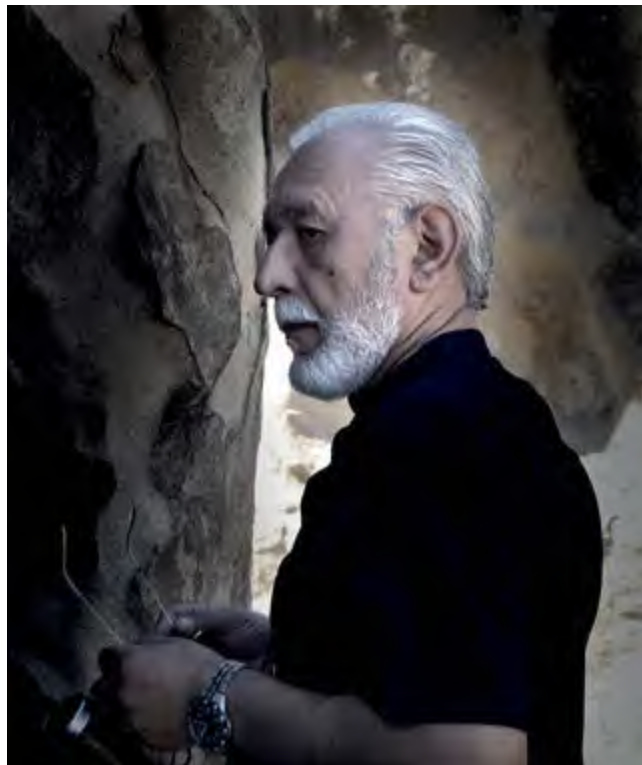
– Жизнь и смерть для врачей, а в моем случае, для хирургов – часть их работы. Мой хирургический стаж более 35-ти лет. Да, мы совершенно иного склада. Не в обиду другим специалистам, я считаю, что в медицине высота, дающая право называться врачом, – это хирургия и гинекология. Здесь ярче всего проявляется бережное отношение к жизни человека. Но, с другой стороны, когда речь заходит о принятии решений, нам приходится вырабатывать некий формат раскованности. Человек – существо эмоциональное и умение абстрагироваться помогает хирургу выработать жесткость, чтобы сделать первый надрез. Борьба за жизнь – это всегда через кровь и боль. Милосердие и жесткость в хирургии сочетаются. А вот в живописи проявляется вовлеченность в процесс творения, где параметры и закономерности иные.

**– Вынесено из собственного опыта ...**

– Я не скрываю, что являюсь художником-самоучкой. Так сложилось, что моими учителями стали собственные стремления, изучение доступной немногочисленной литературы и метод проб и ошибок. Выбор будущей профессии был основан на понимании того, что, став хорошим врачом, я всегда смогу найти время для рисования, тогда как в противоположном случае, интерес к медицине не сможет быть реализован. И пусть погрузиться по-настоящему в творчество мне удалось лишь в 2010 году, о своем решении не пожалел ни разу. С марта же этого года все мое время и внимание отдано старой любви – живописи. Помню, как в одном из интервью была высказана мысль, что в последнее время обо мне пишут больше как о художнике, чем о враче. В реальности я ощущаю в себе некую дуальность: ведь долгие годы, отданные медицине, – неотделимая часть меня. Вот только режим работы как художника изменился, стал менее интенсивным. Появилась возможность смаковать время перед холстом, когда воплощение сюжета происходит не торопясь. Ко всему прочему, мой «архив» готовых работ перевалил за цифру в семь сотен, и площади для хранения почти исчерпаны. Словно жизнь подсказала, что 2-3 часа в день вполне прекрасны для творчества. Форма поддерживается, рука тренируется, эмоциональная наполненность удовлетворяется. Куда спешить?

**– Вашим картинам присуща разнонаправленность в стилях, направлениях, исполнении.**

– Потому что я не привязан к «школе». Здесь нет вопроса хорошо это или плохо. Опять возвращаемся к свободе. Мне нравится, пережив какой-то момент, отобразить его на холсте или бумаге. Завтра случится что-то другое, оно «выплеснется» иначе по восприятию. Ведь как обычно, художник «входит» в определенный жанр под воздействием какой-то «школы живописи» или уже известного автора. Я же оказался свободен от такого влияния. Моим



же идеалом в живописи является Рембрандт. И разговор здесь идет не о подражании ему – изначально глупое и невозможное занятие. Он мастер тени! При этом, не уменьшая значимости, не принимаю творчество многих известных художников, не поддаваясь массовой агитации вокруг их работ. Я с восторгом рассматриваю мазки, краски, переходы Рембрандта. Сложно представить, как он это делал. И хотя на просторах Интернета огромное количество видео с разъяснениями по этой теме, тем не менее движение руки автора неповторимо, а какой смысл он в него вкладывал, осталось в неизвестности. В работах Рембрандта я увидел, как художник мастерски работает с тенью, чтобы придать объем изображению, выработав свой авторский подход, разрабатываемый по сей день. Не скрою, не раз слышал рекомендации о том, что было бы неплохо обратиться к профессиональным урокам. Но сознательно отказываюсь, дабы остаться самобытным. Таким, какой я есть. Ведь если я начну искать себя в какой-то из школ, то потеряю индивидуальность, уже узнаваемую и оцененную за весь тот пройденный мною путь. У меня нет амбиций, чтобы рядом с моим именем было написано «профессиональный художник», даже тогда, когда я стал членом Союза художников без какой-либо личной заинтересованности. Для меня нет ничего ценнее того, что все достигнутое на сегодняшний день – мои личные усилия, поиски и труд. Я всего добился сам, и пусть будет звучать нескромно, но я знаю, что как художник я состоялся, и мои работы затрагивают души людей. Это мое достижение, моя высота.

**Татьяна ИВАНОВА**



# ИДЕАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО



**SEA BREEZE RESORT & RESIDENCES – ПРОЕКТ ДЕВЕЛОПЕРА ЭМИНА АГАЛАРОВА. ЭТОТ КУРОРТ, СОВМЕЩАЮЩИЙ ТУРИСТИЧЕСКУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ С ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ, НАХОДИТСЯ РЯДОМ С БАКУ.**

С тартовал в 2005 году в живописном месте Апшеронского полуострова со строительства 5-звездочного отеля с прилегающим пляжем, сегодня Sea Breeze Resort & Residences состоит из нескольких кварталов с отелями, жилыми комплексами, виллами, апарт-комплексами и объектами туристической инфраструктуры. Только в 2021 году в эксплуатацию здесь ввели 100 тыс м<sup>2</sup> жилья, еще 200 тыс м<sup>2</sup> находится на этапе строительства. А протяженность песчаного пляжа, обустроенного по самым высоким нормам индустрии гостеприимства, сегодня достигает 2,5 км и в дальнейшем приблизится к 6-километровой отметке.

«Sea Breeze Resort & Residences – это уже не просто курорт, а элитный поселок со своей инфраструктурой, в концепции «город в городе». В проекте имеются школа, детский сад, торговый и бизнес-центры, более 20 ресторанов и баров, клиника, спортивные площадки и другие», – говорит о проекте директор по продажам и инвестициям Sea Breeze Resort Аяз Тагиев.



## Туристическая инфраструктура

Сегодня инфраструктура комплекса сочетает в себе рекреационно-туристические объекты жилой и коммерческой инфраструктуры. К ним можно отнести несколько классических отелей, пляжную зону и множество гастрономических точек. Для

гостей и резидентов работают рестораны Эмина Агаларова: Shore House, Rose Bar Beach, Tropicana Beach, Fish Box, «У Дяди Макса», Lighthouse bar, BeerBasha. Всего же здесь располагается более 20 гастропроектов.

По подсчетам управляющей компании, в высокий летний сезон пляжный комплекс посещает до 10 тыс туристов в день. К их услугам несколько километров пляжей с морским песком, шезлонгами, навесами и благоустроенной территорией с фуд-кортами.

Еще одной точкой притяжения для туристов также можно назвать Sea Breeze Event Hall – это пространство со сценой, профессиональным световым и звуковым оснащением. Event Hall функционирует круглогодично: здесь проводятся концерты артистов со всего мира в формате dinner-show, роскошные свадьбы, торжества и деловые конференции. Кроме того, на побережье Sea Breeze Resort & Residences более 6 лет проводятся международные музыкальные фестивали.



### Доходная недвижимость Sea Breeze Resort & Residences

Инфраструктура с инвестиционной составляющей Sea Breeze Resort & Residences состоит из десятка объектов – готовых и строящихся.

К реализованным проектам, например, относится White Villas. Две очереди этого комплекса насчитывают в совокупности около 170 одноэтажных блокированных вилл, которые продавались инвесторам под ключ (с меблировкой и техникой). На старте продаж 1 м<sup>2</sup> в White Villas стоил около \$1,3 тыс. На 2022 год стоимость на вторичном рынке достигла от \$2,5 тыс за 1 м<sup>2</sup>.

Виллы находятся вблизи пляжа, у каждой – небольшая терраса (бэжард) или бассейн. White Villas являются одним из самых востребованных у туристов форматов размещения – стоимость аренды в высокий сезон составляет около \$200 в сутки. Собственник может проживать на такой вилле сам



или сдавать ее в аренду самостоятельно или через управляющую компанию.

Также в формате апарт-отеля Sea Breeze Resort & Residences реализованы 2 многоквартирных комплекса: Park Residences и Lighthouse. ЖК Park Residences состоит из 5 малоэтажных домов на 300 квартир с собственной инфраструктурой: подземным паркингом, бассейном, спорт-клубом и рестораном. Комплекс Lighthouse состоит из 4 среднеэтажных зданий, 2 из которых – на финальных стадиях строительства. Квартиры передаются с высококачественной отделкой, в них уже живут люди. В этих же домах находятся двухуровневые пентхаусы с большими террасами, откуда открывается вид на весь Апшеронский полуостров и Каспий. Квартиры в этих комплексах также возможно сдавать в аренду туристам.

К проектам класса de-luxe можно отнести малоквартирные комплексы бутикового формата: Palazzo Della Luna, Palazzo Del Sol, Palazzo del Veridi, Palazzo del Ventus, Palazzo del Rosa. Эти клубные дома разместились внутри обособленной части Sea Breeze Resort & Residences, где расположены частные резиденции. Доступ в эту часть комплекса ограничен для нерезидентов и пляжных туристов.

### Строящиеся объекты

На данный момент в Sea Breeze Resort & Residences ведется строительство нескольких инфраструктурных и жилых комплексов. Так, в 2023 году будет построен White Hotel – 4-этажный комплекс на 100 апартаментов с гостиничным сервисом.





В 2024 году завершится строительство 5-этажного проекта недвижимости The Grand. Это самый долгожданный проект Эмина Агаларова. Отель состоит из 57 гостиничных номеров и 171 апартаментов, которые можно приобрести для круглогодичного проживания или сдачи в аренду.

Также в 2023 году будет построен квартал из 14 клубных домов Polo Residences. Здесь для резидентов предусмотрены частный бассейн и рестораны, парк, велосипедная дорожка, детская площадка.



В 2025 году ожидается открытие SkyLine Hotel & Residences – это 7-этажный апарт-отель, расположенный на первой береговой линии, с широким выбором номеров и апартаментов, которые можно приобрести в частную собственность для проживания круглый год или сдачи в аренду. Площади апартаментов начинаются от 40 м<sup>2</sup> и достигают 430 м<sup>2</sup>, большинство из них имеют панорамный вид на Каспийское море.

В 2023 году началось строительство жилого комплекса Park Residence 2. Проект выполнен в лучших традициях, соединяющих европейский стиль и современные элементы.



Большая вариативность планировок площадью от 55 до 161 м<sup>2</sup> и сдача с черновой отделкой способствует реализации любых индивидуально-дизайнерских идей. Уже через пару лет можно спокойно наслаждаться проживанием в данном комплексе.

Woodville – еще один проект, к строительству которого приступили в 2023 году. Это комплекс таунхаусов и апартаментов в тихом зеленом уголке курортного поселка Sea Breeze на берегу моря. Комплекс предлагает одноуровневые апартаменты от 100 до 210 м<sup>2</sup>, а также двухуровневые от 101 до 191 м<sup>2</sup>. Он



задуман для тех, кто ставит в приоритет семейные ценности, комфорт и безопасность. Здесь царит максимальная атмосфера частного жилья – персональные зеленые террасы и обилие зелени вокруг домов, индивидуальная парковка у каждого дома.

В дальнейших планах Эмина Агаларова – развивать Sea Breeze Resort & Residences в качестве круглогодичного курорта. Для этого планируется строительство торгового комплекса Sea Breeze Mall и бизнес-центра. Также в ближайшее время на территории Sea Breeze запускается строительство гавани с жильем Marina Village (период строительства – 2023-2026 годы) и медицинского центра MediClub (дата открытия – 2023 год).



**KINGSTYLE**  
PARFUM FOR MAN



*"King 's Style"*  
Tie & Parfum

☎ +99450 227 06 10  
📷 kings\_style\_ks

# ORQAN TRANSPLANTASIYASI MÖCÜZƏDİR



Müsaibimiz Mərkəzi Gömrük Hospitalının Cərrahiyyə və Orqan Transplantasiyası şöbəsinin rəisi, t.ü.f.d., səhiyyə əlaçısı doktor Mircəlal Kazimidir.

**– Mircəlal həkim, bilirik ki, Azərbaycan Respublikası, Cənubu Qafqaz, Orta Asiya və Qazaxıstanda qaraciyər transplantasiyasını ilk dəfə Siz icra etmisiniz. Bu uğura necə çatmışınız?**

– Bilirsiniz, bizim həyatımızda nə baş verirsə, bizi yaradan Allahın qüdrəti və istəyi sayəsində olur. Allah-təala bizi yaradaraq, bizə ağıl və fiziki imkanlar verərək çalışmağı, elm dalınca getməyi, əzmkar olmağı əmr edib. Yəni insan çalışmalı, əziyyətlərə qatlanmalıdır ki, nəticəsini alsın. Təbii ki, təhsil almaq, təhsil dalınca getmək mütləqdir. Orta məktəb, universitet və ondan sonrakı təhsili də nəzərə alsaq, təqribən 25 ilimi təhsilə sərf etmişəm, yəni bu, statistik olaraq ortalama bir insan ömrünün 40%-ini təşkil edir. Bunun yanında da fiziki əziyyət. İnsan qarşısına qoyduğu məqsədə doğru getməlidir. Mən həkim ailəsində doğulmuşam və xəyalım da həkim olmaq olub. Sıradan həkim deyil, - özünə, ailəsinə, cəmiyyətinə, vətəninə və dövlətinə faydalı və sadıq bir həkim. Bu amalla da yaşamışam. Düşünürəm ki, arzuma çatmışam və öz işimi də sevirəm.

**– Mircəlal həkim, Azərbaycanda neçənci ildən orqan transplantasiyası əməliyyatı icra olunur?**

– Azərbaycanda ilk dəfə orqan transplantasiyası əməliyyatı akademik Mirməmməd Cavadzadə tərəfindən 1971-ci ildə böyrək transplantasiyası ilə başlamışdır. Təəssüf ki, bu iş davamlı olmamışdır. Lakin, ölkəmizdə orqan transplantasiyası-

nın intibah dövrü 12.12.2008-ci ildə başladı. 2008-ci ilin sentyabr ayında, mən hələ Türkiyə Respublikasında təhsil alarkən Mərkəzi Neftçilər Xəstəxanasının baş həkimi, səhiyyə təşkilatçısı, ictimai xadim, xarizmatik şəxsiyyət olan doktor Fəxrəddin Cavadov tərəfindən Bakıya işə dəvət olundum. Təbii ki, doktor Fəxrəddin Cavadov kimi insanın məni işə dəvət etməsi mənim üçün böyük şərəf idi. Düşünmədən qəbul etdim və Bakıya döndüm. Nəhayət, 12.12.2008-ci ildə Mərkəzi Neftçilər Xəstəxanasında səhiyyə tariximizə imzamızı ataraq ölkəmiz və regionda ilk dəfə olaraq qaraciyər transplantasiyası əməliyyatını həyata keçirdik. Bu sahədə də ölkəmiz regionda ilk imza atdı. Milli komandanın yaradılması, tibb personalının hazırlanması işinə başladım. Bütün bu işlərdə dövlətimizin dəstəyi hər an yanımda oldu. Həkim və tibb bacıları Türkiyə Respublikasına təhsil üçün göndərildi. Komanda formalaşdı. Böyrək transplantasiyasına da start verdik. O gündən etibarən aktiv şəkildə bu əməliyyatları icra edirik.

**– Doktor, ən çox hansı orqan çatışmazlığından əziyyət çəkən xəstələr var?**

– Bilirsiniz, bütün orqan çatışmazlığından yetərli qədər əziyyət çəkən xəstə var. Təəssüf ki, biz hal-hazırda yalnız canlı donorlu orqan transplantasiyası etdiyimizdən, qaraciyər və böyrək transplantasiyası ilə kifayətlənirik. Bizim də digər dövrlərdəki kimi meyid orqanının istifadəsinə ehtiyacımız var.

Bu məsələ də öz həlli yoluna girsə, canlı donor şansı olmayan xəstələr də bundan faydalanıb sağlamlıqlarına qovuşacaqlar. Düşünürəm ki, meyid orqanlarından istifadə edəcəyimiz günlər yaxındadır. Mən buna şəxsən inanıram, çünki cənab prezident İlham Əliyev tərəfindən yenilənmiş qanun qüvvəyə minib və bu iş üzrə fəaliyyət planı var. Nəticəsi tezliklə olacaq.

**– Həyata keçirdiyiniz ən maraqlı yadda qalan əməliyyat var?**

– Bütün xəstələr, onların hekayələri və əməliyyatlar ayrı-ayrılıqda maraqlıdır. İlk dəfə olaraq 7 aylıq (6 kq) körpəyə qaraciyər transplantasiyası, eyni seansda bir xəstəyə həm qaraciyər, həm də böyrək transplantasiyası, bir xəstəyə qaraciyərin iki payı transplantasiyasını, bir xəstəyə eyni seansda açıq ürək və qaraciyər transplantasiyası, bir xəstəyə eyni seansda açıq ürək və böyrək transplantasiyası, çarpaz qaraciyər və böyrək transplantasiyası əməliyyatları məhz bizim tərəfimizdən icra olunub.

**– Mircəlal həkim, təhsiliniz barədə nə deyə bilərsiniz? İlk dəfə işə harada başlamısınız?**

– Mən 1994-cü ildə Azərbaycan Tibb Universitetinin Müalicə İşləri fakültəsinə qəbul olunmuşam. 2000-ci ildə Azərbaycan Tibb Universitetini bitirdikdən sonra 2000-2001-ci ildə M.Nağıyev adına TTYX-da ümumi cərrahiyyə ixtisası üzrə internatura keçərək ümumi cərrah ixtisasını almışam. 2004-2009-cu illərdə Türkiyə Respublikası, İzmir şəhəri, Ege Universitetinin Tibb Fakültəsi, Ümumi Cərrahiyyə və Orqan Transplantasiyası kafedrasında təhsil almışam. 2007-2009-cu illərdə Ege Universitetinin Tibb Fakültəsi, Ümumi Cərrahiyyə və Orqan Transplantasiyası kafedrasında orqan transplantasiyası üzrə qaraciyər və böyrək sahəsində təkmilləşmiş, bu illər ərzində Orqan transplantasiyası və Hepatobilyar cərrahiyyə bölməsinin məsul şəxsi kimi fəaliyyət göstərmişəm. Eyni zamanda ölümündən sonra orqanlarını bağışlamış şəxslərdən orqanların götürülməsini həyata keçirən Ege Universiteti, Tibb Fakültəsi, Ümumi Cərrahiyyə və Orqan Transplantasiyası kafedrasındakı cərrahi briqadaya rəhbərlik etmişəm. 2009-2010-cu illərdə İzmir şəhərinin “Kent” xəstəxanasında qaraciyər transplantasiyası, 2012-ci ildə Cənubi Koreyanın Seul şəhəri, “Asan Medical Center”də, hepatobilyar cərrahiyyə və qaraciyər transplantasiyası proqramı üzrə təlimlərdə olmuşam. 2008-ci ildə Mərkəzi Neftçilər Xəstəxanası Endoskopik cərrahiyyə şöbəsində həkim-cərrah kimi fəaliyyətə başlamışam. Qısa müddət ərzində Orqan Transplantasiyası bölməsini yaratmış və Cərrahiyyə və Orqan transplantasiyası şöbəsini qurmuşam.

**– Sizcə iş həyatınızdakı ən böyük uğurunuz nədir?**

– 12.12.2008-ci ildə hələ 31 yaşında Azərbaycan Respublikasında, Cənubi Qafqazda, Orta Asiya və Qazaxıstanda ilk dəfə olaraq qaraciyər transplantasiyası əməliyyatını icra etməyim və bu işi davamlı hala gətirərək bu sahədə kadrların



yetişməsinə nail olmağım mənim ən böyük uğurumdur. Qeyd etmək istəyirəm ki, dünyada nadir həkimlər var ki, bu yaşda qaraciyər transplantasiyası edərək ilk dəfə orqan transplantasiyası proqramını başlasın.

**– Bu günə qədər neçə transplantasiya əməliyyatı edibsiniz?**

– Fəaliyyətim ərzində 1000-dən çox insana orqan transplantasiyası əməliyyatı etmişik.

**– Mircəlal həkim, ciddi və riskli sahədə işləyirsiniz. Nəticələriniz barəsində nə deyə bilərsiniz?**

– Lazımı və zamanında müayinələrə getmək çox vacibdir. Profilaktik müalicələri almayan xəstələr əməliyyat üçün son anda, tükənmiş vəziyyətdə gəlirlər. Təbii ki, bu bilavasitə əməliyyat nəticəsinə təsir edir. Lakin buna baxmayaraq istər böyrək, istərsə də qaraciyər transplantasiyası nəticələrimiz dünya mərkəzlərinin nəticəsi kimidir. Məhz buna görə də European Liver Transplant Registry Mərkəzinə (<http://www.eltr.org/>) qəbul olunmuşuq.

**– Oxuculara nə tövsiyə edərdiniz?**

– Tövsiyə dedikdə, əslində hamımız bunları bilirik: zərərli adətlərdən uzaq olmaq, alkoqol, enerji içkiləri, siqaret, narkotik istifadəsindən uzaq durmaq. Dietamıza ciddi mənada fikir vermək, çəki almamaq, idman etmək. Ən əsası isə xəstələnməmək.

Uğura gedən yol çətin yoldur, əzablı yoldur, keşməkeşli yoldur. Bunun üçün çalışmaq, çalışmaq, təbii ki, yaxşı təhsil almaq lazımdır. Heç zaman məqsəddən, amaldan geri dönməmək. Məqsədə aparan yol uzun olsa da, nəhayət, nəticəsi şirin olur. Sizə və hamımıza sağlam, uzun ömür arzu edirəm! Çox sağ olun!

**Dilara ZAMANOVA,**  
Mərkəzi Gömrük Hospitalının PR mütəxəssisi



# AZERI BUSINESS AWARD 2022

TƏŞKİLATÇI



BUSINESS TIME

## MÜKAFATIN LAUREATLARI

<b>Zurab Pataradze</b> Gürcüstanın Azərbaycan Respublikasındakı Fövqəladə və Səlahiyyətli səfiri	Ticari və İqtisadi əlaqələrin inkişafına verdiyi töhfəyə görə
<b>Rübabə Mürşüdova</b> Qranit QP şirkətinin rəhbəri	Dağ-mədən sahəsində ilin iş adamı
<b>Günel Bayramlı</b> Plastik və estetik cərrah	Plastik-estetik cərrahiyyəsi sahəsində əldə etdiyi yüksək nəticələrə görə
<b>Camal LTD</b>	"İceland" brendi dondurma istehsalı sahəsinin lideri
<b>SƏBA ASC</b>	İlin quşçuluq şirkəti
<b>Biləsuvar Aqro</b>	Süd məhsulları və kərə yağı istehsalı sahəsində ilin şirkəti
<b>FAB Boya və Kimya Sənayesi</b>	İlin keyfiyyətli boya istehsalçısı
<b>Crystal Beton</b>	İlin beton istehsalçısı
<b>Milli İdman Tibbi və Reabilitasiya İnstitutu (MİTRİ)</b>	Tibb və reabilitasiya sahəsində əldə etdiyi yüksək nəticələrə görə
<b>Voltaç Elektrik Quraşdırma və Təmir Tikinti</b>	Keyfiyyətli tərəfdaş
<b>LV Caspian Limited</b>	İlin logistika şirkəti
<b>ByCafeCity – restoranlar şəbəkəsi</b>	Müştəri seçimi
<b>AZPRINT</b>	İlin mətbəəsi
<b>KATV1</b>	İlin kabel televiziya operatoru
<b>İydə Perfumery</b>	İlin parfümeri
<b>Bakı OTIS Lift</b>	Sərnişin və yük lift avadanlıqlarının satışı, quraşdırılması və servisi sahəsinin lideri
<b>Azertac Dövlət İnformasiya Agentliyi</b>	İlin informasiya agentliyi

### PARTNYORLAR



FABERLIC

### DOST ŞİRKƏTLƏR



HILLSIDE  
PREMIUM



ALISON'S ATELIER  
PREMIUM LEATHER GOODS

BIZON













# KEYFİYYƏT

*uğurumuzun əsasıdır*



(+994 12) 406 43 35  
(+994 55) 400 71 71

Bakı şəhəri, Binəqədi rayonu,  
Biləcəri qəsəbəsi binəqədi sosesi, ev 4A

MillenniumDondurma  
millennium\_dondurma  
millennium.az



(+994 12) 406 43 35

(+994 55) 400 71 71



Bakı şəhəri, Binəqədi rayonu,  
Biləcəri qəsəbəsi binəqədi şosesi, ev 4A



MillenniumDondurma



millennium\_dondurma



millennium.az

# BakuBuild

## 28-ci Azərbaycan Beynəlxalq **İNŞAAT SƏRGİSİ**

**19 | 20 | 21 OKTYABR 2023**

BAKI EKSPONAZ MƏRKƏZİ

Təşkilatçılar



Tel. : +994 12 404 10 00  
: +994 55 224 10 00  
E-mail : build@iteca.az

[www.bakubuild.az](http://www.bakubuild.az)

#BakuBuild

 BakuBuildAzerbaijan