

# BUSINESS TIME

136/2024



**COP29**

Baku  
Azerbaijan



**СОР29 ЯВЛЯЕТСЯ ОЧЕНЬ ВАЖНЫМ СОБЫТИЕМ ГОДА ДЛЯ АЗЕРБАЙДЖАНА И ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ ПРОДОЛЖЕНИЕ СТРАТЕГИИ ПЕРЕХОДА СТРАНЫ К «ЗЕЛеноЙ» ЭКОНОМИКЕ.**



**AZKON**  
**LİFT COMPANY**

**ALIMAK**



AZ1014, Bakı, Nəsimi r-nu, Mərdanov qardaşları 59  
Mob.: +994 50/70 351 45 38  
E-mail: azkonlift@gmail.com • www.azkonlift.az

# AZKON

## LIFT COMPANY

SHANGHAI MITSUBISHI ELEVATOR CO., LTD.



AZ1014, Bakı, Nəsimi r-nu, Mərdanov qardaşları 59  
Mob.: +994 50/70 351 45 38  
E-mail: [azkonlift@gmail.com](mailto:azkonlift@gmail.com) • [www.azkonlift.az](http://www.azkonlift.az)



### 4 GARABAKH NEWS

#### СТРОИТЕЛЬСТВО

**8 ВОЗВРАЩЕНИЕ В КАРАБАХ**  
Государственное Агентство Жилищного Строительства Азербайджана (MIDA) продолжает активную работу в рамках проекта «Возвращение в Карабах» (Qarabağa qayıdış).

**10 АТИА: ВКЛАД В COP29**  
Строительный сектор Азербайджана занимает по объему занятости третье место в экономике страны и четвертое место среди МСБ.

**14 НАДЕЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО**  
В современных условиях для строительства характерна значительная специализация.

**16 ГАРАНТИЯ ВЫСОКОГО РЕЗУЛЬТАТА**  
Группа компаний Matanat A, являющаяся первым производителем продукции на основе цемента и гипса в Азербайджане, была основана в 2000 году.

**20 НАДЕЖНОСТЬ И ТОЧНОСТЬ**  
Строительство любого масштабного проекта реализуется при учете мельчайших деталей, и очень важным звеном в этом трудоемком процессе является геодезический контроль местности.

#### START-UP

**24 УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС ЗАВИСИТ ОТ ОПЫТА ПЕРСОНАЛА**  
За последние 20 лет наша страна вошла в число быстроразвивающихся стран. Одна из основных причин заключается в адаптации и развитии условий ведения бизнеса, созданных для среднего и малого предпринимательства.

#### АГРАРНОЕ ДЕЛО

**28 СОХРАНЯЯ КАЧЕСТВО И ВКУС**  
Производство и потребление помидоров в мире постоянно растет. Это неудивительно, ведь их едят не только в свежем виде, но также из них производят различные соусы, кетчупы, соки.

**30 НАДЕЖНАЯ ЗАЩИТА РАСТЕНИЙ**  
АО «Щелково Агрохим» – мощное, динамично развивающееся предприятие с постоянно растущим объемом и интенсификацией производства, входящее в список системообразующих предприятий России.

#### КЛИМАТ

**32 В ПРЕДДВЕРИИ COP29**  
Конференция сторон Рамочной конвенции ООН об изменении климата (COP) проводится ежегодно, и в этом году 29-я сессия (COP29) состоится в Баку.

**36 ООН: СИСТЕМЫ ПРЭСНОВОДНЫХ РЕСУРСОВ ПОЛОВИНЫ СТРАН МИРА ДЕГРАДИРОВАЛИ**  
В половине стран мира один или несколько типов пресноводных экосистем находятся в состоянии упадка и деградации.

**38 СПРОС НА МИНЕРАЛЫ – РЕКОМЕНДАЦИИ ЭКСПЕРТОВ**  
В ООН подсчитали, что спрос на минералы, критически важные для технологий возобновляемой энергии, к 2030 году почти утроится.

#### COLLABORATION

**40 УСПЕШНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО**  
Интервью журнала Business Time с Торговым представителем Российской Федерации в Азербайджанской Республике Русланом Мирсаяповым.

**43 GROWING INTERNATIONAL COLLABORATION**  
Business Time magazine interview with an independent consultant with over 30 years of experience in wealth management and financial consulting in Europe, the USA, and Asia Mr. Carlo Thewes.

#### МЕНЕДЖМЕНТ

**46 ПОЧЕМУ РУКОВОДИТЕЛЯМ НЕОБХОДИМО ИМЕТЬ ЧУВСТВО ЮМОРА**  
Барбара Штёттингер (Barbara Stöttinger), декан WU Executive Academy, объясняет, почему лидерам необходимо обладать чувством юмора, а также выделяет самые досадные ошибки, которые руководящие кадры допускают в данной области.

#### ИННОВАЦИИ

**49 БОИТСЯ ЛИ ВАША КОМПАНИЯ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ?**  
Внедрение инноваций требует решимости. Многие компании недооценивают, насколько сильно их сотрудники цепляются за то, что дает им чувство безопасности, и подыгрывают этой тенденции, вместо того чтобы пытаться показать им, что есть другой путь.

#### ЗДОРОВЬЕ

**52 ОБСЛЕДОВАНИЕ – ОДНО ИЗ ЛУЧШИХ РЕШЕНИЙ В КАЧЕСТВЕ ПРОФИЛАКТИКИ**  
В середине июля в отделении кардиологии Центрального таможенного госпиталя состоялся День открытых дверей.

#### TƏDBİR

**56 WULING VƏ JMC AVTOMOBİL BRENDLƏRİNİN ÖLKƏMİZDƏ RƏSMİ TƏQDİMAT MƏRASİMİ KEÇİRİLİB**  
Çin avtomobil sənayesinin nəhənglərindən olan Wuling və JMC avtomobil brendlərinin ölkəmizdə rəsmi təqdimat mərasimi keçirilib.

**58 “MADE IN ITALY” MƏHSULLARININ AZƏRBAYCAN BAZARINDA DAVAMLILIĞINI ARTIR**  
19 iyun 2024-cü il tarixində İtaliya Ticarət Agentliyi – Bakı Ofisi İtaliyanın Azərbaycandakı səfiriyyətinin əməkdaşlığı ilə “Made in Italy” brendinə məxsus Qida və içki sektorlarının təbliğatına həsr olunmuş silsilə tədbirlər keçirdi.

**60 AZERBAIJAN BUSINESS AWARD 2023**

**Редактор**  
Кямала Рагимова

**Выпускающий редактор**  
Джамилла Аллахвердиева

**Арт-директор**  
Вагиф Иманов

**Дизайнер**  
София Сеидзаде

**Контакты:**  
Тел.: (+994 55) 200 66 62  
(+994 12) 565 74 21

**Генеральный директор**  
Мамед Гаджиев

**Главный советник  
генерального директора**  
Чингиз Искендеров

**Директор департамента рекламы**  
Исмаил Агаев

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  
© 2024 Business Time

# СОЕДИНЯЕМ НАУКУ И ПРАКТИКУ



betaren.ru



ЩЕЛКОВО  
АГРОХИМ



Азербайджан, г. Баку  
Проспект Гейдара Алиева 187 Б  
Тел.: +7 (994) 107-27-12-20, 518-70-79-70

Реклама



## ПРЕЗИДЕНТ ИЛЬХАМ АЛИЕВ ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ В ОТКРЫТИИ КАРАБАХСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Президент Азербайджана Ильхам Алиев 20 сентября принял участие в открытии Карабахского университета в городе Ханкенди.

Отметим, что 28 ноября 2023 года глава государства подписал Распоряжение «О создании Карабахского университета». Согласно Распоряжению, в целях удовлетворения спроса на высококвалифицированные кадры в соответствии с социально-экономическими потребностями региона и сохранения исторически существующих традиций в сфере образования на базе высшего учебного заведения, расположенного в городе Ханкенди, в подчинении Министерства науки и образования Азербайджанской Республики было создано юридическое лицо публичного права «Карабахский университет».

Благодаря вниманию и заботе главы государства в университете за короткий период была создана совре-

менная образовательная инфраструктура. На всей территории высшего учебного заведения были проведены широкомасштабные работы по благоустройству. Парк перед главным учебным корпусом был снесен, а на его месте разбит новый современный парк площадью 2,3 га.

Президент Ильхам Алиев ознакомился с условиями, созданными в Карабахском университете. Глава государства был проинформирован о том, что все учебные здания капитально отремонтированы. Обновлен фасад главного учебного корпуса, проложены коммуникационные линии, учебные и административные кабинеты оснащены соответствующим оборудованием, отвечающим современным требованиям.

Карабахский университет в настоящее время размещается в 3 учебных зданиях. В главном учебном корпусе действуют факультеты педагогики, инженерии, гуманитарных и социальных наук, экономики и туризма, во 2-м учебном здании – факультет искусств, в 3-м учебном здании – Международный лингвистический центр.

В целях закрепления теоретических знаний студентов практическими навыками, с учетом соответствующих потребностей первого учебного года в университете созданы 6 лабораторий.

Услугами университетской библиотеки, оформленной по современным стандартам, могут одновременно пользоваться 200 студентов. В фонде библиотеки имеется более 6 тыс учебников и другой литературы на азербайджанском, английском и русском языках. Здесь студенты могут воспользоваться широкими возможностями системы «Электронная библиотека».

В настоящее время в университете работает 160 сотрудников. Из них 60 человек – члены академического состава, а 100 – административно-технический персонал.

Было сообщено, что на 2024/2025 учебный год в плане приема студентов на бакалавриат предусмотрено 1120 мест. По итогам экзаменов, проведенных Государственным экзаменационным центром, приняты 1104 студента, то есть план приема выполнен на 98,5%.

## SOCAR ПЛАНИРУЕТ РЕАЛИЗАЦИЮ ВИЭ-ПРОЕКТОВ В КАРАБАХЕ И ВОСТОЧНОМ ЗАНГЕЗУРЕ

Госнефтекомпания Азербайджана (SOCAR) планирует реализацию ряда проектов в сфере возобновляемых источников энергии (ВИЭ) на освобожденных территориях Азербайджана.

Как заявил заместитель вице-президента по сегменту энергоперехода, окружающей среды и декарбонизации SOCAR Теймур Гулиев, в Карабахе и в Восточном Зангезуре есть несколько проектов по развитию возобновляемых источников энергии. Среди них – строительство солнечной электростанции «Шафаг» мощностью

240 МВт, которое будет осуществлено совместно с британской BP и Азербайджанской инвестиционной компанией. Эта станция позволит виртуально обеспечить энергией Сангачальский терминал.

Он добавил, что планируется создание производственной мощности на основе геотермальных источников. «Изучаются архивы. Проект планируется реализовать на освобожденных территориях, поскольку здесь инфраструктура создается с нуля и при ее проектировании и строительстве будет учитываться возможность использования геотермальных ресурсов», – отметил Т. Гулиев.

Заместитель вице-президента подчеркнул, что совместно с компанией Masdar (ОАЭ) планируется реализовать проект строительства ветряной электростанции в Лачынском районе мощностью порядка 100 МВт.

## ИТАЛИЯ ГОТОВА УЧАСТВОВАТЬ В ВОССТАНОВЛЕНИИ КАРАБАХА

Италия может принять участие в восстановлении Карабаха по многим направлениям.

По словам главы Итало-азербайджанской торговой палаты Мануэлы Тральди, товарооборот между Азербайджаном и Италией всегда развивался по нарастающей: «С 2013 года наш товарооборот составлял более \$8 млрд. Но в последние несколько лет, особенно после открытия ТАР, мы увидели постоянный рост показателя. Таким образом, можно сказать, что экспорт газа добавил свою ценность к товарообороту, в результате чего мы наблюдали рост товарооборота до \$17 млрд».

М. Тральди отметила, что сейчас цель итальянского правительства в отношениях с Азербайджаном – увеличение доли экспорта: «Между импортом из Азербайджана и экспортом есть большая разница. Экспорт из Италии в Азербайджан находится на низком уровне, но есть много возможностей для сотрудничества».

По ее словам, для итальянских компаний открывается все больше возможностей в Азербайджане, особенно в Карабахе. «Италия всегда поддерживала Азербайджан в вопросе Карабаха. Мы можем участвовать в восстановлении Карабаха во многих аспектах», – сказала она.

Она подчеркнула, что рабочий визит Президента Ильхама Алиева в Италию имеет очень важное значение с точки зрения развития двусторонних отношений: «Отношения между лидерами двух стран находятся на высоком уровне. Президент Италии посетил Баку в 2018 году, а в феврале 2020 года, незадолго до нача-



ла пандемии COVID19, состоялся очень важный визит Президента Азербайджана в Италию. Взаимные визиты оказывают очень положительное влияние на двусторонние отношения».

Глава палаты подчеркнула, что сейчас они сосредоточены на привлечении инвестиций в Азербайджан: «Мы делаем это разными способами, стараемся продвигать инвестиционные возможности Азербайджана в Италии. У нас есть несколько проектов в этом направлении, в рамках которых мы очень тесно сотрудничаем с инвестиционными компаниями Азербайджана, AZPROMO и Министерством экономики страны».

## ШВЕДСКИЙ ТЕЛЕКАНАЛ СНЯЛ ФИЛЬМ О РАЗРУШЕННОМ АГДАМЕ

Шведский телеканал Kunskapskanalen снял фильм об Агдаме, разрушенном в период армянской оккупации после Первой Карабахской войны.

Начало фильма повествует о городе, который когда-то был современным и прогрессивным культурным центром региона, однако, став «пороховой бочкой», в короткое время превратился в город-призрак.

«В тени Кавказских гор в Азербайджане находится город-призрак с мрачным прошлым. Среди зеленых деревьев лежат руины сотен разрушенных зданий. Это жуткое зрелище, похожее на сцену из фильма-катастрофы. Дороги и улицы пустынные, нигде не видно людей», – так описывает современное состояние города закадровый голос в фильме.

Инженер-химик Джейга Вайс, писатель и историк Доминик Селвуд, а также писатель и журналист Джим Мейдс рассказывают об уцелевшей после нескольких вооруженных конфликтов мечети 1870 года, которая использовалась армянскими военнослужащими в качестве смотровой башни для ведения артиллерийского огня. Также в фильме



рассказывается о масштабах минной проблемы, которая мешает возрождать жизнь в регионе в полной мере.

«Сегодня из-за минной угрозы передвигаться можно только по главным дорогам. Если вы хотите сменить маршрут, перед этим необходимо, чтобы группа саперов проверила местность. Когда-то этот регион был усеян сотнями тысяч мин», – говорится в сюжете.

Но фильм заканчивается на оптимистичной ноте, в конце повествует о возрождении города, генеральный план которого был утвержден в мае 2021 года. Отмечается, что в городе будет проживать 100 тыс жителей, и здесь вновь будет играть футбольный клуб «Агдам», ставший символом надежды на возвращение города к жизни.

«От Агдама почти ничего не осталось, но кое-что удивительное уцелело в этой кровавой бойне, давая надежду на его будущее – городская футбольная команда. Тот факт, что все еще существует клуб, связанный с этим местом, дает надежду на то, что город вновь вернется к жизни», – говорится в заключении фильма.



## В ШУШЕ ПРОШЕЛ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕНЬ ГАСТРОНОМИИ

В начале сентября в Шуше стартовал Международный день гастрономии с участием кулинаров из регионов Азербайджана, а также Турции, Узбекистана, Пакистана, Саудовской Аравии и Ирана.

Мероприятие было организовано совместно с Государственным агентством по туризму, Управлением Шушинского государственного заповедника и Национальным кулинарным центром.

На открытом воздухе в городе были установлены палаточные стенды, где можно было продегустировать блюда, организация которых связана с общей культурой ифтара (разговение после дневного поста по мусульманскому обычаю) в Азербайджане, Иране, Турции и Узбекистане под названием «Ифтар и связанные с ним социально-культурные традиции». Эта номинация включена в репрезентативный список нематериального культурного наследия ЮНЕСКО.

В рамках мероприятия была организована выставка образцов гастрономии и материально-культурного наследия Карабахского и Восточно-Зангезурского регионов.

Посетителям также были представлены образцы декоративного наследия «Искусства тезхиба», также включенного в репрезентативный список нематериального культурного наследия ЮНЕСКО.

## В 2023 ГОДУ В ДЖАБРАИЛЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ БЫЛ ВЫДЕЛЕН 991 ГА ЗЕМЛИ

В 2023 году общая площадь земель, находящихся в собственности или пользовании сельскохозяйственных предприятий и индивидуальных фермерских хозяйств на освобожденных от оккупации территориях Азербайджана, составляла 49 316 га, что на 7% больше по сравнению с 2022 годом.

Из них на долю Карабахского экономического района приходилось 93,4% или 46 066 га территорий, а Восточно-Зангезурского экономического района – 6,6% или 3 250 га.

В прошлом году в Джабраильском районе впервые земельные участки были переданы в собственность или пользование сельскохозяйственным предприятиям и хозяйствам индивидуальных предпринимателей. Общая площадь выделенных на эти цели земель составила 991 га.

## В АГДАМСКИЙ ПРОМПАК ИНВЕСТИРОВАНО БОЛЕЕ 40 МЛН AZN

В Агдамский промышленный парк инвестировано более 40 млн AZN, и здесь создано более 456 постоянных рабочих мест.

Об этом сообщил пресс-секретарь Агентства по развитию экономических зон Эльчин Кязымов. По его словам, запуск в промпарке новых предприятий, в открытии которых принял участие Президент Ильхам Алиев, даст толчок развитию нефтяного сектора в стране и расширит географию экспорта: «На днях мы стали свидетелями одного из самых знаковых событий в истории страны. В присутствии главы государства в Агдамском промышленном парке состоялась церемония открытия шести промышленных предприятий. С их открытием количество предприятий, работающих в промышленных зонах страны, увеличилось до 79. Запуск новых предприятий даст толчок развитию нефтяного сектора в стране, расширит географию экспорта, ускорит диверсификацию экономики, внесет важный вклад в повышение занятости населения, а главное, поможет возрождению Карабаха».

Э. Кязымов добавил, что при приеме на работу на промышленных предприятиях предпочтение будет отдаваться, в основном, жителям Агдама и близлежащих районов.

Он также отметил, что Агдамский промпарк является вторым по величине после Сумгайытского химико-промышленного парка по количеству резидентов: «27 субъектам предпринимательства, общий объем инвестиций которых достигает 238 млн AZN, был предоставлен статус резидента, а 6 предпринимателям – статус нерезидента. Резидентами промпарка уже вложено более 72 млн AZN в проекты. Всего в промпарке планируется создать 2045 рабочих мест».

## УЧЕТ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ НАЧНЕТСЯ С КАРАБАХА

В Азербайджане продолжается работа по усовершенствованию электронной информационной системы водного хозяйства.

Об этом заявил заместитель начальника отдела экологической политики Министерства экологии и природных ресурсов Рафиг Вердиев на круглом столе «Роль систем управления водными ресурсами в климатически устойчивом сельском хозяйстве», проводимом в преддверии COP29.

Он отметил, что эта информационная система уже введена в эксплуатацию: «Мы намерены вести учет фактического состояния водных ресурсов. В первую очередь, разработана программа для освобожденных от оккупации территорий. На основе данных автоматических станций, установленных практически на всех реках, можно в любой момент оценить ситуацию».



18-ci Azərbaycan Beynəlxalq

# KƏND TƏSƏRRÜFATI SƏRGİSİ

13 | 14 | 15 | 16 MAY 2025

BAKİ EKSPONƏ 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)

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

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

[TikTok: #CaspianAgro](https://www.tiktok.com/@CaspianAgro)



# ВОЗВРАЩЕНИЕ В КАРАБАХ

📍 ФИЗУЛИ



Государственное Агентство Жилищного Строительства Азербайджана (MİDA – Mənzil İnşaatı Dövlət Agentliyi) продолжает активную работу в рамках проекта «Возвращение в Карабах» (Qarabağa qayıdış).

Одним из проектов Агентства является жилой комплекс в городе Физули, общая площадь которого составляет 8,9 га.

Комплекс состоит из 38 жилых зданий, включая 2 четырех-пятиэтажных (одноподъездных), 4 пятиэтажных (одноподъездных), 4 шестиэтажных (одноподъездных), 8 четырех-пятиэтажных (двухподъездных), 2 четырехэтажных (двухподъездных), 12 пятиэтажных (двухподъездных), 2 пяти-шестиэтажных (двухподъездных), 4 шести-семиэтажных (двухподъездных) домов.

Всего в этих домах расположены 846 квартир, из них 318 двухкомнатные, 430 трехкомнатные и 98 четырехкомнатные. Площадь 2-комнатных квартир составит примерно 54,2-68,3 м<sup>2</sup>, площадь 3-комнатных – примерно 71,6-109,3 м<sup>2</sup>, площадь 4-комнатных – примерно 92,8-108,4 м<sup>2</sup>.

Все квартиры полностью отремонтированы, оснащены кухонной мебелью и газовой плитой, счетчиками воды, газа и электроэнергии, а также обеспечены отоплением и горячей водой через централизованную котельную.

📍 ДЖАБРАИЛ





📍 ХОДЖАЛЫ

Помимо жилых домов, на территории также расположены парк, подземная и наземная автостоянки, детские игровые и спортивные площадки.

Строительные работы Государственного Агентства Жилищного Строительства ведутся не только в городе Физули. В городе Джабраил также строится жилой комплекс, общая площадь которого составляет 7,87 га.

Жилой комплекс состоит из 33 жилых домов, в том числе 7 пятиэтажных и 26 четырехэтажных. Всего в этих домах расположены 712 квартир, из них 8 однокомнатные, 136 двухкомнатные, 8 двухкомнатные студийного типа, 392 трехкомнатные и 168 четырехкомнатные.

Площадь однокомнатных квартир составляет примерно 45-50 м<sup>2</sup>, 2-комнатных – примерно 55-90 м<sup>2</sup>, 2-комнатных студийного типа – примерно 98-100 м<sup>2</sup>, 3-комнатных – примерно 90-108 м<sup>2</sup>, а площадь четырехкомнатных – примерно 110-120 м<sup>2</sup>.

Здесь также все квартиры будут полностью отремонтированы, оснащены кухонной мебелью и газовой плитой, счетчиками воды, газа и электроэнергии.

Комплекс будет состоять из 6 кварталов. На территории появятся социально-бытовые объекты, подземные и наземные автостоянки, а также зоны отдыха, детские развлекательные и спортивные площадки.

На этом проекты, реализуемые Государственным Агентством Жилищного Строительства Азербайджана в Карабахе, не заканчиваются. 28 мая Президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев, первая леди Мехрибан Алиева и их дочь Арзу Алиева ознакомились с условиями, созданными после ремонта и реконструкции 15 многоквартирных домов в городе Ходжалы.

В жилом комплексе, занимающем площадь 3,34 га в городе Ходжалы, был проведен капитальный ремонт. В 15 трехэтажных домах, каждый с двумя подъездами, расположено 180 двухкомнатных, трехкомнатных и четырехкомнатных квартир. В комплексе есть детские игровые площадки, спортивные сооружения, спортивная площадка и другие.

Отметим также, что, помимо проектов в Карабахе, MIDA реализует масштабные проекты в Бинагадинском районе города Баку, Евлахе, Сумгайыте, Ширване и Лянкяране.



# АТІА: ВКЛАД В СОР29

Строительный сектор Азербайджана занимает по объему занятости третье место в экономике страны и четвертое место среди МСБ. Это указывает на значительный вклад данной отрасли в экономическое развитие Азербайджана и подчеркивает ее важность в создании рабочих мест и поддержке малого бизнеса.

Одно из ведущих мест в рамках данного сектора занимает Ассоциация строителей и производителей Азербайджана (Azərbaycan Tikinti İstehsalçıları Assosiasiyası, АТІА) – платформа, которая защищает интересы членских организаций, предоставляет им необходимую и полезную информацию и услуги, служит развитию строительного сектора и обсуждает опыт, идеи и инициативы.

Немного предыстории: 4 августа 2020 года несколькими строительными компаниями, занимающими достойное место на строительном рынке страны, была создана Ассоциация строителей и производителей Азербайджана (АТІА) и зарегистрирована в Министерстве юстиции Азербайджанской Республики 5 октября 2020 года. С самого начала своего создания компания нацелилась стать голосом предпринимателей, занимающихся строительной деятельностью в Азербайджане, и их ближайших партнеров, установить диалог для регулирования отношений между бизнесом и государством в данной области и поддерживать устойчивое развитие строительного сектора в стране. Профессионализм и большой опыт позволяют коллективу решать самые сложные вопросы.

О сегодняшнем дне строительной компании, а также о планах на будущее мы поговорим с председателем правления ассоциации Рамизом Исаевым.

**– Не могли бы Вы предоставить информацию об основных сферах своей деятельности? Каковы основные цели АТІА, и какие задачи Вы ставите для достижения этих целей?**

– Наша цель – обеспечить развитие строительного сектора и адаптировать его к современным стандартам, поддержать экономическое и организационное развитие, а также способствовать применению инновационных и передовых технологий. Наша стратегия включает повышение экономической эффективности, укрепление организационных структур, адаптацию отрасли к современным требованиям, обеспечение информационного обмена с общественностью, развитие сотрудничества с государственными органами, активное участие в законодательных инициативах и другие.

Мы поставили перед собой цели развивать тесное сотрудничество с государственными органами, оказывать содействие в регулировании строительного сектора, а так-



АССОЦИАЦИЯ СТРОИТЕЛЕЙ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АЗЕРБАЙДЖАНА (АТІА) – ПЛАТФОРМА, КОТОРАЯ ЗАЩИЩАЕТ ИНТЕРЕСЫ ЧЛЕНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ИМ НЕОБХОДИМУЮ И ПОЛЕЗНУЮ ИНФОРМАЦИЮ И УСЛУГИ, СЛУЖИТ РАЗВИТИЮ СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА И ОБСУЖДАЕТ ОПЫТ, ИДЕИ И ИНИЦИАТИВЫ.

же участвовать в законодательных инициативах и других вопросах, связанных с государственной поддержкой. Все это будет способствовать развитию законодательства в отрасли и формированию политики, влияющей на отрасль.

Посредством этих целей и стратегий АТІА поддерживает развитие и адаптацию строительного сектора Азербайджана к современным требованиям, одновременно защищая интересы участников и повышая стандарты качества.

**– В ноябре в Баку будет проведено одно из актуальных на сегодняшний день мероприятий – СОР29. В каком направлении Вы будете осуществлять свою деятельность для поддержки данного мероприятия?**

Как Ассоциация строителей и производителей Азербайджана, мы предоставляем обширную информацию о COP29 на всех мероприятиях, в которых участвуем, подчеркиваем ее цели, а также информируем о важности и значимости данного мероприятия.

– Как Ассоциация строителей и производителей Азербайджана, мы предоставляем обширную информацию о COP29 на всех мероприятиях, в которых участвуем, подчеркиваем ее цели, а также информируем о важности и значимости данного мероприятия.

Некоторые из наших членов активно участвуют в реконструкции города и работах по инфраструктуре, чтобы мероприятие прошло успешно. Они вносят значительный вклад в эстетическое и функциональное благоустройство города. Параллельно с этим компания AzChexengering – партнер АТИА – осуществит строительство солнечной электростанции мощностью 500 МВт в Нахчыванском районе, соответствующие меморандумы и соглашения уже подписаны.

Компания AzChexengering в мае установила SmartFlower в городе Ходжалы, работающее по инновационной технологии и состоящее из солнечных панелей. Данное устройство самоочищается на закате и запускается на восходе солнца. Кроме того, компания является официальным дистрибьютором указанной технологии.

В то же время мы будем организовывать демонстрации и презентации для пропаганды использования экологически чистых и устойчивых строительных материалов. Мы предпримем соответствующие инициативы для обеспечения применения экологически ответственных подходов. Эти инициативы также будут способствовать продвижению принципов устойчивого развития в строительном секторе. Посредством этих и других мероприятий мы обеспечим успешную реализацию мероприятия COP29 и постараемся внести позитивный вклад в достижение целей мероприятия.

**– Строительство – процесс трудоемкий и требует ответственного подхода к организации каждого этапа работ. Среди задач, которые стоят перед нами, выбор строительных материалов является главным фактором успеха. Как же правильно их выбирать?**

– Для того чтобы гарантировать соответствие строительных материалов международным и местным стандартам качества, необходимо проверить наличие на материалы соответствующих сертификатов, изучить результаты независимых лабораторных испытаний, подтверждающих их соответствие стандартам.



Чтобы гарантировать, что материалы соответствуют конкретным требованиям строительного проекта и потребностям долгосрочной устойчивости, необходимо оценить совместимость материалов со спецификациями проекта, совместимость с местным климатом и условиями окружающей среды. Кроме того, следует учитывать долговечность материалов, экологические сертификаты и стандарты устойчивого развития. Помимо вышеперечисленного, важно проверить их соответствие пожарной безопасности, отсутствию в составе вредных для здоровья веществ.

С целью обеспечения правильного применения выбранных материалов на разных этапах строительного проекта, необходимо проверить соответствие материалов области и метода применения, а также принять во внимание рекомендации производителя. Согласно этим критериям, выбор строительных материалов важен для успешной реализации и долгосрочной устойчивости проекта.

**– Каких принципов придерживается ваша ассоциация?**

– Ассоциация строителей и производителей Азербайджана (АТИА) создана на основе добровольных принципов, а это значит, что членство в ассоциации является решением, выбранным каждым предприятием по собственному желанию. Каждый член ассоциации, решивший участвовать в ее деятельности, принимает это решение в соответствии со своими личными интересами, целями и ассоциациями.

При этом АТИА полностью придерживается принципа юридического равенства своих участников. Этот принцип обеспечивает равное признание и защиту прав и обязанностей каждого члена ассоциации. Такой подход поддерживает справедливые и прозрачные отношения между участниками. Голос каждого из них слышен в процессе принятия решений ассоциацией, учитываются их предложения и мнения.



Это позволяет нам принимать коллективные решения, тем самым учитывая интересы и потребности всех участников. Процесс принятия решений внутри ассоциации осуществляется в открытой, справедливой и коллективной среде.

Ассоциация является некоммерческой организацией. Наша цель – поддержка развития строительного сектора и защита общих интересов. Кроме того, АТИА объединяет производителей строительной продукции и специалистов, работающих в разных областях отрасли, обеспечивает обмен знаниями и опытом.

Ассоциация имеет широкую сеть членов-участников, охватывающую различные области строительного сектора. Это позволяет нам увеличить нашу коллективную силу за счет объединения различных экспертов и производителей отрасли.

Мы установили отношения со многими зарубежными ассоциациями и важными компаниями, участвовали в международных мероприятиях и укрепили отношения с нашими членами в Турции, России, ОАЭ, Саудовской Аравии, Китае, Узбекистане, Казахстане, Индии и других странах. Данные связи имеют большое значение для местных компаний при реализации своих больших и успешных проектов не только внутри страны, но и на зарубежной арене. Будучи одной из самых активных ассоциаций в Азербайджане, это можно наблюдать и в нашей работе, которую мы выполняем.

66  
**Наши члены участвуют в процессе восстановления Карабахского региона, тесно сотрудничая с местными и международными экспертами для эффективной реализации проекта.**

**– Какие мероприятия АТИА намерена осуществить в рамках проекта Rebuild Karabakh?**

– Некоторые из наших членов-участников активно участвуют в восстановительных работах в рамках проекта реконструкции Карабаха. Эти работы включают в себя применение современных технологий строительства, реализацию инфраструктурных проектов, восстановление жилых и общественных объектов. Наши члены вносят большой вклад в обеспечение стандартов качества, предоставление технической поддержки и успешное достижение целей проекта на каждом этапе строительства.

В то же время они участвуют в процессе восстановления Карабахского региона, тесно сотрудничая с местными и международными экспертами для эффективной реализации проекта. Наши члены активно участвуют в градостроительных и строительных проектах, используя современные строительные материалы и методы при реконструкции жилых домов, рабочих мест, школ и медицинских учреждений. В то же время они гарантируют, что качество в данном процессе поддерживается на высоком уровне.

**Мила МАМЕДОВА**



# MÜASİR TİKİNTİ VƏ MEMARLIQ HƏLLƏRİ



## Tikinti idarəedilməsi

Layihənin konsepsiyasından sonuna qədər, tikinti öncəsi hazırlıq işlərdən başlayaraq inşaat sonuna qədər gündəlik əməliyyatlarına nəzarət etmək:

- ✓ Tikinti qrafikin izlənmək məqsədi ilə əraziyə baxışları keçirmək;
- ✓ Satınalma və materialla vaxtında təmin etməsinə nəzarət;
- ✓ Kadrların təmin edilməsi;
- ✓ Tikinti keyfiyyətinə nəzarət etmək;
- ✓ Tikinti xərclərin idarəedilməsi;
- ✓ SƏTƏM üzrə təlim, nəzarət;
- ✓ Təftiş;
- ✓ Sənədləşməyə nəzarət;
- ✓ Tikinti və Ətraf Mühitin Təhlükəsizliyi;
- ✓ Tikinti və podrat müqavilələrinə hüquqi dəstək.

## Layihənin idarəedilməsi

Layihənin detallarını, texnologiyanın və xüsusi tələblərin daha da aydınlatmaq üçün Sifarişçi ilə çox yaxından çalışmaq:

- ✓ Tikinti-memarlıq işləri;
- ✓ Baş müqavilələrin tərtib edilməsi;
- ✓ Podratçıların seçilməsi və dəyərləndirilməsi;
- ✓ Təchizatçıların seçilməsi, tender və katirovkaların edilməsi;
- ✓ İcazələr;
- ✓ Ərazinin seçilməsi və təhlil edilməsi;
- ✓ Sahədaxili tikintinin aparılması;
- ✓ Layihənin büdcələnməsi, tikinti qrafikin qurulması, dövrü hesabatların təqdim olunması;
- ✓ Maliyyə planlaşmaya nəzarət;
- ✓ Texnoloji avadanlıqların quraşdırılması.

# НАДЕЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО



потерями и преимущественно с разумным бюджетом. Например, один из наших продуктов «Модульные здания» выполнен в виде быстросборной конструкции, которую можно собрать и ввести в эксплуатацию в течение нескольких дней, а некоторые даже в считанные часы.

**– Какие факторы отличают вашу сферу деятельности? С какими трудностями Вы столкнулись при построении своего бизнеса?**

– Есть много компаний, которые предоставляют строительные услуги. У каждой компании своя специфика. Часть направлена на строительство жилых домов, часть – частных домов, часть – на строительство инфра-

Строительство всегда было одним из крупнейших секторов мировой экономики: его доля в мировом ВВП составляет 14%. В современных условиях для строительства характерна значительная специализация. Кроме того, на качество строительных работ влияет разнообразие материалов, конструкций и услуг других отраслей, что создает тесные связи строительного предприятия с хозяйствами других отраслей. Местная строительная компания BRPG отличается на рынке качеством своих работ. Деятельность компании охватывает процесс с момента выбора площадки до рассмотрения концепции, обследования площадки, комплексной проверки, получения разрешений от правительства и города, строительных чертежей, переговоров с подрядчиками, управления проектом, закупок и сдачи объекта под ключ.

Для получения более подробной информации об основных направлениях деятельности компании и проектов мы обратились к генеральному директору Хаялу Шарифзаде.

**– Ваша компания предлагает широкий спектр услуг. С чего началась деятельность BRPG и какие направления она в основном охватывает?**

– Наша компания работает в строительной сфере и в основном предоставляет строительные услуги, отвечающие современным требованиям. Когда мы говорим о современных требованиях, то имеем в виду оказание строительных услуг в более короткие сроки, с меньшими

---

КОГДА МЫ ГОВОРИМ О СОВРЕМЕННЫХ ТРЕБОВАНИЯХ, ТО ИМЕЕМ В ВИДУ ОКАЗАНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В БОЛЕЕ КОРОТКИЕ СРОКИ, С МЕНЬШИМИ ПОТЕРЯМИ И ПРЕИМУЩЕСТВЕННО С РАЗУМНЫМ БЮДЖЕТОМ.

---

структуры. Наше отличие заключается в проектировании и строительстве сельскохозяйственных построек. Одной из главных задач является продвижение наших продуктов и услуг. Мы сталкивались с трудностями во внедрении и продвижении нововведений, а также подготовке специалистов по их применению.

**– Какие работы Вы уже реализовали и с чем в основном связаны эти проекты? Были ли проекты, от которых Вы отказались? Если да, то по какой причине?**

– На сегодняшний день мы реализовали множество строительных проектов, накопили большой опыт в строительстве ферм, животноводстве, птицеводстве, рыбного хозяйства, в строительстве складских помещений, а также перерабатывающих предприятий, работающих преимущественно в аграрном секторе, холодильных складов.

Проектов, от которых мы отказывались не было, но были такие, которые во время проектных работ и планирования получались не рентабельными, в результате чего мы их приостанавливали. Например, фермеру, который хотел построить новую животноводческую ферму, мы разъяснили, что она находится далеко от кормовой базы, а после строительства работа фермы будет неэффективной.



– **Вы участвовали в проекте создания рыбного хозяйства на реке Хакари в Лачине. Можете ли Вы рассказать нам подробнее об этом проекте? Как это поможет развитию предпринимательства в Карабахе?**

– Это рыбное хозяйство, созданное на реке Хакари Лачинского района. В этом хозяйстве выращивается форель и осетр. Оно введено в эксплуатацию в прошлом году и рыбная продукция уже доступна на рынках. Можно сказать, что это одно из первых фермерских хозяйств, задействованных в Лачинском районе. Поскольку регионы Карабаха различны по своей природе, а также в результате государственной поддержки, поощряющих предпринимателей инвестировать в Карабах, мы считаем, что количество инвестиций в данный регион значительно увеличится.

– **Какие работы ведутся в направлении развития строительства модульных зданий?**

– Модульные здания – это быстровозводимые строения, основанные на использовании предварительно изготовленных блок-модулей для возведения зданий различного назначения.

Фактически проекты модульных зданий начали развиваться после пандемии. Модульные здания быстро возводятся, портативны и в основном используются как временные постройки. Однако в дальнейшем они будут использоваться постоянно при проведении работ по благоустройству проекта.

– **Насколько соблюдается безопасность при строительстве и насколько большое внимание уделяется качеству строительства?**

– Конечно, в каждой строительной компании важна безопасность рабочей силы. Для обеспечения этой безопасности принимаются необходимые меры. Как и все, мы осуществляем строгий контроль в данной сфере. Соглас-

МОДУЛЬНЫЕ ЗДАНИЯ – ЭТО БЫСТРОВОЗВОДИМЫЕ СТРОЕНИЯ, ОСНОВАННЫЕ НА ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПРЕДВАРИТЕЛЬНО ИЗГОТОВЛЕННЫХ БЛОК-МОДУЛЕЙ ДЛЯ ВОЗВЕДЕНИЯ ЗДАНИЙ РАЗЛИЧНОГО НАЗНАЧЕНИЯ.

но правилам внутреннего распорядка, вне зависимости от сложности проекта, инспектор по охране труда проводит анализ и дает заключение. Выполнение контролируется в соответствии с правилами на участках.

На самом деле качество означает стандарт. Существуют процедуры выполнения каждой работы при осуществлении строительства, которые постоянно контролируются и совершенствуются. Иными словами, наличие правил и процедур и их соблюдение свидетельствует об уровне качества. Наша строительная компания также придерживается этих правил. Некачественные работы сопровождаются неоднократными переделками, которые, безусловно, являются одной из важных проблем как для строительной компании, так и для клиентов.

– **Какие направления Вы хотели бы улучшить? Как бы Вы оценили перспективы вашей компании на ближайшие 5 лет?**

– В нашей стране растет новое поколение инженеров, с помощью которых мы намерены в ближайшие 5 лет увеличить ассортимент нашей новой продукции, усовершенствовать производственные процессы и выйти на внешний рынок.

**Мида МАМЕДОВА**

# ГАРАНТИЯ ВЫСОКОГО РЕЗУЛЬТАТА

Группа компаний Matanat A, являющаяся первым производителем продукции на основе цемента и гипса в Азербайджане, была основана в 2000 году и благодаря инновационным технологиям за короткий промежуток времени достигла высокого уровня развития.

## Высокое качество

Продукция, выпускаемая на заводах, оснащенных по последнему слову техники, снискала расположение потребителей как в нашей стране, так и за рубежом, что превратило компанию в одного из лидеров строительной промышленности. Впервые в Азербайджане компания получила международный стандарт ISO 9001:2008 «Менеджмент качества» в сфере строительной продукции и 8 августа 2012 года был присвоен международный стандарт ISO 14001:2004 «Экологический менеджмент». При содействии Европейской организации качества компания Matanat A впервые с 2005 года представила Азербайджан на VIII Международном турнире по качеству стран Центральной и Восточной Европы, который был организован Украинской ассоциацией качества. Кроме того, со стороны других организаций компании Matanat A были присуждены такие международные и национальные награды в области качества, как Century International Quality Era Award, Award Global Quality Management, Gold Star International Award for Quality, премии New Millennium Award, Intellect, «Ведущая компания года по производству строительных материалов», «Бренд года – AGDAG» и другие награды.

В настоящее время компания осуществляет деятельность в 3 системах и 26 товарных группах, а также имеет более 200 марок и более 2000 наименований продуктов различного ассортимента.

К основным группам продукции относятся керамические клеи, гипсокартонные плиты (гипсокартон), системы внутренних перегородок, штукатурки и шпатлевки на основе гипса, гидроизоляционные материалы, каменная вата, сухие системы для стен, теплоизоляционные изделия, продукты на основе извести и известняка, промышленные и строительные краски, декоративные фасадные покрытия, краски и покрытия на эпоксидной основе, добавки для бетона и другие многочисленные группы продуктов.



МАТАНАТ А БЫЛА ОСНОВАНА В 2000 ГОДУ. ОСУЩЕСТВЛЯЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ПРОИЗВОДСТВЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ, КОМПАНИЯ ПРОИЗВОДИТ ПРОДУКЦИЮ ПОД НЕЗАВИСИМЫМИ МАРКАМИ И ГРУППАМИ. МАТАНАТ А, AGDAG, FASNATURAL, ROKOL, GRANIYAP, PARAKONTAKT, IZOLATEX, FASMAZAIK, PARMAKET, PARMAWOOD, AZERLIME, AZVUL, INOVEX И ДРУГИЕ ПРОДУКТЫ СНИСКАЛИ БОЛЬШУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ СРЕДИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ АУДИТОРИИ.

Одним из основных принципов компании является постоянное предложение новых идей, предоставление клиентам полного спектра услуг с точки зрения разнообразия ассортимента, комфорта и качества. Так, компания Matanat A ввела инновации в области изделий на основе гипса, основала завод AGDAG, который является первым гипсовым заводом современного типа на Кавказе, осуществила производственный процесс в автоматизированном виде на основе немецкой технологии и начала производить продукцию AGDAG. Гипсокартонный завод AGDAG основан на передовой немецкой технологии Grenzebach, производственный процесс управляется автоматизированным образом, и контроль качества осуществляется автоматически с помощью специального программного обеспечения. В результате качество природных гипсовых плит AGDAG соответствует качеству продукции этого типа на рынке Германии.

Бетоносмесительный завод, начавший свою деятельность в 2008 году, также является результатом плодотворной работы компании. Данный завод, реализующий



с высоким профессионализмом выпуск новой группы продукции, можно причислить к производствам, вносящим вклад в развитие нашей национальной экономики.

В 2024 году на территории Карадагского района со стороны компании Matanat A было осуществлено строительство завода по производству Минеральной каменной ваты AZVUL.

Каменную вату можно использовать во всех отраслях промышленности: на заводах, в нефтехимической промышленности, в больницах, жилых зданиях, частных домах, в официальных кругах и практически во всем строительном секторе. Она обладает звуко- и теплоизоляционной способностью, что приводит к экономии большого количества энергии.

В результате многолетней планомерной работы по Научным исследованиям и разработкам группа компаний Matanat A впервые в регионе начала производить влаго- и огнеупорные плиты Inovex. Основанные на технологиях «зеленого» строительства, плиты Inovex впервые во всем регионе начали производиться в Азербайджане и широко используются в современных зданиях.

В настоящее время компания вышла на международный уровень и экспортирует свою продукцию в Казахстан, Грузию, Туркменистан, Украину, Ирак, Узбекистан и другие зарубежные страны под торговой маркой Matanat A. Это еще раз подтверждает, что по современной деловой практике и принципам ведения бизнеса наши национальные компании никак не уступают ведущим корпорациям мира.

### «Зеленые» технологии

Производство и применение инновационных экологически чистых строительных материалов в продвижении долгосрочного строительства и создании «зеленого мира» имеет очень важное значение для здоровья. Инновационные экологически чистые строительные материалы играют важную роль в создании более устойчивой строительной отрасли. Путем применения этих материалов можно снизить воздействие на окружающую среду, повысить энергоэффективность и обеспечить более здоровый образ жизни.

Компания Matanat A, успешно осуществляющая свою деятельность в течение 25 лет, постоянно отдавала приоритет инновациям и применению технологий «зеленого» строительства. В своей продукции на первое место компания выдвигает единство энергосбережения, экологической и экономической эффективности, безопасности, устойчивости и факторов привлекательного стиля дизайна.



Философия бизнеса Matanat A основана на создании новых строительных технологий и повышении эффективности применения существующих технологий. Именно по этой причине компания создала Академию исследования и применения открытий и изобретений (АИПОИ). В этой академии, сокращенно АИПОИ, изучаются глобальные проблемы строительства, проводятся научно-исследовательские работы по новым строительным решениям, основанным на «зеленых» технологиях, разрабатываются инновации, повышающие качество строительства по различным параметрам.

В результате успешной прогрессивной стратегии компании, на основе инновационной и «зеленой» строительной технологии, был произведен продукт FasNatural, который



В АКАДЕМИИ АИПОИ ИЗУЧАЮТСЯ ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА, ПРОВОДЯТСЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ РАБОТЫ ПО НОВЫМ СТРОИТЕЛЬНЫМ РЕШЕНИЯМ, ОСНОВАННЫМ НА «ЗЕЛЕНЫХ» ТЕХНОЛОГИЯХ, РАЗРАБАТЫВАЮТСЯ ИННОВАЦИИ, ПОВЫШАЮЩИЕ КАЧЕСТВО СТРОИТЕЛЬСТВА ПО РАЗЛИЧНЫМ ПАРАМЕТРАМ.

был запатентован почти в 150 странах мира, представляет собой сухую смесь для производства на фасаде декоративных облицовочных плиток и изделий, изготовленных методом литья в формы. Применяется в основном путем оштукатуривания шпателем и машинного распыления на фасаде стен, сложенных из бетона, кирпича, известняка и других камней, непосредственно на поверхность покрытых XPS (сжатый пенополистирол), EPS (пенополистирол), каменной ватой (плитки из прессованной минеральной ваты) полиуретановыми плитками и создает на фасаде имитацию природного облицовочного камня «аглай». Согласно техническим показателям, в отличие от «аглая», продукт FasNatural является водонепроницаемым, морозостойким, его прочность выше, чем у природного камня, до 11 раз снижает нагрузку на фасад здания, а также на фасаде можно получить любую композицию.

### Международная репутация

В августе этого года важным событием стала новость о строительстве компанией Matanat A в Кашкадарьинской области Республики Узбекистан завода по производству гипсокартонных материалов.

Во время государственного визита Президента Азербайджанской Республики господина Ильхама Алиева в Республику Узбекистан была осуществлена закладка фундамента данного завода. Развитие отношений между

двумя странами во всех сферах является логическим результатом дружеских и братских взаимоотношений между двумя странами и поддержки, оказываемой главами государств развитию этих взаимоотношений.

Азербайджан сотрудничает с Узбекистаном во всех сферах. Несомненно, именно в результате внимания и заботы, проявленной Президентом страны к предпринимателям, компания Matanat A сегодня превратилась в группу компаний международного значения и играет ключевую роль в социально-экономической жизни страны, производя высококачественную продукцию с использованием новейших инновационных технологий.

Наряду с тем, что Азербайджан является ведущим государством региона, у нашей страны имеется репутация надежного партнера далеко за пределами региона. Тот факт, что Азербайджан является основным торговым партнером Италии на Южном Кавказе и серьезный товарооборот Азербайджана в торговле, реализуемой этой страной с регионом, является проявлением успешной внешней политики нашей страны. Азербайджано-итальянские взаимоотношения успешно развиваются и вышли на уровень стратегического сотрудничества и партнерства. Несомненно, важную роль в укреплении сотрудничества сыграли и визиты высшего руководства этих стран.

В начале сентября, в рамках делового визита Президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева в Итальянскую Республику между группой компаний Matanat A и итальянской компанией Comec был подписан двусторонний меморандум. Все эти достижения свидетельствуют о том, что благодаря целенаправленной политике Президента Ильхама Алиева, который является надежным покровителем предпринимателей Азербайджана, частный сектор вступил в новую эру глобального развития.

Лейла АХУНДОВА

**Matanata**<sup>®</sup>

Yaşıl Dünya için  
*innovativ*  
Yaşıl İnşaat Texnologiyaları



# НАДЕЖНОСТЬ И ТОЧНОСТЬ



Строительство любого масштабного проекта реализуется при учете мельчайших деталей, и очень важным звеном в этом трудоемком процессе является геодезический контроль местности. Геодезисты востребованы в сферах строительства, архитектуры и землеустройства, они участвуют на каждом этапе воздвижения или реставрации сооружений. От работы этих специалистов зависит безопасность будущего объекта.

Одной из компаний, успешно зарекомендовавших себя на местном рынке, является ООО GeoTotal. Профессиональный подход к бизнесу, современные технологии, уважение клиентов и готовность позаботиться о каждой проблеме – все это позволит компании получить новых, постоянных клиентов. О деятельности и дальнейших планах компании рассказывает ее генеральный директор Заур Асадов.

**– Расскажите, пожалуйста, с чего все начиналось, и почему Вы выбрали именно данный профиль?**

– ООО GeoTotal функционирует на рынке с 2009 года. По специальности, полученной в университете, я геодезист, и со временем у нас возникла идея создать собственную компанию по предоставлению геодезических услуг. С момента своего основания компания прошла несколько этапов развития и вступила в период динамичного совершенствования. Техническая база компании постоянно развивается, спектр предоставляемых услуг расширяется, а количество сотрудников увеличивается. Компания внимательно следит за появляющимися техническими инновациями и перспективными технологиями и использует самые эффективные из них. Благодаря такой политике стал возможен переход на использование геонаучных приборов швей-

царской компании Leica Geosystema AG, известной как лидер в производстве современных геодезических приборов. Основа нашей работы – точность. До того, как приступить к строительству, мы готовим топографический план территории. Мы лично контролируем все проводимые работы, а также подбор персонала компании.

**– По каким основным направлениям ваша компания организует свою деятельность?**

– Работа геодезиста может вестись в нескольких направлениях. Во-первых, это специальная съемка земельного участка и составления его плана. Такие данные фиксируются в специальном реестре – кадастре. Подобные сведения важны для строительства зданий и сооружений: нужно учитывать и особенности рельефа, и высоту поверхности. Во-вторых, на основе подобных измерений составляются специальные карты. Они также используются при возведении и ремонте объектов. В-третьих, существует такое понятие, как высшая геодезия. Специалисты этого

---

КОМПАНИЯ ВНИМАТЕЛЬНО СЛЕДИТ ЗА ПОЯВЛЯЮЩИМИСЯ ТЕХНИЧЕСКИМИ ИННОВАЦИЯМИ И ПЕРСПЕКТИВНЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ И ИСПОЛЬЗУЕТ САМЫЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ ИЗ НИХ.

---

профиля занимаются исследованиями земной коры и гравитационного поля планеты. Наша компания оперативно и качественно работает по всем видам геодезических работ, включая топографические работы. Мы проводим исследования как для инвестиционных компаний, так и для крупных подрядчиков.

В настоящее время у нас имеется около 50 единиц геодезического измерительного оборудования и дрон DJI MATRICE 350 RTK, оснащенный лидарной камерой.





– Какие проекты Вы осуществили на сегодняшний день?

– На сегодняшний день мы претворили в жизнь такие проекты, как новое административное здание Министерства налогов, Sea Breeze Grand Hotel, Gandjlik Mall, JW Marriot Absheron, Sofaz Tower, Азербайджанский завод метанола, новое здание Центрального банка, проект Metro Park Bakikhanov.

В Карабахе мы осуществили топографическое планирование автомобильной и железной дороги Горадиз-Джабраил-Зянгилян-Агбянд, 50-километрового участка вдоль Тартарчая Кяльбаджарского района, а также подготовили топографическую карту 5 сел Лачинского района, 3 сел Агдамского района, 3 сел Физулинского района и 6 сел Губадинского района.

– Насколько востребована профессия геодезиста на сегодня в Азербайджане? Изменились ли требования к данной специальности за последние 10 лет?





– За последние годы труд геодезиста значительно облегчился, появились новые приборы, и цены на них стали значительно ниже. Мы сами являемся специалистами по геодезии. Ввиду того, что в 2000 годах в Азербайджане расширился строительный сектор, наблюдался рост потребностей на топографию, поэтому мы открыли эту компанию. По мере роста городов растет и численность населения, а следовательно, расширяется и строительный сектор. В результате этого повысилась значимость топографии и геодезии.

Топография является основой всех строительных проектов. За последние 10 лет роль топографии в Азербайджане значительно возросла. Выросло число компаний, занимающихся данной отраслью, и в результате выросли наши финансовые возможности. На сегодняшний день люди этой профессии востребованы, их труд ценен и важен для различных отраслей экономики.

**– Расскажите, пожалуйста, о планах компании на ближайшее будущее.**

– Мы планируем расширяться и выйти за пределы Азербайджана. Например, в Средней Азии наблюдается значительное развитие данной отрасли. Кроме того, мы хотим открыть филиалы компании в Казахстане, Туркменистане и Узбекистане. В наши будущие планы также входят реконструкционные работы в Карабахе и расширение базы компании.

Сегодня государство оказывает большую поддержку предпринимателям. Каждый год мы проводим выставку INTERGEO в течение 3 дней. Как официальных дистрибьюторов GeoMax, нас каждый год приглашают на эту выставку. GeoMax – международная компания, занимающаяся разработкой и производством высококачественного геодезического оборудования. За эти 3 дня мы используем новые технологии и изучаем их. Кроме того, в наши планы входит получить официальное дистрибьюторство для продажи дронов в Азербайджане.

**– Как Вы справляетесь с таким препятствием, как наличие минных полей на территории Карабаха? Какие новые технологии задействованы на данных территориях?**

– Ввиду того, что большая часть освобожденных территорий покрыта минами, вход запрещен. Представьте, что для реконструкции сел в Агдамском и Физулинском районах

**ДЛЯ РЕКОНСТРУКЦИИ СЕЛ В АГДАМСКОМ И ФИЗУЛИНСКОМ РАЙОНАХ МЫ ПЕРВЫМИ ВХОДИМ НА ЭТИ ТЕРРИТОРИИ И ПОДГОТАВЛИВАЕМ ФОТОГРАММЕТРИЧЕСКИЙ И ТОПОГРАФИЧЕСКИЙ ПЛАН ТЕРРИТОРИИ.**

мы первыми входим на эти территории и подготавливаем фотограмметрический и топографический план территории. Нам в этом процессе помогают дроны. После осуществления данных работ, рабочие начинают строительство на основе составленного нами плана.

Я хотел бы отметить преимущества дронной топографии, применяемой во время работ на освобожденных территориях. Дроны, делая высокоточные изображения и собирая данные, обеспечивают детальную топографию местности. По сравнению с традиционными методами, они также дают возможность осуществлять более быстрый сбор данных, что ускоряет процесс принятия решений и помогает завершить работу вовремя. Кроме того, дроны могут легко работать на территориях со сложными условиями.

Экономическая эффективность заключается в том, что использование дрона снижает затраты по сравнению с другими топографическими методами.

Собранные данные анализируются посредством различного программного обеспечения, представляя возможность для создания 3D моделей и ортофото.

Кроме того, хотел бы отметить, что на освобожденных от оккупации территориях мы осуществили высокоуровневое заглаживание геодезических ориентиров, и с привязкой к ним строительные работы ведутся более качественно и точно.

**– В чем секрет вашего успеха? Что бы Вы хотели улучшить в деятельности вашей компании?**

– Залогом нашего успеха является стремление оперативно и профессионально выполнять заказы любой сложности. Наша компания предлагает стабильные и демократические цены. Кроме того, мы используем самое современное оборудование.

**Мила МАМЕДОВА**



## Преимущества фотограмметрии с использованием дронов на заминированных территориях

Использование технологии фотограмметрии с дронами на заминированных территориях предлагает ряд преимуществ. Эти преимущества охватывают такие важные аспекты, как безопасность, эффективность и высокая точность. Вот основные преимущества данной технологии:

### ✓ Безопасность

Самый большой риск на заминированных территориях – это угроза для человеческой жизни. Технология фотограмметрии с дронами минимизирует этот риск, так как картографирование и исследование этих территорий возможно с помощью беспилотных летательных аппаратов (дронов). Таким образом, можно получить точные данные на расстоянии, без необходимости прямого присутствия человека на заминированной территории.

### ✓ Скорость и оперативность

Дроны могут быстро и точно картографировать большие территории. По сравнению с традиционными методами это гораздо более быстрый процесс. Поскольку длительное пребывание на заминированных территориях опасно, скорость работы дронов становится значительным преимуществом.

### ✓ Высокая точность

Технология фотограмметрии позволяет создавать высокоточные цифровые модели местности и 3D-карты. Это помогает точно определить местоположение мин и лучше анализировать топографическую структуру территории. Современные дроны могут быть оснащены высококачественными камерами и LiDAR-технологией, что еще больше увеличивает точность.

### ✓ Доступ к труднодоступным местам

Заминированные территории часто имеют сложные географические условия. Дроны могут легко добраться до таких мест без физических препятствий и обеспечивают точное картографирование труднодоступных участков.

### ✓ Автоматическая обработка данных

Данные, собранные с помощью дронов при фотограмметрии, могут быть быстро и автоматически обработаны с использованием специального программного обеспечения. Это обеспечивает быструю готовность к использованию большого объема данных после их анализа.

### ✓ Экономическая эффективность

Дроны и технологии фотограмметрии предлагают более доступные решения для картографирования территорий по сравнению с традиционными методами. Потребность в человеческих ресурсах и специальном оборудовании сокращается, а снижение рисков при работе на заминированных территориях также является экономически эффективным. Эти преимущества подчеркивают важность использования дронов и фотограмметрии при исследовании опасных территорий и оправдывают широкое применение этой технологии.



# УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС ЗАВИСИТ ОТ ОПЫТА ПЕРСОНАЛА

За последние 20 лет наша страна вошла в число быстроразвивающихся стран. Одна из основных причин заключается в адаптации и развитии условий ведения бизнеса, созданных для среднего и малого предпринимательства.



**Ильтимас Набиев**  
Менеджер проектов детских развлекательных центров

В данной статье я хочу поделиться своими размышлениями о принципах работы того вида бизнеса, менеджером проектов которого я являюсь в последние 15 лет. Кроме того, мною также был внедрен старт-ап в данной сфере. Речь идет о создании детских развлекательных центров в крытых пространствах.

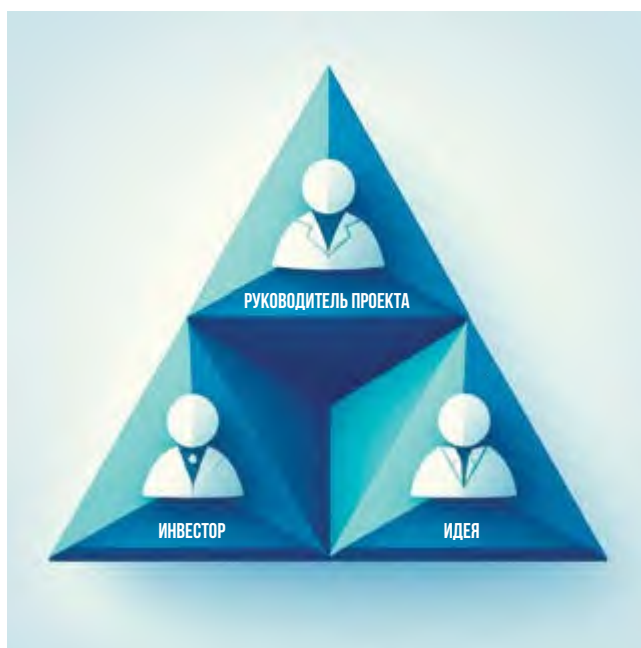
Этот вид бизнеса окупается за 24-36 месяцев, в дальнейшем он приносит активный доход в течение следующих 5 лет, а после требует новых инвестиций и преобразований на 30%.

Детские развлекательные центры относятся к сфере услуг, а значит, мы получаем доход, обслуживая клиентов, а не продавая продукцию. Должен отметить, что внимание и чуткость родителей к детям в нашей стране всегда были на самом высоком

уровне. Азербайджанские семьи выделяют достаточно ресурсов для развития своих детей, а по выходным и в праздничные дни водят их в различные детские развлекательные центры.

Предвосхищая возможный вопрос инвесторов «вложения в какой бизнес будут более застрахованы и будут иметь больше возможностей для дальнейшего роста?», отвечу, что это как раз создание детского развлекательного центра. Помимо эффективной прибыльности и низкого риска, этот бизнес играет роль катализатора для «параллельного» бизнеса. Например, без детских развлекательных центров невозможно представить крупные торговые центры и другие предприятия, где большой поток клиентов. Кстати, детские развлекательные центры приводят к увеличению оборота в торговых центрах на 15%, а каждый покупатель остается в вашем центре от 30 минут до 2 часов дольше.

Для построения этого бизнеса необходимо иметь в арсенале три средства, о которых пойдет речь ниже.



В этом бизнес-треугольнике, который вы видите, центральная часть – это руководитель проекта. Однако почему мы считаем бизнес по строительству детских развлекательных центров настолько эффективным? Бизнесом, который имеет быструю окупаемость и сохраняет активность в течение длительного времени? – спросите вы. Вас также наверно волнует вопрос, нет ли рисков у этого дела или могут ли инвестиции потерпеть неудачу? Конечно, и такое случается. Снижение рисков в этом деле напрямую зависит от человеческого фактора, а именно от руководителя проекта. Всем известно, что опыт сотрудников влияет на успех бизнеса.



В ЗАВИСИМОСТИ ОТ МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ ЦЕНТРА СЛЕДУЕТ СОБРАТЬ ИНФОРМАЦИЮ О КОЛИЧЕСТВЕ ДЕТЕЙ И РОДИТЕЛЕЙ, ПРОЖИВАЮЩИХ В РАДИУСЕ 10-15 КМ. НА ОСНОВЕ ЭТИХ ДАННЫХ РАССЧИТЫВАЕТСЯ ПЛОЩАДЬ БУДУЩЕГО РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА, А ТАКЖЕ МОДЕЛИ, КОЛИЧЕСТВО КАРУСЕЛЕЙ И ИГРОВЫХ АВТОМАТОВ.

Не секрет, что инвесторы всегда заинтересованы в том, чтобы финансовые ресурсы приносили регулярный доход и бизнес, в который они вкладывают средства.

В связи с этим считаю одним из важнейших условий при установлении взаимоотношений с менеджером проекта и перед его запуском следующий шаг – анализ данных.

### Data analytics

Проведение анализа клиентов в том месте, где планируется создание детского развлекательного центра – это первое, что должен сделать менеджер проекта.

В зависимости от местоположения центра следует собрать информацию о количестве детей и родителей, проживающих в радиусе 10-15 км, включая данные о возрастных категориях детей. На основе этих данных рассчитывается площадь будущего развлекательного центра, а также модели и количество каруселей, игровых автоматов, которые будут установлены. Этот процесс помогает нам создавать бизнес по требованию, что является самым верным путем в данном деле. В противном же случае после создания детского развлекательного центра появление спроса на него может обернуться серьезной проблемой, и этот проект в итоге окажется в числе неудачных.

Следующий процесс, который тщательно рассчитывает руководитель проекта, – это правильное планирование. От него зависит 70% успеха вашего бизнеса.

### Time planning

Итак, идеальное время для запуска при верном планировании – это периоды, когда в стране отмечают праздники несколько дней подряд и, конечно же, осенний сезон.

Здесь хотелось бы отметить, что активный период рентабельности детского развлекательного центра в закрытом пространстве длится 9 месяцев в течение года, поэтому данный бизнес имеет возможность «вернуть свои инвестиции» за 24-36 месяцев.



К сожалению, большая часть оборудования для установки в развлекательном центре не производится в нашей стране, поэтому поиски и организация импорта продукции из зарубежных стран могут быть более эффективными при условии правильного тайминга, который зависит от менеджера проекта.

Однако, если инвесторы считают, что менеджер проекта должен нести всю ответственность за активизацию этого бизнеса, то наш бизнес-треугольник еще не до конца сформирован. Следующим ответственным этапом в деле создания детского развлекательного центра является финансовый план.

### Financial planning

Планирование финансовых потоков в соответствии с требованиями проекта является важным вопросом, который должен организовать именно инвестор, для того чтобы менеджер проекта не столкнулся с трудностями при осуществлении платежей. Его зарубежные связи будут еще более укрепляться за счет финансовых потоков, что сделает отношения с сервис-службами более доступными сразу после запуска проекта.

Ко всем процессам в построении бизнеса следует относиться по-особому, но есть один этап, к которому всегда должен быть нестандартный подход – клиентская база. Это и есть бьющееся сердце вашего проекта. Сбор клиентской базы следует проводить параллельно с другими начальными этапами. Что же такое клиентская база, как она собирается, и как ею управляют?



## Customer base

Если сравнивать бизнес с транспортной системой, то база данных клиентов подобна дорожным знакам. То есть, если вы не знаете этих знаков или вы не видите их местонахождение, вы не сможете управлять ни одним транспортным средством. Именно поэтому вам следует использовать лучшие коммуникационные инструменты для построения корпоративных отношений с вашими клиентами. Для этого вы можете использовать CRM, социальные сети, маркетинговые планы, включая специальную программу лояльности, специфичную для нашей страны.

Я бы сказал, что самое мощное оружие каждого менеджера, желающего обеспечить эффективность проекта и организацию регулярного финансового потока, – это клиентская база.

## Pen & Ball

Pen & Ball – как следует из названия, посвященного двум важным символам детства – ручке и мячу, это крытый детский развлекательный центр, который на данный мо-



PEN & BALL – ПРИ ПОДБОРЕ НАЗВАНИЯ ДАННОГО ДЕТСКОГО РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА НАША ИДЕЯ ЗАКЛЮЧАЛАСЬ В ТОМ, ЧТО МЫ ХОТЕЛИ ПЕРЕДАТЬ МАЛЫШАМ СЛЕДУЮЩЕЕ ПОСЛАНИЕ: СНАЧАЛА ВЫ УЧИТЕСЬ, А ПОТОМ ИГРАЕТЕ.

мент является моим последним проектом. Наша идея при подборе названия заключалась в том, что мы хотели передать малышам следующее послание: сначала вы учитесь, а потом играете.

Детский развлекательный центр построен на 3-м этаже Аухан Market в поселке Забрат Сабунчинского района. Центр, имеющий площадь 1500 м<sup>2</sup>, состоит из 60 игровых автоматов на 10 аттракционах и специальной игровой зоны для детей от 2 до 14 лет. Здесь есть специальные виды развлечений для всех, начиная от 2 лет и до бесконечности. Каждый имеет право веселиться, не так ли?

Судя по собственному 14-летнему опыту работы по созданию и управлению детскими развлекательными центрами в нашей стране и за рубежом, который я приобрел с 2010 по 2024 год, могу с уверенностью сказать, где и при каких условиях этот бизнес востребован в нашей стране.

В столице Баку, а также в регионах имеется достаточный спрос для развития данного направления. Моя задача заключается в построении этого бизнеса в разных местах нашей страны, в дальнейшем развитии этого бизнеса и управлении финансовыми потоками инвесторов. А моя самая большая цель – это реализация проекта Диснейленда в городе Шуша. Я мечтаю увидеть Шушу одним из мировых туристических центров и внести свой вклад в привлечение в этот чудесный край тысячи туристов со всего мира. Так же, как я всегда верил, что оккупированные территории Азербайджана однажды будут освобождены, я верю, что проект Диснейленда в Шуше однажды будет реализован, и я приглашаю инвесторов принять участие в создании этой сказки для детей и взрослых.

☎ +994 50 268 22 22  
 @ playland.az  
 @ iltimasnabiyev  
 ✉ iltimas5@gmail.com

# АЗЕРБАЙДЖАНСКИЕ ПОМИДОРЫ



**КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ**

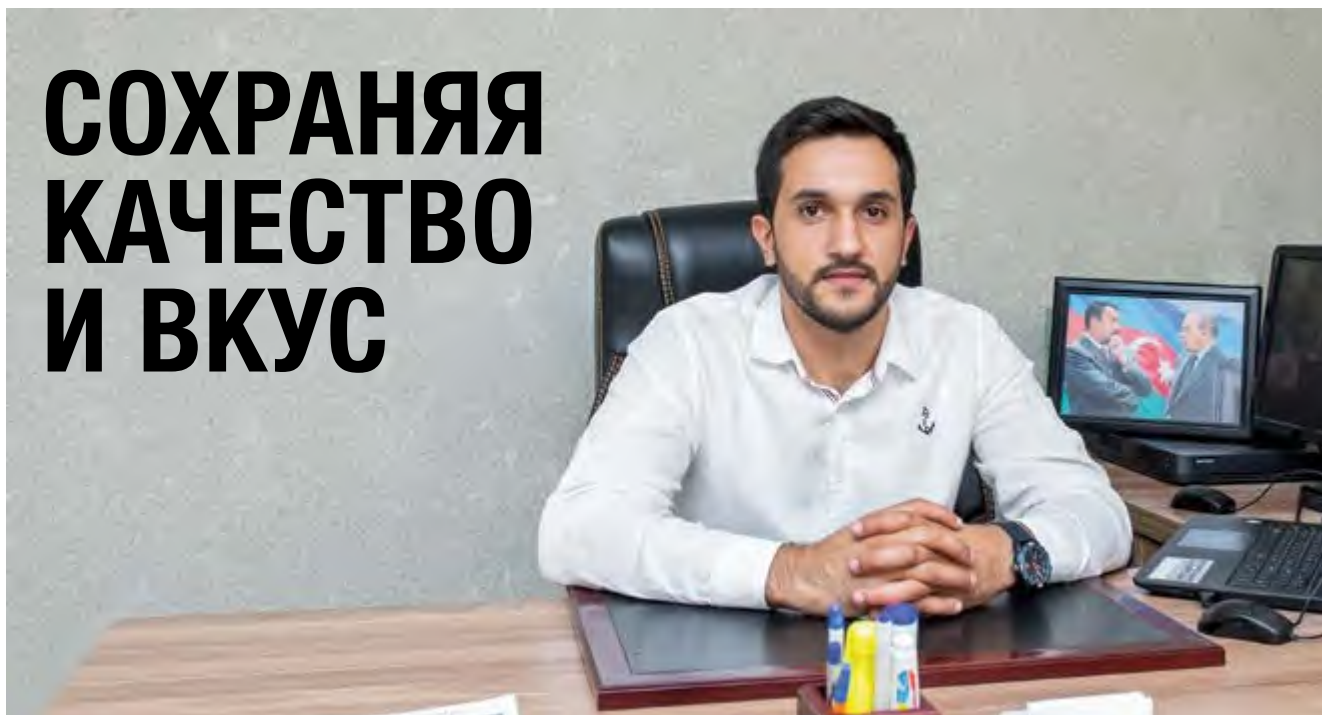


**+99450 488 95 94**

**+99451 499 20 32**

✉ [agroflash2022@gmail.com](mailto:agroflash2022@gmail.com)

# СОХРАНЯЯ КАЧЕСТВО И ВКУС



Производство и потребление помидоров в мире постоянно растет. Это неудивительно, ведь их едят не только в свежем виде, но также из них производят различные соусы, кетчупы, соки.

В то же время помидоры играют большую роль в аграрном секторе нашей страны и занимают одно из первых мест в ненефтяном экспорте. Азербайджанские помидоры давно стали брендом и славятся не только в соседних странах. Товар востребованный, но географию его продаж нужно расширять. Сортов много, особенно популярны зиринские – некрупные, с тонкой, но плотной кожицей. Томаты сейчас активно выращивают не только в открытом грунте, но и в теплицах, поэтому они доступны в любое время года.

Компании Agro Storm и Agro Flash, занявшие достойную нишу на местном рынке, контролируют качество продукта, чтобы удовлетворить все потребности конечного потребителя. О деятельности и будущих планах компании с нами делится ее директор Эльдар Рахимов.

**– Расскажите, пожалуйста, о деятельности компаний Agro Storm и Agro Flash. Каких успехов Вам удалось добиться на сегодняшний день?**

– Наша компания начала свою деятельность в 2016 году под названием Agro Storm с теплицей площадью 2,5 га. В 2022 году с помощью Agro Flash мы расширили этот список до 14 га. Но это не конечная цель для нас, наша цель – расширить этот список в будущем, добиться новых достижений, еще больше увеличить наш экспорт, добиться более высокого качества продукции томатов и увидеть наш бренд в списке первых на рынке. Интерес к овощам, и в особенности к азербайджанским помидорам, начал возрастать с 2004 года, и это, несомненно, отразилось на хозяйственной

ИНТЕРЕС К ОВОЩАМ, И В ОСОБЕННОСТИ К АЗЕРБАЙДЖАНСКИМ ПОМИДОРАМ, НАЧАЛ ВОЗРАСТАТЬ С 2004 ГОДА, И ЭТО, НЕСОМНЕННО, ОТРАЗИЛОСЬ НА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ, КОТОРЫЕ СТАЛИ РАСШИРЯТЬ ПЛОЩАДИ ОГОРODOV ПОД ВЫРАЩИВАНИЕ ПРОДУКЦИИ.

деятельности фермерских хозяйств, которые стали расширять площади огородов под выращивание продукции.

**– Каков объем производимой вами продукции в год? Сколько продукции идет на экспорт, и какое количество предусмотрено для внутреннего рынка?**

– Наша годовая производственная мощность составляет 4500 т, из которых 4200 т томатов предназначены для экспорта. В течение 9 месяцев в году мы экспортируем помидоры в Москву, Санкт-Петербург, Ростов, Самару и другие города России. Покупателей нашей продукции в этих городах достаточно.

Помидоры любят комфорт и личное пространство. Если они соприкасаются, то начинают гнить. Мы собираем их только вручную с 7 утра и до 2 часов дня. После этого помидоры трогать нельзя – солнце входит в зенит, а это вредно. Они начинают желтеть, то есть портиться.

**– Какие сорта помидоров Вы выращиваете, и чем они отличаются друг от друга?**

– Мы организуем наш экспорт в соответствии с требованиями российского рынка, ведь сегодняшний покупатель отдает предпочтение качеству и вкусу. В этом году мы посадили сорт «розовый чемпион», который является лидером



на российском рынке по качеству и вкусовым особенностям. Плоды сорта «розовый чемпион» бывают усечено-сердцевидной формы, насыщенно-розового цвета с муаровым отливом. Данный сорт пригоден для употребления в свежем виде, домашней кулинарии и рыночных продаж. В то же время мы работаем над новыми сортами, чтобы в ближайшие годы вывести на рынок помидоры более высокого качества и вкуса.

**– Расскажите про структуру продаж компании в текущем году. Какие новшества произошли в вашей деятельности и каковы ваши дальнейшие планы?**

– В ближайшие годы мы намерены расширять наши связи и внедрять инновации как в производстве, так и в экспорте. В этом году мы работаем над новыми контрактами и в наших планах наладить бизнес с новыми партнерами на российском рынке, чтобы добиться лучшего качества и увеличения экспорта томатов.

**– Почему Азербайджан увеличил импорт помидоров?**

– На мой взгляд, в нашей стране достаточно производства томатов, и у Азербайджана есть потенциал для дальнейшего увеличения этого производства. В этом случае нет необходимости импортировать помидоры. Даже если это произойдет в будущем, обеспечить внутренний рынок можно за счет увеличения производства.

**– Правительство России одобрило введение льгот на импорт 130 тыс т томатов в I полугодии 2024 года. Данный шаг направлен на устранение риска дефицита помидоров на российском рынке. Может ли этот шаг привести к увеличению экспорта азербайджанских томатов из Азербайджана в РФ?**

– Как и все остальные, мы пытаемся воспользоваться уступками, которые предлагает Россия. Я думаю, что азербайджанский фермер увеличит экспорт, максимально используя концессии, и будет иметь большую долю на рынке.

Россия – наш сосед, с которым у нас сложились хорошие отношения, в том числе экономические. Большая часть аграрной продукции поступает туда – это огромный рынок. Экспорт в Россию давно отлажен и удобен для наших продавцов. Безусловно, есть там свои требования к импор-

---

**ПОМИДОРЫ ЛЮБЯТ КОМФОРТ И ЛИЧНОЕ ПРОСТРАНСТВО. МЫ СОБИРАЕМ ИХ ТОЛЬКО ВРУЧНУЮ С 7 УТРА ДО 2 ЧАСОВ ДНЯ.**

---

тируемой продукции. Этот рынок привлекателен для многих стран, у нас много конкурентов.

**– Ваша компания производит органические помидоры. Чем данный сорт отличается от обычного сорта помидоров? Каков спрос на данную продукцию?**

– Сегодняшний покупатель уделяет больше внимания качеству и вкусу. Таким образом, сорт «розовый чемпион» полностью отвечает требованиям рынка. У этого сорта достаточно покупателей на российском рынке. Параллельно мы намерены вывести на рынок сорта томатов более высокого качества.

Органические помидоры имеют более высокие цены и гарантированное размещение по сравнению с обычными помидорами, поскольку эти продукты часто связаны с защитой окружающей среды и лучшим качеством, они полезны для здоровья. Органическая система повысила оптимальный уровень производства, но с более высокими затратами на выращивание (процедуры сертификации, более высокие затраты на единицу удобрений, применяемые фитосанитарные обработки, больше рабочей силы и другие) по сравнению с традиционным сельским хозяйством.

**– Планируете ли Вы расширить линейку экспорта и начать поставку помидоров в другие страны?**

– Конечно, в наших планах на будущее – расширить посевные площади и представить наш бренд на местных рынках, производя больше продукции. В ближайшие годы мы постараемся занять важное место в признании азербайджанской продукции на внешних рынках. Кроме того, нужно искать другие страны для экспорта – чем их будет больше, тем лучше. А для этого очень важно детальное изучение рынка, прогнозирование и составление плана действий.

**Мида МАМЕДОВА**

# НАДЕЖНАЯ ЗАЩИТА РАСТЕНИЙ

АО «Щелково Агрохим» – мощное, динамично развивающееся предприятие с постоянно растущим объемом и интенсификацией производства, входящее в список системообразующих предприятий России. Производство средств защиты растений (СЗР) – основное направление деятельности предприятия. В ассортименте более 160 наименований: гербициды, инсектициды, фунгициды, протравители семян, фумиганты, родентициды, десиканты, феромоны, микробиологические препараты, аминокислотные биостимуляторы, микроудобрения для листовых подкормок, регуляторы роста растений и другие.

Представительство «Щелково Агрохим» в Азербайджане начало работу около 5 лет назад. О том, как важно продавать качественный продукт, работать с предприятиями и делать ставку на профессионализм и открытость, мы поговорили с Главой представительства в Азербайджане Сабиной Алмасовой.

**– Расскажите коротко об основной сфере деятельности вашего предприятия, что оно предлагает на рынке?**

– Российское предприятие «Щелково Агрохим» имеет длинную историю. Пробраз Щелковского химического завода был основан еще в 1876 году. Современный облик компания начала обретать в 1998 году под руководством доктора химических наук, академика РАН Салиса Добаевича Карактова. Мы в Азербайджане являемся официальным представителем завода «Щелково Агрохим». Наша продукция на рынке Азербайджана присутствует почти 5 лет. За это время о наших препаратах узнали практически в каждом уголке страны благодаря их высочайшему качеству.

**– Какие направления АО «Щелково Агрохим» развивает на данный момент?**

– Завод «Щелково Агрохим» занимается производством пестицидов и микроудобрений. Последние несколько лет компания также ведет серьезную работу в области селекции и семеноводства. Мы поставляем на рынок нескольких стран качественные семена высокопродуктивных сортов и гибридов российской селекции пшеницы, сои, гороха, сахарной свеклы, подсолнечника, кукурузы.



**– Какова Ваша основная позиция на рынке?**

– Наша позиция на рынке такова: о «Щелково Агрохим» должен знать каждый, и каждый вправе пользоваться качественными и эффективными средствами защиты для повышения результативности своего бизнеса. Ведь в Азербайджане очень большое значение имеет рекомендация от уважаемого человека. Если фермер попробовал продукт, получил результат, он обязательно расскажет об этом, и к нему прислушаются.

**– Какими особенностями выделяется ваша компания на азербайджанском рынке?**

– На сегодняшний день на рынке Азербайджана очень много компаний, которые занимаются реализацией широкого спектра пестицидов и удобрений. На их фоне мы выделяемся уникальными формуляциями и составом наших препаратов. Чаще всего на рынок Азербайджана поставляют однокомпонентные препараты. «Щелково Агрохим» предлагает двух- и трехкомпонентные пестициды, которые эффективны и удобны в использовании. Вам не нужно приобретать 2 или 3 пестицида других производителей, достаточно одного препарата от «Щелково Агрохим», чтобы избавиться от той или иной угрозы – сорняка, болезни, вредителя.

**– Каков на сегодняшний день портфель компании?**

– На сегодняшний день в портфеле компании более 170 средств защиты и питания растений, 120 патентов на собственные изобретения, высококачественные семена основных сельхоз культур, а также другая продукция для аграрного производства. В Азербайджане уже зарегистрировано

---

ЕСЛИ ФЕРМЕР ПОПРОБОВАЛ ПРОДУКТ, ПОЛУЧИЛ РЕЗУЛЬТАТ, ОН ОБЯЗАТЕЛЬНО РАССКАЖЕТ ОБ ЭТОМ, И К НЕМУ ПРИСЛУШАЮТСЯ.

---

**Сабина Алмасова**  
Глава представительства  
«Щелково Агрохим» в Азербайджане

**Игбал Акперов** (слева второй)  
Агроном «Щелково Агрохим»

**Самир Садигов** (справа)  
Начальник отдела продаж «Щелково Агрохим»



более 60 препаратов. В следующем году хотим обрадовать наших фермеров пятью новинками, регистрацией которых мы на данный момент занимаемся.

**– Какие пестициды и удобрения получили наибольшее распространение в Азербайджане?**

– За эти несколько лет азербайджанские фермеры очень привыкли к препаратам «Щелково Агрохим». Особенно популярными среди аграриев стали инсектициды Беретта, МД, Эсперо, КС, Фаскорд, КЭ, фунгициды Депозит, МЭ, Ширма, КС, гербициды Форвард, МКЭ, Примадонна, СЭ, Овсяген супер, КЭ, микроудобрение на основе гуминовых кислот Гумат калия суфлер и другие. Успех этих препаратов и многих других основан на высочайшем качестве продукции от «Щелково Агрохим».

Из гербицидов у азербайджанских сельхозтоваропроизводителей популярны Спрут экстра, ВР, который используется для подготовки полей под посев различных культур, и послевсходовый системный гербицид для контроля однолетних и многолетних злаковых сорняков Форвард, МКЭ. Кстати, Форвард, МКЭ – препарат из серии ЭкоПлюс с повышенной биологической активностью и сокращенной нормой расхода, что актуально с учетом тенденции к почвосберегающему земледелию в республике.

**– Сегодня продукцию «Щелково Агрохим» знают в каждом уголке Азербайджана. Есть ли, куда дальше расти вашему представительству? Поделитесь, пожалуйста, планами.**

– Конечно, всегда есть куда расти! Я каждый год ставлю себе планку выше, чем предыдущую. Когда хочешь большего, добьешься большего. Если говорить о ближайших планах, то, помимо роста продаж по средствам защиты растений, мы хотим завезти в Азербайджан новые сорта озимой пшеницы. Здесь есть спрос на качественный элитный посевной материал, а у компании есть что предложить. Надеемся, в 2025 году нам все удастся претворить в жизнь.

**– Высока ли конкуренция среди производителей и продавцов средств защиты растений в Азербайджане?**

– Очень. Сильное присутствие на рынке турецких производителей, до 80%. Остальные 20% – это европейские и российские бренды. Российское качество СЗР сегодня в Азербайджане ценится, и во многом это заслуга «Щелково Агрохим». За 2,5 года я ни разу не сталкивалась с жалобой или претензией на работу препарата, результат есть всегда. Если, пользуясь продукцией каких-то других производителей, аграрии порой вынуждены повышать рекомендуемую

ЧАЩЕ ВСЕГО НА РЫНОК АЗЕРБАЙДЖАНА ПОСТАВЛЯЮТ ОДНОКОМПОНЕНТНЫЕ ПРЕПАРАТЫ. «ЩЕЛКОВО АГРОХИМ» ПРЕДЛАГАЕТ ДВУХ- И ТРЕХКОМПОНЕНТНЫЕ ПЕСТИЦИДЫ, КОТОРЫЕ ЭФФЕКТИВНЫ И УДОБНЫ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ.

норму расхода, чтобы получить эффект, то в случае со «Щелково Агрохим» применяем исключительно по регламенту – все просчитано и все работает. Конкуренция, как я уже сказала, большая, и, по сути, действующие вещества в препаратах в основе одни и те же. Но именно препараты «Щелково Агрохим» становятся востребованы у тех, кто ищет качество.

**– Какие прорывы, на Ваш взгляд, компания «Щелково Агрохим» совершила за последние годы?**

– Когда я приступила к деятельности в начале 2022 года никто не знал, что такое «Щелково Агрохим». В общем, схема явно была не рабочая, продажи не развивались. Я сказала: «Я буду работать со всеми агрохолдингами, аграрными магазинами, фермерами, большими и мелкими». Таким образом, мы довольно быстро продвинулись. Уже к концу 2022 года поступили заказы от крупных холдингов – Agrodairy, Mars, «Агроинкишаф».

На сегодняшний день у нас в штате 7 сотрудников, включая агронома-консультанта, и 160 контрагентов. В числе потребителей продукции «Щелково Агрохим» крупнейшие агрохолдинги. Препараты компании продаются и применяются на территории всей страны: в регионах Губа, Хачмаз, Гусар, Шеки, Исмаиллы, Огуз, Габала, Шамкир и других. За 2,5 года мы выросли и по литражу, и по выручке кратно.

Мы участвуем во всех крупных мероприятиях, из которых главное – Caspian Agro. Спрос на наш бренд в Азербайджане растет, и в этом году мы передаем на регистрацию 5 препаратов: фунгицид Каперанг, КС; регулятор роста ХЭФК, ВР; гербицид Эстамп, КЭ; инсектицид Кинфос нео, КЭ и протравитель Туарег, СМЭ.

**Миля МАМЕДОВА**

# В ПРЕДДВЕРИИ COP29



Конференция сторон Рамочной конвенции ООН об изменении климата (COP) проводится ежегодно, и в этом году 29-я сессия (COP29) состоится в Баку.

COP29, которая пройдет на Бакинском олимпийском стадионе 11-22 ноября 2024 года, станет крупнейшим мероприятием, организованным Азербайджаном на сегодняшний день. Кроме того, впервые в регионе Климатическая конференция ООН состоится в Азербайджане.

В рамках COP29 12-13 ноября состоится мероприятие самого высокого уровня – Саммит мировых лидеров в области климатической деятельности. Ключевым же ожиданием от COP29 является согласование справедливой и амбициозной Новой коллективной количественной цели (НККЦ) по климатическому финансированию.

В данной статье предлагаем рассмотреть, как продвигается подготовка к такому масштабному мероприятию в истории нашей страны.

## Немного истории

COP является единственной международной площадкой для централизованного общемирового обсуждения глобальной проблемы изменения климата. Ежегодная сессия проходит по принципу ротации в одной из стран, представляющей региональную группу ООН (Африканские государства, Азиатско-тихоокеанские государства, Восточноевропейские государства, Латиноамериканские и карибские государства, Западноевропейские и другие государства), и привлекает несколько десятков тысяч участников, среди которых – делегации от стран, главы государств и правительств, активисты, ученые, представители некоммерческих организаций, бизнеса, СМИ и другие. По результатам конференции подписывается итоговый документ.

Штаб-квартирой секретариата Конференции сторон является Бонн. В этом городе располагается кампус ООН.

Климатические саммиты ООН проходят с 1995 года. Первый из них прошел в Берлине. Конференции Сторон (COP) были форумом для переговоров по крупным международным соглашениям, таким как Киотский протокол (1997 год) и Парижское соглашение (2015 год). В рамках Парижского договора предусмотрено ограничение повышения глобальной температуры до 2°C за счет сокращения





## Президент ознакомился с проводимыми работами

10 сентября Президент Ильхам Алиев ознакомился с проводимой на территории Бакинского олимпийского стадиона работой по подготовке к COP29. Помощник президента Анар Алакбаров доложил главе государства о приведении места проведения COP29 в состояние готовности к мероприятию. Глава государства также был проинформирован в целом о строительных работах, проводимых в «Голубой зоне» по периметру стадиона площадью 49 га, дизайне пространств, организации различных услуг для гостей, подготовке транспортных операций в столице, процессе размещения гостей и других работах, связанных с этим событием. Кроме того, было доложено о проделанной работе по созданию на площади 8 га «Зеленой зоны».



выбросов парниковых газов, вызванных ископаемыми видами топлива, такими как нефть, газ и уголь, которые при сжигании выделяют в атмосферу двуокись углерода (CO<sub>2</sub>). Эти документы являются важными шагами на пути к сокращению выбросов парниковых газов и адаптации к последствиям изменения климата.

Конференция сторон собирает 197 государств и территорий (сторон), подписавших Рамочную конвенцию ООН об изменении климата.

## Первые официальные партнеры

В число первых официальных партнеров COP29 вошли такие азербайджанские компании, как партнер по энергетическому переходу SOCAR Green, партнер по стратегическому влиянию PASHA Holding и партнер по устойчивому развитию Azersun Holding. Это партнерство демонстрирует коллективную приверженность указанных компаний устойчивым действиям и глобальным климатическим целям.

Местные партнеры участвуют в Программе национальных обязательств Азербайджана. Целью данной программы



является оценка внутреннего потенциала азербайджанских компаний с точки зрения достижения климатических целей, формирования будущих стратегий экологического, социального и корпоративного управления (ESG) и соответствия критериям местного партнерства путем участия в консультациях и обучающих сессиях, предлагаемых Азербайджанской операционной компанией COP29.

Используя эту возможность, партнеры будут расширять свою деятельность по глобальной климатической политике, выдвигать на первый план свои усилия по обеспечению устойчивости и поддерживать переход к климатическим действиям в своих основных сферах бизнеса.

Являясь партнерами мероприятия COP29 в Баку, эти компании могут продемонстрировать решающую роль,

COP29 ПРОЙДЕТ НА БАКИНСКОМ ОЛИМПИЙСКОМ СТАДИОНЕ 11-22 НОЯБРЯ 2024 ГОДА. В РАМКАХ ДАННОГО МЕРОПРИЯТИЯ СОСТОИТСЯ САММИТ МИРОВЫХ ЛИДЕРОВ В ОБЛАСТИ КЛИМАТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.



## Президент COP29 Мухтар Бабаев назвал основные темы мероприятия

Основные темы 29-й сессии Конференции сторон Рамочной конвенции ООН об изменении климата (COP29) связаны с финансами.

Об этом заявил президент COP29, министр экологии и природных ресурсов Мухтар Бабаев.

По его словам, на повестке дня будет также вопрос согласования статей, регулирующих углеродный рынок: «Этот вопрос отражен в 6-м пункте Парижского соглашения. По нескольким направлениям наблюдается прогресс, но дискуссии продолжаются». М. Бабаев отметил, что самые серьезные обсуждения пройдут в последние дни COP29. На COP29 также будет обсуждаться Фонд потерь и ущерб и другие важные темы, включая проблему питьевой воды и таяния ледников: «Странам следует принять соответствующие меры по адаптации, так как глобальное потепление усугубит данный процесс. Рациональное использование воды является серьезным вопросом и касается всех стран».

которую они играют в улучшении своей экологической политики и поддержке глобальных сообществ с точки зрения достижения цели по поддержанию глобального повышения температуры на уровне 1,5°C.

К указанным партнерам на COP29 присоединятся глобальные компании, участвующие в выставках этого года. Эти компании также включают в себя различные организации, которые демонстрируют экологически чистые продукты и соответствующие решения.

Благодаря совместным усилиям партнеров «Зеленая зона» COP29 станет платформой для продвижения климатических мероприятий, где все заинтересованные стороны собираются вместе и обмениваются опытом и знаниями. Наряду с основными международными организациями, которые будут демонстрировать свои продукты и услуги, в «Зеленой зоне» также будут проводиться целевые программы, включающие в себя широкий спектр мероприятий, таких как презентации, семинары, брифинги, сетевые возможности и музыкальные мероприятия.

## Приток туристов

Азербайджан предпринимает масштабные шаги для подготовки к большому притоку туристов. Мероприятие привлекает большое количество гостей, включая делегатов, экспертов, представителей СМИ и обычных граждан, желающих узнать больше об изменении климата и усилиях по его борьбе.

Заместитель председателя правления Азербайджанского бюро по туризму Джаваншир Байрамов сообщил, что в целях удовлетворения спроса разрабатывается 16 новых туристических маршрутов, охватывающих различные регионы страны и предлагающие знакомство с экотуризмом (заповедники, национальные парки), отдыхом на природе и экстремальными видами спорта. Эти маршруты ориентированы на то, чтобы максимально использовать свободное время, которое будет у многих участников COP29 между неделями конференции.

Ожидается, что большинство туристов будут заинтересованы не только в участии в конференции, но и в знакомстве со страной. Для этого в стране расширяют возможности размещения, строят новые объекты гостиничного типа, а также модернизируют существующие. Помимо Баку, активно развивается инфраструктура и в других регионах, особенно на Абшеронском полуострове.

По словам Дж. Байрамова, после дубайского COP ожидается, что к бакинской конференции будет проявлен еще больший интерес: «Это видно уже и по количеству резерваций отелей. В рамках конференции у нас будут две зоны – «голубая» и «зеленая». В «Зеленой зоне» будут также присутствовать просто туристы, которые хотят узнать больше о туристических возможностях страны, в том числе и в рамках защиты окружающей среды».

Еще одной новостью касательно перемещения по городу в дни проведения мероприятия стало сообщение ЗАО «Бакинский метрополитен» о том, что ввод изменения в график движения поездов в дни климатической конференции COP29 в Баку не планируется.

В то же время метрополитен предпримет все необходимые меры для обеспечения удобства пассажиров.

## День финансов, инвестиций и торговли

14 ноября в рамках 29-й сессии Конференции сторон Рамочной конвенции ООН об изменении климата (COP29) в Баку пройдет «День финансов, инвестиций и торговли».

Об этом сообщил исполнительный директор Агентства поощрения экспорта и инвестиций (AZPROMO) Юсиф Абдуллаев на конференции «Роль малого и среднего бизнеса в зеленой экономике» в Баку в начале сентября.

По его словам, Бакинская инициатива по диалогу в области климатического финансирования, инвестиций и торговли, являющаяся одной из 14 инициатив в повестке дня COP29, способствует интеграции финансов, инвестиций и торговли для борьбы с изменением климата и достижению целей устойчивого развития.

Абдуллаев отметил, что 14 ноября также планируется проведение мероприятия «Платформа бизнеса, инвестиций и филантропии», его организатором выступит AZPROMO.

Он добавил, что в рамках «Дня финансов, инвестиций и торговли» пройдут две дискуссионные сессии, организованные совместно AZPROMO и Всемирным экономическим форумом: координация иностранных инвесторов,



поддерживающих климатические цели с соответствующими местными компаниями, и координация климатических обязательств с возможными проектами для инвестиций. «Также будут организованы павильоны Trade and investment house, – подчеркнул он.

### Бакинский аэропорт: меньше выбросов углерода

Международному аэропорту Гейдар Алиев присвоен Сертификат 2-го уровня (Reduction) в рамках глобальной Программы углеродной аккредитации аэропортов (Airport Carbon Accreditation, ACA).

Эта аккредитация подтверждает снижение уровня выбросов углерода в аэропорту по сравнению с предыдущими тремя годами и демонстрирует стратегическое продвижение Бакинского аэропорта к устойчивому развитию и минимизации воздействия на изменение климата.

Программа ACA, учрежденная Международным советом аэропортов (ACI), является единственной специализированной программой, нацеленной на сокращение углеродных выбросов в аэропортах. Бакинский аэропорт, завершив начальный этап (Mapping), достиг 2-го уровня (Reduction) и успешно реализовал проект по модернизации осветительных систем, водоснабжения, отопления, вентиляции и кондиционирования. Эти меры способствовали дальнейшему сокращению выбросов углекислого газа за счет отказа от использования хладагента R-22 и ртутных паров.

«Это очень важное событие, что Международный аэропорт Гейдар Алиев в Баку, самый загруженный аэропорт Азербайджана, стал первым в стране, получившим прямую аккредитацию ACA на уровне 2 Reduction. Будучи основным пунктом прибытия делегатов предстоящей конференции COP29, эта аккредитация отражает постоянные усилия аэропортовой индустрии по всему миру в борьбе с климатическими изменениями. Сертификация сразу на уровне 2 означает, что аэропорт активно занимается снижением выбросов по категориям 1 и 2, внося свой вклад в устойчивое будущее воздушного транспорта. Благодарим всю команду за это важное

СЕРТИФИКАТ 2-ГО УРОВНЯ (REDUCTION) ПОДТВЕРЖДАЕТ СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ ВЫБРОСОВ УГЛЕРОДА В АЭРОПОРТУ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМИ ТРЕМЯ ГОДАМИ И ДЕМОНИСТРИРУЕТ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ БАКИНСКОГО АЭРОПОРТА К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ И МИНИМИЗАЦИИ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА.

достижение!» – сказал генеральный директор Международного совета аэропортов Европы (ACI Europe) Оливье Янковец.

«Международный аэропорт Гейдар Алиев стремится к минимальному воздействию своей деятельности на окружающую среду и, в случае возникновения такого воздействия, прилагает усилия для его минимизации. Следуя основным принципам программы ACA, мы намерены развивать экологические инициативы и достигать более высоких уровней углеродной аккредитации, внося свой вклад в глобальные цели устойчивого развития», – подчеркнул директор Бакинского аэропорта Теймур Гасанов.

Текущие цели устойчивого развития аэропорта включают достижение 3-го уровня углеродной аккредитации (Optimisation). Этот этап предполагает оптимизацию углеродных выбросов и активное сотрудничество со всеми заинтересованными сторонами.

Отметим, что программа ACA оценивает и признает усилия аэропортов по управлению и снижению углеродных выбросов через семь уровней сертификации: «Картирование» (Mapping, Level 1), «Снижение» (Reduction, Level 2), «Оптимизация» (Optimisation, Level 3), «Нейтральность» (Neutrality, Level 3+), «Трансформация» (Transformation, Level 4), «Переход» (Transition, Level 4+) и 5-й уровень (Level 5).

Лейла АХУНДОВА

В половине стран мира один или несколько типов пресноводных экосистем находятся в состоянии упадка и деградации. Об этом предупреждают авторы трех докладов о состоянии пресноводных систем, опубликованных организацией «ООН-водные ресурсы» и Программой ООН по окружающей среде (ЮНЕП).

# ООН: СИСТЕМЫ ПРЕСНОВОДНЫХ РЕСУРСОВ ПОЛОВИНЫ СТРАН МИРА ДЕГРАДИРОВАЛИ

Выпускаемая раз в три года серия докладов посвящена продвижению в достижении шестой цели устойчивого развития «Чистая вода и санитария» (ЦУР 6) путем защиты и восстановления источников пресной воды. В докладах, основанных на большем, чем когда-либо прежде, объеме данных, содержится призыв к расширению поддержки государств-членов в решении проблем с помощью общесистемной стратегии ООН в области водоснабжения и санитарии и прилагаемого к ней плана совместной реализации.

«Наша голубая планета стремительно лишается здоровых пресноводных водоемов и ресурсов, что создает серьезные перспективы для продовольственной безопасности, изменения климата и биоразнообразия, – сказала Диана Копански, руководитель подотдела по вопросам пресноводных ресурсов и водно-болотных угодий при отделе экосистем ЮНЕП.

В этот критический момент планка глобальных политических обязательств, направленных на устойчивое управление водными ресурсами, как никогда высока, в том числе

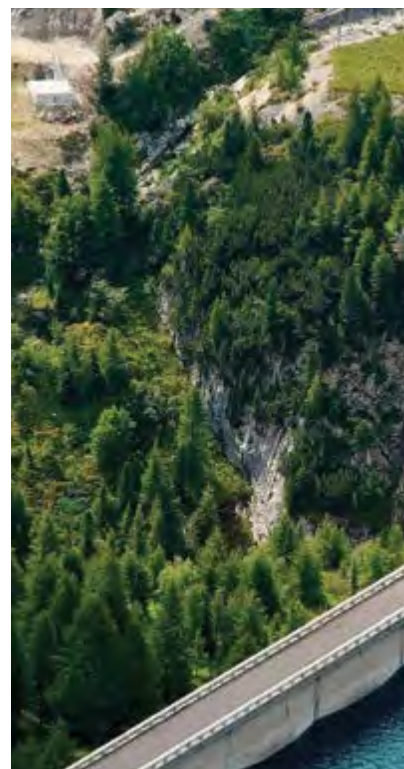
благодаря принятию резолюции, касающейся водных ресурсов на последней Ассамблее ООН по окружающей среде в феврале, но они не подкрепляются необходимым финансированием или действиями».

## Повсеместная деградация

Согласно имеющимся данным, в 90 странах, в основном в Африке, Центральной и Юго-Восточной Азии, наблюдается деградация одной или нескольких пресноводных экосистем. В других регионах, таких как Океания, ситуация улучшается.

Деградации пресноводных экосистем способствуют загрязнению окружающей среды, строительству плотин, переустройству земель, чрезмерному забору воды и изменению климата. Под влиянием изменения климата и землепользования речной сток сократился в 402 бассейнах по всему миру, что в 5 раз больше, чем в 2000 году. Речной сток увеличивается в гораздо меньших количествах.

Утрата мангровых лесов в результате деятельности человека (например, аквакультуры



и сельского хозяйства) представляет угрозу для прибрежных сообществ, ресурсов пресной воды, биоразнообразия и климата из-за их свойств фильтровать воду и связывать углерод. В Юго-Восточной Азии сообщалось о значительном сокращении площади мангровых зарослей, хотя за последнее десятилетие общие темпы обезлесения выровнялись.

Озера и другие поверхностные водоемы в 364 бассейнах по всему миру сокращаются или полностью исчезают. Сохраняющийся высокий уровень содержания частиц и питательных веществ во многих крупных озерах может привести к цветению водорослей и пониженному содержанию кислорода в воде, что в первую очередь вызвано расчисткой земель и урбанизацией, а также некоторыми погодными явлениями.

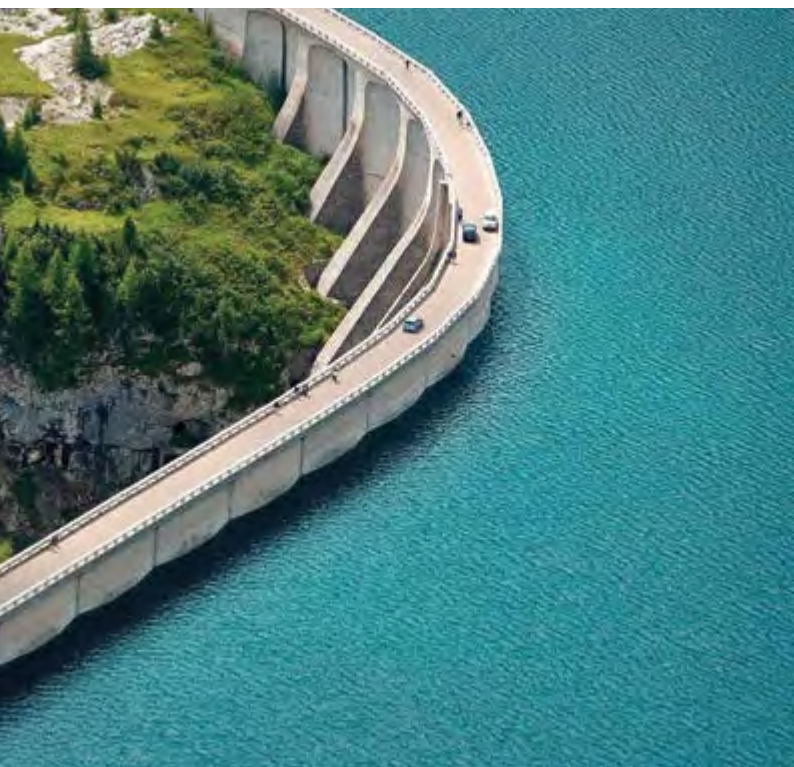
Тем не менее строительство водохранилищ способствует глобальному увеличению запасов воды, в основном в таких регионах, как Северная Америка, Европа и Азия.

### Низкий уровень мониторинга качества воды

На долю беднейшей половины мира приходится менее 3% глобальных данных о качестве воды, включая только 4500 измерений качества озер из почти 250 тыс. Это свидетельствует о настоятельной необходимости улучшения условий для проведения мониторинга.

Отсутствие данных такого масштаба означает, что к 2030 году более половины человечества будет проживать в

СТРОИТЕЛЬСТВО ВОДОХРАНИЛИЩ СПОСОБСТВУЕТ ГЛОБАЛЬНОМУ УВЕЛИЧЕНИЮ ЗАПАСОВ ВОДЫ, В ОСНОВНОМ В ТАКИХ РЕГИОНАХ, КАК СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА, ЕВРОПА И АЗИЯ.



СОГЛАСНО ИМЕЮЩИМСЯ ДАННЫМ, В 90 СТРАНАХ, В ОСНОВНОМ В АФРИКЕ, ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ, НАБЛЮДАЕТСЯ ДЕГРАДАЦИЯ ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИХ ПРЕСНОВОДНЫХ ЭКОСИСТЕМ.



странах, которые не имеют достаточных данных о качестве воды для принятия необходимых административных мер для борьбы с засухой, наводнениями, воздействием сточных вод и сельскохозяйственных стоков.

Имеющиеся достоверные данные свидетельствуют о том, что с 2017 года качество пресной воды ухудшается. Отсутствие данных в том или ином регионе – неутешительный признак.

Авторы доклада рекомендуют расширять и развивать регулярные программы мониторинга, финансируемые правительством, а также включать в такие национальные программы гражданскую науку и изучать потенциал спутниковых наблюдений Земли и продуктов, основанных на моделях данных, чтобы помочь восполнить пробел в данных.

### Недостаточный прогресс

Обеспечение баланса между конкурирующими потребностями общества и экономики в устойчивом водопользовании требует внедрения интегрированного управления водными ресурсами (ИУВР) во всех секторах, на всех уровнях во всех странах к 2030 году.

47 стран полностью или почти полностью внедрили ИУВР, 63 странам необходимо ускорить внедрение, в то время как 73 страны имеют лишь ограниченный потенциал для внедрения ИУВР. При нынешних темпах прогресса, о котором сообщается, мир достигнет устойчивого управления водными ресурсами только к 2049 году. Это означает, что к 2030 году по меньшей мере 3,3 млрд человек в более чем 100 странах, вероятно, будут иметь неэффективные системы управления, которые не позволят сбалансировать конкурирующие потребности в воде.

Решения включают в себя высвобождение финансовых ресурсов за счет привлечения средств и возмещения затрат, инвестиций в инфраструктуру и управление, а также скоординированных действий, укрепления институционального потенциала и сетей мониторинга.

# СПРОС НА МИНЕРАЛЫ – РЕКОМЕНДАЦИИ ЭКСПЕРТОВ



В ООН подсчитали, что спрос на минералы, критически важные для технологий возобновляемой энергии, к 2030 году почти утроится.

Группа экспертов, созданная Генеральным секретарем Организации, опубликовала доклад, содержащий принципы и рекомендации для правительств, производителей и других заинтересованных сторон, чтобы обеспечить реализацию возможностей глобального энергетического перехода на основе принципа справедливости и экологичности.

«Сегодняшний доклад Группы по критически важным минералам энергетического перехода – это практическое руководство, которое поможет обеспечить процветание и равенство наряду с чистой энергией», – сказал Генеральный секретарь ООН Антониу Гутерриш.

«В этом отчете определяется, как сделать так, чтобы революция в сфере возобновляемых источников энергии была основана на принципах справедливости и равенства, уважения прав людей, защиты окружающей среды и способствовала процветанию в развивающихся странах, богатых ресурсами», – подчеркнул он.

По словам Генсека, он попросил Группу экспертов поделиться рекомендациями со странами перед климатической конференцией КС-29, которая пройдет в ноябре в Баку.

В докладе Группы говорится о том, как добиться справедливости, прозрачности, экологичности и обеспечения прав человека не только в ходе добычи полезных ископаемых, но и по всей цепочке создания стоимости: от переработки и производства до транспортировки и переработки после использования.

«Сотрудничество имеет первостепенное значение для стран, оно поможет эффективно решать многочисленные

У РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН С БОЛЬШИМИ ЗАПАСАМИ КРИТИЧЕСКИ ВАЖНЫХ МИНЕРАЛОВ ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРЕОБРАЗОВАТЬ И ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ СВОЮ ЭКОНОМИКУ, СОЗДАТЬ «ЗЕЛЕННЫЕ» РАБОЧИЕ МЕСТА И СПОСОБСТВОВАТЬ УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ.





**Сегодняшний доклад Группы по критически важным минералам энергетического перехода – это практическое руководство, которое поможет обеспечить процветание и равенство наряду с чистой энергией.**

**Антониу Гутерриш**  
Генеральный секретарь ООН

проблемы», – сказала посол Южной Африки при ООН, сопредседатель Группы по критически важным минералам переходного периода Нозипхо Мксакато-Дисеко.

«Поскольку изменение климата находится в центре этих проблем, необходимо срочно начать работать вместе, четко понимая, что мы либо вместе пойдем ко дну, либо вместе поднимемся – на основе общих ценностей», – добавила она.

Сопредседатель Группы, Генеральный директор Европейской комиссии по вопросам энергетики Дитте Юул Йоргенсен напомнил об обещаниях, данных странами на климатической конференции КС-28 в прошлом году.

«В прошлом году на КС-28 все страны согласились утроить глобальные мощности возобновляемых источников энергии и удвоить энергоэффективность. Спрос на критически важные минералы резко возрастет. Мы должны воспользоваться этой возможностью для обеспечения роста нашей экономики, защиты нашего общества, сохранения окружающей среды и более справедливого распределения выгод», – сказал Йоргенсен.

Представленные в докладе принципы основаны на существующих международных нормах и правовых обязательствах, которые правительства взяли на себя ранее, и сопровождаются набором конкретных, выполнимых рекомендаций.

Среди предложенных Группой рекомендаций – создание экспертной консультативной группы высокого уровня в рамках ООН для содействия многостороннему политическому диалогу и координации по экономическим вопросам в цепочках создания стоимости полезных ископаемых; созда-

ние фонда для решения проблемы заброшенных шахт; предоставления полномочий малому бизнесу в сфере развития, охраны окружающей среды и прав человека.

Сдерживание повышения глобальной температуры в пределах 1,5°C и предотвращение наихудших последствий изменения климата будут зависеть от предложения критически важных минералов в сфере энергетического перехода, таких как медь, литий, никель, кобальт и редкоземельные элементы. Они являются важнейшими компонентами технологий чистой энергии – от ветряных турбин и солнечных панелей до электромобилей и аккумуляторных батарей.

У развивающихся стран с большими запасами критически важных минералов есть возможность преобразовать и диверсифицировать свою экономику, создать «зеленые» рабочие места и способствовать устойчивому развитию. Однако без соответствующей политики возросший спрос на эти полезные ископаемые может только увеличить зависимость от сырьевых товаров, усугубить геополитическую напряженность и создать экологические и социальные проблемы с неблагоприятными последствиями для развития и для здоровья населения.



**СДЕРЖИВАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ТЕМПЕРАТУРЫ В ПРЕДЕЛАХ 1,5°C И ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ НАИХУДШИХ ПОСЛЕДСТВИЙ ИЗМЕНЕНИЯ КЛИМАТА БУДУТ ЗАВИСЕТЬ ОТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КРИТИЧЕСКИ ВАЖНЫХ МИНЕРАЛОВ В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПЕРЕХОДА, ТАКИХ КАК МЕДЬ, ЛИТИЙ, НИКЕЛЬ, КОБАЛЬТ И РЕДКОЗЕМЕЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ.**

В ответ на призыв развивающихся стран к созданию глобального руководства в этой сфере Генеральный секретарь ООН созвал в апреле 2024 года Группу по критически важным минералам. Она объединила правительства, межправительственные и международные организации, производителей и гражданское общество.

# УСПЕШНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Интервью журнала Business Time с Торговым представителем Российской Федерации в Азербайджанской Республике Русланом Мирсаяповым.

**– Руслан Загитович, опишите, пожалуйста, текущие тренды российско-азербайджанского сотрудничества?**

– Россия традиционно является ключевым партнером Азербайджана в торгово-экономической и инвестиционной сферах. По данным азербайджанской статистики, за 8 месяцев 2024 года товарооборот между нашими странами вырос на 5,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Стоит отметить, что российские компании импортируют широкий ассортимент азербайджанской промышленной продукции, что позволяет эффективно развивать производство в Азербайджане и увеличивать объемы несырьевого неэнергетического экспорта республики.

Правительствами наших стран постоянно поддерживается благоприятная среда для реализации совместных инициатив и развития инвестиционного сотрудничества. Россия входит в четверку крупнейших инвесторов в азербайджанскую экономику. За последние годы достигнуты положительные результаты в области совместного производства строительных материалов и лекарственных средств, сборки коммерческого и легкового транспорта, оказания сервисных услуг по обслуживанию грузовых автомобилей и сельскохозяйственной техники на различных промышленных площадках Азербайджана. Азербайджанские компании также активно инвестируют в российскую экономику: в регионах России реализованы проекты по строительству санаторно-туристических центров, гостиничных комплексов, заводов по переработке сельскохозяйственной продукции.

В августе 2024 года в ходе государственного визита Президента Российской Федерации В.В. Путина в Азербайджан подписан Меморандум о взаимопонимании между Российским фондом прямых инвестиций и Агентством поощрения экспорта и инвестиций Азербайджанской Республики. Данная инициатива послужит дополнительным инструментом для реализации совместных инвестиционных проектов, в том числе российских компаний в Азербайджанской Республике. Меморандумом предусмотрено предоставление поддержки и содействие российским компаниям в финансировании проектов, соответствующих инвестиционным критериям РФПИ и планируемых к реализации в Азербайджане.

**– Какие регионы Российской Федерации наиболее активно работают в Азербайджане? Есть ли изменения в этом списке за последний год?**

– Среди наиболее активных регионов России по количеству совместных проектов в различных сферах промышленности, активности предпринимателей и росту экспортных поставок в Азербайджан можно выделить следующие: Мо-



РАЗВИТИЕ ДВУСТОРОННИХ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ НЕ ОГРАНИЧИВАЕТСЯ ПОСТАВКАМИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ. ВАЖНО ПОДДЕРЖИВАТЬ ПРОЕКТЫ ПО ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ И СОЗДАНИЮ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

сква, Краснодарский и Ставропольский края, Московская, Челябинская, Свердловская, Волгоградская, Новосибирская области, Республика Татарстан и Санкт-Петербург.

Межрегиональное сотрудничество между двумя государствами развивается достаточно интенсивно, и регионы России увеличивают как количество экспортно-ориентированных компаний, так и качество их продукции, демонстрируя высокий интерес к рынку Азербайджана.

Официальные делегации субъектов Российской Федерации и региональные бизнес-миссии компаний, которые за-



Посол России в Азербайджане Михаил Евдокимов посещает постоянно действующий шоу-рум Челябинской области в Баку

интересованы в развитии экспортных возможностей, регулярно посещают Азербайджанскую Республику. Торговое представительство участвует в организации данных визитов и их субстантивном наполнении с особым фокусом на результат в виде заключенных внешнеторговых контрактов.

В 2023 году было организовано 25 бизнес-миссий из Тюменской, Калужской, Липецкой, Белгородской, Воронежской, Свердловской, Ленинградской, Архангельской, Калининградской, Московской, Саратовской, Челябинской, Брянской, Оренбургской областей, Москвы, Севастополя, Республики Коми, Северной Осетии-Алании и Адыгеи, Алтайского и Краснодарского краев.

С января по сентябрь 2024 года состоялись визиты в Азербайджан делегаций Рязанской, Омской, Волгоградской, Ульяновской, Новосибирской, Кировской, Белгородской, Челябинской, Московской областей, Республик Адыгея, Башкортостан и Чувашия, Москвы, Краснодарского и Алтайского краев.

До конца года ожидается визит делегаций Новгородской, Оренбургской, Орловской и Тамбовской областей, Республики Татарстан и Удмуртской Республики.

**– Какие сферы азербайджанской экономики наиболее привлекательны для российских компаний?**

– Торговым представительством на регулярной основе проводится мониторинг экономической ситуации в Азербайджане, анализ промышленного сектора и конъюнктуры рынка, выявляются тренды и перспективы торгово-экономического взаимодействия между нашими государствами. Российские предприятия имеют достаточные компетенции и возможности развивать экспорт и инвестиции в Азербайджан по разным направлениям: поставки современных IT разработок и оборудования, автомобильного и железнодорожного транспорта, сельскохозяйственной и специальной техники, химической и фармацевтической продукции.

Развитие двусторонних торгово-экономических отношений не ограничивается поставками готовой продукции.

Важно поддерживать проекты по локализации производственных процессов и созданию совместных предприятий. Российские предприниматели активно участвуют в инвестиционных проектах в Азербайджане в области транспортного машиностроения, фармацевтической промышленности, производства продуктов питания и развития проектов ИКТ. Так, в августе был подписан Меморандум о взаимопонимании между Агентством развития экономических зон при Министерстве экономики Азербайджанской Республики и российской компанией «Химтэк Инжиниринг». Российский инвестор планирует создать в Сумгайытском химическом промышленном парке производство химической продукции с объемом инвестиций \$100 млн. Предприятие, на котором смогут работать 100 человек будет иметь годовую производственную мощность 15 тыс тонн. Одновременно с продажей в Азербайджане планируется экспортировать продукцию в Россию.

**– Как продвигается создание совместных российско-азербайджанских предприятий?**

– В Азербайджане действуют 1300 предприятий с российским участием. В рамках сотрудничества в области транспортного машиностроения налажена совместная сборка автомобилей, запущен сервисный центр для обслуживания данной техники в Джабраильском районе Азербайджанской Республики.



Серийная сборка LADA в Азербайджанской Республике

Существующий интерес азербайджанской стороны к развитию промышленной кооперации подпитывается возможностями, предоставляемыми свободной экономической зоной «Алят», а также промышленными парками и кварталами страны. В них уже реализуются проекты с российским участием. Технополис «Химград» совместно с азербайджанским Агентством развития экономических зон инициировали создание промышленного парка с готовой инфраструктурой, а также налоговыми льготами и преференциями для резидентов, предусмотренными законодательством республики.



Запуск производства теплоизоляционных материалов компании «ПЕНОПЛЭКС Прикавказье» в Гаджигабульском промышленном парке

**– Проявляет ли российский бизнес интерес к сектору информационных технологий в Азербайджане? Если да, то к каким именно IT-проектам?**

– Правительство Азербайджанской Республики уделяет особое внимание внедрению и развитию информационных и цифровых технологий. В 2023 году руководство страны провело масштабные реформы, в рамках которых значительный акцент был сделан на внедрение передовых разработок в сфере IT во все сферы экономики. Разрабатывается Стратегия развития цифровой экономики, которая станет составной частью Стратегии социально-экономического развития Азербайджана на ближайшие годы.

Российский бизнес взаимодействует с Азербайджаном по вопросам развития технологического сотрудничества в сфере оцифровки карт городов, поставки геотехнологий для ситуационных центров и закрытых систем организации дорожного движения. Предметом тесного сотрудничества также являются проекты в области цифровой трансформации городской среды, включая обмен опытом в распространении лучших практик «Умного города».

Наши IT-компании проявляют интерес к образовательным проектам, реализуемым в Азербайджанской Республике, а именно – к подготовке специалистов в сфере информационных технологий. Сотрудничество в данной области открывает перспективы для установления долгосрочного партнерства и увеличения прямых взаимных инвестиций.

ПРЕДМЕТОМ ТЕСНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ЯВЛЯЮТСЯ ПРОЕКТЫ В ОБЛАСТИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ, ВКЛЮЧАЯ ОБМЕН ОПЫТОМ В РАСПРОСТРАНЕНИИ ЛУЧШИХ ПРАКТИК «УМНОГО ГОРОДА».

**– Какие значимые мероприятия были уже проведены в этом году, и какие планируются до конца текущего года?**

– Торговое представительство России в Азербайджане ведет постоянную работу по обеспечению участия российских компаний в азербайджанских выставочно-ярмарочных мероприятиях, что способствует обмену опытом и установлению новых деловых контактов. В мае и в июне 2024 года в Баку прошли крупнейшие выставки региона – «Сельское хозяйство» (Caspian Agro), «Пищевая промышленность» (InterFood Azerbaijan), «Нефть и газ Каспия» (Caspian Oil and Gas), «Энергетика и зеленая энергия» (Caspian Power), «Транспорт, транзит и логистика» (TransLogistica). В качестве экспонентов свою продукцию представили свыше



Коллективная экспозиция Республики Башкортостан на выставке BakuBuild 2023

100 российских компаний как с индивидуальными стендами, так и в формате коллективных стендов, организованных Центрами поддержки экспорта регионов России.

Ожидается значительное количество экспонентов из регионов России на международной оборонной выставке (ADEX), а также на выставках «Строительство» (BakuBuild), «Отопление, вентиляция, кондиционирование, водоснабжение, сантехника и бассейны» (AquaTherm), «Восстановление, реконструкция и развитие Карабаха» (Rebuild Karabakh), «Дорожная инфраструктура и общественный транспорт» (Road & Traffic). Уже подтверждено участие компаний из Москвы, Санкт-Петербурга, Владимирской, Рязанской, Ленинградской, Нижегородской областей, Пермского края, Башкортостана, Марий Эл, Мордовии и Удмуртии.

**Севиңж АЛИЕВА**

# GROWING INTERNATIONAL COLLABORATION



Business Time magazine interview with an independent consultant with over 30 years of experience in wealth management and financial consulting in Europe, the USA, and Asia Mr. Carlo Thewes.

**– What projects are you currently working on?**

– Currently, the projects I am working on involve renewable energy, hydrogen, precious and rare metals, logistics (New Silk Road), new markets and international distribution for Azerbaijani products, as well as identifying investment opportunities for EU investors and expanding networks for Azerbaijani and European companies.

**– This is your first interview with our magazine. Please share with us your activities and what has led you to come to Azerbaijan?**

– In my first interview with your prestigious publication, I am honored to share my activities with you. With over 30 years of experience in wealth management and financial consulting across Europe, the US, and Asia, working with esteemed institutions like Société Générale and Bank Rothschild Europe as a Senior Vice President, I now serve international clients as an independent consultant, leveraging my extensive network.

I have identified potential business opportunities in Azerbaijan and am particularly interested in fostering international collaborations between companies. Through local contacts in Baku, I planned my visit and am privileged to speak at the event organized by BMG Int. on April 14.



**– What is your own achievement in your field of activity that you are most proud of?**

– One of my most significant achievements is developing a multinational network of entrepreneurs and family businesses, providing access to new business opportunities and structuring partnerships for existing clients.

**– Which sectors of the economy do you think should be invested in nowadays?**

– I believe that the sectors of the economy with the most promising investment opportunities include renewable energies, logistics, consumer products, and mining of rare metals.

**– In 2023, AI completely seized the news agenda, it was talked about by journalists, experts, business and public. How do you think artificial intelligence will impact the banking sector in the near future? How do you see the further development of your field?**

– Regarding the impact of artificial intelligence (AI) in the banking sector, I foresee significant effects in compliance, risk management, and investments. However, I am cautious about overly relying on AI, as personal experience and instinct cannot be replaced by machines.

I believe AI can be a valuable tool, but important decisions should ultimately involve human judgment. Furthermore, the extensive use of AI raises concerns about private data security.



**Sevinj ALIYEVA**



# Dadmağa dəyər



ООО «ОВЧУЛАР МЯСО И МЯСНЫЕ ПРОДУКТЫ»

1992

# OVÇULAR

MMC



# ПОЧЕМУ РУКОВОДИТЕЛЯМ НЕОБХОДИМО ИМЕТЬ ЧУВСТВО ЮМОРА

«Управление в роли зрителя кладбища: под тобой полно людей, но ты ни с кем не общаешься». Барбара Штёттингер (Barbara Stöttinger), декан WU Executive Academy, объясняет, почему лидерам необходимо обладать чувством юмора, а также выделяет самые досадные ошибки, которые руководящие кадры допускают в данной области. При этом Барбара и сама проявляет остроумие, благодаря которому самые трудные уроки даются легко!



Шутки жителей Вены не каждому придется по душе. Присущее им чувство юмора нередко называют довольно примитивным и мрачноватым, а шутки производят наибольший эффект, когда произносятся безразличным или пессимистичным тоном. Однако – шутки в сторону – юмор может стать эффективным инструментом для руководителей бизнеса. Барбара Штёттингер отмечает: «Когда сроки поджимают, команде приходится принимать сложные решения, и все в офисе находится в напряжении, юмор можно использовать в качестве «выпускного клапана», позволяющего сбросить напряжение в конкретной ситуации».

WU Executive Academy, бизнес-школа Венского университета экономики и бизнеса, уже долгое время считается одним из ведущих поставщиков услуг в сфере непрерывного образования для руководителей и топ-менеджеров со всего мира. В рамках обучения они готовятся к решению задач завтрашнего дня (с которыми также легче справиться, если подходить к ним с юмором).

## Роль юмора в профессиональной деятельности

Как объясняет Барбара Штёттингер, шутки производят наибольший эффект в тех ситуациях, когда их меньше всего ждешь. Она приводит такой пример: «У компании Bestattung Wien, которая является ведущим поставщиком ритуальных услуг в Вене, это отлично получается. Они продают футболку с надписью «Последняя машина в жизни – всегда «универсал»!». Еще у них есть спортивная сумка, на которой написано: «Занимаюсь спортом, пока не придет моя очередь сыграть в ящик». Однако она отмечает, что юмор не всегда соответствует общепринятым социальным или этическим нормам. «То, что одному человеку кажется смешным, другому может показаться неуместным или и вовсе оскорбительным. Здесь важно не переступать тонкую грань». Какие же советы она дает руководителям, которым хотелось бы использовать свое остроумие в работе? И можно ли вообще научиться шутить и развивать чувство юмора?

Штёттингер объясняет, что во время рассказанная шутка может помочь команде не только расслабиться, но и изменить восприятие ситуации, по-новому взглянув на вещи. «Если все работают в стрессовой обстановке, например, из-за приближающегося срока сдачи проекта или необходимости удовлетворить требования важного заказчика, легко упустить из виду то, что действительно важно, – говорит декан WU Executive Academy. – Невзначай брошенного остроумного замечания, например: «А давайте сегодня закончим в 14:00!», может быть достаточно, чтобы немного понизить градус напряжения в офисе». После того, как команда немного посмеется, каждый сможет работать эффективнее и быстрее справиться с поставленными задачами. Однако при этом важно не преуменьшать значение задач, которые вызывают у сотрудников стресс.

Это подводит нас к следующей роли юмора: сотрудникам нравится работать в офисе, где никто не относится к себе слишком серьезно. Штёттингер утверждает, что юмор способствует созданию атмосферы, которую большинство людей считают комфортной. «В венском диалекте есть слово, обозначающее вполне дружелюбные, хотя порой и язвительные остроты, столь характерные для юмора жителей города: Schmah. Руководителям совершенно необходимо выработать стиль общения с использованием Schmah. Это укрепляет доверие и привносит ощущение легкости во взаимодействие внутри команды, а также в отношения между сотрудниками и их руководителями». Как объясняет Штёттингер, в результате сотрудники будут чувствовать себя более комфортно, ког-



**Барбара Штёттингер (Barbara Stöttinger)**  
Декан WU Executive Academy

да затрагиваются щекотливые темы, «потому что они не воспринимают себя слишком серьезно» и, следовательно, не озабочены тем, чтобы «сохранить лицо».

Кроме того, и руководители выигрывают от непринужденной атмосферы в офисе, которая может помочь им принимать более взвешенные решения. Однако они также должны уметь воспринимать шутки и в свой адрес. Штёттингер утверждает: «Но и руководителям не стоит относиться к себе слишком серьезно. И им не пристало обижаться, если кто-то подшучивает над ними». Это испортит все настроение. Вместо того чтобы думать, «я должен все время быть безупречным; я должен сразу же дать правильный ответ; я должен знать все», руководителям нужно найти в себе смелость показать и свою

уязвимую сторону. Если проект пошел не по плану, можно признать эту неудачу с непринужденной шуткой, например, «Зато теперь мы знаем, как не надо делать в следующий раз», – приводит пример Штёттингер.

Декан WU Executive Academy подчеркивает важность установления взаимопонимания, что является еще одной ролью юмора в профессиональной деятельности. «Большинство людей любят посмеяться, а разделять радость и смех с другими – это отличный способ наладить контакт с окружающими», – утверждает она. «Хорошая шутка может сблизить людей, которые пока еще немного знают друг друга. Она несет в себе такой посыл: «Я рад, что вы здесь. Мы – команда».

Эту идею непросто донести до сотрудников, которые в основном работают из дома, однако для них она особенно важна. «Когда люди работают в офисе, они встречаются у кулера с водой и общаются, – отмечает Штёттингер, – но у удаленных сотрудников нет такой возможности». В такой ситуации важно организовывать общественные мероприятия, на которых все сотрудники собираются вместе. Когда пандемия коронавируса внезапно вынудила всех работать из дома, компании начали проводить по утрам «созвоны за чашечкой кофе». Штёттингер поясняет: «Подобные созвоны помогут новичкам войти в курс дела и не дадут остальным сотрудникам потерять связь с членами своей команды».

### Руководители и клоуны: где необходимо провести границу

В то же время Штёттингер подчеркивает, что руководителям бизнеса не стоит путать свою роль с ролью стендап-комика. Она предупреждает: «Если не хотите обидеть кого-то неудачным шутивным замечанием, нужно хорошо знать этого человека. Между вами должен существовать определенный уровень доверия». Этого легче добиться в небольших командах, члены которых хорошо знают друг друга, чем в крупных компаниях или при работе с новыми заказчиками. Кроме того, при работе в международной команде руководителям

СОТРУДНИКАМ НРАВИТСЯ РАБОТАТЬ В ОФИСЕ, ГДЕ НИКТО НЕ ОТНОСИТСЯ К СЕБЕ СЛИШКОМ СЕРЬЕЗНО.





КОГДА ЛЮДИ РАБОТАЮТ В ОФИСЕ, ОНИ ВСТРЕЧАЮТСЯ У КУЛЕРА С ВОДОЙ И ОБЩАЮТСЯ, НО У УДАЛЕННЫХ СОТРУДНИКОВ НЕТ ТАКОЙ ВОЗМОЖНОСТИ.

также следует учитывать межкультурные различия. То, что в Австрии кажется смешным, в Японии может быть воспринято как грубость, и наоборот.

Более того, с течением времени меняются темы, которые считаются смешными или не смешными. Шутки, которые были приемлемы в прошлом, например, высмеивающие блондинок, сегодня под запретом. Обостренное чувство политкорректности также ограничивает темы, над которыми сегодня допустимо шутить, «и это к лучшему», — отмечает Штёттингер. — Неполиткорректные шутки в адрес отдельных лиц или определенных групп, часто вызывали смех. Но вполне возможно быть остроумным, не высмеивая кого-то и не оскорбляя его чувства».

Граница между смешной шуткой и оскорбительной может быть размытой. И Штёттингер полагает, что научиться видеть эту границу может быть не так-то просто: «Это требует интуитивного чутья». Если руководитель не очень хорошо знает сотрудника или сотрудницу, ему следует действовать осторожно. Как сотрудник или сотрудница отреагирует на шутку? Над какими шутками он (она) смеется, а на какие — неодобрительно хмурит брови? Но руководителям необходимо проявлять не только осмотрительность и уважение, они также должны всегда оставаться искренними. И им также не стоит излишне заикливаться на этом, считает декан WU Executive Academy: «Большинство людей любят смеяться и весело проводить время со своими коллегами. Не думаю, что найдется много людей, которые предпочли бы, чтобы в офисе все было исключительно по делу, и сотрудники все время были бы сосредоточены только на работе».

Таким образом, юмор помогает управленцам спокойнее относиться к себе и своим ошибкам. Чтобы подробнее объяснить, как это происходит, Штёттингер рассматривает 3 наиболее частые ошибки руководителей, не удержавшись от соблазна придать списку легкий ироничный оттенок.

Большинство управленцев решают массу задач, но которым при этом так и не удается сдвинуть с места свои проекты. «Такой тип руководства я называю «управление из кресла-качалки», — говорит Штёттингер, подмигивая. «Руководитель, у которого нет оптимальной стратегии или

который не расставил четкие приоритеты, может усердно трудиться сколько угодно, но так ничего и не добьется. Он будет просто раскачиваться вперед-назад, как на кресле-качалке». Решить эту дилемму можно, подумав о том, какие задачи вы можете выполнить самостоятельно, а какие нужно делегировать. Навязчивое желание все делать самому (из страха упустить что-то важное или чтобы доказать коллегам, как усердно вы трудитесь) — это верный способ оказаться в кресле-качалке. Штёттингер поясняет: «Руководители должны видеть общую картину, но они не могут быть вовлечены во все мельчайшие детали».

Кроме того, существует управленческая ошибка, которую декан WU Executive Academy называет «управление в роли зрителя кладбища». «Под тобой полно людей, но ты ни с кем не общаешься», — кратко описывает она этот стиль руководства. В процессе управления большими коллективами многие руководители теряют связь со своими сотрудниками. А это, как объясняет Штёттингер, крайне нежелательно: «Некоторые топ-менеджеры полагают, что руководители отделов могут управлять деятельностью персонала, а им самим нужно только следить за выполнением общей стратегии. Подобный подход далек от концепции эффективного руководства. Большие коллективы особенно остро нуждаются в лидерах». Если руководитель находится в тесном контакте со всей командой, он/она также знает, чего хотят заказчики и какие тенденции формируют рынок. Именно по этой причине многие компании перешли на систему работы в небольших командах. Таким образом, у каждого сотрудника организации сохраняется своя точка соприкосновения и контактное лицо.

Есть еще и третья ошибка руководящих кадров, которую часто наблюдает Штёттингер: пресечение идей и инициатив сотрудников на корню, чтобы их достижения оставались незамеченными по сравнению с достижениями руководителя. Экономист называет это «управлением в технике бонсай», поясняя: «Это как люди, которые смеются только над своими собственными шутками и не могут оценить удачный каламбур другого человека. Часто такое поведение является следствием неуверенности в себе, поскольку руководитель ошибочно считает, что успех других коллег ставит его власть под угрозу». Руководители должны уметь не только посмеяться над хорошей шуткой, но и отмечать и поощрять профессиональный успех своих сотрудников. Это способствует повышению уровня мотивации внутри команды и возникновению новых идей. В конце концов, успех команды также является свидетельством успешного лидерства.

## Заключение

Штёттингер подчеркивает, что не считает остроумные шутки панацеей от всех проблем бизнес-мира. «Юмор — это скорее энергетический стимул, — говорит она. — Чтобы поделиться с коллегами остроумным комментарием, не нужно много времени. Но за этот короткий промежуток времени высвобождается положительная энергия, которая позволяет команде изменить точку зрения». В результате вам будет легче найти решения, которых требует ситуация. А если вы все еще сомневаетесь, Штёттингер предлагает задуматься о плюсах для себя: «Смеяться на рабочем месте вовсе не вредно».



# БОИТСЯ ЛИ ВАША КОМПАНИЯ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ?

Внедрение инноваций требует решимости. Многие компании недооценивают, насколько сильно их сотрудники цепляются за то, что дает им чувство безопасности, и подыгрывают этой тенденции, вместо того чтобы попытаться показать им, что есть другой путь. Реализованные таким образом инновации отстают (в значительной степени) от той скорости внедрения, которая необходима для того, чтобы оставаться лидером в бизнес-гонке. Этот сценарий кажется вам знакомым? Проведите диагностику своей компании, пройдя тест, разработанный Николаусом Франке (Nikolaus Franke) – академическим директором программы Professional MBA Entrepreneurship & Innovation («Профессиональная программа MBA: предпринимательство и инновации»), который опирается на вдохновляющую цитату Уинстона Черчилля: «Страх – это реакция. Смелость – это решение».

Внедрение инноваций предполагает экспериментирование. То, что поначалу кажется хорошей идеей, на практике может обернуться полным провалом. Идея может быть основана на нереалистичных предположениях и ошибочных оценках имеющихся ресурсов. Возможно, при ее разработке не были учтены какие-то важные параметры. Факторы, связанные с конкуренцией или клиентской базой, могут измениться уже в ходе процесса ее разработки. Может быть принято новое законодательство; или с одним из ключевых сотрудников может произойти несчастный случай.

Иными словами, стремление к инновациям всегда подразумевает принятие определенных рисков. Что-то всегда может пойти не так.

## Настройка по умолчанию: семь раз отмерь – один раз отрежь

Однажды я провел тест во время семинара для руководителей компании, работающих в сфере высоких технологий. Я попросил их выбрать один из двух инновационных проектов в рамках простой ситуации, требующей принятия решения.

- Проект А был значительно более прибыльным, но одновременно был сопряжен с определенной степенью риска (80%-ная вероятность получения прибыли в размере €500 тыс противопоставлялась 20%-ному риску потери €100 тыс).
- Проект Б предполагал более скромный уровень доходности, которая, однако, была гарантирована (100% вероятность получения прибыли в размере €200 тыс).

Руководители могли выбрать только один проект. С объективной точки зрения, им следовало было выбрать проект А. Ожидаемая стоимость проекта А (€380 тыс) намного выше стоимости проекта Б (€200 тыс), что делает риск в 20% несущественным.

Но руководители тоже люди, а люди стараются избегать рисков. В истории человечества долгое время считалось разумнее пуститься наутек при виде незнакомого животного, чем пытаться подружиться с очередным саблезубым представителем семейства кошачьих, встреченным в лесу. У нас есть склонность к избеганию убытков и потерь, то есть риски для нас важнее, чем связанные с ними возможности. Позвольте мне проиллюстрировать это на следующем примере. Предположим, мы заключаем пари, и я предлагаю вам подбросить монетку. Выпадает орел – я отдам вам €10 тыс. Если выпадает решка, вы отдаете мне €9 тыс. Вы бы без колебаний приняли это пари? Что и требовалось доказать.

## Слишком большая осторожность приводит к упущенным возможностям

Когда на вышеупомянутом семинаре все 20 руководителей высокотехнологической компании выбрали проект Б, ее генеральный директор был потрясен. И вполне обоснованно! Потенциальная прибыль по этому вымышленному сценарию составила €4 млн, что являлось лишь половиной от той прибыли, которую можно было бы получить в случае выбора проекта А (€7,6 млн). А если бы было реализовано 20 проектов А, то общий уровень риска был бы таким же, как и при реализации 20 проектов Б, а именно, стремился бы к нулю.

Это происходит, потому что при накоплении рисков они нивелируют друг друга. Простое распределение Бернулли показывает, что вероятность того, что 20 проектов А окажутся менее успешными, чем 20 проектов Б, составляет всего 0,2%, в то время как вероятность того, что 20 проектов А в целом принесут убытки, составляет всего 0,000000007%. А показатель вероятности наступления наихудшего сценария, при котором все 20 проектов А потерпят неудачу, и общий убы-



**Николаус Франке (Nikolaus Franke)**  
Академический директор программы MBA  
«Предпринимательство и инновационная  
деятельность» в WU Wien

ток составит €2 млн, представляет собой цифру с 12 нулями после запятой (0,0000000000001%). Она не должна испугать даже самых нерешительных. Если предположить, что решения руководителей в ходе эксперимента отражают их поведение в реальной деловой жизни, компании следует серьезно задуматься. Чтобы избежать смехотворно низких рисков, руководители бизнеса упустили шанс заработать миллионы евро. Такая компания не сможет выдержать гонку за инновациями. Ей просто не хватает смелости.

## Не осуждая сотрудников за ошибки, вы вселяете в них мужество и смелость

Когда мы обсуждали этот результат на семинаре, один из руководителей раскрыл причину такого

---

СТРЕМЛЕНИЕ К ИННОВАЦИЯМ ВСЕГДА ПОДРАЗУМЕВАЕТ ПРИНЯТИЕ ОПРЕДЕЛЕННЫХ РИСКОВ. ЧТО-ТО ВСЕГДА МОЖЕТ ПОЙТИ НЕ ТАК.

---





ЧТОБЫ ИЗБЕЖАТЬ СМЕХОТВОРНО НИЗКИХ РИСКОВ, РУКОВОДИТЕЛИ БИЗНЕСА УПУСТИЛИ ШАНС ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОНЫ ЕВРО. ТАКАЯ КОМПАНИЯ НЕ СМОЖЕТ ВЫДЕРЖАТЬ ГОНКУ ЗА ИННОВАЦИЯМИ. ЕЙ ПРОСТО НЕ ХВАТИТ СМЕЛОСТИ.

осторожного отношения, сказав, что «в нашей компании поощряется успех, вас много «глядят по головке». Но если вы допустите ошибку хотя бы раз, можете собирать вещи и готовиться к увольнению». Неудивительно, что в этой компании было реализовано мало инновационных проектов. Подобная корпоративная культура еще больше усиливает тенденцию избегания рисков сотрудниками компании.

### Заключение

Чтобы сформировать корпоративную культуру, способствующую внедрению инноваций, компания должна принимать меры по преодолению нежелания сотрудников идти на риск. Для этого их необходимо поощрять в принятии рискованных решений. Это также означает, что нужно вознаграждать сотрудников за то, что они решились рискнуть: даже если в итоге что-то не получилось: это все равно может стать важным уроком для всей компании.

Вот почему важно, чтобы решение реализовать проект, подобный проекту А, стало оправданным для сотрудника, даже если существует вероятность его неудачи. А это значит, что оно должно быть оправданным в плане денежного вознаграждения, в плане карьеры, а также в отношении репутации сотрудника. Для этого необходимы четко сформулированные, недвусмысленные меры, а также примеры для подражания. Если компания только и делает, что наказывает своих сотрудников за ошибки, то вскоре в ней останутся одни трусы.

Следуйте инструкциям, чтобы провести диагностику в своей компании:

Попросите своих руководителей на условиях анонимности выбрать один из двух приведенных ниже инновационных проектов, предназначенных для реализации в вашей организации. Попросите их быть честными и искренними при принятии решения.

- Вероятность успешной реализации проекта А составляет 80%. Его успешная реализация принесет компании прибыль в размере €500 тыс. Неудача повлечет за собой убытки в размере €100 тыс.
- Вероятность успешной реализации проекта Б составляет 100%. Компания гарантированно получит прибыль в размере €200 тыс.

Вы можете выбрать только один из этих двух вариантов. Объем работы в рамках проектов одинаков. Предположим, что вы можете доверять приведенным цифрам, и никто не узнает о вашем выборе. Успех проекта будет всецело вашей заслугой. Какой проект вы бы выбрали?

Затем подсчитайте, сколько ваших руководителей выбрали проект А.

### Результаты:

#### 100% выбрали проект А: у вашей организации ДНК компании из Кремниевой долины

Поздравляем! Ваши руководители не боятся нововведений. Корпоративная культура в вашей компании всецело поддерживает внедрение инноваций и успешно компенсирует нежелание отдельных сотрудников идти на риск. Ориентация вашей компании на инновации аналогична ориентации стартапов в Кремниевой долине.

#### 50-99% выбрали проект А: вы работаете в компании, ориентированной на инновации

Уровень решимости ваших руководителей в отношении инноваций – выше среднего. Ваша корпоративная культура частично компенсирует нежелание сотрудников идти на риск. В результате ваша компания ориентирована на инновации и сосредоточена на использовании открывающихся возможностей. Однако имейте в виду, что некоторые сотрудники крайне осторожны в своих решениях, и будет полезно поработать над их образом мышления.

#### 20-49% выбрали проект А: обжегшись на молоке, дуют и на воду

Сотрудники вашей компании проявляют большую осторожность. Ваша корпоративная культура практически не компенсирует нежелание сотрудников идти на риск. Из-за этого ваша компания может упустить множество возможностей. Вы могли бы быть гораздо более инновационной компанией, если бы приняли меры по преодолению подобного мышления и, например, внедрили систему стимулирующих бонусов для сотрудников, готовых принимать рискованные решения.

#### 0-19% выбрали проект А: ваши сотрудники – это просто кучка трусов

Ваших сотрудников парализует страх. Ваша корпоративная культура никак не компенсирует нежелание сотрудников идти на риск, а, скорее, даже наоборот, усугубляет его. Подобный пессимистический подход к ведению бизнеса приведет к тому, что вы серьезно отстанете в сегодняшней гонке за инновациями.

# ОБСЛЕДОВАНИЕ – ОДНО ИЗ ЛУЧШИХ РЕШЕНИЙ В КАЧЕСТВЕ ПРОФИЛАКТИКИ

В середине июля в отделении кардиологии Центрального таможенного госпиталя состоялся День открытых дверей. В мероприятии приняли участие заместитель начальника Управления медицинской службы Государственного таможенного комитета, доцент Исмаил Эфендиев, начальник, главный врач Центрального таможенного госпиталя Бахтияр Мусаев, заведующий отделением кардиологии Ильгар Тахироглу, врачи-кардиологи Самир Мустафаев, Шахла Агаева, медицинский персонал отделения, специалист по связям с общественностью Дилъра Заманова, представители СМИ и врачи-резиденты.

Выступивший в официальной части открытия мероприятия начальник, главный врач Центрального таможенного госпиталя Бахтияр Мусаев вначале поздравил представителей СМИ с 22 июля – Днем национальной печати, затем дал подробную информацию о деятельности госпиталя и отделения кардиологии. Он рассказал об операции TAVI, при которой без разреза, с доступом через паховую область производится замена сердечного клапана, а также о других кардиологических операциях, которые редко выполняются в Азербайджане, но являются рутинными в госпитале. Б. Мусаев сообщил, что эти и другие операции, еще несколько лет назад казавшиеся людям фантастическими, теперь проводятся в госпитале бесплатно, в рамках пакета услуг по Обязательному медицинскому страхованию.

Подчеркнув, что Президент Ильхам Алиев придает большое значение развитию национального здравоохранения, Б. Мусаев отметил, что модернизация данной сферы, развитие человеческого капитала и укрепление экономики здравоохранения входят в число приоритетных вопросов для нашего государства. Главный врач довел до сведения го-



стей, что в госпитале, который является составной частью Государственного таможенного комитета, поддерживающего государственную политику в области здравоохранения, а также во всех других сферах, постоянно проводятся работы по обновлению, предоставляются новые медицинские услуги с использованием современных технологий, занимаются подготовкой профессиональных кадров.

Заместитель начальника Управления медицинской службы государственного таможенного комитета Исмаил Эфендиев подробно рассказал о медико-социальных акциях, проводимых Центральным таможенным госпиталем во многих регионах республики, а также о меморандумах о сотрудничестве с различными учреждениями, подписанных Управлением медицинской службы и мероприятиях, реализуемых на их основе.

Заведующий отделением кардиологии госпиталя, инвазивный кардиолог Ильгар Тахироглу рассказал о деятельности отделения, дал подробную информацию о TAVI, EVAR, TEVAR и других операциях, проводимых в рамках пакета услуг по Обязательному медицинскому страхованию, и отметил, что эти операции в настоящее время не выполняются в соседних странах. И. Тахироглу сообщил, что врачи госпиталя круглосуточно проводят успешные инвазивные и неинвазивные кардиологические операции. Он выразил благодарность Президенту Ильхаму Алиеву, Министерству здравоохранения, «Табиб» и Агентству по обя-





## Доктор Ильгар Тахироглы

окончил лечебно-профилактический факультет Университета 19 Мая Турецкой Республики. Является участником образовательной программы по интервенционной кардиологии и структурным заболеваниям сердца в кардиологии в Университете Медицинского центра Хадаса в Иерусалиме. С 2021 года работает преподавателем Бакинского филиала Первого Московского государственного медицинского университета имени И.М. Сеченова. В 2021–2022 годах работал кардиологом и заведующим отделением кардиологии в частных медицинских учреждениях Азербайджана. С 2022 года заведует отделением кардиологии Центрального таможенного госпиталя, специализируется на инвазивной кардиологии как квалифицированный специалист. В 2022 году был избран редактором турецкого журнала International Journal of Current Medical and Biological Sciences.

зательному медицинскому страхованию за обеспечение доступности кардиологических и других сложных операций для пациентов в рамках пакета услуг по ОМС.

Затем доктор ознакомил гостей со смотровыми комнатами отделения кардиологии. Участники мероприятия вживую наблюдали за операцией TAVI, проведенной 84-летнему пациенту в кабинете ангиографии. В ходе операции, выполненной И. Тахироглу без разреза в грудной клетке и применения общего наркоза, с доступом через кровеносный сосуд ноги был установлен новый аортальный клапан. Затем врач-кардиолог отделения Ляман Эйвазлы провела обследование пациента с помощью трансэзофагеальной эхокардиографии и оценила структуру вновь установленного клапана, а также других клапанов сердца.

Представляем вниманию читателей журнала Business Time интервью с доктором Ильгаром Тахироглы.

– **Какие сердечно-сосудистые заболевания чаще всего встречаются в Азербайджане?**

– Сердечно-сосудистые заболевания являются основной причиной смертности в Азербайджане. Примерно 55% смертей имеют сердечно-сосудистую природу. Ишемическая болезнь сердца (ИБС) является наиболее распространенной в нашей стране. Это заболевание характеризуется недостаточным кровоснабжением мышцы сердца (миокарда) чаще всего из-за поражения коронарных артерий (сосудов, что питают сердце и доставляют к нему насыщенную кислородом кровь). Данное заболевание сохраняет свою актуальность не только в нашей стране, но и во всем мире. Кроме того, у нас немало пациентов с такими симптомами как аритмия, заболевания клапанов сердца, сердечной недостаточности, артериальной гипертензии.

– **Доктор, как Вы знаете, после пандемии коронавирусной инфекции многие заговорили о тромбозе и даже самостоятельно принимают препараты, направленные на уменьшение вязкости крови и предотвращение образования тромбов. Что Вы думаете об этом? Существуют ли природные антикоагулянты, которые можно применять для профилактики?**

– Мы наблюдаем, что большинство наших пациентов, приходящих на обследование, принимают Аспирин «Кардио» и «кардиомагнил» самостоятельно. Это 2 препарата, которые часто назначают пациентам с сердечно-сосудистыми заболеваниями. Оба этих препарата содержат ацетилсалициловую кислоту (АСК), которая оказывает антиагрегантное действие, то есть предотвращает склеивание

---

К СОЖАЛЕНИЮ, БОЛЕЗНИ СЕРДЦА ПОПРЕЖНЕМУ ОСТАЮТСЯ ВЕДУЩЕЙ ПРИЧИНОЙ СМЕРТНОСТИ НА ГЛОБАЛЬНОМ УРОВНЕ. ПО ЭТОЙ ПРИЧИНЕ Я СЧИТАЮ, ЧТО ОБСЛЕДОВАНИЕ – ОДНО ИЗ ЛУЧШИХ РЕШЕНИЙ В КАЧЕСТВЕ ПРОФИЛАКТИЧЕСКОЙ МЕРЫ.

---



## КОГДА НЕВОЗМОЖНО ИЗБЕЖАТЬ СТРЕССА, НЕОБХОДИМО НАУЧИТЬСЯ ПРАВИЛЬНО ИМ УПРАВЛЯТЬ.

тромбоцитов и образование кровяных сгустков. Конечно, у каждого препарата есть как побочные, так и положительные эффекты, которые врач учитывает при назначении.

Что касается натуральных антикоагулянтов, то кровоостанавливающим действием могут обладать некоторые продукты, богатые витамином К: шпинат, капуста, гранатовый сок, виноград, оливковое масло. Кроме того, доказано кровоостанавливающее действие клюквы, имбиря, чеснока, ромашки и другие. Они обладают способностью влиять на свертывающую систему крови и ускорять процесс коагуляции (свертывания).



**– Можете ли Вы рассказать о генетической предрасположенности при заболеваниях сердечно-сосудистой системы? Например, влияет ли наличие инфаркта у близкого родственника на других представителей семьи?**

– Конечно влияет. Если у вас в семейном анамнезе есть заболевания сердца, это означает, что вы также находитесь в группе высокого риска. Каждый пациент должен определить, у кого из членов семьи имеется заболевание сердца.

Он должен приблизительно знать возраст, когда им впервые поставили диагноз. Потому что, если у одного из ваших близких членов семьи, например, родителей, братьев и сестер случился сердечный приступ, инсульт до 60 лет, то это может быть признаком преждевременного заболевания сердца в семье.

Это означает, что у вас более высокий, чем обычно, риск развития того же заболевания по сравнению с другими. По этой причине эти люди относятся к группе высокого риска,

и им рекомендуется проходить регулярные профилактические осмотры в раннем возрасте. Мы призываем к особой осторожности пациентов с семейным анамнезом внезапной сердечной смерти, семейной гиперхолестеринемии, высокой артериальной гипертензии.

**– Как Вы считаете, чек-апы являются хорошей профилактикой для заболеваний сердца?**

– К сожалению, болезни сердца по-прежнему остаются ведущей причиной смертности на глобальном уровне. По этой причине я считаю, что обследование – одно из лучших решений в качестве профилактической меры. Обследование сердца важно не только для сердца, но и для общего состояния здоровья. Во время осмотра можно снизить вероятность заболевания или, если оно уже имеется, то его можно выявить на ранней стадии и начать

лечение, предотвратить осложнения и дополнительные расходы. Нужно беречь общее состояние здоровья и обследоваться вовремя.

**– На Ваш взгляд, в чем залог успеха долгожителей? Какие привычки полезны для нашего здоровья и самочувствия?**

– Избегание стресса, который является самой большой проблемой современности и все чаще становится одной из причин заболеваний, важно как для нашего сердца, так и для общего состояния здоровья. Когда невозможно избежать стресса, необходимо научиться правильно им управлять. Воздержание от вредных привычек, особенно алкоголя и курения, здоровое питание, физическая активность и полноценный сон полезны для здоровья. Также известно, что хорошие социальные отношения и общение с людьми положительно влияют на самочувствие и настроение.



XÜSUSİ QAYGIYA EHTİYACI OLAN İNSANLAR ÜÇÜN  
6-CI KONQRES

22 FEVRAL  
www.ferqliferdler.az



2-Cİ BEYNƏLXALQ  
SU TƏSƏRRÜFATI SƏRGİSİ

8-10 APREL  
www.bakuwaterweek.az



2-Cİ BAKI SU HƏFTƏSİ  
BEYNƏLXALQ KONFRANSI

9 APREL  
www.conference.bakuwaterweek.az



18-Cİ AZƏRBAYCAN BEYNƏLXALQ  
KƏND TƏSƏRRÜFATI SƏRGİSİ

13-16 MAY  
www.caspianagro.az



30-CU YUBİLEY AZƏRBAYCAN BEYNƏLXALQ  
QIDA SƏNAYESİ SƏRGİSİ

13-16 MAY  
www.interfood.az



BAKI ENERJİ HƏFTƏSİ

3-5 İYUN  
www.bew.az



30-CU YUBİLEY BEYNƏLXALQ  
XƏZƏR NEFT VƏ QAZ SƏRGİSİ

3-5 İYUN  
www.caspianoilgas.az



13-CÜ XƏZƏR BEYNƏLXALQ  
ENERGETİKA VƏ YAŞIL ENERJİ SƏRGİSİ

3-5 İYUN  
www.caspianpower.az



30-CU YUBİLEY BAKI ENERJİ FORUMU

4-5 İYUN  
www.bakuenergyforum.az



22-Cİ XƏZƏR BEYNƏLXALQ  
NƏQLİYYAT, TRANZİT VƏ LOGİSTİKA SƏRGİSİ

3-5 İYUN  
www.translogistica.az



XƏZƏR İNŞAAT HƏFTƏSİ

15-17 OKTYABR  
www.caspianconstructionweek.az



30-CU YUBİLEY AZƏRBAYCAN BEYNƏLXALQ  
İNŞAAT SƏRGİSİ

15-17 OKTYABR  
www.bakubuild.az



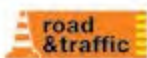
17-Cİ BEYNƏLXALQ İSTİLİK, HAVALANDIRMA,  
KONDİSIONERLƏŞDİRİLMƏ, SU TƏCHİZATI,  
SANTEXNİKA VƏ ÜZGÜÇÜLÜK HOVUZU SƏRGİSİ

15-17 OKTYABR  
www.aquatherm.az



5-Cİ YUBİLEY AZƏRBAYCAN BEYNƏLXALQ  
QARABAĞIN BƏRPA, YENİDƏNQURMA VƏ İNKİŞAFI  
SƏRGİSİ

15-17 OKTYABR  
www.rebuildkarabakh.az



13-CÜ XƏZƏR BEYNƏLXALQ  
YOL İNFRASTRUKTURU VƏ İCTİMAİ NƏQLİYYAT SƏRGİSİ

15-17 OKTYABR  
www.roadtraffic.az



28-Cİ AZƏRBAYCAN BEYNƏLXALQ  
TİBB İNNOVASİYALARI SƏRGİSİ

30 OKTYABR  
1 NOYABR  
www.medinex.az



Təşkilatçılar:  
Tel.: +994 12 4041000; +994 55 2241000  
E-mail: office@ceo.az; office@iteca.az

\*Tarixlər dəyişdirilə bilər  
www.ceo.az www.iteca.az

# WULING VƏ JMC AVTOMOBİL BRENDLƏRİNİN ÖLKƏMİZDƏ RƏSMİ TƏQDİMAT MƏRASİMİ KEÇİRİLİB

Çin avtomobil sənayesinin nəhənglərindən olan Wuling və JMC avtomobil brendlərinin ölkəmizdə rəsmi təqdimat mərasimi keçirilib. Mayın 30-da baş tutan mərasimdə incəsənət nümayəndələri, avtomobil sektorunun sayılıb-seçilən simaları və media nümayəndələri iştirak ediblər. Hər iki avtomobil brendinin ölkəmizdə rəsmi distributoru Ram holding şirkətlər qrupuna daxil olan IMotors MMC -dir.

## Wuling avtomobil brendi haqqında

Wuling, SAIC və General Motors və Quansi Avtomobil Qrupunun birgə fəaliyyəti əsasında qurulmuş bir avtomobil brendi olaraq, Çində və dünya bazarında əhəmiyyətli uğurlara imza atmışdır. Şirkət, 2023-cü ildə Çin avtomobil bazarında satışa görə 7-ci yerdə qərarlaşmışdır. Elektrik avtomobillərinin satışında isə 4-cü yerdə yer almışdır. Bu uğurlar, markanın müştərilərin ehtiyaclarını qarşılayan və əlverişli qiymətlərlə təklif edən məhsullar yaratma siyasətinin nəticəsidir.



Ölkəmizdə Wuling brendinin 3 modeli artıq satışa təqdim olunub. Wuling STARLIGHT, Wuling ASTA və tam elektrikli Wuling BINGO.

Orta ölçülü sedan olan Plug-in Hybrid Wuling STARLIGHT modeli, dizayn baxımından müasir və zərif bir görünüşə malikdir. Avtomobilin uzunluğu 4835 mm, eni 1860 mm, hündürlüyü 1515 mm və təkər bazası 2800 mm-dir. Baqaj həcmi isə 540 litr təşkil edir. Avtomobil 106 at gücündə 1,5 litrlik turbo mühərrik və 177 at gücündə elektrik mühərriklə təchiz olunub. Bu model 100 kilometr/saat sürətə cəmi 7,9 saniyəyə çatır və yanacaq sərfiyyatı 4 litrdən azdır.

Wuling BINGO modeli isə markanın ən yeni tam elektrikli avtomobilidir və xarici görünüşündə cazibədarlığı ilə seçilir. Xrom detalları, retro dizaynı və həmçinin ön və arxa faraların xüsusi dizaynı ilə diqqət çəkir. Avtomobilin arxa yük bölümü ən praktik xüsusiyyətlərindən biridir. Baqaj həcmi 310 litrdir, bu da adi bir sedandan 100 litr daha çoxdur. Dərinliyi sayəsində çox sayda əşyanı rahatlıqla yerləşdirmək mümkündür. Avtomobil gənc işgüzar xanımların seçimi olmağa namizəddir.



mişdir. Xüsusilə, JMC pikap modellərinin qiymət-performans nisbəti müştərilər tərəfindən yüksək qiymətləndirilir. Şirkət, hazırda Çin pikap avtomobil satışında ikinci yerdədir.

Artıq JMC pikap modellərinin satışına ölkəmizdə start verilmişdir. IMotors MMC-nin rəsmi distribütorluğu altında, Grand Avenue və Vigus Plus modelləri ilə müştərilərə yüksək keyfiyyətli və münasib qiymətə avtomobillər təqdim edilir. Bu yolsuzluq avtomobil həvəskarları və eləcə də istehsal, tikinti və sənayenin müxtəlif sahələrində fəaliyyət göstərən şirkətlər üçün əla bir fürsətdir. Qeyd edək ki, JMC modellərinə 5 və ya 150 min km istehsalçı zəmanəti verilir.

İdarəetmə performansı, genişlik və rahatlıq baxımından üstün xüsusiyyətləri olan Wuling ASTA modeli isə kompakt SUV segmentində olduqca rəqabətçil bir qiymətlə təklif olunur. Avtomobil 2.0, 4 silindirli sadə hibrid mühərriklə təchiz olunub. Sıfırdan 60 km/saata qədər sürətlənmə vaxtı 3.2 saniyədir. Şəhərdaxili istifadə zamanı yanacaq sərfiyyatı 4,6 litrdir.

Qeyd edək ki, Wuling avtomobil modellərinə 4 il 100 min km istehsalçı zəmanəti verilir.

### JMC avtomobil brendi haqqında

JMC 1993-cü ildə təsis edilmiş və Çində ilk 500 şirkət sırasına daxil olmuşdur. Yüngül kommersiya vasitələri və pikap avtomobillərinin istehsalı və ixracı üzrə ixtisaslaşmış şirkət, avtomobil sənayesinin nəhənglərindən olan FORD və ISUZU korporasiyaları ilə birgə istehsal müəssisələrinə sahibdir.

Son illərdə Ford ilə strateji əməkdaşlıq sayəsində JMC şirkəti sürətlə inkişaf etmiş və Çin pikap avtomobil bazarında əhəmiyyətli uğurlar əldə etmişdir. Şirkət, yüksək keyfiyyətli pikap modelləri ilə geniş təriflər qazanmış və satışlarını daima artır-



### IMotors MMC Haqqında

2023-cü ilin iyununda təsis edilən şirkət, təqdim olunan yeni modelləri ilə avtomobil alıcılarana əlverişli şərtlərlə geniş seçim imkanı və yüksək keyfiyyətli nəqliyyat vasitələri təqdim edir. Müştərilər üçün tam əlçatan olmağı hədəfləyən şirkət avtomobil satışı ilə yanaşı, avtomobillərin servis xidmətinə, ehtiyat hissələrinin və EV şarj cihazlarının satışı təmin edir.

Ünvan: Babək pr., 38 A,  
Telefon: +994 10 232 77 13



# “MADE IN ITALY” MƏHSULLARININ AZƏRBAYCAN BAZARINDA DAVAMLILIĞINI ARTIR

19 iyun 2024-cü il tarixində İtaliya Ticarət Agentliyi – Bakı Ofisi İtaliyanın Azərbaycandakı səfirliyinin əməkdaşlığı ilə “Made in Italy” brendinə məxsus Qida və içki sektorlarının təbliğatına həsr olunmuş silsilə tədbirlər keçirdi:

- ✓ Qida və şərab sektorunda fəaliyyət göstərən 13 İtaliya şirkətinin Azərbaycana işgüzar səfəri, yerli idxalçılar arasında baş tutan ikitərəfli görüşlər və mümkün əməkdaşlıqların başlanması müzakirə edildi;
- ✓ Valpolicella şərablarının mühafizəsi üzrə Konsorsium ilə birgə əməkdaşlıq çərçivəsində ho.re.ca sektorundakı peşəkarlara həsr olunmuş “VEP – Valpolicella Təhsil Proqramı” adlı təlim kursu baş tutdu. Təlim kursunun sonunda iştirakçıların diplomla təmin olundu. Bu tədbir yerli idxalçılar olan Bİ-BİT MMC, Luxury Wines MMC və Compass International MMC-nin əməkdaşlığı ilə həyata keçirildi.
- ✓ İtaliyanın Azərbaycana yeni təyin olunmuş səfiri Luka Di Canfrançesko ilə mətbuat konfransı və JW Absheron Marriott otelin əməkdaşlığı ilə baş tutan Ehtiram Fərzəlibəyov və Oro Nero restoranının baş aşpazı Salvatore Bianka-nın iştirakı ilə yemək şousu təşkil edildi.

Tədbirlərin əsas məqsədi qeyd olunan sektorlar üzrə iki ölkə arasında olan iqtisadi və ticari əlaqələri gücləndirmək və “Made in Italy” məhsullarının Azərbaycan bazarında davamlılığını artırmaq, eləcə də İtaliyadan idxal olunan məhsulların Azərbaycan bazarında tanınmasını təşviq etməkdir.





Mətbuat konfransında İtaliya Ticarət Agentliyinin Bakı ofisinin direktoru Andrea Makkaniko iştirakçılara İtaliyanın Qida və İçki sektorlarının Azərbaycanda davam edən təbliğatından, onun əsas xüsusiyyətlərindən, indiyədək əldə edilmiş nəticələrdən və İtaliyanın qida və şərab sektorunun Azərbaycana ixracatının son illərdə artışı tendensiyasından bəhs etdi.

İtalyan mətbəxinə həsr olunmuş yemək şousu hər kəsə UNESCO-nun qeyri-maddi mədəni irs siyahısına daxil olmağa namizəd olan çoxsaylı İtalyan ləzzətlərindən bəzilərini anlamaq və dadmaq imkanı vermək üçün təşkil olunmuşdu.

İtalyanın namizədliyi, ölkədə yemək bişirmə təcrübəsinin gündəlik element olduğunu, özünün və başqalarının qayğısına qalmağın, həm də öz mənsəyini xatırlamağın və onları yeni nəsillərə ötürməklə onları yaşatmağın necə olduğunu vurğulayıb.

Təbliğat xarakterli tədbirlər layihəsi daha sonra təşkil olunmuş iki şam yeməyi ilə başa çatdı: Onlardan biri VEP iştirakçıları üçün təşkil olunmuş və İtalyan şərabları ilə Azərbaycan mətbəxinin doğru uyğunlaşdırılması, digəri isə yerli idxal-



çılarla İtalyan şirkətləri arasında baş tutan iş görüşməsi xarakterlidir.

İyun ayına planlaşdırılan digər layihələrdən biri isə daha çox "Qavi kraliçası" kimi tanınan Kiara Soldati-nin Bakıya səfərinin olmasını qeyd etmək yerinə düşər. Payız aylarında isə qida və şərab sektoruna həsr olunmuş digər layihə- İtaliyada idxalçılar və jurnalistlər üçün nəzərdə tutulmuş təlim tədbirləri ilə yanaşı digər tədbirlər də gözlənilir.

Keçirilən bu kimi tədbirin əsas məqsədi dəvət olunan qonaqlara "İtalyansayağı yaşamaq" konseptini daha aydın şəkildə çatdırmaq və eyni zamanda qeyri-adi İtalyan dadlarından zövq almaq fürsətini verə bilməkdir.



# AZERBAIJAN BUSINESS AWARD 2023

TƏŞKİLATÇI



BUSINESS TIME

## MÜKAFATIN LAUREATLARI

**Bahrom Aşrafxanov**  
Özbəkistan Respublikasının Azərbaycandakı  
fövqəladə və səlahiyyətli səfiri

Ticari və iqtisadi əlaqələrin  
inkişafına verdiyi töhfəyə görə

**Orxan Məmmədzaadə**  
CEO BMG International

İlin iş adamı. Biznes və təhsil sahələrinin  
inkişafında əldə etdiyi yüksək nəticələrə görə

**YAŞAT Fondu**

Şəhidlərin ailə üzvləri və qazilərin təminatına  
dəstək istiqamətində uğurlu fəaliyyətinə görə

**Nar**

Qarabağın dirçəlişinə göstərdiyi dəstəyə görə

**FAB Boya və Kimya Sənayesi**

İlin keyfiyyətli boya istehsalçısı

**Özbəkistan Ticarət Evi**

İlin debütü

**BM Morrison Partners**

Beynəlxalq nüfuz

**Gədəbəy Mineral Suları**

İlin yüksək keyfiyyətli minerallı su istehsalçısı

**Millennium**

İlin dondurma istehsalçısı

**"Ağdam" şərabı (Az Abrau)**

Əfsanənin yenidən canlanması

**Az Abrau Muzeyi**

Azərbaycanda şərabçılıq tarixinin və mədəniyyətinin  
təbliğinə verdiyi töhfəyə görə

**Avtoman**

Keyfiyyətli tərəfdaş

**S-ENNA**

İlin şirkəti. Lift avadanlıqlarının satışı və servisi

**AR Metiz**

Yüksək keyfiyyət standartları. Metal şurupların istehsalı

**Azərmaş CP**

İlin avtomobil dileri

**Kargomat**

İstehlak bazarında innovativ həllər

**Mediasales Azerbaijan**

Yüksək xidmət standartları.  
Mərkəzləşdirilmiş media satış evi

### PARTNYORLAR



**GREENSTREAM**  
INTERNATIONAL

**FABERLIC**

### DOST ŞİRKƏTLƏR



**BARAKAT**  
uzbek taste



**BIZON**











# Paloma

LEATHER



+994 50 971 66 71



leatherpaloma@gmail.com



paloma.leather



TO PEOPLE WHO LOVE INNOVATION

---

Dəridən əl işi ilə hazırlanan məhsullarım, bacarıqlı əlgörmətəcrübəsi və keyfiyyətli dəri materialları ilə fərqlənir. Hər bir detalın diqqətlə hazırlanması, sənət və funksiyanın birləşməsi ilə istifadəçilərə gözəl və dayanıqlı məhsullar təqdim edir.





*Your hub in Eurasia!*

FOLLOW US

— GET —

