



#GarabakhisAzerbaijan

120/2021

# BUSINESS TIME

**VALLEY** 

The Leader in Precision Irrigation.



**AQROMARKET SERVİS MMC**  
**VALLEY INC ŞİRKƏTİNİN**

AZƏRBAYCANDA RƏSMİ NÜMAYƏNDƏSİDİR





Проектирование, производство, доставка, монтаж и полный сервис  
полнокомплектных стальных зданий  
промышленного и коммерческого назначения.



## Герметичные стальные здания **Astron**

весь комплект здания от одного поставщика

**NABUCCO A&C**, Официальный Партнер-Строитель Astron  
в Азербайджане:

AZ1102, г. Баку  
пр. Тбилиси 1058, д. 34  
Тел.: +994 12 530 6203

[info@nabucco.az](mailto:info@nabucco.az)  
[www.nabucco.az](http://www.nabucco.az)



**NABUCCO A & C**



# NABUCCO A & C

Azərbaycan AZ1102 Bakı ş.  
Tbilisi pr. 1058 ev 34

(+994) 12 530 62 03  
info@nabucco.az  
www.nabucco.az

## APEC

Smart Steel Structures

### PREFABRİK EVLƏRİN TİKİNTİSİ



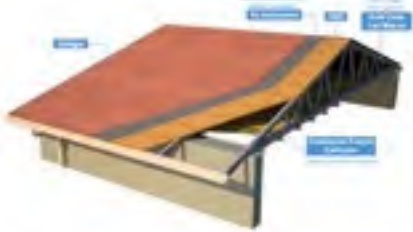
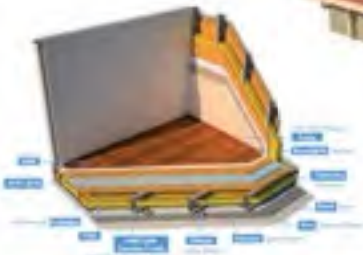
## NEO P ARK

МЫ ДЕЛАЕМ ПАРКОВКИ

### AVTOMATİK AVTOPARK SİSTEMLƏRİ



**ÇİFT KAT ÖSƏLİ DÖŞƏMƏ DİTAYI**  
Floor System Detail With OSB



**MAKAS ÇATI KAPLAMA DİTAYI**  
Truss Roof Cladding Detail

### QURU MEYVƏ EMALİ XƏTTİNİN LAYİHƏLƏNDİRİLMƏSİ VƏ İSTEHSALI

## mft

morrone food tech



## FBR ELPO

### ASEPTİK DOLDURUCU WEB (BAG IN BOX)



### QABLAŞDIRMA AVADANLIQLARI İSTEHSALI MÜRƏBBƏ, CEM, NEKTAR, SOUS VƏ SAİR EMALİ



# “AZERÇAY” ÇAY MƏDƏNİYYƏTİMİZİ TƏBLİĞ VƏ TƏMSİL ETMƏKDƏN QÜRUR DUYUR



lan çayçılığın inkişafı onlar üçün əlavə motivasiya qaynağı olaraq qalır. Çünki, illərlə çalışdıqları, əmək verdikləri bu sahədə göstərilən qayğı onların gələcəyə nikbin addımlarla irəliləyəcəylərinin bariz göstəricisidir.

Ölkəmizin ən seçilmiş keyfiyyətli çay yarpaqlarını emal edərək yerli bazarla yanaşı dünya bazarına da təqdim edən Doğma Çay “Azerçay” Azərbaycan çayının şöhrətini bütün dünyaya yayır və 44 ölkəyə ixrac həyata keçirir. Bunlara misal olaraq, Rusiya, Ukrayna, Gürcüstan, Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri, Belarus, Litva, Polşa, Qazaxıstan, ABŞ və digərlərini göstərmək olar. Marka “Made in Azerbaijan” yazısını üzərində daşıyan çay məhsullarını beynəlxalq sərgilərdə nümayiş etdirir və Azərbaycanın çayının dünyada tanınması ilə qürur duyur.

“Azerçay” tərkibinə görə Buket, Berqamot ətirli, Pekoe, Special, Ekskluziv, həmçinin ətirli və

**A**zərbaycan çayının spesifikasiyini və tərvətini özündə əks etdirən Doğma Çay “Azerçay” müstəqil ölkəmizin ilk milli çay markasıdır. Bu marka yüksək keyfiyyətli ilə fərqli istehlakçı zövqünü oxşayan rəngarəng çay çeşidlərini əhatə edir. “Azerçay” 100% təbiiyi və ləzzəti ilə Azərbaycan çay mədəniyyətini təbliğ və təmsil etməkdən qürur duyur.

“Azerçay”ın əsas missiyalarından biri ölkədə çayçılığın inkişaf etdirmək, çay ənənələrini yaşatmaqdır. Çayçılığın inkişaf etdirilməsi, həm də regionlarda kənd təsərrüfatının inkişafına, torpaq sahələrinin yenidən istifadəsinə, insanları yenidən bu sahəyə cəlb edərək maddi imkanlarının yaxşılaşdırılmasına və minlərlə iş yerlərinin açılmasına şərait yaradıb. Ölkə başçısı tərəfindən imzalanmış “Regionların sosial-iqtisadi inkişafına dair” Dövlət Proqramına uyğun olaraq “Azerçay” bölgələrdə yeni çay sahələri salıb, müasir suvarmalarla təmin edib.

“Azerçay” çay yığımını Masallıda, dəniz səviyyəsindən 800 metr yüksəklikdə 100 hektarlıq ərazini əhatə edən və müasir suvarma avadanlıqları illə təchiz edilmiş çay plantasiyasında həyata keçirir. Burada mütəxəssislər tərəfindən mövsüm ərzində keyfiyyətli məhsul toplanması üçün bütün lazımı aqrotexniki qulluq göstərilir.

Lənkəran və Astarada fabriklərin fəaliyyət göstərməsini təmin edən “Azerçay” çay əkinçiliyi ilə məşğul olan fermerlərdən çayı yüksək qiymətə satın alaraq onların fəaliyyətinə də öz dəstəyini verir. Ümumilikdə 4 min insanın məşğulluğunun təmin edilməsi ilə yetişdirilən çay bitkisi fabriklər tərəfindən təhvil alınır ki, nəticədə insanların sosial-rifah halının yüksəldilməsinə mühim dəstək verilir. İnsanların əsas gəlir mənbəyi sayı-



ətsiz, yaşıl və qara, yarpaq və birdəfəlik çay çeşidlərinə ayrılır ki, bunların da hər birinin ayrılıqda müxtəlif qrup istehlakçılar üçün müvafiq üstünlükləri və zövqə görə uyğun tərəfləri vardır. “Azerçay”ın “Təbiətin sehiri” konsepsiyasında bitki çayları da hazırda istehlakçılara təklif edilir.

“Azerçay” markasının hədəf kütləsi ənənəvi Azərbaycan çayını istehlak etmək istəyən, hətta fərqli və ya xüsusi çay çeşidlərini (meyvə, bitki tərkibli və s.) sevmən, həmçinin bu çayları heç bir marka ilə əvəz etmək istəməyən istehlakçı qruplarıdır. Xarici ölkələrə səfər edən hər bir Azərbaycan vətəndaşı, habelə ölkəmizdə qonaq olan xarici qonaqlar Azərbaycandan çay mədəniyyətinin ayrılmaz hissəsi sayılan hədiyyəlik “Azerçay” məhsullarını hədiyyə olaraq alırlar.





# AZERÇAY®

## *Doğma Çay*





**Редактор**  
Кямаля Рагимова

**Выпускающий редактор**  
Джамия Аплахвердиева

**Арт-директор**  
Вагиф Иманов

**Контакты:**  
Тел.: (+994 12) 511 69 37

**Генеральный директор**  
Мамед Гаджиев

**Главный советник  
генерального директора**  
Чингиз Искендеров

**Директор департамента рекламы**  
Исмаил Агаев

**Директор департамента PR**  
Парвин Тарвердиев

**Департамент PR**  
Саид Тарывердиев

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  
© 2021 Business Time

### ÇAYÇILIQ

#### 2 “AZERÇAY” ÇAY MƏDƏNİYYƏTİMİZİ TƏBLİĞ VƏ TƏMSİL ETMƏKDƏN QÜRUR DUYUR

Azərbaycan çayının spesifikliyini və tərəvətini özündə əks etdirən Doğma Çay “Azerçay” müstəqil ölkəmizin ilk milli çay markasıdır.

#### 4 НОВОСТИ КАРАБАХА

### EKOLOGIYA

#### 12 EKOLOJİ PROBLEMLƏR: YARANMIŞ DURUM VƏ HƏLL YOLLARI

Bugün su ehtiyatı global istiləşmə və ekoloji problemlər üzündən ən çox mənfai təsirlərə məruz qalan resurslardır. İqlim dəyişmələri, su ehtiyatlarının çirklənməsi bu resursların həcmimin azalmasına səbəb olan başlıca amillər olmaqla insanların içməli su ehtiyatlarını da tükədir.

### AQRAR SEKTORU

#### 16 DÜZGÜN YEM TƏDARÜKÜ

Heyvandarlığın, quşçuluğun və balıqçılığın inkişafı üçün tələb olunan amillərdən biri yem tədarükünün düzgün həyata keçirilməsidir.

#### 18 ASSOSIASIYA SƏDRİ: BALIQÇILIQ SAHƏSİNDƏ HƏLƏ GÖRÜLƏCƏK ÇOX İŞLƏR VAR

Son illər ərzində Azərbaycanda balıq təsərrüfatlarının sayı getdikcə artır. Təsərrüfatların sayının artması ölkədə ən sağlam qidalardan hesab olunan balıq istehlakının da həcmimin artmasına təsir göstərir.

#### 20 NAZİM SƏFƏROV: “AZƏRBAYCANDA ƏT İSTEHLAKI MƏDƏNİYYƏTİ İNKİŞAF ETDİRİLMƏLİDİR”

Ət və ət məhsullarının istehsalı Azərbaycanın aqrar-sənaye sektorunda ən vacib sahələrdən biridir. Ət həmişə mətbəximizin vacib bir elementi hesab edilmişdir və Azərbaycan milli mətbəxi quzu və mal ətidən hazırlanan yeməklərlə zəngindir.

#### 22 QIDA VƏ İÇKİ SƏNAYESİ: PROBLEMLƏR VƏ HƏLLƏR

Müsahibimiz Azərbaycan Qida və İçki Sənayeçiləri Assosiasiyasının (AQİSA) İdarə Heyətinin sədri Emin Dostiyari ilə bu məsələlər barədə söhbətlaşdıq.

#### 24 “AQROMARKET SERVİS” MMC-NİN DİREKTORU: BİZİM LAYİHƏLƏR FERMERLƏRİN DAHA MƏHSULDAR İŞLƏMƏSİNƏ SƏBƏB OLUR

Müasir dövrdə aqrar sahənin inkişafı üçün yeni texnologiyalardan istifadə zərurətə çevrilib. Yeni dövrün tələbi olan texnologiyalar fermerin işini asanlaşdırmaqla yanaşı, məhsuldarlığın artımına da yardım edir.

### QIDA SƏNAYESİ

#### 30 KEYFİYYƏTLİ SUYUN İSTEHSAL QAYDALARI

Ölkədə qazsız su satışının getdikcə genişlənməsi istehlakçılar üçün də məhsulların çeşidinin artmasına səbəb olur. Çeşid bol olduqda isə seçim imkanları artır və istehlakçı yaxşı məhsul ilə pis məhsul arasındakı fərqi daha yaxşı görmək imkanı qazanır.

#### 32 TƏSƏRRÜFATLARIN İDXALDAN ASILILIĞI AZALIR

Əsası 2020-ci ildə qoyulmuş, yüksək keyfiyyətli, təbii və orqanik hind quşu əti istehsal edən, yerli brend “Melea Farming” fermasının Əməliyyatlar üzrə meneceri Sinan Rzayev təsərrüfatın keyfiyyətli qida istehsalından, yerli fermerlər, qida istehsalçıları və yerli hakimiyyət orqanları ilə sıx əməkdaşlıqdan bəhs etdi.

#### 36 “AQRO-FAVORİT”: KEYFİYYƏT BAXIMINDAN ÖZÜMÜZÜ TƏSDİQLƏMİŞİK

Azərbaycanda pomidor istehsalı ilə məşğul olan sahibkarlar çox olduğundan bu bazarda fərqlənmək çox çətin olur. Bu məhsullar xaricə ixrac edildikdə isə ona qarşı olan tələblər daha da ciddiləşir.

### ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

#### 38 ООО KHAN-EL

Khan-El более 16 лет находится на мировом рынке по производству фундука (фабрика находится в Загатале с 2005 года) и имеет более 16 лет опыта работы на международном рынке. Производственная мощность на основе современного оборудования достигает 30 т очищенного фундука в день.

#### 40 ИКОРНОЕ ДЕЛО

В нынешних условиях сокращения природных популяций осетровых в Каспийском море особо возросло значение аквакультуры этих древних промысловых рыб.

#### 42 NİAB: MÜASİR BAĞÇILIQ KOMPLEKSİ

Ölkədə kənd təsərrüfatının müasir əsaslarla təşkilinin bariz nümunələrindən biri “NİAB” MMC-dir.

### ТУРИЗМ

#### 44 В ИЮНЕ ОТКРЫЛ СВОИ ДВЕРИ НОВЫЙ ОТЕЛЬ «НАР»

Отель «Нар» – это многофункциональный комплекс, расположенный на базе завода Aznar.

### МЕНЕДЖМЕНТ

#### 48 УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: ПЕРЕЗАГРУЗКА

Хотите, чтобы ваши сотрудники оставались мотивированными, квалифицированными и хорошо справлялись со своими обязанностями хоть на удаленке, хоть в офисе? Тогда вам нужно четко понимать, какие тренды определяют правила работы с персоналом в наши дни.

#### 51 ВЛАСТЕЛИН ВРЕМЕНИ

Время – бесценный и невозобновляемый ресурс. До тех пор, пока временем не управляют, ничем другим управлять нельзя.

#### 54 ДЕЛЕГИРОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Бывали ли у вас случаи, когда вы поручали ответственную, важную для вас задачу кому-то другому? Что вы при этом чувствовали? Как вы делали такое поручение и на ком оставалась лежать ответственность?

### КОРОНАКРИЗИС

#### 56 БИЗНЕС ПО-НОВОМУ

Пандемия коронавируса усилила потребность в цифровой трансформации компаний и стала главным стимулом для изменений.

#### 58 В ПОГОНЕ ЗА ОПРЕДЕЛЕННОСТЬЮ

2021 год проходит под знаком необычайной неопределенности.

### LAW

#### 60 EMPLOYMENT REDEFINED

#### 61 BASICS OF AZERBAIJANI MANDATORY MEDICAL INSURANCE

#### 62 USE OF RENEWABLES TO GENERATE ELECTRICITY

**“Zeytun bađları” ilə  
sađlam və faydalı həyat!**



## ПЕРВАЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКАЯ ВЫСТАВКА REBUILD KARABAKH 2021

**С** 20 по 22 октября 2021 года в Баку планируется проведение 1-ой Азербайджанской выставки «Восстановление, реконструкция и развитие Карабаха» Rebuild Karabakh 2021.

Цель проведения выставки – продемонстрировать на одной площадке уникальный опыт, инновационные решения, инвестиционные предложения компаний из разных стран, которые могут способствовать быстрому восстановлению Карабахского региона. Выставка предоставит возможность для создания коммуникационной платформы для диалога между представителями компаний и государственных структур.

В своих выступлениях Президент Азербайджана не раз отмечал, что развитие Карабахского региона является первостепенной задачей для страны. Учитывая богатые природные ресурсы и экономический потенциал Карабаха, выставка Rebuild Karabakh планирует охватить широкий спектр экономической деятельности и приглашает к участию компании из следующих секторов: банки и инвестиции, безопасность, добывающая промышленность, здравоохранение, информационные технологии, образование, пищевая промышленность, сельское хозяйство, строительство, строительство и инфраструктура дорог, транспорт, туризм и культурное наследие, энергетика, экология.

Разнообразие секторов, которые будут представлены на выставке, делает событие особо значимым, создавая возможность для заключения новых контрактов между представителями различных отраслей для реализации совместных проектов в Карабахе.

На протяжении всех 3 дней выставки участников и посетителей ждет интереснейшая программа дополнительных мероприятий.

Выставка поддерживается Фондом возрождения Карабаха, Агентством развития малого и среднего бизнеса Азербайджанской Республики, а также Фондом поощрения экспорта и инвестиций в Азербайджане. Организатором выставки является компания Caspian Event Organises.

## СОСТОЯЛОСЬ ОЧЕРЕДНОЕ ЗАСЕДАНИЕ КООРДИНАЦИОННОГО ШТАБА

**4** августа состоялось очередное заседание Координационного штаба, созданного Распоряжением Президента Азербайджанской Республики от 24 ноября 2020 года с целью решения в централизованном порядке вопросов на освобожденных от оккупации территориях.

Открывая заседание, руководитель штаба, руководитель Администрации Президента Самир Нуриев подчеркнул особое значение поручений и указаний Президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева, связанных с постоянно находящимися в центре его внимания процессами восстановления и реконструкции освобожденных от оккупации территорий, с точки зрения определения направлений и приоритетов проводимых работ.

Отметив, что главной целью является максимально эффективное, качественное, быстрое, планомерное и координированное ведение процессов восстановления и реконструкции, являющихся одним из общенациональных приоритетов, руководитель штаба подчеркнул важность динамичного исполнения осуществляемых работ в соответствии с меняющейся ситуацией.

На заседании были подробно обсуждены вопросы возвращения населения, социального обеспечения семей шехидов и участников войны, развития экономики на освобожденных от оккупации территориях, градостроительства, детального планирования и гармоничного исполнения транспортно-инфраструктурных проектов и другие. Были определены очередные шаги, связанные с поднятыми вопросами, и даны соответствующие поручения.

Была подчеркнута важность мобилизации всех возможностей для осуществления быстрыми темпами и с высоким профессионализмом работ по восстановлению и реконструкции освобожденных от оккупации территорий в соответствии с поручениями Президента Ильхама Алиева, с учетом нового разделения экономических районов.

## ДОРОГОЙ ТОГНАЛЫ-КЯЛЬБАДЖАР МОЖНО БУДЕТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ КРУГЛЫЙ ГОД

**7** января этого года для совершения богослужений в связи с празднованием Рождества Албано-удинской христианской религиозной общине Азербайджана впервые за долгие годы был обеспечен проезд к монастырскому комплексу Худавенг в Кяльбаджарском районе по дороге Тоганалы-перевал Омар-Кяльбаджар и обратно.

Об этом на пресс-конференции, состоявшейся в начале августа, заявил заместитель начальника Главного управления по эксплуатации и ремонту автомобильных дорог Государственного агентства автомобильных дорог Азербайджана (ГААДА) Хидаят Рустамов.

По его словам, для реконструкции данной дороги второй технической категории готовится проектная документация, также предусмотрено строительство автомобильного туннеля под горой Муров протяженностью 23,4 км (11,7x2): «Это позволит обеспечить безопасное и бесперебойное движение по автодороге Тоганалы-Кяльбаджар круглый год».

Г. Рустамов также отметил, что параллельно с проектными работами на других объектах продолжают строиться работы после разминирования.



AZERI BUSINESS AWARD  
İLİN MİLLİ BRENDİ

# SEVGİ



“CAMAL” LTD şirkəti  
+994 12 310 10 40  
www.iceland.az

  ICELAND.ice.cream

iceland  
dondurmaları 

## ОБСУЖДЕНЫ РАБОТЫ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ВОЗРОЖДЕНИЮ КАРАБАХА



Состоялось очередное заседание рабочей группы по экономическим вопросам Межуправленческого центра при Координационном штабе, созданном с целью решения в централизованном порядке вопросов на освобожденных от оккупации территориях Азербайджана.

В мероприятии, прошедшем в формате видеоконференции, приняли участие представители Администрации Президента Азербайджана, Министерств экономики, финансов, энергетики, сельского хозяйства, Центрального банка страны, Госагентства по туризму, Фонда возрождения Карабаха, Ипотечного и кредитно-гарантийного фонда.

Участников заседания проинформировали о проделанной Министерством экономики работе по реализации мер, предусмотренных стратегическим планом действий, утвержденным Координационным штабом.

Было отмечено, что за прошедший период завершена работа по полевой инвентаризации 13 911 объектов недвижимости (11 016 построек и 2 895 инфраструктурных объектов) в Джабраильском, Физулинском, Губадлинском, Зянгилянском, Агдамском, Ходжавендском, Тертерском, Шушинском, Ходжалинском и Кяльбаджарском районах. Работы в Лачинском районе продолжаются.

Было установлено, что 5 165 (37,1%) объектов недвижимости находятся в основном в пригодном, 4 411 (31,7%) – в частично пригодном, а 4 335 (31,2%) – в непригодном состоянии.

На основании анализа заключений и предложений госструктур, предприятий и организаций, а также профильных рабочих групп Координационного штаба был составлен и представлен в Кабинет министров итоговый проект Государственной программы восстановления и устойчивого развития освобожденных территорий Азербайджанской Республики на 2021-2025 годы.

Указом Президента Азербайджана от 28 мая 2021 года был создан Агдамский промышленный парк, располагающий необходимой инфраструктурой и управленческими структурами для осуществления предпринимательской деятельности. Он может быть использован для производства, переработки (вторичной переработки) и продажи конкурентоспособной промышленной продукции с применением современных технологий, а также для оказания услуг, способствующих эффективной деятельности и развитию предпринимателей. В настоящее время на основании обращений отобраны 12 потенциальных резидентов парка.

Для открытия в освобожденных от оккупации Кяльбаджарском и Лачинском районах магазинов с товарами первой необходимости, аптек и установки банкоматов были проведены встречи с профильными компаниями. Предусматривается организовать поездку предпринимателей в регион.

Обеспечено подключение к Карабахской цифровой геоинформационной системе, которая играет роль единой информационной платформы, 12 из запланированных 27 государственных структур и организаций, проведены соответствующие тренинги для использования данного ПО. Ведется работа по подключению к системе и других госструктур и организаций.

Поступило 676 обращений, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности на освобожденных территориях. Анализируется приоритетность инвестиционных проектов, определяются и вносятся в базу данных потенциальные проекты.

Представитель Минсельхоза сообщил, что были проведены встречи с компаниями по вопросу передачи в пользование земель сельскохозяйственного назначения на освобожденных территориях. С этими компаниями были заключены договоры на землепользование 14 497,25 га земли, субсидии выплачены на 9557,25 га посевных площадей. По состоянию на 23 июля собран урожай зерновых с 8 957,5 га. В рамках пилотного проекта на освобожденные территории переселены 3 661 пчелиная семья и 8 569 голов мелкого рогатого скота кяльбаджарских фермеров. Для размещения пчелиных семей на территории Лачинского района был проведен мониторинг. В район перенесена 531 пчелиная семья, принадлежащая временно проживающим в Агдамском, Исмаилинском и Гахском районах фермерам из Лачина.

Были проведены переговоры с компанией PGI из Андорры и турецкой INOVA по организации оценки туристических ресурсов на освобожденных территориях.



# РОЗОВЫЕ ПОМИДОРЫ



100%

**Натуральные  
продукты**



📍 Г. БАКУ, АЗЕРБАЙДЖАН  
ПОСЕЛОК БИНА



+994 50 488 95 94  
+994 55 344 53 50

## ПЕРВЫЙ ИСПЫТАТЕЛЬНЫЙ ПОЛЕТ В АЭРОПОРТУ ФИЗУЛИ СОСТОИТСЯ 5 СЕНТЯБРЯ

**14** июня Президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев и первая леди Мехрибан Алиева прибыли в Физулинский район и ознакомились с ходом строительных работ в Физулинском международном аэропорту.

Аэровокзальный комплекс в Физулинском районе Азербайджана может быть полностью введен в эксплуатацию до конца 2021 года, как заявил генеральный директор ООО AzVirt Камиль Алиев.

«Строительство международного аэропорта Физули началось в январе. Взлетно-посадочная полоса (ВПП) будет иметь длину 3 тыс м и ширину 60 м. Посадки предусмотрены с двух сторон. На сегодняшний день мы завершили земляные работы для прокладки ВПП и перрона. Сейчас занимаемся строительством дорожной одежды. По нашей программе, 5 сентября здесь состоится первый испытательный полет», – сообщил глава AzVirt Президенту Ильхаму Алиеву.

Он добавил, что на перроне Физулинского аэропорта площадью 60 тыс м<sup>2</sup> смогут разместиться примерно 8 самолетов типа «А-320». Кроме того, здесь планируется создание автостоянки на 170 автомобилей.

Гендиректор также сообщил, что аэропорт будет соединен с дорогой, следующей в Физули и с дорогой Победы в Шушу.

«В строительстве здания аэропорта на 80% выполнены строительные работы. Кровельные покрытия привезены в Баку из Италии, фасадные материалы доставлены из Турции. Аэровокзальный комплекс может быть введен в эксплуатацию в полном объеме до конца текущего года, если работы пойдут с такой скоростью», – сказал глава AzVirt.

Он также сообщил, что в аэропорту ведутся аэронавигационные и строительные работы, над системой световой сигнализации работает турецкая компания, построена подстанция.

Гендиректор также сообщил, что в рамках строительства международного аэропорта в Зянгиране уже начались земляные работы. Кроме того, по его словам, компания AzVirt начала подготовку к строительству международного аэропорта в Лачине.

«Мы съездили на место, где будет построен аэропорт в Лачинском районе, и определили, где он будет находиться по проекту. Предстоит большой объем земляных работ. Мы уже мобилизуемся. У нас там офис, оборудование уже привезено», – заявил К. Алиев.

Как сообщалось ранее, ввод в эксплуатацию аэропорта в Физули запланирован на сентябрь 2021 года. Это будет первый из трех аэропортов, строительство которых запланировано на освобожденных территориях Азербайджана в Карабахе.

## AZERCCELL РАСШИРЯЕТ СЕТЬ НА ОСВОБОЖДЕННЫХ ТЕРРИТОРИЯХ



**К**омпания уже ввела в эксплуатацию более 60 станций для обеспечения качественной мобильной связи на освобожденных от оккупации землях.

Освобождение родных земель в итоге великой победы Азербайджана в 44-дневной Отечественной войне прошлого года открыло новый этап в жизни нашей страны. Сегодня в Карабахе уже реализуются проекты государственного уровня по реконструкции и восстановлению жизнеобеспечения.

Следуя по стопам нашей славной армии, команда Azercell смогла запустить сеть 4G на освобожденных исторических землях, начиная с Джабраильского района, а также в древнем городе Шуша. Azercell продолжает интенсивное строительство инфраструктуры мобильной связи, которая станет необходимой платформой для быстрого развития освобожденных от оккупации земель. Таким образом, в Карабахе и на прилегающих территориях введено в эксплуатацию более 60 базовых радиостанций Azercell, поддерживающих стандарты 2G/3G/4G. Сетью Azercell уже охвачены Шуша, Агдам, Физулинский, Джабраильский, Зянгилинский, Губадлинский и Кяльбаджарский районы, поселки Истису, Гадрут, Суговушан, многие села Ходжавендского, Лачинского и других районов.

Следует отметить, что Президент Азербайджанской Республики подписал Распоряжение о разработке концепций «Умный город» и «Умная деревня». Azercell, в свою очередь, готов поддерживать любую деятельность в данном направлении.

Azercell ставит перед собой задачу по стремительному расширению сети нового поколения на освобожденных территориях и выводу ее на полную мощность с целью обеспечения мобильным интернетом и современными услугами связи население, возвращающееся на эти территории.



NAR HOTEL



# EKOLOJİ PROBLEMLƏR: YARANMIŞ DURUM VƏ HƏLL YOLLARI



**Vüqar Kərimov**  
Ekologiya və Təbii Sərvətlər  
Nazirinin müavini

**İ**nsanların müxtəlif yollarla Yer kürəsinin iqliminə təsiri qlobal istiləşməyə, qlobal istiləşmə isə öz növbəsində ekoloji fəsadların ortaya çıxmasına səbəb olur.

Lakin dünya iqtisadiyyatının inkişaf etməsi nəticəsində bu fəsadların əhatə dairəsi və səviyyəsi getdikcə böyüyür. İqtisadi sahələrin fəallığı ölkələrin inkişafına səbəb olsa da, müəyyən sahələrdə böyük tullantıların qalaqlanmasına, havanın və suyun çirklənməsinə, bir sözlə ekoloji gərginliyin yaranmasına

gətirib çıxarır.

Bugün su ehtiyatı qlobal istiləşmə və ekoloji problemlər üzündən ən çox mənfə təsirlərə məruz qalan resurslardır. İqlim dəyişmələri, su ehtiyatlarının çirklənməsi bu resursların həcmimin azalmasına səbəb olan başlıca amillər olmaqla insanların içməli su ehtiyatlarını da tükədir. Su ehtiyatlarının az olduğu ölkələrdə isə bu problem özünü daha qabarıq büruzə verir.

Flora və faunasının nə qədər zəngin olmasına baxmayaraq, bugün Azərbaycan istifadəyə yararlı suların məhdud ehtiyatlara malik olduğu ölkələrdən sayılır. Azərbaycan ərazisində ümumi sahəsi 395 km<sup>2</sup> olan 450 göl var ki, onlardan 10-nun sahəsi 10 km<sup>2</sup>-dən böyükdür. Ölkədə yerüstü suların əsas ehtiyatları çaylarda cəmlənib. Respublikanın çay şəbəkəsi 8350-dən çox çaydan ibarətdir ki, bunlardan 2 çayın uzunluğu 500 km-dən çox, 22 çayın uzunluğu 101-500 km, 324 çayın uzunluğu 11-100 km arasındadır, əksər çayların uzunluğu isə 10 km-dən azdır.

Respublikanın ən iri gölü Kür-Araz ovalığında yerləşən Sarısu gölüdür. Onun su səthinin sahəsi 65,7 km<sup>2</sup>, həcmi 59,1 milyon m<sup>3</sup>-dir.

Su anbarlarına gəldikdə, respublikada böyükü-kiçikli 140 su anbarı var. Respublikanın ən iri su anbarı olan Mingəçevir Su Anbarı 68 ildir ki, fəaliyyət göstərir.

Su anbarlarının əksəriyyəti fəsilik nizamlanır və suvarma üçün istifadə olunur. Kür, Araz və Tərtər çaylarında yaradılmış su anbarları və Su Elektrik Stansiyaları – Şəmki, Mingəçevir, Yenikənd, Varvara, Araz və Sərsəng kompleks təyinatlı su təsərrüfatı obyektləridir və energetika, suvarma, su təchizatı və s. üçün istifadə olunur.



Ümumilikdə ölkədəki su ehtiyatlarının orta illik həcmi 36 milyard m<sup>3</sup> yaxındır. Su ehtiyatlarının 21 milyard m<sup>3</sup> ölkə hüdudlarından kənarında formalaşır. Ölkədəki su ehtiyatları qeyri-bərabər paylanılıb.

Su ehtiyatlarının çox hissəsinin Azərbaycandan kənarında formalaşması isə ölkədə su çatışmazlığı problemini getdikcə daha çox qabardır.

## Az su ehtiyatına sahib ölkələrin sırasında

Ekologiya və Təbii Sərvətlər nazirinin müavini Vüqar Kərimovun sözlərinə görə, respublikamızın su ehtiyatlarının 70%-i ölkəmizdən kənarında formalaşır. Bu sular Azərbaycana tranzit çaylar olan Kür, Araz, Samurla daxil olur.

Nazir müavini qeyd edir ki, su ehtiyatlarının azalmasına iqlim dəyişikliyi, eləcə də ölkəmizdə son 8 ildə davamlı quraqlığın müşahidə olunması təsir göstərib.

SU EHTİYATLARININ AZALMASINA İQLİM DƏYİŞİKLİYİ, ELƏCƏ DƏ ÖLKƏMİZDƏ SON 8 İLDƏ DAVAMLİ QURAQLIĞIN MÜŞAHİDƏ OLUNMASI TƏSİR GÖSTƏRİB.



Vüqar Kərimov əlavə edir ki, su çatışmazlığı probleminin yan keçmədiyi Azərbaycan dünyanın əzsulu ölkələri sırasında dır. Növbəti illərdə Azərbaycanın su ehtiyatlarının azalacağı gözlənilir. Ona görə də sudan istifadəyə qənaət edilməlidir.

Nazir müavini tövsiyə edir ki, gələcəkdə daha ciddi su qıtlığı problemi ilə üzləşməmək üçün su ehtiyatlarından səmərəli istifadə edilməli, hər bir kəs suya qənaət etməlidir. Eyni zamanda, sudan istifadənin ədalətli bölgüsünün, uçotunun aparılmasına nəzarətin gücləndirilməsi zəruridir.

### Qarabağın zəngin su ehtiyatları

Azərbaycanda su ehtiyatlarının böyük hissəsi 30 ilə yaxın erməni işğalı altında qalan torpaqlarımızın payına düşür.

Vüqar Kərimov bildirir ki, işğaldan azad edilən yerlər su ehtiyatları baxımından zəngin ərazilərdir. Qarabağ və ətraf rayonlarda Araz, Bərgüşad, Tərtər, Həkəri, Oxçu, Lev, Zabux, Tutqun,

Turağay, Bəsit, Qarqar, Quru, Xaçın və Köndələn çayları daxil olmaqla, 14 çay axır. Onların arasından ən böyüyü uzunluğu 1072 kilometr olan Araz çayıdır. Qarabağ və ətraf rayonlardakı çayların üzərində Xudafərin, Sərsəng, Qız Qalası, Xaçınçay, Aşağı Köndələnçay, Suqovuşan, Köndələnçay-1, Köndələnçay-2 və Ağdamkənd daxil olmaqla, 9 su anbarı yerləşir. Bu anbarlardan ən böyüyü Xudafərin (1 milyard 612 milyon m<sup>3</sup>) su anbarıdır.

V.Kərimov bu su anbarları və çayların Qarabağ bölgəsində suvarma, içməli su və enerji təminatında çox mühüm əhəmiyyət kəsb etdiyini də nəzərə çatdırır.

### Çayların çirklənməsi

Azərbaycanın su ehtiyatlarının 70% transsərhəd suların asılı olduğundan ölkəyə xaricdə formalaşmış su ehtiyatının çirklənmədən, istifadəyə yararlı halda daxil olması olduqca mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Həmsərhəd ölkələrin tranzit çay sularının həddindən artıq çirklənməsi bu suları nəinki içmək, hətta təsərrüfatda istifadə üçün yararsız edir.

Azərbaycana daxil olan Kür, Araz çayları və onların qolları Ermənistan və Gürcüstan tərəfindən çirklənməyə məruz qalır. Bu çirklənmədə Ermənistan xüsusi rol oynayır. Çirklənmə nəticəsində çay suyunda olan zərərli kimyəvi maddələrin miqdarı, mədə-bağırsaq basilləri və bakteriyaların sayı qəbul olunmuş son həddən dəfələrlə artıq olur.

Vüqar Kərimovun sözlərinə görə, Azərbaycan ərazilərinin 30 ilə yaxın erməni işğalı altında olması onun sərvətlərinin yalnız talan olmasına səbəb olmayıb. Erməni işğalı ərazilərimizdəki çayların çirklənməsi ilə də nəticələnib. İşğal nəticəsində ölkəmizin su resurslarına böyük ziyan dəyib və bu ziyanların dəyməsi hələ də davam etməkdədir.

Nazir müavini bildirir ki, işğaldan azad edilən ərazilərimizdə ötən ildən aparılan araşdırmalar nəticəsində oradakı su ehtiyatlarına çox böyük ziyan dəydiyi məlum olub. Azad edilən ərazilərdə aparılan monitorinqlər nəticəsində buradakı bütün çaylarda çirk-

KEÇƏN ƏSRİN 80-Cİ İLİ İLƏ MÜQAYİSƏDƏ NƏRƏKİMİLƏRİN EHTİYATI 30 DƏFƏ AZALARAQ, VƏTƏGƏ ƏHƏMİYYƏTİNİ İTİRMƏK HƏDDİNƏ ÇATIB.

lənmanın yüksək dərəcədə olduğu, onların kimyəvi çirkləndiricilərlə çirkləndirildiyi öz təsdiqini tapıb: “Su nümunələrindən götürülən analizlər onu göstərir ki, Ermənistandan daxil olan çaylarımızın çirkləndirilməsi prosesi hələ də davam etdirilir. Çayların su nümunələrində aparılmış təhlillər göstərib ki, çayların suyunda mis, qurğuşun, dəmir və digər elementlərin miqdarı normaldan dəfələrlə yüksəkdir. Mikrobioloji təhlillərə görə də belə çayların suyu çirki hesab olunur. Bəsitçayda, Bərgüşad və Araz çaylarında göstəricilər yolverilən qatılıq həddindən yüksəkdir”.

Nazir müavini bildirir ki, ən çox çirklənməyə məruz qalan Zəngilan rayonu ərazisindən keçən Oxçuçaydır. Oxçuçayda vəziyyət ekoloji fəlakət səviyyəsinə çatıb, burada bioloji müxtəliflik məhv olma təhlükəsindədir.

Vüqar Kərimovun dediyinə görə, ekoloji terrorla bağlı beynəlxalq təşkilatlara müraciət olunub: “Təəssüf ki, müraciətlərimizə cavab verilmir. Amma buna baxmayaraq, biz bu məsələləri



**Firuddin Əliyev**  
Ekologiya və Təbii Sərvətlər  
Nazirliyi Bioloji Müxtəlifliyin  
Qorunması Xidmətinin rəisi

beynəlxalq arenalarda qaldırmağa davam edəcəyik”.

### **Xəzər dənizinin ekoloji vəziyyəti**

Ekoloji problemlər bir-birinə zəncirvari təsir göstərərək yeni bir problemin yaranmasına, daha ciddi fəsadların ortaya çıxmasına səbəb olur. Hazırda ekoloji problemlərdən biri də biomüxtəlifliyin məhvidir. Biomüxtəlifliyin məhv olunması bitki və heyvan növlərinin sayının azalmasına, onların bəzilərinin

hətta nəslinin kəsilməsinə, bəziləri üçün isə nəslin kəsilmək təhlükəsinin yaranmasına səbəb olur.

Bugün biomüxtəlifliyin məhv olunması təhlükəsi nəinki Azərbaycanın, o cümlədən dünyanın ən böyük qapalı su hövzəsi olan Xəzər dənizində də müşahidə edilir.

Biomüxtəlifliyin məhv olması nəticəsində son onilliklərdə Xəzər dənizində balıq ehtiyatları kəskin azalıb. Bu da əsasən Xəzər dənizinin balıq kütləsinin böyük hissəsini təşkil edən kılka balıqlarının azalmasında müşahidə olunur. Kılkalərin azalması onlarla qidalanan daha böyük balıqların (siyənkələrin, qızılbalığın, nərəkimilərin) və suitilərin azalmasına və vəziyyətinə mənfi təsir göstərib.

Ekologiya və Təbii Sərvətlər Nazirliyi Bioloji Müxtəlifliyin Qorunması Xidmətinin rəisi Firuddin Əliyev deyir ki, Xəzər dənizi hövzəsində, çaylar daxil olmaqla, cəmi 153 balıq növü var ki, bunların 81 növü endemikdir, yəni planetin hər hansı bir yerində yoxdur və yalnız Xəzər dənizində yaşayırlar. Xəzərin Azərbaycan sektorunda 90-a qədər balıq növü var. Onların arasında əsasən siyənəkəkimilər, çəkikimilər, qızılbalıqkimilərin növləri üstünlük təşkil edir. Balıqların 20-ə yaxın növü vətəgə əhəmiyyətlidir. Xəzər dənizində reliktdən və endemik olan 6 növ nərə cinsli balıq yaşayır ki, bunlar bölgə, rus nərəsi, Kür nərəsi, kələmo, uzunburun və çökə balıqlarıdır. Xəzərin endemik növləri – iribaş xul, xəzər ilişgəni, çömçəxul və s. aiddir.

Firuddin Əliyev əlavə edir ki, Xəzərin ən qiymətli varlığı – planetimizin reliktdən, yəni ən qədim canlılarından olan və təkamülü 300 milyon il təşkil edən nərə balıqlarıdır. Onlar 65 milyon il əvvəl yaşayan dinozavrlardan da qədimdirlər. Xidmət rəisi bildirir ki, Xəzər dənizində nərəkimilərin ehtiyatı son 15-20 ildə kəskin azalıb. Keçən əsrin 80-ci ili ilə müqayisədə nərəkimilərin ehtiyatı 30 dəfə azalaraq, vətəgə əhəmiyyətini itirmək həddinə çatıb. Xəzərin Azərbaycan sektorunda nərə balıqlarının ehtiyatı ümumi ehtiyatın 12-15%-ni təşkil edir.

Firuddin Əliyev nərələrin ehtiyatının kəskin aşağı düşməsinin əsas səbəblərini də açıqlayıb. O bildirib ki, 1990-cı illərdə brakonyerlik nəticəsində bu balıqların həddindən artıq ovlanması, kürütökülən əksər çaylarda və hər şeydən əvvəl Kür çayında

da bəndlərin salınması, Xəzər dənizinin çirkləndirilməsi, bütün dənizdə balıqçılığın vahid tənzimləmə sisteminin olmaması, invaziv-yad növlərin dənizə düşməsi və onların mənfi təsiri nəticəsində Xəzər dənizi ekosisteminə stabilliyin pozulması nərəkimilərin ehtiyatının azalmasına səbəb olub.

Xidmət rəisi qeyd edir ki, balıq ehtiyatlarının azalması yalnız Azərbaycan üçün deyil, bütün Xəzər dənizi üçün səciyyəvi olan ümumi tendensiyadır.

Firuddin Əliyev deyir ki, 2011-ci ildən başlayaraq, Xəzəryanı ölkələr nərə balıqlarının kommersiya ovunu həyata keçirir. Balıq ovu ancaq balıqartırma zavodlarında süni çoxaltma və elmi tədqiqatlar üçün həyata keçirilir.

Onun sözlərinə görə, son 10-15 il ərzində Ekologiya və Təbii Sərvətlər Nazirliyinin nəzdində nərəkimiyə və çəkikimiyə balıq ehtiyatlarının artırılması ilə məşğul olan balıqartırma müəssisələrində süni üsulla alınmış və yetkin yaşadək böyüdülmüş ana-törədicilərin balıq fondları yaradılıb. Xəzərin balıq ehtiyatlarının qorunub saxlanılmasına yönəldilmiş tədbirlər çərçivəsində həmin balıqartırma zavodları tərəfindən Kür çayına və Xəzər dənizinə hər il nərə cinsli və çəkikimiyə balıq körpələri buraxılır. Məqsəd ekoloji dayanıqlılığı saxlamaqla daxili sulara su bioresurslarının ehtiyatını artırmaq, bərpa etmək və həmçinin balıq növlərinin genofondunun qorunub saxlanılmasını həyata keçirməkdir.

1990-CI İLLƏRDƏ BRAKONYERLİK  
NƏTİCƏSİNDƏ BU BALIQLARIN HƏDDİNDƏN  
ARTIQA OVLANMASI, KÜRÜTÖKÜLƏN ƏKSƏR  
ÇAYLARDA VƏ HƏR ŞEYDƏN ƏVVƏL KÜR  
ÇAYINDA BƏNDLƏRİN SALINMASI, XƏZƏR  
DƏNİZİNİN ÇİRKƏNDİRİLMƏSİ, BÜTÜN  
DƏNİZDƏ BALIQAÇILIĞIN VAHİD TƏNZİMLƏMƏ  
SİSTEMİNİN OLMAMASI, İNVAZİV-YAD  
NÖVLƏRİN DƏNİZƏ DÜŞMƏSİ VƏ ONLARIN  
MƏNFİ TƏSİRİ NƏTİCƏSİNDƏ XƏZƏR DƏNİZİ  
EKOSİSTEMİNDƏ STABİLLİYİN POZULMASI  
NƏRƏKİMİLƏRİN EHTİYATININ AZALMASINA  
SƏBƏB OLUB.

Xəzərdə və daxili sulara yaşayan və nəslinin kəsilmə təhlükəsi olan balıqlar xüsusi qorunur və adları “Qırmızı Kitab”a daxil edilib. Həmin balıqlara Xəzər qızılbalığı, qızılxallı qızılbalıq, dəniz sığı, qaya balığı (kələmo), poru, qılınbalıq, zərdəpər, şirvan külməsi və xəzər şirbiti aiddir.

Firuddin Əliyev əlavə edir ki, ötən il ölkəmizdə Xəzər dənizi, Kür çayı və digər təbii su hövzələrinə ümumilikdə 5 milyon 939 min nərəcinsli, çəkimi və qızılbalıq balıqları buraxılıb. Cari ilin əvvəlində başlayaraq işğaldan azad olunan ərazilərimizdə də balıq buraxılışları həyata keçirilib. Belə ki, 2021-ci ilin fevral ayında Zəngilan rayonu ərazisində Bəsitçay çayına 1500 ədəd qızılxallı forel, aprel ayında isə Qubadlı rayonunda Həkəri və Bərgüşad çaylarına, Köndələnçay və Xaçınçay Su Anbarına isə ümumilikdə 2500 ədəd çəkikimiyə balıqları buraxılıb. Bununla yanaşı, Xəzər dənizinə, Kür çayına və Göygölə ümumilikdə 72 000 ədəd qızılbalıq, 2,5 milyon çəkikimiyə, 564 min nərəcinsli balıqlar buraxılıb.

**Aylin QİSMƏTLİ**

Лучшее, что есть в воде.



# DÜZGÜN YEM TƏDARÜKÜ

Heyvandarlığın, quşçuluğun və balıqçılığın inkişafı üçün tələb olunan amillərdən biri yem tədarükünün düzgün həyata keçirilməsidir. Düzgün yem seçimi sahibkarlara qeyd edilən sahələr üzrə öz fəaliyyətlərini genişləndirməyə də imkan verir. Çünki heyvanlar, quşlar və balıqlar nə qədər keyfiyyətli yemlə qidalanarlarsa, məhsuldarlıq və keyfiyyət də bir o qədər yüksəlir. Artıq bir neçə ildir ki, Azərbaycanda sadalanan sahələr üzrə yem istehsal edən zavod fəaliyyət göstərir. Bu zavodun yemləri təkcə öz növlərinin zənginliyinə görə deyil, həm də keyfiyyətinə görə seçilir. “KƏHF” Məhdud Məsuliyyətli Cəmiyyətinin (MMC) direktoru Elçin Həsənov zavodun fəaliyyəti ilə bağlı suallarımıza cavab verir.



– Elçin müəllim, ilk olaraq, “KƏHF” MMC-nin fəaliyyəti haqqında məlumat verərdiniz.

– “KƏHF” MMC Azərbaycan Prezidentinin 2015-ci il 2 fevral tarixli Sərəncamına əsasən kiçik və orta sahibkarların fəaliyyətinin dəstəklənməsi, qeyri-neft sektorunun davamlı inkişafının təmin edilməsi və əhalinin istehsal sahəsində məşğulluğunun artırılması məqsədi ilə Neftçala rayonunda yaradılmış Sənaye Məhəlləsində fəaliyyət göstərir. Sənaye Məhəlləsi üçün ayrılmış 10 hektar ərazidə xarici və daxili infrastruktur (elektrik, istilik, qaz, su-kanalizasiya, rabitə, nəqliyyat infrastrukturunu) yaradılıb, istehsal sahələri, yanğından mühafizə, inzibati və digər təyinatlı obyektlər tikilib. “KƏHF” MMC 2017-ci ilin sentyabrında Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyevin xeyir-duası ilə fəaliyyətə başlayıb. MMC Azərbaycanda ilk dəfə olaraq, ildə 25 min ton olmaqla, balıq yemi istehsal edən zavod tikintisi layihəsini icra edib. Bu zavod Azərbaycanda ekstruziya texnologiyası ilə işləyən ilk yem istehsalı zavodudur. Zavodda balıq yemi, xırda və iribuyuzlu heyvan yemi, quş yemi istehsal edilir. İstehsal avadanlıqları Türkiyənin ən müasir texnologiyası əsasında yaradılıb. Ekstruder və texnoloji xəttin təmin edilməsi üçün Avstriyanın “ANDRİTZ” şirkətinin ekstruder və quruducusundan istifadə edilir. Zavod ekstruder texnologiyası ilə işləyən, hər növdə balıq yemi istehsal edən müəssisədir. Ekstruziya olunmuş balıq yemi pelet yemdən üstündür. Bu baxımdan əmtəə balıqçılığı sahəsində Neftçala yem zavodunun istehsal etdiyi məhsulun ölkəmizdə alternativini yoxdur.

– Ölkədə balıqçılıq təsərrüfatları yarıdan sahibkarların sayı getdikcə artır. Onlar balıqların yemlənməsi üçün müxtəlif yemlərdən istifadə edirlər. Balıqların qidalandığı yem balıqçılıq sektorunun inkişafına təsir göstərir? Sizcə, düzgün seçilməyən yemdən istifadə bu sahənin inkişafını məhdudlaşdırır?

– Balıqların məskunlaşdığı mühitə mənfi təsir göstərən amillərdən biri, bəlkə də ən vacibi onların qidalandığı yem və yem qarışıqlarının keyfiyyəti, növü və tərkibindəki inqridientlərdir. Ekstruziya olunmuş qarışıq yemlərdən istifadə edilməməsi balıqçılıq sektorunun inkişafını məhdudlaşdırır. Nohur balıqçılığında hazırkı orta məhsuldarlıq hətta əlverişsiz iqlim şəraitinə malik olan Rusiyadan belə bir neçə dəfə geri qalır. Nohur balıqçılığında bir hektara düşən məhsuldarlıq cəmi 600-800 kq təşkil edir. Ekstruziya olunmuş qarışıq yemlərdən istifadə zamanı hər hektar işçi sahəsi üzrə 3000-5000 kq məhsul əldə etmək mümkündür. Bu yemlərdən istifadə eyni zamanda balıq məhsullarının keyfiyyətinə birbaşa təsir göstərərək onu istehlak üçün daha yararlı edir. Digər növ, o cümlədən nərəkimilər, qızılbalıqkimilər, naxakimlərin balıqçılığında da yerli yemlərdən az istifadə olunma bu növ balıqların yetişdirilməsi ilə bağlı bəzi problemlər yaradır.

– Sahibkarlar balıqların yemlənməsi üçün həm quru, həm də yaş yemlərdən istifadə edirlər. Bu yemlərin fərqi nədədir? Onlarla qidalanma zamanı hansı mənfi və müsbət hallar müşahidə edilir?

– Balıq yemləri istehsal prosesinə görə əsasən, iki qrupa - quru və yaş yemlərə bölünürlər. Quru yemlərin saxlanma müddəti daha çoxdur. Onlar stabil vəziyyətdə yüksək səviyyədə qalması ilə seçilir. Bu yemlər balığın inkişafının dinamik artım tempini təmin edir və təhlüksizlik tələblərinə cavab verir. Yaş yemlər əsasən, aşağı keyfiyyətli, yararsız, ölmüş balıq və balıq tullantılarından hazırlanır. Bu məhsullar yalnız inkişaf etməkdə olan dövlətlərin balıqçılıq təsərrüfatlarında ilkin doğranmış halda və ya birbaşa istifadə olunur. Bu da balıqda sağlamlıq və keyfiyyət baxımından bir sıra narahatlıqlar yaradır. Yaş yem balıqlarının saxlanma şəraiti onda bakteriya miqdarının sürətli artmasına səbəb olur. Akvakultura təsərrüfatlarında balıqların bu yemlə yemlənməsi zamanı bakteriyaların akvakultura suyuna əlavə edilməsi baş verir. Bu da öz növbəsində su hövzələrində balıq xəstəlikləri ilə bağlı epizootoloji vəziyyətin kəskinləşməsinə və kütləvi yoluxma risklərinin yaranmasına səbəb ola bilər. Yaş yemlərin su anbarlarında istifadəsi xüsusilə ətraf mühit üçün problem hesab edilir. Suyun qida maddələri ilə zənginləşdirilməsi ekoloji problemlərə səbəb ola bilər. Digər tərəfdən, quru yemlərin istifadəsi zamanı 1 faiz itki olursa, yaş yemlərin istifadəsi zamanı 30 faizə qədər itkinin olması mümkündür.

**– Balıqlar və iribuynuzlu heyvanların “KƏHF” MMC-nin yemləri ilə qidalanması məhsuldarlığa təsir göstərir?**

– Bəli. Əslində, bunu təsərrüfat sahibləri daha yaxşı cavablandırma bilərlər. Amma biz öz təcrübəmizə əsasən deyə bilərik ki, bizim yemlərdən istifadə zamanı məhsuldarlıq adı yemlərlə müqayisədə xeyli artır. Balıqlar “KƏHF” MMC-nin yemləri ilə qidalandıqda 1 kq yemə 1 kq ət əldə etmək olur. Amma bu artım balıqların növündən asılı olaraq, dəyişir. Xırda balıqlarda bu artım tamam başqa cürdür. Balıqlar böyüdükcə isə bu, tamam başqa cür olur.

**– Azərbaycanda balıq yemi istehsal edən yeganə müəssisə olan “KƏHF” MMC bu sahə üzrə artan tələbatı qarşılaya bilər?**

– Bəli, qarşılaya bilər. Yemlə təminatda hər hansı çətinlik yoxdur. Zavodumuzun istehsal gücü istənilən sifarişini yerinə yetirməyə imkan verir. İstehsal gücümüz, mövcud imkanımız bütün sifarişləri ödəmək üçün yetərlidir. Amma hesab edirəm ki, balıqçılıq təsərrüfatları saxlayan sahibkarların maarifləndirilməsinə ehtiyac var. Təbii ki, bütün dünyada akvakulturalarda yaxşı nəticə əldə etmək istəyən sahibkarlar balıqları qüvvəli yemlərlə qidaladırlar. Ancaq Azərbaycanda qüvvəli yem olduğu halda, sahibkarlar yenə də əvvəlki yemlərə üstünlük verirlər. Yemləmədə ancaq buğdadan, arpadan istifadə edilir ki, bu zaman da itkiyə çox yol verilir. Digər tərəfdən, ekstruziya olunmuş balıq yemindəki proteinin balığa olan təsiri ilə tək buğdanın tərkibində olan proteinin təsiri arasında fərq var. Bu təsir istər balığın böyüməsində, istərsə də dadında özünü göstərir. Düşünürəm ki, bu fərqi bilməyərkən balıqlarını hələ də arpa, buğda kimi dənli bitkilərlə yemləyən sahibkarlar sadalanan üstünlükləri nəzərə almalıdırlar.



**– Maliyyə məsələləri baxımından sahibkar üçün balıqları dənli bitkilərlə, yoxsa “KƏHF” MMC-nin balıq yemləri ilə qidalandırmaq daha sərfəli olar?**

– Balıq yetişdirilməsində yemin kütlə payı qoyulan xərcin 60-65 faizini təşkil edir. Maliyyə məsələsi sahibkarların balıqları nə ilə yemləməsindən, yemi gün ərzində neçə dəfə verməsindən və s. amillərdən də asılıdır. Sahibkarlar bilməlidirlər ki, nohurlarda yetişdirilən, buğda, arpa ilə qidalandırılan çəki, ağ mor balıqlarının “KƏHF”-in yemləri ilə qidalandırılması onlar üçün daha sərfəli olar. Sahibkarlara bizim yemlərdən istifadə 1,5 dəfə daha sərfəlidir. Sahibkarlar bizim yemdən istifadə edərkən itkiyə məruz qalmayaraq, istədikləri nəticəni əldə edə bilərlər. Amma buğda verdikləri zaman itkiyə məruz qalmaqla yanaşı, bizim yemdən aldığı nəticəni də ala bilmir. “KƏHF” MMC-nin balıq yemləri ilə qidalanma zamanı balıqların artım tempi tamamilə fərqli olur. Azərbaycanda da sahibkarlar bunu nəzərə almalıdırlar.

**– Ümumiyyətlə, bugün sahibkarların hansı növ yemə tələbatı daha çoxdur?**

– Satış səviyyəsinə görə balıq və quş yemləri öndə gedir, onlara tələbat daha çoxdur. İribuynuzlu heyvanların yemlərinə olan tələbat bunlarla müqayisədə bir qədər azdır. Qeyd edim ki, cücə və iribuynuzlu heyvanlardan fərqli olaraq, balıqların daxili orqanları çox həssasdır. Ona görə də onlar ekstruziya olunmuş balıq yemləri ilə qidalanmalıdır.

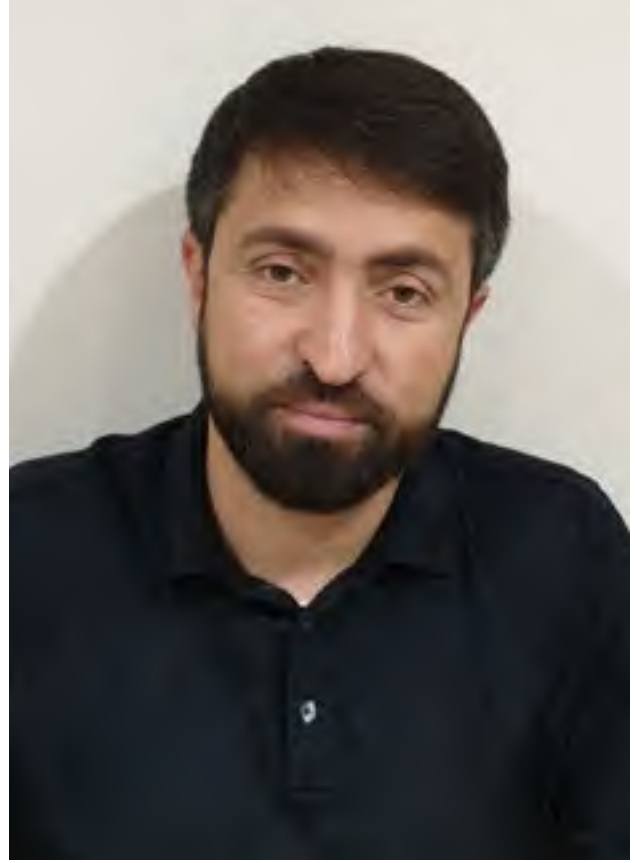
**– “KƏHF” MMC-nin gələcək planları nələrdən ibarətdir?**

– “KƏHF” MMC olaraq, əsas planımız məhsullarımızın xarici bazara çıxarılmasıdır. Bu istiqamətdə işlər aparılır. Hazırda Orta Asiya dövlətləri, Gürcüstan, Rusiya və İraqa balıq yemlərinin ixracı ilə bağlı danışıqlar aparılır. Düşünürəm ki, yaxın vaxtlarda məhsullarımız “Made in Azerbaijan” brendi ilə xarici bazarları bəzəyəcək. Cənubi Qafqazda ekstruziya olunmuş balıq yemi yalnız Azərbaycanda istehsal edilir. Ona görə bu yemlərə xaricdə də maraq çoxdur.

# ASSOSİASİYA SƏDRİ: BALIQÇILIQ SAHƏSİNDƏ HƏLƏ GÖRÜLƏCƏK ÇOX İŞLƏR VAR

Son illər ərzində Azərbaycanda balıq təsərrüfatlarının sayı getdikcə artır. Təsərrüfatların sayının artması ölkədə ən sağlam qidalardan hesab olunan balıq istehlakının da həcmnin artmasına təsir göstərir. Lakin görünən odur ki, bəzi problemlərin mövcudluğu balıqçılıqla məşğul olan təsərrüfat sahiblərinin, xüsusilə kiçik və orta sahibkarların bu sahənin kifayət qədər inkişaf etdirə bilməsinə mane olur.

“Azərbaycan Balıq İstehsalçıları və Emalçıları Assosiasiyası”nın sədri Zaur Salmanlı ilə də söhbətimiz bu məsələlərlə bağlıdır.



– “Azərbaycan Balıq İstehsalçıları və Emalçıları Assosiasiyası”nın məqsədi nədir? Assosiasiya indiyədək qarşısına qoyduğu hədəflərə nail ola bilib?

– Hazırda Assosiasiyanın 15 üzvü var. Qurumun məqsədi sahibkarlar ilə hökumət, icra strukturları arasında koordinasiyanın yaradılması, təsərrüfat sahiblərinin hüquqlarının müdafiə olunması, strateji planlaşdırma işlərinin aparılması və təşkilidir. Kənd Təsərrüfatı Nazirliyinin təşkilatı dəstəyi ilə 2019-cu ilin son aylarında yaradılmış assosiasiya əfsuslar olsun ki, hədəflərinə tam nail ola bilməyib. Pandemiya ilə əlaqədar bir yerə toplaşmağımız çətinləşdi və buna görə də intensiv iş görməyimiz mümkün olmadı. Amma bu ilin ortalarından artıq görüşlər keçirməyə başlamışıq, müəyyən təkliflər də hazırlamışıq. Hesab edirəm ki, bundan sonra hədəflərimizə çatacağıq.

– Bugün assosiasiya üzvlərinin əsas problemləri və ehtiyacları nədir? Onların aradan qaldırılması üçün hansı işlər görülür?

– Assosiasiyanın üzvlərinin, ümumilikdə balıqçılıq sahəsində fəaliyyət göstərən sahibkarların əsas problemlərindən biri balıq və balıq məhsullarının kənd təsərrüfatı məhsulları siyahısına daxil edilməməsi, nəticədə onların kənd təsərrüfatı məhsullarının yararlandığı subsidiya, dotasiyalardan

BUGÜN AZƏRBAYCANDA 1 HEKTARDA ORTA MƏHSULDARLIQ 800 KQ – 1 TON ARASINDA DƏYİŞİR Kİ, BU DA NƏİNKİ YARI İNTENSİVLİK, HƏTTA ÜMUMƏN EKSTENSİV OLMAYAN BALIQ YETİŞDİRMƏ KİMİ QƏBUL OLUNA BİLƏR. BALIQÇILIQ SAHƏSİNDƏ HƏLƏ GÖRÜLƏCƏK ÇOX İŞLƏR VAR.

kənar qalmasıdır. Bu məsələ balıqçılıq sektorunun inkişafını kifayət qədər məhdudlaşdırır. Qeyd edilən məsələ həll olunacağı halda, 3-4 il ərzində kənd təsərrüfatı sahələrində olduğu kimi balıqçılıq sahəsində də yüksək sıçrayışa nail ola bilərik. İkinci problem qeydiyyatla bağlıdır. Qeydiyyat orqanı Ekologiya və Təbii Sərvətlər Nazirliyidir. Əfsuslar olsun ki, bugün balıqçılıq təsərrüfatı olanların qeydiyyata alınması prosesi çox çətinidir. Qeydiyyat əsassız olaraq, çətinləşdirilir. Bunun qarşısının alınması üçün assosiasiya müvafiq təkliflərlə Ekologiya və Təbii Sərvətlər Nazirliyinə müraciət edib. Digər problemlərdən biri torpaqlarla bağlıdır. Kənd təsərrüfatı təyinatlı torpaqların üzərində hər hansı digər təyinatlı fəaliyyətin göstərilməsi qadağan edilib. Belə torpaqlarla fəaliyyət göstərdiyi üçün balıqçılıqla məşğul

olan sahibkarlar da bir neçə dəfə cərimələniblər. Bunların qarşısını almaq üçün torpaqların təyinatının dəyişdirilməsi çox vacibdir.

**– Hazırda ölkədə nə qədər balıq istehsal olunur və daha çox hansı növ balıqların istehsalına üstünlük verilir?**

– Əsas problemlərdən biri balıq istehsalı üzrə uçotun aparılması, balıqçılıq müəssisələrinin sayı, bu müəssisələrin bölgələr üzrə bölünməsi, balıqçılıq müəssisələrinin istehsal etdiyi balıq növləri üzrə, istehsal gücünə görə bölünməsi aparılmadığından bizim açıqladığımız rəqəmlər ancaq ekspert rəyi səviyyəsində ola bilər. Ona görə müəyyən rəqəmlər deyə bilsəm də, bu, rəsmi rəqəm olmayacaq. Çünki Azərbaycanda bu sahədə reallığı əks etdirəcək rəsmi rəqəm yoxdur. Hətta Dövlət Statistika Komitəsi tərəfindən təqdim olunmuş statistik məlumatlar da çox qeyri-dəqiqliyi ilə seçilir. Bunu deyə bilərəm ki, istehsal olunmuş ümumi balıq məhsullarının 80-85 %-ni çəkikimilər təşkil edir. Əfsuslar olsun ki, bunlar da intensiv şəkildə yetişdirilə bilmir. Bu növ balıqlar əsasən, isti sevən balıqlardır, onlar torpaq nohurlarda yetişdirilir. Bugün Azərbaycanda 1 hektarda orta məhsuldarlıq 800 kq-1 ton arasında dəyişir ki, bu da nəinki yarı intensivlik, hətta ümumən ekstensiv olmayan balıq yetişdirmə kimi qəbul oluna bilər. Balıqçılıq sahəsində hələ görüləcək çox işlər var. Ümumi istehsal olunan balıqların qalan 15-20 %-i nərəkimi balıqlar, qızılbalıq kimilər, əsasən əlvan forel, Azərbaycanda geniş vüsət almağa başlamış naxa balığı və s-dir. Digər növlər əsasən, eksperimental səviyyədə yetişdirilir.

**– Azərbaycanda öz məhsullarını xaricə ixrac edən müəssisələr var?**

– Azərbaycanda öz yetişdirdiyi balıqları xaricə balıq ixrac edən iki müəssisə var. Bunların biri “Azərbaycan fish farm” şirkətidir. Onun 3 istehsalat ərazisi var: Qəbələ damazlıq forel təsərrüfatı, Zaqatala əmtə forel təsərrüfatı, Mingəçevirdə əlvan forel təsərrüfatı. Bu şirkət tərəfindən əlvan forel ixracının həyata keçirilməsi Azərbaycanda bir ilkdir. Hesab edirik ki, dotasiya və subsidiya təklifləri müsbət qəbul olunarsa, əlvan forellərin, nərəkimilərin və onlardan əldə olunan məhsulların ixracı bir neçə dəfə arta bilər. İkinci ixrac şirkəti isə “AzVarvara”dır. Bu şirkət nərə cinsli balıqların əti və kürü ixracı ilə məşğuldur. Ət əsasən, Rusiyaya, qara kürü isə dünyanın bir çox ölkələrinə ixrac edilir.

**– Balıqların yemlənməsi üçün yem tədarükü necə həyata keçirilir? Onlar xaricdən idxal edilir, yoxsa yerli istehsaldır?**

– Yem balıqçılıq sahəsində ən önəmli faktorlardan biridir. Çünki yem balıq və balıq məhsullarının maya dəyərinin 60-70 %-ni təşkil edir. Yəni yem qiymətə, keyfiyyətə təsir edən çox əsas amildir. Bir neçə il əvvəl Neftçala Sənaye Məhəlləsində “Neftçala yem zavodu” istismara verildi. Bu zavod son texnologiyalarla təchiz olunub və bugün Azərbaycanda olan böyük balıqçılıq müəssisələrini əsasən, forel, çəkikimilər, nərəcinsli balıqlar üçün olan yemlə təmin edir. Amma yem bazarı eyni zamanda açıq bazardır,



## "Azərbaycan Balıq Yetiştiriciləri və Emalçıları Assosiasiyası" İctimai Birliyi

DÖVLƏTƏ VERDİYİMİZ TƏKLİFLƏRİMİZ ARASINDA YETİŞDİRİLMİŞ FOREL BALIĞININ ƏTİNƏ 1 MANAT DOTASIYANIN VERİLMƏSİ MƏSƏLƏSİ VAR. HESAB EDİRİK Kİ, BU, NÖVBƏTİ 3 İLDƏ İSTEHSALI ƏN AZI, 3 DƏFƏ ARTIRAR.

burada idxal da var. Digər dövlətlərdə olduğu kimi Azərbaycanda da yemə subsidiya tətbiq olursa, bu sektor da ölkəmizdə də inkişaf edəcək.

**– Azərbaycanda balıq məhsullarının emalı sahəsi necə inkişaf edib?**

– Əfsuslar olsun ki, Azərbaycanda emal sahəsi çox zəif təşkil olunub. Hazırda bir neçə emal müəssisəsinin yaradılması üçün iş aparılır. Hesab edirik ki, bu müəssisələrin sayəsində emal sahəsində də inkişaf olacaq.

**– Bugün Azərbaycanda forel (alabalıq) balığının yetişdirilməsi ilə məşğul olan təsərrüfatlar var? Bu təsərrüfatların sayının artırılması üçün hansı işlər görülür?**

– Azərbaycanda forel balığının istehlakı stabil artım dinamikası göstərir. Bu dinamikanın sürətləndirilməsi üçün dövlətin bu sahəyə dəstək – dotasiya verməsi yaxşı olardı. Dövlətə verdiyimiz təkliflərimiz arasında yetişdirilmiş forel balığının ətinə 1 manat dotasiyanın verilməsi məsələsi var. Hesab edirik ki, bu, növbəti 3 ildə istehsalı ən azı, 3 dəfə artırır. “Azərbaycan Fish Farm” şirkəti qərar verib ki, kiçik və orta sahibkarlığa dəstək məqsədilə körpə əlvan forel balıqlarını simvolik qiymətlə, belə deyək ki, havayı olaraq, sahibkarlara versin. Bu imkan verəcək ki, əlvan forelin istehsalı sahəsində də kiçik və orta sahibkarlıq inkişaf etsin. Eyni zamanda Azərbaycandakı dağ çaylarına bir az çay foreli buraxaraq onun populyasiyasının artmasına dəstək olmağı nəzərdə tutur.

Aylin QİSMƏTLİ

# NAZİM SƏFƏROV: “AZƏRBAYCANDA ƏT İSTEHLAKI MƏDƏNİYYƏTİ İNKİŞAF ETDİRİLMƏLİDİR”

Ət və ət məhsullarının istehsalı Azərbaycanın aqrar-sənaye sektorunda ən vacib sahələrdən biridir. Ət həmişə mətbəximizin vacib bir elementi hesab edilmişdir və Azərbaycan milli mətbəxi quzu və mal ətindən hazırlanan yeməklərlə zəngindir. Qeyd edək ki, bu sahə keyfiyyət və təhlükəsizlik standartlarına ciddi riayət edilməsini tələb edən bir sahədir. 2019-2023-cü illər üçün “Heyvandarlığın inkişafı və otlaqlardan səmərəli istifadə üzrə Dövlət Proqramı”nın da əsas məqsədi budur. Bizə maraqlandıran suallara cavab tapmaq üçün “AzProtein Foods Group” şirkətinin rəhbəri, eyni zamanda Azərbaycan Heyvandarlıq Birliyinin sədri Nazim Səfərova müraciət etdik.

**– Ət və ət məhsulları istehsalı ilə əlaqəli bir işə başlamağımıza Sizə nə təkan verdi?**

– Azərbaycan milli mətbəxinə xas olan ət yeməklərinin böyük pərəstişkarı kimi bu qida məhsuluna həmişə hörmətlə yanaşmışam. Məsələn mən bişirməyi çox sevirəm. Ət insan üçün enerji mənbəyi olaraq bədən toxumalarını qurmaq, sintez və metabolizm üçün bir material olaraq vacibdir. Bunu bir həkim kimi də deyirəm.

Şirkətimiz əvvəllər Türkiyənin məşhur “Banvit” şirkətinin Azərbaycandakı rəsmi nümayəndəliyi kimi fəaliyyət göstərirdi. 2011-ci ildə Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyev tərəfindən təsdiq edilmiş “Bakı şəhərinin və şəhərətrafi yaşayış məntəqələrinin sosial-iqtisadi inkişafı Dövlət Proqramı”na uyğun olaraq Buzovna kəndində inteqrasiya olunmuş aqrar-sənaye kompleksinin tikintisinə başladıq. İdarəetmə sahəsində və istehsalın təşkili üzrə təcrübəmiz bu işdə bizə çox kömək etdi. İndi şirkətimiz AzProtein Foods Group “AzProtein” markası ilə Azərbaycan və xarici bazarlarda satılan ət məhsulları istehsal edir.

**– Azərbaycanda bir çox ət istehsalçısı var, ancaq istehsalın necə təşkil ediləcəyi standartları kontekstində tez-tez Sizin şirkətdən bəhs edilir. Buna necə nail oldunuz?**



**Nazim Səfərov 1988-ci ildə Azərbaycan Tibb İnstitutunun (indiki Azərbaycan Tibb Universiteti) müalicə-profilaktika fakültəsini bitirib.**

– Bütün inkişaf konsepsiyamız ət və ət məhsullarının istehsalı və satışı ilə bağlı beynəlxalq standartlara ciddi əməl olunması ətrafında qurulub. Təsərrüfatlarımız Quba bölgəsindədir və bugün 1000 baş mal-qaraya sahibik. Abşeron yarımadasında ət emalı bütün keyfiyyət standartlarına uyğun şəkildə təşkil edilmişdir.

Məsələn, halal məhsullarımız Malayziyanın İslam İnkişaf İdarəsi tərəfindən təsdiqlənmişdir və bu arada bu qurum müsəlman dünyasının əksər ölkələri tərəfindən bu məsələdə ən sərt və nüfuzlu strukturlardan biri kimi tanınır. Nəticə etibarilə bugün AzProtein Foods Group “Azərbaycan məhsulu” markası ilə Birləşmiş Ərəb Əmirliklərinə iki ildir halal ət məhsulları ixrac edən yeganə Azərbaycan şirkətidir.

Halal məhsullara böyük tələbatın olduğu Rusiyaya da ixracat edirik.

Məhsullarımız bütün dünyada tanınan və düşünülmüş bir idarəetmə sisteminin sübutu və müştəri məmnuniyyətinə yönəlmiş TUV Avstriya Beynəlxalq Keyfiyyət Sertifikatı (ISO 22000 HACCP) ilə sertifikatlaşdırılmışdır. Avropa ölkələrinin bazarlarına məhsul tədarük etmək hüququ verən bu sertifikata Azərbaycanda sahib olan az sayda şirkət var. İndi Köhnə Dünya ölkələrinə ixracın təşkili imkanlarını nəzərdən keçiririk.

Məhsullarımızın keyfiyyətinə daha böyük məsuliyyətlə yanaşmağımızı təşviq edən ən inkişaf etmiş supermarket şəbəkələrindən biri olan Bravo ilə çox fəal şəkildə əməkdaşlıq edirik. Şirkətimiz birbaşa BP kimi əcnəbi şirkətlərlə yanaşı, respublikadakı demək olar ki, bütün beşulduzlu otellərlə işləyir. Həmişə məhsul keyfiyyəti sisteminin təkmilləşdirilməsi və çeşidinin genişləndirilməsi üzərində işləyirik.

İndi istehlakçıya mal əti və quzu ətinin yanında ət məhsulları – müxtəlif növ kolbasa və sosiska məhsulları təklif edirik.

**– Məlum səbəblərə görə ət ölkənin ərzaq təhlükəsizliyinin vacib məhsulu hesab olunur. Bəs Azərbaycanda ət istehsalı baxımından lazımı təhsil almış ixtisaslı kadr varmı?**

– İxtisaslı kadr məsələsi çox aktualdır. Biz bunları mütəxəssislərimizin Rusiya, Türkiyə, Ukrayna və Avropa ölkələrinə işgüzar səfərlər ilə, xaricdən peşəkar məsləhətçilər dəvət edərək həll edirik. Üstəlik, təlim şirkət hesabına həyata keçirilir. Əsasən özünü ət istehsalı texnologiyalarının inkişafında görünən perspektivli gəncləri təlimə göndəririk. Onlarla uzunmüddətli müqavilələr bağlayırıq. Heyvandarlıq sənayesində insan resurslarının inkişaf etdirilməsində çox maraqlıyıq.

**– Əsasən beynəlxalq sertifikatlaşdırma qurumları ilə əməkdaşlıqdan nə qazanırsınız?**

– Bizə hər şey lazımdır-təhsildən texnologiyaya qədər. Kənd təsərrüfatı sənayemizə yeni bir şey gətirərək davamlı öyrənmə və inkişafda olmaqdan çəkinmirik. Missiyamızı ət istehlakı mədəniyyətinin inkişafında görürük. Çox vaxt istehlakçılar məhsulların saxlanması və daşınması üçün tələblərin yerinə yetirilmədiyi antisənitarlığa şəraitində kəsilmiş ət alırlar.

Çox vaxt ət küçələrdə kəsilir və dərhal istehlakçılara satılır.

Ancaq bunu etmək qətiyyətlə olmaz. Ət ən azı 36 saat müəyyən bir temperatur rejimində olmalıdır. Bundan sonra PH testindən keçməlidir, temperatur ölçülməlidir və digər prosedurlara əməl edilməlidir. Təzə ətin bütün standartlara uyğun olaraq saxlanma müddəti ən çox bir həftədir. Bütün bunlar istehsalımızda istifadə etdiyimiz ümumiyyətlə qəbul edilmiş beynəlxalq standartlarda yazılmışdır.



Məsələn, ət və ət məhsullarının daşınması üçün hər gün hərtərəfli yoxlanılan və təmizlənmə və dezinfeksiya prosedurlarından keçən xüsusi nəqliyyat vasitələrimiz var. Hər sürücü və ekspeditorun xammal əldə etmək hüququnu təsdiqləyən tibbi arayışı var. İstehsalın bütün mərhələlərində məhsullarla işləyən bütün işçilər müvafiq sanitariya və gigiyenik prosedurlardan keçirlər.

İT texnologiyalarına xüsusi diqqət yetiririk. Məsələn, müştərilər bəyan etdiyimiz normalara və keyfiyyət standartlarına riayət olunduğundan əmin olmaq hüququna malikdirlər. Şirkətimiz istehsal prosesi üçün tam bir identifikasiya sistemi tətbiq etmişdir. 24 saat işləyən qaynar xəttimiz var ki, burada daima istehlakçıların və müştərilərin bütün suallarını cavablandırmağa hazırıq.

**– Ət istehlak mədəniyyətini yaxşılaşdırmaq üçün nə etmək lazımdır?**

– Bu istehlakçıları məlumatlandırma yolu ilə edilə bilər və edilməlidir. Alıcıların etiketlərdəki məlumatları diqqətlə oxuması vacibdir. Hər zaman müəyyən bir məhsul üçün sertifikat, saxlama şərtləri ilə maraqlanmalısınız.

Məsələn, biz hər zaman ətləri yalnız vakuum qablaşdırma təqdim edirik və bunun bazaradakı bütün iştirakçılar üçün bir şərt olması lazım olduğuna əminik.

Bu istiqamətdə Azərbaycan Qida Təhlükəsizliyi Agentliyi tərəfindən bir çox işlər görülür, bu mövzuda maarifləndirici broşuralar və sosial videolar yayımlanır.

Qeyd etmək istəyirdim ki, Azərbaycan Qida Təhlükəsizliyi Agentliyi ölkə bazarında çox fəaldır və bu fəaliyyət məhz istehlakçılara kömək etmək və istehsalda keyfiyyət standartlarını vicdanla tətbiq edən istehsalçıları dəstəkləməkdən ibarətdir.

Turizm sənayesinin inkişafı da ət istehlakı mədəniyyətinin inkişafına ciddi töhfə verir. Bu, xüsusilə restoran sektoruna aiddir, çünki ət qurmanına onun istədiyini təqdim etmək üçün hər zaman hazır olurlar. Əcnəbilərin ölkəmizin tez-tez qonağı olduqlarını nəzərə alsaq, restoranlar da öz nüfuzlarını saxlamaq üçün onların istəklərini nəzərə almaq məcburiyyətində qalırlar.

**– Azərbaycan Heyvandarlıq Birliyinin sədri kimi fəaliyyətinizi vurğulamamaq mümkün deyil. Sizin rəhbərlik etdiyiniz təşkilatın vəzifələri nədir?**

– Azərbaycanda aqrar-sənaye sektorunun inkişafına göstərilən diqqətdən çox məmnunuq. Azərbaycan Prezidenti İlham Əliyevin tapşırığı ilə Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi “2019-2023-cü illər üçün heyvandarlığın inkişafı və otlaplardan səmərəli istifadə üzrə Dövlət Proqramı”nın layihəsini hazırlamışdır. Dövlət proqramında nəzərdə tutulmuş tədbirlərin icrası nəticəsində Azərbaycanda heyvandarlıq sahəsindəki

vəziyyət kəskin şəkildə dəyişəcəkdir. Xüsusilə respublikada ətə olan daxili tələbatın yerli istehsal hesabına tam təmin ediləcəyi gözlənilir. Xaricdən gətirilməli olan yem bazası problemi həll ediləcək və bu, ət məhsullarının yüksək qiymətinə əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərir. Daha çox məhsul və daha keyfiyyətli məhsul əldə etmək, yeni texnologiyalar tətbiq etmək və qabaqcıl təcrübələrdən istifadə etmək üçün yerli ətlik və südlük mal-qara cinslərini yaxşılaşdırmaq lazımdır.

Biz Azərbaycan Heyvandarlıq Cəmiyyəti olaraq qarşıya qoyulmuş bütün hədəf və vəzifələrin həyata keçirilməsinə fəal töhfə vermək niyyətindəyik. Hal-hazırda təşkilat respublikada 7 mindən çox fermeri birləşdirir və əsas vəzifəmiz heyvandarlıq sahəsində mövcud problemlər və onların operativ həll olunması ilə bağlı fermerlə dövlət arasında dialoqu təmin etməkdir. Bizə edilən bütün müraciətləri araşdırırıq və Kənd Təsərrüfatı Nazirliyində hər ay keçirilən iclaslarda müəyyən təşəbbüslər irəli sürür, müəyyən məsələlərin həlli yollarını axtarıyıq. Bu fəaliyyət səmərəli iş rejimində baş verir.



**Rəşad MƏMMƏDOV**

# QIDA VƏ İÇKİ SƏNAYESİ: PROBLEMLƏR VƏ HƏLLƏR



– Emin müəllim, hazırda Azərbaycanı qida sənayesi sahəsində hansı problemlər özünü göstərir?

– Hər sahədə olduğu kimi qida və içki sənayesində də müxtəlif problemlər var. Bu problemlər daha çox məhsul idxalı proseduru ilə əlaqədar olur. Bəzən sahibkarların özlərinin idxaldan əvvəlki prosesə hazırlıqları yetərincə olmur, onlar bəzi hallarda qanunvericiliyə edilən dəyişikliklərdən xəbərsiz olurlar. Qanunvericiliyin dəyişdirilməsi ilə əlaqədar (bu idxal qaydaları, beynəlxalq qaydalar, sahibkarların öhdəlikləri də ola bilər) problemlər yarandıqda biz qarşı tərəfə bunun səbəbini lazımı səviyyədə məlumatımızın olmaması ilə izah edirik. Ancaq onlar da “idxalçı sənəsin, lazım olan məlumatları da özün araşdırmalı idin” söyləyirlər. Ümumiyyətlə, bugün bütün sahələrdə olduğu kimi qida və içki sənayesində də kommunikasiyanın təşkili zəifdir, maarifləndirmənin zəif olması sahibkarlar üçün problemlər yaradır. Bəzən sahibkarların hansısa prosedurların icrası zamanı yol



SAHİBKARLARIN BİR ARAYA TOPLAŞMASI, ONLARIN PROBLEMLƏRİNİN DÖVLƏT QURUMLARI İLƏ BİRLİKDƏ MÜZAKİRƏ EDİLMƏSİ, QANUN LAYİHƏLƏRİNİN MÜZAKİRƏSİNƏ SƏNAYE ÜZVLƏRİNİN DƏVƏT EDİLMƏSİ ÇOX VACİBDİR. ƏGƏR ON SAHİBKARLA DANIŞIRSANSA, GÖRÜRSƏN Kİ, ONLARIN HAMISININ PROBLEMLƏRİ VAR.

Qida və içki sənayesi Azərbaycanın ən əsas, eyni zamanda istehlakçıların ən çox tələbat duyduqları sənaye növlərindən biridir. Azərbaycanda bu sənayenin inkişaf etməsi ölkənin qida və içkiyə olan tələbatının yerli bazar hesabına ödənilməsinə mümkün edə bilər. Lakin görünən odur ki, ortaya çıxan bəzi problemlər bu sahənin inkişafına çox imkan vermir. Problemlərin həlli qida və içki sənayesinin inkişafına rəvac verməklə daxili bazarın inkişafını da stimullaşdırır.

Müsahibimiz Azərbaycan Qida və İçki Sənayeçiləri Assosiasiyasının (AQİSA) İdarə Heyətinin sədri Emin Dostiyari ilə bu məsələlər barədə söhbətledik.

verdikləri boşluqlar da problemlərin yaranmasına səbəb olur. Peşəkar fəaliyyətini quran sahibkarlar nə edəcəyini öncədən planlaşdırırlar. Amma bəziləri hansısa məhsulu xaricdən idxal edir. Məhsul gömrük məntəqəsindən keçdiyi zaman ona “sənənin qida təhlükəsizliyi üzrə filan sənədin çatışmır. Bu sənədi gətirməsən, malları ölkəyə keçirə bilmərik” deyilir. Bu halda sahibkar xaricə geri qayıdıb həmin sənədi ixrac müəssisəsindən istəməli olur. Bu da əlavə vaxt itkisinin yaranması deməkdir. Bugün edilən müraciətlər daha çox idxal edilən məhsulların gömrük prosedurundan keçə bilməməsi, Azərbaycan Qida Təhlükəsizliyi üzrə Dövlət Agentliyindən sənədləri vaxtında ala bilməməsi ilə bağlıdır. Bu məsələ tərəflərlə müzakirə olunduqda onların özlərinin bəzən qəbul edilən bəzəndə tutarlı olmayan arqumentləri olur. Buna görə də idxal, ixrac məsələləri düzgün planlaşdırmanı tələb edir.

**– Bu problemlərin həlli və bu sahənin inkişafı üçün hansı işləri görmək olar?**

– Assosiasiyaların bu problemlərin həllindəki rolu əhəmiyyətlidir. Sahibkarların bir araya toplaşması, onların problemlərinin dövlət qurumları ilə birlikdə müzakirə edilməsi, qanun layihələrinin müzakirəsinə sənaye üzvlərinin dəvət edilməsi çox vacibdir. Əgər on sahibkarla danışırsansa, görürsən ki, onların hamısının problemləri var. Sahibkarlar bu problemlərinin həlli üçün bir yerə toplaşsın onları müzakirə edə və yazılı halda aidiyyəti qurumlara müraciət edə bilərlər. Hər hansı dövlət qurumunun bu çətinliklər barədə daha müfəssəl məlumatı olarsa və onlar müzakirə edilərsə, problem aradan qalxa bilər. Bu sahənin inkişafı üçün əhəmiyyətli məsələlərdən biri təhsil, qida və içki sənayesi üzrə lazım olan kadrların yetişdirilməsidir. Qida sahəsinin inkişafını istəyiriksə, hər kəs - həm istehlakçılar, həm istehsalçılar, həm də dövlət qurumları öz məsuliyyətini anlamalıdır.

**– Azərbaycanda qida və içki sənayesi üzrə kadr çatışmazlığı müşahidə edilir?**

– Bəli, edilir. Kadr çatışmazlığının yaranma səbəbləri var. Qida sənayesinin üzrdə görünən qismi ictimai işə obyektləridir. Məlumatla görə, ölkədə 10 minə yaxın ictimai işə obyekti var. Bunların 50-60 faizi Bakı şəhərində cəmləşib. Bugün gizli deyil ki, tanınmış restoranların çoxunun idarəçiləri Azərbaycan vətəndaşları deyil. Bu, ondan irəli gəlir ki, Azərbaycanda ictimai işə obyektlərinin peşəkar şəkildə idarə olunması üçün hələ kadr çatışmazlığı var. Bu sahədə kadr hazırlama mexanizmi bizdə tam şəkildə mövcud deyil. Azərbaycan Texnologiya Universiteti ictimai işə, qida mühəndisliyi və yüngül sənayə hazırlayan ali məktəbdir. Bununla yanaşı, Azərbaycandakı bir çox ali məktəblərin özündə də ictimai işə kafedraları mövcuddur. Təhsil Nazirliyi bu sahə üzrə tədrisin inkişafına lazımınca dəstək verə bilmir. Dövlətin bu sektorun inkişafı üçün qida və turizmle əlaqəli olan ən azı, 1-2 məktəbin maddi-texniki bazasının təşkilinə dəstək verməsi çox əhəmiyyətli olar. Bugün Azərbaycanın ali məktəbini bitirən heç bir tələbə müasir emal sənayesinə aid avadanlıqlarla çalışsın, orada operator kimi belə işləyə bilmir. Onların hətta sadə operator kimi çalışması üçün xaricə təlimə göndərilməsinə və ya oradan təlim üçün mütəxəssisin dəvət edilməsinə ehtiyac yaranır. Bu işə sənayə üçün ciddi xərclərin yaranmasına səbəb olur. Çox vacibdir ki, Azərbaycanda böyük sənayə müəssisələri universitetlərə bu proseslərin təşkili üçün dəstək göstərsinlər. Qida sahəsi üzrə mövcud təlim materialları çox köhnədir, onlar sovet dövründən qalıb. Təhsil Nazirliyinin üzərinə düşən məsələlərdən biri həmin tədris vəsaitlərinin yenilənməsidir. Bugünkü təhsilimiz istehsalın müasir texnologiyaya əsasında idarə edilməsi üçün yetərli deyil. Bütün bu problemlərə görə həm ictimai işə, həm də emal müəssisələrində kadr çatışmazlığı müşahidə edirik.

**– Sahibkarlar qeyd edilən sahələr üzrə kadrlarının yenidən hazırlanmasında, təkmilləşdirilməsində maraqlıdılar? Onlar bu prosesdə iştirak edirlərmi?**

– Sahibkarlar kadrların yenidən hazırlanmasında maraqlıdırlar. Amma sahibkarlar bununla öz bizneslərini dü-

BƏZİ BÖYÜK SAHIBKARLAR UNİVERSİTETDƏ TƏDRİSİN TƏŞKİLİNƏ DƏSTƏK GÖSTƏRİRLƏR Kİ, MƏZUNLAR ORANI LAZİMİ MƏLUMATA SAHIB OLARAQ BİTİRSİNLƏR VƏ SAVADLI MƏZUN KİMİ İŞLƏYƏ BİLSİNLƏR.

şünərək maraqlanırlar. Bəzi böyük sahibkarlar universitetdə tədrisin təşkilinə dəstək göstərirlər ki, məzunlar oranı lazımı məlumatla sahib olaraq bitirsinlər və savadlı məzun kimi işləyə bilsinlər. Amma dünyagörüşü fərqli olan bəzi kiçik sahibkarlar tədrisin təşkilinə dəstək göstərməyərək yalnız öz bizneslərinin gələcəyini düşünürlər. Belə sahibkarlar hesab edirlər ki, bugünət emalı fabriki və müasir avadanlığı varsa, bu avadanlığı idarə etmək üçün kimisə işə qəbul edə, ona təlim keçirər və işi də uğurlu olar. Belə düşüncələr heç bir halda təhsilə fayda vermirlər. Biz hər zaman sahibkarları təhsil müəssisələri ilə sıx əməkdaşlığa dəvət edirik.

**– AQİSA üzvləri olan şirkətlər öz yerli məhsullarını daxili bazara tam çıxara bilirlər? Bu sahədə hansı problemlər var?**

– “AQİSA”nın əksər qida emal ilə məşğul olan üzvləri kiçik və orta bizneslərdir. Ölkəmizdə fəaliyyət göstərən pərakəndə şəbəkə mağazalarının mövcud olmasına baxmayaraq təəssüflə qeyd edirəm ki, üzvlərimiz öz yerli məhsullarını bu mağazalarda satmaqda çətinlik çəkirlər.

Səbəb budur ki, bəzi böyük marketlər yerli və ya xarici şirkət olub-olmamasından asılı olmayaraq, istehsalçılardan məhsulu satışı çıxarmaq üçün bəlli bir miqdarda vəsait tələb edir. Bu rəqəmlər çox böyükdür. Həmin vəsaiti ödəyə bilməyən bəzi, xüsusilə kiçik və orta sahibkarlar öz məhsullarını böyük marketlərdə satışı çıxara bilmirlər. Daxili istehsalı dəstəkləmək üçün böyük satış şəbəkələrinin bu məsələyə daha tolerant yanaşması lazımdır. Bu məsələni bu yaxınlarda İqtisadiyyat Nazirliyində olan iclas da qaldıraraq müzakirə etdik.

**– İdxal məhsulları Assosiasiya üzvlərinin eyniçəşidli məhsullarının qiymətinin formalaşmasına və satış səviyyəsinə necə təsir göstərir?**

– Bu məsələ də vacibdir. Bugün ölkəmizdə bəzi yerli məhsulların qiyməti idxal olunmuş məhsulun qiymətindən bahadır. Türkiyə təcrübəsinə də nəzər salsaq görürük ki, burada yerli istehsal olunanət idxal olunanətədən baha satılır. Baltikyanı ölkələrdə süd çox istehsal edildiyindən həmin ölkələrdən ölkəmizə idxal edilən pendir, dondurma və s. yerli istehsal məhsulundan daha aşağı qiymətə satılır. Ümumən, idxal edilən məhsulların bəziləri yerli məhsuldan ucuz, bəzilərinin isə baha satılması mümkündür. Yerli məhsul istehsalını dəstəkləmək üçün bəzi idxal qaydalarına qiymət artımına yol açmacayaq şəkildə dəyişikliklər olunmasında fayda var.

Aylin QİSMƏTLİ



## “AQROMARKET SERVIS” MMC-NİN DİREKTORU: BİZİM LAYİHƏLƏR FERMERLƏRİN DAHA MƏHSULDAR İŞLƏMƏSİNƏ SƏBƏB OLUR

Müasir dövrdə aqrar sahənin inkişafı üçün yeni texnologiyalardan istifadə zərurətə çevrilib. Yeni dövrün tələbi olan texnologiyalar fermerin işini asanlaşdırmaqla yanaşı, məhsuldarlığın artımına da yardım edir. “Aqromarket Servis” Məhdud Məsuliyyətli Cəmiyyəti (MMC) Azərbaycanda belə texnikaların, xüsusilə sulama sistemlərinin layihələndirilməsi, eyni zamanda kənd təsərrüfatı dərmanlarının, gübrələrin satışı, toxumların istehsalı və sınağı ilə məşğul olaraq ölkəmizdə bu sahədə ilklərə imza atır. Bu şirkətin təqdim etdiyi vasitələr, xüsusilə texnika və sistemlər fərqli relyef, torpaq iqlim şəraiti olan ölkəmizin bütün ərazilərində məhsuldarlıq göstəricilərinin yüksəlməsinə imkan verir. “Aqromarket Servis” MMC-nin direktoru Ramazan Karaşahin şirkətin fəaliyyəti ilə bağlı müsahibəsində təqdim etdikləri məhsullar barədə daha detallı məlumatlar verir.

– “Aqromarket Servis” MMC-in əsas fəaliyyət istiqamətləri nələrdən ibarətdir? O, öz fəaliyyətini daha çox hansı istiqamət üzrə qurub?

– 2009-cu ildən fəaliyyət göstərən “Aqromarket Servis” MMC bitki və kənd təsərrüfatı məhsulları üçün dərman, gübrə, toxum, texnika və müxtəlif avadanlıqların satışı ilə məşğuldur. “Aqromarket” Azərbaycanda kənd təsərrüfatının inkişafında rol oynanmış şirkətdir. Müasir idarəetmə sistemləri ilə işləyən kənd təsərrüfatı texnikalarını və suvarma sistemlərini ölkədə ilk dəfə biz tətbiq etmişik. Təkcə texnika baxımından deyil, kənd təsərrüfatı dərmanlarının və gübrələrinin tətbiqi üzrə də

çox ciddi potensialımız var. Dərmanlarla bağlı potensialımız xüsusilə genişdir, qeydiyyatda alınmış 200-ə yaxın kənd təsərrüfatında istifadə edilən dərman preparatlarımız var. Xarici və yerli zonalarda 7 mütəxəssisimiz fəaliyyət göstərir. Bu mütəxəssislərin işi bölgələrdə fermerlərə düzgün resept yazmaqdır. Biz əminliklə deyə bilərik ki, bugün Azərbaycanda artıq öz sözünü deyə bilən bir “Aqromarket Servis” MMC vardır.

– Sizin texnikalarınız daha çox ağıllı sistemlə işləyir. Bu texnikalar fermer üçün nə dərəcədə effektivdir?

– Biz hər hansı işi gördükdə ona diqqət edirik ki, təqdim edəcəyimiz məhsullar kənd təsərrüfatında işi necə asanlaşdıracaq. Biz əvvəl Azərbaycana ilk mexaniki suvarma sistemlərini gətirmişdik, amma artıq tamamilə elektron qaydada idarə olunan sistemlər istifadə edirik. Texnikanı ofisdən idarə etmək mümkündür. Torpağa neçə mm, hansı dərinlikdə su verilir, torpağın nəmliyi necədir, havanın temperaturu nə qədərdir bütün bunları kompleks şəkildə uzaqdan idarə edə bilən formaya gətirdik. Bunları sadəcə suvarma sistemlərində deyil, traktorda



da yaratdıq. Məsələn, “Trimble” adlanan sistem tamamilə uzaqdan idarə edilir. Siz istənilən zaman traktora ərazinin koordinatlarını daxil edirsiniz, traktor əmri yerinə yetirir. O, kilometrə getməsinə baxmayaraq, maksimum 2-2,5 sm məsafə xətası ilə işləyə bilər. Bu xəta da hava bir qədər dumanlı və relyef problemlili olarsa, qeydə alınır. Traktor əraziyə artıq toxumun, dərmanın, gübrənin atılmasının da qarşısını alır. Kənd təsərrüfatında effektivlik görmək istəyirsinizsə, hər şey normal olmalıdır. Əgər toxum, gübrə yaxşı olmazsa, nəticə effektiv olmayacaq. Həmçinin suyunuz şor olarsa, yaxud səpin vaxtı gecikdirilsə, yenə də nəticə effektiv olmayacaq. Yaxşı məhsuldarlıq əldə etmək istəyirsinizsə bütün göstəricilər standarta uyğun olmalıdır. Kənd təsərrüfatında vaxt, seçilən texnikaların keyfiyyəti nəzarətə götürülmə bilməsi və o cümlədən ərazidə bütün işlərin vaxtında görülməsinə çox diqqət etmək lazımdır.

**– Fermerlər “Aqrmarket”in texnikalarını hansı şərtlərlə sahib ola bilərlər?**

– Biz fermerlərə texnikalarımızı və digər məhsullarımızı çox asan qaydada təqdim edirik. Dövlət güzəştləri də bizə müraciət edən fermerlər üçün bu imkanı yaradır. Dövlətin verdiyi subsidiya hesabına fermerin texnikaların dəyərinin yalnız müəyyən hissəsinin ödəməsi çox yaxşı nəticələr verir. Lakin biz təkcə özümüz üçün olan yaxşı nəticəni fikirləşmirik, biz həm də fermerin işinin nəticəsini də fikirləşirik. Bizim texnikalar fermerlərin daha məhsuldar işləməsinə səbəb olur.

MƏN BİR HADİSƏNİ DƏ UNUDA BİLMİRƏM. 2010-CU İLDƏ KƏND TƏSƏRRÜFATI İLƏ BAĞLI BİR FABRİKİN AÇILIŞ TƏQDİMATINDA CƏNAB PREZİDENT İLHAM ƏLİYEV QEYD ETDİ Kİ, BİZ NEFT ÖLKƏSİ OLSAQ DA, QEYRİ-NEFT SEKTORUNU İNKİŞAF ETDİRMƏLİYİK. BİR GÜN NEFT TÜKƏNƏR, AMMA KƏND TƏSƏRRÜFATI VƏ QIDA HEÇ BİR ZAMAN BİTMƏZ. BİZ 2021-Cİ İLDƏ BU SÖZÜN NƏ QƏDƏR BÖYÜK SÖZ OLDUĞUNU, BUNUN UZAQQÖRƏNLİKLƏ SÖYLƏNİLDİYİNİ BİR DAHA GÖRDÜK. ÇÜNKİ NEFTİN QİYMƏTİ DƏYİŞDİ, AMMA KƏND TƏSƏRRÜFATI İNKİŞAF EDİR.

**– Fermerlərə təqdim etdiyiniz texnikaların keyfiyyətinə təminat verilir?**

– Bizim bütün texnikalarımız zamanətlidir. 6 şöbəmiz servis xidmətini həyata keçirir. Eyni zamanda, səyyar servis xidmətlərimizdə mövcuddur. Servis xidmətimiz 24 saat fəaliyyət göstərir.

**– Fermerlərin sizin texnikalara marağı eləcə də, məhsullarınızın satış səviyyəsi necədir?**

– Azərbaycanda son 5 ildəki texnika alarkən fermerlərin əksəriyyəti sırf qiymətə üstünlük verirdilər. Daha aşağı qiymətli texnika alırdılar. Lakin zaman göstərdi ki, ucuz məhsullu texnikaların amortizasiya ömrü çox qısadır, yəni 1 texnika 7 ildə sıradan çıxırsa, belə olan halda 2 ildə tamamilə sıradan çıxır. Aqrmarket Servis MMC-nin təqdim etdiyi məhsullar keyfiyyət baxımından daha üstün olduğu üçün artıq fermerlər şərtsiz bu məhsullara üstünlük verməyə başladılar. Bu da bizim son illərdə satışımızın artmasına gətirib çıxarmışdır.

**– “Aqrmarket”in suvarma sistemlərinin hansı xüsusi üstünlükləri var, məhsuldarlığa necə təsir göstərir?**

– Bizim suvarma sistemimiz Amerikanın Valley İNC Pivot suvarma sistemidir. Şirkətimizdə bu sahədə hidrovlik, mexaniki, elektrik sistemlərində ixtisaslaşmış mütəxəssislərimiz vardır. Bizim mütəxəssislər layihəni, ərazinin relyef strukturuna görə dizayn edirlər və daha sonra bu layihələri dəqiqliklə yerində icra edirlər. Bilirik ki, Pivot suvarma sistemi quraşdırılarkən səhv buraxılırsa fermerin hər kvadrat metr tələb olunan suyu almadığı üçün məhsuldarlıq aşağı düşür. Bu cür fəsadların baş verməməsi

üçün mütəxəssislər sahənin su keçiriciliyinə görə pivotların baş və son tərəflərinə ölçü vahidi qoyurlar ki, suyun torpağa bərabər verildiyini görmək olsun. Əminliklə deyə bilərik ki, bizim quraşdırdığımız sistemin idarəetmə rahatlığı, ölçü vahidinin olması, fermerə əkdə sahədən yüksək məhsuldarlıq almasına səbəb olur.

#### – Pivot suvarma sistemi daha çox açıq sahələr üçün yararlıdır?

– Bəli. Açıq sahələr üçün yararlıdır. Son illərdə bu suvarma sistemi o qədər inkişaf etdi ki, düyü sahələrində də istifadə olunmağa başlanılıb. Pambıq, qarğıdalı, yonca, buğda, arpa sahələri ilə bərabər pivot suvarma sistemi ilə 100 faiz effektiv nəticə almaq olar. Çünki torpağa bitkinin tələb etdiyi qədər nəmliyi verirsən. Azərbaycan üçün pivot sistemin 2 qat effektivliyi var. Səbəb əkin torpaqlarının çoxunun Aran zonasında olmasıdır. Aran zonasının da çox yerdə hündürlüyü dəniz səviyyəindən aşağıdır. Bu da o deməkdir ki, qrunut suyu torpağın səthinə çox yaxındır. Əgər siz oranı arx üsulu ilə suvar-

– Bizim suvarma sistemlərimiz arasında daşına bilən və sabit suvarma sistemlərimiz də var. Bunların hamısı demontaj olduqları üçün istədiyimiz zaman onları söküb başqa bir yerdə quraşdırıla bilər. Amma məsləhət görürük ki, sistem 20-25 il orada qalıb işləsin. Ən effektiv nəticələr o şəkildə ortaya çıxır. Çünki siz pivot suvarma sistemi quraşdırdığınız zaman ərazini daha yaxşı tanıyırsınız və onun necə keyfiyyətdə olduğunu öyrənirsiniz. Birinci ildə nə qədər su verməli olduğunu öyrəndiyiniz üçün, ikinci il tam effektiv nəticə əldə etmisinizsə onu söküb başqa yerdə montaj etmək doğru deyil. Effektivlik istəyirsinizsə, ərazinin daimi şəkildə eyni aqronomlar tərəfindən nəzarətdə saxlanması lazımdır. Mütəmadi olaraq aqronom və operatorlar dəyişdirməklə effektivlik əldə etmək olmaz.

#### – Aqronomları siz təyin edirsiniz?

– Xeyr. Biz təyin etmirik ancaq məsləhət veririk. Özüm aqronom olduğum üçün öz komandamla birlikdə fermerlərə məsləhətimizi verə bilərik. Biz müştərilərimizə sadəcə suvarma sistemi



sanız, altdakı şoran su ilə üstdəki su birləşəcək və torpaq bir qədər də şoranlaşacaq. Amma biz nə edirik? Altdakı su 1 metrdirsə, pivot suvarma ilə 20-30 sm, yəni bitkiyə lazım olan qədər su veririk. Heç bir halda şirin suyun duzlu su ilə qarışmasına imkan vermirik. Buna görə də həmin ərazilərdə şoranlıq əmələ gəlmir. Biz suvarma sistemləri ilə bitkiyə dərman, gübrələr də verə bilərik. Bununla fermerin işini bir az daha asanlaşdırmış oluruq.

#### – Pivot sistem quraşdırıldıqdan sonra idarəetməni sizin mütəxəssisləriniz həyata keçirir, yoxsa bunun üçün fermerin müəyyən işçiləri təlimatlandırılır?

– Biz fermerin məsləhət gördüyü hər hansı şəxsi və şəxsləri bu prosesə əvvəldən daxil edib idarəetmə prosesini öyrədirik. Fermerin məsləhət gördüyü şəxslərə 15 günlük təlim keçiririk. Fermer istərsə bağlı olduğumuz müqavilə əsasında biz ona quraşdırdığımız sistemin idarəetmə servisinə göstəririk.

#### – Mövsüm boyunca pivot sistemlərinin yerini dəyişirsinizmi?

– Bizim məsləhət gördüyü hər hansı şəxsi və şəxsləri bu prosesə əvvəldən daxil edib idarəetmə prosesini öyrədirik. Fermerin məsləhət gördüyü şəxslərə 15 günlük təlim keçiririk. Fermer istərsə bağlı olduğumuz müqavilə əsasında biz ona quraşdırdığımız sistemin idarəetmə servisinə göstəririk.

– Bizim məsləhət gördüyü hər hansı şəxsi və şəxsləri bu prosesə əvvəldən daxil edib idarəetmə prosesini öyrədirik. Fermerin məsləhət gördüyü şəxslərə 15 günlük təlim keçiririk. Fermer istərsə bağlı olduğumuz müqavilə əsasında biz ona quraşdırdığımız sistemin idarəetmə servisinə göstəririk.

– Bizim məsləhət gördüyü hər hansı şəxsi və şəxsləri bu prosesə əvvəldən daxil edib idarəetmə prosesini öyrədirik. Fermerin məsləhət gördüyü şəxslərə 15 günlük təlim keçiririk. Fermer istərsə bağlı olduğumuz müqavilə əsasında biz ona quraşdırdığımız sistemin idarəetmə servisinə göstəririk.

– Bizim məsləhət gördüyü hər hansı şəxsi və şəxsləri bu prosesə əvvəldən daxil edib idarəetmə prosesini öyrədirik. Fermerin məsləhət gördüyü şəxslərə 15 günlük təlim keçiririk. Fermer istərsə bağlı olduğumuz müqavilə əsasında biz ona quraşdırdığımız sistemin idarəetmə servisinə göstəririk.

#### – Azərbaycanın bəzi ərazilərinin dağlıq olduğu nəzərə alınarsa, suvarma sisteminin quraşdırılması zamanı relyefin yaratdığı hansı çətinliklərlə üzləşirsiniz?

– Bəli, çətinliklər olur. Ancaq bu çətinlikləri çox zaman həll edirik. Məsələn, Qax bölgəsində torpağın növünü nəzərə alaraq, pivotlar qurduq, çox gözəl nəticələr əldə edildi. Ümumiyyətlə, çətinliklərimiz çoxdur. Suyun əkin ərazisi ilə arasında olan məsafə və hündürlük fərqi ən böyük problemimizdir. Bəzi yerlərdə su aşağıda, ərazi yuxarıda olur. Bizə bəzi layihələr daxil oldu, an-



**VALLEY**   
The Leader in Precision Irrigation.


  
**AQROMARKET**  
SERVIS MMC

## **AQROMARKET SERVIS MMC İLƏ İŞLƏMƏYİN ÜSTÜNLÜKLƏRİ:**

- ✓ **PULSUZ LAYİHƏLƏNDİRMƏ.**
- ✓ **SUVARMA İLƏ BAĞLI MƏSLƏHƏTLƏRİN VERİLMƏSİ.**
- ✓ **SUVARMA SUYUNUN SAHƏNİN HƏR BİR KVADRAT METRİNƏ BƏRABƏR PAYLANMASI.**
- ✓ **NƏZARƏT VƏ MONİTORİNG SİSTEMİNİN OLMASI.**
- ✓ **UZAQDAN İDARƏETMƏ SİSTEMİNƏ MALİK OLMASI.**
- ✓ **PİVOT QURĞULARI VASİTƏSİ İLƏ MƏHSULA MAYE GÜBRƏLƏRİN VERİLƏ BİLMƏSİ.**
- ✓ **MÖHKƏM VƏ UZUNOMÜRLÜ KONSTRUKSIYA QURULUŞU.**
- ✓ **QISA MÜDDƏT ƏRZİNDƏ İRİ SAHƏLƏRİN SUVARILA BİLMƏ QABİLİYYƏTİ.**
- ✓ **SUYA QƏNAƏT.**
- ✓ **ELEKTRİK ENERJİSİNƏ QƏNAƏT.**
- ✓ **ZAMANINDA TEXNİKİ XİDMƏT.**
- ✓ **SAHƏ OPERATORLARINA QURAŞDIRMA İŞLƏRİ BAŞA ÇATDIQDAN SONRA ÖDƏNİŞSİZ TREYNİNGLƏRİN VERİLMƏSİ VƏ S.**

## **AQROMARKET SERVIS MMC**

**VALLEY INC** şirkətinin Azərbaycanda rəsmi nümayəndəsidir

 Sumgayit şosesi 27-ci km,  
Saray postuna çatmamış

 +994 12 409 21 64

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

 [agromarket\\_az](https://www.instagram.com/agromarket_az)

 Agromarket Service LLC

caq layihələrin enerji baxımdan səmərəliliyini hesaba aldığımız üçün onları müştərilərə məsləhət görmədik. Biz bu layihələrdən müəyyən qədər pul qazana bilərdik, amma onun icra edilməməsi üçün fermerə əngəl olduq. Dedik ki, enerji sərfiyyatı baxımından effektiv olmadığı üçün bu ərazidən ziyana düşə bilərsiniz və buna görə onları layihənin icrasından çəkirdik. Buna bənzər dağlıq zonalarda da çox layihələr var. Azərbaycanda çətinlik çəkdiyimiz nöqtələr də çoxdur. Hündür yerdə nə qədər problemimiz yaranırsa, çökək yerdə də bir o qədər problemlə üzləşirik. Aran rayonlarının çoxunda qrunut suyunun səviyyəsi çox yüksəkdir. Belə ərazilərdə əvvəlcə meliorativ tədbirlər həyata keçirildikdən sonra pivot suvarma sisteminin quraşdırılmasını fermerə məsləhət görürük.

**– Ərazidən asılı olmayaraq təqdim etdiyiniz suvarma sistemlərinə fermerlər istənilən əkin sahələrində quraşdırıla bilərmi?**

– Biz fermerlərə əkdəyi məhsullara görə suvarma sistemlərini məsləhət görürük. Məsələn, meyvə bağlarında pivot suvarma sisteminin məsləhət görülməsi düzgün deyil. Mən onun üçün damlama suvarma sisteminin daha effektiv olduğunu deyirdim. Önemli olan seçimi düzgün etməkdir. İlk olaraq əraziyə, torpaq növünə, məhsula görə hansı suvarma sisteminin daha əlverişli olduğu barədə fermerlərə məlumat vermək lazımdır. Təbii ki, layihələrimiz arasında damlama suvarma sistemi də yer almaqdadır. İsrailin “NaaDanJain” şirkətinin eksklüziv distribütöruydu. Oradan gətirdiyimiz mallarla, təxminən 27 nəfərlik damlama suvarma heyəti ilə birlikdə son illərdə 500 dən çox layihələr ölkəmizdə icra etmişik. 3 ildən çox müddətdir ki, çox böyük layihələr icra etdik. Hər layihədə olduğu kimi bu layihəyə də 2 il zəmanət veririk. Damlama suvarma işində də servis xidmətimiz ən böyük üstünlüyümüzdür.

**– “Aqromarket Servis” MMC texnikalardan başqa, kənd təsərrüfatının inkişafı üçün zəruri olan başqa hansı sahələrdə nailiyyətlərə imza atıb?**

– Sabirabadda 1225 ha ərazidə toxumçuluğa başlamaqla bu sahəyə də töhvə verəcəyimizə inanırıq. Yonca, soya, hibrid qarğıdalı və günəbaxan toxumçuluğunu inkişaf etdirmək sahəsində böyük addımlar atmışıq. Hazırda Türkiyə, Avropa ölkələri ilə böyük əməkdaşlığımız var. Yaxın zamanda Cənab Prezident İlham Əliyevin iştirakı ilə «Az Agromila» gübrə fabrikinin açılışı oldu. Bu, Azərbaycanın ilk orqanomineral gübrə fabrikidir. Biz hər zaman kənd təsərrüfatında “ilklər” imza atırıq. Bu da ilklərdən biri idi. Bu bizim üçün qürurverici addımdır. Burada həmçinin biopestisid istehsal edilir. Bunlar bioloji preparatlardır. Bu məhsullarımızı istifadə edən fermerlər yüzə yüz orqanik sertifikatı ala biləcək məhsullar istehsal edə və onu orqanik məhsul sertifikatı ilə istədiyi ölkəyə ixrac edə bilər. Orqanomineral gübrələrlə yanaşı NPK, toz, maye, jel olmaqla gübrələr istehsal edirik. Hacıqabul Sənaye Məhəlləsində 42 adda məhsul istehsal edirik. Son illərdəki sevincli hadisələrimizdən biri 2020-ci ildə Tərtərdə 100 hektara yaxın pambıq əkməklə Azərbaycanın pambıq birincisi olan Vidadi Vəliyev adlı fermerimizin əmək ordeni alması oldu. Bu, bizim fəxrimizdir, çünki o, tamamilə bizim gübrələrdən istifadə edərək, üstünlük əldə etdi. Fermerin bizim gübrələrlə işləyərkən 1-ci yerə çıxması düzgün iş gördüyümüzün göstəricisidir. Buna bənzər çox misallar çəkmə bilərəm. Meyvəçilik, istixanalarda, çayçılıq zonasında kənd təsərrüfatının bütün sahələrində də bizim gübrələrdən çox böyük faydalar əldə etmiş insanlar var.

**– Fermerlər “Aqromarket Servis” MMC-in gübrələrinə istifadə etməklə hansı nəticələri əldə edə bilərlər?**

– Biz sadəcə orqanik gübrə satmırıq. Biz sənaye gübrəsi də satmırıq. Biz ikisinin qarışdırıldığı orqanomineral gübrə satırıq. Biz təbii orqanik cəhətdən qorumaqla yanaşı, torpaqdakı mikroorqanizmləri öldürməyərək bitkinin ehtiyacı olan makro və mikro gübrəni torpaqdan və yarpaqdan bitkilərə veririk. Dünya gübrə texnologiyasının çatdığı son nöqtə orqanomineral gübrələrdir. Azərbaycanda fermerlərin əksəriyyəti orqanik gübrə ilə mineral gübrəni ayırmır. Sadəcə orqanik gübrə istifadə edilərsə məhsuldarlıq əldə etmək olmaz. Çünki bu halda gübrə 100 faiz təbii olduğu üçün məhsuldarlıq təxminən 50-70 faiz aşağı olacaq. Torpağa sadəcə kimyəvi gübrə verməklə də gələcəyi əngəlləyirsiniz. Çünki insanların yaşaması üçün sağlam qidalanması lazımdır. Sadəcə, kimyəvi gübrə verilsə, məhsul bol olar, amma bitkidə gübrənin qalıq miqdarı da çox olar. Ancaq bizim təqdim etdiyimiz orqanomineral gübrələrdən istifadə etməklə bitkidə qalıq maddəsi olmur və torpağın tərkibini pozmadan yüksək məhsul əldə etmək mümkün olur.

**– Qarabağ zonasında hansı işlər görmək niyyətindəsiniz?**

– Artıq Qarabağ bölgəsində ciddi yatırımlarımız var. Qarabağ işğaldan azad olunduqdan sonra ilk hibrid qarğıdalını Qarabağda əkdik. Biz oradan çox yaxşı nəticə gözləyirik. Bu bölgədə üzümçülük və narçılıqla bağlı fəaliyyətimizdə var. Artıq onlarla layihə hazırlanıb, texniki qulluq həyata keçirilir. Qarabağda bağların bərpası işi ilə məşğul olub onu inkişaf etdirəcəyik. Gələcəkdə bunlar fermerlərə verildə yaxşı bir şəkildə, yəni “ölü” bir bağ kimi deyil, “diri” bir bağ kimi veriləcək.

**– Kənd təsərrüfatı üzrə başqa hansı yeni layihələrin icrasına barədə düşünürsünüz?**

– Biz həm də istəyirik ki, təhsil mərkəzi quraq. Çünki Azərbaycanda kənd təsərrüfatı ilə əlaqədar özəl sektora sertifikat verən qurum yoxdur. İstəyirik ki, fermer və ya aqronomlar bizim təhsil mərkəzindən sertifikat alaraq, bazarda təcübəli bir şəxs kimi işləyə bilsinlər. Bu, bizim Azərbaycandakı fermerlərimizə xidmətimiz olacaq. Bunu edərsəm, Azərbaycana olan borcumu ödədiyim üçün özümü rahat hiss edərdəm.

**– Artıq 10 ildən çoxdur ki, Azərbaycanda işləyirsiniz. Bu müddətdə sizi ən çox sevindirən hadisə nə olub?**

– Əlbəttə, bu hadisə 44 günlük müharibənin zəfəridir. Həs-rətlə gözlədiyimiz hadisə Qarabağın işğaldan azad edilməsi bizim ən böyük sevincimizdir. Biz bunu heç nəyə dəyişmərik. Bu bölgənin kənd təsərrüfatı inkişafı üçün layihələr üzərində artıq işləyəcəyik və bu işlərimizi layiqincə davam etdirəcəyimizə söz veririk. Mən bir hadisəni də unuda bilmirəm. 2010-cu ildə kənd təsərrüfatı ilə bağlı bir fabrikin açılış təqdimatında cənab Prezident İlham Əliyev qeyd etdi ki, biz neft ölkəsi olsaq da, qeyri-neft sektorunu inkişaf etdirməliyik. Bir gün neft tükənər, amma kənd təsərrüfatı və qida heç bir zaman bitməz. Biz 2021-ci ildə bu sözün nə qədər böyük söz olduğunu, bunun uzaqgörənliklə söyləndiyini bir daha gördük. Çünki neftin qiyməti dəyişdi, amma kənd təsərrüfatı inkişaf edir.

**Aylin QİSMƏTLİ**

# DAMLA®

+994 12 408 39 44  
+994 55 208 39 44  
damlasuazerbaycan  
@damlaazerbaijan

## "Damla" iç fərqlini anla! fərqlini anla!



# KEYFİYYƏTLİ SUYUN İSTEHSAL QAYDALARI



Ölkədə qazsız su satışının getdikcə genişlənməsi istehlakçılar üçün də məhsulların çeşidinin artmasına səbəb olur. Çeşid bol olduqda isə seçim imkanları artır və istehlakçı yaxşı məhsul ilə pis məhsul arasındakı fərqi daha yaxşı görmək imkanı qazanır.

Bugün istehlakçıların seçim zamanı üstünlük verdikləri məhsullardan biri də “Damla” sularıdır.

“Damla Group MMC”nin direktoru Ceyhun İdrisov şirkətin məhsullarının alıcı rəğbəti qazanması haqqında danışır.

**– Ceyhun müəllim, “Damla Group MMC” şirkəti bugün müştərilərinə hansı çeşiddə məhsullar təqdim edir və onların artırılması nəzərdə tutulurmu?**

– 2006-cı ildən fəaliyyət göstərən “Damla Group MMC” istehlakçılara fərqli çeşidlərdə məhsullar təqdim edir. Buraya 330 millilitrlik qazsız suların 19 litrlik dispenser sularına qədər olan məhsullar daxildir. Su çeşidlərinin, məhsulların sayının artırılması ilə bağlı müəyyən planlar var. Yaxın gələcəkdə su çeşidlərinin sırasına bir neçə yeni çeşid də əlavə etməyi planlaşdırırıq.

**– “Damla” sularının ərp əmələ gətirmədiyi, orqanizmi enerji və canlılıqla doyurduğu bildirilir. Suyun belə bir keyfiyyətinin olması təbii amillərin nəticəsidir, yoxsa onun keyfiyyətini yüksəltmək üçün əlavə proseslər həyata keçirilir? Ümumiyyətlə, “Damla” sularını digərlərindən fərqləndirən cəhətlər nələrdir?**

– Bu, doğrudur ki, suyumuz ərp əmələ gətirmir. Suyun canlılığının qorunması birinci növbədə onun filtrasiyasının düzgün

aparılması, istehsal prosesinin düzgün təşkili ilə bağlıdır. Filtrasiya doğru aparıldıqda suda ərp, ağır metallar və s. olmur. Suyun keyfiyyətli olması istehsalçının suyun istehsal prosesini düzgün həyata keçirməsindən və düzgün xammal seçimindən asılıdır.

**– Sizcə, düzgün istehsal üçün nələr lazımdır?**

– Bizim istehsal prosesimiz tam standartlara uyğun qaydada aparılır və burada çatışmazlıq yoxdur. Suyun artıq metallardan təmizlənərək hazır məhsula çevrilməsindən sonra qablaşdırma aparılır. Qablaşdırma prosesində də bütün xammalları - qapaqları, etiketləri və s. nəzərə almaq lazımdır. Bunlar nəzərə alındıqda istehsal prosesi doğru həyata keçirilir. Qaydalara uyğun olaraq, dezinfeksiya və s. işlər mütləq həyata keçiriləndə suyun keyfiyyəti ilə bağlı problemlər yaranmır və o, ideal içməli su səviyyəsinə gətirilir.

**– Qablaşdırma üçün mallar haradan gətirilir?**

– Azərbaycanda qablaşdırma üçün xammallar istehsal olunmur. Ona görə də bizim əsas xam maddələrimizin 90 faizi Türkiyədən gətirilir. Əksər böyük su şirkətləri kimi biz də Türkiyədəki böyük istehsalçılarla əməkdaşlıq edirik. Amma Azərbaycanda etiketlərin hazırlanması ilə məşğul olan şirkətlər olduğu üçün etiketləri buradan əldə etmək olur.

**– Su istehsalında qablaşdırma üçün qablardan təkrar istifadə olunur?**

– Xeyr. Amma bəzi istehsalçılar qablardan təkrar istifadə edirlər, bazarda belə məhsullar görürük. Biz yalnız bir çeşid qabı təkrar istifadə edirik. Bunlar da dispenser sularının qablarıdır. Onlar polukarbonat materiallardan hazırlanıb, belə qabların bir neçə dəfə istehsalına icazə verilir. Bu qablar istehlakçıdan geri qaytarıldıqdan sonra fiziki təmizlənmədən keçir, dezinfeksiya olunur, daha sonra yenidən par üsulu ilə dezinfeksiya edilir. Bundan sonra qaba su doldurulur. 19 litrlik polukarbonat qabları təkrar istehsalda qəbul etsək də, “Damla”nın ümumilikdə 10 çeşiddə olan məhsullarının hamısının qabı bir-dəfəlik istifadə üçün nəzərdə tutulur.

**– Məhsullarınızın satış səviyyəsi necədir? Müştəriləriniz məhsullarınızdan məmnundularmı?**

– Müştərilərimiz məhsullardan çox razıdırlar, müştəri məmnuniyyəti bizi qane edir. Uzun illər “Damla”nın suyunu içən müştərilərimiz var. Fürsətdən istifadə edərək, bizi seçən müştərilərə təşəkkürümü bildirirəm. Ola bilər ki, müəyyən səbəblər üzündən hansısa satış nöqtəsində məhsulumuz olmasın. Amma əgər bizim məhsulumuz satışda varsa, o, tez bir zamanda satılır, yəni bizim satışla bağlı problemimiz yoxdur. Bu, çox ürəkaçan haldır.

**– Bu, o, deməkdir ki, artıq bazarda özünü kifayət qədər yer tuta bilmisiniz...**

– Biz artıq çoxdan su bazarında yer tutmağa nail olmuşuq. Bu bazarda yetərinə yerimiz var.

**– Yerli su bazarındakı payınız təxminən hansı həcmdə dəyərləndirilə bilər?**

– Bunu analiz etmək bir qədər çətin olar. Çünki bütün satış nöqtələrindən satışın həcmi öyrənməliyik. Təbii ki, bu da bir satış sirri olaraq, bizə verilməz. Amma bunu bilirik ki, Azərbaycanın su bazarında ən çox su satan ilk beş şirkətin arasındayıq.

**– “Damla” sularının satış məntəqələri bütün ölkəni əhatə edir?**

– Azərbaycanın hər bir bölgəsində “Damla”nın suları satılır. Bu, təbii ki, şəbəkə marketlərinin sayəsindədir. Bugün şəbəkə marketləri harada varsa, orada bizim məhsullar satılır. Məhsullarımızın əksər hissəsi elə şəbəkə marketlərində satılır. Amma pərakəndə satış olaraq, biz bir qədər az nöqtəni əhatə edirik. Pərakəndə satış nöqtələrimiz Bakı, Sumqayıt şəhərləri və Abşeron rayonundadır. Regionlarda pərakəndə satış nöqtələrimiz yoxdur. Məhsullarımızın bir hissəsi mağazalardan əlavə korporativ müştərilərə satılır. Korporativ müştərilərə tikinti şirkətləri, hotellər, restoranlar, klinikalar, dövlət obyektləri daxildir ki, onlara da dispenser sularımızın satışı yüksək səviyyədə həyata keçirilir.

**– Satış nöqtələrinizin sayının artırılması sözsüz ki, gələcək planlarınızın tərkib hissəsidir.**

– Bu, bütün satış firmalarının, o cümlədən də bizim ən öndə olan hədəfimizdir. Sadəcə, biz daha çox satışı aktivləşdirməyi düşünürük, satış nöqtələrinin sayını artırmaq bizim üçün o qədər də maraqlı deyil. Çünki onsuz da bütün marketlərdə məhsullarımız var. Biz marketlərdə məhsullarımızı daha da çox sərğiləmək niyyətindəyik. Müəyyən çatışmazlıqlar olduqda onları yenidən bərpa etməliyik və sərğiləməliyik. Amma korporativ müştərilərlə bağlı hədəfimiz böyükdür. Belə müştərilərimizin sayını artırmaq istəyirik və istehsalda da buna uyğun dəyişikliklər etməyi, dispenser sularının satışını iki qat artırmağı düşünürük. Bunun üçün yeni avadanlıqlar da gətirilir.

**– Rəqabətdə qiymət amilinin çox mühüm rol oynadığı nəzərə alınarsa, “Damla” sularının bu rəqabətə dözümlülü-yünü necə qiymətləndirmək olar?**

– Nəzərə alaq ki, bugün daxili su bazarında 3 kateqoriya üzrə qiymət var. Daha üstün qiymətə, orta qiymətə və daha aşağı qiymətə satılan sular var. Aşağı qiymətə satılan suların əksəriyyəti PL (private label) məhsullardır, yəni şirkətlərin, qurumun istehsalı olan məhsullar elə onların öz mağazalarında satılır. Yüksək qiymətə olan sular regionlardan gələn məhsullarımızdır, bura-

da qiymətlərin müəyyənləşməsində yol xərci və s. rol oynayır. “Damla”nın qiymətləri isə yüksək deyil, orta qiymətdir.

**– “Damla” sularının laborator göstəriciləri necədir?**

– Bizim sular Azərbaycan Qida Təhlükəsizliyi Agentliyinin laborator analizlərindən keçir. Amma bizim özümüzün də Almanyanın istehsalı olan, ən müasir laboratoriya avadanlıqlarımız var. Bu avadanlıqlar vasitəsilə gündəlik olaraq, suyun tərkibinin analizini aparırıq və sudakı mineralların, codluğun, elektrik keçiriciliyinin, maqneziumun və s. həddini müəyyən edirik. Avadanlıqlarımız vasitəsilə çox qısa müddətdə analiz apara bilirik. Əvvəl analizlərin nəticəsi üçün bir neçə gün və bir neçə saat gözləyirdiksə, hazırkı avadanlıqlar bizə bu vaxtın daha da qısaldılmasına imkan verir. Biz nəticələri tez bir müddətdə və rahat şəkildə əldə edərək suyun keyfiyyətini nəzarətdə saxlaya bilirik.

**– Hər gün aparılan analizlərin nəticələrində dəyişikliklər olur? Əgər olursa, bu, hansı amillərin təsirindən baş verir?**

– Bəli, dəyişikliklərin olması qaçılmazdır. Bu dəyişikliklər istehsal prosesində istifadə olunan avadanlıqların istifadəsi ilə bağlı yarana bilər. Biz də analizi ona görə aparırıq ki, dəyişikliyin olub-olmadığını və olubsa, onun hansı dərəcədə olduğunu öyrənək. Dəyişiklik olduqda biz onun qarşısını dərhal alırıq.

**– İstehsalla bağlı hansı planlarınız var?**

– Artıq yeni qazsız marka suyumuz buraxılıb. Bu su ticarət obyektlərinin çoxunda var. Əsas istehsal sahəmiz qazsız içməli su bazarı olduğu üçün hazırkı planlarımız da yalnız qazsız, içməli su ilə bağlıdır. Yeni məhsulların istehsalı gələcəyin planlarıdır. Bizim qazsız su bazarında edəcəyimiz işlər hələ çoxdur. Bunu bitirməmiş, yeni, hər məhsuldan bir az buraxmaq niyyətində deyilik.

**– İstehsalda yeni texnologiyaların tətbiqi ilə bağlı nələr düşünürsünüz?**

– Məhsullarımız ən son texnologiyalar, modellər əsasında hazırlanır. Elə qapaqların ölçüsündən, dizaynından bunu bilmək olur. Biz istehsal prosesində ən müasir texnologiya və avadanlıqlardan istifadə edirik. Yeni xammallar olduqca biz onların da ən yenisini istifadə edirik.

**– Xarici bazara çıxış nəzərdə tutulub?**

– Bəli, amma bunun üçün müəyyən problemlər var. Bizə müraciət edən xarici müştərilərimizin sayı çoxdur. Sadəcə, əsas problemimiz xammalı xaricdən gətirib burada məhsul istehsal edib onu yenidən xaricə ixrac etməkdir. Xarici bazarda böyük rəqiblərimiz var. Xarici müştərilərimiz bizim şirkətin məhsulları ilə maraqlanırlar. Amma sonda qiymət məsələsində heç cür anlaşmaq olmur, çünki bizdə su qablarının xammalı xaricdən gəldiyi üçün qiymət məsələsində bu amili nəzərə almaq lazımdır.

**– Bəs, bu halda xaricdə istehsal müəssisəsinin yaradılması planlaşdırılır?**

– Xeyr, hələ ki, xaricdə istehsal müəssisəsi yaratmaq planımız yoxdur.

**Aylin QİSMƏTLİ**

# TƏSƏRRÜFATLARIN İDXALDAN ASILILIĞI AZALIR

Son illərdə kənd təsərrüfatının inkişafına dövlət dəstəyi bu sahənin müxtəlif seqmentlərinin inkişafına təkan verib. Əsası 2020-ci ildə qoyulmuş, yüksək keyfiyyətli, təbii və orqanik hind quşu əti istehsal edən, yerli brend "Melea Farming" fermasının Əməliyyatlar üzrə meneceri Sinan Rzayev təsərrüfatın keyfiyyətli qida istehsalından, yerli fermerlər, qida istehsalçıları və yerli hakimiyyət orqanları ilə sıx əməkdaşlıqdan bəhs etdi.



**– Yeni brendin yaradılması məsrəfli bir işdir. Hazırkı iqtisadi vəziyyətdə bu nə dərəcədə məqsədəuyğundur?**

– Doğrudur müəyyən məsrəf tələb olunur, təbii ki hər bir işdə olduğu kimi müəyyən xərclər olmalıdır. Yeni brend, startap olanda tamamilən fərqli yanaşma olur. Amma bu işə başlarkən bütün bunlar nəzərə alınaraq başlanılır. Ən böyük məsrəf zaman olur, çünki ilkin mərhələdə bazar araşdırması aparılır, sahə üzrə sərğilərə gedilir, işin hüquqi, maliyyə tərəfləri nəzərdən keçirilir. Daha sonra maliyyə dəstəyi üçün müraciət edilən bankın etibarını qazanmaq, startapın uğurlu olacağına dair tutarlı əsaslar göstərmək lazımdır. Bank etibar etməlidir ki, maliyyə dəstəyi göstərsin. Bütün bunlara çətinlik deməzdim, sadəcə prosedurlar olaraq bir qədər zaman alır. Hazırkı iqtisadi vəziyyətdə prosedurları yerinə yetirmək, daha rahatdır. Dövlətin KOB-a verdiyi böyük dəstək, yeni layihələr həyata keçirən dövlət qurumlarının fəaliyyəti KOB-u stimullaşdırmağa yönəlib.

**– Azərbaycanda daha çox toyuq ətinə üstünlük verildiyi halda niyə məhz hind quşu istehsalını seçdiniz?**

– Toyuq və hind quşu ətini müqayisə etmək əslində doğru deyil. Çünki hind quşu əti ümumiyyətlə ayrı bir seqmentdir. Bu qida məhsulu gündəlik qidadan çox dietik-müalicəvi xüsusiyyətlərə malikdir. Hind quşu əti immun sistemini möhkəmləndirir, həzm prosesini normallaşdırır, artıq çəkiddən azad olmağa kömək edir, ürək-damar sistemini qoruyur, protein mənbəyidir, diş və sümüklər üçün faydalıdır, xolesterin səviyyəsini tənzimləyir, şəkər xəstələri üçün uyğundur, anemiyanı aradan qaldırır, sağlam dəri bəxş edir və s. Bu ətə qarşı bazarda tələbat mövcuddur. Biz bazarda bu ətə olan marağı analiz etdikdən sonra, bazarda bu ətin tədarükçülərinin olmadığını gördük. Məhz bu da bizim hind quşu əti istehsalçısı olmağımıza səbəb yaratdı.

Bu tələbatın mövcud olduğu halda, yalnız mövsümi tədarükçülərin olması bizi bu işə başlamaya sövq etdi.

– Belə bir stereotip var ki, hind quşu ətini məhz qar yağdıqdan sonra yemək olar...

– Bəli, belə bir fikir-stereotip mövcuddur, hətta buna bən-zər balıq əti ilə bağlı “balıq əti, yalnız adında “r” hərfi olan ay-larda yeyilir” kimi deyim də var. Amma satış təcrübəmizə əsas-lanaraq, bu fikrin artıq, aktual olmadığını deyə bilərəm. Çünki biz cari ilin iyun ayının 20-nə kimi satış etmişik. Sözügedən fikir aktual olsaydı, bu satışların həyata keçirilməsi imkansız olardı.

Qış aylarında hind quşu bağlı yerdə olduğu üçün buğda, arpa yeyir, amma yay aylarında artıq ot yeyə bilir, bu isə ətin dadında öz əksini tapır. Məsələn, Aran zonasında olan otlar ilə digər zonaların otları fərqləndiyi üçün həmin otları yeyən hind quşlarının ətinin dadı da fərqli olur. Amma bizim ferma-da hind quşları fəsil fərqi olmadan, eyni təbii yemlə bəsləndiyi üçün ətin dadında heç bir fərqlilik olmur. Təbii ki, bizim tərtib etdiyimiz bəslənmə rasionlarında yaşıllıq da var, məsələn anti-biotik əvəzinə göy soğan, antioksidant əvəzi turp verilir, mə-də-bağırsağ təmizləmək üçün qatıqdan ayran düzəldilib verilir. Biz onları təbii vasitələrlə yetişdiririk. Böyütmə hormonları və antibiotiklər ümumiyyətlə istifadə etmirik. Çünki bu vasitələ-rin istifadəsi quşların inkişafına və sağlamlığına mənfi təsir edir. Qeyd etmək istərdim ki, ətini tədarük etdiyimiz “conver-ter” növündən olan hind quşları, təbii bəslənmə ilə 4 ay ərzin-də kəsim üçün lazımı çəkini alır.

XAÇMAZIN SEÇİLMƏSİNİN SƏBƏBLƏRİ  
İQLİMİN, TƏBİƏTİN BU TƏSƏRRÜFAT ÜÇÜN  
UYĞUN OLMASIDIR. PAYTAXTA YAXIN  
ƏRAZİLƏRDƏN MƏSƏLƏN, QOBUDA QURA  
BİLƏRDİK FERMANI, AMMA BİZƏ LAZIM OLAN  
İQLİM ORDA MÖVCUD DEYİL.

– Təcrübənizə əsaslanaraq fermer təsərrüfatlarının ba-zara çıxışı zamanı hansı çətinliklər ilə qarşılaşdığını deyə bilərsiniz?

– Çətinlik yenə deyirəm yalnızca zaman tələb etməsidir. Standartlar mövcuddur, bazarın ayrı-ayrı seqmetlərini götür-sək hər birinin öz proseduru var. Məsələn marketlərə, şəbəkə marketinə, yarmarkaya çıxış üçün tam fərqli prosedurlar möv-cuddur. Ən əsası isə məhsulunu bazara çıxarmağı planlaşdıran fermer, məhsulu üçün satış nöqtələrini müəyyən etməli və hə-



min məntəqələrin satış şərtləri ilə tanış olmalıdır. Təcrübəmiz-də bir satış məntəqəsində keyfiyyətə nəzarət şöbəsinin prosesi nəzərdən keçirib qərar verəcəyini ehtimal etdiyimiz halda tam fərqli vəziyyət ilə qarşılaşdığımız olub. Sözügedən məntəqədə keyfiyyət və müqavilə prosesi 2 aya qədər vaxt tələb etdi. Bu səbəbdən də prosedurların əvvəlcədən öyrənilməsi ilk növbə-də vaxta qənaətə, eləcə də məhsulun nə zaman satışa çıxarıla-cağının müəyyənləşdirilməsinə yardım edə bilər.

– Bugün fermer təsərrüfatları nə dərəcədə idxaldan asılıdır?

– Hər birimiz ölkəmizdə son illərdə dövlət başçısının ver-diği sərəncamların kənd təsərrüfatının stimullaşdırılmasına xidmət etdiyinin şahidiyik. Bu dəstək fermerlərin işini asan-laşdırır, nəticədə isə məhsuldarlıq və istehsalat artır. Amma bəzi yemlər var ki, onları ölkəmizdə istehsal edən şirkətlər hələ yoxdur. Doğrudur, böyük yem istehsalçılarımız var və onlar artıq ölkəmiz üçün yenilik olan bəzi yemlərin, məsələn qırqovul yemi, donuz yemi, balıq yemi istehsal etməyə baş-layıb. Nəticədə, həmin heyvanların yetişdirilməsi ilə məşğul olan təsərrüfatların idxaldan asılılığı azalır. Bizim də yetişdir-diyimiz hind quşu üçün tələb edilən yem standart yem deyil, orda qida dəyərləri tamamən fərqlidir. Biz istehsal etməsi üçün yerli şirkətə xarici ekspertlərdən aldığımız tərkibi veririk. İstehsaldan sonra AQTİ müasir avadanlıqla təchiz edilmiş la-boratoriyamızda yoxlayırıq və bu proses daimi nəzarətdə sax-lanılır. Avadanlıqlarla vəziyyət fərqlidir. Yerli istehsalda olan avadanlıqlar daha çox ailə biznesi olan fermerlərə uyğundur və orta həcmli istehsalat üçün yetərsiz qalır. Biz də buna görə öz avadanlıqlarımızı idxal etdik. Bunların ehtiyat hissələri və s. daimi idxal olunur. Vaksinlər, vitaminlər və mineralları biz yerli şirkətlərdən tədarük edirik lakin bu preparatların hər biri xarici istehsalıdır.

– Hansı dövlət qurumları ilə daimi əməkdaşlığınız mövcuddur və bu əməkdaşlıq hansı prinsiplərə əsaslanır?

– Azərbaycan Qida Təhlükəsizlik Agentliyi, Qida Təhlükə-sizlik İnstitutu, KOBİA ilə sıx əməkdaşlıq edirik. Bununla ya-naşı daimi əməkdaşlıq etdiyimiz Kənd təsərrüfatı nazirliyi və





– Eyni məhsulun istehsalı ilə məşğul olan təsərrüfatlardan fərqli cəhətiniz və ya üstünlüyünüz nədən ibarətdir?

– Daxili bazarda hazırda belə bir məhsul və bu həcmdə məhsulun istehsalçısı yoxdur. Təbii ki, gələcəkdə bu biznesə qoşulanlar olacaq. Mövcud olan istehsalçılar bu həcmdə məhsul istehsal etmir. Onların istehsalı müəyyən mövsüm əsasən qış fəslə üçün nəzərdə tutulur. Biz isə hind quşu ətinə il boyu istehsal etməklə, onu daimi əlçatan edirik. Qeyd etmək istədiyim əsas məqamlardan biri isə idxal olunan ətlər dondurulmuş halda olur, bizim istehsal etdiyimiz məhsul isə dondurulmamış və daimi təzə olur. Biz əti hissələrə ayıraraq satırıq, məsələn,

YERLİ İSTEHSALDA OLAN AVADANLIQLAR DAHA ÇOX AİLƏ BİZNESİ OLAN FERMERLƏRƏ UYGUNDUR VƏ ORTA HƏCMLİ İSTEHSALAT ÜÇÜN YETƏRSİZ QALIR. BİZ DƏ BUNA GÖRƏ ÖZ AVADANLIQLARIMIZI İDXAL ETDİK.

Yerli İcra Hakimiyyəti nümayəndələrinə istehsalımız ilə bağlı mütəmadi olaraq məlumat təqdim edirik. Fəaliyyətimizin ilkin mərhələsindən başlayaraq Qida Təhlükəsizliyi İnstitutu və AQT mütəxəssisləri ilə görüşlərdə olmuş, standartlaşdırma məsələləri üzrə məsləhətlər almışıq. Daha sonra KOBİA-da keçirilən görüşlərin nəticəsi - həm digər dövlət qurumlarına çıxış, həm də bu qurumlar da işə dəstək oldu. KOBİA təsərrüfatımıza bu dəstəyini indi də davam etdirir. Əməkdaşlıq etdiyimiz əsas təşkilatlardan biri də, bizə etibar edib, kredit formasında maliyyə vəsaiti ayıran Bankdır. Öz növbəmizdə banka davamlı məlumat verir və yeniliklərdən xəbərdar edirik, onlara layihənin maksimum uğurlu şəkildə davam etdiyini əyani şəkildə göstəririk.

– **Regionda fəaliyyət göstərən “Melea Farming” özünü regional müəssisə kimi doğruldurmu?**

– Əsas səbəb regional inkişafa dəstək olmaqdır. Məsələn Qafqaz regionunda Bakı – ən çox inkişaf etmiş şəhərdir. Niyə Xaçmaz, Qazax, Şirvan da inkişaf etmiş şəhərlər olmasın? Onların hər birinin öz rolu var. Xaçmazın seçilməsinin səbəbləri iqlimin, təbiətin bu təsərrüfat üçün uyğun olmasıdır. Paytaxta yaxın ərazilərdən məsələn, Qobuda qura bilərdik fermanı, amma bizə lazım olan iqlim orda mövcud deyil. Xaçmaz isə istər inkubasiya, istər də yetişdirmə üçün uyğun gəlir. Bununla yanaşı regionda iş yerlərinin açılması da müsbət haldır, belə ki təsərrüfatda çalışan əməkdaşların əksəriyyəti Xaçmaz şəhərinin və qonşu kəndlərin sakinləridir. Bu amil isə bilavasitə regionun inkişafına səbəb olur. Düşünürəm ki, ölkəmizin hər hansı regionunda, uğurlu fəaliyyət göstərən, regionun inkişafına dəstək verən istənilən müəssisə özünü doğrultmuş olur.



bud, bud dibi, sinə əti, qanad və s hissələr ayrılıqda satılır. Bu isə istehlakçı tərəfindən mala marağı artırır. Biz bazarda toyuq, mal, qoyun əti arasında yeni seqment yaradaraq, müştərilərə əlavə seçim imkanı verdik.

Bundan əlavə istehsal etdiyimiz məhsulun keyfiyyəti daimi nəzarətdədir, çünki bizdə inkubasiyadan kəsimə qədər bütün proseslər var, bunun üçün: antibiotiklər, ağır metallar, toksiki zəhərlənmələr radio genlərin yoxlanılması və daimi nəzarətdə saxlanması üçün zəruri analizlər aparılır.

– **Təsərrüfat üçün perspektivdə hansı hədəflər var?**

– Təbii ki, perspektivlər mövcuddur, bunlardan qısa müddətli planlardan istehsalın artırılmasıdır. Bunun üçün lazımı şəraitimiz mövcuddur. Daha sonra çıxış etdiyimiz market şəbəkələrinin sayının artırılmasıdır, bundan başqa restoran və kafe kimi iaşə obyektləri ilə əməkdaşlıq etmək üçün məhsulumu onlara satmağı planlaşdırırıq.

**Səbinə Səmidxan**

# YERLİ BREND ALTINDA İLK HİND QUŞU ƏTİNİN İSTEHSALI



*Melea Farming*



Azərbaycan, Xaçmaz rayonu,  
Köhnə Xaçmaz kəndi



050 7009797  
055 7209797



[www.meleafarming.com](http://www.meleafarming.com)



[meleafarming](https://www.instagram.com/meleafarming)

# “AQRO-FAVORİT”: KEYFİYYƏT BAXIMINDAN ÖZÜMÜZÜ TƏSDİQLƏMİŞİK

Azərbaycanda pomidor istehsalı ilə məşğul olan sahibkarlar çox olduğundan bu bazarda fərqlənmək çox çətin olur. Bu məhsullar xaricə ixrac edildikdə isə ona qarşı olan tələblər daha da ciddiləşir. Lakin “Aqro-favorit” şirkəti bazarda istehsal etdiyi pomidorları fərqləndirməyə çalışıb.



“Aqro-favorit”in satış üzrə mütəxəssisi Məbud Həmidov müsahibəsində məhsullar ilə bağlı daha geniş məlumat verir.

– “Aqro-favorit” şirkətinin istehsal həcmi nə qədərdir?

– Yalnız pomidor yetişdirən şirkətin illik istehsal həcmi 5500 tondur. İstehsal üçün Bakıda 25 hektar ərazimiz var. Onun 15 hektarında əkin aparılır. Burada 450 min şitil əkilir. İstehsal prosesində yalnız müasir avadanlıq və preparatlardan istifadə edirik. Məhsullarımızı yerli bazarda satmırıq, yalnız Rusiyaya ixrac edirik. Bu ölkəyə il ərzində satış üçün 5000 ton pomidor göndəririk. Hazırda Rusiyanın Moskva, Rostov, Pyatigorsk, Krasnodar şəhərlərinə, Samara, Penza vilayətlərinə daha çox məhsul ixrac edirik.

– Pomidorlarınız öz dad və keyfiyyətlərinə görə fərqlənirlər? Daha çox hansı sortları yetişdirməyə üstünlük veririrsiniz?

– Məhsulları Rusiyaya ixrac etdiyimiz üçün o bazarın tələbatına uyğun pomidor yetişdiririk. Pomidorlarımız tam süfrə

üçündür. Bu il əkdiyimiz çeşid “Ahu” olub. Bu sort həm dad, həm də keyfiyyət baxımından yüksəkdir və onlar Rusiya bazarının alıcılarının bugünkü tələbinə uyğundur. Bu sortu Rusiya bazarına ilk dəfə “Aqro-favorit” olaraq, biz təqdim etmişik. Dad, keyfiyyət olaraq, hansı çeşid daha üstündürsə, onun daşınması daha rahat başa gəlsə, həmin sortu üstünlük veririk ki, bazar rəqabətində daha öndə gedə bilək. Rəqabətdə öndə ola bilməyimiz üçün pomidor çeşidlərimizi də dəyişirik. Rusiyanın 5 il qabaqkı tələbi ilə bugünkü tələbi arasında fərq var. 5 il əvvəl Rusiya sırf görünüş baxımından mal istəyirdisə, bugün məhsulun həm də dadlı olmasını istəyir. Biz də məhsulun çeşidini ona uyğun dəyişirik.

– Rusiya bazarından başqa digər bazarlara daxil olmağı planlaşdırırsınız?

– Təbii ki, bütün təsərrüfat sahibləri yeni bazarları əldə etməkdə maraqlıdır. Bugün Rusiya bazarına çıxan Avropa bazarlarına da çıxmaq istəyir. Bizim istixana şəraitimiz Avropa üçün məhsul yetişdirməyə tam imkan verir. Amma Avropanın tələbləri başqadır. Bunun üçün gərək çeşidləri dəyişək və sırf o bazar üçün işləyək.

– Pomidorlarınızı əsasən, hansı dövrdə ixrac edirsiniz?

– Bizim pomidorlar istixana şəraitində yetişdirildiyi üçün ilin bütün fəsilərində əmələ gəlir. Sadəcə olaraq, Rusiyanın



özünün əkin sahələri olduğu üçün biz onlardakı məhsul yığı-  
mı vaxtını nəzərə alırıq. Elə edirik ki, Rusiyada məhsul yığı-  
mı olmayan zaman bizim pomidorlar satışa çıxarılsın. Bu da  
oktyabrın 1-dən iyunun 30-dək olan dövrü əhatə edir. Sırf bu  
dövrə Rusiya bazarında boşluq olduğundan kənardan məhsul  
idxalına ehtiyac yaranır. Biz də işimizi buna görə qururuq.

– **Satış səviyyəniz necədir?**

– Satış səviyyəsi hər il artır. Məhsulun təxminən 90%-ni  
Rusiyaya göndəririk və onların da satış səviyyəsi 90%-dən aşağı  
düşür.

– **Sözsüz ki, yaxşı məhsulun yetişdirilməsi üçün ona  
yeterincə düzgün qulluğun edilməsi də vacibdir. “Aqro-fa-  
vorit” in kadrları bu işin öhdəsindən necə gəlir?**

– Əlbəttə, bizim savadlı kadrlarımız var. İdarəçilik tam  
olaraq, yerli, təcrübəli gənc kadrlar tərəfindən həyata keçiri-  
lir. Əsas kadrlarımızı Azərbaycandakı yeganə aqrar ali məktəb  
olan Kənd Təsərrüfatı Universitetinin məzunları arasından se-  
çirik. Harada güclü kadr varsa, onu təsərrüfatımıza cəlb edirik.

– **Məhsullarınızın zərərvericilərdən qorunması üçün  
hansı tədbirlər görülür?**

– Bunun üçün bioloji mübarizə üsullarından istifadə edi-  
rik. Bioloji mübarizə vasitələri Azərbaycanda olduğu üçün on-  
ları elə öz ölkəmizdən alırıq. Bu üsulu Azərbaycanda ilk tətbiq  
edənlərdən biriyik. Ümumiyyətlə, bu gün pomidorun yetişdi-  
rilməsi üçün müasir hansı üsul varsa, ondan istifadə edirik ki,  
kimyəvi mübarizəyə ehtiyacımız olmasın.

– **“Aqro-favorit” in məhsulları orqanik sayıla bilər?**

– Bəli, sayıla bilər. Biz Azərbaycandan göndərilən hər se-  
riya məhsul üçün sertifikat alırıq. İxrac zamanı keyfiyyəti təs-  
diqləyən bu sertifikatı Rusiyanın müvafiq orqanlarına təqdim  
edirik. Əgər keyfiyyətdə problem olarsa, Rusiya heç bir halda  
onu qəbul etmər. Rusiyada müştərini heç vaxt aldatmaq müm-  
kün deyil. Rusiya sırf orqanik məhsullara üstünlük verdiyin-  
dən biz də onun tələbinə uyğun çalışırıq və indiyədək də heç  
bir problemlə qarşılaşmamışıq.

– **Bəzən pomidorun yaxşı yetişmədən, yəni tam qızar-  
madan satışda olduğunu görürük. “Aqro-favorit” in pomi-  
doru satışa hansı formada və keyfiyyətdə təqdim edilir?**

– “Aqro-favorit” olaraq, bizim üçün keyfiyyət ən öndə olan  
məsələdir. Bazarda da keyfiyyət baxımından özümüzü təsdiq  
etmişik. Rusiya bazarında artıq özümüzü keyfiyyətli məhsul  
istehsal edən müəssisə olaraq, tanıtmışıq, çünki malımız key-  
fiyyətli və dadlıdır. Məhsullarımız da bazara şirkətin loqosu ilə  
təqdim olunur.

– **Toxumlarınız haradan gətirilir və pomidorlar neçə  
günə yetişir?**

– Türkiyə istehsalı olan toxumlarımız yüksək keyfiyyətlidir  
və onlar qətiyyətlə genofondu dəyişdirilmiş toxumlar deyil. Biz  
onları toxum olaraq, Türkiyədən alırıq, Azərbaycanda istixa-  
nalarda becəririk. Normal halda şitil əkildikdən sonra yetişmə  
prosesi 60 gün çəkir.

– **Şirkətin gələcək planları nədir?**

– Məqsədimiz inkişafa doğru getməkdir. Xızı rayonunda-  
kı 3 hektar ərazimizdə pomidor yetişdirmək üçün daha yaxşı  
iqlim şəraiti olduğundan orada istehsalı genişləndirmək fikrin-  
dəyik. Bazara çıxarmaq üçün “Ahu” dan keyfiyyət baxımından  
daha üstün ola biləcək digər sortlar üzərində də işləyirik.



**Fərid Rzayev**

“Aqro-favorit” in aqronomu (soldan birinci)

– **İstehsal prosesində bioloji vasitələrdən istifadənin  
əhəmiyyəti nədədir?**

– Bu halda məhsul daha dadlı, rəngi daha parlaq olur. Ən  
əsas, onda pestisidlərin qalıqları qalmır və məhsul insan orqa-  
nizmi üçün zərərli olmur. “Ahu” sortunun digər sortlardan  
fərqi onun rəngində, dadında, xəstəliklərə dözümlülüyündədir.  
Biz zərərvericilərə qarşı kimyəvi mübarizə üsullarından qaçı-  
rırıq. Çalışırıq ki, məhsullarımızı orqanik yetişdirək. Əgər bitki  
üzərində hər hansı zərərverici görürsə, onu əvvəlcə mexaniki  
yolla zərərsizləşdirməyə çalışırıq.

– **Hansı hallarda kimyəvi preparatlardan istifadəyə zə-  
rurət yaranır və sizdə buna ehtiyac nə dərəcədə olur?**

– Bitkilərdə zərərvericilərin kütləvi şəkildə yayıldığı mü-  
şahidə olunarsa, onda kimyəvi mübarizədən istifadə qaçılmaz  
olur. Lakin biz kimyəvi preparatlardan istifadəyə çox ehtiyac  
görməmişik, ondan çalışdığımız qədər az istifadə edirik. Hə-  
mişə çalışmışıq ki, bioloji üsullardan istifadəyə üstünlük verək.  
Məhsullarımızla bağlı Azərbaycan Qida Təhlükəsizliyi Agent-  
liyi tərəfindən mütəmadi olaraq, monitorinqlər və laboratoriyal-  
arda yoxlamalar aparılır. Nəticələr hər zaman müsbət olur.

– **Pomidorun digər sortlarının yetişdirilməsi üçün işlər  
aparılır?**

– Biz hər zaman yeni sortları yetişdirərək onları təcrübə-  
dən keçiririk. Bazarın tələbləri əsasında müəyyən edirik ki,  
onun istehsalını davam etdirək, ya yox.

**Aylin QİSMƏTLİ**

# ООО КХАН-ЕЛ



**К**han-El является производственно-торговой компанией и одним из крупнейших производителей и экспортеров фундука в Азербайджане. Компания Khan-El проводит обработку фундука на открытой площади в 15 тыс м<sup>2</sup> и на закрытой площади в 7 тыс м<sup>2</sup>. На сегодняшний день география поставок компании включает страны СНГ, большинство европейских и азиатских стран, таких как Латвия, Швеция, Германия, Франция, Испания, Бельгия, Австрия, Великобритания, Италия, Россия, Беларусь, Украина, Эстония и Объединенные Арабские Эмираты.

Компания добилась высоких результатов в данной области, так как в течение многих лет занимается переработкой и экспортом фундука. Фундук поставляется в любой возможной форме, требуемой конечным пользователем. Полученные сертификаты подтверждают высокое качество продукции.

Khan-El более 16 лет находится на мировом рынке по производству фундука (фабрика находится в Загатале с 2005 года) и имеет более 16 лет опыта работы на международном рынке. Производственная мощность на основе современного оборудования достигает 30 т очищенного фундука в день.

Важность командной работы является приоритетом для компании Khan-El. Команда состоит из 120 квалифицированных специалистов по обработке, сбору и экспорту фундука. Годовой объем продаж превышает 3 тыс т.

Преимущество компании заключается в формировании гибкости ценовой политики и особом внимании к каждому из клиентов. А высокое качество управления и логистика товара позволяют поддерживать долгосрочные отношения с постоянными партнерами.

Еще одной особенностью является то, что фундук поставляется непосредственно от производителя без посредников. Поставки осуществляются в любых объемах и в любое время года. В основном мы производим натуральный фундук (9-11, 11-13, 13-15, 15-17), бланшированный фундук (11-13, 13-15), дробленый фундук (2-4, 4-6) и фундучную муку (0-2).

Сама продукция полностью соответствует государственным стандартам и EASC.

Важно отметить, что климатические условия позволяют выращивать высококачественный, экологически чистый фундук без использования ГМО.

Работники фабрик контролируют качество продукта на всех этапах с помощью высокотехнологичного оборудования, что и служит ключом к успеху. Активное сотрудничество с местными фермерами позволило компании стать заметным игроком на европейском рынке по очищенным фундукам.



# SAĞLAMLIQ VƏ QIDA MƏNBƏYİ

**2500**

İllik satış

**16**

İl fındıq istehsalı  
təcrübəsi

**1500**

İstehsal ərazisi

**120**

İşçi qüvvəsi



Zaqatala  
Yuxarı Tala kəndi



+99450 2504052  
+99450 2990377  
(Beynəlxalq zənglər üçün)



fuad.eldarov@khan-el.com  
www.khan-el.com

# ИКОРНОЕ ДЕЛО

В нынешних условиях сокращения природных популяций осетровых в Каспийском море особо возросло значение аквакультуры этих древних промысловых рыб. Аквакультура представляет собой разведение и выращивание не только рыб, но и ракообразных, моллюсков и водорослей в естественных и искусственных водоемах. За последние два десятилетия годовой мировой объем продукции аквакультуры вырос более чем в три раза, в котором особое место занимает разведение ценных видов осетровых.



Более подробно об осетроводстве – в интервью с руководителем компании CMS Properties ММС Эйвазом Эйвазовым. Компания оказывает инвестиционную деятельность на территории нашей Республики, и одним из направлений является осетровая ферма NəgəMİZ.

**– Расскажите, пожалуйста, о концепции вашей фермы. Вы выращиваете рыбу, которая идет на продажу, или она предназначена и для получения икры?**

– Учитывая дефицит водных ресурсов в Республике, наша ферма NəgəMİZ (Nəgə Məhsulları İstehsalı Zavodu) была спроектирована с использованием современных технологий УЗВ (установка замкнутого водоснабжения) нидерландской компанией HESSY. Себестоимость производства в таких системах значительно выше по сравнению с проточными системами. Но за счет того, что здесь поддерживается постоянная температура, созревание происходит в 1,5-2 раза быстрее. Соответственно, икра является для нас основным товаром, но так как отличить самок от самцов возможно лишь на 2-3-м году, как результат, мы ожидаем также значительного объема мяса.

Самым главным отличием нашей компании является то, что мы первая УЗВ ферма, использующая морскую воду, что позволяет создать максимально приближенные к естественным условия для выращивания осетровых.

**– Какие виды рыбы вы выращиваете на своем производстве?**

– В начале был соблазн заняться гибридными видами, однако маркетинговые изыскания показали, что самый большой поставщик на мировом рынке осетровых – Китай, занимается именно гибридными видами, которые быстрее растут и созревают.

Изначально мы планировали разводить куринского осетра (*Acipenser persicus*), но, к сожалению, не смогли найти стабильного поставщика икры. В конечном счете, было решено выращивать русского осетра (*Acipenser gueldenstaedtii*). Хочу заметить, что оба вида являются эндемичными для Каспия. Нашим маркетинговым преимуществом может быть именно возрождение вкуса каспийской икры.

– Как осуществляется очистка воды, в которой живет рыба? Каким образом осуществляется контроль над качеством на вашем предприятии?

– Очевидно, что наибольшее влияние на рыбу оказывает вода, в которой она выращивается. Специфика УЗВ заключается в полном контроле над качеством воды. Мы регулируем не только температуру, но и уровень кислорода, Ph, а также обеззараживаем воду озоном и ультрафиолетом. Кроме того, для контроля на ферме создана современная лаборатория, где каждый день проводятся соответствующие анализы качества воды.

– Как вашей компании удалось подобрать команду специалистов, включая ветеринаров и других профессионалов, разбирающихся в осетроводстве?

– В команду изначально на стадии проектирования был включен специалист (Заур Салманов), имевший серьезный опыт в осетроводстве, и, что не менее важно, большое количество контактов как внутри страны, так и за рубежом. Благодаря этому был проведен тщательный аудит проекта, предоставленного нидерландскими специалистами и разработана производственная программа.

Затем на начальной операционной стадии был привлечен специалист из Российской Федерации. По прошествии 2 лет наша команда местных рыбководов полностью переняла зарубежный опыт, благодаря чему мы смогли отказаться от услуг иностранного специалиста.

Но все же хочется подчеркнуть очень низкий уровень образования в рыбной отрасли в Республике. Мы оказали помощь нескольким местным хозяйствам, взяв их работников к себе на длительную производственную стажировку. Наша позиция такова, что мы все (осетровые хозяйства) должны сплотиться для того, чтобы возродить бренд каспийской икры на мировом рынке, где сегодня господствует китайский производитель продукции, причем довольно низкого качества. Так, в Китае разрешено использование гормональных препаратов, а уровень предельно допустимых концентраций лекарственных веществ высокий.

– Если когда-то Каспийское море славилось осетровыми, то из-за загрязнения, нарушения экосистемы моря, беспощадного браконьерства и целого ряда других факторов, эта ценная рыба оказалась на грани исчезновения. На Ваш взгляд, какие меры нужно предпринимать сейчас, чтобы уберечь и увеличить популяцию этих рыб?

– CMS Properties MMC, руководителем которого я являюсь, коммерческое предприятие, поэтому приоритетом для нас является эффективность и возвратность инвестиций, а также долгосрочный имидж надежного партнера, поставляющего икру на мировой рынок. Но, конечно же, мы готовы поддерживать государство в экологических проектах. Замечу также, что успешное развитие аквакультуры приведет к увеличению количества продукции на рынке, а также снижению цены, что в свою очередь должно будет способствовать понижению привлекательности браконьерства.

– С какими вызовами и проблемами чаще всего вы сталкиваетесь в вашей работе?



УСПЕШНОЕ РАЗВИТИЕ АКВАКУЛЬТУРЫ ПРИВЕДЕТ К УВЕЛИЧЕНИЮ КОЛИЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА РЫНКЕ, А ТАКЖЕ СНИЖЕНИЮ ЦЕНЫ, ЧТО В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ ДОЛЖНО БУДЕТ СПОСОБСТВОВАТЬ ПОНИЖЕНИЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БРАКОНЬЕРСТВА.

– Главной проблемой для развития не только Nəramiz, но и всех аквакультур в стране является тот факт, что рынок, к сожалению, «серый». Повсеместно распространена практика подмены, когда покупателю продают китайскую икру или мясо рыбы, но при этом утверждают, что это местный продукт. Причем такой рынок не только у нас: даже мировой не отличается особой прозрачностью. Бизнес должен просвещать покупателей, напоминая им давно забытый вкус настоящей каспийской икры, но и государство должно усилить контроль над тем, что, а главное, какого качества ввозится в нашу страну.

Еще одним вопросом на повестке дня является тот факт, что сегодня аквакультура в нашей Республике не относится ни к промышленности, ни к сельскому хозяйству, соответственно, лишаясь государственной поддержки. Как я уже отмечал, процесс выращивания рыбы до получения икры довольно длительный (самки достигают половозрелости в возрасте 8-20 лет) и требует значительных финансовых вливаний. Многие, посмотрев на цену икры в магазине и прикинув на коленке цифры, запускают производство, но спустя какое-то время вынуждены выйти из этого бизнеса именно из-за нехватки финансирования. Для решения этой проблемы крупные производители совместно с государством создали Ассоциацию производителей и экспортеров рыбы, которая призвана создать прозрачные условия для развития отрасли и разработать меры ее поддержки. Надеюсь, осуществляемая совместная работа позволит как увеличить объем производства товарной рыбы, так и сделать этот бизнес привлекательным с точки зрения вложения инвестиций.

Кямаля Рагимова

# NİAB: MÜASİR BAĞÇILIQ KOMPLEKSİ



Ölkə iqtisadiyyatının prioritet sahələrindən birini təşkil edən, mühüm sosial-iqtisadi əhəmiyyətə malik olan aqrar sektorun inkişaf etməsi dövlətin daim diqqət mərkəzindədir. Kənd təsərrüfatı sektorunda həyata keçirilən islahatlar geniş vüsət almış, bu sahələrin inkişafına dövlət dəstəyinin həcmi əhəmiyyətli dərəcədə gücləndirilmişdir.

Ölkədə kənd təsərrüfatının müasir əsaslarla təşkilinin bariz nümunələrindən biri "NİAB" MMC-dir. Cəmiyyət Azərbaycan Respublikasının Sahibkarlığın inkişafı fondunun ayırdığı kredit vəsaiti və əsasən Aqrarlığın xətti ilə alınan müasir texnologiya və avadanlıqların, həmçinin intensiv metodların tətbiqi ilə 2019-cu ilin əvvəlindən başlayaraq Quba rayonunda özünəməxsus 95 hektar ərazidə super intensiv bağçılıq təsərrüfatı təşkil etmişdir.

Müəssisənin yaradılmasına əsaslı surətdə yanaşılmışdır. Bakı-Quba yolundan uzunluğu 1,5 km olan asfalt örtüklü yol çəkilmiş, 40 min kub metrlik dəmir beton üzvlüklü müasir su anbarı, avtomatik işə düşən yanğınsöndürmə sistemi və yanğın üçün ayrıca 143 kub metrlik su anbarı, 82 kub metrlik içməli su anbarı, avtomatik rejimli nasosxana binası, 100 tonluq tərəzi, elektrik enerjisinin fasiləsiz təminatı üçün generator binası, texnika üçün müasir tələblərə cavab verən qaraj, emalatxana, və s. inşa edilmişdir. Bundan başqa ərazinin 12 000 min m<sup>2</sup> -i asfaltlanmış, bütün ərazi və binalar işə videomüşahidə sistemi ilə təchiz olunmuşdur. Meyvələrin yuyulması, çeşidlənməsi, qablaşdırılması

və saxlanılması üçün ümumi sahəsi 5452 m<sup>2</sup> olan soyuducu anbar binası mövcuddur. Soyuducu kameralar ümumilikdə 3500 ton meyvə saxlamağa imkan verir. Soyuducu anbar binasının xidmətlərindən tək müəssisənin özü yox, həm də digər istehsalçılar da yararlanırlar.

Müasir standartlara cavab verən bu bağçılıq kompleksinin daxilində təsərrüfatda çalışan işçilərin rahatlığı da nəzərə alınıb. Onların soyunub geyinməsi, duş qəbul etməsi, qidalanması, asudə vaxtlarının keçirilməsi və hətta gecələməsi üçün hər bir şərait yaradılmışdır.

Müəssisə qarşıya qoyduğu hədəflərə nail olmaq üçün kənd təsərrüfatı texnikasının geniş tətbiqinə, ən müasir texnologiyalara və yüksək ixtisaslı işçi heyətinə arxalanır. Təsərrüfatın yaradılması üçün ümumi sayı 20-yə çatan Türkiyə, İtaliya, Hollandiya, Fransa, İngiltərə, Yaponiya istehsalı olan müasir traktorlar, dərmanşəpənlər, çiləyicilər, frez aqreqatları və bu kimi digər texnikalar alınmışdır.

95 hektar sahənin 52 hektarında 5 sort alma, 11 hektarında 3 sort armud, 16 hektarında nektarin, 11 hektarında gilə və 5 hektarında gavalı bağı salınmışdır. Layihədə yüksək məhsuldarlığa malik olan Türkiyədən gətirilmiş tinglərdən istifadə olunmuşdur. Su ehtiyatlarına qənaət edən müasir damcılı suvarma sistemi qurulmuşdur.

Müəssisə hər il 3000-3500 ton məhsul istehsal edir ki, bunun da bir hissəsi xarici bazarlara ixrac olunur. Gələcəkdə meyvə sahələrinin artırılması və ixracın genişləndirilməsi nəzərdə tutulur. "NİAB" MMC-nin əsas məqsədi NİAB brendini həm Azərbaycanda, həm də xarici bazarlarda yüksək keyfiyyət və misilsiz dad simvoluna çevirməkdir.

**"NİAB" MMC bu sahədə çalışan yerli və xarici şirkətləri əməkdaşlığa dəvət edir.**

**Bakı nümayəndəliyi**

Bakı şəhəri, Səbail rayonu, Bünyad Sərdarov 8

Əlaqə telefonları:

+994 12 492 08 92; +994 50 266 60 85





- › **MEXANİKİ SUVARMA**
- › **AVTOMATİK SUVARMA**
- › **YAĞMURLAMA**
- › **DAMCILI SUVARMA**
- › **SÜNİ GÖLLƏRİN YARADILMASI**

📍 AK. HƏSƏN ƏLİYEV KÜÇ. 129A, BAKI, AZ1110, AZƏRBAYCAN

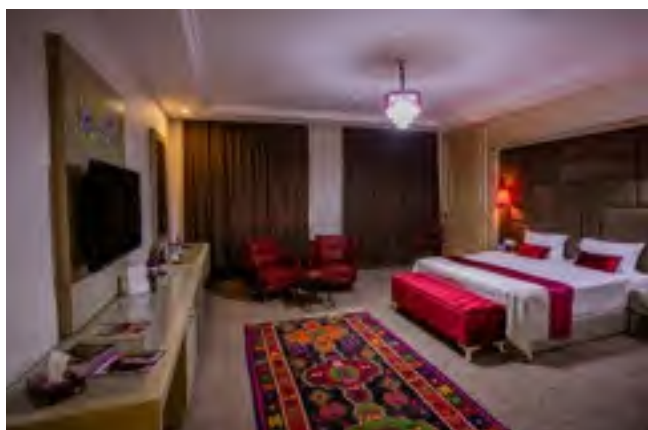
+994 50 222 92 52  
+994 12 465 94 27

✉ yagmur2@yandex.ru  
🌐 www.yagmur2.com  
📘 rainmig  
📷 avtomatiksuvarma

# В ИЮНЕ ОТКРЫЛ СВОИ ДВЕРИ НОВЫЙ ОТЕЛЬ «НАР»

Отель «Нар» – это многофункциональный комплекс, расположенный на базе завода Aznar. Отель «Нар» является как центром, так и туристической резиденцией компании Aznar, где посетители и гости отеля могут окунуться в атмосферу истории, оценить стиль, специфику и уникальность данной марки.

**На** территории комплекса сосредоточено все для максимально комфортного отдыха и приятного времяпрепровождения гостей – 2 отеля класса 4 звезды, атмосферный кинолофт в лоундж зоне, митинг-рум, ресторанный терраса, винный погреб, салон красоты, консьерж-сервис, почта, сувенирные лавки, винный магазин, 2 парковки, прачечная и химчистка. Прачечная Nar laundry на территории комплекса является не просто услугой для гостей, а современной профессиональной химчисткой регионального уровня, оснащенной высокопрофессиональным технологическим оборудованием известных торговых марок. В силу высокотехнологичности



и масштаба Nar laundry, помимо индивидуальных услуг, справляется с крупными заказами сторонних компаний, предприятий общепита и другие.

К услугам гостей отель представляет уютные комфортабельные двухместные, трехместные номера и номера повышенной комфортности, соответствующие европейским стандартам. Элегантные интерьеры отеля выполнены в теплых светлых тонах и в стиле гранатовой культуры Гейчайского района, а оборудование отвечает всем современным требованиям.

Для гостей предусмотрены различные экскурсии и дегустации вин. Здесь посетители могут протестировать вина различного вида, выпускаемые на заводе Aznar, прочувствовав специфику их изделия, и окунуться в мир винного производства. Также стоит отметить, что компания Aznar производит ряд и других напитков (компоты и соки Grante в ассортименте, лимона-





ды, воду Arga, водку Zimoff, Zengezur и другие), которые также представлены в фирменном отеле «Нар» и являются его концептуальной линией.

Одной из важных концептуальных достопримечательностей комплекса является фирменный винный погреб, расположенный в парковой территории с открытой лоундж зоной. Винный погреб – это не просто подземное хранилище вина. Это помещение, в котором напиток приобретает необходимые свойства и при этом может храниться годами, не теряя своих качеств. История винных погребов насчитывает примерно столько же лет, сколько и само виноделие и передает его дух.

Туристический комплекс подходит для романтических каникул, семейного и активного отдыха.

В отеле «Нар» всегда рады приветствовать Вас и сделать все возможное, чтобы Ваше путешествие в Гейчайский район оставило самое приятное впечатление!



# Dadmağa dəyər



ООО «ОВЧУЛАР МЯСО И МЯСНЫЕ ПРОДУКТЫ»

1992

# OVÇULAR

MMC



# УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: ПЕРЕЗАГРУЗКА



«Выживает не самый сильный и не самый умный, а тот, кто лучше всех реагирует на изменения», – Чарльз Дарвин говорил про животный мир, но к современной ситуации в бизнесе эта цитата подходит с идеальной точностью. За последний год правила рынка поменялись сильнее, чем за все время с начала XXI века, и сильнее всего эти перемены отразились на кадровой сфере. Хотите, чтобы ваши сотрудники оставались мотивированными, квалифицированными и хорошо справлялись со своими обязанностями хоть на удаленке, хоть в офисе? Тогда вам нужно четко понимать, какие тренды определяют правила работы с персоналом в наши дни.

## Гибкость во всем

Идея о поиске баланса между личной жизнью и работой не нова, но до пандемии прошлого года она в основном касалась лишь специалистов высокого уровня – профессионалов, которые уже построили успешную карьеру, многого достигли, получили возможность «остановиться и оглядеться». COVID-19 буквально перетряхнул рынок, заставив компании перевести на работу из дома миллионы людей... и людям понравилось.

По данным FlexJob, 75% сотрудников высоко оценили свою продуктивность при выполнении обязанностей из дома. Экономия времени на дорогу, гибкий график, отсутствие необходимости принимать участие в «офисной политике» – все это значимые бонусы, и теперь, когда персонал возвращается в офисы, люди не готовы от них отказываться.



## Коммуникация и эмоциональные связи

Цифровые инструменты, удаленная работа – на текущий момент у большинства сотрудников есть техническая возможность неделями выполнять свои обязанности вообще без живого общения с коллегами... и это плохо? На первый взгляд, упрощение коммуникаций экономит время, но при более пристальном рассмотрении оказывается, что чем меньше сотрудники общаются друг с другом и с руководством, тем ниже становится их мотивация и вовлеченность в процессы. Современным людям – особенно миллениалам – важно чувствовать себя частью команды, получать эмоциональный отклик на свою работу, осознавать собственную значимость. Общение является фундаментом для этого ощущения, именно поэтому так важно сохранять межлич-

Если за время карантина и постковидного кризиса вам удалось эффективно выстроить процессы удаленной работы, обдумайте вариант не отказываться от них. Хорошо себя показывают «гибкие офисы»: опенспейсы, в которых сотрудники просто бронируют себе рабочее место при необходимости. Работа, которую можно сделать удаленно, выполняется из дома, а для брейнштормов, деловых встреч или просто сверхважных задач люди приезжают в офис – это современный подход, который удобен специалистам и выгоден работодателю (экономия на офисных площадях, оснащении, рабочих местах).

### Удаленный контроль

На самом деле, давно было пора отказаться от непосредственного наблюдения за сотрудниками по традиционной схеме «руководитель вживую смотрит, кто и что делает», но только прошлый год перевел эту потребность с уровня «было бы неплохо» на уровень необходимости. На текущий момент сервисы удаленного наблюдения и учета рабочего времени, такие как Kickidler, закрывают практически все задачи руководителя:

- собирают прозрачную статистику по активности сотрудников на рабочем месте: чем занимался, когда, какие вкладки браузера открывал;
- рассчитывают аналитические данные для отчетов: количество отработанных часов, общая продуктивность и другие;
- позволяют быстро подключиться к компьютеру любого подчиненного для консультации или непосредственного контроля.

Цифровые системы автоматизированного сбора и обработки данных о персонале – будущее менеджмента.

ЕСЛИ ЗА ВРЕМЯ КАРАНТИНА И ПОСТКОВИДНОГО КРИЗИСА ВАМ УДАЛОСЬ ЭФФЕКТИВНО ВЫСТРОИТЬ ПРОЦЕССЫ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ, ОБДУМАЙТЕ ВАРИАНТ НЕ ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ НИХ.

ностные связи, – в том числе через регулярные созвоны и посещение офиса, пусть даже не ежедневное.

### Эмоциональный интеллект руководителя

В свете вышесказанного, ключевой компетенцией для руководителя становится эмоциональный интеллект (EQ):

- умение разбираться в собственных эмоциях и причинах их возникновения;
- способность подмечать эмоции других сотрудников, осознавать их источники.

Обладающий развитым EQ менеджер эффективнее выстраивает взаимоотношения в команде и, как следствие, добивается лучших результатов. Кроме того, грамотное



использование эмоционального интеллекта руководителя снижает текучку кадров в коллективе, повышает мотивированность сотрудников, помогает быстро справляться с критическими ситуациями или вообще не допускать их возникновения.

### Работа должна быть интересной

Отсутствие сложных задач – один из основных демотивирующих факторов для специалиста, он ведет к застою и профессиональной деградации. Сам подчиненный может этого не замечать, но со временем его продуктивность начнет падать, равно как и лояльность к компании.

Постарайтесь избежать найма сверхквалифицированных специалистов: ваши сотрудники должны получать те задачи, ко-



### ОБЛАДАЮЩИЙ РАЗВИТЫМ EQ МЕНЕДЖЕР ЭФФЕКТИВНЕЕ ВЫСТРАИВАЕТ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ В КОМАНДЕ И, КАК СЛЕДСТВИЕ, ДОБИВАЕТСЯ ЛУЧШИХ РЕЗУЛЬТАТОВ.

торые им по силам, но все равно представляют собой определенный вызов. Следить за этим достаточно просто: если вы видите в отчетах Кикидлера, что подчиненный раз за разом справляется с задачей заметно быстрее ожидаемого, скорее всего, он не получает достаточно интересный челлендж – пора задуматься о поиске для него более сложных заданий.

### Продвижение идей бренда через сотрудников

В среднем у активного в соцсетях человека в 5-10 раз больше подписчиков, чем у его работодателя – и сообщение от такого сотрудника легче проходит «спам-фильтр» в человеческом мозгу, оно воспринимается честным мнением, а не рекламой. Исходя из этого, правильным решением будет выстраивание взаимоотношений со своими подчиненными таким образом, чтобы они стали эмиссарами вашего бренда: рассказывали о нем, продвигали его, улучшали его репутацию среди клиентов и соискателей.

Для решения этой задачи важно находиться на связи со своими подчиненными. Четко доносить им ценности компании, проводить обучение бренду, уделять внимание обратной связи от работников, следить за тем, чтобы они оставались вовлеченными и мотивированными. Так вы укрепите свои позиции на рынке.

### Возможности для роста

По данным Randstad, 47% специалистов с высшим образованием задумаются о смене места работы, если увидят, что на текущей должности больше некуда расти. Личност-

ное и профессиональное развитие – это доминирующие в сознании современного человека задачи, поэтому работодателю важно позаботиться о том, чтобы его сотрудники всегда видели потенциал для дальнейшего движения вперед.

Сделайте структуру карьерного роста внутри своей организации прозрачной и понятной, пусть возможности и перспективы такого развития будут очевидны. Убедитесь в том, что у вас достаточно внимания уделяют программам обучения сотрудников, а сами специалисты получают адекватный вложенным усилиям фидбэк от работодателя.

### Свобода от стресса

Корпоративные оздоровительные программы, например, оплата абонеента в фитнес-центр, давно являются значимым преимуществом на рынке труда, но в последние годы произошло важное изменение: фокус внимания соискателей смещается на сохранение психического здоровья. Усталость, бессонница, боли, потеря концентрации – обычные проблемы, вызванные стрессом на рабочем месте, и люди не хотят с ними мириться. Для работодателя находящиеся в состоянии психического перенапряжения сотрудники тоже не представляют интереса: они работают хуже, чем их собранные и благополучные коллеги.

Постарайтесь выстроить рабочие процессы и взаимоотношения в коллективе так, чтобы избавиться от причин стресса. Выяснить, что именно волнует ваших сотрудников – и как те или иные ваши решения отражаются на их продуктивности – можно при помощи аккуратного и незаметного наблюдения за подчиненными. Например, если вы видите в отчетах по рабочему времени Kickidler, что у работника постоянно снижаются результаты, это явный маркер: стоит проявить к этому специалисту максимум внимания.

Подводя итог, можно прийти к общему выводу: держите руку на пульсе, будьте в курсе дел своих сотрудников, не теряйте с ними эмоциональную связь и оставайтесь человечны. Пусть сбором данных занимается автоматика в фоновом режиме, а вы сконцентрируйтесь на эмоциональной и креативной составляющей руководства.



# ВЛАСТЕЛИН ВРЕМЕНИ



Время – бесценный и невозобновляемый ресурс. До тех пор, пока временем не управляют, ничем другим управлять нельзя.

Но погодите, ведь число часов в сутках нельзя увеличить, так же, как не существует возможности купить эти дополнительные часы. Мы не властны над потоком времени – не можем его остановить, замедлить или ускорить. Именно в слове «управлять» и кроется ловушка нашего сознания. Ведь мы только что выяснили, что не властны над временем, как же мы можем им управлять? Правильный ответ – никак. Мы не можем.

На этом можно было бы завершить нашу статью, если бы не существовало никакой надежды на свет в конце тоннеля. А она все-таки есть! Даже когда мы не можем управлять временем, мы все же можем эффективно его использовать. И тут сразу вспоминается множество техник, связанных с тайм-менеджментом. Несколько из них мы раскроем в статье. Однако, чтобы эффективно использовать время надо понимать, что конкретно для вас значит эффективность? Вы эффективно идете куда? К какой цели? Для чего вам потребовалось бы больше времени?

И здесь всплывает слово «цель». Какова ваша цель? Зачем вы делаете то, что делаете? Остановитесь сейчас на 10 секунд и задумайтесь над ответом.

## На пути к цели

Многие люди путают цель и путь – конечную точку (цель) с процессом движения к цели (путь). Цель – это пункт назначения или конечный продукт на выходе. Момент ее достижения – это факт, который может свершиться только раз. После достижения цели можно некоторое время почивать на лаврах и праздновать, а затем ставить следующую цель.

К примеру, давайте ответим на вопрос: почему постановка перечисленных целей в корне не верна: выучить английский, создать свой бизнес и научиться играть на гитаре?

Желание выучить английский не может быть целью. Это процесс непрерывного совершенствования разговорных и письменных навыков. Он не может быть конечным, хотя бы потому, что нам придется постоянно поддерживать словарный запас. Иначе мы просто забудем язык.

Создание бизнеса тоже не цель. Бизнес нуждается в постоянном развитии: новые клиенты, новые услуги, улучшение процессов и другие. Бизнес требует регулярных вложений. Мы не можем однажды стать владельцами бизнеса и почивать на лаврах (хотя у многих именно такое мнение про собственный бизнес, что лишний раз доказывает, как мало мы знаем о том, чего никогда не делали и не пробовали делать).

Но если это не цели, то это путь. То есть маршрут достижения целей, которые мы еще не назвали. Целями в таком случае могут быть такие: хочу преподавать английский другим; хочу делать мир вокруг себя лучше, а для этого нужны деньги, которые будет генерировать мой бизнес; хочу дарить людям радость, играя на гитаре со сцены.

На достижение любой из этих целей вам потребуется время. Нельзя взять и выучить английский за месяц, а потом забросить. Вы потеряете навык. Нельзя создать бизнес и дальше не заниматься им – вы потеряете бизнес. Нельзя научиться играть на гитаре и перестать практиковаться – вы потеряете моторику и умение. То есть вам нужно запланировать несколько часов каждый день, для того чтобы уделить внимание неким действиям, которые ведут вас к вашей цели. Регулярно. Без прерываний.

И вот вы запланировали, например, 2 часа в день посвящать английскому языку. И даже действительно 2 часа каждый день учите новые слова и смотрите фильмы в оригинале. И тут у вас появляется «срочное дело», которое необходимо немедленно сделать именно сегодня, иначе «все пропало». Что вы будете делать? Бросите свое занятие английским и переключитесь на это «срочное дело»? Мы знаем множество людей, которые положительно ответят на этот вопрос – да, переключаемся на «срочное дело», ведь оно срочное!

А вы знаете такое слово, как целесообразность? Что такое действовать целесообразно? Сообразно цели! Делать то, что ведет тебя к цели. Приведенное «срочное дело» ведет вас к цели «преподавать английский другим»? Мы уверены, что нет, не ведет. Значит переключение на «срочную цель» – нецелесообразно. Не верно, если по-простому. Но если мы

неотреагируем на «срочную цель», у нас могут начаться сложности с окружающими (от кого прилетела эта «срочная цель»).

И тут мы рекомендуем несколько методик.

### Матрица Эйзенхауэра

Первая называется «Матрица Эйзенхауэра». По легенде, Д. Эйзенхауэр (34-й президент США) применял ее во всех своих действиях. Что же это за матрица?

По оси X – срочно дел: от несрочных к срочным. По оси Y – важность дел: от неважных к важным. Важный момент в

### Матрица Дуайта Эйзенхауэра



Единственная причина, по которой люди ничего не успевают, только в том, что у них нет веских причин становиться эффективнее.

Дэн Кеннеди,  
американский коуч и писатель





этой матрице – что все «важные несрочные» дела, если им не уделять внимания, передвигаются в «важные срочные» – и тогда вы тушите пожары. Со здоровьем, с клиентом, с работой, с семьей.

Интересным и важным является то, что в двух нижних квадратах (неважные дела) по статистике, собранной исследователями, находятся дела, занимающие от 70% до 80% нашего времени и сил. Причем 50-60% из этих 70-80% приходится на квадрат «неважные срочные». Это ровно те дела, на которых вы можете значительно выиграть и сэкономить тем самым собственное время на действительно важные задачи.

Помешать делать «важные несрочные» дела вам могут так называемые «вампиры». Самый яркий их представителем является «мистер Есть минутка». Он обезоруживает вас своим «Есть минутка?» или «Один малюсенький вопросик». У него редкий талант проделывать это, когда вы полностью поглощены каким-то серьезным делом, приближающим вас к вашей цели. Ему трудно противостоять, ведь мы чувствуем, что отказать – беспричинная грубость. На самом же деле этот персонаж показывает вам, что ваше время менее ценно, чем его! Что вас всегда можно оторвать от любого занятия, потому что ваши дела не важны! Так что без всякой жалости скажите ему: «Я сейчас занят. Давай встретимся в 16:00, у меня будет 15 минут, обсудим сразу все вопросы».

## Прерывания

Существует еще один важный момент – прерывания. Вынужденные прерывания-отвлечения серьезно уменьшают вашу производительность. По статистике, среднего биз-

несмена отвлекают от работы каждые 8 минут. И виноваты в этом только те, кого отвлекают. Нас отрывают от нашей цели тысячи причин, и почти всегда нет никакой реальной необходимости отвлекаться на самом деле. С 90% вероятностью к вам пришли с проблемой или вопросом, который придется в состоянии решить сам.

**Рекомендуем несколько правил защиты от таких «собеседников»:**

- потеряйтесь;
- не берите трубку (не читайте e-mail);
- будьте заняты, причем так, чтобы это было заметно всякому.

Потеряйтесь – это банальная недоступность для «вампиров». Вы можете спросить: а как же быть, если что-то важно? Очень просто, если что-то настолько важное, то вас найдут по телефону. Если вас невозможно найти, вам невозможно помешать!

Не берите трубку – установите власть над телефоном (программой электронной почты и прочим уведомлениям в том числе). Ни закон, ни мораль и ничто иное не обязывает вас брать трубку и отвечать на звонок, если вы этого не хотите.

Делайте занятой вид – к очевидно занятым людям приходят реже, чем к незанятым.

Итак, не забывайте про свою цель. Всегда двигайтесь к ней – ведь это целесообразно! Сортируйте задачи и дела по матрице Эйзенхауэра и вы высвободите до 80% своего времени, которое раньше казалось вам занятым делами. Теперь вы сможете перенаправить это время на достижение своей цели.



# ДЕЛЕГИРОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Бывали ли у вас случаи, когда вы поручали ответственную, важную для вас задачу кому-то другому? Что вы при этом чувствовали? Как вы делали такое поручение и на ком оставалась лежать ответственность? Многие считают, что ответственность переходит к тому, кому поручаются задачи. Так ли это?

## Жетон ответственности

Представьте себе, что ответственность материальна. То есть у вас имеется тысяча (или любое другое количество) жетонов ответственности. И когда вы поручаете кому-то задачу, за которую отвечаете вы (неким числом жетонов), вы передаете ему эти жетоны и теперь отвечает вроде как он. Уровень суммарной ответственности этого человека – повысился, так как у него количественно стало больше жетонов. В то же время ваша личная суммарная ответственность стала меньше. Вы отвечаете за меньший объем/количество жетонов. Раздав все свои жетоны, вы уже не отвечаете ни за что. Как здорово! С вас не спросят за невыполненное задание!

Очевидно, что данная аналогия – не корректна (и мы разберем дальше, где же подвох), но она дает представление, как рассуждает большинство людей. А как же на самом деле?

И вот тут пришло время обратиться к терминам и дать четкие и понятные определения, что такое делегирование и что такое ответственность. Иначе, мы с вами можем столкнуться с конфликтом первого уровня – конфликтом определений.

Делегирование – передача части функций другим для достижения конкретных целей, для решения конкретных задач. Передаваемые функции должны быть приняты второй стороной.

Ответственность – способность влиять на ход событий. Ответственность включает в себя такие понятия, как положенность к ответу (liability), отвечаемость (answerability), разумность (reasonability), точность, определенность (precision), зависимость (dependability).

Известно, что инфантилизм – это нежелание брать на себя ответственность, попытка оставаться вечным ребенком и ни за что не отвечать. Наверное, вам встречались такие люди. А раз мы не желаем брать на себя ответственность (быть инфантильным), следовательно, теряем возможность влиять на ход событий. И это логично и правильно, вот только в нашей жизни не все подчинено логике и не все правильно.

И все же вернемся к нашим жетонам ответственности и переиграем ситуацию с позиции уже известных нам определений.

У вас имеется все та же тысяча жетонов. Вы поручаете кому-то задачу, за которую отвечаете неким числом жетонов.



Поручая задачу, вы передаете ему эти жетоны и теперь этот человек отвечает за задачу. Но простите, разве вы перестали нести ответственность за задачу с этого момента? Поручить кому-либо задачу не значит, что с вас не спросят. Просто этот кто-то – теперь ваши дополнительные руки, ноги и голова. Такой себе ваш «аватар» в деле решения задачи. То есть физически это не вы, но в рамках ответственности – это ваше воплощение, которое выполняет вашу задачу! Вдумайтесь! Ответственность с вас не снялась. Получается, что, передав часть жетонов ответственности за задачу другому лицу (или группе), мы не уменьшили количество жетонов у себя.

Важнейший нюанс: с этого момента и вы, и тот другой человек (ваш «аватар») несете ответственность за задачу. Другими словами, передача ответственности как улыбка – это то, что вы отдаете, но и одновременно не уменьшаете у себя!

## Поддержка как залог успеха

Соответственно напрашивается классификация двух типов людей:

- первые вместе с задачей и передачей другому ответственности снимают с себя ответственность за задачу;
- вторые, передавая задачу и ответственность за нее, продолжают сами нести ответственность за эту же задачу.

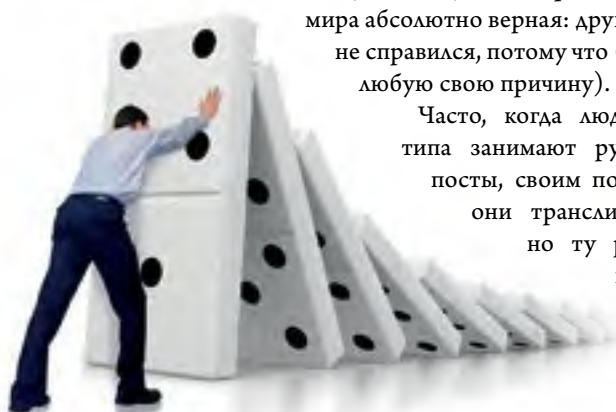


Наверное, вам встречались оба типа, и теперь вы знаете, чем они принципиально отличаются друг от друга. Более того, поведение людей первого типа кардинально отличается от поведения людей второго типа. Почему?

Рассмотрим подробнее последствия ситуации «Задача не сделана».

В первом случае человек, делегировавший задачу другому, просто скажет, что тот другой виноват. Мол, у него было все, что надо для выполнения задачи, но он не справился. А так как мы знаем про свойства нашего разума находить оправдания любым ситуациям, поступкам и поведению, то мозг человека первого типа гарантированно придумает миллион оправданий и создаст ровно ту реальность (для себя), в которой его картина мира абсолютно верная: другой человек не справился, потому что (подставьте любую свою причину).

Часто, когда люди первого типа занимают руководящие посты, своим подчиненным они транслируют ровно ту реальность, к о т о р а я к о б ы



«оправдывает» их поведение. Они озвучивают какие-то факты и договоренности, которые не были известны на момент делегирования задачи. Всплывают особые условия, при которых оказывается никак нельзя было вмешиваться в работу «аватара» и требовалось дать ему ровно столько полномочий, власти, влияния и ресурсов, сколько ему было выдано. В общем, такая себе внешняя референция («это не я – это они/оно само»).

А что же люди второго типа? Вот они несут ответственность за несделанную задачу вместе с другим человеком. Более того, зачастую они отодвигают «аватар» в сторону и говорят, что вина за несделанную задачу лежит сугубо на них. Знакомое поведение? И часто ли встречаемое в нашей практике?

Для полноты картины необходимо рассмотреть вовлеченность в решение задачи, делегированной другому. Люди первого типа вовлечены минимально, либо совсем не вовлечены по причине, что отвечать за несделанное будут не они – яркий пример безразличия. «Аватар» в их случае действует полностью сам (иногда некий формальный контроль даже есть, чтобы создать видимость участия, либо чтобы подчеркнуть следование установленным процедурам).



С людьми второго типа не так. Они вовлечены, переживают за достижение результата и будут отвечать за провал наравне с другим, либо даже сильнее, чем он. В случае с этим типом людей «аватар» может рассчитывать на серьезную поддержку в процессе выполнения задачи, а как известно, такая поддержка находится на первом месте из длинного списка необходимых элементов для успеха выполнения задачи.

Важно помнить, что вовлеченность второго типа людей в выполнение задачи не означает постоянный и тотальный контроль другого. Вовлеченность здесь обозначает не безразличие и готовность оказывать поддержку, если такая потребуется. А если не потребуется, тем проще, «аватар» профессионален и сам справляется.

Какому из двух типов людей вы бы доверяли больше? От какого из этих двух типов вы бы приняли ответственность за задачу? Весь наш личный опыт, вся наша литература говорит за то, что люди первого типа (полностью отдающие ответственность другому и не несущие ее более) фактически подставляют вас. Они не помогут вам в трудную минуту, либо будут делать это за дополнительные ресурсы (деньги, услуги, что-то еще). То есть неформально мы воспринимаем поручение от людей первого типа как подставу. И если мы сами принадлежим ко второму типу людей, то ощущение подставы вырастает многократно.

Может быть это и является одной из главных причин, почему люди теряют доверие к руководителям и к коллегам.

# БИЗНЕС ПО-НОВОМУ



Пандемия коронавируса усилила потребность в цифровой трансформации компаний и стала главным стимулом для изменений. С помощью сервисов для совместной и удаленной работы компании могут развиваться даже во время кризиса. Эксперт по цифровой трансформации Прия Мерчант рассказывает про пять инструментов, которые понадобятся бизнесу для эффективной работы в онлайн-формате.

## Облачные хранилища

Облачные решения позволяют хранить данные компании на удаленных безопасных серверах. Преимущества такого подхода: быстрая масштабируемость, оперативное развертывание новых решений и более удобный способ управления информацией.

Бизнес может использовать облачные хранилища Google Drive, OneDrive и DropBox. С их помощью сотрудники компании могут получить доступ к информации в любое время и в любом месте.

## Сервисы для совместной работы и общения

После массового перехода на удаленную работу бизнесу понадобились новые решения для связи с сотрудниками, партнерами, поставщиками и клиентами. Программы для



организации совместной работы помогают решить проблему: они предоставляют возможности для хранения, редактирования, управления и обмена документами.

**Вот несколько удобных сервисов:**

- **Microsoft Teams** интегрируется с популярными офисными приложениями Word, Excel, PowerPoint, OneDrive и Outlook, а также работает в десктопной и облачной версиях;
- **G Suite** объединяет продукты от Google: Gmail, Таблицы, Документы и Диск;
- **Slack** позволяет членам удаленной команды общаться в режиме реального времени и совместно работать над проектами.

Популярные сервисы управления совместной работой также включают функции обмена сообщениями и видеозвонки. Zoom – еще один инструмент, который стал популярен в период пандемии. Он позволяет совершать видеозвонки, а также проводить вебинары, лекции и конференции.

**Программы для удаленного управления проектами**

В удаленной рабочей среде менеджеру сложнее контролировать членов команды, однако это не повод нарушать дедлайны. Решения для удаленного управления проектами помогут наладить эффективную работу.

**Примеры сервисов для удаленного управления проектами:**

- Asana;
- Atlassian;
- Basecamp;
- Slack;
- Jira;
- Monday;
- Trello.

С помощью таких программ менеджеры могут формировать план задач и следить за его выполнением. Это поможет повысить продуктивность сотрудников и не тратить время на постоянные видеовстречи.

**Решения в области кибербезопасности**

Утечка данных – серьезная проблема для любого бизнеса. Внутренняя информация компании должна быть защищена, особенно конфиденциальные данные.

При цифровой трансформации бизнесу стоит применять многофакторную аутентификацию, использовать антивирус и менеджеры паролей, проводить семинары по кибербезопасности для сотрудников.



**CRM-системы**

CRM-системы автоматизируют и ускоряют процесс продаж, повышают конверсию, позволяют анализировать стратегию компании. CRM объединяют команды продаж, маркетинга и бухгалтерии. Данные цифровых CRM-систем размещаются в облаке, поэтому получить доступ к необходимой информации можно и во время удаленной работы.

Salesforce, Soho, Hubspot и Freshsales – одни из наиболее известных и удобных CRM-систем. Эффективное цифровое CRM-решение помогает компании привлекать клиентов и повышать продажи даже во время кризиса.



# В ПОГОНЕ ЗА ОПРЕДЕЛЕННОСТЬЮ



Число 21 ассоциируется с удачей, риском и азартом, игральными костями и карточными играми. 2021 год проходит под знаком необычайной неопределенности. Его главный приз – возможность установить контроль над пандемией. Но в то же время он несет с собой риски для здоровья, экономической устойчивости и социальной стабильности.

## Борьба за вакцины

По мере появления первых вакцин в большом количестве важнейшей задачей уже становится не разработка, а их дистрибуция. Можно ожидать, что внутри стран и между ними развернется активная дискуссия на тему того, кто и когда должен получить вакцину. Интересно, как много людей будут отказываться от прививок.

## Неравномерное восстановление экономики

После пандемии экономический рост будет фрагментированным. Государствам предстоит сохранять бизнес и помогать тем, кто потерял работу. Разрыв между сильными и слабыми компаниями будет увеличиваться.

## Установление нового мирового порядка

Как новый президент США Джо Байден сможет исправить международный порядок, в основе которого лежат устаревающие правила? Очевидно, ему придется начать с Парижского соглашения по климату и ядерной сделки с Ираном. В любом случае, перемены, которые начались при Дональде Трампе, продлятся и после окончания его срока.

## Напряженность между США и Китаем

Не стоит ждать, что новый президент США прекратит торговую войну с Китаем. Вместо этого он захочет наладить отношения с союзниками, чтобы вести ее более эффективно. Многие страны от Африки до Юго-Восточной Азии стараются держаться в стороне от конфликта.

## Компании втянуты в торговые войны

Бизнес оказался невольным участником американо-китайского конфликта. Это не только Huawei и TikTok, но и другие компании. Присутствие геополитики в бизнесе увеличивается. Помимо давления сверху, руководители также сталкиваются с давлением снизу. Их сотрудники и клиенты требуют, чтобы они заняли позицию по изменению климата и социальной справедливости, где усилий политиков было недостаточно.

## Ускоренная цифровая трансформация

В 2020 году пандемия ускорила распространение технологий во всех сферах жизни – от видеосвязи и онлайн-шопинга до удаленной работы и дистанционного обучения. В 2021 году станет понятно, сохранятся ли эти тренды или уйдут в прошлое.

## Мир станет менее легким на подъем

Туризм будет сокращаться и изменяться. Большой акцент будет сделан на внутренние путешествия. Со значительными трудностями столкнутся авиакомпании, гостиничные сети и производители самолетов, а также университеты, которые в значительной степени полагаются на иностранных студентов. Пострадает и культурный обмен.

## Возможности для мер по изменению климата

В условиях кризиса правительства получили возможность бороться с изменением климата. Они инвестируют в экологические инициативы, чтобы создать рабочие места и сократить выбросы. Климатическая конференция ООН по изменению климата в 2020 году была отложена. Посмотрим, насколько амбициозными будут планы по сокращению выбросов, которые озвучат в конце 2021 года.

## События, перенесенные с 2020 года

Кажется, чувство дежавю будет преследовать нас весь 2021 год. Как упоминалось выше, многие мероприятия, например, Олимпийские игры и «Экспо-2020» в Дубае, были перенесены.

## Тревожный сигнал для других рисков

Некоторые ученые и аналитики уже много лет предупреждали об опасности пандемии. Сейчас у них появилась возможность заставить политиков серьезнее относиться и к другим проблемам, например, устойчивости к антибиотикам и ядерному терроризму.

Нынешний год обещает быть особенно непредсказуемым, учитывая такие факторы, как пандемия, неравномерное восстановление экономики и нестабильную геополитику. Пусть знание будущих рисков и возможностей повысит наши шансы на успех.



# Поле битвы – TikTok



Китайское приложение TikTok, где молодые люди делятся короткими клипами и запускают челленджи, оказалось в центре геополитического противостояния Пекина и Вашингтона еще в конце 2019 года.

Власти США давно опасались, что TikTok может угрожать американской национальной безопасности. В Вашингтоне подозревали, что приложение собирает личные данные американцев, в том числе несовершеннолетних, и передает их китайской стороне. Кроме того, соцсеть оказывалась и в скандалах, связанных с цензурой, когда скрывала видео, посвященные положению уйгуров в Китае и протестам в Гонконге. В TikTok это объясняли

особенностями работы алгоритма, который выводит в тренды лишь популярные среди пользователей ролики. Как указывали в сервисе, молодым людям интереснее видеть развлекательный контент, а не политические и остросоциальные видео.

Компания ByteDance (владелец TikTok) также не раз опровергала любые данные о том, что хоть как-то связана с официальным Пекином. Китайский прародитель TikTok называется Douyin и хоть имеет аналогичный интерфейс, но является отдельным приложением только для жителей КНР. Именно поэтому, по словам представителей компании, данные иностранных пользователей никак не могут оказаться у китайских властей.

Однако заверения руководства TikTok не успокоили Вашингтон. Недавно США обвинили Пекин во вмешательстве в предвыборную борьбу с использованием прежде всего интернета и социальных сетей. В конце июля президент Дональд Трамп решил запретить TikTok на территории США и 15 августа подписал указ, обязующий ByteDance отказаться от всех связанных с соцсетью активов на американской территории.

Для того чтобы обойтись без блокировки сервиса, Трамп предложил продать его американской компании, пригрозив в противном случае запретить его работу. Изначально ByteDance вела переговоры с Microsoft, но вскоре стало известно, что президент США одобрил сделку по приобретению части TikTok компаниями Oracle и Walmart. 21 сентября прошлого года было сообщено, что в рамках сделки TikTok создает новую компанию с американской юрисдикцией и штаб-квартирой в США под названием TikTok Global, которая будет отвечать за предоставление всех услуг TikTok пользователям в Соединенных Штатах и большинству пользователей в других странах мира. Большинство акций новой компании будет принадлежать американским инвесторам (включая компании Oracle и Walmart).



# EMPLOYMENT REDEFINED

Amendments aimed at restricting disguising an employment relation as a civil law agreement are made to the Labour Code effective 8 May 2021.

**Mustafa SALAMOV**  
BM Morrison Partners  
MSalamov@bmlawaz.com

**T**he revisions define “employment relations”, i.e., relations based on (i) the personal discharge, according to obligations provided for by the employment law and collective bargaining agreements and pacts, by an employee for a salary compensation of a job function of a profession or position at the workplace determined based on a mutual agreement with an employer, for which he/she was hired (appointed), elected, reinstated, (ii) his/her observance of internal disciplinary rules, (iii) provision by the employer of the employee’s working conditions, guarantees, and labour protection, (iv) as well as the principles of the Code.

Moreover, the following relations are considered employment relations and cannot be formalized by civil law agreements:

- if the content of the agreement complies with the requirements of Sub-Section 43.2 and the form of the agreement is made in accordance with the form provided by Sub-Section 44.3 of the Labour Code;
- when a labour book is submitted for the formalization of relations between the parties;
- if the relationship between the parties arises in connection with the admission (appointment) for the relevant profession or position, including compensated election or appointment, as well as holding a position

on a competitive basis, employment on a quota basis, reinstatement by a court decision;

- if the relationship between the parties arises in connection with the performance of work (services) related to the main field of activity of the employer;
- if the relations between the parties arise in connection with the performance of works (services) on a substitute or temporary replacement basis;
- extension of the agreement in accordance with Section 73 (Procedure for Termination of Fixed-Term Employment Agreement) of the Labour Code, if the work (service) is temporary due to the terms of performance;
- if the composition of the remuneration paid for the work (service) performed consists of a monthly tariff (position) salary, allowance, and bonus specified in Sub-Section 157.3 of the Labour Code; and
- if the agreement provides for the regulation of issues provided for in Sections 10, 77, 112, 179 and 186 of the Labour Code.

Consequently, if one of the above cases is established, a written employment agreement shall be concluded from the date of such establishment.

# BASICS OF AZERBAIJANI MANDATORY MEDICAL INSURANCE

By Law No. 1441-VQD, dated 28 December 2018, amendments implementing mandatory health insurance in Azerbaijan effective 1 January 2020 were introduced to the Azerbaijani Law, *On Medical Insurance* (the “Medical Insurance Law”).

**Leyla SAFAROVA**  
BM Morrison Partners  
LSafarova@bmlawaz.com



Implementation of the mandatory health insurance was launched in January 2020 and was to apply throughout the country gradually in four stages, the last stage being completed in 2021.

Mandatory health insurance applies to Azerbaijani citizens and foreigners and stateless persons with refugee status. As such the Medical Insurance Law obliges these persons, among others, to pay insurance premium.

The mandatory health insurance is financed from various sources including the insurance premium. The collection of insurance premia from employees started applying from January 2020 and constitutes two percent of the salary up or equal to AZN 8,000 and 0.5 percent of the salary above AZN 8,000 payable by employees and two percent of the salary up or equal to AZN 8,000 and 0.5 percent of the salary above AZN 8,000 payable by employers. For employees engaged in non-oil and non-public sector, 50 percent discount will apply until 1 January 2022.

The insurance premium is payable at the same time with the salary, but not later than the 15th day of the subsequent month.

Insurance premium for individual entrepreneurs, notaries and members of the Azerbaijani Bar Association constitutes four percent of the minimum monthly wage, currently, AZN 250. The insurance premium is payable not later than the 15th day of the subsequent month.

Insurance premium is also calculated from petrol, diesel and liquid gas produced in (for wholesale) or imported into Azerbaijan at AZN 0.02 per litre. The insurance premium is payable not later than the 20th day of the subsequent month.

Unemployed persons, as well as those not engaged in entrepreneurial activities are exempt from the payment of insurance

premium until 1 January 2024. Meantime, insurance premium for these persons is paid from the state budget.

A failure to pay insurance premium up to AZN 50,000 is punishable by a fine equalling 30 to 70 percent of the unpaid amount. The payment of the insurance premium by the person having committed the breach for the first time exempts the person from the administrative liability.

The insurance premium is collected into the mandatory health insurance fund, which covers the medical services received by the insured in accordance with the package of mandatory health insurance services.

The package of mandatory health insurance services approved by Resolution No. 5 of the Cabinet of Ministers of the Republic of Azerbaijan, dated 10 January 2020, covers around 2,550 various medical services, including first aid, emergency medical care, specialized outpatient care, laboratory services, physiotherapy services, invasive radiology services, and institutional treatment.

Mandatory health insurance does not apply to military servicemen, detainees, persons serving a term of imprisonment and life imprisonment (except for precinct-type penitentiaries), temporary and permanent residents or stateless persons.

Implementation of the mandatory health insurance is carried out by the State Agency of Mandatory Health Insurance, which was established by a Presidential Order on 27 December 2007 as the State Agency of Mandatory Health Insurance under the Cabinet of Ministers of the Republic of Azerbaijan.

Supervision of the calculation and payment of insurance premia is conducted by the State Tax Service under the Ministry of Economy of the Republic of Azerbaijan.



# USE OF RENEWABLES TO GENERATE ELECTRICITY



**Natavan BAGHIROVA**  
BM Morrison Partners  
NBaghirova@bmlawaz.com

Law No 339-VIQ, dated 31 May 2021, On Use of Renewables to Generate Electricity, is enacted with effect 14 July 2021 with supposedly no retroactive effect vis-à-vis any existing projects. The Law is aimed at promoting generation of electricity from renewables by addressing legal, economic, and organisational grounds for their use and providing for mechanisms to support the developments. The Law is passed pursuant to the State Program of Use of Alternate and Renewable Energy Sources.

## Site

The Law provides for the Atlas, a mapping of potential renewable energy sources in Azerbaijan. The Atlas will include land plots and water objects appropriate for renewable projects based on their initial assessment, potential, boundaries, and other appropriate features. Information held by the State land, water, forest, and other appropriate cadastres shall be transmitted to the authority that will maintain the Atlas, the Ministry of Energy.

The decision to qualify and declare a site for renewables is made by the Cabinet of the Ministers with the participation of the state electric power generation and supply companies, Azerenerji JSC and Azarisiq JSC. Before declaring, the Cabinet must consider, among others, rights in the site and/or water object and request an approval of the affected persons. The decision is issued together with the map providing for the location, dimensions and boundaries of the site.

Once so qualified, the category and designation of the site is updated accordingly. The energy generation must commence in the next two years. The Ministry of Energy takes measures to select a power producer, transfer rights in the concerned land plot, and inform the affected persons.

## Power Producer

A producer is selected through an auction or direct involvement. In auctions, the winner is selected based on the lowest price offered to Azerenerji JSC for the energy to be generated from a renewable source.

The producer can also be selected by the Cabinet of Ministers subject to an approval from the President upon implementing pilot projects of state and strategic importance or if the auction could not be held. The selected energy producer shall make: (i) an investment agreement with the Ministry of Energy; (ii) a power purchase agreement with a guaranteed buyer (offtaker); and (iii) a transmission connection agreement with either Azerenerji JSC or Azarisiq JSC, depending on the network to be connected to. The producer shall also make agreements to obtain rights in the

land plot/object; the term of a lease or water use agreement cannot be less than the term of the power purchase agreement.

Producers of electricity from renewables are issued a certificate by the Ministry of Energy evidencing the renewable.

### Pricing

Prices (tariffs) for electricity generated from renewable energy sources are calculated per each kWh of the electricity transmitted to the network. The guaranteed tariff applies within a period stipulated under the power purchase agreement made between the producer and the offtaker. Otherwise, the tariffs are set by the Tariff Council.

Transmission and distribution of electricity is carried out based on the tariffs set by the Tariff Council save for the producers entitled to the guaranteed tariff.

### Permitting and Access to Information

Design, construction, and installation of power plants shall be carried out in accordance with the Urban Development and Construction Code of the Republic of Azerbaijan and other applicable acts. A procedure for obtaining the construction and power generation permits shall be same as prescribed by the generally applicable regime, Law No 176-VQ, dated 15 March 2016, as amended, On Licences and Permits.

The *Law on Use of Renewables to Generate Electricity* creates the information system of renewables to be integrated into the e-government. The system is to be developed by the Ministry of Energy and the State Agency for Services and Social Innovations within nine months of the Presidential Decree of 12 July 2021 implementing the Law.

### Rights and Obligations

Producers are entitled to have access to electricity networks (at their own cost) and demand the electricity is transmitted through them. It is a requirement of the Law that the producers must use advanced technologies for the generation of electricity from the renewables. Azerenerji JSC and Azarisiq JCS must control the conditions of transmission and maintain the networks upgraded.



# CBC MCAA UPDATE



**Aykhan ASADOV**  
BM Morrison Partners  
AAsadov@bmlawaz.com

In December 2017, we updated (<http://www.bmlawaz.com/upload/iblock/3b9/3b915e2a9022240ce2393a98bc6e38b1.pdf>) readers on the status of Azerbaijan's participation in the Multilateral Competent Authority Agreement on Automatic Exchange of Financial Account Information (CRS MCAA). Further, at the IBA Europe-Caucasus-Asia Forum in November 2019, we presented (<http://www.bmlawaz.com/upload/Events/IBA ECA.pdf>) on the anti-avoidance measures and double taxation avoidance treaty practices, including county-by-country (CbC) reporting.

According to the March 2021 update (<https://www.oecd.org/tax/exchange-of-tax-information/CbC-MCAA-Signatories.pdf>) from OECD, Azerbaijan, as of 12 March 2021, is a signatory of the multilateral Competent Authority Agreement (<https://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/about-automatic-exchange/cbc-mcaa.pdf>) on the Exchange of CbC Reports (CbC MCAA).

# NEW YORKPIZZA

Onlayn sifariş  
[www.newyorkpizza.az](http://www.newyorkpizza.az)

PULSUZ ÇATDIRILMA  
+99450 313 23 00



## **XİDMƏTLƏR**

- › *Layihələndirmə*
- › *Alternativ enerji*
- › *Avtomatlaşdırma*
- › *İsitmə sistemləri*
- › *Kondisioner sistemləri*
- › *Havalandırma sistemləri*
- › *Su təchizəti, filtrasiya*
- › *Suvarma sistemləri*



Bakı şəhəri  
H.Əliyev prospekti 87



(+994 12) 514 19 44  
(+994 12) 566 64 44

"YENİ NƏSİL  
İŞ SAHƏLƏRİ,  
YENİ NƏSİL  
HƏLLƏR"



**LENTA**  
İŞ MASASI

Dizayner: Alp Nuhoglu