

126/2022

# BUSINESS TIME



CƏNUBİ QAFQAZIN ƏN BÖYÜK  
TİKİNTİ MATERIALLARI BAZARI

# SEA BREEZE – ИНВЕСТИЦИЯ В БУДУЩЕЕ



S–

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



Готовые  
апартаменты  
от 110 000 \$



Внутренняя  
рассрочка и  
банковская ипотека



Ежегодный  
рост стоимости  
недвижимости до 10%



Арендный  
и окупаемый  
от 8% в год

Баку, Нардаран



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



+994 12 310 42 42



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



бизнес  
ность вложения

Круглосуточное  
обслуживание

**ЖА  
РА**

Место проведения  
ежегодного музыкального  
фестиваля «ЖАРА»

**Впечатляющая  
инфраструктура:**

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

Instagram icon | @seabreeze.realestate

| @seabreezebaku

**SEA BREEZE**  
REAL ESTATE



## XİDMƏTLƏR

- ☑ Orta gərginlikli elektrik avadanlıqlarının istehsalı və quraşdırılması
- ☑ Alçaq gərginlikli enerji paylama sistemləri
- ☑ 10\6 kV dəmir dayaqları və 0,4 kV sip dayaqlarının istehsalı və quraşdırılması
- ☑ İşıqlandırma dayaqlarının istehsalı və quraşdırılması
- ☑ Park və küçə aydınlatma sistemlərinin istehsalı və quraşdırılması

## ELEKTRİK QURAŞDIRMA VƏ TƏMİR TİKİNTİ XİDMƏTLƏRİ



VOLTAJ Elektrik Quraşdırma və Təmir Tikinti MMC bir çox özəl və dövlət əhəmiyyətli müqavilələrin bağlanmasına və işlərin görülməsinə uğurla nail olmuşdur.

+994 12 464 43 71  
+994 55 388 86 55

Xocalı Prospekti 55, Ağa Biznes Mərkəzi  
Bakı, Azərbaycan

info@voltajmmc.com  
www.voltajmmc.com



## COMPANY ACTIVITIES

- Offshore vessel services
- Passenger crew transfer services
- Dredging operations
- Vessel management
- Boats and yachts management: charter and maintenance



[info@caspmarine.com](mailto:info@caspmarine.com)  
[www.caspmarine.com](http://www.caspmarine.com)





**Редактор**  
Кямаля Рагимова

**Выпускающий редактор**  
Джамия Аплахвердиева

**Арт-директор**  
Вагиф Иманов

**Дизайнер**  
София Сеидзаде

**Контакты:**  
Тел.: (+994 55) 200 66 62

**Генеральный директор**  
Мамед Гаджиев

**Главный советник  
генерального директора**  
Чингиз Искендеров

**Директор департамента рекламы**  
Исмаил Агаев

**Директор департамента PR**  
Парвин Тарвердиев

**Департамент PR**  
Тялят Талышханов

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

Журнал зарегистрирован в Министерстве юстиции Азербайджанской Республики. Номер регистрации № 2671  
Дата регистрации 08.08.2008  
© 2022 Business Time

### СОТРУДНИЧЕСТВО

**4 АЗЕРБАЙДЖАН И УЗБЕКИСТАН – РАСШИРЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА**  
21 июня Президент Азербайджана Ильхам Алиев прибыл в Узбекистан с государственным визитом. В ходе переговоров на высшем уровне были обсуждены вопросы укрепления узбеко-азербайджанских отношений, стратегического партнерства и углубления многопланового сотрудничества.

### СОБЫТИЕ

**10 РЯЗАНСКИЙ ШОУ-РУМ В ЦЕНТРЕ БАКУ**  
Рязань – не только один из самых древних городов России, славящийся народными традициями и разными самобытными промыслами, но и крупный научный и промышленный центр с большим экономическим потенциалом.

### GARABAKH NEWS

**12 REGIONUN AĞ BƏNDİ**

### TIKINTI MATERIALLARI

**18 CƏNUBİ QAFQAZIN ƏN BÖYÜK TIKINTI MATERIALLARI BAZARI**  
Qaradağ rayonu Lökbatan qəsəbəsində geniş və müasir infrastrukturaya malik yeni Abşeron Tikinti Materialları Mərkəzinin inşası davam edir.

### TEKNOLOGİYALAR

**20 ŞİRKƏTİMİZ BÜTÜN DÜNYADA «AĞILLI KƏNDLƏR» YARATMAĞA HAZIRDIR**  
SINAM şirkətinin prezidenti Elçin Əliyev "Business Time"-a dövlət səviyyəsində innovasiyaların tətbiqini necə sürətləndirmək və bu sahədə ölkənin rəqabət qabiliyyətini necə artırmaq barədə danışıb.

### TIKINTI

**24 TƏHLÜKƏSİZ LİFT VƏ ESKALATORLARIN DOĞRU ÜNVANI**  
Dünyanın ən rahat, modern daşıma vasitələrindən biri olan lift və eskalatorların düzgün quraşdırılmaması, onların sistemindəki kiçik nasazlıqlar böyük fəlakətlərin yaranmasına, insan ölümlərinin baş verməsinə səbəb ola bilər.

**26 İRƏLİLƏYİŞ VƏ YENİLİKLƏR**  
Azərbaycanda iki gənc iş adamı tərəfindən orta qəşkilə yaradılan "Green Stream International" MMC yeni şirkət olmasına baxmayaraq, bazarda artıq özünə müəyyən qədər yer tuta bilib.

**28 LİFT VƏ ESKALATORLAR: YÜKSƏK SƏVIYYƏLİ KEYFİYYƏT**  
Son illər ərzində Azərbaycanın lift və eskalator sektorunda fəaliyyət göstərən şirkətlərin sayında müəyyən qədər artım müşahidə edilərsə də, onların yalnız bəziləri gördükləri işlərin keyfiyyətlərinə görə müştərilərini tam olaraq, razı sala bilərlər.

**30 DÜZGÜN İŞIQLANDIRMA**  
2021-ci ilin yekunları üzrə "Azəri Business Award" Milli mükafatının təqdimetmə mərasimində "Volta Elektrik Quraşdırma və Təmir Tikinti" MMC şirkəti "İlin şirkəti. İşıqlandırma sistemlərinin istehsalı" üzrə əsas mükafata layiq görüldü.

**32 КРАСОТА, ВЗРАЩЕННАЯ СТОЛЕТИЯМИ**  
VUGWILL TILE and GLASS art STUDIO, помимо стекла ручной работы, вывела на отечественный рынок уникальное предложение для создания настенных росписей и напольных покрытий.

**36 UZUNÖMÜRLÜ VƏ KEYFİYYƏTLİ HAVALANDIRMA, İSİTMƏ VƏ SOYUTMA SİSTEMLƏRİ**  
"Airvent" MMC-nin təsisçisi və direktoru Rusif Tahirov jurnalımıza müsahibəsində fəaliyyət istiqamətləri ilə bağlı daha geniş məlumat verib.

**38 MÜNASİB QIYMƏTƏ KEYFİYYƏTLİ MƏHSUL!**  
Azərbaycanda on ildən çoxdur ki, fəaliyyət göstərən "Master Tools" Məhdud Məsuliyyətli Cəmiyyəti ölkəmizin ən böyük idxalçı şirkətlərindən biridir.

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

### GƏMIÇİLİK

**44 FƏRİD QURBANOV: ŞİX LİMANI ƏRAZİSİNDƏ CMS ŞİRKƏTİNƏ MƏXSUS OLAN LİMAN TİKİLİR**  
Ölkənin aparıcı gəmiçilik şirkətlərindən olan "Caspian Marine Service B.V." şirkətinin Baş İcraçı Direktoru Fərid Qurbanovla müsahibəni təqdim edirik.

### KƏND TƏSƏRRÜFATI

**50 YÜKSƏK MƏHSULDARLIĞIN SİRRİ**  
Əkin sahələrində yüksək məhsuldarlığın əldə edilməsi yalnız bitki sortlarından asılı deyil. Məhsuldarlığı artıran ən əsas amillərdən biri suvarılmanın düzgün qaydada aparılmasıdır.

### ЗДОРОВЬЕ

**56 ВЫСШЕЕ БЛАГО МЕДИЦИНЫ – ЗДОРОВЬЕ**  
Главная разница между обычными врачами и докторами спортивной медицины в том, что последние имеют дело с организмом, который весьма сильно перегружен физическими нагрузками.

### TURİZM

**58 UNUDULMAZ SƏYAHƏT... MÜMKÜNDÜRMÜ?**  
Səyahətin gözəl başlayıb, gözəl tamamlanması üçün vacib olan ən əsas amillərdən biri etibarlı turizm şirkətinin tərəfdaş olaraq, seçilməsidir.

### СТИЛЬ

**62 ДОСПЕХИ XXI ВЕКА**  
Великолепные мастера, лучшие ткани, творческий подход к каждому клиенту и грамотное сочетание искусства и современных технологий позволяют Mario Russo выстраивать настоящую историю успеха.

**66 ОБУВЬ. ФИЛОСОФИЯ. DANILOV**  
Загадочная Марлен Дитрих утверждала: «Лучше купить одну пару хороших туфель, чем три пары плохих».

### LAW

**70 QIDA TƏHLÜKƏSİZLİYİ HAQQINDA AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASININ QANUNU**

**72 ENERJİDƏN SƏMƏRƏLİ İSTİFADƏ HAQQINDA QANUNUN TƏTBİQİ**

**74 LICENSING OF AUDIOVISUAL MEDIA ACTIVITY**

**75 NEW INVESTMENT AC**



**BENTLEY**



## Continental GT V8.

**Создан для захватывающих приключений.**

**550 л.с. Разгон до 100 км/ч за 4.0 сек. Максимальная скорость 318 км/ч.**

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

Название «Bentley» и символ в виде крылатой литеры «B» являются зарегистрированными товарными знаками.  
© 2022 Bentley Motors Limited.

**BENTLEY BAKU**

# АЗЕРБАЙДЖАН И УЗБЕКИСТАН – РАСШИРЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА

21 июня Президент Азербайджана Ильхам Алиев прибыл в Узбекистан с государственным визитом. В ходе переговоров на высшем уровне были обсуждены вопросы укрепления узбеко-азербайджанских отношений, стратегического партнерства и углубления многопланового сотрудничества.

Более подробно об этом визите – в интервью Business Time с Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Узбекистан в Азербайджанской Республике Бахромом Бахадировичем Ашрафхановым.

**– Недавно мы стали свидетелями исторического события в отношениях между нашими странами – это государственный визит Президента Азербайджана Ильхама Алиева в Узбекистан. Что Вы можете сказать об итогах этого визита?**

– Прежде чем ответить на ваш вопрос, хочу отметить, что развитие отношений с Азербайджаном является одним из главных приоритетов внешней политики Узбекистана. Узбекистан рассматривает Азербайджан как важного стратегического партнера, свидетельством чего является тесное сотрудничество в политической, торгово-экономической, культурно-гуманитарной и иных сферах. Сегодня узбекско-азербайджанские отношения – это взаимодействие двух партнеров и друзей.

Ярким и наглядным подтверждением моих слов может явиться государственный визит Президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева в Узбекистан, который состоялся 21-22 июня текущего года. Примечательно, что это был первый зарубежный государственный визит главы государства после более чем двухлетнего перерыва, вызванного пандемией коронавируса, и то, что он был совершен именно в Узбекистан, свидетельствует о высоком уровне двусторонних отношений.

Яркой демонстрацией этого стало открытие площади, улицы и барельефа общенационального лидера азербайджанского народа Гейдара Алиева в Мирабадском районе Ташкента, которое состоялось буквально в первые часы пребывания Президента Ильхама Алиева на узбекской земле. Это событие явилось не только данью памяти выдающегося политического и государственного деятеля, внесшего огромный вклад в развитие узбекско-азербайджанских



связей и в советское время, и в период независимости, но и проявлением истинного братского и дружеского отношения Узбекистана и узбекского народа к Азербайджану.

По итогам переговоров были подписаны 19 документов, охватывающих различные сферы взаимодействия между нашими странами. Главным из них стала Декларация об углублении стратегического партнерства и наращивании всестороннего сотрудничества между Республикой Узбекистан и Азербайджанской Республикой, которую скрепили подписями Президенты Шавкат Мирзиёев и Ильхам Алиев.

Необходимо отметить, что принятый документ носит всеобъемлющий характер и охватывает около 40 направлений взаимодействия двух государств. Совместные усилия будут сосредоточены на расширении межгосударственного торгово-экономического сотрудничества, производственной кооперации, эффективном использовании транспортно-транзитного потенциала.

Подытоживая, можно сказать, что государственный визит Президента Азербайджана Ильхама Алиева стал важной вехой в развитии узбекско-азербайджанских отношений. Обе стороны продемонстрировали стремление и далее наполнить существующие дружественные связи еще большим практическим содержанием.



направлением в узбекско-азербайджанских отношениях. В рамках реализации этой важной задачи нами предпринимаются целенаправленные и системные шаги, в числе которых можно назвать создание режима свободной торговли, использование возможностей межправительственной комиссии, делового совета и многое другое.

Не менее важным моментом явилось то, что в период эпидемии коронавируса, мы поддерживали активный диалог, посредством использования возможностей современной техники и технологий. К тому же в декабре 2021 года в городе Баку была успешно проведена национальная выставка Made in Uzbekistan, где азербайджанским предпринимателям был продемонстрирован экономический потенциал нашей страны.

Благодаря осуществлению всего комплекса перечисленных выше работ, нам удалось наладить тесные и постоянные контакты, которые позволяют сверять

– **Господин Посол, период пандемии коронавируса продемонстрировал уникальный феномен. На фоне глобального экономического кризиса, показатели торгово-экономического сотрудничества между Узбекистаном и Азербайджаном росли по восходящей. Как Вы думаете, в чем секрет сохранения такой положительной динамики?**

– Отвечая на этот вопрос, хотел бы отметить, что торгово-экономическое сотрудничество является ключевым

УЗБЕКИСТАН РАССМАТРИВАЕТ АЗЕРБАЙДЖАН КАК ВАЖНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРА, СВИДЕТЕЛЬСТВОМ ЧЕГО ЯВЛЯЕТСЯ ТЕСНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ПОЛИТИЧЕСКОЙ, ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ, КУЛЬТУРНО-ГУМАНИТАРНОЙ И ИНЫХ СФЕРАХ.





часы касательно различных трендов в наших взаимоотношениях в торгово-экономической сфере. Тем самым традиционный принцип «улица с двусторонним движением» нашло свое практическое применение в узбекско-азербайджанских отношениях.

На основе реалий современности можем с твердой уверенностью сказать, что мы движемся в правильном направлении. Так, с 2016 года товарооборот между нашими странами увеличился почти в 6 раз.

Вместе с тем, с глубоким удовлетворением хотелось бы констатировать тот факт, что несмотря на кризисные явления в мировой экономике, связанные с коронавирусом, взаимный товарооборот между нашими странами демонстрировал положительные результаты. Этот тренд получил свое логическое продолжение и в текущем году. Так, за январь-апрель 2022 года двусторонняя торговля выросла почти на 170%.

Однако с учетом низкой базы, думаю, что нам еще преждевременно довольствоваться нынешними показателями. Напротив, мы должны направить все наши усилия для кратного увеличения объемов товарооборота. В связи с этим, по итогам недавних переговоров руководители наших стран договорились о кардинальной активизации взаимодействия, для чего есть широкие возможности. Наглядным свидетельством этого потенциала стали итоги бизнес-форума с участием официальных и деловых кругов Узбекистана и Азербайджана, который состоялся 20 июня текущего года в Ташкенте. В рамках данного мероприятия были подписаны контракты на сумму более \$0,5 млрд.

В ДЕКАБРЕ 2021 ГОДА В ГОРОДЕ БАКУ БЫЛА УСПЕШНО ПРОВЕДЕНА НАЦИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВКА MADE IN UZBEKISTAN, ГДЕ АЗЕРБАЙДЖАНСКИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ БЫЛ ПРОДЕМОНСТРИРОВАН ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ НАШЕЙ СТРАНЫ.

В виде заключения хотел бы отметить, что до конца нынешнего года нами планируется проведение ряда мероприятий, нацеленных на активизацию торгово-экономических связей. В их числе можно назвать проведение очередного 11 заседания межправительственной комиссии, организацию выставок и другие.

**– Как продвигается инвестиционное сотрудничество и создание совместных предприятий в двух странах?**

– Действительно, наши страны достигли впечатляющих успехов в создании благоприятной деловой среды, которые не остаются вне поля зрения мирового сообщества. Так, проводимые сегодня в Узбекистане масштабные реформы положили начало новому этапу нашего развития – эпохе Нового Узбекистана. У нас есть все основания сказать, что за исторически короткий период в стране сформировалась совершенно новая атмосфера в различных сферах, включая экономику. Это, в свою очередь, усилило притягательность Узбекистана для представителей зарубежного бизнеса, включая инвесторов.

Подкрепляя свои высказывания конкретными примерами, хочу обратить ваше внимание на следующие статистические данные. По итогам 2021 года, сумма освоенных иностранных инвестиций составила \$11,1 млрд (выполнение 113% от годового прогноза), в том числе инвестиции в основной капитал – \$9,8 млрд (темп роста – 110% по отношению к показателям 2020 года).

Прямые иностранные инвестиции и кредиты освоены на \$9 млрд, или 117% к прогнозу, в том числе в основной капитал на \$8,2 млрд с темпом 124% к показателю 2020 года. Средства международных финансовых институтов и иностранных правительственных финансовых организаций – на \$2,1 млрд, или 100% к годовому прогнозу.

На сегодняшний день свыше 50 стран инвестируют в экономику Узбекистана. Отрадно отметить, что представители



Кроме того, идет проработка конкретных проектов в добывающих отраслях, в области нефтехимии, фармацевтике, производстве стройматериалов, готового текстиля, продуктов питания, ювелирных изделий и виноделия. В рамках этой деятельности, стороны также договорились о создании совместного инвестиционного фонда.

**– Одним из самых пострадавших секторов за последние пару лет стал мировой туризм. Какой комплекс мероприятий предусмотрен по продвижению туристического обмена между нашими странами? Есть ли оптимистичные новости для узбекских и азербайджанских туристов?**

– Как вам известно, Узбекистан – это страна с древней историей, которая расположена в сердце Центральной Азии и находится на перекрестке Великого

Азербайджана не остались безучастными в данном процессе. В настоящее время азербайджанские деловые круги участвуют в реализации в Узбекистане инвестиционных проектов в таких сферах, как строительство, сельское хозяйство, производство продовольственных товаров, энергетика и другие. Убежден, что в скором времени этот перечень будет значительно расширен за счет других направлений.

Одновременно следует обратить внимание на тот факт, что узбекский бизнес также участвует в развитии экономики Азербайджана. Примером успешной кооперации двух стран является создание совместного производства автомобилей в Гаджигабуле. Узбекистан оказывает помощь Азербайджану в возрождении шелководства.





Шелкового пути. Республика располагает 7,3 тыс объектами культурного наследия, что составляет свыше 90% всех имеющих в регионе исторических памятников. Свыше 500 из них включены в туристические маршруты. В числе главных жемчужин следует назвать памятники в Бухаре, Самарканде, Хиве и Шахрисабзе.

В последние годы по инициативе президента Шавката Мирзиёева в Узбекистане проводятся большие реформы, которые затрагивают практически все сферы жизни общества. Область туризма и все, что касается данной отрасли, признаны государством в качестве приоритетной. Ей придан статус стратегического сектора экономики. В рамках этой деятельности предпринимаются активные меры по повышению туристического потенциала, включая продвижение паломнического туризма (зиярат-туризма), а также предоставлению множества льгот и преференций для участников рынка.

Революционным шагом стали решения, связанные с установлением безвизового режима для граждан большинства стран мира, упрощением порядка выдачи, а также внедрением электронных виз. Так, на сегодняшний день граждане 90 государств могут посетить Узбекистан без виз, для граждан 36 государств, прибывающих транзитом, разрешен безвизовый въезд и временное пребывание, граждане 57 государств имеют возможность получить е-визы, срок рассмотрения которых 2 рабочих дня.

Все эти меры положительно отразились на развитии туристического сектора Узбекистана. Например, до пандемии темпы роста оказались гигантскими: каждый год количество туристов возрастало почти в 2 раза. Если в 2017 году нашу страну посетили всего 3 млн человек, то в 2019 году их количество увеличилось до 6,7 млн.

С глубоким удовлетворением хотелось бы отметить, что положительный тренд также наблюдался в части азербайджанских туристов, посещавших Узбекистан. В частности, до пандемии ежегодный прирост туристического потока из Азербайджана в Узбекистан составлял около 20%.

---

ЕСЛИ В 2017 ГОДУ НАШУ СТРАНУ ПОСЕТИЛИ ВСЕГО 3 МЛН ЧЕЛОВЕК, ТО В 2019 ГОДУ ИХ КОЛИЧЕСТВО УВЕЛИЧИЛОСЬ ДО 6,7 МЛН.

---

Однако пандемия коронавируса создала определенные сложности с точки зрения логистики.

Вместе с тем, благодаря совместным усилиям наших стран, с марта текущего года возобновились прямые авиасообщения между Ташкентом и Баку, частота которых на сегодняшний день составляет 5 рейсов в неделю. Данное событие получило широкий резонанс среди населения как в Узбекистане, так и в Азербайджане. В этом мы можем убедиться на примере наполняемости самолетов, курсирующих между столицами наших стран.

Однако это не означает, что мы намерены довольствоваться достигнутыми результатами. Напротив, мы изучаем возможности расширения географического диапазона взаимодействия в сфере туризма. В рамках этой деятельности планируется наладить авиасообщение между историческими городами Узбекистана и Азербайджана. Могу вас заверить, что эти планы имеют далеко идущую перспективу. Свою точку зрения могу подкрепить итогами беседы с представителями братского Азербайджана, многие из которых мечтают посетить и воочию насладиться красотой таких древних и всемирно известных городов, как Бухара, Самарканд и Хива.

Вместе с тем отрадно подчеркнуть, что аналогичные чувства испытывают мои соотечественники, которые очень сильно желают побывать в прекрасных городах Азербайджана, включая Гябляя, Губу, Гянджу, Шеки, Шушу и другие.

**Кямал РАГИМОВА**



**SiNAM**

*IT's our business*

[www.sinam.net](http://www.sinam.net)

# РЯЗАНСКИЙ ШОУ-РУМ В ЦЕНТРЕ БАКУ



Рязань – не только один из самых древних городов России, славящийся народными традициями и разными самобытными промыслами, но и крупный научный и промышленный центр с большим экономическим потенциалом.

**В** начале сентября рязанские производители приехали в Азербайджан, чтобы представить свою продукцию и услуги в рамках мобильного шоу-рума. Официальное открытие выставочного пространства B2B состоялось 15 сентября в Baku Business Centre.

Здесь выставлено более 500 наименований продукции 57 производителей рязанского региона, представивших такие отрасли, как строительная, пищевая, медицинская, сельское хозяйство, легкая промышленность и другие.



Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации в Азербайджанской Республике М.Н. Бочарников

17 предприятий Рязанской области и представители деловых кругов Азербайджана.

По словам посла Российской Федерации в Азербайджанской Республике Михаила Бочарникова, в этом году отмечается 30-летие дипломатических отношений между нашими странами. «По последним статистическим данным из России, наш товарооборот за полгода уже вырос на 10%, это очень хороший результат. Большой вклад в развитие торго-



Заместитель председателя Правительства Рязанской области А.А. Никитин

В торжественной церемонии открытия приняли участие заместитель председателя Правительства Рязанской области Артем Никитин, посол Российской Федерации в Азербайджане Михаил Бочарников, заместитель министра экономики Азербайджанской Республики Сахиб Мамедов, торговый представитель России в Азербайджане Руслан Мирсяпов, участники бизнес-миссии – руководители





Церемония торжественного открытия шоу-рума предприятий Рязанской области

экономических отношений вносят российские регионы. Это одно из важнейших направлений нашего взаимодействия, и то, что сегодня нам представляет Рязанская область, – очень показательно», – заявил Михаил Бочарников на церемонии открытия шоу-рума, отметив творческий подход в организации выставки, позволивший продемонстрировать возможности и потенциал Рязанской области.

В свою очередь заместитель министра экономики Азербайджанской Республики Сахиб Мамедов подчеркнул, что «такого рода мероприятия, такие встречи, конкретно – открытие шоу-рума имеет большое значение в развитии наших двусторонних экономических отношений, что в дальнейшем поспособствует знакомству наших предпринимателей, даст свои плоды и принесет хорошие результаты».

Это мероприятие является одним из важных шагов для продвижения продукции рязанского производителя в Азербайджане, налаживания новых взаимовыгодных бизнес-контактов, а также для наращивания торговых отношений.

Отметим, что в первый же день работы шоу-рума между рязанскими и бакинскими предпринимателями был достигнут ряд предварительных договоренностей о сотрудничестве. В частности, о строительстве нового корпуса Центрального

таможенного госпиталя, о поставках медицинских аксессуаров, пробной партии стекла и алюминиевых реек для монтажа кровли.

Сама идея продвижения рязанского экспорта и достижения торгового баланса в формате шоу-рума появилась в ходе бизнес-миссии Рязанской области в Республику Казахстан в конце июня 2021 года. Эта рязанская практика была признана Российским экспортным центром одной из лучших и эффективных. Данный формат позволяет компаниям продемонстрировать свою продукцию, а заинтересованному лицу предоставляется возможность увидеть, примерить или попробовать, что называется, «на вкус» предлагаемую вещь. Шоу-рум рязанской продукции в Баку будет открыт до 7 октября. Даже если у азербайджанских предпринимателей пока еще нет планов «двинуться в сторону Рязани», то на B2B выставку было бы интересно заглянуть и ознакомиться со всем многообразием предлагаемой продукции и услуг.

При входе в шоу-рум на интерактивной доске размещена информация о Рязанской области, ее географическом положении, экономическом, инвестиционном потенциале и другие сведения.

В демонстрационном зале, разделенном на секции по отраслям, предусмотрено специальное пространство, где, если у посетителя возникнет вопрос в связи с увиденной продукцией, в режиме реального времени он в считанные минуты сможет связаться по видеоконференцсвязи с производителем.

Не забыли организаторы и о культуре и традициях своего края: на отдельном стенде расположены сувениры из Рязанской области, среди которых подарочное издание книги, посвященной одному из крупнейших поэтов начала XX века Сергею Есенину – уроженцу некогда существовавшей Рязанской губернии, большой период творчества которого связан с городом Баку.

**Камилла МАМЕДОВА**

# REGIONUN AĞ BƏNDİ

## YENİDƏN SALINAN HORADİZ – AĞBƏND DƏMİR YOLU XƏTTİ ZƏNGƏZUR DƏHLİZİNİN TƏRKİB HISSƏSİDİR

**A**zərbaycanın Vətən müharibəsində Ermənistan üzərində qazandığı tarixi qələbə Cənubi Qafqaz regionunun geosiyasi, geoiqtisadi mühitini əsaslı sürətdə dəyişməklə, burada yeni əməkdaşlıq mühiti üçün də əlverişli şərait yaradıb. Müzəffər Ali Baş Komandan İlham Əliyevin rəhbərliyi ilə Azərbaycan Silahlı Qüvvələri ərazi bütövlüyümüzü bərpa etdikdən dərhal sonra işğaldan azad edilmiş ərazilərdə bir sıra mühüm infrastruktur layihələrinin icrasına başlandı. Bu gün ölkəmiz 30 illik işğal ərzində Ermənistanın darmadağın etdiyi şəhərlərimizi, kənd və qəsəbələri bərpa etməklə yanaşı, bütün regionun mənzərəsini dəyişəcək nəqliyyat layihələrini həyata keçirir. Belə layihələrdən biri Horadiz-Ağbənd dəmir yolu xəttinin yenidən qurulmasıdır. Hazırda Füzuli rayonunun Horadiz şəhərindən başlayaraq Zəngilan rayonunun Ağbənd qəsəbəsinədək uzanan dəmir yolu xətti yenidən tikilir.

Azərbaycanın əsas hissəsini Ermənistan ərazisindən keçməklə Naxçıvan Muxtar Respublikası ilə birləşdirən Horadiz-Ağbənd dəmir yolu Ermənistan silahlı birləşmələrinin torpaqlarımızı işğal etməsindən sonra dağıdılmış və fəaliyyətini dayandırmışdı. Uzun illər qatarların son dayanacağı Füzuli rayonunun Horadiz stansiyası idi. Lakin düşmən üzərində qazılan Qələbə ilə bu yol aydınlığa çıxır.

Ölkə üçün həm strateji, həm də iqtisadi əhəmiyyətə malik Horadiz-Ağbənd dəmir yolu xətti Azərbaycanı Türkiyə ilə birləşdirəcək Zəngəzur dəhlizinin tərkib hissəsidir. Zəngəzur dəhlizinin yaradılması Azərbaycan, Rusiya, Ermənistan liderlərinin 2020-ci il 10 noyabr tarixli üçtərəfli bəyanatında öz əksini tapıb. Bundan əlavə, 2021-ci il yanvarın 11-də imzalanmış üçtərəfli bəyanatda da Zəngəzur dəhlizinin açılması, istifadəyə verilməsi təsbit edilib.



Layihənin icrası nəticəsində Azərbaycanın əsas hissəsinin Naxçıvan MR və Türkiyə ilə birbaşa nəqliyyat əlaqələri yaranacaq, ölkənin geoiqtisadi əhəmiyyəti daha da artacaq. Dəmir yolu işğaldan azad edilmiş torpaqlara həm vətəndaşların gediş-gəlişi, həm də yüklərin daşınması üçün böyük əhəmiyyətə malik olacaqdır. Nəzərə almaq lazımdır ki, yeni dəhliz ölkənin ən zəif inkişaf etmiş, 30 ilə yaxın işğal altında olan və talançılığa məruz qalan bölgəsindən keçir. Hazırda bu ərazilərdə, o cümlədən Şərqi Zəngəzur iqtisadi rayonunda irimiqyaslı infrastruktur layihələri həyata keçirilir. Bu xüsusda, dəhlizin istifadəyə verilməsi həmin bölgənin bərpası və ölkəyə reinteqrasiyası üçün çox vacib faktordur.

Bu dəmir yolu xəttinin qurulması ilə Bakı-Tbilisi-Qarsdan sonra Azərbaycanı Türkiyə ilə birləşdirən ikinci dəmir yolu şəbəkəsi yaranacaq. Regional müstəvidə Zəngəzur dəhlizi ən





qısa və təhlükəsiz tranzit keçidi olmaqla Çin və Mərkəzi Asiya ölkələrinin Avropa istiqamətində nəqliyyat əlaqələrinin diversifikasiyasını təmin etmiş olacaq və bu da, öz növbəsində, Orta Dəhlizin tranzit potensialının genişləndirilməsinə əhəmiyyətli təsir göstərərək regionun nəqliyyat-kommunikasiya xəritəsində strateji dəyişikliklərə səbəb olacaqdır.

Ən əsası, türk dünyası uzun illərdən sonra yenidən Zəngəzur dəhlizi vasitəsi ilə birləşəcək. Zəngəzur dəhlizinin açılması bölgənin və eləcə də türkdilli ölkələrin iqtisadiyyatına da öz təsirini göstərəcək, Şərqi-Qərbi və Şimal-Cənub nəqliyyat dəhlizlərinin əhəmiyyətini daha da artıracaq.

Hazırda Şərqi-Qərbi dəhlizi çərçivəsində Bakı-Tbilisi-Qars dəmir yolu xətti ilə və Qara Dəniz üzərindən yüklər daşınmaqdadır. Yeni dəhlizin global müstəvidəki önəmi, qeyd olunan istiqamətlərə alternativlik təşkil etməsi və qısa yolu təmin et-

məsidir. Bu da, öz növbəsində, Şərqi-Qərbi və Şimal-Qərbi dəhlizləri çərçivəsində daşımların artmasına önəmli töhfə verəcək.

Horadiz-Ağbənd dəmir yolu xəttinin təməlini ölkə Prezidenti İlham Əliyev 2021-ci il fevral ayının 14-də qoyub. Dəmir yolu xəttinin ox üzrə uzunluğu 110,4 km-dir. Dəmir yolu xəttinin trassında 9 stansiya (Horadiz, Mərcanlı, Mahmudlu, Soltanlı, Qumlaq, Həkəri, Mincivan, Bartaz, Ağbənd) yerləşir. Həmçinin, layihə çərçivəsində 3 ədəd tunelin, 41 ədəd körpünün, 3 ədəd qalereyanın, 7 ədəd yolötürücünün və ümumilikdə isə 450-yə yaxın süni mühəndis qurğusunun tikintisi planlaşdırılır. Dəmir yolu xəttinin tikintisi minatəmizləmə prosesilə paralel aparılır və indiyədək 105 km ərazi ermənilərin basdırdığı minalardan təmizlənib.

Tikinti-quraşdırma işləri üç mərhələdə həyata keçirilir və hal-hazırda dəmir yolu xəttinin ox üzrə 55 km hissəsi tamamlandı. I mərhələ: Horadiz, Mərcanlı, Mahmudlu və Soltanlı stansiyalarını əhatə edən 30 km-lik ərazidə: Torpaq işləri 97%, süni qurğular 93%, dəmir yolunun üstquruluş elementləri isə 90% həcmində tamamlandı. II mərhələ: Soltanlı, Qumlaq, Həkəri və Mincivan stansiyalarını əhatə edən 30-85 km-lik arası ərazidə: Torpaq işləri 33%, süni qurğular 62%, dəmir yolunun üst quruluşu elementləri isə 31% həcmində tamamlandı. III mərhələ: Mincivan, Bartaz və Ağbənd stansiyaları arası 85-110,4 km-lik ərazini əhatə edir. Hazırda həmin ərazidə minalardan təmizləmə işləri yerinə yetirilir. Layihənin 2023-cü ilin sonunda yekunlaşdırılması nəzərdə tutulub.



## YASAMAL YAŞAYIŞ KOMPLEKSİNİN İKİNCİ MƏRHƏLƏSİNDƏ YERLƏŞƏN 815 GÜZƏŞTLİ MƏNZİLİN SEÇİMİ BAŞA ÇATDI

**M**ənzil İnşaatı Dövlət Agentliyinin növbəti layihəsi – Yasamal Yaşayış Kompleksinin ikinci mərhələsində yerləşən ümumilikdə 815 mənzilin ipoteka kreditindən istifadə etməklə, həm də öz vəsaiti hesabına ödəniş üsulu ilə “Elektron hökumət” portalı ([www.e-gov.az](http://www.e-gov.az)) üzərindən “Güzəştli mənzil” sistemi vasitəsilə satışı prosesinə 24.09.2022-ci il tarixində saat 15:00-da başlanılmış və mənzillərin seçimi qısa müddətdə başa çatdırılmışdır.

Mənzillərin seçimi prosesi Mənzil İnşaatı Dövlət Agentliyinin inzibati binasında xüsusi karantin rejimi qaydalarına uyğun olaraq yaradılmış operativ qərargahda Azərbaycan Respublikası Dövlət Təhlükəsizliyi Xidmətinin, Azərbaycan Respublikasının Xüsusi Rabitə və İnformasiya Təhlükəsizliyi Dövlət Xidmətinin, Azərbaycan Respublikası Prezidenti yanında Vətəndaşlara Xidmət və Sosial İnnovasiyalar üzrə Dövlət Agentliyinin “Elektron Hökumətin İnkişafı Mərkəzi”nin, Rəqəmsal İnkişaf və Nəqliyyat Nazirliyinin tabeliyində fəaliyyət göstərən «AzInTelecom» MMC-nin, media və QHT nümayəndələrinin iştirakı ilə müşahidə edilmişdir.

Seçim mərhələsi başa çatdıqdan sonra işə Mənzil İnşaatı Dövlət Agentliyinin Aparat rəhbəri Fərman Qurbanlı “Güzəştli mənzil” sistemində aparılan təkmilləşdirmə işləri və xüsusi proqram təminatları vasitəsilə mənzil seçiminin daha sürətli edilməsinin qarşısının alınması məqsədilə mənzil seçimi prosesinə tətbiq edilən əlavə təhlükəsizlik tədbirləri əyani olaraq nümayiş etdirilmişdir.

“Azərbaycan Respublikasının Mənzil İnşaatı Dövlət Agentliyinin sərəncamında olan mənzilləri vətəndaşların güzəştlə əldə etməsi Qaydası”na uyğun olaraq gözləmə qaydasında mənzillərin seçimi işə 28 sentyabr 2022-ci il tarixində saat 15:00-da



başlayacaq və 01 oktyabr 2022-ci il tarixi saat 15:00-dək davam edəcəkdir.

Qaydaya əsasən satış müddətində seçilmiş bir mənzil həmin elan çərçivəsində daha iki şəxs tərəfindən də ardıcıl olaraq gözləmə qaydasında seçilə bilər. Bunun üçün, istifadəçi müəyyən edilmiş müddət ərzində “Güzəştli mənzil” sistemində elektron kabinetində müvafiq bölməyə daxil olaraq ödəniş üsulu, mənzil seçimi üsulu və layihəni seçərək mənzili axtarır. Mənzilə baxış mərhələsində bir neçə istifadəçi eyni mənzilə baxış keçirə bilər və “Təsdiq et” düyməsini sıxan ilk 2 şəxs həmin mənzili gözləmə qaydasında seçə bilər. Daha sonra istifadəçi gözləmə qaydasında seçdiyi mənzilin ərizəsini imzalayıb təqdim etməlidir. Əgər hər hansı bir səbəbdən mənzil onu seçmiş şəxs tərəfindən əldə edilmədikdə, ilk olaraq həmin mənzil gözləmə qaydasında birinci sırada seçmiş şəxsə təklif ediləcək. Eyni qaydada, əgər mənzil hər hansı bir səbəbdən birinci sırada seçmiş şəxs tərəfindən də əldə edilməsə, həmin mənzil gözləmə qaydasında ikinci sırada seçmiş şəxsə təklif ediləcəkdir.

Qeyd edək ki, 24.09.2022-ci il tarixində seçilmiş mənzillər barədə statistik məlumatlar ictimaiyyətə təqdim olunacaq.

# SİZİN MƏMNUNİYYƏTİNİZ BİZİM UĞURUMUZDUR



➤ Tam təmirli mağazaların  
satış və icarəsi

➤ Rahat və geniş  
infrastruktur

➤ 7/24 formatında  
güvenli xidmət

f abserontikintimm

✉ info@absherontmm.az

@ absheron\_tmm

Lökbatan qəsəbəsi,  
Xocahəsən yolu 57

**Abşeron Tikinti Materialları Mərkəzi**  
**Mağazaların satış və icarəsi**

+994 50 241 67 67  
+994 12 525 90 90



## СТРОИТЕЛЬСТВО АВТОДОРОГИ АХМЕДБЕЙЛИ-ФИЗУЛИ-ШУША ПРОДОЛЖАЕТСЯ СРЕМИТЕЛЬНЫМИ ТЕМПАМИ

**С**троительство автомобильной дороги Ахмедбейли-Физули-Шуша, которая берет свое начало с автодороги М6 Гаджигабул-Горадиз-Агбянд-Зянгзурский коридор и проходит через территории освобожденных от оккупации Физулинского, Ходжавендского, Ходжалинского и Шушинского районов, продолжается стремительными темпами.

Автодорога I технической категории Ахмедбейли-Физули-Шуша имеет протяженность 81,6 км.

Вдоль дороги строится 137 водопроводных труб различного диаметра, 30 подземных переходов, 7 мостов, 7 тоннелей и 9 виадуков.

На протяжении всего проекта продолжается строительство автомобильных мостов, эстакад, водопропускных круглых и прямоугольных монолитных труб. Общий процент выполнения работ по устройству искусственного основания по проекту составляет более 70%.

В настоящее время продолжается выполнение земляных работ вдоль дороги. Так, по проекту продолжают работы по расширению, срезу склонов, строительству нового дорожного полотна. На участках, где готово дорожное основание уже начаты работы по асфальтированию.

Кроме того, успешно выполняются работы по строительству дорожного узла на соединительном участке автомобильной дороги Ахмедбейли-Физули-Шуша с дорогой «Зафар Йолу».

Строительство на территории экономических районов Карабаха и Восточного Зянгзура автомобильной дороги Ахмедбейли-Физули-Шуша, являющейся одним из проектов дорожной инфраструктуры, которая сыграет важную роль в социально-экономическом развитии освобожденных от оккупации районов и сел, планируется завершить в 2024 году.

## ВОИНСКАЯ ЧАСТЬ В ФИЗУЛИ ОБЕСПЕЧЕНА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЕЙ БЛАГОДАря НОВОЙ ЛИНИИ ЭЛЕКТРОПЕРЕДАЧ

**В** соответствии с поручениями Президента Ильхама Алиева на всех освобожденных от оккупации территориях, в том числе в Физулинском районе, продолжают восстановительные работы. В рамках этого процесса завершились работы по обеспечению электроэнергией очередной N-ской воинской части в Физули. Благодаря проложенной новой линии электропередач

мощностью 35/0,4 кВ воинская часть обеспечена электроэнергией.

Как сообщили в ОАО «Азеришыг», протяженность линии, проложенной с применением изолированного провода, составляет 22,5 км. Линия берет свое начало с 110/35/10-киловольтной подстанции в городе Физули.

Отметим, что территория, на которой проводятся работы, предварительно была разминирована.

Ведется проектирование для обеспечения электрической энергией строящихся в Физули объектов, населенных пунктов. Предстоящая работа будет осуществляться в соответствии с современными стандартами и с применением инновационных технологий.

## ВЕДУТСЯ РАБОТЫ ПО ПРОЕКТИРОВАНИЮ ЦЕНТРА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В последние годы в регионах Азербайджана создаются соответствующие современным стандартам учреждения профессионального образования. Кроме того, совершенствуется материально-техническая база действующих профессиональных технических училищ, обновляется инфраструктура. Осенью текущего года в Джалилабаде планируется сдать в эксплуатацию новое учреждение профессионального образования на 800 мест. В настоящее время в Лянкяране строится центр профессионального обучения, в то же время ведутся работы по проектированию центра профессионального образования, который будет построен в городе Физули.

Об этом сообщил исполняющий обязанности директора Государственного агентства профессионального образования, заместитель директора Джейхун Керимов в ходе инфотура, организованного для наблюдения за ходом экзаменационного процесса конкурса для приема на работу учителей и мастеров производственного обучения в профессионально-технические училища, подведомственные Министерству науки и образования. Он отметил, что при строительстве учреждения профессионального образования они адаптируются к экономическим приоритетам географии, в которой расположены. Учитываются квалификации, отвечающие требованиям рынка труда в данном регионе и прилегающих районах.

## СТАРТОВАЛ ПРОЕКТ «ПОЗНАЕМ И ПРОСЛАВИМ ШУШУ!»

Общественное объединение «Развитие общества и СМИ» дало старт проекту «Познаем и прославим Шушу!», реализуемого при финансовой поддержке Агентства государственной поддержки неправительственных организаций.

Главная цель проекта заключается в пропаганде города Шуша в виртуальном пространстве, для этого предусмотрено создание сайта на азербайджанском, русском и английском языках.

Кроме того, планируется производство короткометражного фильма, посвященного 270-летию Шуши и отражающего историю и сегодняшнее состояние города, а также издание журнала на азербайджанском, русском и английском языках.



## ЗАСЛУЖЕННЫЙ ДЕЯТЕЛЬ ИСКУССТВ ФАХРИЯ ХАЛАФОВА ПОСЕТИЛА АГДАМСКИЙ РАЙОН

Заслуженный деятель искусств Фахрия Халафова, воплощающая образ Натаван на съемках фильма о поэтессе, проходящих в крепости Шахбулаг XVIII века, посетила Центр Гейдара Алиева Агдамского района.

Ф.Халафова подарила Центру Гейдара Алиева проект эскиза крепости Шахбулаг 1980 года. Во время обсуждения с главой Исполнительной власти района Вагифом Гасановым проекта эскиза крепости Шахбулаг, она отметила, что в период оккупации армянские вандалы изменили форму купола, относящегося к карабахской мусульманской архитектуре, в присущую им форму. Было подчеркнуто, что на основании поручения главы государства крепость Шахбулаг скоро будет отремонтирована и куполу будет возвращена прежняя форма.

## В ГОРОДЕ ШУША ПРОШЛА МЕДИЦИНСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

В городе Шуша прошла медицинская конференция на тему «Эвакуация и экстренная хирургия больных в горно-пустынных условиях», организованная Министерством здравоохранения Азербайджана, Центром общественного здравоохранения и реформ (ISIM), Объединением по управлению медицинскими территориальными подразделениями (ТЭВІВ), Referans Medical Group и Uptodate in Medicine.

На конференции было отмечено, что в достижении этой победы важная роль принадлежит нашим врачам и профессиональным медицинским работникам, которые с первого дня войны служили на передовой вместе с нашими солдатами. В выступлениях профессиональных врачей были затронуты такие темы, как определение механизма травмы с помощью методов оказания первой помощи, особенности оказания первой медицинской помощи до стационара при техногенных катастрофах, принципы лечения при остановке сердца, а также диагностика случаев в связи с травмами, угрожающими жизни. По окончании конференции участникам мероприятия были вручены плакетки.

# CƏNUBİ QAFQAZIN ƏN BÖYÜK TİKİNTİ MATERİALLARI BAZARI



## – Azərbaycan tikinti bazarını necə görürsünüz? Son 10 ildə hansı dəyişikliklər baş verib?

– Hər bir ölkənin iqtisadi durumunu və imkanını göstərən sahələrdən biri tikinti sektorudur. Əgər bu sektorda canlanma varsa, deməli, həmin ölkə iqtisadi cəhətdən inkişaf edir. Müstəqilliyimizin ilk illərində tikinti sektorunda vəziyyət yaxşı deyildi. Bunun başlıca səbəbi iqtisadi böhran üzündən vəsait çatışmazlığı, bir də tikinti sektorunda sahibkarlığın formalaşmaması idi. Üstəlik, xarici sahibkarlar da həmin illər bu sahəyə vəsait yönəltməyə tələsmirdilər. Cari əsrin ilk illərində Azərbaycanın enerji sektoru üzərindən dünya kapitalist sistemə inteqrasiya olması tikinti sektorunun da canlanmasına şərait yaratdı. Tikinti sektorunda əsl canlanma isə Azərbaycana 2010-2015-ci illərdə büdcəyə yüksək məbləğdə neft gəlirləri daxil olduğdan sonra başladı. İlk növbədə vacib infrastruktur layihələrinin və quruculuq-abadlıq işlərinin həyata keçirilməsinə start verildi. Ardınca sosial xarakterli tikinti layihələrinin icrasına başlanıldı. Bu gün Azərbaycanın inşaat sektorunda dövlət müəssisələri ilə yanaşı, özəl sektora məxsus tikinti şirkətləri də yaxından iştirak edir. Bu gün artıq Azərbaycanda hər kəs tərəfindən tanınan yerli və xarici böyük inşaat markaları fəaliyyət göstərir. 2015-2016-cı illərdə ard-arda milli valyutanın devalvasiyaya uğraması nəticəsində bir çox sahə kimi tikinti sektorunda zərər gördü. Artan qiymətlər, idxalın və alıcılıq qabiliyyətinin azalmasına gətirib çıxardı. Buna rəğmən sonrakı illərdə bu sektorda yeniliklər, özəl və dövlət dəstəklili layihələr ardıcıl olaraq davam etdirildi. 2020-ci ilin əvvəlindən başlayaraq COVID pandemiyası, neftin qiymətinin kəskin enməsi və digər problemlər bu sahənin demək olar ki, dayanmasına gətirib çıxartdı. Hal-hazırda



Qaradağ rayonu Lökbatan qəsəbəsində geniş və müasir infrastruktura malik yeni Abşeron Tikinti Materialları Mərkəzinin inşası davam edir.

Mərkəzin qeyd olunmuş ərazidə yaradılması şəhər mərkəzində sıxlığın aradan qaldırılması, iri tonnalı maşınların hərəkətinin qarşısını almaqla yol infrastrukturu və ekoloji mühitin yaxşılaşdırılması, kənd təsərrüfatı üçün yarasız torpaq sahələrinin səmərəli istifadəsi və regionların inkişafı proqramı çərçivəsində yeni iş yerlərinin yaradılması ilə əhalinin sosial rifahının yaxşılaşdırılmasına zəmin yaradır. Daha ətraflı bu barədə "Business Time" jurnalına müsahibədə şirkətin direktoru Anar Bədəlov danışıb.

isə durğunluq davam edir. Buna səbəb kimi dünyada baş verən qlobal dəyişikliklər, artan inflyasiya, ölkələrarası qarşıdurmalar, vətəndaş müharibələri, Yer kürəsində var olan yoxsulluğun daha da dərinləşməsi insanların bu sektora vəsait ayırmasına və ya yatırım etməsinə maneələr yaradır. Abşeron Tikinti Materialları Mərkəzi olaraq bizdə bunun yaxından şahidi oluruq. Hər şeyə baxmayaraq, ümidlilik və işlərimizi layiqincə davam etdirməyə, hədəflərimizə doğru irəliləməyə çalışırıq. Azərbaycan xalqı hər zaman zövqlü məhsullara rəğbət göstərib. Bu, daha çox insanların evlərini, mənzillərini təmir etmək üçün seçdiyi inşaat məhsullarında özünü göstərir. Abşeron Tikinti Materialları Mərkəzi də məhz müştərilərə sərfəli, keyfiyyətli, bir çox çeşiddə tikinti materiallarını bir yerdən seçim etmək üçün yaradılmış mərkəzdir. Tikinti sektoru çoxşaxəli alt sahələrdən ibarət fəaliyyət növüdür. Gələcəkdə tikinti sektorunun canlanması mebel sənayesi, inşaat materiallarının satışı, və eyni zamanda əmək bazarı kimi bir çox sahələrin də dirçəlməsi deməkdir.

## – Mərkəziniz haqqında bizə məlumat verməyinizi xahiş edirik. Abşeron Tikinti Materialları Mərkəzi nə ilə fərqlənir?

– Abşeron Tikinti Materialları Mərkəzi Qaradağ rayonu Lökbatan qəsəbəsində yerləşən 255 ha əraziyə malik ölkənin və Cənubi Qafqazın ən böyük müasir tikinti materialları bazarıdır. Dövlət dəstəklili layihənin yaranmasında məqsəd Azərbaycanda fəaliyyət göstərən inşaat şirkətlərini bir yerdə toplamaq, şəhərdəki sıxlığın aradan qaldırılması və böyük müştəri kütləsini bir mərkəzdə cəmləşdirməkdir. Bilirsiniz ki, artıq uzun illərdə ki, tıxac problemi Bakıda əsas problemlərdən birinə çevrilib. Maraqlı fakt ondan



ibarətdir ki, tıxac yalnız şəhərin mərkəzində və pik saatlarda deyil, hətta şəhərin istənilən yerində, istənilən saatda yaranır. Bunun ən bariz nümunəsi olaraq Bakının Ziya Bünyadov prospekti və Baksol yolu deyilən ərazisidir. Bu yerlərdə böyük tikinti bazarı və digər işə obyektləri yerləşir. Bu ərazilərdə hərəkət edən iri tonnajlı yük avtomobilləri həm piyada, həm də, avtomobillə hərəkət edən insanlar üçün problemlər vardır. Bundan əlavə, getdikcə inkişaf edən şəhərimizin görüntüsünə də zərər vurur. Dünyanın inkişaf etmiş ölkələrində bu tipli bazarlar şəhər mərkəzindən uzaqda yerləşir. Yaradılan bu mərkəz də dünya praktikasına əsaslanaraq Bakının tıxac probleminə son qoymaq və müştərilərin daha rahat alış-veriş etməsinə şərait yaratmaqdır. Bazarın inşası 3 hissədən ibarətdir. Bazarın I hissəsinin və ümumilikdə 55 ha hissəsinin inşası artıq tamamlanıb. Bu ilin noyabr ayının ortalarında rəsmi açılışla istifadəyə veriləcək. II, III hissədəki görülən işlər də yaxın illərdə tamamlanaraq istifadəyə veriləcək.

Abşeron Tikinti Materialları Mərkəzində yerləşən mağazalar “Elit”, “Prestij”, “Qarışıq” cərgəsində və “Açıq” ərazidən ibarətdir. Bizdə 42 m<sup>2</sup>-dən başlayan icarə sahələri var. “Elit” cərgə 21 korpus daxil olmaqla 420 mağazadan ibarətdir. Ümumi icarə sahəsi 6000 m<sup>2</sup>-dir. “Prestij” cərgəsində isə 124 mağaza var. Bunların ümumi sahəsi 7633 m<sup>2</sup>-dir.

“Qarışıq” cərgədə mağazaların sayı 233-dür. Mağazaların ümumi sahəsi 9786 m<sup>2</sup> təşkil edir. “Açıq” əraziyə gəldikdə isə ümumi sahəsi 21000 m<sup>2</sup>-dir. Bu ərazilərdə böyük həcmli malların satışı nəzərdə tutulur; taxta, armatur, qara metal, alçıpan, kafel-metlax, sement, fanera, profnastillər, mərmər və s. mallar.

Bazarın üstünlüklərinə gəldikdə isə bu mərkəzdə yerləşən iri şirkətlərin və sahibkarların idxalçı və istehsalçılardan ibarət olmasıdır. Burada ölkənin iri taxta, alçıpan, metal, mərmər idxalçıları və istehsalçıları fəaliyyət göstərir. Başlanğıcda qeyd etdiyim kimi mərkəzin Qaradağ bölgəsində yerləşməsi logistik baxımdan rahatlıq yaradır. Ətraf rayonlara giriş-çığış, İpək Yolu terminalı, Abşeron Dəmiryolu Stansiyasına yaxın olması müştərilərimizin mallarını rahat, təhlükəsiz və sürətli daşınmasına şərait yaradacaq. Logistika demişkən, hal-hazırda ölkəmizin tikinti bazarlarında bununla bağlı bir servis yoxdur. Tikinti materiallarını seçərkən təchizatçınızın logistika xidməti ilə maraqlanın. Yükün çatdırılması, boşaldılması, daşınma təhükəsizliyinin qorunması mütləq amillərdir. Abşeron Tikinti Materialları Mərkəzi tikinti məhsullarının mərkəzdən birbaşa istənilən ünvana çatdırılmasını təmin edən geniş şəbəkəli, böyük işçi qüvvəsinə malik ödənişli olmaq şərti ilə mərkəzin ayrıca logistika xidmətini istifadəyə verəcək. Bu da, əsas olaraq mərkəzə yaxın olan qəsəbələrdə əmək bazarının böyüməsinə gətirib çıxara-



racaq. Mərkəz gələcəkdə Kobya, Əmək və Əhalinin Sosial Müdafiəsi Nazirliyi ilə də işbirliyini genişləndirmək niyyətindədir.

#### – Müştərilərinizə hansı üstünlükləri, endirimləri təqdim edirsiniz?

– İlk öncə nəzərinizə çatdırım ki, Mərkəzimizin peşəkar komandasının iş strategiyası 2 mərhələdən ibarətdir. 1-ci mərhələ biznes fəaliyyətində B2B

adlanan bazarın cəlb etdiyi öz müştəriləri (sahibkarlar, şirkətlər), 2-ci mərhələ olaraq isə B2C adlanan mərkəzin burada yerləşdiyi şirkətlərdən alış-veriş etməyə gələn sahibkarların müştəriləri, yəni istehlakçılar. Abşeron Tikinti Materialları Mərkəzi cəlb etdiyi öz müştəriləri üçün heç bir yerdə olmayan 2 mərtəbədən ibarət tam təmirli, istilik sistemli, sanitariya qovşağı, 7/24 mühafizə xidməti və optik internetlə təchiz olunmuş yerlər təqdim edir. Mağazaların sahəsi 42 m<sup>2</sup>-dən başlayaraq 400 m<sup>2</sup>-dək dəyişir. Bundan başqa müxtəlif cür malları saxlama qabiliyyətinə malik böyük həcmli anbarlar müştərilərin xidmətinə verilir. Digər bir məqam isə bazarda yerləşəcək şirkətlər ilk 6 ay icarə haqqından azad olunur. Müştərilərə təklif olunan icarə qiymətləri isə bugünkü bazar qiymətlərinə görə daha ucuzdur. Alış-veriş edəcək müştərilərimizə gəldikdə isə onlar üçün gələcəkdə kampaniyalar, endirimlər, “cashback”lər planlaşdırılır. Burada yerləşən inşaat brendləri tikinti materiallarının birinci əldən satışını həyata keçirir və istənilən çeşiddə inşaat mallarını keyfiyyətli və sərfəli qiymətdə müştərilərə təqdim edir. Həmçinin Abşeron Tikinti Materialları Mərkəzi mütəmadi olaraq müştərilər üçün endirim və kampaniyalar keçirəcəkdir. Və Azərbaycanın ilk dəfə olaraq Abşeron Tikinti Materialları Mərkəzi tikinti sahəsində olan yenilikləri təqdim etmək məqsədilə “İnşaat festivalı” adlı ənənəvi bir-birindən rəngarəng konsert-proqram təşkil ediləcəkdir.

#### – Abşeron Tikinti Materialları Mərkəzinin gələcək planları nədir?

– Mərkəzimizin gələcək planı ölkədə və regionda inşaat sahəsində insanların ehtiyaclarını qarşılıyaacaq sənayeləşmiş zona yaratmaqdır. Sənayeləşmiş zona dedikdə, məqsəd burada tikinti materiallarının satışı ilə yanaşı inşaat sektorunda lazımı olan istehsalat bölmələrinin yaradılması nəzərdə tutulur. Bununla yanaşı, müştərilərin rahat alış-veriş etməsi üçün xidmət sektoru da fəaliyyət göstərəcək. Layihənin planında Mərkəzdə bank, gömrük xidməti kimi inzibati idarələrin və bura gələn qonaqların rahatlığını təmin etmək üçün otel, avtodayanacaq tipli obyektlərin inşası planlaşdırılıb.

Leyla AXUNDOVA

# ŞİRKƏTİMİZ BÜTÜN DÜNYADA «AĞILLI KƏNDLƏR» YARATMAĞA HAZIRDIR

AGALI, ZƏNGILAN | Ağillı kənd  
AGALI, ZANGILAN | Smart Village



Yüksək texnologiyalar Azərbaycan şirkətlərinin nəinki öz məhsulları ilə rəqabət apara bildiyi sahələrdəndir, həm də qiymət/keyfiyyət nisbətində görə çox vaxt xarici analoqlarını üstələyir. Bundan əlavə, innovasiyaların inkişafı ölkələrin rəqabət qabiliyyətini artırmaqla iqtisadiyyata müsbət təsir göstərməyə imkan verir. SINAM şirkətinin prezidenti Elçin Əliyev "Business Time"-ə dövlət səviyyəsində innovasiyaların tətbiqini necə sürətləndirmək və bu sahədə ölkənin rəqabət qabiliyyətini necə artırmaq barədə danışdı.

– Mən birbaşa sualla başlamaq istərdim. Azərbaycanda innovasiyaların inkişafı sizi qane edirmi?

– Olduqca maraqlı sualdır və daha çox izaha ehtiyac vardır. Həqiqətən də Azərbaycan son 10 ildə innovasiyalar sahəsində irəliyə nəhəng sıçrayış etmiş, praktiki olaraq bütün sahələrdə hökumətin rəqəmsallaşması ilə məşğul olmuşdur. Bu gün ölkədə rəqəmsal hökumətlə bu və ya digər şəkildə qarşılaşmayan insan tapmaq çətindir. Təbii ki, bu işdə vaxtilə ölkə vətəndaşlarının ehtiyacları üçün əsas xidmətlərin istifadəyə verilməsini təmin edən "ASAN xidmət" böyük rol oynamışdır. Lakin digər qurumlar da, xüsusilə Rəqəmsal İnkişaf və Nəqliyyat Nazirliyi innovasiyaların insan həyatının müxtəlif sahələrində tətbiqi istiqamətində böyük işlər görür. Hesab edirəm ki, yaxın 5 ildə "rəqəmsal" dövlət xidmətlərinə yekun keçidi proqnozlaşdırmaq olar ki, bu da vətəndaşların onlara göstərilən xidmətlərdən rahatlığını daha da artıracaq və bütün sahələr üzrə idarəetmə keyfiyyətinin əhəmiyyətli dərəcədə artmasına və həm lokal, həm də global çağırışlara sürətli reaksiya verilməsinə gətirib çıxaracaqdır. Yeri gəlmişkən, hətta bir qədər paradoksal da olsa, bizdə hökumətin özəl sektorla müqayisədə innovasiyalar sahəsində daha fəal olmasını qeyd etmək olar.

Lakin dövlət tərəfindən daha çox diqqət yetirilməsini tələb edən başqa bir şey var. Əlbəttə, "ağillı şəhər" və "ağillı kənd" kimi texnologiyaların kompleks tətbiqi də daxil olmaqla ölkədə hər yerdə innovasiyaların tətbiqi davam edir. Lakin İT məhsullarının ixracı vasitəsilə innovasiyaların gəlir əldə etmək yolu kimi dövlətin rəqabət qabiliyyətini təmin etmək üçün diqqət yetirilir. Düzdür, bu gün Azərbaycanın İT şirkətləri dünyanın 30-dan çox ölkəsinə yüksək texnologiyalı məhsullar ixrac edirlər, lakin ixrac həcmi və milli həllər üçün potensial bazarlar hələ də yetərli deyil.

– Vəziyyəti dəyişmək üçün nə etmək lazımdır?

– Fikrimcə, dövlət sektorunda Azərbaycanın İT şirkətlərinə və uyğun olaraq onların məhsullarına daha çox inam yaranmalı və təbii ki, idarə və müəssisələr də belə məhsulların öz tərəflərindən yaradılmasını dayandırmalıdır. Qeyd etmək istərdim ki, Azərbaycanda son illər bəzi dövlət təşkilatları İT üzrə məsələlərinin həlli üçün özlərinin İT şöbələrini yaratmışlar. Əslində, belə yanaşma dünya praktikasına uyğun deyildir və strateji mənada gec-tez konkret idarə və ya müəssisədə texnologiyaların inteqrasiyasına əngəl törədəcək və istisna etməmişəm ki, buna görə də sonda dövlət xeyli artıq pul ödəməli olacaqdır.

Axı niyə bəzi idarə və ya müəssisələr öz İT həllərini yaradırlar? Onlar fikirləşirlər ki, əgər özümüz daxildə komanda yaradaraq sıfırdan texnologiya yaradıb onu tətbiq edə bilərixsə, nəyə görə İT şirkətə vəsait ödəməliyik. Eyni zamanda nəzərə alınmır ki, İT şirkətlərdə bir çox hallarda artıq sınaqdan keçirilmiş və bu və ya digər idarə və ya müəssisədə uğurla istismar olunan hazır həll vardır. Bundan başqa İT şirkətinin həllinin arxasında bir çox mürəkkəb İT layihələrini uğurla həyata keçirmiş təcrübəli komanda dayanır. Nəticə etibarını ilə belə dövlət qurumları gəc- tez heç bir təkmilləşdirmə imkanı olmayan özlərinin yaratdıqları İT sistemlərinin girovuna çevriləcəklər. Məgər ABŞ Müdafiə Nazirliyi və ya bu ölkənin digər dövlət idarələri İT həlləri özləri hazırlayırlar? Microsoft, Cisco, Oracle, IBM və bir çox başqa innovativ Amerika şirkətləri onların ABŞ hökuməti tərəfindən müqavilələrlə dəstəklənməsi təmin olunmasaydı qlobal nəhənglərə çevrilə bilməzdilər. Bu dünya nəhəngləri öz ölkələrində ayaq tutaraq qlobal genişlənmə imkanları əldə etdilər. Eyni prosesi Çində, Almaniyada, İsraildə və s. ölkələrdə müşahidə etmək olar. Hesab edirəm ki, Azərbaycanda da dövlət strukturları İT texnologiyaları sahəsində texniki tapşırıqları hazırlamalı və sonra dəqiq seçim yolu ilə bu tapşırıqlara uyğun inteqrasiya üçün ən yaxşı İT həllini müəyyənləşdirməlidirlər. İnanın ki, Azərbaycanın böyük İT şirkətləri ən çətin inkişaf yolunu keçmişlər və 20 ildən artıq təcrübəyə və güclü səriştəli komandalara malikdirlər.

Biz istənilən çağırışlara cavab verməyə və dünyanın bir çox ölkələrində miqyaslına biləcək həllər yaratmağa hazırıq. Əgər ölkə daxilində bizə etibar etmirlərsə və xarici analoqlara üstünlük verirlərsə, onda xarici ölkələrdə biz hansı inamdan danışa bilərik?

**– Bununla yanaşı, yerli İT şirkətlərinin həllərindən istifadə edən dövlət qurumları da az deyil və bu nəzərə cərpacaq nəticə verirmi?**

– Siz tamamilə haqlısınız. Bir çox dövlət idarələri yerli şirkətlərin təqdim etdiyi ən yaxşı İT həllərini tətbiq edirlər ki, bu da onlara öz funksiyalarını daha səmərəli yerinə yetirməyə imkan verir.

Nümunə üçün Azərbaycan Mərkəzi Bankını götürək. Mərkəz Bank öz məsələlərinin realizasiyası üçün ən yaxşı həlləri cəlb etməsəydi o, texnoloji cəhətdən hazırkı qədər güclü təchiz olunmazdı. Optimal yanaşma sayəsində Mərkəzi Bank Hökumət Ödənişlər Portalı yarada bildi ki, bu portal vasitəsilə hər ay on milyonlarla manat dəyərində bir neçə milyon tranzaksiya həyata keçirilir. Bu platforma ən qabaqcıl platformalardan biridir və bir çox ölkələrin nümayəndələri bu sahədə Azərbaycan təcrübəsini öyrənməyə davam edir.

Azərbaycan Mərkəzi Bankı həmçinin sertifikatlaşdırılmış rəqəmsal imza və elektron sənəd dövriyyəsi sistemlərini tətbiq etmişdir. Funksionallıq baxımından bu həllər Qərb ölkələrinin mərkəzi banklarındakı analoji həllərdən heç bir şəkildə geri qalmır. Yeri gəlmişkən, Azərbaycan Mərkəzi Bankı üçün bu həllərin bir çoxu SINAM tərəfindən yaradılmışdır.

Digər parlaq nümunə isə dünya səviyyəsində tanınan “ASAN Viza” məhsuludur. Təbii ki, “ASAN xidmət” informasiya texnologiyaları üzrə ixtisaslı mütəxəssislər komandası yaradaraq müstəqil şəkildə vizaların verilməsi sistemini hazırlaya bilirdi. Lakin müəssisənin rəhbərliyi bu layihəyə yerli İT şirkətini, xüsusilə də informasiya təhlükəsizliyi standartlarının müasir tələblərinə uyğun olaraq elektron vizaların verilməsi sistemini yaradan SINAM şirkətini cəlb etmək qərarına gəldi. Hesab edirəm ki, “ASAN Viza” sisteminin yaradılması son illər ölkəmizə turist axınına güclü təkan vermişdir. Yeri gəlmişkən, “ASAN Viza” dövlət-özləşmə (PPP, Public Private Partnership) modeli əsasında yaradılmışdır. Bu əslində dövlət və biznes tərəflərinin hər birinin maraqları gözənilməklə sosial əhəmiyyətli vəzifələrin həlli üçün qarşılıqlı fəaliyyət imkanlarını təmin edir. Bu model həm dövlət, həm də biznes üçün müsbət cəhətlərə malik olduğundan Qərbdə getdikcə populyarlaşır.

**– Əldə etdiyimiz məlumata görə, SINAM bu modelə getdikcə daha çox diqqət yetirir. Onun üstünlükləri nədir?**

– Dövlət-özləşmə modeli çərçivəsində layihə həyata keçirərkən xərclərin bir hissəsini biznes öz üzərinə götürür, lakin sonradan öz xərclərini ödəmək üçün bu layihədən müəyyən maliyyə gəliri əldə edir. Dövlət-özləşmə modelini tətbiq etməklə tərəflər gələcək uğurları üçün öz üzərinə məsuliyyət götürür, məqsədlərə birgə nail olmağa köməklik göstərir və hər şey son nəticədə sinerji effektinə gətirib çıxarır. Axı, başa düşmək lazımdır ki, dövlət, prinsipcə, həmişə hər şeyi ödəyə və məsuliyyət daşıya bilməz və demək olar ki, həmişə səriştəli tərəfdaşlara ehtiyac duyur və özləşmə çox vaxt dövlət sektorunda olmayan bacarıq və biliklərə malik olur. Belə bir model uğurludur, çünki tərəflər bir-birini tamamlayır və nəticədə məqsədə birlikdə nail olurlar. Məsələn, öz rəqəmsal imza həlli ilə SINAM dövlət-özləşmə tərəfdaşlığı çərçivəsində Rəqəmsal İnkişaf və Nəqliyyat Nazirliyi tərəfindən yeni nəsil SİMA bulud rəqəmsal imza həllinin hazırlanmasına cəlb olunmuşdur. Tərəflərin hər biri unikal səriştəyə malikdir və onlar birlikdə beynəlxalq standartlara cavab verən və uğurla inkişaf edən məhsul yarada bildilər. SINAM şirkəti elektron imza üzrə SPKİS adlanan tam kompleks həllər təqdim etmiş və bu həllər SİMA sistemində inteqrasiya olunmuşdur. Yeri gəlmişkən, şirkətimizin SPKİS rəqəmsal imza həlli beynəlxalq auditdən uğurla keçmiş və dünyanın aparıcı konsaltinq şirkətlərindən biri olan Deloitte tərəfindən sertifikatlaşdırılmışdır ki, bu da keyfiyyəti və beynəlxalq standartlara uyğunluğu əyani şəkildə nümayiş etdirir.

Ölkədə dövlət-özləşmənin inkişafı üçün müvafiq qanun layihəsi də hazırlanmışdır ki, onun qəbulu bu modelin ölkədə müxtəlif sahələrdə, o cümlədən yüksək texnologiyalar sahəsində tətbiqinə yeni təkan verəcəkdir. Bu modelə bağlı təcrübəmizdən danışsaq, yuxarıda göstərilən nümunələrə əlavə olaraq, dövlət müəssisələri üçün maliyyə hesabatlarının idarə edilməsi sistemi (SERP), eləcə də Rəqəmsal İnkişaf və Nəqliyyat Nazirliyi ilə rəqəmsal imza layihələrini qeyd etmək olar. Hər iki layihə uğurla inkişaf edir və SINAM dövlət-özləşmə modeli çərçivəsində bu layihələrdə iştirak edir.

SINAM həmçinin hazırda dövlət sektoru müəssisəsi ilə birgə e-ticarət layihəsini həyata keçirir və yaxın vaxtlarda sistem istismara veriləcək.





**– Hazırda SINAM Qarabağda işğaldan azad edilmiş ərazilərdə praktiki olaraq hər şeyi sıfırdan yaradaraq İT texnologiyaların tətbiqi üzərində fəal işləyir. Bu halda hansı xüsusiyyətlər nəzərə alınmalıdır?**

– Azərbaycan dünyada ilk dəfə olaraq “ağıllı” texnologiyaların sistemli istifadəsi ilə bütöv bir region yaratmaq üçün unikal imkana malikdir. Eyni zamanda, texnologiyalar həm tikilməkdə olan şəhərlərdə, həm də kəndlərdə tətbiq oluna və “vahid şəbəkə” ilə birləşdirilə bilər. Regionun praktiki olaraq sıfırdan qurulması faktı şəksiz üstünlük deməkdir. Lakin texnologiyadan texnologiya xatirinə deyil, insanın səmərəliliyini artırmaq üçün istifadə edilməlidir. Texnologiyalardan istifadə nəticəsində əldə olunacaq faydaları aydın şəkildə müəyyən etmək və onun iqtisadi əsaslandırılmasını vermək lazımdır. Əgər sistemli yanaşmadan danışırıqsa, onda “ağıllı” texnologiyalar üç prinsip əsasında yaradılmalıdır. Dəstəkləyici infrastruktura malik innovativ ekosistemi formalaşdırmaq, şəhər və kənd sakinləri üçün çoxsaylı rəqəmsal xidmətlər üçün zəmin yaratmaq lazımdır. Eyni zamanda, innovasiyanın yerlərdə biznesə gətirə biləcəyi faydaları da nəzərə almaq lazımdır. Əgər sakinlər davamlı inkişaf üçün real fayda əldə etməsələr, o zaman regionda innovasiyaların uğurundan danışmaq çətin olacaq və burada başa düşmək lazımdır ki, dövlət üçün təkcə ekosistemi deyil, həm də innovasiyaya əsaslanan biznes mühiti yaratmaq çox çətinidir. Bu halda yenə də dövlət-özəl tərəfdaşlıq modeli idealdır və bu model Qarabağın inkişafı sisteminə ideal şəkildə inteqrasiya oluna bilər. Biznes, iqtisadi əsaslandırma nəzərə alınaraq innovasiyalardan istifadə üçün effektiv olacaq çoxlu parlaq fikirlər (insaytlar) təqdim edə bilər. Bu və ya digər texnologiyaları tətbiq etməzdən əvvəl “mənfəət nə olacaq”, “bu texnologiyanın tətbiqindən sərmayənin qaytarılması mümkün olacaqmı”, “texnologiyanın mövcud problemin ənənəvi həlli ilə müqayisədə üstünlükləri nədən ibarətdir” və s. kimi mühüm suallara cavab vermək lazımdır. Əgər suallara müsbət cavab verə bilsək, o zaman innovasiyaları yerli əhalinin davamlı inkişafının xidmətinə verə bilərik.

Qeyd edim ki, SINAM hazırda Zəngilan rayonunun Ağalı kəndində həyata keçirilən “ağıllı kənd” layihəsində fəal iştirak edir. Bu kənddə texnologiyaların tətbiqi bir neçə istiqamətdə həyata keçirilir və bunların hamısı birlikdə sinerji effekt verəcək. “Ağıllı kənd təsərrüfatı” texnologiyaları fermerlərə innovasiyadan istifadə etməklə idarəetmənin səmərəliliyini və məhsuldarlığı artırmağa imkan verəcək. Kənddə həmçinin “Əşyaların İnterneti (IoT)” texnologiyaları tətbiq olunacaq və fermer avadanlıqlarından

məlumatların toplanması və onların emalı üçün IoT şəbəkəsi qurulacaq. Tətbiq olunan geoinformasiya sistemləri də verilənlər bazaları ilə birləşdiriləcək və fermer təsərrüfatlarının idarə olunmasının səmərəliliyini artıracaq. Kənddə distant tədris metodları da daxil olmaqla müasir tədris texnologiyalarının tətbiq olunduğu “ağıllı məktəb” fəaliyyət göstərəcək. Layihə başa çatdıqdan və aralıq nəticələrin təhlilindən sonra bu “ağıllı kənd” layihəsi təkcə Qarabağda və bütün Azərbaycanda deyil, kənd təsərrüfatında innovasiyalara ciddi ehtiyacı olan üçüncü dünya ölkələrində də uğurla həyata keçirilə bilər. Bu layihənin özəlliyi ondadır ki, “ağıllı kənd” tam işçi vəziyyətdə təhvil əsasında istifadəyə verilir və bu gün kənd üçün ən zəruri olan hər şeyi özündə birləşdirir. Bundan əlavə, gələcəkdə mövcud texnologiyaların yenilənməsi və ya yeni xidmətlərin əlavə edilməsi ilə layihə daha da mürəkkəbləşə bilər.

**– Azərbaycanın yüksək texnologiyalar sahəsində yaxşı ənənələri var. Ölkədə ən mürəkkəb layihələr həyata keçirilib, nəinki ölkə daxilində, hətta xaricdə də fəaliyyət göstərən iri İT şirkətləri var. Amma nədənsə Azərbaycanda bütün dünyaya uğurla miqyaslanı bilən və dünyanı fəth edə biləcək İT məhsulları yoxdur. Sizcə, səbəb nədir?**

– Bu, həqiqətən çətin məsələdir və onun həlli üçün parçalanma prinsipini tətbiq etmək və kökləri tapmaq lazımdır. Həqiqətən də, Azərbaycan məhsulları yüksək keyfiyyətlidir və uğurla istifadə olunur, lakin biz hələlik sektorları təmənilə transformasiya edə biləcəkdir və yeni biznes modellər üzərində qurulan rəqəmsal həlləri global bazara təqdim edə bilmirik. Amma əlbəttə ki, bu asan məsələ deyil və belə “inqilabi” həllər hər gün yaranmır. Məsələn, belə həllərə misal kimi Uber və ya Airbnb-ni göstərmək olar.

Ancaq sualınıza cavabı bir iyerarxik struktur səviyyəsində axtarmaq olmaz və prosesdə bütün maraqlı tərəflərin iştirakı tələb olunur. Sektorların kökündən transformasiyasını təmin edən həllər axtarmaq və yaratmaq üçün qeyri-standart kateqoriyalarla düşünməyi bacaran xüsusi növ insanlar lazımdır. Düşünürəm ki, ilk növbədə, həm təşəbbüskar insanlar üçün səlahiyyətli iyerarxik strukturlarda, həm də startaplar üçün ekosistemdə dinamik mühit yaratmaq lazımdır ki, orada istedadlı insanlar rahat şəraitdə bütöv sahələri dəyişdirə biləcək rəqəmsal məhsulları yarada və inkişaf etdirə bilsinlər. Fikrimcə, aidiyyəti dövlət qurumları, iri İT biznes və startaplar bir masa arxasında ayləşib Azərbaycanda global səviyyədə uğurla miqyaslanı biləcək texnologiyaların inkişafına əngəl törədən maneələri birlikdə aradan qaldırılmalıdır.

**Leyla AXUNDOVA**

**“Bakı OTİS lift” QSC**  
OTIS və SIGMA şirkətlərinin  
Azərbaycandakı rəsmi distribütöru

Your Elevator Partner... SIGMA



**SIGMA** Your Elevator Partner  
[www.sigmaelevators.com](http://www.sigmaelevators.com)

Bakı şəh., Xətai rayonu, F.Bayramov küç., 15, AZ1025  
Tel.: +994(12) 490 57 43 • Faks: +994(12) 490 57 42  
Mob.: +994(55) 335 05 52  
E-mail: [otis\\_elevator@mail.ru](mailto:otis_elevator@mail.ru) • [khalillovotis@gmail.com](mailto:khalillovotis@gmail.com)  
Instagram: [baku\\_otis\\_lift](https://www.instagram.com/baku_otis_lift)  
[www.otis.com](http://www.otis.com) • [www.sigmaelevators.com](http://www.sigmaelevators.com)

# TƏHLÜKƏSİZ LİFT VƏ ESKALATORLARIN DOĞRU ÜNVANI

Dünyanın ən rahat, modern daşıma vasitələrindən biri olan lift və eskalatorların düzgün quraşdırılmaması, onların sistemindəki kiçik nasazlıqlar böyük fəlakətlərin yaranmasına, insan ölümlərinin baş verməsinə səbəb ola bilər. Bu baxımdan lift və eskalatorların standartlara uyğun şəkildə quraşdırılması, bu işlərin görülməsi zamanı insanların təhlükəsizliyinin təmininin önə çəkilməsi olduqca vacibdir.

**D**ünyanın bu sahə üzrə ən məşhur şirkətlərindən biri sayılan, ABŞ-ın qabaqcıl lift şirkəti olan “OTIS” in lift və eskalatorlarından istifadə edən insan təhlükəsizliyini təminatın verildiyinə arxayın ola bilər. Çünki onlar yüksək səviyyədə istehsal edilərək peşəkar mütəxəssislər tərəfindən tam standartlara uyğun formada quraşdırılır.

“OTIS” in liftləri artıq bütün dünya üçün təhlükəsizlik markası sayıla bilər. Hər gün dünyada 2 milyard insanın rahat və təhlükəsiz hərəkətini təmin edən, 2 milyondan çox müştəriyə xidmət göstərən “OTIS” şirkətinin məhsullarına dünyanın ən tanınmış binalarında, eyni zamanda ən böyük ticarət mərkəzlərində rast gəlmək olar. “OTIS” in Azərbaycandakı tərəfdarı, 2004-cü ildən fəaliyyət göstərən “Bakı OTIS Lift” Qapalı Səhmdar Cəmiyyəti fəaliyyətə başladığı dövrdən indiyədək 10 minə yaxın lift və eskalator quraşdıraraq minlərlə insanın rahat hərəkət etməsini təmin edib. Azərbaycan bazarında aparıcı mövqeyə, böyük işçi qüvvəsinə malik olan “Bakı OTIS Lift” in əsas müştəriləri dövlət müəssisələridir. “OTIS” in lift və eskalatorları quraşdırılarkən başqa zavodların detallarından qətiyyənlə istifadə edilmir, bütün hissələr yalnız “OTIS” ə məxsus olur. Lift və eskalatorların detalları “OTIS” in dünyanın bir çox ölkələrində yaratdığı zavodlarda istehsal edilir. Bütün zavodlardakı istehsal prosesinə “OTIS” in ABŞ-dakı mərkəzi ofisi birbaşa nəzarət edir.

“OTIS” in məhsulları Avropada istehsal olunduğundan onların quraşdırılması sifarişçiyə bir qədər baha başa gəlir. Məhz bunu nəzərə alan “Bakı OTIS Lift” bütün sifarişçilərini həm keyfiyyət, həm də qiymət baxımından razı salmaq üçün törəmə şirkəti olan “Sigma” ilə də əməkdaşlıq edərək onların modellərindən istifadə etməyə üstünlük verir. Çində istehsal edilən və Asiya, Cənubi Amerika ölkələri üçün nəzərdə tutulan “Sigma” liftləri ilə “OTIS” liftləri arasında keyfiyyət baxımından fərq yoxdur. Sadəcə olaraq, Çində işçi qüvvəsi ucuz olduğundan böyük korporasiyalar özlərinin istehsal müəssisələrini buraya köçürərək malın maya dəyərini daha ucuz edir.



Azərbaycanda qiymət uyğunluğuna görə müştərilər daha çox “Sigma” modellərinə üstünlük verirlər. Belə liftlər ən çox yaşayış binalarında quraşdırılır.

Şirkət binalarda təkə sərnəşin deyil, yük, qaraj liftləri də quraşdırıla bilər. Yük liftləri 5 ton yükü qaldırmaq qabiliyyətinə malikdir. “Bakı OTIS Lift” hətta ev liftləri də quraşdırıla bilər. Əgər kimsə şəxsi yaşayış evində 1-2 nəfərlik lift quraşdırmaq istəyirsə, bu halda onun “Bakı OTIS Lift” ə müraciət etməsi ən doğru yol olar.

Liftlərin çox fərqli olan interyerlərinin, parametrlərinin “Bakı OTIS Lift” tərəfindən müəyyən edilməsi müştərilərin işini rahatlaşdırmaqla yanaşı, texniki nizamlanmanın da düzgün həyata keçirilməsində mühüm rol oynayır. Şirkətin mütəxəssisləri xüsusi cihaz vasitəsilə parametrləri özləri nizamlayır, çox fərqli olan interyerləri xüsusi kataloqlar vasitəsilə müştəriyə təqdim edirlər. Sifarişçinin xüsusi istəyi olarsa və zavod onu standartlara uyğunluq baxımından qəbul edərsə, onda lift həmin interyer əsasında istehsal edilir.

“OTIS” və “Sigma” liftlərinin üstünlüyü onların təkə təhlükəsiz və estetik baxımdan gözəl olması ilə bağlı deyil. Məhsul-



ların keyfiyyətinə verilən 18 ay təminat bu üstünlüyü artıran səbəblərdəndir. Bu müddətdə sifarişçilərdən texniki dəstəyini əsirgəməyən “Bakı OTIS Lift” təkcə özünün deyil, başqa şirkətlərin də quraşdırdığı lift və eskalatorlara texniki xidmətini həyata keçirir.

Məhsullara texniki dəstəyin göstərilməsi üçün yaranan ehtiyaca gəldikdə, bu müddət fərqli olur. Lift və eskalatorun necə istismar edilməsindən asılı olaraq, bəzən 6 ay, bəzən isə 1 il sonra texniki dəstəyin göstərilməsinə ehtiyac yaranır. Yeni quraşdırılmış lift, eskalator düzgün istismar edilmədikdə texniki dəstəyə daha tez ehtiyac yaranır.

“Bakı OTIS Lift” üçün sifarişlərin yerinə yetirilməsi zamanı əsas üstünlük verilən meyar quraşdırmanın daha asan və təhlükəsiz həyata keçirilməsidir. Şirkət lift və eskalatorların daha müasir qaydada quraşdırılması üçün mövcud olan bütün yenilikləri yaxından izləyir və onları işində tətbiq edir. Quraşdırma ilə bağlı müasir üsullar ortaya çıxan zaman bu barədə “Bakı OTIS Lift”ə zavoddan da məlumat verilir. Lift və eskalatorların quraşdırılması yalnız peşəkər kadrlara həvalə edilir. Zavodun mütəxəssisləri işçilərin yeniliklərdən xəbərdar olması, təhlükəsizlik qaydalarına əməl etməsi məqsədilə onlar üçün mütəmadi olaraq, təlimlər keçirir.

Qeyd edək ki, “Sigma” liftlərinin quraşdırılma hüququ “Sigma”nın rəsmi distribütörü olan “Bakı OTIS Lift”ə məxsus olduğu halda, bazarda saxta “Sigma” liftləri də var. Lakin “Sigma Şanxay” adı ilə quraşdırılan belə liftlər nə standart, nə də keyfiyyət baxımından “Bakı OTIS Lift”in liftlərinə uyğun deyil.



Keyfiyyəti olduqca aşağı olan bu liftləri sifariş edənlər aldıkları məhsulların həqiqi deyil, saxta “Sigma” olduğunu bilməlidirlər. Saxta lift satıcıları tərəfindən aldanmamalarından ötrü sifarişçilər birbaşa “Bakı OTIS Lift”ə müraciət etməyə üstünlük verməlidirlər. Lift, eskalator quraşdırmaq niyyətində olanlar bilməlidirlər ki, müştəri məmnunluğunu təmin etməyi bacaran “Bakı OTIS Lift”ə üz tutanlar şirkətin işindən olduqca razı qalacaqlar. “Bakı OTIS Lift”in sifarişləri qısa zaman ərzində keyfiyyətlə yerinə yetirilməsi müştəri məmnunluğunu təmin edən səbəblərdəndir. Lakin əsas müsbət məqamlardan biri şirkətin bütün sifarişləri rəsmi sənədləşdirmə əsasında qəbul edib həyata keçirməsidir. “Bakı OTIS Lift”lə sifarişçi arasında imzalanmış müqavilədə sifarişin hansı keyfiyyətlə və nə zaman ərzində təhvil verilməyi öz əksini tapır ki, bununla şirkət üzərinə işin keyfiyyəti ilə bağlı üzərinə düşən öhdəliyi rəsmi olaraq, təsdiqləyir.

Əgər liftinizin, eskalatorlarınızın daim yüksək keyfiyyətlə, təhlükəsiz şəkildə işləməsinə istəyirsinizsə, o zaman ən doğru ünvana- “Bakı OTIS Lift”ə üz tutun!

**Xəyyam GÜNƏŞLİ**

**“Bakı OTIS lift” QSC**  
OTIS və SIGMA şirkətlərinin  
Azərbaycandakı  
rəsmi distribütörü

**OTIS**

Bakı şəh., Xətai rayonu, F.Bayramov küç., 15, AZ1025  
Tel.: +994(12) 490 57 43 • Faks: +994(12) 490 57 42  
Mob.: +994(55) 335 05 52  
E-mail: otis\_elevator@mail.ru • khalilovotis@gmail.com  
Instagram: baku\_otis\_lift  
www.otis.com • www.sigmaelevator.com



# İRƏLİLƏYİŞ VƏ YENİLİKLƏR

Azərbaycanda iki gənc iş adamı tərəfindən ortaq şəkildə yaradılan “Green Stream International” MMC yeni şirkət olmasına baxmayaraq, bazarda artıq özünə müəyyən qədər yer tuta bilib. Onun bu uğurunun arxasında isə məhsullarının keyfiyyətinin yüksəkliyi və onların qiymətlərinin bazar qiymətlərinə uyğun olmasıdır. “Green Stream International” MMC-nin təsisçiləri olan Ramin Şərifov və Rövşən Qasımzadə şirkətin fəaliyyəti barədə olan suallarımızı cavablandırır:

– **“Green Stream International” MMC-nin fəaliyyət istiqamətləri nələrdən ibarətdir?**

– **Ramin Şərifov:** Şirkətimizin əsas profili Azərbaycanda tikinti məhsullarının, alətlərinin idxalı və distribütorluğunu həyata keçirməkdir. “Green Stream International” MMC Rusiyanın 20 aparıcı istehsalçısının Azərbaycandakı eksklüziv distribütörüdür. Yəqənə şirkət ki, Azərbaycana yalnız Rusiya istehsalı olan tikinti məhsullarını – izolyasiya vasitələrini, əl alətlərini, santexnika avadanlıqlarını, elektrik əşyalarını gətirərək satırıq. Bizim portfelimizdə 2000-ə yaxın məhsul çeşidi var. Fəaliyyətimiz Azərbaycanın bütün rayon və şəhərlərini əhatə edir. Bakı şəhərində 2 anbarımız var. Regionlardakı ən böyük anbarlarımız Mingəçevir, Şəki, Biləsuvar və Qubadadır. Biz eyni zamanda layihələrin idarə olunmasında, tenderlərdə iştirak edirik.

– **“Green Stream International” MMC Rusiyanın hansı istehsalçıların məhsullarını Azərbaycan bazarında təqdim edir?**

– **Ramin Şərifov:** Məhsullarını idxal etdiyimiz 20 zavodun hər biri Azərbaycan üçün yeni brenddir. Bəzi brendlərin 3 ay, bəzilərinin isə 1 il ərzində Azərbaycan bazarında yer tutmasına nail olmuşuq. İlk olaraq, Rusiyanın “Novaya vsata” zavodunun nərdivanlarını Azərbaycana gətirmişik və bununla da ölkə daxilində nərdivan bazarının 35-40 faizinə sahib olmuşuq.

– **Niyə görə Rusiya istehsalçıları ilə işləməyə üstünlük verirsiniz?**

– **Rövşən Qasımzadə:** 2014-cü ildə Rusiya bəzi sanksiyalara məruz qaldı. Bu sanksiyalar artdıqca onlar idxaldan asılılıqlarını azaltmaq zərurətini hiss etdilər. Zavodlar məhsullarının daha da keyfiyyətli olması üçün köhnə avadanlıqlarını Avropa istehsalı olan müasir avadanlıqlarla əvəz etməyə başladılar. 2014-2018-ci illər ərzində Rusiya istehsalçıların məhsulları keyfiyyət baxımından çox yüksəldi. Həmin zaman iş partnyorum Ramin Şərifovla bunu müşahidə etdik ki, artıq Rusiya məhsulları keyfiyyət baxımından Avropa məhsullarına çox yaxınlaşıb, bu məhsulların qiyməti də çox münasibdir. Ona görə belə bir ideyamız yarandı ki, Azərbaycan bazarında olan keyfiyyətsiz məhsulları daha keyfiyyətli ilə əvəz etmək üçün Rusiya zavodları ilə əməkdaşlıq edək və bunu həyata keçirdik.

– **“Green Stream International” istehsalla məşğul olur?**

– **Ramin Şərifov:** Hazırda nərdivan, ütü masaları, paltarların qurudulması üçün istifadə edilən asılıqanlar, bel istehsal edirik. Biz Azərbaycanda ilk dəfə olaraq, Rusiya istehsalı olan nərdivanlarla eyni keyfiyyətdə olan nərdivanların istehsalına başlamışıq. Azərbaycan markası olan “Master klass” adlı bu məhsullarımız hazırda yerli bazarda satılır. Həmin nərdivanların Qazaxıstana, Özbəkistana və Gürcüstana ixrac edilməsi üzərində də işləyirik. Artıq Qazaxıstan və Gürcüstanda müştərilərimiz var. Bu yaxınlarda Özbəkistanda keçiriləcək tikinti sərgisində iştirak etməklə həmin ölkənin də bazarına daxil olmaq istəyirik. Nərdivanların ixracını həyata keçirməklə yanaşı, Özbəkistanda istehsal olunan məhsullardan Azərbaycana idxal etmək niyyətindəyik. Bununla bağlı artıq müəyyən müqavilələrimiz var.

– **İndiyədək Azərbaycan iqtisadiyyatına nə qədər investisiya qoymusunuz?**



– **Rövşən Qasımzadə:** “Green Stream International” MMC yaradıldığı 2018-ci ildən indiyədək iqtisadiyyata orta hesabla 15 milyon manata yaxın investisiya yatırıb. Təbii ki, gələcək illərdə yerli istehsal sahəsi genişləndikcə investisiyanın həcmi də artacaq. Biz müştərilərimizə təqdim etdiyimiz məhsulların çeşidlərini artırmağı nəzərdə tuturuq. İnvestisiyaları artırmaqla istehsal sahələrimizi artırmaqla bilirik.

– **İstehsal etdiyiniz məhsullar yalnız Azərbaycan bazarında satılır?**

– **Ramin Şərifov:** Hazırda yerli istehsal olan məhsullarımızı Azərbaycan bazarında satırıq. Ancaq gələcəkdə məhsullarımızı Avropa bazarına da çıxarmağı planlaşdırırıq.

– **Məqsədlərinizdən biri də keyfiyyətsiz məhsulları bazardan çıxarmaqdır. Azərbaycan bazarında buna nə dərəcədə nail olmusunuz?**

– **Rövşən Qasımzadə:** İstehsalçıların sayı az olduğuna görə Azərbaycan tikinti materiallarının 70-80 faizini idxal edir. Ucuz başa gəldiyinə görə idxal edilən məhsulların böyük hissəsi Çinin keyfiyyətsiz mallarıdır. Bizim keyfiyyətli mallarımız Çinin keyfiyyətsiz malları ilə eyni qiymətə satılır. Yerli vətəndaşın vəsaitini qorumaq üçün keyfiyyətli məhsullar satmağa çalışırıq. Buna görə də biz yalnız keyfiyyətə üz tutmuşuq.

– **Məhsullarınız Avropa standartlarına cavab verir?**

– **Rövşən Qasımzadə:** Bəli, bütün məhsullarımız Avropa standartlarına cavab verir. Rusiyanın dövlət standartları Avropa standartları ilə demək olar ki, eynidir.

– **Qarabağın yenidənqurulması prosesində hansı formada iştirak edirsiniz?**

– **Rövşən Qasımzadə:** Hazırda biz Qarabağda iki istiqamət üzrə iş görürük. Bu yaxınlarda Zəngilanın Ağalı kəndinin yaxınlığında - 5 hektara yaxın torpaq sahəsində tikinti işlərinə başlanılacaq. Orada inşaat materiallarının satış obyektini tikiləcək. Ağdamda da korporativ satışlarımız olacaq. Biz Qarabağda tikinti apararıq yerli, xarici şirkətləri tikinti materialları və alətləri ilə təchiz edirik.

– **Şirkət məhsullarının satışını necə həyata keçirir? Məhsullarınızın satışını bütün ölkəni əhatə edirmi?**

– **Ramin Şərifov:** Satış strategiyamız əvvəlcədən qurulmuş marketing strategiyası üzrə həyata keçirilir. Menecerlər vasitəsilə bütün tikinti və ticarət obyektlərindən sifarişlər toplanılır. Logistika şöbəmizin əməkdaşları tərəfindən bu sifarişlərin obyektlərə daşınması təmin edilir. Bakıda olduğu kimi, regionlarda da hər bir anbarın nəzdində satış komandası var. Bu komanda vasitəsilə məhsullarımızı dükanlarda yerləşdiririk. Məhsullarımız dükanlarda özümüzün istehsal etdiyi satış rəflərində yerləşdirilir.

– **Məhsullarınızın satış səviyyəsi Sizi qane edir?**

– **Ramin Şərifov:** Hazırda satış səviyyəsi bizi qane etmir, çünki biz istədiyimiz bazar payına sahib deyilik. Hədəfimiz yüksək keyfiyyətli məhsullar idxal edərək Azərbaycan bazarında yüksək paya sahib olmaqdır. Biz buna nail olmaq üçün irəliləyirik. Bizim yerli bazarda istehsal etmək istədiyimiz, eyni zamanda, Özbəkistan və Qazaxıstandan Azərbaycana idxal etmək istədiyimiz məhsullar var.

– **Rövşən Qasımzadə:** Biz 4 ildir ki, fəaliyyət göstəririk. Bu müddətdə bizim satış səviyyəimiz hər il 2-2,5 dəfə artır. Biz hazırda sahib olduğumuz bazar payının on qatını tuta bilirik. Düzdür, bu, yenə də Azərbaycan bazarının bir qismi olacaq, çünki bazarda bizdən başqa da şirkətlər var. Onların da özlərinin məhsul çeşidləri var. Hətta bizdən də əvvəl müəyyən brendlərlə işləyən çox yaxşı yerli şirkətlər var. Biz onları özümüzdə rəqib hesab edərək irəliləyirik.

– **Hədəfləriniz nələrdən ibarətdir?**

– **Rövşən Qasımzadə:** Hədəflərimizdən biri Azərbaycanda analoqu olmayan böyük bir ticarət mərkəzinin tikilməsidir. Xarici ölkələrdə buna oxşar konsepsiyalar var, amma biz daha fərqli yeniliklər barədə düşünürük. Burada yalnız tikinti materiallarının satışını həyata keçirilməyəcək, daşınmaz əmlakın içində qurulması üçün lazım olan digər məhsulların satışını həyata keçiriləcək, eyni zamanda, müəyyən xidmətlər təklif ediləcək.

Xəyyam GÜNƏŞLİ

# LİFT VƏ ESKALATORLAR: YÜKSƏK SƏVİYYƏLİ KEYFİYYƏT

Son illər ərzində Azərbaycanın lift və eskalator sektorunda fəaliyyət göstərən şirkətlərin sayında müəyyən qədər artım müşahidə edilərsə də, onların yalnız bəziləri gördükləri işlərin keyfiyyətlərinə görə müştərilərini tam olaraq, razı sala bilirlər. Belə müəssisələrdən biri olan "S-ENNA" Məhdud Məsuliyyətli Cəmiyyəti (MMC) artıq 9 ildir ki, bu sektorun ən aparıcı şirkətləri arasında özünə yer tutub.



## PƏRVİZ ZALOV

"S-ENNA" şirkətinin təsisçisi və direktoru

**L**ift və eskalator sektorunda keyfiyyətli iş görən şirkətlərdən biri sayılan "S-ENNA" yaşayış binaları və obyektlərdə kifayət qədər zövqlü, modern dizayna malik, ən əsası isə yüksək təhlükəsizlik tələblərinə cavab verən lift və eskalatorlar quraşdırmaqla yanaşı, həmin avadanlıqların və qaldırıcı qurğuların idxalını da reallaşdırır. "S-ENNA" bunlardan əlavə "HYUNDAI ELEVATOR CO., LTD"-ni Azərbaycanda təmsil edən şirkət olaraq, lift, eskalator, travelator, avtopark sistemləri, platform mühafizə qapıları təchizi, quraşdırılması və texniki servisi ilə də məşğul olur. Şirkətin peşəkar komandası digər lift brendlərinin də təmirini, modernizasiyasını və texniki xidmətini həyata keçirir.

İndiyədək "Çinar Park" Biznes Mərkəzində, Moskva Dövlət Universitetinin Bakı filialında, Dövlət Şəhərsalma və Arxitektura Komitəsində, Olimpiya şəhərciyində, "Araz 2011" yaşayış binasında, Bakı Media Mərkəzində, "Caspian Business Hotel"-də, "Nizami Mall"-da, və s. liftlərin quraşdırılmasını həyata keçirən "S-ENNA" MMC işğaldan azad edilmiş ərazilərdə həyata keçirilən yenidənqurma işlərində də iştirak edib. Şuşada bərpa edilən və Prezident İlham Əliyevin də açılışında iştirak etdiyi "Qarabağ" hotelində liftlərin quraşdırılmasını bu şirkət həyata keçirib.

Azərbaycanda istehsal müəssisəsi olmadığı üçün "S-ENNA" liftlərin quraşdırılması üçün tələb olunan avadanlıqları xaricdən, əsasən Koreya və Çindən idxal edir. Xüsusi tip qaldırıcı qurğu və platformalar isə Türkiyədən gətirilir.

"S-ENNA" müştərilərinə yalnız sənişin liftləri deyil, yük, xəstəxana liftləri, restoranlar, mağazalar üçün kənardan idarəolunan liftlər, eskalatorlar, yeriyən səkilər (travolator) də təqdim edir. Liftin saxtasına, binanın tipinə uyğun olaraq, fərqli formalı liftlər təqdim olunur. Şaxtanın ölçüsünə uyğun olaraq, maksimum çəki, qapı ölçüsü, kabin ölçüsü və sürət təmin edilir.

Qiymətlərə gəldikdə, dünya brendi olan "HYUNDAI ELEVATOR CO., LTD"-nin avadanlıqlarının qiymətləri texniki göstəricilərə uyğun tənzimlənir və bu qiymətlər digər brendlərin qiymət siyasətinə uyğun gəlir.

"S-ENNA" sifariş aldığı layihələrin yalnız icraçısı olmur. O, layihələrdə həm də müştərinin mənafeyini təmsil edərək onun maraqlarını nəzərə alır. Lift, eskalator quraşdırmaq üçün "S-ENNA"ya müraciət edən müştəriyə sifariş və servis xidməti ilə bağlı bütün məsələlər peşəkar komanda üzvləri tərəfindən detallı izah edilir. Müştəri ilə hətta seçdiyi qurğunun gələcəkdə yarada biləcəyi fəsadlar müzakirə olunur və ən optimal, etibarlı variant təklif olunur.

Sifarişin keyfiyyətli olmasından, müştərinin sonradan hər hansı problemlə üzlənməməsi üçün "S-ENNA" liftin tipinin seçilməsindən başlamış onun quraşdırılmasına, işə düşməsinə kimi olan bütün keyfiyyətli olmasını birinci növbədə istehsalçıdan qaynaqlanır. Lakin bu, heç də hər zaman yetərli olmur. Liftin keyfiyyətli olması üçün layihənin texniki baxımdan dəqiq qiymətləndirilməsi, lift seçiminin düzgün aparılması, onun peşəkarlıqla quraşdırılması olduqca vacibdir. Sadalanan bütün bu amilləri nəzərə alan şirkət liftin parametrlərini təyin edən zaman təkcə binanın növünə (xəstəxana, iş mərkəzi, yaşayış və otel və.s) xüsusi diqqət yetirmir, hətta buraya insan axınının necə olacağını da nəzərə alır. Çünki bütün bunlar nəzərə alınmadıqda liftin məhsuldarlığı aşağı düşür, onun keyfiyyəti ilə bağlı müəyyən problemlər yaranır.

Liftin, eskalatorun təkcə komfortlu olması lazım deyil. Komfort və təhlükəsizlik amilləri bir-birini tamamlayaraq vəhdət təşkil etdikdə müştəri sonda rahat və təhlükəsiz liftdən, eskalatorlardan istifadə etmiş olur. Bunu özü üçün bir nömrəli prioritet sayan "S-ENNA" MMC-nin təhlükəsizlik amilinə ciddi şəkildə diqqət yetirməsinin nəticəsidir ki, indiyədək onun quraşdırdığı liftlərin təhlükəsizliyi ilə bağlı xırda da olsa, bir nöqsan ortaya çıxmayıb.

"S-ENNA"-nın liftlərinin təhlükəsizliyinin ən böyük təminatçısı onun avadanlıqlarının istehsalçısının dünya miqyasında tanınan "Hyundai Elevator Co., Ltd" şirkətinin olmasıdır. Bu təcrübəli şirkətin təklif etdiyi bütün avadanlıqlar yüksək təhlükəsizlik tələblərinə cavab verir. Ancaq buna baxmayaraq, "S-ENNA" təhlükəsizliyin ən ali səviyyədə təmin edilməsindən ötrü liftlərin quraşdırılması zamanı özünün bəzi xüsusi tələblərini də qoyur, liftin layihələndirməsinə, sifarişinə, istehsal prosesinə nəzarəti özü həyata keçirir. İstehsalçı "S-ENNA"-nın lift və eskalatorlarını məhz bu tələbləri nəzərə almaqla istehsal edir.

"S-ENNA" lift və eskalatorların quraşdırılması zamanı işə daim nəzarət etməklə kifayətlənməyərək montaj bitdikdən sonra da daim sınaqlar keçirir. Bundan sonra liftlər Fövqəladə Hallar Nazirliyinin yoxlamasından keçir. Bütün bu prosedurlar lift və eskalatorların texniki pasportunda öz əksini tapır.

Lift quraşdırıldıqdan sonra avadanlıqlarının keyfiyyətinə 18 ay zəmanət verilir ki, bu da istehsalçı tərəfindən rəsmi nümayəndə olaraq "S-ENNA" MMC-yə təqdim edilən zəmanət müddətidir. "S-ENNA" "Hyundai Elevator Co.,Ltd" şirkətinin nümayəndəsi kimi həmin zəmanət müddətini müqavilədə rəsmi olaraq, qeyd edir. "S-ENNA"-nın xidmətinin özəlliyi ondadır ki, lift sektorunda müştərisinə texniki xidməti ehtiyat hissə daxil etməklə, həyata keçirir. Bu da o deməkdir ki "S-ENNA"-nın liftlərinin zəmanəti daimi olur.

Xəyyam GÜNƏŞLİ

## HYUNDAI ELEVATOR



# DÜZGÜN İŞIQLANDIRMA

2022-ci il mart ayının 6-da "Buta Palace"da biznes sahəsində 2021-ci ilin yekunları üzrə "Azəri Business Award" Milli mükafatının təqdimat mərasimində "Voltaj Elektrik Quraşdırma və Təmir Tikinti" MMC şirkəti "İlin şirkəti. İşıqlandırma sistemlərinin istehsalı" üzrə əsas mükafata layiq görüldü.



**MÜŞFIQ HÜSEYNOV**

Direktor

"Voltaj Elektrik Quraşdırma və Təmir Tikinti" MMC şirkəti 2016-cı ildə yaradılıb. Metal konstruksiyalar zavodu sənaye və mülki sektor obyektlərinin tikintisində istifadə üçün yüksək keyfiyyətli metal konstruksiyaların istehsalına xüsusi diqqət yetirir.

Metal konstruksiyaların istehsalına texniki nəzarət şöbəsi nəzarət edir. Şöbə hər bir metal məmulatının keyfiyyətinə görə rəhbərlik qarşısında cavabdehlik daşıyır. Tapşırıqların yerinə yetirilməsinə nəzarət istehsalın hər bir mərhələsində və istehsal dövrünün hər bir bölməsinin girişində və çıxışında həyata keçirilir. Nəticədə, metal konstruksiyaların və ya hər bir fərdi məhsulun istehsalı prosesi ultrasəsdən istifadə edilərək strukturun qaynaqları və birləşmələrinin hərtərəfli nəzarəti ilə başa çatır.

Şirkətə məxsus 35 ədəd nəqliyyat vasitələri və icarə müqavilələri əsasında anbarlar vardır. Kollektivdə hazırda 140 nəfər işçi çalışır.

Şirkət fəaliyyət göstərdiyi son 6 il ərzində elektrik quraşdırma və təmir-tikinti işləri gördüyü sahələrdə bir çox uğurlu layihələr icra etmişdir. Belə ki, bir neçə dövlət əhəmiyyətli müqavilələrin bağlanmasına və işlərin görülməsinə uğurla nail olmuşdur.

Şirkət təcrübəli və peşəkar mühəndislərin, o cümlədən gənc və dinamik işçi heyətinin bilik və bacarıqları sayəsində istənilən böyüklükdə olan elektrik quraşdırma layihələrinin öhdəsindən asanlıqla gəlir. Əsas fəaliyyət sahəsi elektrik təchizatı, transformatorların, elektrik panellərin, quraşdırılması, binalarda elektrik quraşdırma və sazlama işləri, elektrik dirəkləri və işıqlandırma sistemləri, elektrik kabel xətlərinin quraşdırılması, təchizatı və s. ibarətdir. "Voltaj Elektrik Quraşdırma və Təmir Tikinti" MMC eyni zamanda dövlət və özəl sektordə fəaliyyət göstərən şirkətlərlə əməkdaşlıq edərək, işğaldan azad olunmuş rayonlarda, abad-





laşdırma və geniş şəhərsalma layihələrində uğurla iştirak edir. Görülən işin etibarlılığını və keyfiyyətini, həmçinin istehsal prosesinin təyin edilmiş tələb və normalara cavab verdiyini təsdiq etmək üçün şirkət ISO 9001, 14001 və 45001 sertifikatlarını almış və mütəmadi olaraq keçirilən yoxlamaları uğurla keçərək müsbət rəy almışdır. Ofisdaxili çalışanların orta yaşı 35 olmaqla, dinamik, həllyönümlü və daim innovativ düşünən gənc və ixtisaslı kadrlardan təşkil olunmuşdur. Şirkət rəqabətli mühitdə uğurla çıxış etməklə yanaşı, həmçinin cəmiyyətə töhfə vermək üçün təcrübə proqramları da elan edir. Şirkətin əməkdaşları arasında torpaqlarımızı canları bahasına müdafiə edən əsgərlər - Birinci və İkinci Qarabağ müharibəsi veteranları da vardır.

2022-ci ilin yanvar ayında şirkət sertifikatlaşdırmadan keçərək ISO 9001:2015 Keyfiyyət İdarəetmə Sistemi, ISO 14001:2015 Ətraf Mühitin İdarəetmə Sistemi, ISO 45001:2018 İş Sağlamlığı və Təhlükəsizliyi İdarəetmə Sistemi kimi beynəlxalq sertifikatlar almışdır. Bu sertifikatlar şirkətin nizam-intizamı, xidmət və məhsulların keyfiyyəti ilə seçildiyinin də sübutudur. Bundan əlavə, iş yerlərində təhlükəsizliyə xüsusi diqqət yetirilir, çünki insanların həyatı və sağlamlığı əsas prioritetdir.

Polad konstruksiya zavodu yüksək keyfiyyətli metal konstruksiyaların istehsalı üçün ən müasir avadanlıq və alətlərlə təchiz edilmişdir. İstehsal olunan bütün metal konstruksiyalar üçün şirkət öz üzərinə bir sıra zəmanət öhdəlikləri götürür, metal məmulatların zəmanət müddəti və zəmanətdən sonrakı texniki xidmət şərtləri birbaşa müqavilələr vasitəsilə sifarişçilərlə razılaşdırılır.

### Şirkət rəhbərliyinin əsas vəzifəsi:

- › sifarişlərin keyfiyyətli icrasını təmin etmək;
- › metal konstruksiyaların istehsalı üçün müasir avadanlıqların istifadəsi;
- › yüksək keyfiyyətli xammal və materialların istifadəsi hesabına ən son texnologiyalara uyğun istehsal olunan metal konstruksiyaların etibarlılığı və davamlılığı;
- › hər bir müştəriyə fərdi yanaşma, polad konstruksiya zavodu ilə müştərilər arasında qarşılıqlı əlaqə üçün aydın prosedür;
- › idarəetmə və mühəndis heyətinin peşəkarlığı, yüksək ixtisaslı və təcrübəli işçilər.

“Voltaj Elektrik Quraşdırma və Təmir Tikinti” MMC-nin istehsalat sexi müasir avadanlıqlarla və keyfiyyətli istehlak materialları ilə təchiz edilmişdir ki, bu da yüksək keyfiyyətli məhsul istehsal etməyə imkan verir. Təcrübəli istehsal menecerinin rəhbərliyi altında ən yaxşı mütəxəssislər satılan məhsulların keyfiyyətinə və təhlükəsizliyinə zəmanət verir.



### Texniki şöbə və idarəetmə:

- › Bacarıqlı heyət və layihə tapşırıqlarının düzgün bölüşdürülməsi müştərilərə xidmət baxımından əla nəticələr verir.
- › İdarəetmə şöbəsinin təcrübəli əməkdaşları çağırışdan hazır məhsulların təhvil verilməsinə qədər layihələrə rəhbərlik edir, istənilən sualları cavablandırır.
- › Nəticədə işdə ahəngdarlığa, qısa müddətdə keyfiyyətli məhsullara nail olunur.



Zavodda parkların, meydanların, küçələrin, xiyabanların, kiçik və böyük yaşayış məntəqələrində küçələrin, yolların, magistral yolların abadlaşdırılması üçün müxtəlif çeşiddə işıqlandırma dirəkləri istehsal edir. Öz istehsal bazası yüksək keyfiyyətli avadanlıq, sifarişlərə peşəkar münasibət – təklif olunan məhsulların keyfiyyətinə zəmanət deməkdir.

“Voltaj Elektrik Quraşdırma və Təmir Tikinti” MMC az və orta hərəkət intensivliyi olan küçə və yolların funksional və dekorativ işıqlandırılması, həyətlərin, bəndlərin, xiyabanların, bulvarların, parkların, meydanların, bağ evlərinin, yanacaqdoldurma məntəqələrinin işıqlandırılması üçün nəzərdə tutulmuş sinklənmiş metal işıqlandırma dirəkləri istehsal edir.

Bu il ərzində şirkət tərəfindən Ağstafa rayonunun Dağkəsəmənli kəndinin elektrik təchizatı yenidən qurulub. Bundan əlavə, Bakı – Rusiya yolunda qovşaqların və turniketlərin işıqlandırılmasını təmin edib. 10 min 7 metrlik dirək, 4 min 8 metrlik dirək və 3 min 6 metrlik dirək artıq istehsal edilərək təhvil verilmişdir.

Leyla AXUNDOVA

# КРАСОТА, ВЗРАЩЕННАЯ СТОЛЕТИЯМИ

VUGWILL TILE and GLASS art STUDIO, помимо стекла ручной работы, вывела на отечественный рынок уникальное предложение для создания настенных росписей и напольных покрытий, варьирующихся от простой квадратной плитки до сложной мозаики и художественного панно, – глазурованную керамическую плитку. Ее предтечей можно считать глазурованный кирпич, самым ранним свидетельством которого стало обнаружение такового в Эламском храме в Чога Занбил, датируемый XIII веком до нашей эры. Окружать себя красотой человек стремился на протяжении всей своей истории. И сегодня глазурованная керамическая плитка все больше проникает в дизайнерские решения. В чем ее привлекательность и что отличает продукцию VUGWILL TILE and GLASS art STUDIO от привычных материалов – в беседе с совладельцем студии Вугаром Аббасовым и молодой художницей Нигяр Муслимовой.



– Как в Вашу жизнь вошла работа с глазурью и керамикой?

– **В.А.:** Сама мастерская с момента открытия в 2018 году была изначально ориентирована на декоративное стекло по технологии fusing. Ход работы и поток заказов в виду специфики нашей продукции оставляли желать лучшего, и печи стали простаивать, что было огорчительно. Около 10 месяцев мы искали возможность вновь задействовать оборудование, пока не натолкнулись на глазурованную керамику, изготовление которой уходит в далекую древность. Точнее, наше внимание привлекали изразцы, встречающиеся и в старых домах Баку, особенно при украшении печей. И это вызвало интерес. Обучение происходило в России и Испании, где данное направление весьма популярно. Кстати, им эту технологию изготовления «подарили» арабы, секреты которой были вывезены из Марокко, под чьим протекторатом находилась восемь веков. Те же в свою очередь научились у персов покрывать керамику глазурью. Кстати, усовершенствовали технологию турки-сельджуки. Давно известно, что там, где достигнуто финансовое благополучие, начинается активное строительство. А на Востоке красота жилища была востребована. При этом ориентировались на долговечность, так и родилось производство глазурованной керамики для интерьеров. И сегодня в Южной Америке, где живут потомки конкистадоров, она используется в дизайне. Технология изготовления распространена как в США, так и в России. VUGWILL TILE and GLASS art STUDIO завезла ее в Азербайджан и тем самым стала пионером в данной области. На сегодняшний день наша продукция набирает популярность.

– **Н.М.:** Веками эта техника оттачивалась и совершенствовалась. Это искусство всегда было неотъемлемой частью всемирной культуры. Учитывая богатую историю данного ремесла, можно с уверенностью сказать, что это не тренд, а классика.

– В создании своих изделий, как Вы подчеркиваете, используется 900-летняя технология Востока. Казалось бы, простая формула, но даже спустя века, каждый этап направлен на рождение красоты. Можно предположить, что выбор для художника, ищущего собственный путь для реализации своих творческих амбиций, был очевиден?

– **В.А.:** Мастера прошлого могут позавидовать мастерам современным. Ведь керамические плитки они расписывали графическими узорами. И сегодня мы изготавливаем орнаментально украшенные плитки для декора стен и выкладываем целые глазурованные ковры. Но благодаря ноу-хау Нигяр, которая смогла использовать глазурь, создавая художественные сюжеты, сегодня мы готовы реализовать сложные заказы художественных панно различной тематики. Такая продукция выгодно выглядит и на фасаде дома, и во внутреннем убранстве. И это эксклюзивное предложение VUGWILL TILE and GLASS art STUDIO.

– **Н.М.:** Действительно, техника очень давняя и не влюбиться было невозможно. Глубину цвета, проявляющуюся после обжига, не сможет заменить ни одна другая краска, ведь глазури, которыми мы рисуем, – это стекло в жидком виде. А мне, будучи живописцем, вдвойне интересно работать с керамикой. Ведь можно создавать такие же эффекты, мазки, переходы, как и на холсте. К каждой работе я отношусь как к своей картине, с любовью и энтузиазмом.

– Включение изделий из керамической глазурованной плитки в дизайн интерьера – это увлекательный процесс. Они действительно могут изменить пространство в лучшую сторону, можно не стесняясь включать их в дизайн для достижения желаемого результата.

– **Н.М.:** Полностью с вами согласна. Украсить нашими работами можно не только стены, но и зеркала, комоды, ками-



ны, пол и другие. Это освежает вид и дарит дизайну частичку истории. Тем удивительнее является то, что мы еще нигде не встречали подобных работ, даже в интернет-пространстве. Конечно, это может быть связано с трудностью выполнения этой техники.

**– Разные стили и техники требуют постоянного собственного развития. Необходимо оттачивать мастерство. Случаются ли ошибки и на каком этапе их можно исправить?**

**– В.А.:** Перед тем как запустить производство, мы старались учесть множество вариантов, дабы избежать серьезных и необратимых ошибок. Более того, решили избрать «короткий путь». Мое художественное образование на декоративно-прикладном факультете и специализация «художественный металл» позволило со всей тщательностью вникнуть в суть этой технологии. А профессия ювелира научила неторопливости и вдумчивости в работе с «хрупкими» материалами. Остальное, как говорится, дело техники. Все допускают ошибки. Но в нашем случае, многое можно исправить до обжига. Поверьте, до сих пор ни одну готовую плитку «не потеряли». Правда, иногда ради эксперимента разбивали их, чтобы на практике вычислить безопасные оптимальную высоту расположения и массу давления.

**– Н.М.:** Благодаря знаниям о керамике, которые дошли до нас из древности, мы имеем возможность орудовать материалом по-новому, совершенствуя их методы и создавая свои необычные техники. Так, путем проб, ошибок и применения накопленного опыта мне удалось создать уникальную технику живописи.

**– Как выстраиваются взаимоотношения между производителем и художником?**

**– В.А.:** Все, что касается художественной, композиционной, творческой части становится простым, когда художник, используя свои знания и умения, знает куда «рулить». Остается лишь положиться на его профессионализм. И в этом у нас с Нияр сложился прекрасный тандем. Все нюансы обговариваются на начальном этапе. Все художественные панно VUGWILL TILE and GLASS art STUDIO полностью принадлежат авторству Нияр. Ей удалось найти способ передавать плавные цветовые переходы, учитывая насколько специфично работать глазурью. Ей принадлежит компоновка и разработка эскиза. Она отвечает за конечный результат. Я же предпочитаю не вмешиваться в творческий процесс, создавая для нее максимально комфортные условия.

**– Каждое изделие hand made несет в себе авторский почерк. Как подбирается тематика? Насколько характер заказчика влияет на взаимопонимание с художником? Что является ключом к использованию керамической глазурованной плитки VUGWILL TILE and GLASS art STUDIO в оформлении выбранной площади? Каким размером могла похвастаться самая большая? Насколько сегодняшний рынок способен соответственно оценить ручное исполнение?**

**– Н.М.:** Каждый сюжет индивидуален, а эскиз разрабатывается совместно с заказчиком, если у него есть особые пожелания. Также часто заказчики полагаются на наш вкус, задавая лишь тему для работы. Размер работы может быть абсолютной любой, но самое большое панно, которое было сделано нами на сегодняшний день, было 5x3 м.

**– В.А.:** Иногда, чтобы донести мысль о ручном труде, приходится напоминать слова Коко Шанель, что роскошь должна оставаться почти невидимой, должна быть ощущением. И ручной труд – это та самая роскошь. И здесь 2 варианта: сделай сам или же оплати работу профессионала. Азербайджанский рынок не велик, потому приходится заниматься своего рода

его воспитанием. Мы пытаемся донести основную мысль – продукция VUGWILL TILE and GLASS art STUDIO не служит для простого украшения помещения. Это отдельный вид искусства вне модных течений и может дарить красоту столетиями. Нас же до сих пор восхищают изразцы дворцов Андалусии, Исфахана, Стамбула и другие. На эти великие образцы многовековой истории ориентируется VUGWILL TILE and GLASS art STUDIO. Мы стараемся внести нечто «смотрящее в историю» уже в современное расположение, само помещение, освещение, цветовая гамма и еще несколько основных «точек». И в том случае, если наши объяснения «как правильно должно быть» не находят понимания, отказываемся. Нам важно, чтобы наш труд был по достоинству оценен. Даже принимая во внимание, что нашу продукцию нельзя отнести к дешевой, все-таки это ручной труд, да и сам объем производства затратный, отношение зависит от самих человеческих качеств клиента. Люди разные, потому и реакции разнятся. Так же, как и время на исполнение. Например, изготовление нашего керамического не композиционного ковра размером 2х4 м занимает в среднем 3 недели, ну а художественные панно зависят от сюжетной составляющей.

**– Можно ли об изделиях из керамической глазурованной плитки VUGWILL TILE and GLASS art STUDIO говорить, что они несут в себе эстетическое воспитание?**

**– В.А.:** Восприятие нашей продукции как искусства, не буду скрывать, идет тяжело. Здесь еще играет большую роль то, что понимание его как результата ручного труда остается пока не на должном уровне. И это при том, что плитка (панно) VUGWILL TILE and GLASS art STUDIO будет нести в себе всегда абсолютную индивидуальность и воплотит исключительно пожелания клиента. То есть мы даем гарантию того, что это будет чистый эксклюзив, а у нас всегда любили подчеркивать уникальность экземпляра. Ведь уже на стадии разработки дизайна, будь то экстерьер или интерьер, можно задумать нечто необычное и уникальное, что придаст неповторимость помещению. Роспись глазурью на керамической плитке – это неограниченная фантазия, воплощенная в сюжете и цвете, которую мы готовы исполнить. Еще один плюс в нашем предложении – материал, с которым мы работаем, если, конечно, не задаться целью бить по нему кувалдой, останется на долгие десятилетия. Приведу пример недавно исполненного проекта: территория частного дома украсилась «репликами» работ Микайла Абдуллаева, что стало великолепным заключительным «штрихом» дизайнерского решения.

**– Н.М.:** В нашей работе нет повторений. В ней особенные ожидания, ведь в процессе заполнения рисунка, краски не раскрываются сразу. Ты знаешь, как выглядит общая картина в глазури. Но какой она станет после обжига, всегда загадка. Сложно предугадать, насколько она будет красива в окончательном виде. К каждой работе я отношусь как к картине. Живопись – неотъемлемая часть моей жизни, независимо от того, что это керамическое панно или холст.

**– Конечное качество всегда напрямую зависит от исходного материала.**

**– В.А.:** Керамическую плитку мы завозим из-за границы. Она сделана из глазурованной тугоплавкой глины. Процесс производства таких плиток весьма трудоемкий и затратный. Кроме того, мировая практика состоит в том, что заводы строятся непосредственно на залежах самой глины. Кстати, нам привычнее слышать ее определение на выходе, как метлах. Та, что используется нами, антикислотная и мелкопористая, подбиралась под наши нужды долгое время. Получилось, что с момента

возникновения идеи и выхода первой продукции прошло более полугода. Глазурь используется производства Испании.

**– Случается ли отказываться от заказов? И насколько важна оценка результата?**

**– В.А.:** Мы всегда стараемся исходить из интересов клиента. При этом во внимание берется площадь под заказ, предлагаемое расположение, само помещение, освещение, цветовая гамма и еще несколько основных «точек». И в том случае, если наши объяснения «как правильно должно быть» не находят понимания, отказываемся. Нам важно, чтобы наш труд был по достоинству оценен. Даже принимая во внимание, что нашу продукцию нельзя отнести к дешевой, все-таки это ручной труд, да и сам объем производства затратный, отношение зависит от самих человеческих качеств клиента. Люди разные, потому и реакции разнятся. Так же, как и время на исполнение. Например, изготовление нашего керамического не композиционного ковра размером 2х4 м занимает в среднем 3 недели, ну а художественные панно зависят от сюжетной составляющей.

**– Каким был самый важный для Вас отзыв?**

**– В.А.:** Когда делаешь какую-то продукцию, которую можешь выполнить только ты, это очень приятно. И лучшей оценкой, которой удостоился наш труд, стала фраза: «Вы просто великолепны. Вы делаете великолепные вещи!»

**– Изделия из керамической глазурованной плитки можно использовать для добавления цвета, текстуры и создания акцентов при оформлении интерьера практически любой комнаты в доме. Также они прекрасно освежают фасады. Возможности, которые они предлагают, практически безграничны.**

**– Н.М.:** Абсолютно верно. К тому же, тактильные ощущения от этого материала не передаваемы. Гладкие глянцевые или матовые, фактурные на ощупь плитки никого не оставят равнодушным. А благодаря прочности материала, работа на фасаде будет держаться веками, не потускнев.

**– В.А.:** Глазурь – это порошок, основой для работы с которым является вода. Мы наносим ее в жидком виде на плитку, вода испаряется и после обжига цвет порошка словно зажигается. Нигяр не использует кисть. Нанося рисунок крошечными капельками, она должна суметь вовремя остановиться, не дав глазури пересечь «границу». И без цветового эскиза она «видит» всю цветовую палитру, и на ее основе сразу начинает рисовать. Надо знать грамотное сочетание глазури. А так как мы делаем композиционные работы, ей пришлось создавать новые оттенки, знать какие тона где использовать. Могу сказать, что VUGWILL TILE and GLASS art STUDIO участвует в большом проекте дизайна ресторана в Шемахе, для которого мы создаем в том числе и 2 крупных панно 5х2,5 м. Основой стала виноградная тематика, привязанная к месту расположения на плантациях. Для интерьера нами готовятся ковровые мотивы и стекла ручной работы. И каждая из работ не повторяется. Даже орнаментальные рисунки индивидуальны. Это вообще отличительная черта для VUGWILL TILE and GLASS art STUDIO. Главное – найти правильное расположение, чтобы работа радовала глаз и была бы уместна. Своими композиционными работами мы создаем искусство.

**Татьяна ИВАНОВА**

# Mansard və Döşəməlik taxtaların Azərbaycanda istehsalı



**+994 55 513 00 37**  
**+994 50 876 16 76**

**Ələsgər Qayıbov, 6**  
(Bakmil metro stansiyasından  
100 metr məsafədə)

# UZUNÖMÜRLÜ VƏ KEYFİYYƏTLİ HAVALANDIRMA, İSİTMƏ VƏ SOYUTMA SİSTEMLƏRİ



Azərbaycanda bir çox binalarda "Airvent" MMC-nin havalandırma, isitmə, izolyasiya və s. sistemlərinin avadanlıqları quraşdırılıb. Dövlət Gömrük Komitəsinin yeni tikilən binasını havalandırma, qazanxana, yanğın, izolyasiya, su və drenaj sistemləri, Yasamal və Hövsandakı sosial binaların su və drenaj sistemləri, "Bravo" marketlər şəbəkəsinin bir çox filiallarının havalandırma, izolyasiya və yanğın sistemləri avadanlıqları ilə "Airvent" şirkəti təchiz edib. "Airvent"-in belə sistemlərlə təchiz etdiyi obyekt və binalar arasında Xanoba Gömrük Postu, Basqal və Şabran otelləri, Xəzər sahilindəki "Sea breeze" massivindəki "Lighthouse" və "Park Residence" kimi yaşayış binaları, "Fairmont" hotel, Crescent Business Center və s. var.

"Airvent" MMC-nin təsisçisi və direktoru Rusif Tahirov jurnalımıza müsahibəsində fəaliyyət istiqamətləri ilə bağlı daha geniş məlumat verir.

**– Rusif müəllim, "Airvent"-in fəaliyyət istiqamətləri nələrdən ibarətdir? Şirkət müştərilərinə hansı xidmətləri və məhsul çeşidlərini təqdim edir?**

– "Airvent" MMC olaraq Azərbaycanın daxili bazarında havalandırma və izolyasiya, isitmə və soyutma, yanğından mühafizə, su və drenaj sistemləri məhsullarının topdan və parakəndə satışını təşkil edirik. "Airvent" 2015-ci ildən Avropa və Türkiyədən "Faf vana", "Klepsan", "Pakkens", "Trakya dokum", "Ode", "Kaysə", "Tyco" və s. markaların məhsullarını ölkəmizə idxal edərək müştərilərinə təklif edir. Biz əməkdaşlıq etdiyimiz şirkətlərin şəbəkəsini genişləndirməyə, müştərilərimizə daha keyfiyyətli və münasib qiymətlərlə məhsullar təqdim etməyə çalışırıq. Müştərilərimiz arasında sənaye müəssisələri, hotellər, xəstəxanalar, ticarət mərkəzləri, məktəblər, dövlət müəssisələri və idarələri, yaşayış kompleksləri və s. var. Biz bütün müştərilərimizə uzunömürlü, keyfiyyətli, sağlam və sərfəli qiymətlərə olan havalandırma, isitmə və soyutma sistemlərini təklif edirik.

**– Satışdan əlavə quraşdırılma işlərini də həyata keçirirsiniz? Quraşdırılma üçün tələb olunan avadanlıqları haradan idxal edirsiniz?**

– Malları Türkiyə, Çin və İtaliyadan idxal edirik. Biz əsasən, məhsulların satışını həyata keçiririk. Məhsullarımız müştərilə-



rimizə müəyyən zəmanət müddəti ilə verilir. Ehtiyac olarsa, təcrübəli ustalar, mühəndislər tərəfindən quraşdırma işləri də aparılır. Bununla yanaşı, müştərilər qarşılıqsız olaraq “Airvent” şirkətinin tövsiyə (Consulting) xidmətindən yararlanıla bilərlər.

– **Bazarda rəqabət apara biləcəyiniz şirkətlərin sayı az deyil. Bu baxımdan sizin təqdim etdiyiniz qiymətlər müştəri üçün münasibdir?**

– Əsas hədəfimiz daha yüksək xidmətlər göstərmək, xidmətlərimizi müştərilərimiz üçün iqtisadi baxımdan daha effektiv etməkdir. Daha çox şirkətə ucuz qiymətə keyfiyyətli məhsul satmaq bizim



əsas məqsədlərimiz sırasındadır. Fikrimcə, bizim qiymətlər müştərilər üçün çox münasibdir. Nəzərə alaq ki, biz yerli bazardan məhsul alaraq onu müştərilərə satmırıq. Sistemlərin quraşdırılması üçün lazım olan bütün məhsulları birbaşa istehsal müəssisəsindən alaraq ölkəyə idxal edir və onların rəsmi satışını həyata

keçiririk. Buna görə də qiymətlərimiz münasibdir.

– **Eyni profilli istiqamət üzrə bazarda kifayət qədər xidmət təklif edən şirkət var. Müştəri belə bir rəqabət şəraitində niyə görə sizə üz tutmalıdır? “Airvent”ə müraciət edən müştərilər hansı üstünlüklər qazanırlar?**

– “Airvent” MMC olaraq, sektorda geniş bir məhsul çeşidi ilə paket tipli həllər təklif edir və ən asan yolu ən yaxşı şəkildə əldə etməyə imkan yaradırıq. Geniş məhsul çeşidlərin təqdim edilməsi, ehtiyac anında təslimat bizim üstünlüklərimizdir. Məhsul və xidmətlərin keyfiyyəti işçilərimizin gördüyü işlərin keyfiyyətindən başlayır. Bizə müraciət edən müştəri ən yaxşı komandadan

ən yaxşı xidməti əldə edir. Keyfiyyətli xidmətlə yanaşı, operativ xidmət göstərməyimiz bizim ən əsas fərqləndirici üstünlüyümüzdür. Anbarlarda məhsullarımız olduğundan sifarişə aldıqdan dərhal sonra xidmət göstərməyə başlayır, məhsulları ünvanlara çatdırırıq.

– **Şirkətin müştərilərinin məmnunluq səviyyəsi necədir?**

– Şirkətimizə edilən müraciətlər onu göstərir ki, bütün müştərilərimiz xidmətlərin səviyyəsindən məmnun qalır. Məhsulları vaxtında, gecikmədən ünvanlara çatdırır, onun heç bir problem olmadan, təminatla quraşdırılmasını həyata keçiririk. Xidmət göstərdiyimiz sahəyə aid olan bütün mal və avadanlıqlar şirkətimizin anbarında mövcud olduğundan müştəri bütün sifarişini bir ünvandan qəbul edə bilər.

**Xəyyam GÜNƏŞLİ**



# MÜNASİB QİYMƏTƏ KEYFİYYƏTLİ MƏHSUL!

Azərbaycanda on ildən çoxdur ki, fəaliyyət göstərən “Master Tools” Məhdud Məsuliyyətli Cəmiyyəti ölkəmizin ən nəhəng idxalçı şirkətlərindən biridir. Müştərilərini neft-qaz, tikinti, istehsalat, kənd təsərrüfatı, nəqliyyat, enerji, dağ-mədən, mühəndislik, kimya və digər sahələr üzrə lazımı avadanlıqlarla təchiz edən “Master Tools” tikinti materialları sektorunda dünyanın ən nüfuzlu şirkətləri ilə əməkdaşlıq edir.

Bu əməkdaşlıq sayəsində bu gün dünyanın ən tanınmış brendlərinin istehsalı olan material və avadanlıqların – sənaye, elektrik, qaynaq avadanlıqları və onların ehtiyat hissələrinin, elektrik ölçü və test cihazlarının, sənaye boyalarının, kimyəvi maddələrin və digər məhsulların Azərbaycanda satışı yüksək səviyyədə təşkil olunur.

İnşaat, neft və qaz sənayesində istifadə olunan bu məhsulları yerli bazara təqdim edən “Master Tools”un əməkdaşlıq etdiyi brendlər arasında “Miller”, “Bosch”, “Egesan”, “İzeltash”, “Rothenberger”, “Permolit” və s. kimi məşhur markalar var.

Dünyanın ən məşhur brendlərindən biri olan “Miller”in Azərbaycandakı tək və yeganə rəsmi distribütörü olması isə “Master Tools”a beynəlxalq miqyasında göstərilən etimadın nəticəsidir. “Master Tools”un məhsullarını seçənlər ən doğru məhsulu aldıklarına tam əmin olmalıdırlar. Çünki müştərilərin tələbatları nəzərə alınmaqla bazara çıxarılan bu məhsulların keyfiyyəti Amerika və Avropa standartlarına cavab verir. İnşaat, neft və qaz sənayesinin iştirakçılarna münasib qiymət təklif etmək şirkətin əsas prinsipidir. Sərfəli qiymət və peşəkar xidmət şirkətin fəaliyyətinin əsas prinsipləridir.

“Master Tools” məhsullarını seçənlərə servis mərkəzləri vasitəsilə texniki dəstək xidməti də göstərir. Şirkət məhsul və avadanlıqlarının qızıl zəmanət verməklə müştəri məmnunluğunun daim yüksək qalmasını təmin edir. Məhz bu iş prinsipinə görədir ki, “Master Tools” Azərbaycanın neft-qaz, inşaat və sənaye sektorları üzrə ən nəhəng layihələrinin təchizatçılarından biri olmağı bacarıb.

Xəyyam GÜNƏŞLİ



# MASTER TOOLS



**afacan**  
MAKINE METAL SAN. TIC. LTD. ŞTİ

**BOSCH**

**EGESAN**

**Miller**

**PERMOLIT**

**HOBART**  
FİLLER METAL

**FLUKE**

**YILDIZ**  
GAZ MİNERALLERİ

**İZELTAS**

**LOCTITE**

**ROTHENBERGER**

**YAKAMOZ**  
BULUT MAKİNA

**Leica**

📍 Əhməd Rəcəbli küçəsi 33  
✉ info@mastertools-az.com  
🌐 www.mastertools-az.com

T: +994 12 404 94 94  
F: +994 12 564 33 35

📱 mastertools\_az  
📺 mastertoolsazerbaycan

# ВАШ ДОМ МЕЧТЫ



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

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

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



## Туристическая инфраструктура

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

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

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

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



### Доходная недвижимость Sea Breeze Resort & Residences

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

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

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



или сдавать ее в аренду самостоятельно или через управляющую компанию.

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

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

### Строящиеся объекты

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





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

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

В 2025 году ожидается открытие SkyLine Hotel & Residences – это 7-этажный апарт-отель, расположенный на первой береговой линии, с широким выбором номеров и апартаментов, которые можно

приобрести в частную собственность для проживания круглый год или сдачи в аренду. Площади апартаментов начинаются от 40 м<sup>2</sup> и достигают 430 м<sup>2</sup>, большинство из них имеют панорамный вид на Каспийское море.

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





HONGQI  
since 1958

# ***PREMIUM SINIF***

- 4X4 tam ötürücü
- 5 il və ya 150 000 km zəmanət



**fawazerbaijan**



## FƏRİD QURBANOV: ŞIX LİMANI ƏRAZISINDƏ CMS ŞİRKƏTİNƏ MƏXSUS OLAN LİMAN TİKİLİR

Ölkənin aparıcı gəmiçilik şirkətlərindən olan "Caspian Marine Service B.V." şirkətinin Baş İcraçı Direktoru Fərid Qurbanovla müsahibəni təqdim edirik.

**– Caspian Marine Services kifayət qədər tanınmış və keyfiyyətli bazar mövqeyinə malik olan şirkətdir. Şirkətin fəaliyyətində yeni dövrün tələblərinə uyğun hansı dəyişikliklər edilir?**

– Pandemiya dövründə çoxsaylı çətinlikləri danmaq olmaz. Onlayn iş rejiminə keçmək üçün proqramlardan istifadə edilməsindən başlamış işçi heyətin həmin iş rejiminə öyrəşməsinə qədər həlli nisbətən qəliz olan vəziyyətlər yarandı. Bununla yanaşı pandemiya dövründən sonra, paradoksal səslənsə də, müsbət tendensiyalar da müşahidə etdik. Məhz həmin dövrdə bəlli oldu ki, ofis

əməkdaşlarının hamısının ofisdə olmağına ehtiyac yoxdur. Belə ki, pandemiya ilə əlaqədar olaraq qapanma tədbirlərinə son qoyulduqdan sonra ofisə gəlmə günləri hər bir işçi üçün müəyyən olunmuş cədvəl üzrə, ümumilikdə gün ərzində ofisdə ümumi işçi sayı 30%-dən artıq olmamaq şərti ilə, bölünmüşdür. Bu rejimdə iş prosesini davam etdiririk. Ofisimiz daim işçilər üçün açıqdır, qadağalar mövcud deyil, lakin hər hansı şöbə rəhbəri əməkdaşların bir hissəsinin evdən işləməsinə lazım bilirsə, onların səhər 09:00-da işə gəlib axşam 18:00-da işdən çıxması ilə bağlı xüsusi qayda yoxdur.

Covid-19 pandemiyasının yaratdığı məhdudiyətlər çərçivəsində ofis əməkdaşlarının məsafədən işləmə vədişləri ilə bağlı yuxarıda sadaladığım dəyişikliklər olub. Həm pandemiyanın hökm sürdüyü aylarda ciddi məhdud

diyyətlərin tətbiq edildiyi dövrdə, həm də hal-hazırda biz xidmət keyfiyyətinin aşağı düşməsinə, hər zaman yüksək standartların saxlanılmasına çalışırıq və buna nail oluruq. Eyni zamanda fiziki iştirak tələb olunmayan bəzi daxili kurslar və təlimlər, həmçinin müsahibələrin ilk mərhələləri də onlayn rejimdə keçirilir. Pandemiya-dan irəli gələn problemlərin həllində, eləcə də sertifikatlaşma və sənədləşmə işlərində Dövlət Dəniz və Liman Agentliyinin gəmiçilik şirkətlərinə və dənizçilərə göstərdiyi kömək və dəstək danılmazdır.

**– Hazırda pandemiya və geosiyasi vəziyyətlə bağlı dünyada təchizat zəncirlərinin qırılması və dəniz daşımaları sahəsində problemlər müşahidə edilir. Caspian Marine Services qlobal geosiyasi vəziyyətlə bağlı hansı problemlərlə üzləşib?**

– Bilirsiniz ki, CMS şirkəti dövlət əhəmiyyətli layihələr çərçivəsində gəmilərin istismarını həyata keçirir. Məlumdur ki, gəmilərin müəyyən ehtiyat hissələrinin istismar müddəti bitir və yaxud müəyyən səbəblərdən dəyişməsinə ehtiyac yaranır. Həmin ehtiyat hissələrinin bir çoxu ölkə xaricindən idxal olunduğuna görə bəzən logistik problemlərlə üzləşirik. Bu tip çətinliklərlə tək CMS deyil, digər şirkətlər də qarşılaşır. Qeyd edilən problemlər yarandığı vaxt, təbii ki, iş tamamilə dayanmadı, yalnız 30-40% gecikmələr oldu. Həmin prosesdə biz alternativ yollar axtarırdıq və nəticə də bu oldu ki, vəziyyətdən qısa zaman kəsiyində uğurla çıxmağa nail olduq. Buna baxmayaraq müşahidə edilən davamlı logistik çətinlikləri vurğulamaq lazımdır.

**– Rusiya və Ukrayna arasındakı müharibənin Caspian Marine Services-in fəaliyyətinə təsirləri varmı?**

– Rusiya ilə Ukrayna arasında hələ də davam edən müharibə bizim şirkət üçün logistik problemlər yaradıb. Rus şirkətləri ilə irimiqyaslı əməkdaşlığımız olmadığı üçün elə də nəzərəcarpacaq çətinlik yaşanmadı. Şirkətimiz yükdaşıma fəaliyyətini həyata keçirmədiyini, Ukrayna və Rusiyaya aid olan limanlarda CMS-in donanma vahidləri xidmət göstərmədiyini üçün şirkət olaraq müharibənin mənfi təsirlərini hiss etmirik. Bizim bir neçə gəmimiz “Azərbaycanda Rusiyanın Gəmiçilik üzrə Dəniz Registri” (RMRS) təsnifat cəmiyyətinin nəzarəti və sertifikasiyası əsasında işləyir. “Azərbaycanda Rusiyanın Gəmiçilik üzrə Dəniz Registri” dünyada kifayət qədər tanınmış və nüfuzlu təsnifat cəmiyyətlərindən biridir və International Association of Classification Societies (IACS), yəni Təsnifat Cəmiyyətlərinin Beynəlxalq Assosiasiyası təşkilatının üzvüdür. Lakin məlum siyasi səbəblərdən RMRS-in IACS-dakı üzvlüyü dayandırılıb. Buna görə də şirkətimiz müəyyən problemlərlə üzləşib, belə ki, sığorta şirkətləri gəmilərimizin IACS üzvü olan təşkilat tərəfindən sertifikatlaşmasını tələb kimi irəli sürür. Bu müddət ərzində, təbii ki, gəmilər dayanmadı, amma müştərilərimiz tərəfindən müəyyən narahatlıq barədə məlumat verildi. Həm müştərilərimiz, həm öz tərəfimizdən aparılan təhlillər nəticəsində qərar qəbul edildi ki, hazırda gəmilərimizin RMRS tərəfindən təq-

dim olunmuş sertifikatlarla fəaliyyəti davam etdirilsin. Bir daha qeyd edim ki, RMRS kifayət qədər nüfuzlu və tanınan təsnifat cəmiyyətidir. RMRS-in IACS-dan çıxarılması məhz siyasi səbəblərdən həyata keçirilib. IACS-dan RMRS-in çıxarılması ilə bağlı yaranmış vəziyyəti bütün beynəlxalq təsnifat qurumları anlayır.

**– Caspian Marine Services-də ISO standartları ilə bağlı hansı yeniliklər edilib?**

– Məlumdur ki, şirkətimiz artıq bir neçə ildir ki, ISO 9001 (keyfiyyət), ISO 14001 (ətraf mühitin qorunması) və ISO 45001 (iş yerində sağlamlığın qorunması) sertifikatlarına malikdir. Bununla yanaşı enerjinin səmərəli istifadəsi ilə bağlı ISO 50001 standartının tətbiqi yönündə müəyyən addımlar atılır. Bu standartların effektiv tətbiqi məqsədlə əməkdaşlarımız üçün ABS (əsas 1862-ci ildə qoyulmuş Amerika Gəmiçilik Bürosu) təsnifat cəmiyyəti tərəfindən təlimlər keçirilir.

Gəmilər üçün nəzərdə tutulan “Planlaşdırılmış Təmir Sistemi” proqramı da ABS şirkəti tərəfindən təqdim olunub və artıq bir neçə ildir ki, CMS-in istifadəsindədir. Elektron şəkildə tətbiq edilən proqram gəmilərimizin bütün qurğu və avadanlıqlarının tələb olunan (işlək) vəziyyətdə qalması üçün nəzərdə tutulub. Sistem hər bir gəmi üçün fərdi yaradılmaqla qurğu və mexanizimlərin məlumat bazası əsasında maksimum dərəcədə insan faktorunu aradan qaldıraraq bütün təmirlərin vaxtında həyata keçirməsinə nəzarət edir.

**– “Qurban Abasov” kran gəmisinin DP-3 təsnifat sinfinə uyğun modernləşdirilməsi və Abşeron və Ümid-Babək layihələri çərçivəsində bəzi layihə fəzalarının sona çatdırılması prosesi necə gedir?**

– «Qurban Abasov» gəmisi “Azərbaycan Xəzər Dəniz Gəmiçiliyi” QSC-nə məxsus olan və CMS şirkəti tərəfindən alyans sazişi çərçivəsində istismar olunan böyük kran gəmisidir. 600 ton yükqaldırma qabiliyyəti var. Gəmi əvvəllər də böyük layihələrə cəlb olunurdu, lakin 2019-cu ildə sözügedən gəminin trasterlərinin sayı artırılmaqla DP-3 dinamik mövqeləndirmə sistemi quraşdırıldı. Bu cür yenilənmə gəminin dənizdə sualtı və suüstü qurğuların tikintisində spesifik əməliyyatların öhdəsindən uğurla gəlməsinə imkan yaratdı. Yenilənmədən sonra «Qurban Abasov» gəmisi Abşeron layihəsi çərçivəsində işlərin bir çox hissəsini bitirərək növbəti mərhələlərin icrasına başlamaqdadır. Ümid-Babək layihəsində də əməliyyatlar davam etməkdədir. Qeyd etmək istərdim ki, əgər əvvəllər bu cür işlərin öhdəsindən yalnız «Xankəndi» gəmisi gələ bilirdisə, hazırda «Qurban Abasov» gəmisi də belə əməliyyatların çoxunu yerinə yetirməyə qadirdir.

**– “Tofiq İsmayılov” dalğıcı gəmisində texniki idarəetmə ilk dəfə olaraq azərbaycanlı şirkət tərəfindən həyata keçirilir. Bu barədə hansı məlumatları bölüşmək istərdiniz?**

– “Tofiq İsmayılov” gəmisi müstəqil heyətlə fəaliyyət göstərən əsas donanma vahidlərimizdən biridir. Su-

altı boru xətlərinin və digər qurğuların təmir və nəzarətini həyata keçirən dalgıç gəmisinin heyəti tam olaraq azərbaycanlı mütəxəssislərdən ibarətdir. “Tofiq İsmayılov” gəmisi ilə bağlı xüsusi qeyd olunmalı məqamlardan biri də ondan ibarətdir ki, gəminin texniki istismarı hər zaman xarici şirkətlər tərəfindən həyata keçirilib. “Tofiq İsmayılov” gəmisində artıq 5 ildir ki, həm gəminin işçi heyəti, həm də texniki istismar Caspian Marine Services tərəfindən idarə olunur. Hazırda müqavilənin uzadılması ilə bağlı müzakirələr aparılır. Bu da müsbət göstəricilərdən hesab edilməlidir.

**– Caspian Marine Services iş prosesində hansı problemlərlə üzləşir? Bu problemlərin həllində peşəkar komandanızın rolu hansı səviyyədədir?**

– İş varsa, təbii ki, çətinlik də olmalıdır. Biz çətinlikləri xoşlayırıq. Daha vacib olan həmin çətinliklərə bizim münasibətimiz və onların aradan qaldırılması üçün atduğumuz addımlardır. CMS komandası peşəkar, güclü və öz işinə canyandırandır. İş prosesində problemlər təkcə bizdə olmur, hamı belə çətinliklərlə qarşılaşır. Biz problemlərin aradan qaldırılması yönündə öz fərqlimizi ortaya qoyaraq tam peşəkarlıqla və qısa müddətdə həll etməyə çalışırıq və bu, fikrimcə, bizdə çox yaxşı alınır. Hesab edirəm ki, bu peşəkarlıq, birlik, səmimiyyət və qarşılıqlı dəstək mühitinə təməli CMS şirkətinin birinci rəhbəri tərəfindən qoyulub və hər növbəti rəhbər tərəfindən də qorunub saxlanılıb. Mən də 5 ildən artıq CMS-də istismar xidmətinin rəisi vəzifəsində çalışaraq bunu hiss etmişəm. Təbii ki, öz növbəmdə əlimdən gələni edəcəyəm ki, şirkətin əsas resursu olan komandamız həmişə belə qalsın.

**– Xəzərin sahilində Ələt Azad İqtisadi Zonasının fəaliyyəti sayəsində yükdaşımalara tələbatın artması perspektivləri var. Caspian Marine Services yükdaşımaqla bağlı fəaliyyətini genişləndirməyi planlaşdırırmı?**

– Yükdaşımaqla bağlı tələbat artdığı təqdirdə regionda digər şirkətlərimizin mövcud donanma vahidləri kifayət etməzsə, əlbəttə ki, biz bu sahədə fəaliyyətimizi genişləndirə bilərik. Məsələn, “Qara Qarayev” gəmisinə tələbat var idi, bunu nəzərə alaraq şirkətimiz uyğun addımlar atdı və “Qara Qarayev” gəmisi istismara verildi. Ola bilsin ki, gələcəkdə hər hansı yükdaşıma fəaliyyəti də həyata keçirək. O sahədə kifayət qədər təcrübəyə maliklik. İşçi heyətimiz bir neçə il əvvəl tanker və quru yük gəmilərinin istismarını uğurla həyata keçirib. Şərtlərdən asılı olaraq, mümkündür ki, yükdaşıma fəaliyyətinə də gələcəkdə maraq göstərək.

**– Caspian Marine Services-in yeni bazarlara çıxmaq planları varmı?**

– Pandemiya yeni bitib. Postpandemiya dövründəki bərpa prosesi ölkəmizdə və dünyada hələ də davam edir. Zərurət yaranarsa, əlbəttə ki, yeni bazarlara çıxmaq mümkündür. Hazırda bu məsələ aktiv müzakirə mövzusu deyil.

**– BP şirkəti ilə Caspian Marine Services arasında əməkdaşlığın yüksək səviyyədə olduğu məlumdur. BP ilə yeni əməkdaşlıq layihələri varmı? Daha hansı global şirkətlərlə əməkdaşlıq layihələrinin həyata keçirilməsi planlaşdırılır?**

– “Rəşid Behbudov” gəmisi 2016-cı ildə Şahdəniz və digər dövlət layihələrində çalışan xüsusi personalın neft və qazçıxarma platformalarına çatdırılması məqsədilə BP-nin istismarına verilib. 2021-ci ildə beşillik sənəd uğurla tamamlandı, belə ki, beş il müddətində gəminin hər hansı nasazlığa görə istismarının dayanması cəmi 1 faizi keçmir. Bu müsbət göstəricilər sayəsində həmin müqavilə daha 5 il müddətinə uzadıldı.

Bununla yanaşı BP ilə əməkdaşlıq çərçivəsində Şahdəniz-2 layihəsi ilə bağlı lövbər əməliyyatlarında və platforma təchizatında “Lənkəran”, “İslay”, “Jura”, “Xocalı”, və “Quba” gəmilərimiz fəal iştirak edirlər.

Yeni layihələrdən danışarkən BP şirkətinin SWAP (Abşeron yarımadasının dayazsulu hissəsi) layihəsi çərçivəsində aparılan geoloji kəşfiyyat işlərini qeyd etmək olar. Bu layihə üç ayrı nöqtədən (Şimali Xali, Bibiheybət və Qarabatdağ) ibarət olmaqla, regionumuzda həyata keçirilən digər layihələrdən dayaz sulara yerləşdiyi üçün fərqlənirdi. BP ilə sıx əməkdaşlıq şəraitində layihənin qeyri-adiliyi və mürəkkəbliyi nəzərə alınaraq bütün əməliyyata yeni yanaşma seçildi. Layihə zamanı xeyli yeni təcrübə əldə olundu.

Caspian Marine Service təkcə BP yox, digər nüfuzlu beynəlxalq şirkətlərlə mühüm layihələrin həyata keçirilməsi sahəsində əməkdaşlıq edir. Joint Operating Company of Absheron Petroleum (JOCAP) şirkəti ilə əməkdaşlığımızı qeyd etmək istərdim. Bu SOCAR və Total neft şirkətlərinin yaratdığı birgə şirkətdir. Hazırda JOCAP ilə Abşeron layihəsi çərçivəsində çalışırıq. “Qurban Abasov” kran gəmisi, bir neçə təchizat, kiçik yedək gəmilərinin, həmçinin nəhəng qurğuları daşıyaçaq barjaların həmin layihənin icrasına cəlb olunması CMS-in bu layihədə mühüm rolunu müəyyən etmişdir. Davam edən aktiv əməkdaşlığımızın layihənin gedişatından asılı olaraq 2024 -cü ilə qədər davam etməsi proqnozlaşdırılır.

**– Caspian Marine Services-in yeni donanma vahidlərinin əsas üstünlüyü nədən ibarətdir?**

– Hazırkı layihələrdən və tələbatdan asılı olaraq donanma vahidlərinin sayının artırılması ilə bağlı müəyyən addımlar atılır. Məsələn, bu ildən etibarən SOCAR-ın “Azneft” İstehsalat Birliyinə xidmət göstərən neftçilərin Neft Daşlarına, Çilov adasına və Bulla ərazisinə aparılıb-gətirilməsini həyata keçirəcək “Qara Qarayev” sənətinin gəmisinin istismarına başlamışıq. “Qara Qarayev” gəmisinin maksimal sürəti 40 dəniz milidir. Bu sürətlə gəmi sahilədən Neft Daşlarına olan yolu cəmi 1 saat 30 dəqiqəyə qət edir. Hava şəraiti məhdudluqları azdır. Müqayisə üçün qeyd edək ki, əvvəllər neftçilər növbə dəyişən zaman Neft Daşlarına gedib-gələrkən hər dəfə təxminən 6-8 saat vaxt sərf edirdilər və hava şəraiti sərt olduqda isə heç yola düşə bilmirdilər.

CMS-in yeni donanma vahidi olan CMS-4 barjı 2020-ci ildə “Azərbaycanda Rusiyanın Gəmiçilik üzrə Dəniz Registri” təsnifat cəmiyyəti nəzarəti altında yerli gəmiqayırma zavodunda müasir tələblərə uyğun olaraq inşa edilmişdir. Hazırda “Ümid Babek Operating Company” Əməliyyat Şirkətinin “Ümid-Babək” layihəsində istismar edilir.

**– Yaxın gələcəkdə istismar məqsədilə elektrik və hibrid mühərrikli gəmilərin alınması Caspian Marine Services üçün nə qədər aktualdır?**

– BP və Total şirkətləri ilə bu barədə müzakirələr aparılır, elektrik və hibrid mühərrikli gəmilərin alınması nəzərdən keçirilir. Malik olduğumuz donanma vahidləri arasında elektrik və hibrid mühərrikli gəmimiz yoxdur. Bu istiqamətdə iki variant üzərində işləmək mümkündür. Bunlardan birincisi odur ki, tam yeni elektrik mühərrikli gəmilərin alınmasına baxılacaq. İkinci variant olaraq isə mövcud, nisbətən müasir gəmilər yeni tələblərə uyğunlaşdırılacaq, enerji təchizatı sistemi dəyişdiriləcəkdir. Bu müzakirələrin hansı səviyyəyə qədər davam etdirilməsi və təsdiqlənməsindən asılı olaraq müvafiq addımlar atılacaqdır.

**– Caspian Marine Services-in Fars (Arabian) körfəzində müasir layihədə iştirakı planlaşdırılırdı, bu layihədə iştirakla bağlı fəaliyyət hansı mərhələdədir?**

– Bəli, Fars (Arabian) körfəzində irihəcmli layihənin icrasına başlamaq fikrində idik. “Pacific Kestrel” adlı sürətli sərnişin gəmisinin həmin layihəyə cəlb olunması planlaşdırılırdı. Lakin Covid-19 pandemiyası nəticəsində bu ideyanın həyata keçirilməsi üçün müəyyən maneələr yarandı. CMS şirkəti “Pacific Kestrel” gəmisini alaraq lazımi təmir işlərini Sinqapurda bitirdikdən sonra Xəzər dənizinə gətirdi və gəmiyə “Qara Qarayev” adı verildi. Caspian Marine Services-in üçüncü sürətli sərnişin gəmisi olaraq fəaliyyət göstərən “Qara Qarayev” gəmisi beşillik müqavilə əsasında “Azneft” İstehsalat Birliyinin istismarındadır. Gəminin uzunluğu 57 metr, eni 12 metr olmaqla 120 nəfər sərnişindəşımaya qabiliyyətinə malikdir.

**– Gəmi heyətlərinin ingilis dili bilik və bacarıqlarının təkmilləşdirilməsi ilə bağlı hansı addımlar atılır?**

– Şirkətimizin proseduruna görə ildə bir dəfə göstəricilər üzrə qiymətləndirmə həyata keçirilir. Sırf təlimlərlə bağlı əməkdaşın birbaşa rəhbəri boşluqları aşkar edir və bununla bağlı treninqlərin həyata keçirilməsini təklif edir. Təklif edilən treninqlər büdcəyə daxil edilir və növbəti il həyata keçirilir. Bu treninqlərdən əlavə biz



özümüz də idarəedici olaraq ehtiyacları nəzərə alıb təlimlər təyin edə bilərik. Bu daimi prosesdir, trendlərin və tələblərin sürətli dəyişdiyi müasir dövrdə vaxtaşırı olaraq yeniliklərin öyrənilməsi vacibdir. Məsələn, “İslay”, “Jura” və «Lənkəran» gəmiləri lövbər əməliyyatları ilə məşğul olan Şahdəniz-2, Ümid-Babək və digər layihələrdə iştirak edən gəmilərdir. Bu gəmilər spesifikdir, ona görə də əməliyyat və manevrləri həyata keçirmək potensialına malik olan yerli kadrların sayı o qədər də çox deyil. Əvvəllər əməliyyatlar zamanı yerli və xarici heyət üzvləri arasında ingilis dili baryeri var idi. Buna görə də CMS şirkəti adıçəkilən gəmiləri peşəkar tərcüməçi ilə təmin edirdi. Bununla yanaşı, işçilər üçün təkmilləşdirmə proqramı da yaradılmışdı. İngilis dili kursları ilə paralel olaraq, digər tələb olunan kurslar da şirkətimiz tərəfindən təşkil olunmuşdu. Gəmilərə tərcüməçi ilə yanaşı ingilis dili müəllimi də təyin edilmişdi. Həmin ingilis dili müəllimlərinin dərsləri bordta olan işçilər üçün gəmidə, ev növbəsində olan işçilər üçün isə ofisdə keçirilirdi. İndi tam əminliklə deyə bilərəm ki, 3 ildən artıqdır ki, həmin yerli heyətlər, heç bir tərcüməçi köməyindən istifadə etmədən sərbəst şəkildə fəaliyyət göstərirlər. Eyni zamanda bütün yazışma və sənədləşmə işlərini də heyət üzvləri sərbəst şəkildə aparırlar. Bu addımlar gəmi heyətlərinin 100%-lik milliləşdirilməsini sürətləndirən proses oldu. İşçi heyətinin ingilis dili biliyini təkmilləşdirərək tələb olunan səviyyəyə gətirməsəydik və onlar işin öhdəsindən gəlməsəydilər, məcbur olub yenidən xarici kadrlar gətirməli idik.

**– Necə oldu ki, dənizçi oldunuz və ölkənin nüfuzlu gəmiçilik şirkətlərindən birinin rəhbərisiniz?**

– Dənizçilik Akademiyasında bakalavr pilləsini bitirdikdən sonra hərbi donanma gəmilərində vətənə qulluq



etmişəm. Artıq hərbi xidmətin sonunda əmin oldum ki, bu mənim peşəmdir. Təbii ki, istənilən sahədə yüksək zirvələrə çatmaq yalnız məşğul olduğun işi sevəndə mümkün olur. Sonrakı illərdə Xəzər dənizində və xarici sularda çalışarkən gəmi kapitanı vəzifəsinə kimi yüksəldim. Bir müddət Fövqəladə Hallar Nazirliyinin Kiçik həcmli gəmilər üzrə dövlət müfəttişliyinin imtahan attestasiya şöbəsində fəaliyyətimi davam etdirdim. Lakin dəniz həyatı üçün darıxdığıma görə yenidən gəmi və dənizə qayıtmaq qərarına gəldim. Müsbət və mənfi cəhətləri sadalansa da öz sənətimi sevirəm. Növbəti illərdə Səudiyyə Ərəbistanında neft və qaz sektorunda - Arab American Oil Company (ARAMCO) şirkətində işlədim. Kapitan və himayəçi kapitan vəzifəsinə qədər yüksəldim. 2017-ci ildən etibarən CMS-dəyəm və çox şadam ki, buradayam. Hazırda Dənizçilik Akademiyasında doktoranturada oxuyuram. Evliyəm, 4 övladım var.

Uzun müddət xarici ölkələrdə işləmişəm. CMS-də iş mü sahibəsinə gəldiyim ilk gündən indiyədək bu şirkətdə tamamilə başqa bir münasibət və idarəetmə sistemi mövcud olduğunu gördüm. Həmişə çalışmışıq ki, layihələrin təkə kommersiya tərəfdən deyil, peşəkarlığın artırılmasına töhfə baxımından da qiymətləndirməsini həyata keçirək. Belə ki, Caspian Marine Service şirkəti olaraq elə layihələr var ki, onların kommersiya dəyəri yüksək olmasa da, ölkədə gəmiçiliyin, şirkətimizin və yerli kadrlarımızın inkişafına töhfəsi ilə bağlı maraqlarımız olduğu üçün o layihədə iştirak edirik. Biz həmişə nəzərə alırıq ki, Azərbaycanda gəmiçilik tarix boyu mövcud olub və qədim ənənələrə malikdir. Hətta mən deyərdim ki, bəzi ölkələrdə gəmiçilik, neft və qaz sektoru olmayanda Azərbaycanda gəmiçilik ənənələri formalaşmış. Lakin nəzərə almalıyıq ki, zaman dəyişdikcə tələblər də dəyişir, müasirləşir, yeni texnologiyalar yaranır. Biz fəaliyyətimizi müasir tələblərə uyğunlaşdırmağa çalışmalı-

yıq və bütövlükdə gəmiçilik sahəsi müasirləşmədə geri qalmamalıdır. Suala cavab olaraq deyərdim ki, yəqin ki, yuxarıda sadaladığım inkişaf və imkanların reallaşdırılması bu şirkətdə bariz şəkildə öz təcəssümünü tapdı.

**– Adətən belə bir tendensiya mövcuddur ki, hər hansı şirkətə yaxud quruma yeni rəhbər təyinatı həyata keçiriləndə həmin rəhbərdən inqilabi yeniliklər gözlənilir. Caspian Marine Services-in yeni rəhbəri hansı yenilikləri planlaşdırır yaxud hansı dəyişiklikləri hazırda artıq icra edir?**

– Mən deyərdim bir az bəxtim gətirib ki, bu cür şirkətin rəhbəriyəm. Bu şirkətin yaradıldığı 2006-cı ildən etibarən Çingiz Əliyev şirkətin inkişafı naminə çoxsaylı vacib addımlar atıb. Caspian

Marina Service-ə rəhbərlik edən bütün direktorlar hər zaman şirkətə can yandırır, şirkətin fəaliyyətinə fərqli prizmadan yanaşaraq peşəkarlığın artırılmasına çalışıblar və nəticədə güclü komanda yaranıb. Öncə qeyd etdiyim kimi, mənə güclü komanda təhvil verilib və bunun özü böyük xoşbəxtlikdir. Yeni rəhbərlər dəyişikliyi niyə edirlər? Ona görə ki, yeni rəhbər özünün inandığı, tanıdığı, bələd olduğu insanları gətirib öz komandasını formalaşdırır. Mən işlədiyim 5 il müddətində komandanı tanımışam, buradakı peşəkarlara inanıram. Burada mənim hazır komandam var və bu mənada dəyişikliyə ehtiyac yoxdur. Ümumiyyətlə isə, əlbəttə, şirkətin fəaliyyəti ilə bağlı bəzi ideyalarım var. Niyətim və planım odur ki şirkəti daha yüksək və fərqli səviyyəyə çatdırmaq üçün mümkün olanı həyata keçirəm. Bu günə qədər müştərilərimizə təqdim edə bildiyimiz xidmətlərlə məhdudlaşmamaq və bununla da fəaliyyət dairəsini və şirkəti genişləndirmək arzusundayam.

**– Caspian Marine Services-in gələcək üçün planları varmı və hansı layihələr icra prosesindədir?**

– Hazırda Şıx limanı ərazisində CMS şirkətinə məxsus olan liman tikintisi davam etməkdədir. Limanın quruda olan hissəsində müasir standartlara uyğun anbar və təmir emalatxanası, eləcə də sərnişin terminalı tam hazırdır və artıq istifadəyə verilib. Limanın dəniz hissəsində körpülərin tikintisi davam edir. İstəyirik ki, CMS-in müasir standartlara cavab verən limanı olsun. Limanın tam olaraq 1 il müddətində tikilib istifadəyə verilməsi planlaşdırılır.

# FABERLIC

BE YOUR BEST

DREAM  
THERAPY

МЕРИЕМ УЗЕРЛИ,  
актриса

« У меня насыщенная жизнь. Съёмки, репетиции, встречи: с таким плотным графиком полноценный сон — настоящая роскошь. Но я нашла способ высыпаться, сохранять здоровье своей кожи и всегда выглядеть отдохнувшей! С серией **Dream Therapy** это так легко!



# YÜKSƏK MƏHSULDARLIĞIN SİRRİ



Əkin sahələrində yüksək məhsuldarlığın əldə edilməsi yalnız bitki sortlarından asılı deyil. Məhsuldarlığı artıran ən əsas amillərdən biri suvarılmanın düzgün qaydada aparılmasıdır. Aqrə texniki göstəricilərə uyğun olaraq, seçilən suvarma üsulu fermerlərə planlaşdırdıqları qədər məhsul əldə etməyə imkan verir.

Bugün "Yağmur-2" Məhdud Məsuliyyətli Cəmiyyətinin (MMC) Azərbaycanın iqlim, relyef xüsusiyyətlərini nəzərə alaraq, quraşdırdığı suvarma sistemləri yerli fermerlərimizin təsərrüfatlarının inkişafında çox mühüm rol oynayır.

"Yağmur-2" MMC-nin təsisçisi və direktoru Namiq Hacıyev suvarma sistemləri ilə bağlı daha detallı məlumat verir.

**– Namiq müəllim, "Yağmur-2" MMC müştərilərinə hansı xidmətləri təqdim edir? Son illər ərzində xidmətlərinizdən hansı sektorlarda daha çox istifadə edilir?**

– 2006-cı ildə yaradılan "Yağmur-2" MMC Azərbaycanın bütün ərazisi üzrə suvarma sistemlərini – çoxillik əkin sahələri, tərəvəz sahələri üçün damla suvarma sistemləri, landşaft, kənd təsərrüfatı məhsullarının yetişdirilməsi və böyüdülməsi üçün yağmurlama sulama sistemləri, həmçinin idman meydançalarının sulanması üçün nəzərdə tutulmuş suvarma sistemlərini təklif edən şirkətdir. Şirkət istixanalarda suvarma sistemlərinin tətbiqi üzrə böyük təcrübəyə malikdir. Bura duman yaratma, damla suvarma və mikroyağmurlama suvarma sistemləri daxildir. Suvarma sistemi həm damlama, həm də yağmurlama üsulları ilə işləyir ki, bizim şirkət müştərilərinə bunların hər ikisi



üzrə xidmətlərini təklif edə bilər. Şirkətimiz təxminən 2013-cü ilədək daha çox tikinti, şəhərsalma sahəsi üzrə layihələrdə iştirak edib. Həmin dövrdə həm dövlət, həm də sahibkarlar tərəfindən bu sahəyə üstünlük verildiyindən belə layihələrimizin sayı daha çox idi. 2013-cü ildən Azərbaycanda kənd təsərrüfatına göstərilən diqqətin artırılması bizim fəaliyyətimizin də daha çox bu sahəyə yönəlməsinə səbəb oldu. Bunun nəticəsi olaraq, damlama suvarma üsulundan daha çox istifadə olunmağa başlandı. Bu gün fəaliyyətimizin 65-70 faizini kənd təsərrüfatına aid olan layihələr təşkil edir. Respublikanın demək olar ki, bütün rayonlarındakı əkin sahələrində, meyvə bağlarında suvarma sistemləri quraşdırmışıq. Ancaq ölkədə tikinti işləri davam etdiyinə görə inşaat, eləcə də şəhərsalma üzrə də müxtəlif layihələr həyata keçiririk.

**– Suvarma avadanlıqlarınız haradan idxal edilir?**

– Biz suvarma avadanlıqlarımızı əsasən, Türkiyədən idxal edirik. Ümumi idxalımızın demək olar ki, 95 faizi Türkiyənin payına düşür. Amma müştərilərin istəyinə uyğun olaraq, İtaliyadan da mal idxal etmişik. Bu gün artıq müştərilərimiz çox məlumatlıdırlar. Onların əksəriyyəti bizə müraciət etdikləri zaman artıq hansı növ məhsulu seçəcəklərini özləri üçün müəyyən etmiş olurlar. Müştərilər daha ucuz suvarma avadanlıqları istədikdə biz onların seçiminə müdaxilə etmirik, amma bahalı boru ilə ucuz boruların arasında nə kimi fərqlərin olduğunu onlara izah edirik. Keyfiyyətə gəldikdə isə deyə bilərəm ki, təklif etdiyimiz suvarma sistemləri dünyanın tanınmış brendlərinin məhsuludur. Damlama sistemi İsraildə yaranıb inkişaf etdiyindən bu sistem üzrə məşhur brendlər də bu ölkəyə məxsusdur. Həmin şirkətlərin Türkiyədə zavodları olduğundan biz malları oradan idxal edirik. Ancaq istifadə etdiyimiz polietilen ana xətt boruları yerli istehsal olur. Artıq Azərbaycanda istehsal edilən polietilen bo-

ruuları keyfiyyətinə görə xaricdə istehsal edilənlərdən geri qalmır. Qiymət baxımından da onlar münasib olur. Ona görə də müştəri razılığını verərsə, suvarma sisteminin qurulması zamanı yerli istehsal olan polietilen borulardan istifadə edirik.

**– Suvarma sistemləriniz hansı üsullarla işləyir?**

– Konsepsiyadan tutmuş tamamlanmaya qədər bütün hermetik suvarma sistemlərinin layihələndirilməsi üçün ən müasir proqram təminatı olan IRRICAD™-dən istifadə edirik. Suvarma yağmurlama (suyu səpmə üsulu) və damcılama (damcı vasitəsilə suyun birbaşa kökə ötürülməsi) tipli olur. Müştərilərimizə həm avtomatik, həm də mexaniki yolla olan suvarma sistemlərini təklif edə bilirik. Avtomatik

üsulla işləyən suvarma sistemi insanın iştirakı olmadan, proqramlaşdırmadan asılı olaraq, günün müəyyən edilmiş vaxtında işə düşə və dayana bilər. Təbii ki, hər bir əkin sahəsində ağacların inkişafına nəzarət edən, onların inkişafı üçün tövsiyələrini verən aqronomlar olur. Biz həmin aqronomların tövsiyələri ilə sistemin işə düşmə və dayanma vaxtını müəyyən edirik. Aqronomun verdiyi məlumatları taymerlərə yerləşdiririk və sistem də ona uyğun olaraq, seçilən vaxtda işə düşür, müəyyən vaxtdan sonra isə suvarmanı dayandırır. Ancaq elə müştərilərimiz olur ki, onlar avtomatik deyil, daha ucuz başa gələn mexaniki yolla olan suvarma sistemlərini istəyirlər. Bəzən fermerlərin bir deyil, bir neçə bağbanı olur. Belə halda onun avtomatik sistemə də ehtiyacı olmur, çünki ehtiyac olduğu zaman bağban özü sistemi açıb bağlaya bilər.

**– “Yağmur-2”nin təqdim etdiyi xidmətləri digərlərindən fərqləndirən cəhətlər nələrdir?**

– Bizi fərqləndirən yanaşmamızdır. Biz müştərilərimizə hazırkı duruma görə deyil, 5 il sonrakı vəziyyətə görə suvarma sistemi təklif etməyə çalışırıq. Təcrübə göstərir ki, zaman





keçdikcə sahələrdə quraşdırılan suvarma sistemlərinin modernizasiyasına ehtiyac yaranır. Bizə də bununla bağlı vaxtaşırı müraciətlər edilir. Təbii ki, ağac böyüdükcə onun suya olan tələbatı artır. Su tələbatının çoxalması nəticədə nasosun su ötürmə qabiliyyətinə təsir edir. Eyni zamanda, boruların diametrlərinin artırılması zərurətini yaradır. Ona görə də biz sistemi əvvəlcədən həmin göstəriciləri nəzərə almaqla, quraşdırırıq. Bununla müştərilərimizi onlar üçün sonralar yarana biləcək problemlərdən xilas edir, işlərini asanlaşdırırıq.

**– Müştəriləriniz daha çox hansı suvarma üsulundan istifadə edir?**

– Yağmurlama sistemi əsasən, tikinti sektorunda istifadə edilir. Çəmənliklərdə, parklarda quraşdırılan suvarma sistemləri yağmurlamadır. Son illərdə rayonlarda əkin sahələri genişləndiyindən damlama suvarma sisteminə tələbat artıb. Buna görə də damlama suvarma sistemindən daha çox istifadə edilir. Ancaq elə əkin sahələri var ki, məsələn, yonca, qarğıdalı, buğda sahələrinin suvarılması üçün yağmurlama tələb edilir. Keçən il Goranboyda 40 hektar yonca sahəsində yağmurlama tipli suvarma sistemi quraşdırmışıq.

**– “Yağmur-2” MMC xidmətlərinin göstərilməsi zamanı hansı yeniliklərdən istifadə edir?**

– Artıq bir neçə ildir ki, suvarma sistemlərinin işlədilməsi üçün günəş enerjisindən istifadə edilir. Biz də hələ bir neçə il əvvəldən günəş enerjisindən faydalanmağa başlamışıq. Bu yaxınlarda Ağdam rayonundakı əkin sahələrinin suvarılması üçün quraşdırdığımız sistemlərin işləməsi günəş enerjisinin hesabına təmin edilib. Hazırda da həmin sistemi tətbiq etməkdə davam edirik və ehtiyac olduğu zaman müştərilərimizə də sistemin bu enerjiddən istifadə edilməklə quraşdırılmasını tövsiyə edirik. Bizim öz anbarımızın fəaliyyəti üçün günəş enerjisindən istifadə edilir.

**– Xidmətlərinizi hazırda yalnız ölkə daxilində göstərirsiniz?**

– Bəli. Hazırda xidmətlərimizi ölkə xaricinə çıxarmaq fikrimiz yoxdur. Şirkətimiz son illərdə Gürcüstan və Qazaxıstandakı müəyyən layihələr üzrə məsləhətləşmələrdə iştirak edib. Ancaq konkret olaraq, xaricdə hansısa layihələri hələ ki, icra etməmişik.

**– İşğaldan azad edilmiş ərazilərimizin yenidənqurulması işlərində iştirak edirsiniz?**

– İşğaldan azad edilmiş Zəngilan və Ağdam rayonlarında aparılan yenidənqurma işlərində iştirak edirik. Zəngilan rayonunda qurulan “Ağıllı kənd”də Qarabağ Dırçəliş Fondu və Ekologiya və Təbii Sərvətlər Nazirliyinin birgə layihəsində icraçı kimi iştirak edirik. Zəngilan rayonunda əsas işimiz şəhərin girişində meşə massivlərinin bərpası layihəsi üçün suvarma sistemlərinin qurulmasıdır. Bu layihənin demək olar ki, 70-80 faizi icra edilib. Təbii ki, suvarma sistemlərinin qurulması ilə bağlı tender elan edilən kimi biz orada mütləq şəkildə iştirak edəcəyik. Azad edilmiş ərazilərdə subpodrat müqaviləsi əsasında süni göllərin izolyasiyası işlərini icra etmişik. Bir neçə irihəcmli- 1500-3000 ton su tutumu olan göllərin yaradılmasında iştirak etmişik. Tikinti şirkətləri həmin göllərdən su depoları məqsədilə istifadə edir.

**– Gələcək planlarınız nələrdən ibarətdir?**

– Əsas planımız şirkətimizin iş həcmi genişləndirmək, xidmətlərimizi daha geniş kütləyə təqdim etməkdir. Biz indiyədək pərakəndə ticarətlə məşğul deyildik, yalnız topdansaşla məşğul idik. Sırf “açar təhvil” layihələri üzərində işləyirdik. Yaxın aylar ərzində pərakəndə satışın aparılması üçün 1-2 mağaza açmaq niyyətindəyik.

**Xəyyam GÜNƏŞLİ**

**FLEX**  
FEEL LIFE EXCESSIVE

# BİZİM FƏRQLİLİYİMİZ, SİZİN İNKİŞAFINIZDIR!

Şirkətimizin fəaliyyət sahələrinə aşağıdakı qeyd edilən bölmələr üzrə müvafiq olaraq avadanlıqların satışı, quraşdırılması və texniki xidmətin də göstərilməsi daxildir:

- ✔ Video Kamera Müşahidə sistemləri
- ✔ Lokal şəbəkə və server sistemləri
- ✔ Çağrı və Növbə sistemləri
- ✔ Daxili Telefoniya Sistemləri
- ✔ Baryer və Turniket sistemləri
- ✔ Parking Sistemləri
- ✔ Giriş nəzarət ("Access Control sistemi) sistemləri
- ✔ Ağıllı ev və Audio-Səs Sistemləri
- ✔ Yanğın Təhlükəsizliyi və Söndürmə Sistemləri
- ✔ Perimetr Mühafizə və Siqnalizasiya sistemləri
- ✔ WEB xidmətləri (web sayt və korporativ elektron poçt sistemləri)
- ✔ Soft-proqram təminatlarının yaradılması
- ✔ Lokal şəbəkə və server sistemlərinin Sızma testi xidmətləri və İT Audit Xidməti



Nerimanov rayonu,  
Əhməd Rəcəbli 219



+994 70 214 86 26  
+994 55 214 86 26



www.flex.az  
info@flex.az



FLEX.LLC  
flex\_llc



# ALISON'S ATELIER

PREMIUM LEATHER GOODS

+994 55 400 94 00 | [info@alisonconcept.com](mailto:info@alisonconcept.com) | Insta: [@alisonsatelier](https://www.instagram.com/alisonsatelier)

Atelyemiz kiçik dəri aksesuarları, çantalar, kəmərlər, cüzdanlar və s. dəri məhsullarını sizə təqdim edir.



ATELIER HANDCRAFTED  
LEATHER PREMIUM

Təqdim etdiyimiz hər məhsul tamamilə əl ilə hazırlanır. Bu da öz növbəsində hər bir xırda detala və ustalığa maksimum diqqət yetirilməsini təmin edir, məhsulun keyfiyyətini və istifadəyə yararlılıq müddətini artırır.

# ВЫСШЕЕ БЛАГО МЕДИЦИНЫ – ЗДОРОВЬЕ



Summum bonum medicinae sanitas est («Высшее благо медицины – здоровье»). Так звучит латинская поговорка. Этому же призыву служит спортивная медицина, которую можно считать молодой наукой. Тем не менее она быстро развивается в своей среде. Главная разница между обычными врачами и докторами спортивной медицины в том, что последние имеют дело с организмом, который весьма сильно перегружен физическими нагрузками, а значит, самых разных форм и видов травм и сбоев организма может быть гораздо больше, чем у простого человека. Тело спортсмена – это его инструмент для достижения целей в спорте и жизни, можно даже сказать – инструмент для заработка. Вот почему его здоровье для него очень важно, организм должен работать «как часы».

**Н**ациональный институт спортивной медицины и реабилитации в своей основной деятельности решает задачи спортивной медицины, которые состоят в том, чтобы следить за здоровьем профессиональных спортсменов. При этом в сферу его наблюдения входят люди, далекие от мира рекордов и медалей, но нуждающиеся в заботе врачей. О специфике работы Института в беседе с председателем правления Сабиной Халиловой.

**– Что входит в структуру Национального научно-практического института спортивной медицины и реабилитации (Milli İdman Tibb və Reabilitasiya Elmi-Praktiki İnstitutu) MİTRİ? Какие задачи он призван решать?**

– Национальный институт спортивной медицины и реабилитации был создан Указом Президента Азербайджанской Республики в 2014 году при Министерстве молодежи и спорта. Это был важный шаг в направлении заботы о здоровье наших спортсменов. Ведь в их подготовке к участию в различных соревнованиях огромную роль играет медицинское обслуживание, включающее диспансеризацию, своевременное оказание квалифицированной медицинской помощи, организацию преемственности в деятельности спортивного врача и тренера на любых этапах подготовки к соревнованиям с учетом резервных возможностей организма спортсмена, а также реабилитация атлетов после различных спортивных травм.

Диагностическая база института представлена современными методиками, такими как суточный мониторинг ЭКГ, эхокардиография, тредмил-тест, стресс-эхокардиография с физической нагрузкой, суточный мониторинг АД, эргоспирометрия, ультразвуковая доплерография сосудов, статическая и динамическая стабилметрия с биологически обратной связью, магнитно-резонансная томография, денситометрия, исследование вентиляционной функции легких, плоскостопие и другие направления. Перечисленные исследовательские методики направлены на проведение диспансеризации спортсменов на более высоком современном уровне.

Наряду с наличием современного диагностического оборудования Институт спортивной медицины оснащен современным оборудованием, позволяющим проводить высокотехнологическую медицинскую реабилитацию спортсменов с травмами опорно-двигательного аппарата, с забо-

леваниями нервной системы, сердечно-сосудистой системы, органов пищеварения.

**– Травмы для спортсмена – принудительная пауза в карьере и возможность пропуска значимого соревнования. И это определенный стресс. Значит ли, что реабилитолог должен быть еще и психологом вне зависимости от специализации?**

– Совершенно верно. Конечно, травмы для спортсмена являются стрессом, что обусловлено вынужденной паузой в карьере. Из-за травмы он не только может пропустить и не участвовать в соревнованиях, но и по этой же причине возникает вынужденная пауза, когда на какое-то время атлету приходится приостановить также и тренировки. Мы все знаем, что для спортсмена значит вынужденный перерыв в тренировках и как он влияет на его профессионализм. В этот период спасательным кругом для спортсмена является врач-реабилитолог высокой квалификации. Что я вкладываю в это понятие? Это прежде всего врач, владеющий знаниями и методиками высокотехнологичной реабилитации, большим опытом работы и умеющий выстраивать доверительные отношения с пациентами, то есть быть отчасти и психологом.

При этом считаю необходимым добавить, что многолетняя деятельность MİTRİ доказала, что профессиональный психолог нужен всегда, на любом этапе деятельности спортсмена, так как реабилитация проводится мультидисциплинарной командой, в состав которой входит также специалист данной области.

**– Как должны работать специалисты, восстанавливая здоровье пациента, – последовательно или параллельно?**

– Восстановлением здоровья пациента, как я указала выше, занимается мультидисциплинарная команда, которая работает как единый функциональный орган. В ее состав входят спортивный врач, реабилитолог, физиотерапевт, мануальный терапевт, инструктор ЛФК, массажист и другие профильные специалисты. А режим работы врач определяет в каждом случае индивидуально.

**– Есть ли какие-то особенности в работе со спортсменами-олимпийцами? Отличаются ли методы реабилитации для них?**

– Любого спортсмена, нуждающийся в оказании медицинской помощи для нас пациент, которому мы обязаны оказать ее квалифицированно и на самом высоком уровне. Наши врачи, после обследования пациента, составляют для каждого персонализированную программу реабилитации. Главная цель проводимого лечения – высокая эффективность лечения, укорочение сроков реабилитации с целью скорейшего возвращения спортсмена к профессиональной деятельности.

**– На каком этапе оказываете медицинскую помощь?**

– В MİTRİ проводится оказание медицинской помощи травмированным спортсменам на разных этапах. Некоторые травмы требуют незамедлительного врачебного вмешательства в зависимости от тяжести и серьезности травмы. Говоря о периоде восстановления, надо принимать во внимание, что он всегда зависит от типа травмы.

**– Даете ли вы спортсменам рекомендации по «технике безопасности», способам избежать серьезных травм?**

– Даем ли мы рекомендации по «технике безопасности»? Хороший вопрос. Не могу сказать, что мы учим их избегать травм. Конечно, обязательно надо знать и проводить обучение спортсменов, касательно данного вопроса. И в этом процессе мы участвуем совместно с тренерами. При изучении двигательных действий спортсмена тренеры в основном работают методом проб и ошибок, опираясь на свой практический опыт. Визуальные методы контроля субъективны и не основаны на четких критериях. Для профилактики спортивных травм нужно четко подбирать индивидуальные тренировки, в зависимости от разных факторов, таких как, например, возраст, вид спорта и другие.

Использование же инструментальных методов дает объективную оценку движений спортсмена. В нашем учреждении, оснащенном современным оборудованием, есть условия для проведения биомеханического анализа. Обработка данных биомеханических моделей на основе видеокomпьютерного анализа позволяет нашим специалистам готовить для тренеров рекомендации по коррекции нарушенных двигательных действий спортсмена, что в конечном итоге повышает качество подготовки и результативность спортсмена.

**– Обслуживает ли MİTRİ обычных граждан, помимо спортсменов?**

– Помимо спортсменов, в MİTRİ проводится нейро-реабилитация пациентов после инсульта и детей с детским церебральным параличом, ортопедическая реабилитация пациентов после травм и артроскопических операций. Нетранспортабельным пациентам реабилитационные услуги специалисты института проводят в домашних условиях. Наряду с этим, мы принимали активное участие в реабилитации военнослужащих, получивших ранения в 44-дневной Карабахской войне. В настоящее время особое внимание обращено на решение проблем лишнего веса и ожирения школьников.

**– Национальный институт спортивной медицины и реабилитации можно назвать одним из ведущих медицинских центров республики в плане пропаганды важности внимания к здоровью.**

– Вся деятельность нашего Института демонстрирует, какую большую роль играет спортивная медицина. А также ее значение для развития страны в спортивном направлении, без многочисленного травматизма, как было ранее. Нам также важно, чтобы спортсмены понимали, что их здоровье не зависит только от врачей. Важно самим следить за своим здоровьем, нагрузками, темпом, ритмом. В период восстановления учиться терпеть и ждать, а не закрывать глаза на свои проблемы и вновь подвергать риску свое здоровье.

При этом в данных случаях и в профилактических ситуациях необходимо обратить внимание на лечебную физкультуру, которая часто спортсменами не воспринимается всерьез. Она также помогает и в период восстановления.

Самое главное – следить за своим здоровьем и не пренебрегать профилактикой, диагностикой, лечением и восстановлением. Здоровье нужно беречь независимо от физической подготовки человека. И не только спортсменам!

Татьяна ИВАНОВА

# UNUDULMAZ SƏYAHƏT... MÜMKÜNDÜRMÜ?



Sözsüz ki, informasiya texnologiyalarının genişləndiyi müasir dövrdə əksər turistlər özləri onlayn rezervasiya edərək səfərlərini sərbəst şəkildə təşkil edirlər. Lakin səfər üçün viza tələb olunduqda bəzi çətinliklər ortaya çıxır ki, bunun da öhdəsindən hər bir turist gələ bilmir. Bu çətinliklərlə qarşı-qarşıya gəlmək istəməyən turistlər viza tələb olunan ölkələrə səfər üçün də "El art travel" şirkətinin xidmətlərindən faydalana bilərlər. Şirkət turistə vizanın alınması üçün lazım olan bütün dəstəyi göstərir.

"El art travel" sifarişdən asılı olaraq, müştərilərini səfər etdiyi ölkələrdə turizm bələdçiləri, avtomobil ilə təmin edir, onlar üçün transfer, eləcə də VIP transfer, hoteldə qarşılama, hətta sürprizlə qarşılama, hoteldə əvvəlcədən yemək masalarının sifariş edilməsi kimi xidmətlər göstərir.

Dələduzluqla məşğul olan turizm şirkətlərinin də çoxaldığı hazırkı dövrdə "El art travel" kimi təcrübəli şirkətə etibar etmək həm də

Səyahətin gözəl başlayıb, gözəl tamamlanması üçün vacib olan ən əsas amillərdən biri etibarlı turizm şirkətinin tərəfdaş olaraq, seçilməsidir. Səfərin təşkilatçılığını problemsiz həyata keçirə bilən şirkət müştəri üçün bu səyahəti həm də unudulmaz edə bilir.

**A**zərbaycanın aparıcı turizm şirkətlərindən biri olan "El art travel" müştəriləri ilə etibarlı əlaqələr quran, onlar üçün uyğun şərtlərlə, münasib qiymətlərlə səyahətlər təşkil edən az saylı yerli turizm müəssisələrindən biridir.

2016-cı ildən işə başlayan "El art travel" şirkəti getmə və gəlmə turizm istiqamətləri üzrə fəaliyyət göstərir. Dünyanın istənilən nöqtəsinə getmək istəyən turist "El art travel"ə müraciət edə bilər. Digər turizm şirkətlərindən fərqli olaraq, "El art travel"ə üz tutan turist səyahət xərclərini əvvəlcədən ödəməyə də bilər. Bütün istiqamətlər, hətta ən ucqar ərazilərə belə turlar təşkil edən və uçuşlar üçün bilet bronlayan "El art travel" səyahət etməyi sevmə, ancaq maliyyə baxımından bu xərcləri həmin zaman ödəməyə imkanı çatmayan turistlərin üz tuta biləcəyi ən doğru ünvandır.

Şirkətin erkən rezervasiya imkanları sayəsində turist səfərin təşkili ilə bağlı ortaya çıxan heç bir xərçədən çəkinməyərək əvvəlcədən yay səyahəti üçün qışda, qış səyahəti üçün yayda tur paket ala bilər. Paketin qiymətini isə "cib"inə uyğun, məbləğdən asılı olmayaraq, 6 ay ərzində hissə-hissə ödəyə bilər. Yeri gəlmişkən qeyd edək ki, kreditlə verilən turla səfərə çıxanlar üçün paketin məbləği və istiqaməti ilə bağlı heç bir məhdudiyət yoxdur. Kreditlə tur alan səyahət sevrələrin paketin qiymətini həm daxili kredit qaydaları əsasında, həm də bank yolu ilə ödəməsi mümkündür.



qarşıya çıxma biləcək lüzumsuz problemlərdən, gözlənilən risklərdən özünü sığortalamaq deməkdir. "El art travel" in bütün yerli və xarici tur sistemlərində, eləcə də hava yolları sistemlərinin hər birində 50 min manatdan çox depoziti var. Bununla yanaşı, şirkətin müxtəlif ölkələrdə bank zəmanəti də mövcuddur ki, bu da turistləri səfər zamanı gözlənilən maliyyə risklərindən qorumağa imkan yaradır.

Gördüyü işin keyfiyyəti ilə müştərilərinin güvənini qazanmağı bacaran, etibar və peşəkarlığı bir nöqtədə cəmləşdirməyə nail olan "El art travel" problemsiz, yüksək keyfiyyətli səfər arzusunda olan turistlərin çəkinmədən müraciət edə biləcəyi ən əsas, hətta ən doğru ünvandır. Şirkətin ofisinin Bakının mərkəzində – Neftçilər prospekti 92, "Park Bulvar" Alış-Veriş Mərkəzində yerləşməsi müştərilərin bu ünvana asanlıqla baş çəkməsinə imkan verir.



We create  
**art of travel**

- ✓ AVIABİLETLƏR
- ✓ OTELLƏR
- ✓ XARİCİ TURLAR
- ✓ DAXİLİ TURLAR

Park Bulvar AVM 4-cü mərtəbə  
+994 50 555 21 20  
info@elart.az

+994 50 555 00 49  
+994 50 555 00 61  
+994 50 555 94 99

@ elarttravel

# MARIO RUSSO



@ marioorusso

@ mrg.byrusso



ÖZEL TIKİLİŞ KOSTYUM ,  
ÖZÜNƏ İNAM VƏ  
EKSKLÜZİVLİK DEMƏKDİR





Düzgün seçilmiş kostyum işgüzar görüşün və yaxud romantik şam yeməyinin artıq 90% uğurudur. Hər zaman fərqli və dəbli olmaq özünə inam yaradır. Individual tikiliş isə bir addım yüksək deməkdir.

+994 50 430 84 84 | +994 99 430 84 84

Xocalı pr., 32  
[www.mariorusso.az](http://www.mariorusso.az)

# ДОСПЕХИ XXI ВЕКА

Оскар Уайльд, который был не только знаменитым писателем, но и одним из самых стильных джентльменов Великобритании, однажды сказал: «Каждый должен быть произведением искусства или носить на себе произведение искусства». С этим невозможно не согласиться, особенно когда попадаешь в Mario Russo, где шьют потрясающие мужские костюмы. Великолепные мастера, лучшие ткани, творческий подход к каждому клиенту и грамотное сочетание искусства и современных технологий позволяют Mario Russo выстраивать настоящую историю успеха. О том, как все начиналось, нам расскажет Руслан Мамедов – владелец этого молодого, но уже известного азербайджанского бренда.



– **Руслан, расскажите немного о себе.**

– Если немного, то буду краток: родился в Потсдаме, вырос в России, с 2004 года живу в Баку. Окончил финансово-кредитный факультет Бакинского университета бизнеса. Прошел службу в армии, служил в разведке в Физули.

– **Неожиданно и грустно для человека, который занимается мужскими костюмами. Ваша жизнь и образование очень далеки от мира моды, я бы даже сказал, высокой моды!**

– Вы правы, хотя с детства мне очень нравилось наблюдать по телевизору за стилем и одеждой известных политиков и бизнесменов. И чем больше я за ними наблюдал, тем больше мне хотелось выглядеть, как они. Одеваться я любил всегда и перепробовал разные стили. Но с возрастом, когда у меня сформировался вкус, я решил изменить свою жизнь. Я устро-

ился в бутик Trussardi и через месяц стал лидером продаж и лучшим работником сети. Не знаю, был ли это талант или удача, но то, что мне очень нравилось заниматься одеждой – это однозначно! А потом я решил открыть свое дело. Заказал ткани, открыл первый магазин и сшил за границей мою первую коллекцию, которая, как я сейчас понимаю, была не очень интересной. Но руки у меня от этого не опустились! Знаете, мне всегда и во всем везло, поэтому по характеру я позитивный человек и очень верю в положительную энергетику. Причем, настолько, что, когда вижу негатив, я готов отказаться от прибыли, лишь бы не сотрудничать с депрессивными людьми.

– **Расскажите о своем бренде Mario Russo.**

– Наш бренд молодой, он появился в 2015 году, но за эти 7 лет мы уже добились больших успехов в сфере пошива мужских костюмов. Недавно один из моих очень статусных клиентов, который одевается в лучших европейских бутиках и великолепно разбирается в эксклюзивной одежде, в разговоре со своим заграничным другом пригласил его, когда он будет в Баку, посетить Mario Russo, где работает потрясающий тейлор. Эти слова меня окрылили! Раньше я думал, что достиг определенного уровня в этом бизнесе, добился успеха и известности. Но звание тейлор, которым меня наградила мой клиент, впервые позволило мне осознать, что Mario Russo поднялся на высокие ступени профессионализма! Такая оценка, прозвучавшая из уст столь тонкого знатока и ценителя мужского костюма, стала для меня наивысшей наградой, а его слова, что «вы переплюнули Италию», до сих пор вызывают во мне бурю эмоций! Я видел удовольствие в его глазах, и, хотя мне говорили, что ему будет трудно угодить, мне было очень легко с ним работать.

– **Что Вы, как тейлор, можете предложить современному азербайджанскому мужчине?**

– У меня встречный вопрос – вы знаете, что означает наш логотип?

– **Нет...**

– Спартанский шлем! В детстве я любил смотреть исторические фильмы. Даже при той минимальной одежде, которую носили спартанцы, они уверенно шли в бой, одетые в доспехи тех давних времен, которые символизировали мужество, достоинство, честь и высокое звание защитника своей родины. Без доспехов, меча и шлема воин очень уязвим. На сегодняшний день мужской костюм стал доспехами совре-

менного мужчины. Что мы делаем, когда устраиваемся на хорошую работу, идем на важную бизнес-встречу или торжественное мероприятие? Одеваем наш лучший костюм! На этом и построена философия моего бренда, который предлагает современному мужчине доспехи, в которых ему будет удобно «сражаться» и в которых он будет себя чувствовать наилучшим образом! Первый контакт – всегда визуальный, и фраза «встречают по одежке» не потеряла своей актуальности. Это закон психологии, когда включается подсознание и тебя оценивают по внешнему виду, а уже потом обращают внимание на другие моменты. Насколько хорошо мы одеты, настолько комфортно и уверенно мы себя чувствуем. Костюмы от Mario Russo предоставляют современному мужчине возможность подчеркнуть свои плюсы и чувствовать себя уверенно в любой ситуации.

**– Но кроме плюсов практически у любого человека есть и минусы!**

– А это уже искусство портного! Настоящий тейлор, чтобы скрыть небольшие минусы, всегда будет фокусироваться на плюсах. Он по максимуму использует архитектуру вашего тела и создаст именно тот идеальный образ, к которому вы подсознательно стремитесь.

**– Вы говорите о небольших недостатках, а как быть тем, у кого серьезные проблемы с пропорциями и объемом?**

– Главное отличие обычного портного от тейлора и состоит в том, что тейлор обнулит большие недостатки, используя свое мастерство. Любые недостатки всегда можно обыграть, изменяя длину пиджака, например, а также используя множество портновских приемов, о которых клиенты даже не подозревают. На самом деле для профессионала нет невозможного!

**– В каких странах Вы закупаете ткани и как происходит процесс закупки?**

– Южная Корея, Турция, Италия, Индонезия, Босния-Герцеговина. Иногда корейские ткани оказываются лучше, чем некоторые итальянские, а хорошие турецкие продаются под итальянскими брендами. Но Италия по-прежнему занимает лидирующие позиции в сфере изготовления тканей. Что же касается закупки, то ткань надо потрогать, пощупать, почувствовать, поэтому я всегда выезжаю на закупки.

**– Если клиент захочет сшить не то, что модно сейчас, а, скажем, что-то необычное, винтажное, для Вас это станет проблемой или вы готовы к любому запросу?**

– Нет, проблемой это точно не станет, потому что Mario Russo может сшить любой костюм. Я не закливаюсь на моде, наоборот, мы сами стараемся задавать модные тренды. Клиент может не разбираться в моде и ему захочется сочетать в своем костюме несочетаемое и в результате, если его не направить в нужное русло, может получиться тихий ужас. Или, наоборот, громкий, когда вместо ожидаемого образа, который ему понравился на картинке, в фильме или на другом человеке, он увидит в зеркале нечто непонятное. Поэтому так важно уметь работать с клиентом, вклю-

чать все свои знания психологии, положительные эмоции, обаяние, убеждение, чтобы донести до него не свою личную точку зрения, а то, как он будет выглядеть в хорошо сшитом и продуманном до мельчайших деталей костюме. Следовать моде – это значит быть, как все. Наша задача помочь клиенту создать свой неповторимый стиль. Уж лучше я откажусь от заказа, чем сошью неудачный костюм, который вызовет негативные отзывы о моем бренде.

**– Но если и отказать невозможно, и выполнить нельзя? Как Вы находите общий язык с такими клиентами?**

– Здесь я использую различные бизнес-технологии и жизненный опыт и стараюсь переубедить его на начальном этапе.

**– Сколько занимает изготовление костюма с момента, когда ткань выбрана, мерки сняты и оговорены все детали?**

– Мастера Mario Russo достигли такого уровня, что могут сшить костюм за 3 часа, причем, он будет идеально сидеть! Если же заказ не срочный, то мы выполняем костюм дней за 5-7. Мы делаем все, чтобы нашим клиентам было удобно. Также в наш сервис входит бесплатная услуга для тех случаев, когда человек в течение года похудел или поправился. Мы заново сажаем костюм на изменившуюся фигуру. Кроме этого, если клиент вдруг порвал костюм и если этот разрыв не критичен, мы постараемся восстановить первоначальный облик костюма.

**– Костюм готов, клиент доволен. На этом ваша миссия закончена или Вы даете рекомендации с какими рубашками его носить, какой галстук подойдет к этому костюму и другие важные советы?**

– Мы стараемся давать подобные рекомендации. Например, если клиент заказывает одиночный пиджак, мы обязательно выясняем какой у него гардероб, чтобы будущий пиджак к нему подошел.

**– Вы шьете женские костюмы?**

– Конечно! Мы усиленно работаем в этом направлении. Когда мы создали нашу первую женскую линию, то практически сразу же ее распродали, настолько женский костюм оказался востребован в нашем городе.

**– Какие цели Вы ставите для дальнейшего развития Mario Russo?**

– Несмотря на то, что бренд успешно работает, я хочу большего масштаба, тем более что у меня растут два сына. Конечно, я не буду им ничего навязывать, но, видя, какие замечательные чувства я испытываю, занимаясь любимым делом, если они проникнутся философией моего бизнеса, то станут его продолжателями.

**– Вы костюмный человек или все зависит от настроения – сегодня костюм, завтра джинсы?**

– Однозначно костюмный! Будь я сейчас не в костюме, я бы не разговаривал так свободно. Мои костюмы – мои доспехи!

DANILOV  
MADE IN AZERBAIJAN



One Step  
Higher



+994 55 674 66 74



АЗЕРБАЙДЖАН, Г. БАКУ • ИСМАИЛ БЕЙ КУТКАШЕНЛЫ, 30



# ОБУВЬ. ФИЛОСОФИЯ. DANILOV

Загадочная Марлен Дитрих утверждала: «Лучше купить одну пару хороших туфель, чем три пары плохих». Ведь лучше всего вам о человеке расскажет его обувь – своего рода детектор, лакмусовая бумажка, датчик – все и сразу! И подтверждение тому – новооткрывшийся обувной бутик бренда Danilov, изделия которого давно известны далеко за пределами Азербайджана. И как считает его владелец Ильяс Данилов, меняя место «прописки» с собой они забрали самое ценное: честность, качество, уважение, любовь и огромное желание оставаться столь же безупречными для своих почитателей, ведь обувь не только про то, чтобы удобно было ногам, а отдельный мир, не приемлющий суеты и пренебрежения.

– Смена адреса, на мой взгляд, это некий новый этап в развитии Danilov. Новое видение.

– Переезд заставил по-новому взглянуть на многое. Прежде всего, это большой шаг вперед в бизнесе. Расширился сам бутик. Мы смогли увидеть то, чего в силу обстоятельств не замечали. Наш бренд был воспринят более серьезно. Ответственность увеличилась в разы. А самое главное – смена адреса, обстановки, новое пространство придали ощущение правильности выбранного направления. Сменилась атмосфера, что сразу было отмечено нашими клиентами. Их число увеличилось. Да и изначально было задумано: новый бутик преподнести как обувной музей, о чем было объявлено уже на открытии.

– Вы заявляете, что обувь – это философия. Так какова она от Danilov на сегодняшний день?

– Думаю, это скорее сама форма общения с клиентами, присущая нам. Заказать обувную пару, даже от ведущего мирового бренда, сегодня не является большой проблемой. Помимо приобретения обуви, к нам приходят, чтобы получить удовольствие от всего, что связано с данным процессом. Снятие мерок, выбор модели и фурнитуры, примерка сопровождаются неспешными беседами на разнообразные темы не только об обуви, которые порой раскрывают пожелания клиента, его видение того, во что бы он хотел обуться. Даже что-то нестандартное и необычное. Философия Danilov даже в том, как мы ухаживаем за обувью, которую нам могут прине-

сти, например, раз в два месяца. Забота о внешнем виде обуви для нас не менее приоритетна, чем ее пошив. И это ценится теми, для кого обувь Danilov стала «образом жизни». Кроме того, в новый бутик к нам приходят просто пообщаться за стаканчиком чая. И я слышал не раз от людей, что здесь они находят душевный покой.

– **Элегантная и чувственная Мэрилин Монро говорила: «Дайте девушке правильную пару обуви, и она завоюет мир». Речь не только о женщинах. Какими чертами характера обладают клиенты Danilov? И на что они готовы пойти, чтобы заполучить обувную пару своей мечты?**

– На сегодняшний день у Danilov есть поклонники, которые мечтают носить эту обувь, но пока не имеют возможности ее заказать. Их интерес прослеживается в Instagram на странице danilov\_baku. Нам удалось достичь параметра, когда Danilov продает не просто качество, а Имя. Наш бренд – это учет индивидуальных предпочтений, дополнительные акценты, возможность выделиться, воплотить нечто страстно желаемое. Каждый находит у нас что-то свое. Думаю, наша фишка в том, что в любом случае, мы принимаем правоту клиента.

– **Авторский бутик Danilov – обретение большей свободы. Что она для Вас?**

– Быть свободным – это сложно. Некоторые не обретают ее полностью даже до конца своей жизни. И честно признаюсь, себя самого я не считаю таковым. Мы зависим от своей работы, от окружения, от тысячи нюансов. На сегодняшний день на 99% я живу своим делом. Любые возникающие осложнения воспринимаю весьма остро. Понимаю, что это неправильно. Ведь так перестаю замечать простые житейские радости. Я с удовольствием полностью погружаюсь в работу и перестаю замечать что-то помимо нее. С одной стороны, это минус не замечать окружающее, словно жизнь проходит мимо. Но в то же время акцент на своем деле дает более быстрое развитие. Я не говорю, что впустую проживаю жизнь! Отнюдь! Я помогаю людям идти по жизни в удобной качественной обуви и мысли о ее создании сопровождают меня всегда и повсюду. Ко всему прочему, я всегда смотрю на обувь человека. Особенно встречая своего клиента. И это уже профессиональное.

– **Какие нюансы необходимо учитывать, выбирая акцентную обувь? Обувь с интересными деталями?**

– Для Danilov важно дать человеку чувство исключительности. Для этого есть цвет, фурнитура, ткань с национальными элементами, которая стала популярной в последнее время. Многие элементы принадлежат только нашему бренду и по ним можно сразу узнать, чью обувь вы носите. Но должен отдельно отметить, что бывает обувь внешне, казалось бы, простая, без «выкрутасов». Но именно кожа и подошва ее выделяют. Немаловажное значение имеет нюанс – кому что подходит. Где играют роль особенности формы стопы, от которых зависит как будет не только сидеть пара, но и каким будет общий вид самого человека. Об этих особенностях мы и говорим с клиентом в предварительном разговоре. Объясняем и предлагаем лучшие варианты, пусть даже они отличны от пожеланий заказчика. Радует то, что наши аргументы принимаются. На сегодня у Danilov есть клиенты, обозначающие



ключевые параметры и оставляющие исполнение заказа на наше усмотрение, потому что между нами выстроено полное взаимопонимание.

– **Какая обувь обязательна для гардероба?**

– Считаю, что и в мужском, и женском гардеробе должны быть лоферы. Золотая обувная середина. Первые могут надевать лоферы и с костюмом, и с джинсами, и с полуклассикой. И это не обсуждаемая часть. Для женщин этот вид обуви дает еще больший «размах» от брюк и юбок «всех мастей» до платьев. Они же дают возможность совершенно не заморачиваться тем, для кого выбор стиля на каждый день не играет особой роли. На мой взгляд, правильно прежде задуматься об обуви, и потом под нее подбирать соответствующую одежду. Лоферы облегчают подобную задачу. Классическая же обувь диктует свои правила. Сам я ее не ношу, не принимая навязанных ограничений.

– **Быть дизайнером обуви одна ипостась, а вот индивидуальный пошив, можно сказать, высший пилотаж. Оставляете ли Вы себе право на ошибку в исполнении заказа?**

– Форма ноги имеет огромное значение в индивидуальном пошиве. Нет повторяющегося пошива, а потому каждая требует отдельного внимания. Но мы всегда высчитываем золотую середину, чтобы было и красиво, и комфортно. Обувная математика, так сказать, в действии. Индивидуальный пошив позволяет работу по технологии step by step. Выявление ошибки в готовом изделии заканчивается уничтожением, о чем выкладываются ролики в Instagram. И люди воспринимают это агрессивно. Но я хочу, чтобы они понимали, что эта обувь носит мою фамилию, и я лично отвечаю за качество каждой пары. Потому что в нашей практике нет «подарка с дефектом» даже тем, кто хочет забрать обувь с браком. Ведь когда он выя-

вится, никто не станет выяснять, что изначально эта пара была с изъяном, и моя репутация попадет под удар, что неприемлемо а priori. Мы даже сшили новую пару клиенту, принесшему наше изделие спустя 1,5 года с разорвавшимся задником, не выясняя причину случившегося. Так что права на ошибку для обуви бренда Danilov НЕТ!

**– Смею высказать мысль, что «набив руку» на мужских моделях, Ваш бренд серьезно «замахнулся» на завоевание женской аудитории. Что предлагает своим почитательницам бренд Ильяса Данилова?**

– И это популярное направление для Danilov. Наш бренд получил статус семейного. Потому мы изготавливаем женскую обувь. Правда, громко об этом не говорим. К сожалению, у нас пока нет широкого модельного ряда для прекрасных дам. В основном, сейчас это casual style, в том числе и на высокой подошве. Однако количество заказов увеличивается, и мы уже серьезно прорабатываем возможность запустить женскую линию. Интенсивность подготовки дает мне право анонсировать, что к концу 2022 года мы будем готовы принимать множественные заказы в этом направлении.

**– Индивидуальное изготовление женской обуви требует особенного подхода к комфорту. Тем более если в модельный ряд включается каблук. Какая высота этой детали будет фигурировать в изделиях Danilov?**

– Говоря о женской обуви на каблуке надо понимать сложность ее изготовления и множество аксессуаров. Только каблуки от 3 до 16 см. Под каждую высоту нужна отдельная колодка, стелька, супинатор и другие. И это только для одной модели! А еще каблуки отличаются толщиной. Женская обувь – это постоянная игра с аксессуарами. Да и «поймать» комфорт в женской обуви сложнее по сравнению с мужской. При этом женщины гораздо щепетильнее подходят к обуви. Да и характеру дам присущи индивидуальные особенности. Для меня же оптимальная высота каблука 10 см, дающая и визуальную красоту, комфорт и сексапильность женской ножке. Просто чем выше каблук, тем выше ощущение дискомфорта и ограничение свободы шага. Я считаю, что обувь на каблуке придает женщине больше страстности и привлекательности. Она двигается иначе, приобретает дополнительный шарм. Сколько здесь тонких и интересных моментов! Скажу больше, высота каблука играет на внешнем восприятии женщины.

**– Создавая индивидуальную обувь, Вы волей-неволей становитесь на путь воспитания вкуса. Не страшно ли брать на себя подобную ответственность, особенно в случае с женской частью, учитывая ее возможную капризность и уверенность в правоте видения, во что должны быть обуты ее ножки?**

– Приведу пример: мы изготавливаем обувь для одной клиентки в Дубае. Она посетила нас всего лишь раз и с тех пор ей достаточно озвучить ключевые пожелания, а дальше оставляет нам свободу действия. Полное доверие клиента настолько окрыляет, что получают изделия класса chic.

Мы стараемся отразить характер человека. Ведь человек, который носит обувь нашего бренда, превращается в нашу рекламу. А значит, мнение обладателя Danilov основополагающе. Качество и индивидуальный подход развивает вкус. Не

скрываю, что в результате, клиент получает то, что видим мы. Главное – найти подход к человеку, чтобы он воспринял свою обувную пару через мой профессиональный взгляд. Поверьте, со стороны виден лучший «ракурс» и умение донести его, и есть грамотная работа с клиентом. Таким образом и происходит процесс воспитания вкуса людей, входящих в базу постоянных клиентов Danilov, которая уже переросла в своеобразный клуб, объединивший почитателей бренда. Говоря же о себе, признаюсь, что не являюсь обожателем обуви. Я человек, в гардеробе которого максимум четыре пары, из которых две даже не ношу. Как бы парадоксально ни звучало, мне как-то без разницы, что надето на ноги. Обувь – это удовольствие от ее изготовления, любование конечным результатом. А есть люди, для которых обувь Danilov – эстетическое наслаждение, выраженное в обладании десятками пар.

**– Манола Бланик как-то сказала: «Каждая пара туфель, которую я создаю, посвящена той или иной женщине. Меня вдохновляют как исторические и литературные персонажи, так и реальные люди». Кто же Муза бренда Danilov вне привязки к гендеру?**

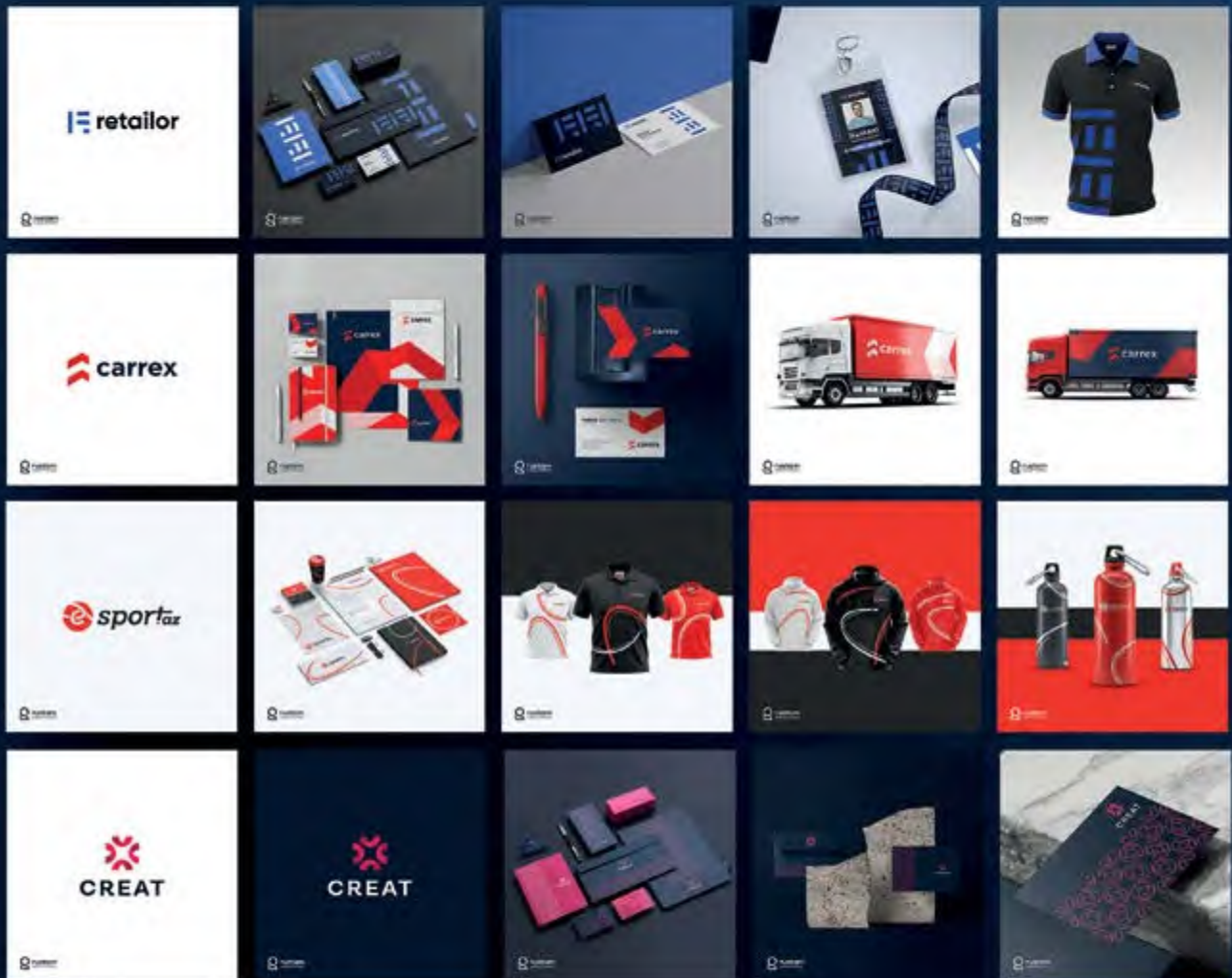
– Не могу назвать какого-либо персонажа или человека для бренда Danilov. Когда я создаю мужскую обувь, в первую очередь я мысленно надеваю ее на себя. И если готов ее носить, то значит это самое то! Так что, без ложной скромности придется признать, что в этом направлении я сам себе Муза. А вот в случае с женской, Муза пока у нас не появлялась. Работая над женской парой, представляю абстрактные красивые ножки. И вообще, я смотрю на женщину как на произведение искусства, не зависимо от ее возраста. Главное, чтобы в ней был неповторимый шарм, флер загадочности. Поверьте, иногда мимо прошедшая женщина заставляет фантазию придумать для нее красивую обувную пару с необычным дизайном.

**– Развитие бизнеса требует оставаться честным.**

– Я много раз повторял, в том числе и своим друзьям, ведущим бизнес-деятельность: «Если хочешь быть успешным, должен быть честным». Прежде всего с самим и перед собой. Далее, со своими работниками. Важна и честность и искренность со своими клиентами. Варианты 90-х годов прошлого столетия в настоящем не приемлемы. Продвижение бренда строится на уважении и достоинстве, когда одна сторона предоставляет другой качественную «услугу/товар», которая дает заработок первой и удовлетворяет потребность второй. И в порядке вещей – это полное отсутствие хоть малейшего намека на обман! Клиент должен чувствовать себя в комфорте. Мы сейчас не говорим о тех, кто, достигнув определенных высот, продает уже просто свое имя, не заботясь об остальном. В нашем случае мы честно озвучиваем причину, если не успеваем объективно уложиться в оговоренные сроки. Без эквивоков. Ведь, допустив ложь однажды, можно запустить эффект «цыганской почты». Кстати, благодаря ей к нам и сегодня приходят клиенты, далекие от Instagram. И я горжусь тем, что на сегодняшний день Danilov – это качество. В этом заключается огромный труд, тщательность в выстраивании взаимоотношений и баланса между трудом и качеством. Этого и добивались, заработали имя и будем продолжать в том же духе, завоеывая новые высоты.

**Татьяна ИВАНОВА**

# YOU KNOW ME



mobile,

+994 55 521 80 08

behance,

rustamismart

instagram,

rustamismart

mail,

rustamism.art@gmail.com

## graphic designer

Experienced Graphic Designer with a demonstrated history of working in the marketing and advertising industry. Skilled in Typography, Art Direction, Branding, Corporate Identity, and Corporate Branding.

# QIDA TƏHLÜKƏSİZLİYİ HAQQINDA AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASININ QANUNU

**Q**ida Təhlükəsizliyi haqqında Azərbaycan Respublikasının 5 may 2022-ci il tarixli, 523-VIQ sayılı Qanunu 25 iyun tarixində dərc edilmişdir. Qanun, Azərbaycanda nisbətən müfəssəl tənzimlənən sahəyə yeni tənzimləmə gətirərək, insanların, həmçinin heyvanların həyat və sağlamlığının, habelə istehlakçıların hüquqlarının müdafiəsi üçün qida və yem məhsullarının təhlükəsizliyinin təmin edilməsi ilə bağlı münasibətləri tənzimləyəcək.

Qanun 2023-cü ildən qüvvəyə minir; Qanunun sadalanmış dörd maddəsi isə məzmun və ya subyektlərə görə daha gec tarixlərdə qüvvəyə minir. Yeni Qanun qüvvəyə mindiyi tarixdən, Yeyinti Məhsulları haqqında 1999-cu il 759-IQ sayılı Qanunu qüvvədən düşür.

Yeni Qanunun tənzimləmə dairəsinə (i) qida məhsullarının Azərbaycanda ilkin istehsalı, istehsalı və emalı, idxalı, dövriyyəsi, utilizasiyası və məhv edilməsi, (ii) qida məhsulları ilə təmasda olan material və məmulatlar, onların istehsalı və emalı, (iii) yem məhsullarının Azərbaycanda ilkin istehsalı, istehsalı və emalı, idxalı, o cümlədən (iv) qida məhsulları əldə edilən və qida məhsulları əldə edilməyən heyvanlar üçün nəzərdə tutulan yem məhsullarının ilkin istehsalı, istehsalı, emalı, dövriyyəsi, utilizasiyası və məhv edilməsi daxildir.

Qəbul edilən Qanun şəxsi istehlak üçün hazırlanan, habelə fiziki şəxslərin özləri tərəfindən və ya poçt göndərişləri vasitəsilə ölkəyə gətirilən qida məhsullarına və Ələt Azad İqtisadi Zonasında qida və yem məhsullarının təhlükəsizliyinin təmin edilməsi ilə bağlı münasibətlərə şamil olunmur.

Qanunda qida məhsullarına aid olan məhsulların siyahısı göstərilir. Qida məhsulları anlayışına insanların qidalanması üçün nəzərdə tutulan emal olunmamış, yarımemal olunmuş və ya tam emal olunmuş məhsullar, o cümlədən qida əlavələri, bioloji aktiv qida məhsulları, qida xammalı,



**Mehri RZAYEVA**  
BM Morrison Partners  
MRzayeva@bmlawaz.com

**L**aw No 523-VIQ, dated 5 May 2022, of the Republic of Azerbaijan, On Food Safety, was promulgated on 25 June. The Law, bringing new governance to a branch already subject to a relatively detailed regulation, will apply to relations aimed at ensuring life and health of humans and animals as well as safety of foodstuffs and feed products in order to protect rights of consumers.

The Law comes into effect as of 2023; the listed four sections of the Law shall, depending on the subject and object of regulation, come into effect on later dates. Upon the new Law's coming into effect, Law No 759-IQ of 1999, On Foodstuffs, will cease to be effective.

The following comprise the subjects of regulation by the new Law: (i) primary production, production and processing, importation into, turnover, utilization, and disposal of foodstuffs in Azerbaijan, (ii) materials and products coming into contact with foodstuffs, production and processing of them, (iii) primary production, production and processing, and importation into Azerbaijan of feed, as well as (iv) primary production, production, processing, turnover, utilization and disposal of feed for food-producing animals and animals not so producing.

The promulgated Law does not apply to foodstuffs prepared for personal consumption as well as those being brought into Azerbaijan by individuals or by mail deliveries or relations to ensure safety of foodstuffs and feed in the Alat Free Economic Zone.

The Law includes the list of products considered foodstuffs. The definition of foodstuffs includes unprocessed, semi-processed, and fully processed products intended for human nutrition as well as food additives (supplement), biologically active foodstuffs, food raw materials, drinks (alcoholic and non-alcoholic), drink-

# LAW OF REPUBLIC OF AZERBAIJAN ON FOOD SAFETY

içkilər (alkoqollu və alkoqolsuz), içməli su (qablaşdırılmış), duz və saqqız daxil edilir. Bu anlayışa yem məhsulları, istehlak üçün hazır olmayan diri heyvanlar, toxum, məhsulun yığılmasına qədər bitkilər, dərman vasitələri, ətriyyat-kosmetik vasitələr, tütün və tütün məhsulları, narkotik və psixotrop maddələr və çirkəndirici maddələr daxil deyil.

Qanunda qida təhlükəsizliyi reyestrinin aparılması, məhsulların qeydiyyatı, qida və yem məhsullarının sertifikatlaşdırılması və təhlükəsizliyinə dövlət nəzarətinə dair ümumi tələblər, o cümlədən qida və yem istehsalı və emalı, və qidanın istehlakı proseslərində Təhlükənin Analizi və Kritik Nəzarət Nöqtələri (HACCP) sisteminin tətbiqi müəyyən edilib.

## Əmək və Vergi Məcəllələrinə Dəyişikliklər

Azərbaycan Respublikasının Əmək Məcəlləsinə 13 May 2022-ci il tarixli, 529-VIQD sayılı Qanunu ilə edilmiş dəyişiklik təərəflərin iradəsindən asılı olmayan əlavə hallarda əmək müqaviləsinə xitam verilə bilməsini müəyyən etmişdir. Bu hallara fiziki şəxs işəgötürənin vəfatı, həbsi, məhdud qabiliyyəti və ya tam qabiliyyətsizliyi, cinayət axtarışda olması, və əcnəbi və vətəndaşlığı olmayan işəgötürənin Azərbaycandan kənara inzibati qaydada çıxarması daxildir.

Əmək Məcəlləsinə daha bir dəyişikliyə uyğun olaraq, elektron informasiya sistemində qüvvədə olan əmək müqaviləsi bildirişi Dövlət Əmək Müfəttişliyi Xidmətinin qərarı ilə qüvvədən düşmüş hesab edilə bilər.

Vergi Məcəlləsində dəyişiklik edilməsi haqqında 13 may 2022-ci il tarixli, 534-VIQD sayılı Qanuna əsasən 2023-cü il fevralın 1-dən etibarən beş il müddətində kütləvi təklif edilmiş və tənzimlənən bazarda ticarətə buraxılmış səhmlər və istiqrazlar üzrə ödənilən dividend, diskont (istiqrazların nominalından aşağı yerləşdirilməsi nəticəsində yaranmış fərq), və faiz gəlirləri fiziki şəxslərin gəlir vergisindən azaddır.

Digər bir dəyişikliyə uyğun olaraq, rezident fiziki şəxsə, qeyri-rezident fiziki şəxsin Azərbaycan Respublikasındakı daimi nümayəndəliyinə (maliyyə lizinqini həyata keçirən fiziki şəxslər istisna olmaqla) və Azərbaycan Respublikasında daimi nümayəndəliyi olmayan qeyri-rezidentə ödənilən faizlərdən, o cümlədən maliyyə lizinqi əməliyyatları üzrə ödənilən ssuda faizlərdən, ödəniş mənbəyində on faiz dərəcə ilə vergi tutulur. Beləliklə, faiz gəlirinin vergiyə əvvəlkindən daha vahid şəkildə cəlb edilməsi nəzərdə tutulmuşdur. Bu dəyişiklik bu ilin yanvarın 1-dən qüvvəyə minmişdir.

ing water (bottled), salt, and chewing gum. Feed products, live animals not ready for consumption, seeds, unharvested plants, medicines, perfumery and cosmetics, tobacco and tobacco products, drugs and psychotropic substances, and contaminants are not included into the foodstuffs.

The Law provides for maintaining of the food safety register, registration of products, and the general requirements for the public control of certification of foodstuffs and feed, including production and processing of foodstuffs and feed, as well as implementing, in the processes of food consumption, of the Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP) principles.

## AMENDING LABOR AND TAX CODES

The amendment made by Law No 529-VIQD of 13 May 2022 to the Labour Code of the Republic of Azerbaijan provides for additional cases to terminate an employment agreement in the circumstances beyond parties' control. The circumstances include an individual employer's demise, arrest, limited capacity or incapacity, being wanted for a crime, and deportation of a non-Azerbaijani or stateless employer from Azerbaijan.

Under another amendment to the Labour Code, a notification of employment agreement made in the electronic system can be considered terminated based on a decision of the State Labour Inspection Service.

Under Law No 534-VIQD, dated 13 May 2022, making amendments to the Tax Code, dividends paid for shares and bonds publicly offered and admitted for trading at regulated markets, discount (difference arising as a result of placement of bonds at a price lower than the face value), and interest income are exempt from the personal income tax.

Under another amendment, a tax at ten percent is withheld from payments of interest, including loan (implicit) interest under a finance lease, to a resident individual, permanent establishment (fixed base) in the Republic of Azerbaijan of a non-resident individual (excluding individuals engaging in finance lease), and non-resident without a permanent establishment in the Republic of Azerbaijan. Therefore, the amendment prescribes a more unified than previously taxation of interest income. This amendment is effective retroactive to 1 January this year.

# ENERJİDƏN SƏMƏRƏLİ İSTİFADƏ HAQQINDA QANUNUN TƏTBİQİ

1996-cı il 30 may tarixli “Enerji resurslarından istifadə haqqında” Qanunu əvəz etmiş 2021-ci il 9 iyul tarixli 359-VIQ sayılı “Enerji resurslarından səmərəli istifadə və enerji effektivliyi haqqında” Qanun 1 İyul 2022-ci il tarixində qüvvəyə minib. EU4ENERGY Proqramı (<https://minenergy.gov.az/az/alternativ-ve-berpa-olunan-enerji/enerji-semereleliyine-dair>) çərçivəsində hazırlanmış bu hüquqi akt enerji effektivliyinin əsas məqsədlərini (və xüsusilə, enerji istehlakı və zəhərli qazların (CO2) atılmasının azaldılması və daha etibarlı enerji təchizatını təmin edilməsini) ehtiva edir.

Qanun enerji ilə bağlı bütün prosesləri, o cümlədən enerji istehsalından son istehlaka qədər mərhələləri əhatə edir. Bu sahədəki dövlət siyasəti, təhlükəsiz və etibarlı energetika sistemi və davamlı iqtisadi inkişafın təmin edilməsi, enerji effektivliyi üzrə tədbirlərin və yüksək effektiv texnologiyaların həyata keçirilməsi üçün investisiyaların cəlb edilməsi, enerji istehsalçıları, enerji təchizatçıları, o cümlədən ötürücü və paylayıcı müəssisələr, dövlət və yerli özünüidarəetmə orqanları arasında əməkdaşlığın gücləndirilməsinə hədəflənmişdir.

## Enerji auditi

Enerji auditi enerji effektivliyinin artırılma üsuludur. Qeyd olunmuş Qanunda enerji auditi iqtisadi cəhətdən səmərəli tədbirlərin, enerjiyə qənaət imkanlarının, enerji itkilərinin və ətraf mühitə atılan tullantıların miqdarının müəyyənəndirilməsi, habelə enerjinin istehlakı ilə əlaqədar məlumatların əldə edilməsi üçün sahibkarların və qeyri-yaşayış binaların qiymətləndirilməsi kimi müəyyən olunur.

Enerji auditi Nazirlər Kabineti tərəfindən müəyyən edilmiş meyarlara uyğun olan sahibkarlar və qeyri-yaşayış binaları üzrə məcburidir. Həmin subyektlərdə enerji auditi hər üç ildən bir keçirilir. Digər subyektlər isə, o cümlədən rezident müəssisələrin Azərbaycan Respublikasının ərazisindən kənarında yerləşən filial və nümayəndəlikləri auditor ilə bağlanmış müqavilə əsasında enerji auditini könüllü şəkildə keçirirlər.

Auditor energetika və iqtisadi sahələrdə ali təhsilə malik və Energetika Nazirliyindən ixtisas attestatı almış fiziki şəxsdir. Nazirlik auditorların ictimaiyyətə açıq reyestrini aparır.



**Nailə ABDUSALİMOVA**  
BM Morrison Partners  
NAbdusalimova@bmlawaz.com

Law No 359-VIQ, On Efficient Use of Energy Resources and Energy Efficiency, of 9 July 2021, having replaced the Law, On Use of Energy Resources, of 30 May 1996 came into effect on 1 July 2022. This legal act developed within the EU4ENERGY Project (<https://minenergy.gov.az/en/alternativ-ve-berpa-olunan-enerji/enerji-semereleliyine-dair>) reflects the key energy saving targets, in particular, reduction of energy consumption and of CO2 emissions and ensuring a more reliable energy supply.

The scope of Law covers the full energy chain, from production to end-use consumption. The State policy is aimed at ensuring a secure and reliable energy system, sustainable development of economy, attracting investments for implementation of energy efficiency measures and putting in place high-efficient technologies, promoting collaboration among and between energy producers, energy suppliers, including enterprises in charge of transmission and distribution, and the local authorities.

## Energy Audit and Management

An energy audit is a valuable mean to promote the energy efficiency. Pursuant to the said Law, the energy audit is an evaluation of non-residential premises and businesses for cost-efficient measures of energy use, energy saving opportunities, an amount of energy losses and wastes released into environment, as well as obtaining information of energy consumption.

The energy audit is mandatory for businesses and non-residential premises meeting the criteria determined by the Cabinet of Ministers. These subjects shall undergo the energy audit every three years. Other businesses, including branches and representative offices of resident enterprises located outside Azerbaijan, may conduct the energy audit on a voluntary basis, by concluding an agreement with an auditor.

An auditor is an individual holding higher energy and economy education as well as professionally attested by the Ministry of Energy. The Ministry maintains the public register of the auditors.

Apart from the energy audit, the Law provides for implementation of the energy management system. An energy

# IMPLEMENTATION OF LAW ON RATIONAL USE OF ENERGY RESOURCES

Enerji auditindən savayı, Qanun enerji menecment sisteminin həyata keçirilməsini nəzərdə tutur. Enerji idarəçisi illik enerji istehlakı 1 000 ton neft ekvivalentindən çox olan müəssisələrdə və tikinti sahəsi ən azı 10 000 m<sup>2</sup> və ya illik enerji istehlakı 250 ton neft ekvivalentindən çox olan qeyri-yaşayış binalarında təyin olunur.

## Enerji effektivliyi üzrə tədbirlər

Enerji effektivliyi üzrə tədbirlər enerji resurslarından səmərəli istifadənin artırılmasına yönəlmiş təşkilati, hüquqi, iqtisadi və texnoloji tədbirlərdən ibarətdir.

Enerji effektivliyi üzrə tədbirlərin və dövlət proqramlarının həyata keçirilməsi aşağıdakı stimullaşdırıcı tədbirlər vasitəsi ilə təmin olunur:

- qrant və subsidiyaların ayrılması;
- pilot layihələrinin həyata keçirilməsi;
- güzəştli kreditlərin verilməsi;
- enerji effektivliyi fondu.

Qeyd olunan təşviqlər çərçivəsində enerji menecment sistemi-nin, koqenerasiya və yüksək effektiv koqenerasiyanın inkişafı, elmi-texniki fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsi, ağıllı sayğacların tachi-zatı və bərpa olunan enerji mənbələrindən istifadə də təmin olunur.

Enerji effektivliyi üzrə digər tədbirlər məhsulların etiketlə-nməsi və ekoloji dizayn tələblərinin müəyyən edilməsini, binaların enerji istehlakının azaldılmasını nəzərdə tutur.

Enerji sahəsinə Energetika Nazirliyi tərəfindən nəzarət edi-lir. Energetika Nazirliyinin tabeliyində olan Enerji Məsələlərini Tənzimləmə Agentliyi enerji təchizatçıları tərəfindən enerjinin istifadəsinə, habelə ətraf mühitə edilən mənfi təsirin aradan qal-dırılması üçün həyata keçirilən tədbirlərə nəzarət edir, enerjinin istehsalı üçün istifadə olunan yanacaqın istehlakının azaldılması-na yönəlmiş tədbirlərin həmin subyektlər tərəfindən həyata keçi-rilməsini yoxlayır.

## CO2 tullantısının azaldılması

İqlim dəyişikliyinə gətirdiyi çətinliklərin öhdəsindən gəlmək üçün bütün dünyada hökumətlər müxtəlif öhdəliklər götürür. Məsələn, Avropa Komissiyası CO2 emissiyalarının 2030-cu ilə qə-dər 55% azaldılmasını hədəfləyən bir sıra qanunvericilik təklifləri qəbul etmişdir. Komissiyanın Enerji Səmərəliliyi Direktivi iqlim neytrallığına doğru irəliləyiş üçün mühüm ünsürdür.

Azərbaycanda enerji effektivliyi siyasətinin məqsədləri istixana qazlarının emissiyalarının azaldılması üçün müvafiq tədbirlərin gö-rülməsini əhatə edir. Bərpa olunan enerji sektorunun inkişafı üçün Energetika Nazirliyi bərpa olunan enerji mənbələrindən enerji is-tehsalı üzrə bir sıra sazişlərdə iştirak edir. Bildiriləyimi kimi, enerji və enerji məhsullarından səmərəli istifadəyə, enerji resurslarından isti-fadə qaydalarına əməl olunmasına və onların tullantılarına nəzarət edilməsinə görə təsərrüfatlar və istehlakçılar məsuliyyət daşıyırlar.

manager may be appointed at enterprises whose annual en-ergy consumption exceeds 1,000 tonnes of oil equivalent and non-residential premises of a floor area at least 10,000 m<sup>2</sup> or whose annual energy consumption exceeds 250 tonnes of oil equivalent.

## Efficiency Measures

Energy efficiency measures consist of organisational, legal, scientific, economical, and technological measures aimed at promoting the rational use of energy sources.

Implementation of energy efficiency measures and public programs is supported through:

- grants and subsidies;
- implementation of pilot projects;
- preferential loans; and
- the energy efficiency fund.

The foregoing incentives also serve for development of energy management system, cogeneration and high efficiency cogeneration, financing of scientific-technical activity, supply of smart meters and use of renewable energy sources.

Other energy efficiency measures include labelling of products and adoption of eco-design requirements, improve-ment of energy performance of buildings.

The energy sector is controlled by the Ministry of Energy. The Energy Regulatory Agency under the Ministry monitors a rational use of power by the energy suppliers, putting in place of measures for prevention of negative impact on environ-ment, and verifies whether the suppliers implement the mea-sures for reduction of consumption of primary energy sources (fuel) used to generate energy.

## Reduction of CO2 Emissions

To overcome challenges that the climate change is bring-ing, governments around the world take various commit-ments. For instance, the European Commission adopted a set of legislative proposals targeting a reduction of the CO2 emis-sions by 55% by 2030. The Energy Efficiency Directive by the Commission is an important element to progress toward the climate neutrality.

In Azerbaijan, the energy efficiency policy aims include taking appropriate measures to cut the greenhouse gas emis-sions. For development of the renewable energy sector, the Ministry of Energy is participating in a number of agreements for power generation from the renewables. As stated, indus-tries and consumers are being made responsible for efficient use of power and energy products, compliance with the rules for the use of energy resources and controlling their wastes



# LICENSING OF AUDIOVISUAL MEDIA ACTIVITY

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

As of 9 February 2022, Law No 471-VIQ, dated 30 December 2021, On Mass Media (the “Law”) came into effect.

**T**he Law defines audio-visual media as media that provide television and radio broadcasting, including custom broadcasting services to a user in an audio and (or) visual form by various technical methods and means.

Furthermore, an audio-visual media activity is subject to licensing one and, consequently, as of 15 April 2022, certain changes were introduced to Law No 176-VQ, dated 15 March 2016, On Licenses and Permits, and Law No 223-IIQ, dated 4 December 2001, On State Duty.

Pursuant to the above changes, the following audio-visual media activities as prescribed by the Law are licensable, subject to the relevant state duties:

<b>Audio-Visual Media Activity</b>	<b>State Duty (AZN)</b>
nationwide terrestrial television broadcaster	5,000
nationwide terrestrial radio broadcaster	2,500
regional terrestrial television broadcaster	1,500
regional terrestrial radio broadcaster	500
satellite broadcaster	2,500
broadcaster that does not perform satellite broadcasting	1,500
subscription broadcasting service provider	500
simple platform operator	1,500
universal platform operator	2,500
multiplex operator	2,500

Licensing of nationwide and regional terrestrial television and radio broadcasters, satellite broadcasters and multiplex operators is carried out on a competitive basis by the Audio-Visual Council of the Republic of Azerbaijan (the “Council”). The fee to participate in the competitive selection is equal to two percent of the state duty prescribed for a relevant license and is non-refundable.

Licensing of other audio-visual activities is carried out based on individual applications.

An issued license may be suspended in the following cases:

- pursuant to an applicant’s request;
- if a license holder fails to comply with the instructions of the Council to eliminate violations of the Law and the decisions of the Council; and
- if an infrastructure operator appeals to the Council that a relevant service fee has not been paid during six months (applicable in case of a terrestrial broadcaster).

The Law also provides for cases of revocation of a license and includes among others the following:

- an applicant’s request;
- a court decision;
- bankruptcy of a license holder;
- upon removal of the activity from the list of activities requiring a license;
- if a broadcast is not carried out within six months of obtaining a license;
- if a broadcast is not carried out for thirty consecutive days or sixty days within a year (apart from cases of suspension by the Council); and
- if a license holder is held administratively liable in relation to audio-visual broadcasting at least five times a year.



# NEW INVESTMENT ACT



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

The new Law applies to investing carried out by local and foreign investors in Azerbaijan, saved for the activities in the Alat Free Economic Zone (governed by the Law, On Alat Free Economic Zone) and those carried out by governmental agencies (governed under the procedure to be established by the Cabinet of Ministers within five months of the Law's coming into effect).

Measures promoting investments under the Law include: (i) defining tax relief advantages and exemptions from other state payments, (ii) availability of low-interest loans, (iii) creation of special economic zones and industrial parks, (iv) expansion of public-private partnership mechanisms, and (v) sharing information of available investment projects and the regime applicable to them with local and foreign investors through online platforms.

Pursuant to the Law, the following projects are the preference investment projects:

- innovative projects aimed at developing technological capacity of Azerbaijani economy;
- promoting the use of eco-friendly technologies and efficient use of natural resources;
- promoting a healthy lifestyle among the population;
- aimed to develop social infrastructure and various sectors of the economy;
- requiring the expertise and skills to match with the current demands; and
- ensuring the development of regions of Azerbaijan.

Law No 551-VIQ, dated 22 June 2022, On Investing [Investment Activity], came into effect on 28 July 2022. The Law, On Protection of Foreign Investments, dated 15 January 1992, and the Law, On Investment Activity, dated 13 January 1995, cease to be effective with the enactment of the Law. The more favourable regime available to investors under these two previous laws remain in force for the period of coming ten years.

One of the main directions of the state policy in the field of investment activity according to the Law is the introduction of digitalization of services provided to investors and making such services available to them on the basis of a one-stop-shop mechanism. The Cabinet of Ministers has an obligation to prepare within three months of enactment of the Law the proposals regarding the digitalization of services.

Investors can use all legal sources of funding the investments, cease or suspend investing at any time, participate in the privatisation of the state-owned property, obtain information required for carrying the activity from the governmental authorities, and, subject to complying with the tax and currency control regimes, transfer income and assets overseas in a freely convertible currency or in another form.

Investment income includes:

- profits, dividends, interest, royalties and other income;
- profit resulting from the sale and other alienation of the investment;
- payments for compensation and damages; and
- earnings of migrant workers associated with their investments.

Foreign investors as provided under the Law are subject to equal treatment with domestic investors. However, the provisions of the Law establishing a non-discrimination regime shall not affect the application of the local laws upon a significant threat to the public safety, environmental safety, public order, and the security and economic interests of the State.

Investments are protected against nationalisation and expropriation without an investor's consent except where a requisition is allowed under the Civil Code, i.e., only for the State needs and public interests in the cases of natural disasters, technological accidents, epidemics, and other circumstances of an emergency. If the nationalisation or expropriation does take place, an investor is paid a fair-market-value compensation of the investment in a freely convertible currency (and, for local investments, in the currency of the investment).

In the case of disputes and a failure to reach a settlement between the parties and subject to exhaustion of local remedies, the Law allows investors to bring their case to an international arbitration. Decisions of international arbitration on investment-related disputes shall be recognised and executed in accordance with the international agreements, which the Republic of Azerbaijan is a party to.

TƏŞKİLATÇI



BUSINESS TIME



# AZERI BUSINESS AWARD 2021

PARTNYORLAR



FABERLIC

DOST ŞİRKƏTLƏR



DANILOV  
MADE IN AZERBAIJAN



Delta Group



# “AZERI BUSINESS AWARD” 2021

## MÜKAFATIN LAUREATLARI

<b>Məhəmməd Adil Embarş,</b> Mərakeş Krallığının Azərbaycanı fəvqəladə və səlahiyyətli səfiri	Ticarəti və iqtisadi əlaqələrin inkişafına verdiyi töhfəyə görə
<b>Səidə Qasımova,</b> AZPRINT şirkətinin təsisçisi	Mətbəə xidməti sahəsində ilin işgüzar xanımı
<b>Ədalət Məmmədov,</b> OPUS şirkətinin təsisçisi, memar	İlin memarı
<b>Günəl Bayramlı,</b> Plastik və estetik cərrah	İlin plastik və estetik cərrahı
<b>Yağmur-2</b>	Ekoloji layihələrə verdiyi töhfəyə görə
<b>Camal LTD (“İCELAND” brendi)</b>	Dondurma istehsalı sahəsində ilin ixracatçısı
<b>VS Energy Service</b>	Etibarlı tərəfdaş
<b>Voltaj Elektrik Quraşdırma və Təmir Tikinti</b>	İlin şirkəti. İşıqlandırma sistemlərinin istehsalı
<b>FAB Boya və Kimya Sənayesi</b>	İlin ticarət markası
<b>Core Construction</b>	Tikinti sahəsində know how
<b>Academy Estet klinikası</b>	Kosmetologiya və estetik sahəsində əldə etdiyi yüksək nəticələrə görə
<b>Caspian Cable Systems</b>	İlin şirkəti. Kabel istehsalı
<b>Şirin Su</b>	Sahənin lideri. İçməli su məhsullarının istehsalı və çatdırılması
<b>Glassmaster</b>	Müştəri məmnuniyyəti
<b>ADORE KOMPANİ</b>	İlin parfümeriya və kosmetika şirkəti
<b>FAW auto</b>	İlin avtomobili
<b>Farfor Home</b>	İlin interyer aksesuarları məkanı
<b>Artel Electronics</b>	Məişət texnikası sahəsində ilin brendi
<b>Business Mind Academy Business School</b>	İnnovativ təhsil mərkəzi
<b>Nestlé</b>	İlin məhsulu. Uşaq qidası
<b>KomiForest şirkətlər qrupu</b>	Taxta materialların istehsalı sahəsində əldə etdiyi yüksək nəticələrə görə
<b>Bəhram Bağırzadə</b>	Milli tarix və mədəniyyətin təbliğinə verdiyi töhfəyə görə
<b>Radio TMB</b>	İlin uğurlu layihəsi. Türk dünyasının ilk radio platforması
<b>TMB TV</b>	Türk millətlərini birləşdirən mədəniyyət platforması
<b>Meqa Sığorta</b>	Ədalət və yüksək keyfiyyət standartlarına uyğun sığorta şirkəti









**AIRVENT**  
HAVALANDIRMA İSİTMƏ YANGIN SİSTEMLƏRİ



**Müştərimizin məmnuniyyəti  
Məhsulumuzun keyfiyyəti  
Bizim prioritetimizdir.**

## XİDMƏTLƏRİMİZ

- İsitmə
- Soyutma
- İzolyasiya
- Qazanxana
- Havalandırma
- Su və kanalizasiya
- Yanğından mühafizə



## FƏRQİMİZ

- Geniş məhsul çeşidləri ➤ Mütəxəssis məhsul seçimi ➤ Ehtiyac anında təslimat

Ə. Rəcəbli küç. 62A,  
N.Nərimanov, Bakı, AZ1075

info@airvent.az  
www.airvent.az

**+994 50 277 75 23**



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

+994 50 222 92 52  
+994 12 480 21 66

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



# SUVARMANI BİZƏ ETİBAR EDİN!

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