

RƏQƏMSAL İNKİŞAF ƏSAS PRIORITYET KİMİ

Prezident İlham Əliyev: "Son vaxtlar bu istiqamətdə müəyyən işlər görülür. Biz öz təhsil sistemimizdə bu sahəyə daha böyük diqqət göstərməliyik".

Azərbaycanın qarşısında dayanan ən mühüm çağırışlardan biri rəqəmsal inkişafdır. Bu məsələ artıq ölkə rəhbərliyi səviyyəsində ciddi nəzarətə götürülüb və konkret yol xəritəsi hazırlanıb. Prezident İlham Əliyevin sədrliyi ilə "Azərbaycanın yeni rəqəmsal arxitekturası" adlı vahid fəaliyyət planına həsr olunmuş müşavirədə də bu məsələ əsas müzakirə mövzusu olub.

SƏHİFƏ 2-də



'KASPI' QƏZETİ 1881-Cİ İLİN YANVARINDAN NƏŞR OLUNUR. QƏZETİN ÇAPI 1999-CU İLDƏ BƏRPA OLUNUB



MÜNXYEN TƏHLÜKƏSİZLİK KONFRANSI BAŞLAYIB

Fevralın 13-də 62-ci Münxen Təhlükəsizlik Konfransı işə başlayıb. Prezident İlham Əliyev konfransda iştirak etmək üçün birinci xanım Mehriban Əliyeva ilə birlikdə Almaniya Federativ Respublikasına səfərə gedib.

SƏHİFƏ 2-də



EHTİYAC VAR, AMMA XƏRCLƏMƏK DƏ OLMUR

Keçən il səhiyyəyə ayrılan vəsaitin böyük bir qisminin xərclənməməsi müzakirələrə səbəb olub. Heç kimə sirr deyil ki, hazırda səhiyyə sahəsində kadr, dərman və avadanlıq çatışmazlıqları mövcuddur.

SƏHİFƏ 6-da



"YAZIÇI XIRDAVAT SATAN DEYİL Kİ..."

Yazıçı, nəşriyyat və oxucu arasındakı boşluq kitab satışı ilə bağlı problemlərə səbəb olur. Bəzi yazıçılar bu boşluğu özləri kitablarını satmaqla aradan qaldırmağa çalışırlar. Amma buna qarşı çıxanlar da var.

SƏHİFƏ 15-də

Kaspi

ÜÇ ƏSRİN QƏZETİ

14 FEVRAL ŞƏNBE 2026 | № 06 (4257)

Qiyməti - 60 qəpik

www.kaspi.az



MƏRKƏZİ ASİYA ALTERNATİV AXTARIŞINDA

İran ətrafında vəziyyətin kəskinləşməsi, Vaşinqtonun qərarları Mərkəzi Asiya dövlətlərini logistik strategiyalarını yenidən nəzərdən keçirməyə məcbur edir. Bu məsələdə alternativ kimi Pakistan ön plana çıxır.

SƏHİFƏ 5-də



GEYİM BAZARINDA SƏSSİZ DÖNÜŞ

Türkiyədən Azərbaycana geyim ixracının həcmi azalıb. Qiymət-keyfiyyət balansının pozulması və onlayn ticarətin təsiri fonunda Türkiyədən geyim idxalındakı geriləmə mövsümü deyil, daha çox struktur xarakter daşıyır.

SƏHİFƏ 11-də



GÜL DÜKANLARINDA AFRIKA QƏRƏNFİLLƏRİ

Sovet İttifaqının son illərində Abşeronda bir çox həyətdə qərənfillər əkilirdi. Bakı kəndlərində demək olar ki, hər həyətdə gül istixanası və bağça mövcud idi. İndi isə qərənfil istehsalı zəifləyib.

SƏHİFƏ 9-da

MÜXTƏLİF İSTİQAMƏTLƏR ÜZRƏ BİRGƏ İŞÇİ QRUPLAR YARADILACAQ



MÜNƏSİBƏTLƏRDƏ YENİ STRATEJİ MƏRHƏLƏ

ABŞ-Azərbaycan münasibətlərində rəsmən yeni mərhələ başlayır. Bu əməkdaşlıqda ən mühüm məqam dünyanın super gücünün bölgəmizdəki reallıqları qəbul etməsi, qarşılıqlı hörmət və bərabər hüquqluluq prinsiplərinin üstün tutulması, milli maraqların nəzərə alınmasıdır.

ARTIQA ABŞ İLƏ STRATEJİ TƏRƏFDAQI

Cey. Di. Vens səfəri çərçivəsində Prezident İlham Əliyevlə görüşüb, qarşılıqlı maraq doğuran məsələlər ətrafında müzakirələr aparıb. Tərəflər mətbuata birgə bəyanatla da çıxış ediblər. Prezident İlham Əliyev qeyd edib ki, Azərbaycan üçün ABŞ ilə strateji tərəfdaş olmaq böyük şərəfdir.

ABŞ DƏ NƏTİCƏLƏRDƏN MƏMMUNDUR

Vensin bəyanatları bu qənaətə gəlməyə əsas verir ki, Vaşinqton da səfərin nəticələrindən məmnundur. Vens bildirib ki, tərəflər arasında Prezident Trampın və Prezident Əliyevin rəhbərliyi ilə daha güclü və daha yaxşı münasibətlər qurulacaq.

SƏHİFƏ 3-də

PRESTİJ ÜÇÜN HÜQUQU SEÇƏNLƏR YANILIRLAR

FORMAL BOLLUQ, REAL ÇATIŞMAZLIQ

Azərbaycanda hüquq təhsili illərdir ki, ən çox seçilən ixtisaslardan biridir. Hər il yüzlərlə gənc "hüquqşünas olacam" arzusu ilə universitetlərə qəbul olur, minlərlə məzun diplom alaraq əmək bazarına çıxır. Amma ədliyyə naziri Fərid Əhmədov bildirib ki, ölkədə hüquqşünas çatışmazlığı mövcuddur.

SƏHİFƏ 12-də

Növbəti təlim proqramı yekunlaşıb SƏHİFƏ 10-da

Çoxmənzilli binalarda idarəetmə problemi SƏHİFƏ 8-də

Hamı ucuzlaşma gözləyir, bazar isə... SƏHİFƏ 7-də

Süfrələrimizin yeni favoriti SƏHİFƏ 14-də

Cüdoçularımız Parisi fəth etdilər SƏHİFƏ 16-da



Münxen Təhlükəsizlik Konfransı başlayıb

Fevralın 13-də 62-ci Münxen Təhlükəsizlik Konfransı (MSC 2026) işə başlayıb. Prezident İlham Əliyev konfransda iştirak etmək üçün birinci xanım Mehriban Əliyeva ilə birlikdə Almaniya Federativ Respublikasına səfərə gedib.

Dünyada təhlükəsizlik məsələlərinin ən yüksək səviyyədə müzakirə olunduğu bu mühüm konfransda 60 dövlət və hökumət başçısı, 120 ölkədən 200-dən çox nazir, BMT, NATO, Avropa İttifaqı kimi mötəbər beynəlxalq qurumlardan 40-dan çox rəsmi şəxs iştirak edir.

Tədbir dünya mediasının da diqqət mərkəzindədir. Builki konfransda 115 ölkədən təxminən 1000 jurnalist qeydiyyatdan keçib.

Qeyd edək ki, 62-ci Münxen Təhlükəsizlik Konfransı dünyada geosiyasi və geoiktisadi gərginliyin yaşandığı bir şəraitdə işə başlayır. Bu, məhz uzunmüddətli ittifaqların möhkəmliyinin və davamlılığının sual altına düşdüyü, qaydalara əsaslanan beynəlxalq nizamın zəiflədiyi, qlobal miqyasda qeyri-sabitliyin artdığı və münaqişələrin daha da kəskinləşdiyi bir dövrə təsadüf edir. Bir neçə gün əvvəl yayımlanan "Münxen Təhlükəsizlik Hesabatı - 2026" da dünyanın, eləcə də beynəlxalq təşkilatların təhlükəli bir dövrə qədəm qoyduğu qeyd edilir.

Konfransda qlobal təhlükəsizliklə bağlı ən mühüm və təcili məsələlər ətrafında müzakirələr aparılacaq. Bu məsələlərə çoxtərəfli əməkdaşlığın gələcəyi, iqtisadi təhlükəsizlik və ticarət, iqlim tədbirləri, hibrid müharibə, nüvə təhlükəsizliyi və qlobal süni intellekt yarışı daxildir.

"MSC 2026" çərçivəsində, həmçinin Orta Şərq Məsləhət Qrupunun əsas nəticələri, Qida Təhlükəsizliyi İşçi Qrupunun yekun tövsiyələri təqdim ediləcək və Süni Üst İntellekt üzrə Texnologiya Strategiyası Təşəbbüsü istifadəyə verilməlidir.

RƏQƏMSAL İNKİŞAF ƏSAS PRIORITYET KİMİ

Prezident İlham Əliyev: "Son vaxtlar bu istiqamətdə müəyyən işlər görülür. Biz öz təhsil sistemimizdə bu sahəyə daha böyük diqqət göstərməliyik. Həm Azərbaycanda fəaliyyət göstərən ali məktəblərdə, eyni zamanda, dövlət xətti ilə xaricə göndərilən tələbələr bu ixtisas üzrə peşəkarlığı artırmalıdır".

F.ABASOĞLU

Azərbaycanın qarşısında dayanan ən mühüm çağırışlardan biri müasir tendensiya uyğun olaraq rəqəmsal inkişafdır. Bu məsələ artıq ölkə rəhbərliyi səviyyəsində ciddi nəzarətə götürülüb və konkret yol xəritəsi hazırlanıb. Prezident İlham Əliyevin sədrliyi ilə "Azərbaycanın yeni rəqəmsal arxitekturası" adlı vahid fəaliyyət planına həsr olunmuş müşavirədə də bu məsələ əsas müzakirə mövzusu olub.

Müşavirədə çıxış edən Prezident İlham Əliyev də bildirdi ki, rəqəmsal inkişafı bağlı məsələlər bizim gələcək inkişafımızı böyük dərəcədə şərtləndirəcək: "Dünyada gedən meyillər, trendlər bəllidir. Bu gün süni intellektin tətbiqi, data mərkəzlərinin yaradılması, rəqəmsallaşma ilə bağlı islahatlar faktiki olaraq ölkələrin gələcək inkişafını müəyyən edir. Azərbaycanda bu istiqamətdə müəyyən işlər görülüb".

Dövlət başçısının qənaətinə, ən önəmlisi gələcək fəaliyyətimizdə bu məsələni əsas prioritetlər siyahısına daxil etməyimizdir. Prezident qeyd edib ki, rəqəmsallaşma, süni intellekt, data mərkəzlərinin yaradılması istiqamətində də təşəbbüslərimiz ölkəmizin uzunmüddətli, dayanıqlı inkişafını təmin etməlidir.

Prezident qeyd edib ki, transmilli böyük şirkətlərlə iş təcrübəmiz böyük üstünlükdür: "Müsbət investisiya iqlimi. Azərbaycan iqtisadiyyatına son 20 il ərzində 350 milyard dollardan çox sərmayə qoyulub. Xarici sərmayələr qorunub - həm qanunlar tərəfindən, eyni zamanda, gündəlik həyatda da görürük. Həm yerli, həm xarici sərmayələrin qorunması hər bir ölkənin inkişafını müəyyən edib, o cümlədən Azərbaycanın. Deyə bilərəm ki, burada da nadir təcrübəmiz var".

"Kibertəhlükəsizlik üzrə əsas hədəflər müəyyən edilməlidir"

Prezidentin sözlərinə görə, süni intellektin tətbiqi dövlət qurumlarında geniş vüsət almalıdır. Özəl sektora gəldikdə, burada eyni yanaşmanı təmin etmək üçün dəstək mexanizmləri işlənməlidir. Kibertəhlükəsizlik üzrə əsas hədəflər müəyyən edilməlidir: "Bu sahə də kritik sahələrdən biridir. Biz keçən il çox mütəşəkkil və aqressiv



Artan generasiya gücü

Dövlət başçısının sözlərinə görə, Azərbaycanın digər üstünlüyü enerji generasiya gücüdür: "Son 20 il ərzində generasiya gücümüz təxminən iki

dəfəyə yaxın artıb və bu gün 10 min meqavata bərabərdir. Yeni elektrik stansiyaları, - istər qaz, istər hidro, istər Günəş, külək, - bu gün Azərbaycan reallıqlarını müəyyən edib. Hazırda bizim ən azı 2 min meqavat istifadə edilməyən generasiya gücümüz var ki, rəqəmsallaşma, süni intellekt, data mərkəzlərinin yaradılması üçün bu, başlıca şərtidir".

Prezident fiber-optik bağlantılarla bağlı mövcud duruma da toxunub. Onun sözlərinə görə, Hazırda Azərbaycanı Xəzər dənizinin Şərq sahilləri ilə birləşdirəcək fiber-optik kabelin çəkilişi layihəsi icra edilir: "Ümid edirəm ki, bu il başa çatacaq. Beləliklə, Şərqə doğru bağlantılar təmin ediləcək, Qərbə doğru isə yeni bağlantılar üzərində işləməliyik".

KADR HAZIRLIĞI ƏSAS VƏZİFƏLƏRDƏN BİRİ KİMİ

Prezident bu sahədə görülməli işləri də qeyd edib. Bildirdi ki, birinci növbədə, bu sahədə dövlət qurumları arasında çox sıx koordinasiya aparılmalıdır. Burada dövlət qurumları arasında sıx təmaslar olmalıdır, pərakəndəliyə yol verilməməlidir və qısa

kiberhücuma məruz qalmışıq. Biz onun mənbəyini də bilirik və lazımı tədbirlər də görülmüşdür ki, özümüzü bu ciddi problemlərdən qoruya bilək. Ona görə bu sahəyə ciddi diqqət göstərilməlidir. Bizdə artıq fəaliyyət göstərən Kibertəhlükəsizlik Mərkəzi var, onun işi daim diqqət mərkəzində olmalıdır".

Göründüyü kimi, bu sahə ölkənin ali

müddət ərzində Rəqəmsal İnkişaf və Nəqliyyat Nazirliyi dövlət qurumları ilə birlikdə tədbirlər planı hazırlamalı, ölkə rəhbərliyinə təqdim edilməlidir. Bu məsələdə işlərin daha səmərəli təşkili üçün hər

bir dövlət qurumunda, ilk növbədə, nazirliklərdə rəqəmsallaşma, süni intellekt, kibertəhlükəsizlik üzrə bir müavin ştat vahidi yaradılmalıdır: "Dövlət xidmətləri "mygov" üzərindən həyata keçirilməlidir - yəni vahid mərkəzdən. Hər kəs bunu bilməlidir - həm dövlət qurumları, həm vətəndaşlar. Bu, vətəndaşlar üçün də çox böyük üstünlük təmin edəcək. Vətəndaşa lazım olan bütün xidmətlər bir ünvandan göstərilməlidir".

Prezident qeyd edib ki, kadr hazırlığı əsas vəzifələrdən biridir: "Son vaxtlar bu istiqamətdə müəyyən işlər görülür. Biz öz təhsil sistemimizdə bu sahəyə daha böyük diqqət göstərməliyik. Həm Azərbaycanda fəaliyyət göstərən ali məktəblərdə, eyni zamanda, dövlət xətti ilə xaricə göndərilən tələbələr bu ixtisas üzrə peşəkarlığı artırmalıdır. Ona görə nəzərə alsaq ki, bu, uzunmüddətli proses olacaq və bu proses ancaq və ancaq genişlənəcək, gələcəkdə bu sahədə kadrlara böyük ehtiyac olacaq. Təbii ki, orta məktəblərdə şagirdlərə ilkin biliklərin aşılmasını üçün tədris proqramına da müəyyən dəyişikliklər edilməlidir".

rəhbərliyinin birbaşa diqqət mərkəzində və nəzarətindədir. Bu amil gələcəkdə xarici tərəfdaşlar və investorların Azərbaycanın rəqəmsal inkişaf layihələrinə sərmayə yatırmasında və əməkdaşlıq qurumlarında ən mühüm amil kimi dəyərləndirilir. Artıq sözügedən istiqamətdə fəaliyyət planının hazırlanmasına da start verilib.

MÜNASİBƏTLƏRDƏ YENİ STRATEJİ MƏRHƏLƏ

ABŞ-Azərbaycan münasibətlərində rəsmən yeni mərhələ başlayır. Bu əməkdaşlıqda ən mühüm məqam dünyanın super gücünün bölgəmizdəki reallıqları qəbul etməsi, qarşılıqlı hörmət və bərabər hüquqluluq prinsiplərinin üstün tutulması, milli maraqların nəzərə alınmasıdır.



AZAD ƏLİYEV
azad.eliyev@kaspi.az

ABŞ Vitse-prezidenti Cey. Di. Vensin Azərbaycan səfəri son zamanlarda yüksələn xətlə inkişaf edən Bakı-Vaşinqton münasibətlərinin gələcək inkişaf istiqamətlərini ortaya qoydu. Səfər çərçivəsində imzalanan sənədlər, səsləndirilən bəyanatlar və ən əsası, münasibətlərin bir daha strateji tərəfdaşlıq mahiyyəti daşdığına vurğulanması xüsusi diqqət çəkir.

SÜLHƏ VERİLƏN TÖHFƏ

Cey. Di. Vens Azərbaycana səfəri çərçivəsində Prezident İlham Əliyevlə görüşüb, qarşılıqlı maraq doğuran məsələlər ətrafında müzakirələr aparıb. Tərəflər mətbuata birgə bəyanatla da çıxış ediblər. Prezident İlham Əliyev qeyd edib ki, Azərbaycan üçün dünyanın ən qüdrətli ölkəsi - ABŞ ilə strateji tərəfdaş olmaq böyük şərəfdir: "Biz, həmçinin Prezident Trampa, Vitse-prezident Vensə və onların heyətinə Qafqazda sülhə verdikləri töhfəyə görə çox minnətdarıq. Ötən avqustda Ermənistan və Azərbaycan Ağ Evdə Prezident Trampın iştirakı ilə sülh sazişini parafladılar və biz Prezident Trampın, həmçinin şahid kimi imzaladığı Sülh haqqında Birgə Bəyannaməni imzaladıq. Artıq altı aydır ki, biz sülh şəraitində yaşayırıq. Biz sülh içində yaşamağı öyrənirik".

BİRGƏ BƏYANATDA TRIPP VURĞUSU

Prezident İlham Əliyevin bəyanatında Beynəlxalq Sülh və Rifah naminə Tramp Marşrutu - TRIPP-ə xüsusi vurğu edilməsi heç də təsadüfi deyil. Vaşinqtonda əldə edilmiş razılaşmalar çərçivəsində məhz bu məqam sülh prosesinin sürətli inkişafını şərtləndirən başlıca səbəblərdən idi. Dövlət başçısının da vurğuladığı kimi, "Tramp-Vens administrasiyasının regionumuzdakı səylərinin mühüm nəticələrindən biri Beynəlxalq Sülh və

Rifah naminə Tramp Marşrutu -

TRIPP layihəsidir ki, o, nəinki Azərbaycanın iki hissəsini birləşdirəcək, o cümlədən Azərbaycan, Ermənistan və digər qonşuların ərazisi vasitəsilə Asiya ilə Avropanı birləşdirəcək çox etibarlı, təhlükəsiz və böyükmiqyaslı daşımalar dəhlizidir. Beləliklə, regionda sülh sahəsində əldə olunmuş nəticələr gücləndirilir".

"ABŞ-AZƏRBAYCAN TƏRƏFDAŞLIĞI MÖHKƏM SÜLHƏ APARACAQ"

Vitse-prezident Cey. Di. Vensin bəyanatları isə bu qənaətə gəlməyə əsas verir ki, Vaşinqton da səfərin nəticələrindən və əldə olunan razılaşmalardan məmnundur. Vens bildirib ki, tərəflər arasında Prezident Trampın və Prezident Əliyevin rəhbərliyi ilə daha güclü və daha yaxşı münasibətlər qurulacaq: "Ümidimiz Azərbaycan ilə Ermənistan arasında həqiqətən inanılmaz sülh sazişinin dayanıqlı olmasını mümkün edəcək iqtisadi, təbii sərvətlər, əsas minerallarla bağlı əməkdaşlığın qurulmasıdır. Bilirik ki, toqquşmanın qarşısını alacaq və müharibələrə imkan verməyəcək mühüm məsələlərdən biri iki xalq arasında qarşılıqlı mədəni mübadilələrdir. Onlar birgə çalışanda böyük əmin-amanlıq yaranır və bir-biri ilə mübarizə aparmır. Hazırda sülh sazişi baxımından düşünürəm ki, Prezident

Əliyev həqiqətən böyük təşəkkürə layiqdir".

Vens bildirib ki, ABŞ ilə Azərbaycan arasında tərəfdaşlıq regionda daha möhkəm sülhə və əmin-amanlığa aparacaq.



Əməkdaşlıq istiqamətlərinin konkretləşdiyi yol xəritəsi

Səfərin ən mühüm məqamlarından biri "Azərbaycan Respublikası Hökuməti ilə Amerika Birləşmiş Ştatları Hökuməti arasında Strateji Tərəfdaşlıq Xartiyası"nın imzalanmasıdır. Sənədə Prezident İlham Əliyev və Cey. Di. Vens imza atıblar. Xartiya ABŞ-Azərbaycan münasibətlərinin gələcək əməkdaşlıq istiqamətlərinin konkretləşdiyi yol xəritəsi kimi qiymətləndirilir. Belə ki, Azərbaycan və ABŞ strateji tərəfdaşlıq çərçivəsində əməkdaşlığın müxtəlif istiqamətləri üzrə birgə işçi qruplar yaradacaq. Bu işçi qruplar iqtisadiyyat və ticarət, enerji, bağlantılar, AI və rəqəmsal inkişaf, təhlükəsizlik və müdafiə daxil olmaqla bir çox sahələr üzrə fəaliyyət göstərəcəklər.

Hərbi-texniki əməkdaşlıq genişləndirilir

Vaşinqtonla əməkdaşlıqda ən mühüm istiqamətlərdən biri təbii ki, müdafiə və hərbi-texniki sahədə əməkdaşlığın qurulmasıdır. Xartiyaya əsasən, ABŞ Azərbaycanla müdafiə və hərbi-texniki sahədə əməkdaşlığı genişləndirir.

Tərəflər müdafiə sənayesi məhsullarının satışı da daxil olmaqla, müdafiə və təhlükəsizlik əməkdaşlığının əhatə dairəsini genişləndirmək niyyətindədirlər. Azərbaycan və ABŞ terrorizm təhdidinə qarşı birgə mübarizə aparmaq öhdəliklərini nəzərə alaraq mövcud antiterror əməkdaşlığını genişləndirməyi planlaşdırırlar. Eyni zamanda, kibertəhlükəsizlik və mühüm infrastrukturun mühafizəsi sahəsində bacarıqların artırılması üzrə əməkdaşlıq nəzərdə tutulur. Tərəflər Azərbaycan Respublikasının mina və digər partlayıcı maddələrlə çirkənmə səbəbindən üzleşdiyi ciddi çətinlikləri nəzərə alaraq, humanitar minatəmizlənmə sahəsində maliyyə dəstəyi və texnologiya ötürülməsi vasitəsilə potensialın artırılmasında əməkdaşlıq etmək niyyətindədirlər.

SÜNI İNTELLEKT VƏ REGIONAL BAĞLANTILAR

Azərbaycan və ABŞ hökumətləri iqtisadi artımı gücləndirmək və ikitərəfli biznes mühitini inkişaf etdirmək üçün

də əməkdaşlığa başlayır. Sənəd çərçivəsində tərəflər AI tərəfdaşlığının inkişafını, rəqəmsal infrastruktur və kosmik sənaye sahəsində layihələri təşviq

etməyi planlaşdırırlar. Həmçinin Tədqiqat və İnkişaf (R&D) platformaları, innovasiya körpü proqramları və kibertəhlükəsizlik təşəbbüsləri həyata keçiriləcək. Bu əməkdaşlıq ölkədə texnoloji istedadların inkişafını və transsərhəd rəqəmsal bağlantıların gücləndirilməsini dəstəkləyəcək.

Azərbaycan və ABŞ Trans-Xəzər Nəqliyyat Dəhlizini (Orta Dəhliz) əsas götürərək quru, dəniz və hava nəqliyyatı infrastrukturunun inkişafı, enerji və data bağlantısı, ticarət və tranzitin asanlaşdırılması, gömrük nəzarəti və sərhəd keçidi, beynəlxalq multimodal logistika və digər əlaqəli sahələrdə əməkdaşlıq yolu ilə regional bağlantıları təşviq etmək üçün birgə işləmək niyyətindədir.

Göründüyü kimi, artıq ABŞ-Azərbaycan münasibətlərində rəsmən yeni mərhələ başlayır. Bu əməkdaşlıqda ən mühüm məqam dünyanın super gücünün Azərbaycanın ərazi bütövlüyü və suverenliyini tam olaraq dəstəkləməsi, qarşılıqlı hörmət və bərabər hüquqluluq prinsiplərinin üstün tutulması, qarşılıqlı milli maraqların nəzərə alınmasıdır.



Strateji layihələr üzrə formalaşmış zəngin təcrübə cəlbediciliyi artırır

ABS SƏRMMAYƏSİ AZƏRBAYCANDA

Siyasi münasibətlərin sürətli inkişafı fonunda iqtisadi əməkdaşlıq da şaxələnir. ABS-nin iri şirkətlərini təmsil edən geniş tərkibli nümayəndə heyətinin Azərbaycana səfəri də bu kontekstdə qiymətləndirilməlidir.

F.ABASOĞLU

Tarixi Vaşinqton razılaşmalarının əldə edilməsindən keçən qısa müddət ərzində ABS-nin Cənubi Qafqaz regionuna, xüsusilə də bölgənin əsas iqtisadi və siyasi gücü olan Azərbaycana marağı artıb. Siyasi münasibətlərin sürətli inkişafı fonunda bu maraq özünü iqtisadi əməkdaşlıq meyillərində də büruzə verir.

31 ŞİRKƏTİN 60-DAN ÇOX TƏMSİLÇİSİ

Bu yanaşmanın təzahürü olaraq, ABS-nin iri şirkətlərini təmsil edən geniş tərkibli nümayəndə heyətinin Azərbaycana səfəri reallaşmış. Nümayəndə heyətində enerji, telekommunikasiya və digər sahələr üzrə fəaliyyət göstərən şirkətlər yer alıb. Heyət ümumilikdə iqtisadiyyatın bütün istiqamətlərini əhatə edən 31-dən artıq şirkətin 60-dan çox nümayəndəsindən ibarətdir. Səfərin müstəsna əhəmiyyət kəsb etməsi nümayəndə heyətinin tərkibində yer alan şirkətlərin adlarından da bəllidir: "Apple", "Ardea Energy Technologies Inc.", "Ericsson AB", "ExxonMobil", "Herbalife", "Illumina", "Meta", "Visa", "Wabtec", "Baker Hughes", bp, "Boeing Global", "Honeywell", "J.P.Morgan", "Lummus Technology", "Marriott", "Mastercard", "Shell International", "Azerbaijan Coca-Cola Bottlers" MMC və "Motorola Solutions".

ABS Ticarət Palatasının beynəlxalq üzvlərlə əlaqələr, Yaxın Şərq və Türkiyə üzrə baş vitse-prezidenti Kuş Çoksini başçılıq etdiyi nümayəndə heyətini Prezident İlham Əliyev də qəbul edib. Qeyd edək ki, ABS Ticarət Palatası dünyanın ən böyük biznes assosiasiyasıdır və qlobal miqyasda fəaliyyət göstərir. Donald Trampın ABS Prezidenti seçilməsindən sonra Bakı-Vaşinqton arasında siyasi münasibətlərin ən yüksək səviyyəyə qaldırılması iqtisadi əməkdaşlıq imkanları üçün də münbit zəmin yaradıb. "Keçən ilin avqust ayında Vaşinqtonda mənim Prezident Tramp ilə görüşümdən qaynaqlanan ABS-Azərbaycan münasibətlərinin fəal inkişaf etdiyi bu mərhələdə əməkdaşlıq etdiyimiz sahələrin diapazonunu genişləndirəcəyimiz də təbii", - Prezident vurğulayıb.



Tərəflər arasında intensiv dialoq

İki ölkə arasında qarşılıqlı iqtisadi əməkdaşlığın dərinləşdirilməsi istiqamətində intensiv dialoq qurulub. Xatırladaq ki, keçən ilin avqust ayında Azərbaycan və ABS arasında Strateji Tərəfdaşlıq Xartiyasının hazırlanması üzrə sənəd imzalanıb. Prezident İlham Əliyevin tapşırığı ilə ticarət, iqtisadiyyat, investisiyalar, enerji, sənaye, intellekt, müdafiə sənayesində əməkdaşlıq və digər sahələri müzakirə etmək üçün Vaşinqtona hökuməti təmsil edən dörd nümayəndə heyəti göndərilib.

YÜKSƏK İNVESTİSİYA POTENSİYALI

Bəs Azərbaycanı ABS şirkətləri üçün bu dərəcədə maraqlı edən hansı məqamlardır?

Bu sualın cavabını ABS Ticarət Palatasının baş vitse-prezidenti Kuş Çoksi özü açıqlayır. Onun sözlərinə görə, Azərbaycan bazarı ABS şirkətləri üçün yüksək investisiya potensialına malikdir.

Cənubi Qafqaz və Mərkəzi Asiya ABS şirkətləri üçün getdikcə daha böyük əhəmiyyət kəsb edən regionlardır. Belə ki, ABS şirkətləri Azərbaycanı regional əlaqə mərkəzi kimi görür. Kuş Çoksi bildirib ki, Azərbaycan bazarlarında fəaliyyət göstərməyin mühüm üstünlükləri mövcuddur. Onun sözlərinə görə, bu üstünlüklərdən birincisi ölkənin hazırkı inkişaf mərhələsidir. "Azərbaycan güclü infraqurultura malikdir. Ölkə enerji resurslarından istifadə etməklə iqtisadiyyatını şaxələndirib və bu, davamlı iqtisadi artımın təminatına imkan yaradıb. Bu amil Azərbaycanın gələcək inkişafı üçün geniş imkanlar açır", - deyərək qeyd edib.

ABS nümayəndəsi Azərbaycanın ikinci əsas üstünlüyü kimi coğrafi mövqeyini göstərib. Bildirib ki, Azərbaycan şərq-qərb arasında yerləşən mühüm birləşdirici mərkəzdir və Avropanın enerji ehtiyacları fonunda enerji, nəqliyyat marşrutları, logistika, istehsal və şimal-cənub əlaqələri baxımından strateji əhəmiyyət daşıyır. Onun sözlərinə görə, regionun inkişafının davam etməsi Azərbaycanın rolunu daha da gücləndirəcək. Ölkənin coğrafi mövqeyi ona öz sərhədlərindən kənarda yerləşən bazarlara çıxış imkanını verir. Kuş Çoksi əlavə edib ki, ABS şirkətləri Azərbaycanı strateji dönüş nöqtəsi kimi qiymətləndirir və regionu Mərkəzi Asiyaya Xəzər dənizi vasitəsilə Avropa ilə birləşdirən əsas mərkəzlərdən biri hesab edirlər.



Diplomatiya, bacarıq, təcrübə

Azərbaycan Cənubi Qafqaz iqtisadiyyatının əsas təkanverici qüvvəsidir. Digər tərəfdən, ölkədə mövcud olan ictimai-siyasi sabitlik, proqnozlaşdırıla bilən investisiya mühiti, həmçinin, tərəfdaş ölkələrlə sabit əməkdaşlıq platformasının, təcrübəsinin mövcudluğu bu marağı və inamı daha da artırır.

Prezident İlham Əliyevin də qeyd etdiyi kimi, Azərbaycanın xarici sərmayələri cəlb etməsi üçün üstünlükləri var. Buraya

coğrafi yerləşmə, çox asan olmayan dövrdə yaradılmış neft və qaz boru kəmərləri, dəmir yolları, elektrik kabel xətləri kimi mövcud kommunikasiya infraqurulturu daxildir. Ən önəmli məqam isə digər bölgə dövlətlərindən fərqli olaraq Azərbaycanın hər seqmentdə tam enerji müstəqilliyinə malik olmasıdır. Bu məqam iqtisadiyyatın digər sahələrinin inkişafında ən mühüm amillərdən sayılır.

Azərbaycanın üstünlükləri sırasında ən mühümü böyük və strateji layihələri

reallaşdırmaq üçün lazım olan zəngin təcrübəsidir. Bu məqam da Prezident İlham Əliyevin ABS nümayəndələri ilə görüşündə xüsusi qeyd edilib: "Bir çox ölkələri birləşdirən layihələrdə diplomatiya, bacarıq, təcrübə və artıq nəticələr olmalıdır. Bizim vəziyyətimizdə biz bunların hamısına malikik".

Beləliklə, Azərbaycan-ABS iqtisadi münasibətləri yeni mərhələyə qədəm qoyur. Buraya tək ənənəvi yox, həm də yeni sahələrdə birgə əməkdaşlıq daxildir.

MƏRKƏZİ ASIYA ALTERNATİV AXTARISINDA

İran ətrafında vəziyyətin kəskinləşməsi, Vaşinqtonun qərarları Mərkəzi Asiya dövlətlərini logistik strategiyalarını yenidən nəzərdən keçirməyə məcbur edir. Bu məsələdə alternativ kimi Pakistan ön plana çıxır.



AZƏR NURİYEV

İran ətrafında yaşananlar region ölkələrini alternativ yollar axtarışına çıxarıb. Mərkəzi Asiyanın iki qüdrətli dövləti - Qazaxıstan və Özbəkistan çıxış yolunu Pakistanla əməkdaşlığı genişləndirməkdə görürlər. İrandakı qeyri-sabitlik və Vaşinqtonun Tehranla ticarətə görə 25 faizlik rüsum tətbiq etmək hədələri Astana və Daşkəndi Pakistan limanlarına və İslamabadla iqtisadi əlaqələrin inkişafına yönəldib. İki ölkənin prezidentləri Kasım-Jomart Tokayev və Şavkat Mirziyoyevin İslamabada ardıcıl səfərləri regionun nəqliyyat prioritetlərinin dəyişdiyini göstərir. Cənub vektoru Tokayev və Mirziyoyevin Ərəbistan dənizi vasitəsilə dünya bazarlarına çıxışı diversifikasiya etmək söylərində əsas istiqamətə çevrilir.

HƏDƏF BİR MİLYARD DOLLARDIR

Təsadüfi deyil ki, Qazaxıstan Prezidenti Kasım-Jomart Tokayev Pakistana ilk səfərini ikitərəfli münasibətlərdə "tarixi mərhələ" kimi xarakterizə edib. Pakistan 250 milyondan çox əhalisi ilə Cənubi Asiyanın ən mühüm dövlətidir. Pakistanın əhalisi bütün Mərkəzi Asiya ölkələrinin ümumi əhalisindən çoxdur. Özbəkistan, Avrasiyanın mərkəzində yerləşən Qazaxıstan üçün Pakistan bazarına çıxış həm ticarətdə, həm də siyasətdə yeni imkanlar açır. Pakistan həm də unikal geosiyasi mövqə tutur. Ölkənin Ərəbistan dənizinə çıxışı var və Çin, Yaxın Şərq və Mərkəzi Asiya arasında yerləşir. Baş nazir Şahbaz Şəriflə danışıqlar zamanı uzunmüddətli əməkdaşlıq vektorları müəyyən edilib və ölkələr arasında strateji tərəfdaşlığın qurulması haqqında saziş imzalanıb. Hazırkı ticarət dövriyyəsi 105 milyon dollar olsa da, yaxın illərdə bu rəqəmi bir milyard dollara çatdırmaq planlaşdırılır.



PAKİSTAN AYDA 200 MİLYON DOLLAR İTİRİR

Pakistan KİV-ləri bildirir ki, ölkədəki ixracatçılar Əfqanıstanla ticarət yollarının bağlanması səbəbindən ayda təxminən 200 milyon dollar itirirlər. Bu, Pakistanın Əfqanıstan və Mərkəzi Asiya bazarlarına uzunmüddətli çıxışını əhəmiyyətli dərəcədə zəiflədə bilər. Belə bir məqamda Qazaxıstandan birbaşa investisiyalar, sabit ərzaq və enerji tədarükü Pakistan iqtisadiyyatı üçün "xilasətmə halqası" ola bilər. Pakistan Qazaxıstanı strateji dayaq və Avrasiya bazarlarına əsas çıxış vasitəsi kimi görür. Ölkələrin qarşılıqlı marağı Astananın ən böyük regional iqtisadiyyat statusu ilə dəstəklənir. Prioritet enerjetikadan müdafiə sektoruna qədər bütün sahələrdə əməkdaşlığın möhkəm təməlinin yaradılmasıdır.

Tərəflər arasında əməkdaşlıq konkret iqtisadi faydalara əsaslanır. 2025-ci ildə Qazaxıstandan Pakistana xam neft tədarükü başlayıb (52,9 milyon dollar məbləğində) və ərzaq ixracı artıb ki, bu da Pakistan daxili bazarını sabitləşdirir.



Qazaxıstanda artıq Pakistan kapitalı ilə 200-dən çox şirkət fəaliyyət göstərir.

ÖZBƏKİSTAN VƏ PAKİSTAN MÜDAFİƏ SAHƏSİNDƏ DƏ ƏMƏKDAŞLIQ EDƏCEKLƏR

Şavkat Mirziyoyevin Pakistana səfərinə gəldikdə, bu, ikinci səfərdir. Səfər Daşkənd və İslamabadın strateji tərəfdaşlığının bəyanatlarından genişmiqyaslı işlərə keçdiyini təsdiqləyib. Əgər 2022-ci ildəki ilk səfər başlanğıc nöqtəsi oldusa, indiki səfər 3,5 milyard dollarlıq birləşmiş layihələr portfeli ilə yadda qalıb. Söhbət sənaye sektorunda kooperasiyadan, nəqliyyat dəhlizlərinin və turizmin inkişafından gedir. Lakin tərəflərin gündəliyi yalnız iqtisadiyyatla məhdudlaşmayıb. Regional çağırışları nəzərə alaraq, Özbəkistan və Pakistan müdafiə və təhlükəsizlik sahəsində xüsusi yol xəritəsinin hazırlanması barədə də razılığa gəliblər.

LOGİSTİK STRATEGİYALAR YENİDƏN NƏZƏRDƏN KEÇİRİLİR

Görüşlərdə marşrutların diversifikasiyası, Pakistan limanları Kəraçi və Qvadarın potensialından istifadə, Transxəzər dəhlizinin genişləndirilməsi və Əfqanıstan vasitəsilə tranzit də müzakirə edilib. Alternativ axtarışının zəruriliyi artan geosiyasi turbulentlyklə şərtlənir. İran ətrafında vəziyyətin kəskinləşməsi və Vaşinqton tərəfindən sanksiya təzyiqinin sərtləşdirilməsi riskləri region dövlətlərini öz logistik strategiyalarını yenidən nəzərdən keçirməyə məcbur edir. Xarici siyasət qeyri-müəyyənliyi İran və Avrasiya İqtisadi İttifaqı arasında azad ticarət zonasının inkişafını da təhlükə altına qoyur. Buna görə Astana və Daşkənd Pakistan vasitəsilə cənub istiqamətinin daha aktiv mənimsənilməsinə çalışırlar.

ÖZBƏKİSTAN QAZAXİSTANI QABAQLAYIB

İctimai Diplomatiya və Dünya Siyasətinin Təhlili Mərkəzinin rəhbəri, REA Şərqşünaslıq İnstitutunun elmi işçisi Aleksandr Vorobyov bəyan edib ki, Qazaxıstan üçün logistika və tranzit məsələsi kritik kəskinlik qazanıb. Bu da Astananı cənub istiqamətinin sürətli mənimsənilməsinə və İslamabadla strateji tərəfdaşlıq haqqında sazişin imzalanmasına sövq edib: "Lakin etiraf etmək lazımdır ki, bu məsələdə Daşkənd qonşusunu xeyli qabaqlayıb. Dənizə çıxışı olmayan Özbəkistan hələ 2022-ci ildə Pakistanla strateji ittifaqın təməlini qoyub. Daşkənd üçün Əfqanıstan ərazisi vasitəsilə Hind okeanı limanlarına tranzit tarixi zərurət və uzunmüddətli planlaşdırmanın nəticəsidir, halbuki Qazaxıstan bu gün daha çox xarici şəraitin təzyiqi altında hərəkət edir".

Ekspertin sözlərinə görə, aşkar iqtisadi məntiqə baxmayaraq, bu alternativ yol da risklərlə doludur. Pakistanda, xüsusilə Əfqanıstanla həmsərhəd olan Xayber-Paxtunxva və Bəlucistan əyalətlərində daimi qeyri-sabitlikdir.

Beləliklə, gələcəkdə Mərkəzi Asiya ölkələrinin Hind okeanının isti sularına çıxış üçün yaxşı imkanı yarana bilər. Gələcəkdə bu əməkdaşlığa Türkmənistan, Qırğızıstan və Tacikistanın da qoşulması realdır.

BURADA SİZİN REKLAMINIZ OLA BİLƏR

Tel: (+994 55) 457-02-03 \ (+994 77) 447-47-17

E-mail: kaspiqazeti@kaspi.az

EHTİYAC VAR, AMMA XƏRCLƏMƏK DƏ OLMUR

Keçən il səhiyyəyə ayrılan vəsaitin böyük bir qisminin xərclənməməsi müzakirələrə səbəb olub. Heç kimə sirr deyil ki, hazırda səhiyyə sahəsində kadr, dərman və avadanlıq çatışmazlıqları mövcuddur.



AYGÜN ƏZİZ
aygunaziz@kaspi.az

Otən il səhiyyəyə ayrılan büdcə vəsaitinin böyük hissəsi xərclənməyib. Maliyyə Nazirliyinin məlumatına görə, 2025-ci ildə dövlət büdcəsindən səhiyyə xərcləri üçün 1 milyard 993,6 milyon manat vəsait ayrılması proqnozlaşdırılırsa da, proqnozla müqayisədə 718.3 milyon manat az icra olunub.

Səhiyyə sahəsində ölkədə bəzi regionlarda kadr, dərman və avadanlıq çatışmazlıqları mövcuddur. Bu sektorda real ehtiyaclar olduğu halda proqnozlaşdırılan vəsait niyə xərclənməyib?

“XƏRCLƏRİN VƏ GƏLİRLƏRİN OPTİMALLAŞDIRILMASI NƏZƏRDƏ TUTULUR”

Millət vəkili Vüqar Bayramov “Kaspi” qəzetinə açıqlamasında bildirdi ki, yalnız səhiyyə deyil, digər sektorlarda da qənaət edilməsini müşahidə edirik: “Bunun müxtəlif səbəbləri var. Birincisi, artıq bir sıra sektorlarda, o cümlədən səhiyyə sektorunda maliyyə təkcə dövlət büdcəsi hesabına deyil, həm də büdcədən kənar daxilolmalar vasitəsilə həyata keçirilir. Publik hüquqi şəxslərin sayında artım müşahidə olunur ki, bu da daxilolma mənbələrinin şaxələnməsinə gətirib çıxarıb. Digər tərəfdən, vəsaitlərin xərclənməsi müəyyən vaxt tələb edir. “Dövlət satınalmaları haqqında” qanuna uyğun olaraq tenderlərin keçirilməsi və satınalmaların reallaşdırılması zəruridir. Bir sıra hallarda dövlət müəssisələri qanunla müəyyən edilmiş müddətlərdə bu prosesləri həyata keçirə bilmirlər. Nəticədə, vəsaitlərin xərclənməsində çətinliklər yaranır, ayrılan vəsaitlərin bir hissəsi istifadə olunmur və növbəti ilə keçirilir. Amma nəzərə alsaq ki, tətbiq olunan büdcə yanaşması sıfır əsaslı büdcə (zero-based budgeting) prinsipinə əsaslanır, bu o deməkdir ki, hər il vəsaitlər əvvəlki illərin göstəricilərinə deyil, cari ilin real ehtiyaclarına uyğun şəkildə planlaşdırılır. 2026-cı ilin büdcəsi də göstərir ki, bu istiqamətdə xərclərin və gəlirlərin optimallaşdırılması nəzərdə tutulur. Yəni xərclər prioritetlərə uyğun müəyyənləşdiriləcək və

sektorlara vəsait ayrılması onların real ehtiyacları əsasında həyata keçiriləcək”.

SƏMƏRƏLİ, ÇEVİK, ŞƏFFAF XƏRCLƏNMƏ...

Millət vəkili vurğulayır ki, Prezidentin tapşırığı ilə Azərbaycanda rəqəmsal dövlət maliyyəsi informasiya sistemi formalaşdırılır: “Artıq 29 yanvar 2026-cı il tarixində həmin informasiya sisteminin əsasnaməsi təsdiq edilib. Bu isə onu göstərir ki, xüsusilə dövlət satınalmaları ilə bağlı prosedurlar informasiya sistemi üzərindən həyata keçiriləcək. Bu da dövlət satınalmalarında vaxta qənaət edilməsinə, vəsaitlərin daha səmərəli, çevik və şəffaf xərclənməsinə imkan verəcək. Bu baxımdan, 2025-ci ilin yekunları və 2026-cı il üçün nəzərdə tutulan yanaşma səhiyyə sektoru da daxil olmaqla, bir sıra sahələrdə gəlirlərin optimallaşdırılmasına, ehtiyacları və xərclərə uyğun vəsaitlərin ayrılmasına şərait yaradacaq”.

“AYRILAN VƏSAİT MÜALİCƏ XƏRCLƏRİNİ QARŞILAMIR”

Tibb elmləri doktoru, professor Adil Qeybullayev deyir ki, səhiyyəyə ayrılan vəsait beynəlxalq standartlar çərçivəsində müalicə xərclərini tam şəkildə qarşılamayacaq üçün yetərli deyil. Sadəcə, hazırda ölkə iqtisadiyyatının imkanları bu səviyyədədir və biz də mövcud reallıqdan çıxış etməliyik: “Bu gün Azərbaycan səhiyyəsində həllini gözləyən kifayət qədər məsələ var. Bunlardan biri sistemin daha səmərəli şəkildə təşkil olunmasıdır. Digər vacib istiqamət kadr potensialının düzgün və balanslı paylanmasıdır. Eyni zamanda, dərman və tibbi avadanlıqların optimal bölgüsü təmin edilməlidir ki, regionlarda yaşayan əhali də bu imkanlardan lazımı səviyyədə

faydalana bilsin. Problemlər icbari tibbi sığortanın tətbiqi ilə də bağlıdır. İcbari tibbi sığorta çərçivəsində ürək-damar xəstəlikləri üzrə əməliyyatlar və digər xidmətlərdən xeyli insan faydalanıb. Lakin sistemin təşkilində müəyyən çatışmazlıqlar mövcuddur. Randevu sistemi vaxtında və effektiv şəkildə qurulmayıb, sabit (fiks olunmuş) maaş mexanizmi tam formalaşdırılmayıb. Xəstəxanalarda sıxlıq, həkimlərin həddindən artıq çox sayda xəstəyə xidmət göstərmək məcburiyyətində qalması da əhəlinin haqlı narazılığına gətirib çıxarır”.

“BƏZİ SAHƏLƏRİN PULSUZ TƏMİN EDİLMƏSİ BU GÜN REAL DEYİL”

A.Qeybullayev vurğulayır ki, icbari tibbi sığortanı təcridən inkişaf etdirmək lazımdır. Bu, elə şəkildə edilməlidir ki, insanlar ondan həqiqətən real fayda görsünlər: “Birinci növbədə doğuş, təxirəsalınmaz yardım və digər vacib sahələr icbari tibbi sığortanın himayəsi altında olmalıdır, çünki bu, sosial müdafiədir. Qalan xidmətlər vəsaitdən asılı olaraq dövlət və vətəndaş arasında bölünə bilər. İcbari tibbi sığortanın onkoloji xəstələri tam təmin etməsi mümkün deyil, çünki onkoloji xəstəliklər çox böyük maliyyə resursu tələb edir. Bahalı preparatlar və xəstələrin sayını nəzərə alaraq, bu sahəyə ciddi büdcə vəsaiti ayrılmalıdır. O baxımdan, bəzi sahələrin hələlik tam pulsuz və icbari tibbi sığorta çərçivəsində təmin edilməsi bu gün real deyil”.

“RAYONLARDA CİDDİ HƏKİM ÇATIŞMAZLIĞI VAR”

Sosial ekspert İlqar Hüseynov isə bu vəsaitin xərclənməməsinə fərqli faktorlarla əlaqələndirir. Həmsöhbətimiz bildirir ki, ən ciddi məqam bu gün səhiyyə xidmətinə göstərə biləcək kadrların azlığıdır: “Məsələn, dövlət 1 milyard 275 milyon vəsait ayırır, lakin bu vəsaiti ayırmazdan əvvəl konkret proqnoz yoxdur ki, ayrılan vəsait çərçivəsində xidmətləri göstərmək üçün kifayət qədər tibb personalı varmı? Statistika baxdıqda, demək olar ki, Azərbaycanın rayonlarında 50-dən çox həkim ixtisas qrupu üzrə ciddi çatışmazlıq var”.

“BU AVADANLIQLAR ÜÇÜN BÖYÜK VƏSAİTLƏR XƏRCLƏNİR”

Həmsöhbətimiz vurğulayır ki, müəyyən avadanlıqların alınması üzrə proqnozlar olsa da, bəzi regionlarda, xüsusən kənd yerlərində həkim çatışmazlığı olduğu halda, həmin avadanlıqların alınması məqsədəuyğun hesab edilmir: “Məsələn, Göyçay və İmişli rayonları üçün radioloji müayinələr aparmaq məqsədilə MRT aparatının alınması planlaşdırıla bilər. Lakin həmin xidməti yerinə yetirəcək radioloq mövcud deyilsə, bu aparatın alınmasına ehtiyac yaranmır. Eyni yanaşma digər tibbi avadanlıqlar üçün də keçərlidir”.

KADR VƏ AVADANLIQ ÇATIŞMAZLIĞI, DƏRMAN TƏMİNATI

Mütəxəssisin sözlərinə görə, üçüncü səbəb dərman preparatları ilə bağlı ola bilər: “İcbari tibbi sığorta çərçivəsində dərman preparatlarının dövlət tərəfindən təchizatı nəzərdə tutulub. Lakin ola bilər ki, dərmanların alınmasına kifayət qədər vəsait xərclənməyib, çünki icbari tibbi sığorta onları tam əhatə etmir. Bundan əlavə, icbari tibbi sığorta çərçivəsində bəzi dərman preparatlarının çatışmazlığı da yaranı bilər. Bəzi dərman qrupları həm özəl sektor, həm də dövlət tərəfindən təmin edilmir və ya zavodlarda istehsal problemləri mövcuddur. Nəticədə, bu vəsaitlərin xərclənməsi mümkün olmur”.



Vüqar Bayramov



İlqar Hüseynov

HAMI UCUZLAŞMA GÖZLƏYİR, BAZAR İSƏ...

Azərbaycanda daşınmaz əmlak bazarında qiymət artımı zəifləsə də, ucuzlaşma proqnozlaşdırılmır. Beynəlxalq reyting agentliyinin qiymətləndirməsinə görə, mənzil qiymətləri artmaqda davam edəcək. Əmlak ekspertləri də ucuzlaşma olacağı barədə şayiələrin həqiqəti əks etdirmədiyini deyirlər.



ZƏRİF SALMANLI
zarifsalmanli@kaspi.az

Bu il Azərbaycanda daşınmaz əmlak bazarında qiymətlərin artım tempinin əvvəlki illərlə müqayisədə zəifləyəcəyi gözlənilir. "S&P Global Ratings"ın açıqlamasına görə, inflyasiyaya uyğunlaşdırılmış mənzil qiymətlərində artımın 2026-cı ildə 5-6 faiz səviyyəsində olacağı proqnozlaşdırılır. Analitiklər artım tempinin azalmasını ölkədə kreditləşmənin yavaşlaması, iqtisadi artımın məhdudlaşması və neft qiymətləri ilə bağlı gözləntilərlə əlaqələndirirlər.

Qeyd edək ki, beynəlxalq reyting agentliyi bundan əvvəl, 2025-ci ildə Azərbaycanda daşınmaz əmlak qiymətlərinin 10-15 faiz civarında artacağını proqnozlaşdırmışdı. Dövlət Statistika Komitəsinin açıqladığı son məlumatlara əsasən isə 2025-ci il ölkədə mənzil qiymətləri əvvəlki illə müqayisədə 12,2 faiz yüksəlib.

Əhali arasında da tezliklə daşınmaz əmlakın ucuzlaşacağı ilə bağlı şayiələr yayılır. Bəs bu şayiələr nə dərəcədə həqiqətə uyğundur?

"NƏ SABİTLƏŞMƏ, NƏ DƏ UCUZLAŞMA GÖZLƏNİLİR"

Azərbaycan Qiymətləndiricilər Cəmiyyətinin İdarə Heyətinin sədri, iqtisadçı-ekspert Vüqar Orucun sözlərinə görə, qiymət artımı ilə bağlı temp azalsa da, nə sabitləşmə, nə də ucuzlaşma gözlənilir: "Bu il daşınmaz əmlak bazarında qiymət artımının dinamikası əvvəlki illərlə müqayisədə zəif olacaq. Yəni qiymətlər artmaqda davam etsə də, artım tempi azalacaq. Lakin daşınmaz əmlak hələ də investisiya aləti olaraq qalır və bu səbəbdən qiymət artımı dayanmayacaq. Alternativ investisiya istiqamətlərinin məhdud olması əhalinin investisiya məqsədilə əmlaka üstünlük verməsinə səbəb olur. Bununla yanaşı, yeni yaşayış komplekslərinin tikintisi ilə bağlı gözləntilər mövcuddur. Aparılan söküntü işləri nəticəsində köhnə

binaların yerində yeni tikililər inşa ediləcək. Bu amillər daşınmaz əmlak bazarında qiymət artımını saxlayan əsas faktorlar sırasındadır. Hazırda bazarda alıcıların sayı az, satıcıların sayı isə çoxdur. Amma bu, qiymətlərin enməsi üçün səbəb demək deyil. Çünki daşınmaz əmlak bazarı klassik tələb və təklif prinsipi ilə tənzimlənir".

V.Oruc bildirdi ki, qiymət artımının azalacağı ilə bağlı verilən proqnozlar əsasən köhnə binalara aiddir: "Belə ki, bu il köhnə binalarda qiymətlərin 6-6,5 faiz, yeni tikililərdə isə 9-10 faiz artacağı gözlənilir. 2027-ci ildə də əmlak sektorunda qiymət artımı gözlənilir, lakin artım tempi daha aşağı olacaq. Bu proses ölkədəki iqtisadi vəziyyət, xərclərin optimallaşdırılması və tikinti bazarında aktivliyin azalması ilə əlaqələndirilir".



"Ucuzlaşma real hesab edilmir"

Ekspertin fikrincə, iqtisadi sabitlik baş vermədikcə, heç bir sahədə ucuzlaşma olmayacaq: "Qiymətlərin ucuzlaşması real hesab edilmir. Daşınmaz əmlakın qiymətləri bir il əvvəlki səviyyədən aşağı düşməyəcək. Fevral və mart aylarında qiymət artımının yenidən özünü göstərəcəyi proqnozlaşdırılır. Ən yaxşı halda bazarda stabilləşmə 2027-ci ilin sonu, 2028-ci ildə mümkün ola bilər. Bu da həmin illərdə manatın məzənnə rejimi və ümumi iqtisadi şəraitlə bağlı olacaq".

"Kütləvi inşaat başlasa, qiymətlər stabilləşəcək"

Əmlak məsələləri üzrə ekspert Elnur Azadov da düşünür ki, yayılan şayiələr reallığı əks etdirmir və bu il əmlak bazarında heç bir qiymət azalmasından söhbət gedə bilməz: "Son dövrlərdə insanlar arasında əmlak qiymətlərinin enəcəyi ilə bağlı fikirlər formalaşmışdır. Bu fikirlər haradan qaynaqlanır, bilmirəm. Bu ehtimal ipoteka predmetinə aid olmayan, daha baha seqmentə daxil olan əmlaklara şamil edilə bilər. Digər torpaq növlərində isə 5-10 faiz artım gözlənilir. İpoteka predmeti olan əmlakların qiymətində isə azalma mümkün deyil, əksinə, təxminən 12 faiz civarında artım ola bilər. 2026-

ci il göstəriciləri də 2025-ci ildən ciddi şəkildə fərqlənməyəcək".

Ekspertin sözlərinə görə, əmlak bazarında qiymətlərin stabilləşməsinin yeganə çıxış yolu tikinti şirkətlərinin yenidən aktiv şəkildə dövrüyyəyə daxil olmasıdır: "Yalnız 2016-2018-ci illərdə olduğu kimi kütləvi inşaat prosesi başlasa, qiymətlərin stabilləşməsindən, hətta müəyyən enişdən danışmaq mümkün olar. Əks halda, sabitləşmə, ucuzlaşma baş verməyəcək. Etiraf etmək lazımdır ki, hazırda tikinti üçün verilən icazələrin əhəmiyyətli dərəcədə azaldılması tikinti şirkətləri arasında rəqabəti zəiflədib. Nəticədə daşınmaz əmlakla bağlı təkliflər qıtlasılıb. Bu qıtlıq aradan qaldırılmadıqca, tələbat yüksək olaraq qalacaq, qiymətlər stabilləşməyəcək və artım tendensiyası da davam edəcək".



Vüqar Oruc



Elnur Azadov

ÇOXMƏNZİLLİ BİNALARDA İDARƏETMƏ PROBLEMI

Çoxmənzilli binaların idarə edilməsi sakinlərin özləri tərəfindən yaradılan Mənzil Mülkiyyətçilərinin Müştərək Cəmiyyəti tərəfindən həyata keçirilməlidir.

Burada isə qərarlar kollegial formada qəbul edilməlidir. Amma çox vaxt sakinlərlə idarəedici qurum arasında ciddi problemlər də yaşanır.



TƏRANƏ MƏHƏRRƏMOVA
taranamaharramova@kaspi.az

Çoxmənzilli binaların idarə edilməsi üçün Mənzil Mülkiyyətçilərinin Müştərək Cəmiyyəti (MMMC) köhnə MTK və ya JEK-ləri sürətlə əvəzləyir. Artıq sakinlər könüllü olaraq MMMC-lər yaratmağa üstünlük verirlər. Qanunvericiliyə görə, çoxmənzilli bina sakinləri MMMC yaradaraq binanın idarə edilməsi məsuliyyətini birbaşa öz üzərlərinə götürürlər. MMMC-lərin fəaliyyəti isə əsasən Mənzil Məcəlləsi əsasında tənzimlənir. Amma MMMC yaradılanda da ortaya müəyyən problemlər çıxır. Məsələn, MMMC-lərlə sakinlər arasında bağlanan müqavilə bəzən narazılıqlara səbəb olur.

Bəzi çoxmənzilli binaların sakinlərinin narazılığından çıxış etsək, adı yeni olsa da, MMMC-lərdə JEK və ya MTK-lərdəki kimi köhnə idarəçilik qalır və sakin özünü hələ də prosesdən kənar hiss edir: qərarların ümumi yığıncaqda yox, sədr və İdarə Heyəti tərəfindən verilməsi, xərclərlə bağlı maliyyə hesabatlarının olmaması, tərəflərin öhdəliklərinin təmin edilməməsi, kollektiv idarəetmənin zəifliyi və s. məqamlar problemlər yaradır. Nəticədə bəzi sakinlər

müqavilədə yer alan şərtlərlə razılaşmışır,



Elnur Fərzəliyev

mülkiyyətçi hüquqlarının pozulduğunu əsas tutaraq müqavilə bağlamaqdan imtina edirlər. Bir sözlə, MMMC ilə sakinlər arasında "qızıl orta" nı tapmaq problemə çevrilir.

EVDƏN-EVƏ, BİNADAN-BİNAYA, ƏRAZİDƏN-ƏRAZİYƏ DƏYİŞƏ BİLƏR

Qanunvericiliyə əsasən, sakinlər şərtlərdən məmnun olmadıqları təqdirdə MMMC ilə müqavilə imzalamamaq hüququna malikdirlər. Çünki sakini müqavilə bağlamağa məcbur etmək qanunla qadağandır.

Əmlak eksperti Elnur Fərzəliyev də bildirir ki, MMMC ilə sakinlər arasında müqavilə ümumi yığıncağın qərarına əsasən bağlanmalı, azlıq çoxluğa - ümumi yığıncağın qərarına tabe

olmalıdır: "Amma müqavilə bağlamasalar belə, sakinlər aylıq ödənişi etməlidirlər. Sənəddə açıq-aydın göstərməlidir ki, binanın illik xərci nə qədərdir, tarifi necə müəyyənləşdirilir. Sakin də "lift xidmətindən istifadə etmək istəmirəm, məişət tullantısını özüm atacağam" və s. kimi məsələləri qeyd edə bilərlər".

Ekspertin sözlərinə görə, ümumi kriteriyalardan çıxmaq şərti ilə hər şirkət və ya MMMC müqaviləni fərqli bağlaya bilər: "Müqavilənin mətni evdən-evə, binadan-binaya, ərazidən-əraziyə dəyişə bilər".

TƏRƏFLƏR GƏRƏK ANLAŞSIN

Əmlak məsələləri üzrə ekspert Ramil Qasımsadənin sözlərinə görə, MMMC sakinlərin öz iradəsi ilə yaradılır: "Hər bir sakin binada payçı olduğuna görə mənzil mülkiyyətçilərinin müştərək cəmiyyəti yaradılır. Yəni rəhbər seçdikləri şəxs binanın idarəetməsini həyata keçirir. O, rübdə bir dəfədən az olmayaraq hesabat verir. Xərclər mənzillər arasında bölünür. Müqavilə hər bir sakinin iradəsinə uyğun olaraq hazırlanmalıdır. Tərəflər öz şərtlərini irəli sürə bilərlər. Kimsə narazıdırsa, müqaviləni imzalamasa, tərəflər arasında mübahisələr məhkəmə vasitəsilə həll edilə bilər. Xərc bəlli edildikdən sonra toplanan vəsaitin hesabatı mütləq qaydada sakinlərə verilir. Lift idarəetməsi, su anbarlarının idarə olunması, (elektrik xidməti, mühafizə, bağban, təmizlikçi xidməti və binanın idarəetməsinə görə olan əməkhaqqı xərcləri də qeyd olunur".

Ekspert bildirir ki, hər hansı bir tərəf müqavilənin bağlanması ilə razılaşmasa belə xidmət haqqı ödənməlidir: "Sakinlər hamısı gərək intizam çərçivəsində vəsaiti ödəsinlər, yoxsa qonşular onların əvəzinə ödəməli olacaqlar. Belədə büdcədə kəsir yaranır və xərcin ağırlığı digər qonşuların üzərinə düşür".

Ramil Qasımsadə

"BU MƏSƏLƏLƏR ÜMUMİ YIĞINCAQDA HƏLL OLUNMALIDIR"

Hüquqşünas Arif Nəzərovun sözlərinə görə, bina sakinləri Mülki Məcəlləyə əsasən, müqavilənin müddəaları ilə tanış olmalıdırlar: "Müqavilə tərəflər arasında qarşılıqlı razılaşma əsasında bağlanır. Ona görə də MMMC tərəfi müqavilənin mətnini sakinlərə göndərməlidir ki, öncədən tanış olub rəylərini bildirsinsinlər. Sakinlər narazı olduqları təqdirdə sənəddə dəyişiklik olmalıdır".

Hüquqşünasın sözlərinə görə, çoxmənzilli binalarla bağlı

məsələlər bina sakinlərinin ümumi yığıncağında həll olunmalıdır: "Müqavilə forması, tariflər, həyətdən necə istifadə olunması və s. məsələlər səsə qoyulmalıdır. Azlıq çoxluğa tabedir".

A.Nəzərov bildirir ki, müqavilə bağlamaq məcburi deyil, ancaq bu, sakini kommunal xərclərini ödəmək məsuliyyətindən azad etmir: "Müqavilə bağlanması şərt deyil, amma sakinlər ümumi yığıncağın qərarına tabedirlər. Tutaq ki, hər kvadrata 50

qəpik müəyyənənib. Müqavilə bağlanmırsa belə, qərara əsasən, sakin məbləği ödəməlidir. Müqavilə bağlayan sakinlə, sənədi imzalamayan sakin arasında hüquq baxımdan heç bir fərq yoxdur. Onların hüquq və vəzifələri eynidir. Xidmətlər və tariflər onsuz da ümumi yığıncaqda təsdiq olunmalıdır. Müqavilənin heç bir halda standart forması yoxdur. Çünki bu sənəd Mülki Məcəlləyə görə tərəflər

arasında sərbəst bağlanır. Ona görə də onun içindən standart şərtləri çıxmaq nə istəsələr yaza bilərlər. Təklif olunan müqaviləni, xüsusən də əsas şərtləri (qiymət, xidmətlərin siyahısı, məsuliyyət) hərtərəfli təhlil etmək lazımdır".

Hüquqşünas bildirir ki, sakinlərin narazı qalacaqları təqdirdə MMMC-dən məhkəməyə müraciət etmək hüquqları var. Belə

ki sakin narazılığı ilə bağlı iddia ərizəsi yazır, məhkəmə də onun şikayətini araşdırır. MMMC ilə sakinlər arasında "qızıl orta" nın tapılmasına gəlincə, hüquqşünas bildirir ki, bu məsələdə ideal balansın tapılması çox çətinidir: "İstənilən halda, müəyyən sakinlər narazı qalır. Mübahisə yarananda sakinlər mülki hüquq prinsiplərinə istinad edərək, hüquqlarına hörmət edilməsini tələb edə və məhkəməyə müraciət edə bilərlər".



Arif Nəzərov

AZƏRBAYCAN NIYƏ QƏRƏNFİL YETİŞDİRMƏKDƏ ƏVVƏLKİ MÖVQEYİNİ İTİRİB?

GÜL DÜKANLARINDA AFRİKA QƏRƏNFİLLƏRİ

Sovet İttifaqının son illərində Abşeronda bir çox həyətdə qərənfillər əkilirdi. Bakı kəndlərində demək olar ki, hər həyətdə gül istixanası və bağça mövcud idi. İndi isə qərənfil istehsalı zəifləyib və ölkə xaricdən idxala məcbur qalıb.



AYGÜN ƏZİZ
aygunaziz@kaspi.az

Azərbaycan Efiopiyadan qərənfil idxal etməyə başlayıb. 2025-ci ilin yanvar-oktyabr aylarında ölkəyə xaricdən ümumilikdə 188 min ABŞ dolları dəyərində 2 milyon 720 min ədəd qərənfil gətirilib. Bu qərənfillər üçün isə 319 min 600 manat ödənilib. Uzun illər Azərbaycan qərənfillə özünü təmin edən ölkələrdən biri olub. Abşeron yarımadasında bu sahə neftdən sonra ikinci əsas gəlir mənbəyi sayılırdı. Xüsusilə SSRİ dövründə ölkənin gülə olan tələbatının böyük hissəsi Azərbaycan hesabına ödənilirdi. Sovet İttifaqının son illərində Abşeronda bir çox həyətdə qərənfillər əkilirdi. İndi isə qərənfil istehsalı zəifləyib. İdxal olunan bir ədəd qərənfilin qiyməti təxminən 12 qəpikdir, lakin bazarda onun satış qiyməti 5-6 dəfə yüksək olur.

YERLİ İSTEHSAL BAHƏ BAŞA GƏLİR?

İqtisadçı-ekspert Pərviz Heydərov deyir ki, ölkə təkcə qərənfil üzrə deyil, özündə istehsal potensialı olan digər məhsullar üzrə də getdikcə idxaldan asılı vəziyyətə düşür. Onun sözlərinə görə, bazarda istehsalçılarla ticarətçilər arasında sanki gizli münaqişə mövcuddur və bu qarşıdurmada üstünlük əsasən ticarətçilərin tərəfindədir: "Çünki istehsal və tədarük baha başa gəlir, idxal isə daha ucuz və sərfəlidir. Əgər bir ədəd qərənfilin idxal qiyməti 12 qəpikdirsə, yerli istehsalda bu rəqəm bir neçə dəfə yüksək olur. Belə olanda idxal olunan qərənfilin bazara baha qiymətə çıxarılması qaçılmazdır".



Pərviz Heydərov
Ekspertin sözlərinə görə, 2025-ci ilin yanvar-oktyabr aylarında ölkəyə 188 min

ABŞ dolları dəyərində qərənfil idxal edilməsi bu məhsula daxili bazarda real tələbatın olduğunu göstərir: "Tələbatın ödənilməsi üçün 188 min ABŞ dolları ölkədən kənara çıxıb. Halbuki bu vəsaitin hətta 50 faizi yerli qərənfil istehsalının bərpası üçün kifayət edərdi. Belə olan halda, həm daxili tələbatı ödəmək, həm də ixrac imkanları yaratmaq mümkün olar. Sovet dövründə, xüsusilə 1980-1990-cı illərdə Abşeron yarımadasında bu sahə yüksək gəlir gətirir, istehsal olunan məhsul əsasən Rusiya bazarına ixrac edilirdi. Qərənfil yetişdirməklə məşğul olan formalaşmış işçi qüvvəsi də mövcud idi. Hazırkı iqtisadi şəraitdə isə idxalçılar demək olar ki, bazarı tam şəkildə nəzarətə götürüblər".

HƏCM
2
milyon
720
min

2025
yanvar-
oktyabr

DƏYƏR
188
min
dollar

"Böyük potensial və kifayət qədər insan resursu var"

Kənd təsərrüfatı üzrə ekspert Xəliq Məmmədov deyir ki, ölkəmiz yerləşdiyi əlverişli coğrafi mövqeyi və iqlim şəraitinə görə, aqrar ölkə hesab olunur. Ölkədə ilboyu açıq, yarımqapalı və qapalı təsərrüfatlarda zəruri olan bir sıra kənd təsərrüfatı məhsullarının yetişdirilməsi mümkündür: "Qərənfil və qızılgül kimi gülçülük məhsullarının, eləcə də pomidor, xiyar, badımcın, bibər və müxtəlif göyərti növlərinin istehsalı həm daxili bazarın təminatı, həm də ixrac baxımından geniş imkanlara malikdir. Təəssüf ki, son dövrlərdə Azərbaycana Afrikadan, xüsusilə Efiopiyadan qərənfil idxal olunur. Halbuki Azərbaycanın əlverişli regionlarında, xüsusilə Bakı və Abşeron yarımadasında qərənfil yetişdirilməsi və onun həm daxili, həm də xarici bazara çıxarılması tam mümkündür, vacibdir. Bunun üçün böyük potensial və kifayət qədər insan resursu var. Sahənin inkişafı üçün dövlətin iqtisadi dəstəyi olduqca önəmlidir. Xüsusilə əlçatanlıq təmin edilməli və bu sahə təşviq olunmalıdır. Bu gün mərkəzi icra hakimiyyəti orqanları və iqtisadi siyasəti tənzimləyən qurumların əsas vəzifələrindən biri istehsalçıları maarifləndirmək, stimullaşdırmaq və perspektivli sahələri təşviq etməkdir.

Belə yanaşma sahibkarların da bu sahəyə marağını artıracaq. Dövlət, hətta güzəştli kredit verən qurumlar vasitəsilə, bu təşviqi dəstəkləyir və sahibkarların bu imkanlardan faydalanması tövsiyə olunur".



Xəliq Məmmədov

"Bakı qərənfilini tanıyır və sevir"

Qərənfilin bazarda baha olmasına gəldikdə isə, mütəxəssis bildirir ki, nəzərə almaq lazımdır ki, qərənfil ucuz gül hesab olunsa da, idxal olunan məhsulun qiyməti təkcə alış dəyəri ilə müəyyənləşmir: "Üzərinə logistika, gömrük xərcləri və satış məntəqəsinə qədər olan əlavə xərclər gəlir. Bundan başqa, hər bir sahibkar məhsulunu müəyyən mənfəət marjası ilə satır ki, gəlir əldə etsin. Bu, bazar iqtisadiyyatının təbii tələblərindən biridir.

Amma yerli istehsal olarsa,

logistikadan tutmuş gömrük xərclərinə qədər əlavə xərclərdən azad olmaq mümkündür və bu zaman qiymət də ucuzlaşacaq. Mən çox arzu edərdim ki, ölkə ərazisində qərənfil yetişdirilməsi sürətlə bərpa olunsun, çünki bu, iqtisadi baxımdan sərfəlidir. Azərbaycanda qərənfil həm xeyriyyə işlərində, həm dekorasiya sahələrində, həm də müxtəlif digər sahələrdə geniş istifadə olunur. Eyni zamanda, Rusiya kimi böyük bazar mövcuddur. Rusiyalıları Bakı qərənfilini tanıyır və sevir. Əsas məsələ ucuz maliyyələşdirməni təşviq etməkdir".

MEDIA AKADEMİYASININ NÖVBƏTİ TƏLİM PROQRAMI YEKUNLAŞIB

“Global Media Group” Media Akademiyası layihəsinin məqsədi Azərbaycanda media sahəsində peşəkar kadrlar yetişdirmək, dünya mətbuatının yararlandığı müasir trendləri gənc jurnalistlərə çatdırmaq, peşə üzrə praktik bilik və bacarıqların artırılmasını təmin etməkdir.



Fotolar: Global Media Group

“Global Media Group” Media Akademiyasının tərkibində fəaliyyət göstərən “Report Media Məktəbi”ni və “Peşəkar Media Məktəbi”nin növbəti birgə təlim proqramı uğurla başa çatıb. Proqramı tamamlayan 8 məzuna sertifikat təqdim olunub.

“Report” İnformasiya Agentliyində keçirilən yekun görüşdə agentliyin direktoru Fuad Hüseynəliyev, baş redaktoru Namiq Mayılov, “Report Media Məktəbi”nin rəhbəri İsmayıl Rafiqoğlu, eləcə də “Peşəkar Media Məktəbi”nin təlimçiləri – “Global Media Group”-un Marketing və Kommunikasiya departamentinin rəhbəri Laura Seyidbəyova, PR və marketing meneceri Vüsal Bəkirov, “Media.az” informasiya portalının direktoru-baş redaktoru

Cəmilə Ələkbərova və “Global Management” MMC-nin İnsan resursları departamentinin baş meneceri Mələknaz Yusifova iştirak ediblər.

TƏLİM PROQRAMI DAHA DA TƏKMİLLƏŞİB

Görüşdə “Report” İnformasiya Agentliyinin direktoru Fuad Hüseynəliyev çıxış edərək bildirib ki, təlim proqramı əvvəlki dövrlərlə müqayisədə daha da təkmilləşib, iştirakçıların tapşırıqlara məsuliyyətli və peşəkar yanaşması yüksək nəticələrə səbəb olub. “Tələbələr təlim müddətində fəallıq və təşəbbüskarlıq nümayiş etdirərək öz istedadlarını ortaya qoya biliblər. Bu yanaşma onların gələcəkdə uğurlu jurnalist kimi fəaliyyət göstərəcəklərinə işarədir”, - deyərək o bildirib.

MƏQSƏD MEDIANIN DAYANIQLI İNKİŞAFINA TÖHFƏ VERMƏKDIR

“Global Media Group”-un Marketing və Kommunikasiya departamentinin rəhbəri Laura Seyidbəyova çıxışında vurğulayıb ki, Media Akademiya layihəsi Korporativ Sosial Məsuliyyət siyasəti çərçivəsində medianın dayanıqlı inkişafına töhfə vermək, gənclərin bilik və bacarıqlarını artırmaq, müasir media çağırışlarına cavab verən peşəkar kadrların potensialı formalaşdırmaq məqsədi daşıyır. “Eyni zamanda, təlim müddətində aparıcı media nümayəndələrinin iştirakçıları görüşlərinin təşkil olunub və onların praktik biliklərinin inkişafına xüsusi önəm verilib” - deyərək, L.Seyidbəyova vurğulayıb.

Təlim proqramı çərçivəsində iştirakçılar xəbər, müsahibə, reportaj və araşdırma yazılarının hazırlanması ilə yanaşı, fotojurnalistika, rəqəmsal marketing, yumşaq bacarıqlar üzrə bilik və praktiki təcrübə qazanıblar.



SOCAR 2025-ci il üzrə ixrac göstəricilərini açıqlayıb

Azərbaycan Dövlət Neft Şirkəti (SOCAR) 2025-ci ildə 66 min metr qazma işləri həyata keçirib. “Report” SOCAR-a istinadən xəbər verir ki, şirkətin müstəqil şəkildə və ya əsas payçı qismində istismar etdiyi yataqlardan 7,1 milyon ton neft, 7,8 milyard kubmetr qaz hasil olunub.

Şirkət üzrə təbii qaz hasilatı 2024-cü ilin göstəricisi ilə müqayisədə 1,4% artıb. Ölkə üzrə qaz hasilatı il ərzində 2,1% artaraq 51,5 milyard kubmetr təşkil edib. Ümumilikdə, ötən il Azərbaycanda 27,7 milyon ton neft hasil olunub.

Hesabat dövründə SOCAR xarici bazarlara 16,1 milyon ton neft ixrac edib. Buraya şirkətin öz imkanları ilə çıxardığı neft həcmi ilə birlikdə ölkəmizdə fəaliyyət göstərən beynəlxalq konsorsiumlar tərəfindən hasil

olunan neftin Azərbaycan dövlətinə və SOCAR-a məxsus mənfəət payları da daxildir. Ölkə üzrə təbii qaz ixracı 25,2 milyard kubmetr, istehlakı isə 13,2 milyard kubmetr təşkil edib. Elektrik enerjisinin istehsalında bərpa olunan enerji mənbələrinin payının artması nəticəsində ölkə daxilində təbii qaz sərfiyyatı 3,1% azalıb.

Ötən il SOCAR 6,2 milyon tondan çox neft, 3 milyard kubmetrdən çox qaz emal edib. Hesabat dövründə neft emalı 2024-cü ilə müqayisədə 7,2% artıb. SOCAR-ın Azərbaycandakı müəssisələrində istehsal olunan 2,2 milyon ton neft, neft-kimya və qaz-kimya məhsulları xarici bazarlara ixrac edilib.



BU SAHƏ ÜZRƏ İŞLƏMƏK İSTƏYƏNLƏR ÜÇÜN UNİKAL İMKAN

Media Akademiya layihəsinin məqsədi Azərbaycanda media sahəsində peşəkar kadrlar yetişdirmək, dünya mətbuatının yararlandığı müasir trendləri gənc jurnalistlərə çatdırmaq, jurnalistika peşəsinə həvəs duyan və bu sahə üzrə işləmək istəyən şəxslərin potensialını

üzə çıxarmaq, peşə üzrə praktik bilik və bacarığın artırılmasını təmin etməkdir.

Azərbaycanın ən böyük media şirkətlər qrupundan biri olan “Global Media Group” 2017-ci ildən fəaliyyətə başlayıb. “Global Media Group”-a Azərbaycanda və ölkə xaricində fəaliyyət göstərən televiziya kanalları,

informasiya agentlikləri, xəbər portalları, qəzetlər və digər şirkətlər daxildir.

“Global Media Group” haqqında daha ətraflı məlumat əldə etmək üçün <http://www.gmg.az/> saytına və ya şirkətin müxtəlif sosial şəbəkələrdə olan səhifələrinə (“Facebook” | “Instagram” | “LinkedIn”) müraciət edə bilərsiniz.

Kaspi

Təsisçi
Global Media Group

Baş redaktor
İlham Quliyev

Redaksiya
Baş redaktorun müavini - Azad Əliyev
Müxbirlər - Təranə Məhərrəмова,
Aygün Əziz, Zərif Salmanlı
Müəlliflər - Azər Nuriyev, Xanım Aydın, Aqşin Kərimov,
Rasim Məzahiroğlu, Sevinc Abbasova, Faiq Tahirov
Korrektor - Vüsal Əliyev

Texniki şöbə
Kreativ direktor - Murad Arbay
Dizaynerlər
Lalə Qasımova, İlham İsmayilov, Aydın Məmmədli
Yayım və satış meneceri
Vadim Manafov

Ünvan
Bakı, Səməd Vurğun 34, AF Mall
Telefon: (012) 525 03 31
kaspiqazeti@kaspi.az

Qəzet “Azərbaycan” nəşriyyatında çap olunub.
Sifariş: 230
Tiraj: 2000
Müəlliflərin mövqeyi redaksiyanın mövqeyi ilə üst-üstə düşməyə bilər.

GEYİM BAZARINDA SƏSSİZ DÖNÜS



ZƏRİF SALMANLI
zarifsalmanli@kaspi.az

Son illərdə Azərbaycan geyim bazarında aparıcı mövqeyə malik olan Türkiyə məhsulları həm qiymət, həm də çeşid baxımından əsas seçimlərdən biri hesab edilirdi. Lakin 2026-cı ilin əvvəlindən etibarən bu istiqamətdə müşahidə olunan dəyişikliklər diqqət çəkir. Rəsmi məlumatlara görə, yanvar ayında Azərbaycan Türkiyədən 3,18 milyon ABŞ dolları dəyərində geyim idxal edib. Türkiyə İxracatçılar Məclisinin açıqladığı statistikaya əsasən, bu göstərici ötən ilin eyni dövrü ilə müqayisədə 11,9 faiz azdır. İdxal həcmində azalma bazarda bir sıra suallar doğurur: bu geriləmənin əsas səbəbi nədir? Azərbaycanda Türkiyə brendlərinə maraq doğrudanmı zəifləyib, yoxsa söhbət mövsümi amillərdən gedir?

“SAHİBKARLAR TÜRKİYƏDƏN İDXALA ƏVVƏLKİ QƏDƏR MARAQ GÖSTƏRMİRLƏR”

Azərbaycan Pərakəndə Geyim İdxalçıları Assosiasiyasının idarə heyətinin üzvü Elxan Mərdanlına görə, idxalın azalmasının əsas səbəblərindən biri Türkiyədə mövcud olan iqtisadi vəziyyətdir: “Yüksək inflyasiya və istehsal xərclərinin artması burada istehsal olunan məhsulların maya dəyərini yüksəldib. Bu isə satış qiymətlərinin bahalaşmasına səbəb olub. Nəticədə qiymət artımı idxalçıların daha az məhsul almasına gətirib çıxarıb və bir çox sahibkarlar Türkiyədən mal idxalına əvvəlki qədər maraq göstərmirlər”.

E.Mərdanlı fikrincə, bazarda hər bir brend öz qiymət seqmentinə uyğun müəyyən mövqeyə malikdir: “Ümumilikdə türk brendlərinə maraq azalmayıb. Lakin bəzi hallarda mövcud qiymətlə təqdim olunan keyfiyyət arasında uyumsuzluq yaranır. Xərcləri azaltmaq məqsədilə bəzi istehsalçıların keyfiyyətdə müəyyən güzəştlərə getməsi istehlakçı məmnunluğuna mənfi təsir göstərir. Mövcud azalma daha çox struktur xarakter daşıyır. Bir tərəfdən qiymətlər artıb, digər tərəfdən isə bazarda ahclıq qabiliyyəti zəifləyib. Eyni zamanda rüsumsuz və vergisiz onlayn sifarişlərin qarşısının tam alınmaması, eləcə də bazarda qeyri-leqal şəkildə satılan geyimlərin mövcudluğu rəsmi idxala mənfi təsir göstərir”.

Foto: Sabir Məmmədov / Global Media Group

Türkiyədə inflyasiya və istehsal xərclərinin artması qardaş ölkədən Azərbaycana geyim ixracının həcmi azaldı. Ekspertlər bildirirlər ki, qiymət-keyfiyyət balansının pozulması, alternativ bazarların aktivləşməsi və onlayn ticarətin təsiri fonunda Türkiyədən geyim idxalındakı geriləmə mövsümi deyil, daha çox struktur xarakter daşıyır.



“Türkiyədən idxal daha da azalacaq”

Müsahibimiz bildirdi ki, əgər Türkiyədə iqtisadi vəziyyət yaxşılaşmasa, bu tendensiyanın davam etməsi ehtimalı yüksəkdir: “Üstəlik, artıq bir çox istehsalçının

fabriklərini Türkiyədən çıxararaq daha ucuz istehsal xərcləri olan qonşu ölkələrdə qurması uzunmüddətli perspektivdə Türkiyədən idxalın azalmasını daha da sürətləndirə bilər”.



Elxan Mərdanlı



Günay Hüseynova

“Bir sıra brendlərin məhsulları əvvəlki keyfiyyətdə deyil”

İqtisadçı-ekspert Günay Hüseynova isə düşünür ki, buna səbəb Türkiyədə inflyasiya səviyyəsinin artması, eləcə də dolların məzənnəsinin yüksəlməsidir: “Türkiyə hökumətinin miqrasiya siyasəti ilə bağlı addımları da geyim sektorunda qiymətlərə təsir edən əsas amillər sırasındadır. Belə ki, tekstil sənayesində uzun müddət xarici vətəndaşlar, xüsusilə də Suriya vətəndaşları ucuz işçi qüvvəsi kimi çalışırdı. Suriyalıların ölkələrinə geri qayıtması, eləcə də miqrasiya idarəsinin yaşamaq və iş icazələri ilə bağlı serti siyasəti tekstil sənayesində ciddi işçi çatışmazlığı yaradıb. Türk lirasinin dəyərdən düşməsi ilə birlikdə bu amillər qiymət artımına birbaşa təsir göstərib”.

G.Hüseynova bildirdi ki, hər markanın öz alıcısı var: “Bir sıra Türkiyə brendlərinin məhsulları artıq əvvəlki keyfiyyətdə deyil. Keyfiyyətini qoruyan məhsulların qiymətləri isə TÜFE (İstehlakçı Qiymət İndeksi) əsasında artıb ki, bu da tələbin dolayı yolla azalmasına səbəb olur. Azalmanın xarakterinə baxdıqda, proses həm mövsümi, həm də yuxarıda qeyd olunan struktur amillərlə əlaqəlidir. Türkiyədəki inflyasiyanın Azərbaycan idxalına təsirinə gəldikdə, milli valyutamızın dəyəri yüksək olsa da, ticarət əməliyyatları ABŞ dolları ilə aparılır. İnflyasiya tempinin dolların məzənnə artımını üstələməsi Azərbaycan bazarında qiymətlərin yüksəlməsinə gətirib çıxarır”.

ALTERNATİV BAZARLAR MÖVCUDDUR

İqtisadçının fikrincə, azalmanın digər səbəblərindən biri də Türkiyənin onlayn ticarət platformalarını Azərbaycan bazarına açması olub: “Bir müddət qarqo daşımalarının pulsuz olması, gömrük və vergi rüsumlarının qarşılınması hesabına məhsullar cüzi gəlirlə ixrac edilib, alıcı kütləsi formalaşdırdıqdan sonra isə qiymətlər əvvəlki səviyyəyə qaytarılıb. Bu proses Azərbaycan alıcısı üçün gözənilməz olub və nəticədə ənənəvi ticarət qısa müddət də olsa maliyyə çətinlikləri ilə üzləşib”.

Ekspertin sözlərinə görə, Çin ilə qarşılıqlı viza rejiminin aradan qaldırılması azərbaycanlı sahibkarları məhsulun maya dəyəri daha ucuz olan Çin bazarına yönəlməyə vadar edib: “Artıq Azərbaycan üçün alternativ bazarlar mövcuddur.

Əvvəllər geyim əsasən Türkiyədən idxal edilirdisə, hazırda İran və Çin kimi ölkələrdən də məhsullar gətirilir”.

G.Hüseynovanın fikrincə, ümumilikdə idxalın azalması və ya artması əsasən Türkiyədəki iqtisadi vəziyyətdən asılıdır. Hökumətin bu sahəyə mümkün dəstəyi qiymətlərə müəyyən qədər təsir göstərə bilər.

ƏMƏK BAZARINDA PRAKTİK HÜQUQŞÜNAS ÇATIŞMAZLIĞI MÜŞAHİDƏ EDİLİR

FORMAL BOLLUQ, REAL ÇATIŞMAZLIQ

Son illər peşəkar hüquqşünaslara tələbat yalnız dövlət qurumlarında deyil, həm də özəl sektorda, beynəlxalq və transmilli şirkətlərdə artıb. Hüquq məzunlarının sayı ilə əmək bazarındakı vəziyyət ziddiyyət təşkil edir.

SEVİNC ABBASOVA

Azərbaycanda hüquq təhsili illərdən ki, ən çox seçilən ixtisaslardan biridir. Hər il yüzlərlə gənc "hüquqşünas olacam" arzusu ilə universitetlərə qəbul olur, minlərlə məzun diplom alaraq əmək bazarına çıxır. Amma Ədliyyə naziri Fərid Əhmədov bildirib ki, ölkədə hüquqşünas çatışmazlığı mövcuddur və hüquq təhsilinin keyfiyyətindəki çatışmazlıqlar gələcəkdə ədalət mühakiməsində ciddi boşluqlar yarada bilər.

"Bu gün təhsil müəssisələrimizdən hər il 1400 hüquq məzununu buraxılır. Bunlardan 600-ü ixtisaslaşmış təhsil müəssisələri tərəfindən hazırlanır. Əmək bazarına daxil olan hüquqşünasların sayı isə azdır. Azərbaycanda hər 100 000 adama 28 vəkil düşür. Əmək bazarına kifayət qədər hüquqşünas buraxa bilmirik", - deyər nazir əlavə edib.

Lakin məsələ ondadır ki, bu gün ölkədə hüquq təhsili almış minlərlə gənc iş tapa bilmədiyini, əmək bazarında hüquq sahəsinin artıq "dolmuş" olduğunu deyir. Belə olan halda sual yaranır: Azərbaycanda həqiqətən hüquqşünas qıtlığı var, yoxsa hüquq təhsili alanların keyfiyyət problemi mövcuddur?

KADR ÇOX, PRAKTİK BİLİKLƏR AZ

İxtisas seçimi və gələcək karyera üzrə mütəxəssis, təhsil eksperti Ramin Nuriyev bildirib ki, hazırda hüquq sahəsi üzrə təhsil verən həm dövlət, həm də xüsusi ali təhsil müəssisələri mövcuddur: "Dövlət universitetləri ilə yanaşı, Polis Akademiyası və Dövlət Təhlükəsizlik Xidməti Akademiyası da birbaşa hüquqşünaslıq ixtisası üzrə təhsil

verir.

Məsələn, təkə Polis Akademiyasına hər il təxminən 500 abituriyent qəbul olunur".

Ekspert hesab edib ki, hazırda əmək bazarında hüquqşünas qıtlığı yoxdur: "Əksinə, kifayət qədər hüquq ixtisası bitirən gənclərin əmək bazarına qoşula bilməməsi faktı ilə üzləşirik. Əlbəttə, müəyyən sahələrdə, məsələn, ədliyyə və ya prokurorluq istiqamətində kadr çatışmazlığı ola bilər. Amma ümumi əmək bazarında hüquqşünas çatışmazlığı yoxdur. Minlərlə hüquqşünas hazırda iş imkanları üçün səy göstərir və yeni məzunları da nəzərə alsaq, bu rəqəm daha da artacaq".

R.Nuriyev onu da əlavə edib ki, bəzi məzunlar magistraturaya yönəlir və ya əməkhaqqı yüksək olduğundan dövlət əvəzinə özəl sektorda çalışmağa üstünlük verirlər.

Mütəxəssis bu sahəni bitirən gənclərdə praktiki biliklərin çatışmazlığına da diqqət çəkib. O bildirib ki, universitetlərdə daha çox nəzəri bilik verilir, praktiki bacarıqlar isə aşağı səviyyədədir. Praktika isə hüquq sahəsində çox önəmlidir.



Strukturda problemlər var

"Konstitusiya" Araşdırmalar Fondunun rəhbəri Əliməmməd Nuriyevin fikrincə, hüquq təhsili sahəsində illik məzun göstəriciləri yüksək olsa da, əmək bazarında praktik hüquqşünas çatışmazlığı müşahidə edilir. Onun sözlərinə görə, bu, təhsil, təcrübə və əmək bazarını əhatə edən zəncirdəki institusional qırılmanın nəticəsidir.

"Mövcud vəziyyət göstərir ki, hüquq diplomu alan şəxslərin əhəmiyyətli hissəsi normativ biliklərlə yiyələnsə də, praktik hüquqi fəaliyyət üçün zəruri bacarıqlara malik deyillər. Onlar hüquqi sənəd hazırlaya, analitik mövqe formalaşdırma bilmir, prosesual strategiyaları hazırlamaqda və hüquqi riskləri qiymətləndirməkdə çətinlik çəkir. Bütün bunlar isə formal kadr bolluğu fonunda real, peşəkar kadr çatışmazlığı yaradır.

Eyni zamanda, əmək bazarında müşahidə edilən işsizlik bu qıtlığı təkcə təmsil etmir. Əksinə, bu, bazarın işə hazır hüquqşünas tələbi ilə məzunların real hazırlıq səviyyəsi arasındakı uyğunsuzluğu ortaya qoyur. Coğrafi paylama problemi, institusional giriş baryerləri, əlçatanlıq və reputasiya əsaslı seçim mexanizmləri bu uyğunsuzluğu daha da dərinləşdirir. Ümumilikdə, hüquq sahəsində aparılacaq islahatlar məzun sayının artırılmasına deyil, təhsilin praktik yönümlü transformasiyasına və bazarla funksional inteqrasiyasına yönəlməlidir", - deyər Ə. Nuriyev vurğulayıb.

Prestij üçün hüququ seçənlər yanılırlar

İnsan resursları üzrə mütəxəssis İlkin Mirzəzadə hesab edir ki, bəzən gənclər prestij məqsədilə hüquq fakültəsini seçir, amma sonradan başqa sahələrə yönəlirlər. "Hüquqşünaslıq ixtisasını bitirənlərin bəziləri öz sahəsi üzrə işləmir. Bu, birinci məsələdir. İkinci məsələ isə məhkəmələrin strukturundan irəli gəlir. Bizim məhkəmələrimiz daha çox fərdiləşib. Məsələn, ailə-məişət müstəvisinə, boşanma kimi mövzulara fokuslanmış. Bu istiqaməti hər kəs sevməyə bilər. Hüquqşünas var ki, kommersiya hüququnu sevər və bu sahədə işləmək istəyir, amma imkan məhduddur.

Bizdə çoxşaxəlilik yoxdur, ixtisaslaşma dar olduğu üçün kadrların sahə üzrə seçim imkanı məhduddur," - deyər o qeyd edib. Mütəxəssisin sözlərinə görə, bu sahədəki kadr boşluğunu aradan qaldırmaq üçün kompleks tədbirlər tələb olunur: "Ən əsası tənzimləmə olmalıdır. Hazırda bu sahəni

bitirənlərin əksəriyyəti hüquqşünas və vəkil olmaqdan daha çox dövlət orqanları, prokurorluq orqanlarında işləməyə meyl göstərirlər. Bu səbəbdən boşluqlar yaranır. Məzunların sayı ölkə əhalisinin sayına görə normaldır, sadəcə parçalanmanın qarşısı alınmalıdır".

Təhsil eksperti Elçin Süleymanovun fikrincə, son illər peşəkar hüquqşünaslara tələbat həm dövlət qurumlarında, həm özəl sektorda, həm də beynəlxalq və transmilli şirkətlərdə artıb. Keyfiyyətli, xarici dil bacarığı olan hüquqşünaslar öz sektoru dövlət sektoruna alternativ kimi görə bilirlər. E.Süleymanov bildirib ki, həm ölkədəxili, həm də xaricdə hüquq təhsili almaq hüquqçulara yaxşı iş imkanları yaradır. Lakin hüquqçu mütləq özünü inkişaf etdirməlidir. "Əgər vəkillik fəaliyyəti ilə məşğul olmaq istəyirsə, müvafiq imtahanları keçib vəkillik sertifikatı almalıdır. Beynəlxalq hüquqla bağlı müxtəlif sertifikatlar əldə etməli, dil biliklərini inkişaf etdirməlidir. Cəmiyyət sürətlə inkişaf edir və ictimai, dövlət, biznes sektoru daha hazırlıqlı, hərtərəfli hüquq kadrları tələb edir", - deyər ekspert vurğulayıb.



REGENERATİV PAMBIQDAN CİNS KOLLEKSİYASI TƏQDİM EDİLİR

TRENDYOLMİLLA İLKƏ İMZA ATIB

Yeni kolleksiya həm müasir şəhər həyatına uyğun dizaynı, həm də bərpəedicilə təbiətə verdiyi töhfə ilə diqqət çəkir. Torpağın sağlamlığını bərpa edən, biomüxtəlifliyi dəstəkləyən və fermerləri gücləndirən bu xüsusi pambıq "Regenagri" sertifikatına malikdir.



Türkiyənin aparıcı moda brendlərindən olan Trendyolmilla Türkiyədə e-ticarətin dəb sektorunda ilk dəfə ekoloji davamlı (regenerativ) pambıqdan hazırlanan cins kolleksiyasını təqdim edir. Yeni kolleksiya torpağı bərpa edən, biomüxtəlifliyi artıran ekoloji davamlı kənd təsərrüfatı üsulları ilə yetişdirilən regenerativ pambıqdan hazırlanmışdır.

ÜMUMİ KARBON EMISSİYASI AZALDILIB

Regenerativ pambıq yetişdirilməsində kimyəvi gübrələr minimum səviyyədə istifadə olunub, pambıq daha az sudan istifadə etməklə yetişdirilib və istehsal prosesində enerji sərfiyyatı azaldılıb.

Eyni zamanda, biomüxtəlifliyin artımına töhfə verilib, bitki örtüyü hesabına torpaqda karbonun saxlanması gücləndirilib. Bütün bu müsbət təsirlərin birgə nəticəsi olaraq, ümumi karbon emissiyası azaldılıb.

Trendyolmilla 2022-ci ildən başlayaraq hər mövsüm "Trendyol Care" kolleksiyasını dayanıqlı xammallardan hazırlanan yeni məhsullarla genişləndirir. Təkrar emal edilmiş liflər, ekoloji davamlı parçalar və təbiət dostu xammallarla başlayan dayanıqlılıq təşəbbüsü regenerativ pambıqla yeni mərhələyə başlayıb.

Regenerativ pambıqdan hazırlanan cins kolleksiyası layihəsi 70 illik cins parça istehsalçısı Bossa ilə əməkdaşlıq

çərçivəsində həyata keçirilib.

QARDEROBLARDA STİL VƏ DAYANIQLILIĞI BİRLƏŞDİRİR

"Trendyol Care" kolleksiyamızdakı regenerativ pambıqdan hazırlanan yeni dizaynlarmız həm estetik gözəlliyi ön plana çıxarır, həm də təbiətə olan diqqətimizi əks etdirir. Yeni kolleksiyamızda qadınlar üçün cins (denim) modellər təqdim olunur. Dayanıqlı kənd təsərrüfatı üsulları ilə yetişdirilən və kimyəvi maddələrin istifadəsi minimuma endirilən bu xüsusi pambıqlar qarderoblarda stil və dayanıqlılığını birləşdirir", - deyər Trendyolmillanın baş direktoru Sanem Tuna bildirib.

"Dayanıqlı xammaldan hazırlanan məhsulların sayı artırılır"

Sanem Tuna dayanıqlı moda sahəsində hər mövsüm böyüdüklərini və son üç ildə dayanıqlı xammaldan hazırlanan məhsulların sayını əhəmiyyətli dərəcədə artırdıqlarını əlavə edib: "2022-ci ildə 74 min, 2023-cü ildə 160 min və 2024-cü ildə 520 min dayanıqlı məhsulu müştərilərimizə təqdim etdik. Bu böyüməni yalnız Türkiyədə deyil, beynəlxalq bazarlarda da davam etdiririk. "Trendyol Care" kolleksiyamız Orta və Şərqi Avropadan Almaniya, Azərbaycan və Körfəz ölkələrinə qədər 25 ölkədə müştərilərə təqdim olunur. Həmçinin, 20-dən çox global platforma vasitəsilə dünyanın dörd bir yanına çatır. Qarşıdakı dövrdə modanın transformasiyaedici gücünü təbiət üçün bərpəedicilə təsir göstərə biləcək xammallarla inkişaf etdirməyə davam edəcəyik".

"ÖNƏMLİ LAYİHƏNİN BİR HİSSƏSİ OLMAQ BİZİ SEVİNDİRİR"

"Bossa"-nın biznesin inkişafı üzrə direktoru Besim Özek qeyd edib ki, regenerativ kənd təsərrüfatı yalnız xammal istehsal texnikası deyil, eyni zamanda torpağı, ekosistemi və bioloji müxtəlifliyi yenidən canlandıraraq planetimizin tarazlığını qoruyan istehsal modelidir: "Önəmli layihənin bir hissəsi olmaq bizi sevindirir. Uzun illər ərzində əldə etdiyimiz bilik və təcrübə ilə dayanıqlı istehsalda olan öhdəliyimizi bu layihə ilə bir daha göstəririk. Trendyolmilla ilə əməkdaşlığımız, sahəmizdə dönüş nöqtəsi sayılır. Ümid edirik ki, bu transformasiya digər istehsalçılara da ilham verəcək".

Trendyolmillanın yeni kolleksiyası həm müasir şəhər həyatına uyğun dizaynı, həm də bərpəedicilə təbiətə verdiyi töhfə ilə diqqət çəkir. Torpağın sağlamlığını bərpa edən, biomüxtəlifliyi dəstəkləyən və fermerləri gücləndirən bu xüsusi pambıq "Regenagri" sertifikatına malikdir. Regenerativ pambıqdan hazırlanan cins kolleksiyasını Trendyol platformasından əldə etmək olar.

"NAR"IN "ÇOOX ŞANSLI" LOTEREYASI YEKUNLAŞDI

Sərfəli mobil operator "Nar"ın böyük maraq və həyəcanla izlənildən "Çoox Şanslı" stimullaşdırıcı lotereyası möhtəşəm final mərhələsi ilə yekunlaşıb. Lotereyanın final tədbiri tamaşaçıların iştirakı ilə xüsusi şou proqram formatında keçirilib.

Final mərhələsində lotereyanın ən böyük və ən dəyərli hədiyyəsi olan "Li L9 Ultra" avtomobilinin sahibi Vüqar Hümətov olub. "Nar" qalibi təbrik edərək ona avtomobilin açarını təqdim edib.

Beləliklə, ötən ilin oktyabr ayında start götürən "Çoox Şanslı" lotereyası çərçivəsində oynanılan bütün hədiyyələr

sahiblərini tapıb. Lotereya müddətində ümumilikdə 77 ədəd "Xiaomi Redmi Note 14 Pro" smartfonu, 11 ədəd "Haval H6 Ultra" avtomobili, eləcə də böyük final hədiyyəsi olan "Li L9 Ultra"



avtomobili qaliblərə təqdim olunub.

Qeyd edək ki, "Çoox Şanslı" lotereyası "Nar"ın abunəçilərinə əlavə dəyər yaratmaq, onların gündəlik həyatına sevinc qatmaq məqsədi ilə həyata keçirilib və lotereya boyunca abunəçilər tərəfindən yüksək maraqla qarşılanıb.

Hazırda 2,2 milyon abunəçiyə xidmət göstərən "Nar" son 6 il ərzində Müştəri Loyallığı İndeksi göstəricisinə əsasən Azərbaycanda lider mobil operatorudur. Bu uğurun arxasında "Nar"ın ardıcıl şəkildə həyata keçirdiyi müştəriyönümlü strategiya dayanır. Mobil operator

istifadəçilərinə sərfəli qiymət qarşılığında dayanıqlı və yüksəkkeyfiyyətli rabitə xidmətləri, müxtəlif internet paketləri və müasir eSim texnologiyası təqdim edir.

"GƏNCVİZYON" İDEYATONU UĞURLA BAŞA ÇATIB

Sərfəli mobil operator "Nar"ın tərəfdaşlığı ilə Gənclər Fondu tərəfindən Gənclər Gününə həsr olunmuş "GəncVİZYON" ideyatonu uğurla yekunlaşıb. Layihə çərçivəsində 18-29 yaş aralığında 240 gənc 40 komanda şəklində gələcəyin təhsili və bacarıqları, gənclərin məşğulluğu və sahibkarlıq, rəqəmsal gələcək və sünü intellekt, sosial təşəbbüslər və könüllülük, eləcə də yaşıl və dayanıqlı gələcək istiqamətləri üzrə ideyalar üzərində çalışıblar.

Mentorların dəyərləndirməsi nəticəsində 10 komanda final mərhələsinə vəsiqə qazanıb.

İdeyatunun final mərhələsində komandalar ideyalarını münisflər heyətinə təqdim edib və nəticələrə əsasən 3 komanda qalib elan olunub. Bağlanmış mərasimində rəsmi şəxslər və tərəfdaşlar bu cür təşəbbüslərin gənclərin strateji düşüncə və gələcəyə yönəlik baxışlarının formalaşmasında əhəmiyyətini vurğulayıblar.

Qeyd edək ki, Cənab Prezident İlham Əliyevin rəhbərliyi ilə həyata keçirilən dövlət gənclər siyasətinin tələblərinə uyğun olaraq təşkil

edilən bu layihənin əsas məqsədi təşəbbüskar və innovativ gənc nəslin yetişdirilməsinə töhfə verməkdir.



SÜFRƏLƏRİMİZİN YENİ FAVORİTİ

Sağlam qidalanmaya artan maraq quru meyvə bazarında həm istehlakı, həm də istehsalı canlandırır. Evdə meyvə qurutma aparatlarına maraq da getdikcə artır. Lakin istehlak zamanı diqqət edilməli məqamlar da az deyil.



ZƏRİF SALMANLI
zarifsalmanli@kaspi.az

Quru meyvələr süfrələrdə getdikcə daha çox yer almağa başlayıb. Sağlam qidalanmaya marağın artması, şəkərsiz və uzunömürlü məhsullara üstünlük verilməsi də quru meyvələrə tələbatı xeyli yüksəldib. Paralel olaraq, son vaxtlar ev şəraitində meyvə qurutmağa imkan verən aparatların reklamı da artıb və istehlakçılar üçün "özün hazırla" modeli maraqlı alternativə çevrilib. Bəs bu bazarda real vəziyyət necədir? Quru meyvələrin qiymətləri hansı istiqamətdə dəyişir və hansı məhsullara üstünlük verilir?

Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyinin araşdırmasında qeyd edilir ki, bu sahədə geniş yayılan məhsullar sırasında alma, xurma, üzüm, ərik, albuxara, əncir, gavalı, şaftalı və tut quruları xüsusi yer tutur. Araşdırmaya görə, hazırda quru meyvə bazarında təxminən 15-ə yaxın müəssisə fəaliyyət göstərir. Quru meyvələrin əsas istehlakçıları restoran və otel şəbəkələri, qida istehsalçıları, sağlam qidalanmaya üstünlük verən insanlar, orta və yüksək gəlirli əhali qrupları, həmçinin ixtisaslaşmış mağazalardır.

HƏM İDXAL, HƏM İXRAC EDİRİK

2025-ci ilin yanvar-may aylarında Azərbaycan 1,273 milyon dollar dəyərində quru meyvə idxal edib. Bu rəqəm 2024-cü ilin eyni dövrü ilə müqayisədə 38,7 faiz artım deməkdir.

2025-ci ilin yanvar-



Fərid Səfərov

iyul aylarında Azərbaycan xarici bazarlara 759 ton qurudulmuş meyvə ixrac edib. Bu məhsulların satışından ölkəyə ümumilikdə 2,67 milyon dollar gəlir daxil olub. Statistik məlumatlara əsasən, hesabat dövründə Azərbaycanın əsas ixrac bazarı Rusiya olub. Avropa ölkələri arasında Almaniya əsas ixrac istiqamətlərindəndir.

QIYMƏTLƏR NECƏ DƏYİŞİR?

Mağazalarda quru meyvələrin qiymətləri də geniş diapazonda dəyişir. Ən münasib qiymətlər əsasən adi xurma və kişmiş məhsullarında müşahidə olunur. Belə ki, adi xurma növlərinin 1 kiloqramı 6,5-8,5 manat arasında təklif edilir. Qara kişmişin qiyməti isə 9,8 manatdan başlayaraq 12,5 manata qədər artır. Sarı kişmişlərdə qiymətlər nisbətən bahadır və 16,5-17,5 manat təşkil edir. Orta qiymət seqmentində əsasən quru ərik, manqo və gavalı yer alır. Quru ərik məhsullarının kiloqramı 15,5-23,9 manat arasında dəyişir. Quru manqo dilimlərinin qiyməti 19,9 manat olduğu halda, daha iri və keyfiyyətli manqo məhsullarında bu rəqəm 28,9-29,9 manata qədər artır. Quru gavalı məhsulları isə keyfiyyətindən asılı olaraq 16,5 manatdan 27,9 manata qədər satılır. Premium seqmentdə isə qiymətlər xeyli yüksəkdir. Böyük ölçüli və seçilmiş xurma növlərinin kiloqramı 29,9-36,5 manat arasında dəyişir. Quru çiyələk məhsulunun 1 kiloqramının qiyməti 31,9 manat, yüksək keyfiyyətli qara gavalıda isə 44 manata qədər yüksəlir.

TƏBİİ ENERJİ MƏNBƏYİDİR

Qida mühəndisi Fərid Səfərovun sözlərinə görə, tələbatın artması təsadüfi deyil. Sağlam qidalanmaya marağın yüksəlməsi, uzun müddət saxlanıla bilməsi və "şəkərsiz şirniyyat" alternativini kimi qəbul edilməsi quru meyvələri istehlakçılar üçün daha cəlbedici edib: "Qida dəyərinin yüksək olması və istifadəsinin rahatlığı da bazarda bu məhsullara marağın artmasına səbəb olan amillərdəndir. Bazarda ən çox tələbat olan quru meyvələr arasında quru ərik, gavalı, kişmiş, alma və xurma xüsusi yer tutur".

HANSI DAHA TƏHLÜKƏSİZDİR?

F.Səfərovun fikrincə, quru meyvə bazarında həm sənaye üsulu ilə istehsal olunan, həm də fərdi və kiçik təsərrüfat məhsulları mövcuddur: "Yerli istehsalda əsas pay alma, armud, ərik, şaftalı, gavalı və xurmaya məxsusdur. Xüsusilə bölgələrdə mövsüm zamanı bol meyvənin dəyərləndirilməsi üçün qurudulma ən çox istifadə edilən üsullardan hesab olunur. Sənaye istehsalında qurudulma prosesi xüsusi texnologiyalar vasitəsilə həyata keçirilir. Temperatur, hava dövrəmi və gigiyena şərtlərinə ciddi nəzarət edilir. Bu məhsullar adətən qablaşdırılır və üzərində istehsal tarixi, saxlanma müddəti kimi məlumatlar göstərilir. Fərdi istehsal məhsulları isə çox vaxt bazarlarda açıq şəkildə, etiketlənmədən satılır. Bu isə istehlakçı üçün keyfiyyət və təhlükəsizlik baxımından müəyyən risklər yarada bilər".

QURU MEYVƏ İDXALI

2025 yanvar-may

1,273
mln \$

İXRAC

2025 yanvar-iyul

2,67
mln \$

"MEYVƏLƏRİ EV ŞƏRAİTİNDƏ QURUTMAQ MÜMKÜNDÜR"

F.Səfərov vurğuladı ki, son illərdə ev üçün meyvə qurutma aparatlarına maraq xeyli artıb: "Ev şəraitində meyvə qurudulması həm məhsulun keyfiyyətinə nəzarət etməyə, həm də mövsümündə ucuz alınan meyvələri uzun müddət saxlamağa imkan yaradır. Meyvə qurudularkən bir neçə vacib qaydaya əməl etmək lazımdır. Meyvələr sağlam və yaxşı yuyulmuş olmalıdır. Dilimlər eyni qalınlıqda kəsilməlidir ki, bərabər qurusun. Qurudulma temperaturu adətən 50-60°C aralığında saxlanılmalıdır. Bundan əlavə, proses zamanı hava dövrəsinin təmin edilməsi

kif və bakteriya riskini azaldır".

Qida mühəndisinin sözlərinə görə, əksər meyvələri ev şəraitində qurutmaq mümkündür. Lakin su miqdarı yüksək olan meyvələrdə qurudulma prosesi daha çətin və kiflənmə riski artır: "Alma, armud, ərik, gavalı, banan və xurma ev qurudulması üçün daha uyğun hesab edilir. Qurudulma prosesində C vitamini kimi istiliyə həssas vitaminlərdə müəyyən itkilər baş verə bilər. Buna baxmayaraq, lif, kalium, dəmir və digər mineral maddələr əsasən qorunur. Düzgün temperatur rejimində qurudulma qida dəyərinin

maksimum saxlanmasına kömək edir".

Ekspertin fikrincə, quru meyvələrin keyfiyyətini qorumaq üçün onların düzgün saxlanması vacibdir: "Məhsullar sərin, quru və qaranlıq yerdə, hava keçirməyən qabda saxlanmalıdır. Rütubətli mühit, temperatur dəyişiklikləri və açıq hava ilə təmas kiflənmə və mikrobioloji risklər yarada bilər".



YAZIÇI DOLANIŞIĞINI TƏMİN ETMƏK ÜÇÜN KİTABINI KÜÇƏDƏ SATMALIDIRMI?

“YAZIÇI XIRDAVAT SATAN DEYİL Kİ...”

Yazıçı, nəşriyyat və oxucu arasındakı boşluq kitab satışı ilə bağlı problemlərə səbəb olur. Bəzi yazıçılar bu boşluğu özləri kitablarını satmaqla aradan qaldırmağa çalışırlar. Amma buna qarşı çıxanlar da var.



TƏRANƏ MƏHƏRRƏMOVA
taranamaharramova@kaspi.az

Yazıçının dünyaya demək istədiyi söz nə qədər əhəmiyyətlidirsə, kitabının satışı da bir o qədər mənə kəsb edir. Müasir dövrdə kitab satışının bəlli çətinlikləri yazıçıları müxtəlif maneələrlə üz-üzə qoyur. Bu günlərdə akademik Nizami Cəfərovun “Yazıçının məhsulunun prodüser vasitəsilə satışı, tanındılması həll edilməlidir. Yazıçı öz kitabını küçədə sata bilməz” fikirləri bu mövzu ilə bağlı müzakirələri yenidən intensivləşdirdi.

“NƏŞRİYYATLAR ÖZ GƏLİRLƏRİNİ DÜŞÜNÜR”

Nasir-tərcüməçi Nəriman Əbdülrəhmanlının fikrincə, yazıçının küçədə öz kitabını satması xoşagələm hal deyil: “20-ci əsrin əvvəllərində yazıçılar küçələrdə öz əlyazmalarını, kitablarını satıblar. İndi yazıçıların bir yaradıcılıq qurumu tərəfindən dəstəklənməsi, kitablarının nəşri, müqaviləsi, əsərlərinin xaricə çıxarılması ilə məşğul olduğu dövrdür. Mənim onlarla kitabım çap olunub. Amma satışı bacarmamışam, o yolla gəlir götürmək fikrinə də düşməmişəm”.

Yazıçı hesab edir ki, bu vəziyyət Azərbaycanda ədəbi agentliklərin yoxluğu üzündən baş verir. N.Əbdülrəhmanlının fikrincə, nəşriyyatlar və ədəbi agentliklər yazıçı və şairləri ətrafına toplayaraq onların kitablarını nəşr edib satmalıdır: “Yalnız bu yolla vəziyyətdən çıxmaq olar. Ancaq nəşriyyatlar yalnız özlərinin gəliri haqqında düşünürlər, şairi-yazıçını dolandırmaq onların o qədər də marağında deyil. Nəşriyyatlarla bağlı Dövlət Konsepsiyası hazırlanmalıdır. Seçilmiş nəşriyyatlara dövlət maddi dəstək verməlidir”.

Nəriman
Əbdülrəhmanlı

Şahbaz
Xuduəoğlu

Əsəd
Cahangir

Ədəbiyyatşünas, tənqidçi Əsəd Cahangirin fikrincə, həqiqi yazıçı kitabını küçədə satmamalıdır: “Bu, yazıçı adına, ədəbiyyata yaraşmayan hərəkətdir. Yazıçı kitabının satışını mağazada təşkil etməlidir. Yaxşı yazıçının kitabı dövlət müəssisələri tərəfindən alınmalıdır. Əgər kitabı alınmırsa, yazıçı özü mağazalar şəbəkəsi ilə əlaqələr qurmalı, onun satışını təşkil etməlidir. Yazıçının küçədə stol qoyub kitabını satması biabırçılıqdır. Yazıçı xirdavat satan deyil ki...”.

Ə.Cahangirin fikrincə, xarici ölkələrdə də yazıçılar kitablarını küçədə satmırlar: “Niyə kitabxana ola-ola yazıçı küçədə kitab satmalıdır? Əgər yazıçı bu işlə məşğuldursa, əsərlərini nə vaxt yazır? Yazıçının oxumaq və yazmaqdan savayı işi olmamalıdır. Bunun üçün yuxusuna da haram qatmalıdır. Yazıçının həyatı və ömrü bu olmalıdır: oxumaq və yazmaq. Hətta yazıçılar kitablarını yarmarkada satanda

da mənim xoşuma gəlmir. Kitabı stolun üstünə düzüb kiminsə almağını gözləyirlər. Mən yazıçılar o vəziyyətdə görməmək üçün yarmarkalara da getmirəm”.

“KİTABINI SATA BİLİRSƏNSƏ, NİYƏ SATMAMALISAN?”

“Qanun” nəşriyyatının rəhbəri Şahbaz Xuduəoğlu isə hesab edir ki, dünyanın heç bir yerində yazıçının kitabını harada satması ilə bağlı hər hansı məhdudiyət və ya göstəriş yoxdur: “Əgər sən öz kitabını yaxşı sata bilirsənsə, niyə satmamalısan? Burada hər hansı qəbahət yoxdur. Yazıçı təşkilatlarda, məktəblərdə, parklarda da kitabı haqqında danışa bilər. Əksinə, mənə elə gəlir ki, bütün yerlərdə yazıçılara, nəşirlərə yaşıl işıq yandırılmalıdır ki,

onlar kitablarını təbliğ edib sata bilsinlər”. Nəşirin fikrincə, indi dövrün tələbləri fərqlidir: “Sovet dövründə Bakıda 200 kitab dükanı vardı. Onda yazıçılardan bir iş tələb olunurdu: oturub yazmaq. Qalan işlər isə dövlət proqramı ilə həyata keçirilirdi. Yazıçıların əsərləri nəşr olunur, təbliğ edilir və satılır. Amma indi elə deyil: hər yazıçı öz əsərini nəşr edər, sata, təbliğ edə bilər. İndi hər bir yazıçının sosial platforma hesabı elə onun kitab satmalı olduğu dükandır”.



“OXUCULAR GEDİB MAĞAZALARDAN KİTAB ALMIRLAR”

Yazıçı Aysel Əlizadə hesab edir ki, əgər yazıçı kitabını küçədə satarsa, demək buna məcburdur: “Deməli, kitab satış sistemində problem var, oxucular gedib mağazalardan kitab almırlar. Demək, kitab siyasəti düzgün aparılmır, kitablara subsidiya yoxdur. Bunun alt qatında o qədər şey dayanır ki... Yazıçının ədəbi agentliyi, kitab satışını təşkil edən şirkət

olmalıdır”. A.Əlizadənin fikrincə, kitab bir sənayedir: “Dövlətin mədəniyyət və ədəbiyyat siyasətini həyata keçirənlər bu sənayenin güclənməsinə, ölkəyə pul gətirməsinə çalışmalıdırlar. Belə olsa yazıçı dolanar və onun küçədə kitab satmasına ehtiyac qalmaz. İndiki halda yazıçı çarəsizlikdən küçədə kitab satır”. A.Əlizadənin sözlərinə görə dünyanın hər yerində yazıçıların

çətin dövrlərində küçədə kitab satdıqları vaxtlar olub: “Bu, həmin ölkələrin müharibə, iqtisadi böhran dövrlərində olub. Müasir dövrdə belə bir təcrübə yoxdur. Düzdür, küçə sənəti hər yerdə var: küçə rəssamı, küçə musiqisi var. Ola bilər, kimsə kitabını yazır, öz hesabına çap etdirir və küçədə satır. Ancaq bu, peşəkar ənənə deyil. Hərçənd pandemiya dövründə

və ondan sonrakı dövrdə mən də öz kitabımı küçələrdə satmağa məcbur qalmışam. Sonra mən bir aksiya keçirdim, oxucularla görüşüb kitabımı çatdırdım. Bu da küçə satışı idi. Bir qadın üçün bunu davamlı etmək çətindir. Kişi bunu edərsə, buna gücü çatır, digər tərəfdən bunu çarəsizlikdən, dolanışığı üçün edir”.

Yazıçı bildirir ki, kitabın satışı mağazalarda həyata keçiriləndə sərfəli olur: “Gəlirin 60 faizini nəşriyyatla mağazalar götürdüüyü üçün yazıçıya 40 faiz pul qalır. Bu da çox azdır. Nəticədə yazıçı məcbur olur ki, mağazanın funksiyasını öz üzərinə götürsün”.

Aysel
Əlizadə

Cüdoçularımızın Parisdə keçirilən nüfuzlu
Böyük Dəbilqə turnirində çıxışı uğurlu
nəticələrlə yadda qaldı. Yığmamız turnirdə
bir dəst medal qazanaraq, ümumi sıralamada
komanda hesabında ikinci yeri tutdu.

CÜDOÇULARIMIZ PARİSİ FƏTH ETDİLƏR

Azərbaycan cüdoçuları növbəti yarışda da ölkəmizi layiqincə təmsil etdilər. Bu dəfə idmançılarımız Fransanın paytaxtı Parisdə keçirilən nüfuzlu Böyük Dəbilqə turnirində uğurlu çıxışla yadda qaldılar. Beynəlxalq Cüdo Federasiyasının təqviminə uyğun olaraq, fevralın 7-8-də baş tutan yarış cüdo dünyasında "kiçik dünya çempionatı" kimi dəyərləndirilir. Azərbaycan yığması bu mötəbər turnirdə ciddi nəticələr əldə edərək yalnız cüdonun vətəni Yaponiya idmançılarından geri qaldı.

PARİSƏ SƏKKİZ CÜDOÇU İLƏ

İki gün davam edən Paris Böyük Dəbilqəsində ümumilikdə 82 ölkədən 526 idmançı qüvvəsini sınaqda. Azərbaycan komandası bu yarışda geniş heyətlə təmsil olunmasa da, turnirə kifayət qədər iddialı idmançılarla qatıldı. Yığmamız kişilərdən ibarət milli komandanın baş məşqçisi Riçard Trautmanın rəhbərliyi, böyük məşqçilər Elxan Məmmədov və Slavko Tekiçin dəstəyi ilə beş çəki dərəcəsində səkkiz cüdoçu ilə mübarizə apardı.

Paris Böyük Dəbilqəsində Azərbaycan yığmasının heyətində Balabəy Ağayev (-60 kq), Nazir Talibov (-66 kq), Ruslan Paşayev (-66 kq), Zelim Tçkayev (-81 kq), Vüsal Qələndərzadə (-81 kq), Əjdər Bağirov (-100 kq), Uşanqı Kokauri (+100 kq) və Kənan Nəsimov (+100 kq) ölkəmizi təmsil etdilər. Maraqlıdır ki, dünya çempionları Hidayət Heydərov və Zelim Kotsoyev, eləcə də yığmanın digər aparıcı üzvlərindən Elcan Hacıyev bu turnirdə iştirak etmədi. Buna baxmayaraq, Paris Böyük Dəbilqəsinin ümumi səviyyəsi yüksək qiymətləndirildi.

təsadüfi deyil. Balabəy Ağayevin sabit çıxışı, Ruslan Paşayevin əzmkarlığı və Zelim Tçkayevin davamlı yüksəlişi milli komandanın sağlam rəqabət mühitində formalaşdığını göstərir.

Bu nəticələr xüsusilə ona görə önəmlidir ki, cüdo dünyasının flaqman yarışına hesab edilən dünya çempionatı bu il Bakıda keçiriləcək.



Bir dəst medal

Nüfuzlu yarışın ilk günündə Azərbaycan cüdoçuları inamlı çıxışları ilə diqqət çəkərək bir qızıl və bir bürünc medal qazandı. Paris tatamisində qeydə alınan bu nəticələr yığmamızın turnirə nə qədər ciddi hazırlaşdığını bir daha göstərdi. -60 kq çəki dərəcəsində mübarizə aparan Balabəy Ağayev inamlı qələbələrlə finala yüksəldi. Hələdici görüşdə Ukrayna təmsilçisi Dilşot Xalimatovu məğlub edən cüdoçumuz karyerasında üçüncü dəfə Paris Böyük Dəbilqəsinin qalibi adını qazandı. Balabəy bütün turnir boyu həm texniki, həm də taktiki baxımdan üstünlüyü ilə seçilərək çəki dərəcəsinin ən stabil idmançılarından biri olduğunu sübut etdi. -66 kq çəki dərəcəsində tatamiyə çıxan Ruslan Paşayev isə bürünc medal uğrunda görüşdə əsl döyüşçü xarakteri nümayiş etdirdi. İtaliya təmsilçisi Valerio Akkolini ilə qarşılaşmada son saniyələrdə qazandığı yuko xalı Paşayevə qələbə və fəxri kürsünün üçüncü pilləsini gətirdi. Gərgin mübarizədə sona qədər soyuqqanlılığını qoruyan Ruslan Paşayev əzmkar çıxışı ilə yadda qaldı. Paris Böyük Dəbilqəsinin ikinci yarış günü də Azərbaycan yığması üçün uğurlu alındı. -81 kq çəki dərəcəsində mübarizə aparan Zelim Tçkayev yüksək səviyyəli çıxışı ilə karyerasında ikinci dəfə bu turnirdə gümüş medala layiq görüldü. 26 yaşlı cüdoçumuz iki il əvvəl də Paris tatamisində analoji nəticə əldə etmişdi ki, bu da onun bu yarışda xüsusi sabitliyə malik olduğunu göstərir. Beləliklə, Paris Böyük Dəbilqəsinin bir dəst medalla başa vuran Azərbaycan millisi 78 ölkə arasında kişilərin mübarizəsində 2-ci yeri tutdu.

Əsas liderlər olmasa da...

Paris Böyük Dəbilqəsində əldə olunan nəticələr Azərbaycan cüdosunun hazırkı durumunu və inkişaf xəttini aydın şəkildə ortaya qoydu. Yarışa əsas liderlər olmadan qatılmasına baxmayaraq, yığmamızın dünyanın aparıcı cüdo ölkələri ilə eyni səviyyədə mübarizə aparması və medal sıralamasında ön pillələrdə yer alması

Hədəf dünya çempionatıdır

Paytaxtımız 4-11 oktyabr tarixlərində dünyanın ən güclü cüdoçularını bir araya gətirəcək. Təbii ki, Azərbaycan idmançılarının əsas məqsədlərindən biri doğma azarkeşlər önündə uğurlu nəticələr əldə etməkdir. Paris tatamisində qazılan təcrübə isə Bakıya aparan yolun mühüm mərhələsi kimi qiymətləndirilməlidir. Doğma publika qarşısında keçiriləcək mundial ərəfəsində

Azərbaycan cüdoçuları üçün hər turnir əhəmiyyətlidir. İdmançılarımızın belə turnirlərdə göstərdiyi çıxışlar gələcəyə böyük ümidlə baxmağa əsas verir. Qarşıda hələ kifayət qədər vaxt var. Ancaq artıq indidən aydındır ki, yığma üzvlərinin əksəriyyəti dünya çempionatında uğurlu çıxış üçün planlı şəkildə hazırlaşır. Ona qədər isə əsas hədəf bütün beynəlxalq turnirlərdə stabil nəticələr qazanmaqdır.

