

28/119 декабрь 2020



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

**АЗЕРБАЙДЖАНСКИЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ
СТАЛИ ЛЮДЬМИ
ГОДА – 2020**

**ДИАЛОГ В ПАНДЕМИЮ:
ОНЛАЙН-ДИСКУССИИ
БИЗНЕС-КЛУБА
ТОРГОВОГО
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА
АР В РФ
ПОКАЗАЛИ СВОЮ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

**АЗЕРБАЙДЖАН –
РОССИЯ**

Руслан Алиев, торговый представитель АР в РФ:

**«МОЯ ЗАДАЧА – ОПИРАЯСЬ НА СОЗДАННУЮ ЛИДЕРАМИ
НАШИХ СТРАН ПЛАТФОРМУ СОТРУДНИЧЕСТВА,
СОДЕЙСТВОВАТЬ ДАЛЬНЕЙШЕМУ РАЗВИТИЮ
ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ
АЗЕРБАЙДЖАНОМ И РОССИЕЙ»**

Ваша сочная жизнь – наша работа!
Вся продукция производится из натурального сырья с заботой о вас и вашем здоровье.



ВРС – международная динамично развивающаяся компания по производству продуктов питания. Наша история начинается с 2007 года с основания компании по производству соков. В 2016 году начинает свою работу завод в Смоленской области, который становится крупнейшим в своём регионе производителем соковой продукции. С 2019 года открывается производственная площадка в Новосибирске. В 2020 году компания запускает производство в Риге (Латвия).

Общие производственные мощности составляют более 176 млн литров в год. Поставщиками оборудования являются мировые лидеры – TetraPak и SIG Combibloc. В процессе производства используются только качественные и проверенные ингредиенты. Продукция компании поставляется в 16 стран и представлена в более чем 20 тыс. торговых точек. В команде задействовано более двухсот профессионалов, которые обеспечивают контроль на всех этапах производственного процесса.

Продукция представлена в премиум, среднем и эконоом сегментах. Продукция премиум сегмента выпускается под маркировкой USDA Organic. В портфеле компании такие бренды как Wish, Фермерский сад, Brill и Дары Азербайджана.

Бренд Дары Азербайджана выпускается с 2007 года и является флагманом. ВРС следует современным веяниям и направлениям по внедрению на рынок органической продукции. Так появилась премиальная линейка Дары Азербайджана - натуральный гранатовый сок, произведенный из высококачественного сырья, имеющего сертификат USDA Organic.

Дары Азербайджана

Бренд с многолетними
традициями.



Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,**Наталья Чернышова**

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

София Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна ДлугачДизайн/вёрстка: **Александр Лобов**Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции:

143966, Московская область,**г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».*Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в**сфере связи, информационных технологий и массовых**коммуникаций. Свидетельство о регистрации**средства массовой информации ПИ № ФС77-65967**от 6 июня 2016.***Russian Business Guide № 28/119 Декабрь 2020**

Подписано в печать 03.12.2020 г.

Тираж: **30000****Цена свободная.**

Использованы фотографии:

Александр Юрьевич Падежов

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,****Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**The editor-in-chief: **Maria Sergeevna Suvorovskaya**Managing Editor: **Sofiya Antonovna Korshunova**Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**Designer: **Alexandr Lobov**Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,****the Moscow region, 143966**e-mail: mail@b-d-m.ru

tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700

Publisher: Business-Dialog Media LLC*Registered by the Federal Service for Supervision of**Communications, Information Technology, and Mass**Media. The mass media registration certificate**PI # FS77-65967 from June 6, 2016.***Russian Business Guide № 28/119 December 2020**

Passed for printing on 03.12.2020

Edition: **30000 copies****Open price**Photos used: **Padezhov Alexander Yuryevich**

ОФИЦИАЛЬНО

2

ОБРАЩЕНИЕ ЧРЕЗВЫЧАЙНОГО И ПОЛНОМОЧНОГО ПОСЛА АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ГОСПОДИНА ПОЛАДА БЮЛЬБЮЛЬ ОГЛЫ

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

4

РУСЛАН АЛИЕВ, ТОРГОВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ АР В РФ:
«МОЯ ЗАДАЧА – ОПИРАЯСЬ НА СОЗДАННУЮ ЛИДЕРАМИ НАШИХ СТРАН ПЛАТФОРМУ СОТРУДНИЧЕСТВА, СОДЕЙСТВОВАТЬ ДАЛЬНЕЙШЕМУ РАЗВИТИЮ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ АЗЕРБАЙДЖАНОМ И РОССИЕЙ»

МОСТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

12

ОНЛАЙН-ДИАЛОГ В ПАНДЕМИЮ: БИЗНЕС-КЛУБ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА АЗЕРБАЙДЖАНА В РОССИИ ПОКАЗАЛ СВОЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

ВОКРУГ БИЗНЕСА

18

РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ И ОЭЗ: УВЕРЕННОСТЬ В НАСТОЯЩЕМ, НАДЕЖНОСТЬ В БУДУЩЕМ

20

АЗЕРБАЙДЖАНСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ – ЛЮДИ ГОДА 2020

ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ

24

АРАЗ АГАЛАРОВ: «МЫСЛИ О БУДУЩЕМ ПОЗВОЛЯЮТ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД, НЕСМОТРИ НИ НА ЧТО»

30

ЭТНОМИР – ГОРОД ДИАЛОГА КУЛЬТУР

ИНДЕКС КАЧЕСТВА

36

ЗАУР ГАРАИСАЕВ: «МЫ СОЗДАЁМ ФИНАНСОВУЮ СИНЕРГИЮ В ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ МЕЖДУ РОССИЕЙ И АЗЕРБАЙДЖАНОМ»

ОФИЦИАЛЬНО

40

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ: БЫТЬ ЭФФЕКТИВНЕЕ

ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ

42

ПАО «СЕВЕРАЛМАЗ»: РЕДКИЕ АЛМАЗЫ И РЕДКИЕ ЛЮДИ

44

АРХАНГЕЛЬСКИЙ ВОДОРΟΣЛЕВЫЙ КОМБИНАТ: БОГАТСТВА БЕЛОГО МОРЕЯ, ДОСТУПНЫЕ КАЖДОМУ

48

СНАЧАЛА БЫЛА МОТОСОБАКА «ПОМОР»

ИНДЕКС УСПЕХА

50

ИЛЬЯ КРЫЛОВ: «НАШ «АРКТИВИТ» НЕ ИМЕЕТ АНАЛОГОВ В МИРЕ!»

52

НАЦЕЛЕННОСТЬ НА ИННОВАЦИИ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

54

АНДРЕЙ СОКОЛОВ: «ТЕХНОПАРК – ИЗМЕНЧИВАЯ ЭКОСИСТЕМА»



ОБРАЩЕНИЕ ЧРЕЗВЫЧАЙНОГО И ПОЛНОМОЧНОГО ПОСЛА АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ГОСПОДИНА **ПОЛАДА БЮЛЬБЮЛЬ ОГЛЫ**

За последние годы двусторонние связи между Азербайджанской Республикой и Российской Федерацией вышли на качественно и принципиально новый уровень. Сегодня российско-азербайджанские отношения носят характер стратегического партнёрства и предусматривают все сферы сотрудничества, включая политическое, экономическое, торговое, социальное, культурное, гуманитарное, образовательное направления, а также охватывают широкомасштабное военно-техническое взаимодействие.

Несомненно, созданная между Азербайджаном и Россией такая атмосфера основана прежде всего на взаимном доверии между лидерами двух стран, Президентом Азербайджанской Республики Ильхамом Алиевым и Президентом Российской Федерации Владимиром Путиным.

Между нашими странами существует весьма интенсивный политический и экономический диалог, который даёт важный импульс ускорению азербайджанско-российских отношений. Межпарламентские связи, деятельность Межправительственной государственной комиссии по экономическому сотрудничеству, тесные межведомственные контакты ещё более обогатили сотрудничество, основанное на политике добрососедства, многовековых традициях дружбы и взаимного уважения. Обе страны также эффективно сотрудничают на мировой арене, в том числе в рамках международных организаций, учитывая интересы друг друга.

Вместе с функционированием дипломатического представительства Азербайджанской Республики в Москве свою деятельность эффективно осуществляют также генеральные консульства Азербайджана в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге, а также Торговое представительство при посольстве Азербайджана. Торговым представительством ведётся большая работа по содействию организации открытого, быстрого и конструктивного диалога между деловыми кругами Азербайджана и России. Это и бизнес-миссии, и участие в выставках, и заседания Бизнес-клуба Торгового представительства,

и другие значимые проекты и начинания.

Ежегодно Азербайджан активно участвует в выставке WorldFood Moscow и международной выставке «Продэкспо», выступает страной-партнёром, организует единые национальные стенды Made in Azerbaijan, и посетители имеют возможность подробно ознакомиться с многообразием продуктов питания азербайджанского производства. Вся эта деятельность способствует повышению товарооборота и в конечном итоге служит обеспечению продовольственного благополучия жителей наших стран.

В целях расширения торговых операций создаётся необходимая транспортная инфраструктура, и в этом смысле нужно особо подчеркнуть важность состоявшегося в конце прошлого года события, которое наглядно отражает динамику межгосударственного сотрудничества. Речь идёт об открытии нового автомобильного моста через реку Самур, являющегося важным компонентом транспортного коридора «Север – Юг».

В целях содействия экономическому росту региона и создания благоприятных условий для поддержания его устойчивого развития углубляется также сотрудничество в энергетической сфере путём создания энергетического моста, объединяющего электроэнергетические системы Азербайджана, России и Ирана.

Нашими странами заключено около 300 двусторонних соглашений и предприняты важные шаги для их реализации. Особо хочу привлечь внимание читателей к подписанным в ходе официального визита Президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева в Российскую Федерацию 1 сентября 2018 года документам, которые создали необходимую основу для дальнейшего расширения двусторонней торговли и взаимных инвестиций, и в целом углубления экономических связей.

Достигнутый уровень сотрудничества даёт нам основание с уверенностью говорить о дальнейшем развитии двусторонних отношений на благо наших народов.



РУСЛАН АЛИЕВ, ТОРГОВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ АР В РФ:

«Моя задача – опираясь на созданную лидерами наших стран платформу сотрудничества, содействовать дальнейшему развитию торгово-экономических отношений между Азербайджаном и Россией»

Представьте себе: вы разговариваете не просто с иностранцем, а с официальным представителем другого государства. Но в беседе, даже когда речь идёт о России, с его стороны звучит не «вы», а «мы», не «вам», а «нам», не «ваше», а «наше»... И это нисколько не напрягает. Что бы это значило? А значит это то, что для вашего собеседника наша страна тоже в какой-то степени родная. Это неудивительно, если речь идёт о тех, кто, услышав звуки российского гимна, может легко вспомнить «Союз нерушимый республик свободных...». Знакомьтесь: торговый представитель Азербайджанской Республики в Российской Федерации Руслан Алиев.

РОЖДЁННЫЙ В СССР

– Руслан Аллахвердиевич – так, по имени-отчеству, было принято обращаться во времена СССР, давайте с него и начнём. С того момента, как Азербайджан и Россия перестали быть частью одной большой страны, прошло уже почти 30 лет, но далеко не все представители составлявших Союз пятнадцати республик разъехались «по своим хатам». Азербайджанская диаспора в России, наверное, одна из самых многочисленных...

– Да, после украинцев и белорусов азербайджанцы составляют 14% населения столицы России.

– Они в России живут, работают, учатся, и вы тому – конкретный пример.

– Я ещё и родился в Москве. Более того, я – дитя двух народов.

– В таком случае могу ли я спросить, что для вас Родина – Россия или Азербайджан? Можно ли вообще делать такой выбор? Если вы считаете, что задавать такой вопрос всё равно, что спрашивать ребёнка, кого он больше любит – маму или папу, я его снучу...

– Вопрос действительно сложный, и в своём сознании, в своих мироощущениях я переживал разные этапы. Потому что когда я родился, столицей нашей Родины была именно Москва. Однако Советский Союз распался, и до середины 2000-х, наверное (так честнее), я считал себя сто процентным азербайджанцем. Здесь я получил высшее образование, у меня родились дети, я приобрёл большое количество друзей, состоялся как профессионал. Но с возрастом растёт не только человек, но и его понимание жизни – проявляется больше сентиментальности. К тому же в Москве и в России в целом я проводил большое количество времени и вывел такую формулу: «Я – азербайджанец с русской мамой». Я сделал на этом акцент, потому что глубже почувствовал в себе сопричастность к русскому языку, культуре, театру, литературе. Поэтому Родина для меня – Азербайджан, а Россия – место созидания, реализации моих фантазий и неуёмной энергии.

– На этом каверзные вопросы не закончились... Знаете, так бывает в футболе: мальчик с детства болеет за одну команду, вырастает, становится спортсменом-профессионалом, но в другом клубе, и играть ему прихо-



дится и против дорогого с детства клуба. Сегодня вы, как торговый представитель, отстаиваете интересы Азербайджана в стране, которая тоже для вас, мягко говоря, не чужая. Не возникает ли «внутренних противоречий»?

– У меня есть опыт как в бизнесе, так и в других видах деятельности, и я очень рано понял, что та формула, когда один выигрывает, а другой проигрывает, теряет – эта формула не для меня. Я себя при этом просто, наверное, дискомфортно бы чувствовал. Для меня очень важна формула, когда победитель и с той и с другой стороны. То же касается и представления интересов Азербайджана в Российской Федерации. Если я буду одним из тех, кто организывает регулярные поставки из Азербайджана в Россию овощей и фруктов, качественных, экологически чистых, в большом количестве и разнообразии, по доступной цене, разве от этого кто-то проиграет? Разве не выигрывают от этого обе стороны – и Азербайджан, и Россия? Я вижу «миссию своей жизни», стараюсь построить работу так, чтобы в выигрыше оставались обе стороны.

НЕФТЬ И ЭКОЛОГИЯ – «ЕДИНСТВО И БОРЬБА ПРОТИВОПОЛОЖНОСТЕЙ»?

– Раз уж речь зашла про ваш опыт, расскажите о нём. Каким маршрутом жизненная дорога привела вас в торговое представо?

– После окончания МГИМО я четыре года отработал в системе Министерства иностранных дел, из которых два – в посольстве Азербайджана в Российской Федерации, затем переехал в Баку, где работал в отделе многостороннего сотрудничества правового управления. За это время написал диссертацию по направ-

лению «Страхование», защитился, меня пригласили поработать риск-менеджером сначала в Азербайджанскую государственную нефтяную компанию (SOCAR), а затем в Россию, в страховую группу «Лукойла».

А в 2010 году я пришёл в свою alma mater с предложением открыть в ней Центр изучения проблем экологии и окружающей среды. МГИМО к тому времени уже имел статус университета, ему нужны были естественно-научные специальности, и ректор предложил мне создать и возглавить кафедру международных комплексных проблем природопользования и экологии.

В 2017 году, когда наш уважаемый президент Ильхам Гейдарович Алиев решил открыть в ключевых для Азербайджана странах, регионах торговые представительства, он, учитывая опыт моей работы как на дипломатическом поприще, так и в бизнесе плюс тот факт, что с Россией я знаком не понаслышке, а много лет здесь проработал, назначил меня на эту высокую и почётную должность.

– Не могу удержаться от того, чтобы не спросить ещё об одном кажущемся противоречии: в МГИМО вы руководите кафедрой экологии, что предполагает развитие зелёных технологий, альтернативной, то есть построенной не на нефти и газе энергетики. При этом одной из основных статей экспорта Азербайджана является нефть. Хорошо, конечно, что Грета Тунберг не ваша студентка, да она, судя по всему, и в школе-то не сильно стремится учиться, но всё-таки не «подрывает» ли деятельность вашей кафедры основы экономики Азербайджана?

– Нет, никакого противоречия здесь нет. Наоборот, есть убеждение, что десять лет

назад я принял одно из стратегически правильных решений, основав новое направление подготовки молодых специалистов, спрос на которых в мире растёт из года в год. В то время понятия «декарбонизация» и «углеродное регулирование» не упоминались ни на международных переговорах, ни уж тем более в законодательных актах стран. Сегодня проблема изменения климата – это повестка, входящая в топ-3 по важности вопросов, обсуждаемых в энергетическом секторе, а инструменты для решения оказывают существенное воздействие как на политику, так и на бизнес. И на технологии. Причём во всех странах: Азербайджан – не исключение.

Да, нефть – это достояние нашей страны. Вспоминаю детство: бакинский воздух был просто пронизан-пропитан нефтью, если её запах не ощущался, он не воспринимался как свежий... в те времена для меня Азербайджан – это нефть, чёрная икра, гранат, хурма и фейхоа. Вот такой ассоциативный ряд. Но экологическая повестка, в частности климатическая, уже отразилась на стратегии и нашей страны. Так, Азербайджан поставил цель – сократить к 2030 году выбросы парниковых газов на 35% по сравнению с объёмами выбросов 1990 года. Однако это вовсе не значит, что нужно тотчас же сворачивать отрасль, в которой у страны есть сравнительное преимущество, и развивать лишь возобновляемые источники энергии. Это значит, что необходимо постепенно диверсифициро-

вать экономику, параллельно внедряя технологии, снижающие негативное воздействие на окружающую среду и на климат. Я за эволюционный подход и планомерные структурные изменения.

– В конце концов, нефть – это не только бензин...

– Однозначно. Я как раз и смотрю на нефть не как на бензин. Да, наверное, нет ещё пока технологий, которые помогли бы поднимать в небо самолёты большой грузоподъёмности без углеводородного топлива. Но что касается, к примеру, городского транспорта, то такая альтернатива уже есть, например электробусы в Москве. А в мире – вы не представляете, сколько уже есть инструментария. Несмотря на большие запасы углеводородного сырья, в Азербайджане тоже уделяется большое внимание развитию возобновляемых видов энергии.

Помимо большого потенциала в развитии солнечной ветрогенерации, стремительный рост промышленности, сельского хозяйства и социальных услуг в Азербайджане создаёт новые возможности для производства электроэнергии из биомассы, полученной из горючих промышленных отходов, отходов лесного хозяйства и пищевой промышленности, сельскохозяйственных отходов и других биологических веществ.

В качестве инновационного проекта можно отметить установку солнечных

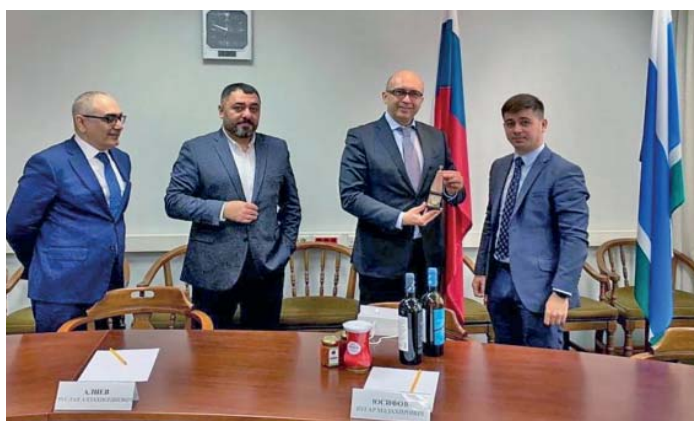
панелей на поверхности озера Бёюк-Шор близ Баку на площади 800 квадратных метров.

– Выходит, что Грете Тунберг всё-таки придётся оканчивать школу...

НЕ УГЛЕВОДОРОДАМИ ЕДИНЫМИ...

– Теперь о торгпредстве. Насколько известно, такой структуры до 2017 года в современном Азербайджане не существовало. Что-то подобное было разве что во времена СССР. Почему возникла необходимость в его создании?

– Ещё в середине нулевых президент нашей страны Ильхам Алиев говорил о необходимости развития ненефтяного сектора экономики. Для нашей страны это в первую очередь сельское хозяйство, агропромышленный комплекс, лёгкая промышленность, туризм. Урожай овощей в нашей республике и в советское время снимали два раза в год. Доходы от нефтяной отрасли в то время уходили в союзный бюджет, а бюджет республики на две трети наполнялся за счёт виноградарства и продукции винодельческой отрасли. Виноградниками в Азербайджане было засажено более 270 тыс. гектаров, 25% всей алкогольной продукции СССР производилось либо на виноматериале, либо на сырье Азербайджанской ССР, на территории республики было много винных заводов. Какая-то их часть сегодня





восстановлена или построена заново с привлечением иностранных специалистов. На них и сейчас работают итальянцы, французы, молдаване, грузины, болгары... Хотя площадь виноградников сегодня меньше почти в 15 раз.

– Это последствия антиалкогольной компании времён Горбачёва?

– Да, в те годы было вырублено порядка 150 тыс. гектаров. А потом развалился и Советский Союз. К концу 90-х у нас осталось чуть меньше 8 тыс. га. За десять лет в республике их площадь восстановили до 20 тыс. га. Но восстанавливать всегда сложнее, чем разрушать. На это направление – на продвижение азербайджанского вина, на восстановление его былой популярности – Ильхам Гейдарович непосредственно при встрече обратил особое внимание, потому что продукция уже зарекомендовала себя, и мы начали в России такую кампанию, как «Новое азербайджанское вино». Я на эту тему, о том, что уже было сделано в данной сфере, могу говорить много.

– Боюсь, что эту часть интервью придётся печатать невидимыми руководству нашего издания буквами...

– Тогда идём дальше, благо успехи появились и в других направлениях. Встал вопрос: как азербайджанскую продукцию продавать-продвигать? Да, конечно, в системе дипломатических представи-

тельств, посольств есть штат экономических советников, но фокус их деятельности был всё-таки направлен немножко на другое. Они работают в составе Министерства иностранных дел, а инициатива создания торгпредств исходила от Министерства экономики. Так что решение о создании торгпредств было принято. А вопрос, с какой страны начинать, фактически был риторическим – конечно, с России.

Хотел бы особо отметить, что многими своими достижениями мы обязаны поддержке со стороны нашего посольства и лично посла Полада Бюльбюлю оглы, который с первого дня нашей работы оказывал нам всестороннюю помощь.

– Но, как я прочитал в одном из ваших интервью, наша страна находится лишь на третьем месте по товарообороту. Не ставите ли вы себе целью вывести её в лидеры?

– Третье место – это по общему обороту. Там у нас действительно на первом месте Италия, на чьи заводы мы поставляем для переработки нефть. На втором – Турция, наши соседи, мы им продаём ещё и газ. Просто у Азербайджана нефть – основной экспортный продукт. Но зачем России её покупать? Россия является «номером один» в экспорте ненефтяной продукции Азербайджана, поэтому первое такое представительство и открылось в Москве. Второе – в Китайской Народной Респуб-

лике, следующим был регион Ближнего Востока со штаб-квартирой в Дубае, и последнее на сегодняшний день торгпредство открыто в Центральной Европе со штаб-квартирой в Польше.

Главой государства нам предоставлен высокий дипломатический статус: мы – чрезвычайные полномочные посланники второго класса с широким перечнем полномочий. Но этой высокой планке надо соответствовать, и мы несём персональную ответственность за ту деятельность, которую ведём.

MADE IN AZERBAIJAN

– Были ли при создании торгового представительства перед вами поставлены какие-то конкретные задачи, оправдались ли надежды и изменились ли за три года направления работы торгпредства?

– Что касается задач, которые Ильхам Гейдарович озвучил мне при личной встрече, то, во-первых, мы должны были систематизировать всю ту работу, которая велась до нас – и в советское время, и после, и до...

Вторая глобальная задача – выстроить по возможности непосредственные отношения с руководствами различных российских регионов, у которых с Азербайджаном есть двусторонние торгово-экономические соглашения. Выполняя её, уже за первые два года я посетил порядка 25 регионов и участвовал практически во всех знаковых экономических междуна-

родных мероприятиях РФ. Это и инвестиционный форум в Сочи, и Петербургский международный экономический форум, и Восточный экономический форум во Владивостоке, и мероприятия в Чувашии, Башкирии, Красноярске, Ставрополе, Екатеринбурге, Новосибирске, Тюмени, Тобольске... Я не отказывался ни от одного приглашения. Даже в период пандемии мы продолжали такую деятельность и устраивали онлайн-встречи, например с Ярославлем, с Тамбовом.

Третья задача – «заявиться» единым брендом Made in Azerbaijan и продвигать его на российском рынке. В других странах первое, с чего начинают мои коллеги – это шоурумы. Но открывать их здесь, показывать россиянам азербайджанскую продукцию, начиная от овощей и фруктов и заканчивая бакалеей, консервами, винами, водой и соками, нам было необязательно, потому что с ней и так хорошо знакомы на протяжении многих десятилетий. Важнее было организовать регулярные поставки и, возможно, расширение линейки этой продукции.

Выполнять задачу мы решили посредством концепции создания и развития Торгового дома Азербайджана, которая включает в себя три компонента.

Первый – выставка по представлению экспортного, туристического и инвестиционного потенциала Азербайджана. Эту выставку разместили на ВДНХ в возрождённом павильоне «Азербайджан», торжественное открытие которого состо-

ялось в ноябре 2019 года при участии Первого вице-президента Азербайджанской Республики Мехрибан Алиевой. Второй – создание в России специализированной импортной компании, возможно, на основе государственно-частного партнёрства. Не все азербайджанские экспортёры могут себе позволить экспортировать свою продукцию в Российскую Федерацию, поэтому будет создана единая компания, которая эту сборную экспортную продукцию станет доставлять на российский рынок. И третий компонент – непосредственно магазины, которые мы назвали «Дары Азербайджана». Они будут разноформатными, от маленьких магазинчиков «у дома» до больших, с более широким ассортиментом, чтобы всё, что производится в нашей республике, можно было в таких магазинах приобретать. И первый такой магазин появился в открывшемся рядом с метро «Белорусская» крупнейшем в Европе фуд-молле «Депо», затем – в «Фуд Сити» на Калужском шоссе. Дальше – уже более специализированный винный магазин в Екатеринбурге.

В начале 2019 года наш проект поддержал президент «Крокус Групп» Араз Агаларов, мы запустили проект по созданию уголков азербайджанской продукции под вывеской «Дары Азербайджана» в гипермаркетах «Твой Дом».

Сейчас мы готовимся к открытию Торгового дома Азербайджана и в таком замечательном парке, как «ЭТНОМИР» в Калужской области, которым управляет

наш земляк Руслан Байрамов. Часть помещений отремонтирована. Уже функционируют ресторан азербайджанской кухни и чайхана. Открытие планируется в январе. Там же состоится и очередная встреча бизнес-клуба, в который входят азербайджанские и российские предприниматели.

Ведём мы на сегодняшний день переговоры по открытию торговых домов Азербайджана с предпринимателями из Архангельска, Санкт-Петербурга, Ярославля, Новосибирска и Уфы. Так что «подвести итог», отчитаться, что «все поставленные задачи выполнены», мы не сможем никогда. Развитие торгово-экономических отношений – это процесс, в котором нет «финишной черты». Мы можем отметить, что в последние годы, не считая 2020 года с его пандемией, торгово-экономические отношения между Азербайджаном и Россией развивались стабильно, хорошими темпами, товарооборот рос фактически на 15-20% в год. Но есть потенциал и для дальнейшего роста. Приведу цитату из справки, подготовленной Минэкономразвития России: «По результатам проведённого анализа на основе данных ФТС России нереализованный потенциал несырьевого неэнергетического экспорта Азербайджана в Россию, по оценке на базе 2018 г., достигает 281 млн долларов (36,4% от фактических поставок 2018 г.), в том числе по агроэкспорту составляет около 216 млн долларов (расчёт производился только по открытым в базе ФТС





позициям). Среди крупнейших позиций азербайджанского несырьевого неэнергетического экспорта в Россию по величине нереализованного потенциала абсолютное большинство составляют агропродовольственные товары».

Среди перспективных направлений, на которых должны быть сконцентрированы усилия в краткосрочной перспективе: содействие увеличению экспорта вина, оценка потенциала и принятие плана действия по увеличению экспорта плодоовощных консервов, принятие плана действий по увеличению экспорта в РФ наиболее перспективной аграрной продукции, содействие экспорту промышленной продукции и изучение возможностей создания совместных производств в Азербайджане.

То есть потенциал есть, но его надо раскрывать. Два года назад на встрече в Сочи президенты наших стран подписали дорожные карты по развитию торгово-экономических отношений. В первую очередь предусматривалось снятие тех факторов, которые такому развитию мешают.

– И что это за факторы? Ведь торговля между нашими странами, если не ошибаюсь, беспопытная?

– Да, у нас режим свободной торговли. С этим проблем нет, но есть другие моменты, которые обе стороны себе ясно представляют, и они готовы в этом направлении работать. В основном это

вопросы чисто методологические, но есть и законодательные, и инфраструктурные. Например, большая часть азербайджанской алкогольной продукции поступает в Россию через Грузию.

– Через Дагестан разве не удобнее?

– На границе Азербайджана с Россией нет акцизного поста. Да и пропускная способность этого перехода была очень ограниченной. Было время, когда её казалось вполне достаточно, но грузопоток растёт, её возможности перестали соответствовать требуемым, поэтому принято решение построить на границе между Азербайджаном и Россией новый мост через реку Самур взамен устаревшей конструкции, возведённой ещё в 1957 году. Новый мост – пятипролётный, построен он при совместном финансировании России и Азербайджана. Строительство обошлось примерно в 21,5 миллиона долларов. Принято решение о создании такой инфраструктуры пунктов пропуска, которая позволит ликвидировать очереди на границе, особенно в сезон, когда большое количество сельхозпродукции идёт в Россию. Чтобы эта продукция приезжала к потребителям свежей. Также российская сторона согласилась создать на одном из пунктов пропуска акцизный пост, что поможет облегчить экспорт в Россию табачных изделий и алкогольных напитков азербайджанского производства.

ТОРГАШ, ПРОДАВЕЦ, ТРЕЙДЕР... КУПЕЦ!

– Уже сегодня во многих, даже небольших российских городах можно встретить и товары из Азербайджана, пусть и без этого бренда, и продавцов. Надо признаться, что торговать ваши соотечественники умеют, у меня лично есть и «свои» торговые точки, и «свои» продавцы...

– Мы уже вспоминали сегодня про Советский Союз, но при всём уважении ко всему хорошему, что было в ту эпоху, именно с того времени, наверное, тянется какой-то негативный шлейф в отношении представителей торговой профессии. Люди стеснялись торговать. Даже тем, что выращивали сами. Потому что к тем, кто занимался этим делом, многие относились с каким-то презрением.

Почему торговца гранатами называли (да и сейчас порой называют) «торгашом», а торговца нефтью – «трейдером»? Чувствуете разность звучания? Ведь и там и здесь – продукт. От работы продавца гранатом пользы не меньше...

– И уж точно больше, чем от работы торговца оружием...

– Да, к тому же мало кто представляет, с какими рисками сталкиваются эти люди. Сколько сложностей: это и финансовые форс-мажоры, и природные катаклизмы, и бандиты...

– ...и проверяющие-контролирующие органы.

– Сколько нюансов надо учитывать, чтобы в конечном итоге заработать прибыль – для содержания своей семьи, для развития своего бизнеса. Уметь торговать, на мой взгляд, – это тоже дар! Товар надо суметь найти, привести, сохранить в соответствующем виде, суметь представить-продать и так наладить отношения со своим покупателем, чтобы он никуда и ни к кому больше не обращался.

Многие молодые азербайджанцы стесняются сегодня, что их родители работают в торговле. А ведь должны радоваться. Ведь именно на заработанные ими деньги учатся они порой на юристов, экономистов, врачей и артистов. Не надо этого стесняться. У меня в семье торговцев не было, наоборот, были те, кто боролся со спекуляцией, но, получив определённый жизненный опыт, я теперь понимаю, что это целое сословие, которое может и самих себя обеспечить, и налоги государству заплатить. Если задуматься, понимаешь, что это профессия, без которой так же невозможно, как без врачей или учителей, как без работников коммунальной сферы.

Нужно поднять престиж этой профессии на другой уровень. Ведь есть целый пласт азербайджанских семей, представители которых в этом деле давно работают и преуспевают. И почему им этого своего семейного дела нужно стесняться? «Торгаш» может стать «трейдером» и довольно уважаемым человеком. С хорошим доходом.

– Помимо английского «трейдер», есть и хорошее русское слово «купец»! Гордо оно когда-то звучало! Из поколения в поколения дело передавалось...

– Совершенно верно. Этой профессии не надо стесняться. Надо её развивать и правильно позиционировать. Когда я, как торгпред, окунулся в эти реалии, когда увидел, сколько азербайджанцев работает в данной отрасли не год-два, а десятилетия, я задумался о том, почему бы не организовать системную работу подготовки такого рода специалистов – «трейдеров» овощей и фруктов. Может быть, кто-то посчитает эту идею утопической, но есть в ней и рациональное зерно. Люди могут и должны работать в торговле профессионально и системно.

Когда-то после окончания аспирантуры меня пригласили работать риск-менеджером в азербайджанскую нефтяную компанию. С моим участием в Азербайджане фактически появилась и стала уважаемой профессия страхового агента, которая до этого тоже воспринималась в обществе не слишком хорошо.

Главное, чтобы мне хватило сил и креатива... В МГИМО, на факультете прикладной экономики и коммерции, где находится и моя экологическая кафедра,

есть и такое направление подготовки, как «Торговое дело». И я, сравнивая возможные перспективы с тем, что мы сделали на страховом рынке Азербайджана, задумываюсь о том, что нужен курс по подготовке таких «трейдеров» или «купцов». МГИМО уже запустил магистратуру профессиональной подготовки «Атташе по вопросам сельского хозяйства», потому что Россия занимает первое место по экспорту зерновых, растёт продажа мяса, российского мороженого, кондитерских изделий. А значит, нужны люди, которые могут продавать это на международном уровне профессионально. Ведь это тоже своего рода «борьба за влияние».

– Чтобы перестали, наконец, говорить о прелестях швейцарского шоколада. Мы-то знаем, что российский вкуснее!

– Если честно, то да. Мы всегда мало уделяли внимания какой-то «обёртке», правильному представлению. Если сегодняшний мир этого требует, давайте обратим на это внимание. У нас есть азербайджанская продукция, хорошая продукция. Осталось её правильно упаковать, представить, до-ставить и продать.

НАЗЛО ПАНДЕМИИ

– В одном из интервью вы говорили о необходимости развивать не только торговлю между Азербайджаном и Россией, но и сотрудничество в области инноваций, инвестиций. Насколько этот процесс можно назвать успешным?

– Это вектор нам задаёт Президент Азербайджанской Республики, уважаемый Ильхам Гейдарович. Мы лишь обязаны достойно выполнить данное нам поручение. Азербайджан и Россия такое сотрудничество действительно укрепляют. В конце прошлого года был подписан документ, а в марте члены Экспертной рабочей группы, в состав которой вошли ректор Азербайджанского государственного университета нефти и промышленности Мустафа Бабанлы, ректор Азербайджанского технического университета Вилаят Велиев, ректор Азербайджанского университета архитектуры и строительства Гюльчохра Мамедова, тогдашний директор Института образования, а ныне министр образования Азербайджана Эмин Амруллаев, руководители отдела юридической экспертизы и отдела мониторинга ОАО «Азербайджанская инвестиционная компания» Мамед Баладжанов и Турал Оруджев, приезжали в Москву, где посетили инновационный центр «Сколково», технопарк «Калибр», встречались с ректором МГУ Виктором Садовничим и ректором РГХУ Александром Мажугой. Организовали и принимали участие в этих встречах и представители Минэконом-

развития России. Планировалась ответная поездка в Азербайджан, но пандемия наши планы затормозила. Затормозила, но не разрушила.

Несмотря на ограничительные меры, работа в этом направлении не останавливалась. Так, 15 июня нынешнего года на состоявшейся встрече сопредседателей российско-азербайджанской Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству (МПК), заместителя Премьер-министра Азербайджанской Республики Шахина Мустафаева и заместителя Председателя Правительства Российской Федерации Алексея Оверчука, было объявлено, что стороны согласовали проект дорожной карты о сотрудничестве в сфере инновационного развития и цифровой экономики.

– Раз уж мы заговорили про пандемию, насколько сильно она сказалась на деятельности торгового представительства?

– Когда всех закрыли на карантин, встал вопрос: как двигаться дальше? Жалко упускать время. И как-то так удачно сложилось, что мы вместе с Марией Суворовской, генеральным директором «Бизнес-Диалог Медиа», которую мы попросили возглавить наш бизнес-клуб, решили проводить на регулярной основе каждые две недели бизнес-встречи по интересующим нас тематикам: сельское хозяйство, лёгкая промышленность, туризм, e-commerce, банковско-финансовый сектор, логистика и т. д. Мы приглашали на них заинтересованных лиц и в Азербайджане, и в России, а сами являлись своего рода координаторами, модераторами этих встреч. Очень нас поддержал Азербайджанский фонд поощрения экспорта и инвестиций (AZPROMO). Не могу не отметить и роль торгового представителя России в Азербайджане Руслана Загитовича Мирсаяпова. Он на этом посту работает с начала года и активно включился в наш общий процесс. Очень много состоялось интересных встреч, контактов. Плюс мы и отдельно в онлайн-режиме встречались с представителями регионов, но самое главное – это всё-таки то, что по итогам встреч были заключены конкретные соглашения между азербайджанскими и российскими компаниями. Например, «Капитал-ПРОК», лидер в сфере продаж товаров для аграрного индустриального сектора и хозяйств населения, заключил контракт с одной азербайджанской структурой и сейчас очень активно развивает тему представления своей продукции в Азербайджане. К тому же они там смотрят на сотрудничество более широко и договариваются с университетами о подготовке кадров. В Азербайджане, возможно, это будет сельхозуниверситет в городе Гянджа, в России основной упор делается



на сельхозуниверситет в Ставрополе. То есть практический результат работы налицо. К сожалению, в конце сентября нам опять пришлось встречи заморозить. На этот раз причина была связана в первую очередь с военными действиями в Азербайджане... Но эта работа была очень полезна, мы обязательно её возобновим с февраля следующего года.

«ЧЕЛОВЕК ДОЛЖЕН ВСЕГДА ОСТАВАТЬСЯ ЧЕЛОВЕКОМ»

– Раз уж речь о войне всё-таки зашла... Я, как и вы, родом из СССР, и для меня каждая война на его бывшей территории – это война гражданская. У меня не повернется язык в разговоре про этот конфликт сказать: «Мне интересно...» Интересным может быть кино про войну, сама война интересной быть не может. Со мной в советской ещё армии служили ребята из разных республик, и с тех пор я не хочу выбирать, кто из них больше прав. Для меня сейчас главное, что перестали стрелять. И мне очень понравились ваши слова: «Высокий интеллект и железная логика способны уладить даже самые сложные конфликты». Вот бы действительно так. Почему не получилось и что будет дальше? Ваше мнение?

– Я считаю, что от той ситуации, которая сейчас сложилась, выиграют не только обе

страны, но и весь регион. Армения все эти 30 лет практически находилась в блокаде. Ведь с основным партнёром – с Россией – общих границ у неё нет. Сегодня война закончена. Думаю, что впереди – восстановление отношений, восстановление экономики, разблокировка транспортных коридоров. Всё это приведёт к развитию этого региона. Будет регулярно работать коридор из Карабаха в Армению, будет регулярно работать и возрождаемый коридор в Нахичевань через территорию Армении.

И армянское население, которое остаётся жить в Азербайджане, в Карабахе, оно тоже выиграет. Я в этом не сомневаюсь. Наладятся связи, откроются новые возможности. Наш президент заявил о крупных инвестициях в этот регион – на восстановление дорог, зданий, инфраструктуры и т. д.

За прошедшие 30 лет Азербайджан на своей территории смог построить промышленность, увеличить доход на душу населения. Наша страна даже с такой большой проблемой, с которой вошла в независимость – с миллионом беженцев, с оккупацией 20% своей территории, – смогла выстроить экономику, возродить виноделие, сельское хозяйство, нефтегазовую промышленность, включиться в большие международные проекты, построить порт, нефтяные трубопроводы, наладить международные транспортные коридоры. Азер-

байджан всё это смог сделать. Что выиграла Армения и что выиграла эта территория от 30-летней блокады? Ничего. Они, на мой взгляд, просто потеряли эти 30 лет. Огромное количество людей эмигрировало как из Карабаха, так и из самой Армении. Те проекты, которые предлагались Гейдаром Алиевым – трубопроводы, которые мы могли бы провести через их территорию, – были отклонены.

Я думаю, что подписание этого трёхстороннего заявления – событие историческое, от которого выиграют все. Мне кажется, мы перешагнули через какой-то очень важный рубеж. И роль России в этом колоссальная. Достигнутые договорённости позволяют нам положить конец вражде, начать сотрудничество, постепенно наладить добрососедские отношения. Поэтапно – очистив эту землю от мин, восстановив инфраструктуру, вернув жителей, беженцев, открыв границы, открыв транспортные коридоры. И тогда, надеюсь, потихонечку наши люди снова научатся общаться, дружить. Общаются же между собой армяне и азербайджанцы в России, Америке, Турции и во Франции! Я знаю очень много фактов, когда азербайджанцы помогали армянам, а армяне – азербайджанцам. Человек должен всегда оставаться человеком. Независимо от национальности.

**Беседовал
Алексей Сокольский**



ОНЛАЙН-ДИАЛОГ В ПАНДЕМИЮ

БИЗНЕС-КЛУБ ТОРГОВОГО
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА
АЗЕРБАЙДЖАНА В РОССИИ ПОКАЗАЛ СВОЮ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ



Торговое представительство АР в РФ совместно с журналом Russian Business Guide в апреле этого года открыло онлайн-площадку для дискуссий по сотрудничеству Азербайджана с Россией в разных отраслях.

В рамках мероприятий бизнес-клуба состоялись онлайн-заседания для обмена лучшими практиками и опытом взаимодействия между бизнесами двух стран. Логистика, электронная коммерция, медицина, фармацевтика, туризм, инновации, АПК, финансовый сектор — это отрасли, которые обсуждались в онлайн-формате. В дискуссиях, посвящённых сотрудничеству, приняли участие эксперты, представители бизнеса, органов власти, общественных объединений предпринимателей, СМИ.



Календарь онлайн-встреч бизнес-клуба – 2020 открылся «горячими» темами 30 апреля: «Влияние пандемии на перевозки азербайджанских экспортных грузов в Россию», «Логистическая поддержка вывоза азербайджанской продукции на региональные рынки России».

Участники мероприятия, «сильные игроки» на рынке логистики, обменялись опытом и достижениями в сотрудничестве России и Азербайджана. Предложения по поддержке поставок торговой продукции высказали эксперты профильных компаний, представители правительственных и общественных структур. Конференцию поддержал Азербайджанский фонд поощрения экспорта и инвестиций (AZPROMO).

Руслан Алиев, торговый представитель Азербайджана в России, ознакомил членов дискуссии с историей создания бизнес-клуба, открытого как неформальная

площадка для общения, обмена опытом и мнениями, образования новых бизнес-связей.

Участники круглого стола пришли к общему мнению о необходимости рекомендовать государственным органам и деловым кругам двух стран шире использовать оказание услуг в электронном формате и в режиме «одного окна», логистическим компаниям изучить накопленный в отрасли положительный опыт, транспортным и страховым компаниям Азербайджана изыскать взаимоприемлемые формы сотрудничества.

В целом участники мероприятия отметили, что в условиях распространения коронавирусной инфекции особую важность приобретает обеспечение стабильности международной торговли и бесперебойности грузоперевозок между странами.

Своевременность и актуальность проведенного мероприятия оказали положительное влияние на дальнейшее развитие двусторонних торгово-экономических отношений.



Заседание онлайн-семинара 21 мая было посвящено обмену инновационными разработками между двумя странами в области растениеводства и животноводства. Эксперты и представители компаний обсудили условия для реализации успешных инвестпроектов в области АПК.

Так Салис Каракотов, генеральный директор АО «Щёлково Агрохим», презентуя свою компанию участникам дискуссии, отметил, что разрабатываемые агротехнологии нужны Азербайджану как стране, преимущественно ориентированной на



производство сельхозпродукции. Алексей Большаков, представитель АО «Россельхозбанк», рассказал о возможностях краткосрочного и инвестиционного кредитования.

Участники дискуссии – представители компаний «Аграрные закупки и снабжение», «Капитал-ПРОК», «Виктория Эстейт», «Россельхозбанк», Azersun Holding, «Щёлково Агрохим» – подчеркнули важность диалога, обсудили возможности дальнейшего эффективного взаимодействия и единогласно признали, что сельское хозяйство – один из приоритетов сотрудничества России и Azerbaijана.



Видеоконференция с участием торговых представителей АР в КНР, ОАЭ и Восточной Европе, торговых представителей РФ в АР, Германии и Венгрии, состоявшаяся 1 июня в закрытом формате, была посвящена обмену лучшими практиками и опыту представления бизнеса Azerbaijана и России в других странах.



Очередная встреча на дискуссионной площадке 11 июня состоялась в кризисный для всей туристической отрасли период. В онлайн-беседе приняли участие Государственное агентство по туризму Azerbaijана, РГУТИС, Федерация рестораторов и отельеров РФ, руководители региональных ТПП, владельцы и руководители туристических объектов, музеев, отелей России и Azerbaijана.

За круглым столом обсуждались антикризисные практики. Были подчеркнуты важность дискуссионной площадки и ак-



туальность темы обсуждения. Севиндж Маммадова, советник аппарата торгового представителя Azerbaijанской Республики в РФ, выразила надежду, что, несмотря на то, что туристическая отрасль первой понесла большие убытки в связи с коронавирусом, она постепенно восстанавливается и наберёт обороты: «А мы, в свою очередь, всегда открыты для дальнейшего диалога и разных форм сотрудничества».



Вопросы экспорта, инноваций, инвестиционных проектов в фармацевтике обсуждались 25 июня текущего года.

При участии торгового представителя

АР в РФ, представителей AZPROMO, ТПП Москвы и регионов, Ассоциации российских фармацевтических кластеров и предприятий темой дискуссии стало взаимодействие Azerbaijана и России в области медицины и фармацевтики.



Проект «Дары Azerbaijана» рассмотрен онлайн 13 июля 2020 года. Представители компаний «Azerbaijанский фонд поощрения экспорта и инвестиций» – AZPROMO (совместная государственно-частная инициатива, созданная Министерством экономики Azerbaijана), «Крокус Интерсервис», «СЕРКОНС», «Твой



Дом» обсудили новые возможности для экспорта азербайджанской продукции в РФ. Участники дискуссий пришли к выводу, что одним из основных направлений стратегии развития отрасли является стимулирование производства экспортно ориентированной продукции.

Главный консультант аппарата торгового представителя Азербайджанской Республики в Российской Федерации Намиг Халилов ознакомил участников дискуссии с проектом «Торговый дом Азербайджана», представляющим собой комплексную систему поддержки азербайджанских экспортёров и продвижения азербайджанской продукции на российский рынок. Проект «Дары Азербайджана», разработанный Торговым представительством АР в РФ, воплощает идею открытия разноформатных магазинов/стендов азербайджанской продукции в Москве и регионах страны. Бренд включает в себя винные и чайные дома и сеть концептуальных магазинов, которые представлены в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Уфе, Ярославле, Астрахани, Архангельске и Красноярске.

должна сохраниться и в следующем году. На видеоконференции подведены итоги 2019 года, составлен прогноз дальнейшего развития практик на 2020-2024 гг., обсуждены темы влияния COVID-19 на e-commerce.

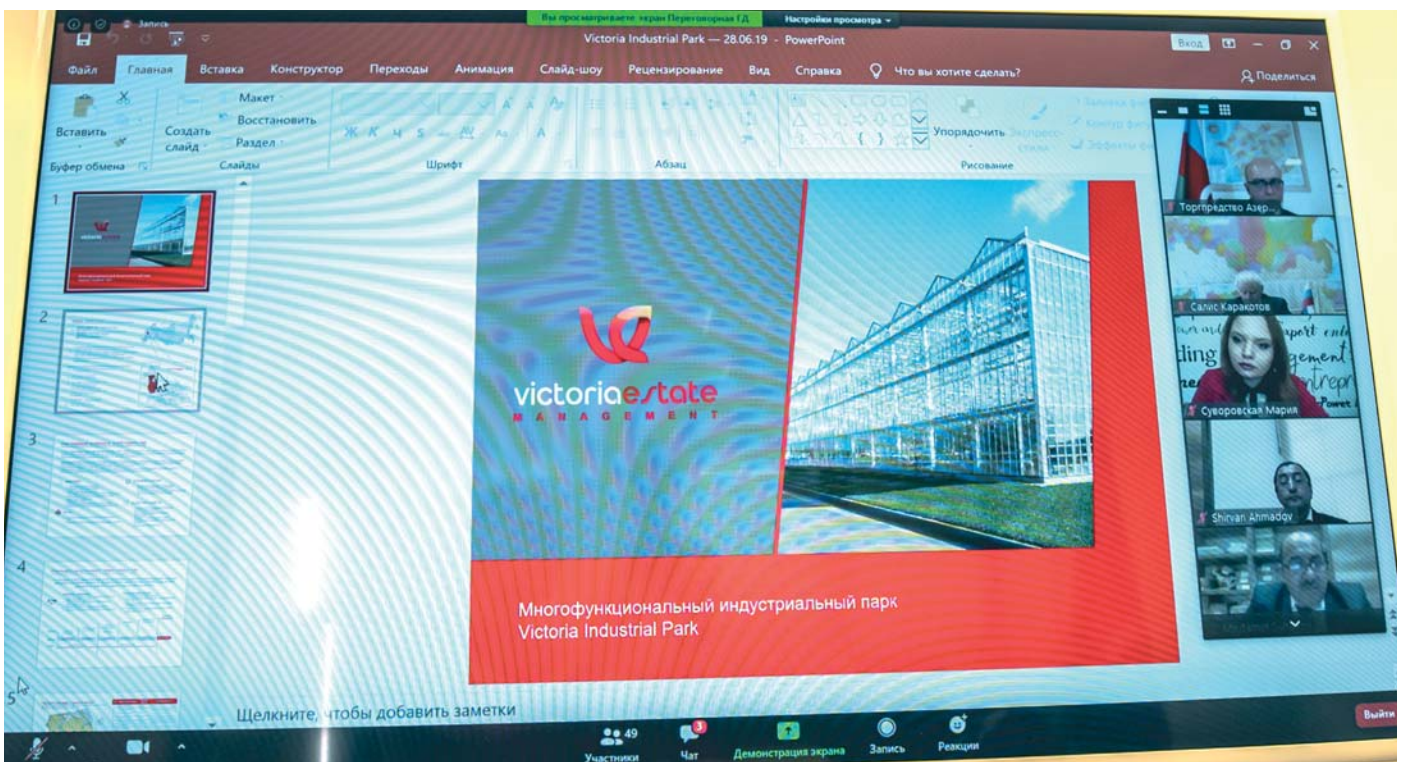
Руслан Алиев, торговый представитель Азербайджана в России, отметил, что тема IT находится под пристальным вниманием президентов Азербайджана и России: «IT-сфера развивается в Азербайджане, возможно, не так быстро, как в Российской Федерации. Но последние цифры говорят о том, что этот сектор является довольно интересным для азербайджанских предпринимателей».

Руслан Мирсаяпов, торговый представитель РФ в АР, подчеркнул, что рынок Азербайджанской Республики очень интересен представителям электронной коммерции РФ: «На сегодняшний день уже есть серьёзные переговоры бизнес-структур по выходу на азербайджанский рынок. Наши компании видят и покупательную способность населения Азербайджана, и то, как активно развивается сфера IT-услуг в стране».

Айхан Гадашев, глава департамента Центра анализа экономических реформ и коммуникации, руководитель портала Azehport, выступил по вопросу развития электронной коммерции в Азербайджане: «Одна из наших главных миссий – продвижение азербайджанской продукции на электронных коммерческих платформах. Для этого мы сотрудничаем с более чем 15 платформами и готовы рассмотреть новые предложения».

Шахбоз Аманташев, руководитель «E-commerce Россия PVH», посвятил своё выступление теме электронной торговли в условиях пандемии, ситуации в России, Азербайджане и мире на рынке e-commerce: «Рынок делится на локальную и трансграничную торговлю. И в этом плане российский рынок показывает устойчивый рост по обоим направлениям».

Чингиз Пири-заде, директор по развитию бизнеса Cubics Technology, рассказал о программном обеспечении для электронной коммерции: «Brandonline – это профессиональная платформа электронной коммерции, способная легко адаптироваться под ваш бренд. Система содержит в себе



Устойчивый ежегодный рост экспорта азербайджанской продукции является чётким показателем эффективности создания торговых домов Азербайджана в разных странах.



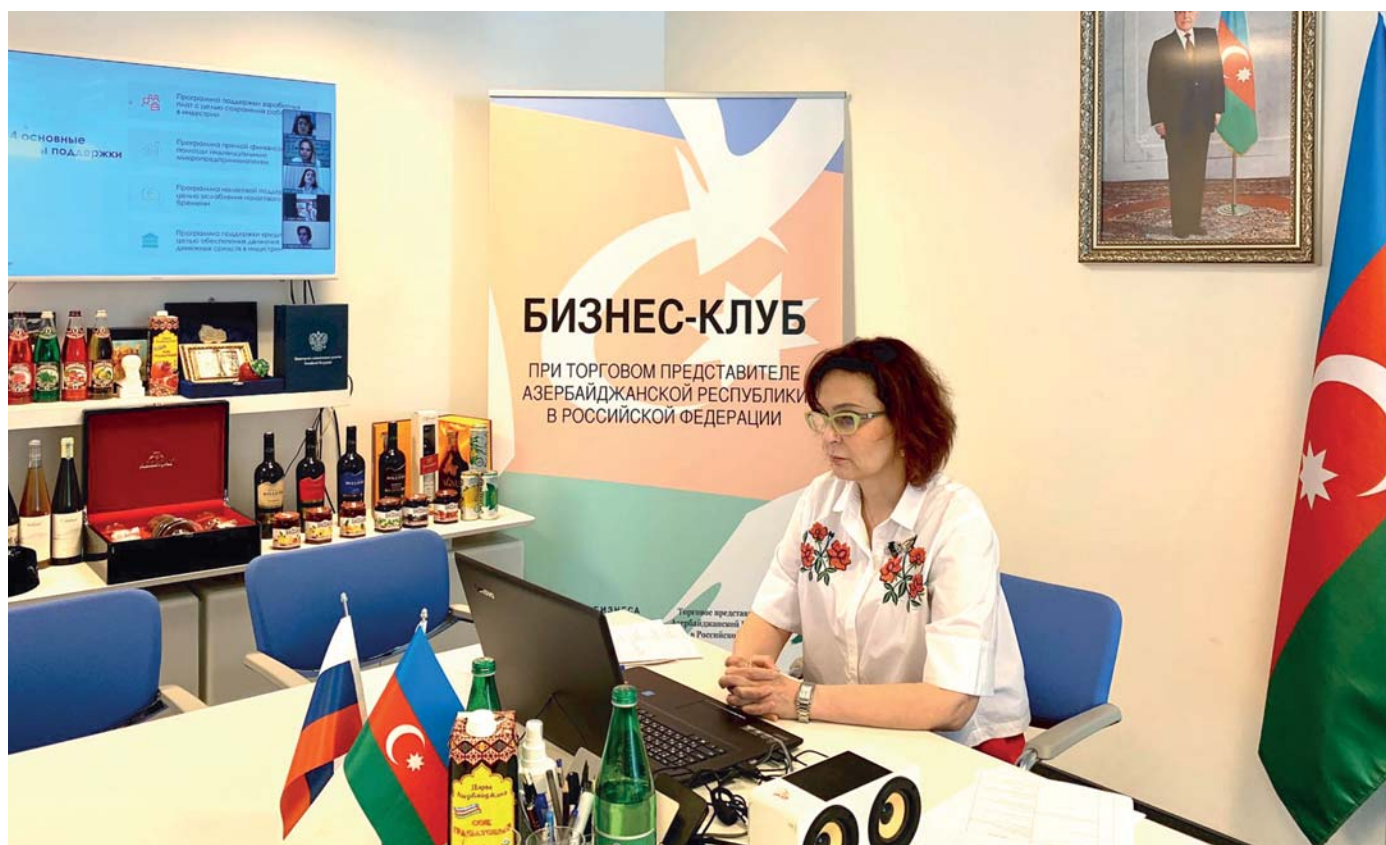
Очередное онлайн-заседание 23 июля было посвящено лучшим практикам Азербайджана и России в области электронной коммерции. По мнению экспертов, позитивная динамика в этом направлении

Алексей Фёдоров, председатель Совета ТПП РФ по развитию электронной коммерции, высказал мнение о консолидации рынка e-commerce, объединении игроков и наращивании ресурсов: «Консолидация приведёт к тому, что на рынке останется 2-3 крупных игрока, каждый из которых возьмёт на себя 20-30% рынка, также на плаву останутся специализированные и нишевые магазины. Мы с вами ещё увидим немало банкротств и закрытий».

модули интеграции с универсальными системами приёма платежей».

Игорь Селионов, вице-президент по развитию технопарка РАКИБ, осветил законодательные особенности электронной торговли в России: «Создавать законодательную базу для технологий очень сложно. Ни у кого в мире нет такого опыта, поэтому развитие технологий возможно только в рамках свободных экономических зон».

Алина Акиншина, генеральный директор Online Patent, рассказала об особен-



ностях маркетплейсов как места встречи продавцов и покупателей в период пандемии: «Переход в онлайн качественно снижает барьер копирования оригинальных обозначений, используемых экспортером, и повышает риски ведения бизнеса в отсутствие регистрации ключевых товарных знаков».

Сергей Егоров, директор по развитию СДЭК, высказался о проблемах, обусловленных влиянием пандемии на логистику при электронной торговле, связанных с «дороговизной таможенного оформления, отсутствием технологичных и доступных решений».

Мнениями по поводу экспорта-импорта консервированных овощей и фруктов, а также об особенностях позиционирования продукции на российском рынке обменялись эксперты отрасли 6 августа. На онлайн-площадке бизнес-клуба тему дискуссии обсудили руководители азербайджанских и российских компаний, производящих консервную продукцию, представители власти и СМИ, общественные деятели. Подчеркнута роль межрегионального партнёрства в экономическом взаимодействии России и Азербайджана.

Важной частью мероприятия стала презентация деятельности российских и азербайджанских производителей консервированной продукции. Состоялся обмен опытом по реализации товаров. Представители компаний – участников дискуссий Brightman, «Атлант Групп», «Конфазель», «БУТА», руководитель департамента по экспорту Azersun Holding, представители ТПП обменялись мнениями на актуальные темы.

Главный советник торгового представителя Намиг Халилов отметил, что азербайджанская консервная продукция соответствует мировым стандартам качества и в России эта продукция пользуется спросом.

Известный кулинар, телеведущий, блогер, эксперт по азербайджанской и узбекской кухне Сталик Ханкишиев высказал мнение о необходимости объединения маленьких азербайджанских компаний в крупные производства для удовлетворения в полной мере потребности российских крупных торговых сетей.

Участники онлайн-семинара высказали единодушное мнение о необходимости продолжения бизнес-дискуссий, которые влияют на расширение рынка консервной продукции, всё более востребованной российским потребителем.

За время ограничительных мер из-за пандемии объём интернет-торговли и услуг значительно вырос. Сотрудничество Азербайджана и России в области лёгкой про-



мышленности обсуждалось 20 августа на очередном онлайн-мероприятии Бизнес-клуба при Торгпредстве Азербайджана в РФ.

Было отмечено, что в последние годы в Азербайджане развитию текстильной отрасли, как одной из приоритетных отраслей лёгкой промышленности, уделяется пристальное внимание на уровне государства. Как следствие этой политики – данная отрасль демонстрирует стабильное развитие.

В рамках мероприятия рассмотрены лучшие практики производителей обеих стран.



Тема «HoReCa: сотрудничество Азербайджана и России в индустрии гостеприимства» 17 сентября продолжила цикл онлайн-встреч бизнес-клуба. На дискуссионной площадке обсуждались вопросы экспорта Азербайджана, практики и тренды России. Спикеры обозначили точки взаимодействия в индустрии HoReCa и отметили перспективы сотрудничества России и Азербайджана.

Дон Давид (Сахиб Давид Исрафилов), президент BBQ-ассоциации России, рассказал о популяризации и продвижении азербайджанской кухни в России и за рубежом.

Юнус Казимов, основатель лаборатории Dicaretto, которая производит мороженое джелато на передовом итальянском оборудовании по рецептам именитых ита-



льянских мастеров, представил свой опыт работы с ресторанным бизнесом России.

Рафаэль Алиев, коммерческий директор Dolce&Salato, обозначил проблемные точки в работе производителей с ресторанным сегментом.

О необходимости объединения усилий и помощи в продвижении услуг говорили директор Brightman BMC Афет Ахмедова, директор по продажам Balkhoorma Лейла Ахундова, представитель ресторанов «Бакинский дворик», создатель и совладелец Black Star Burger Юрий Левитас. Все участники круглого стола подчеркнули готовность к сотрудничеству с производителями продуктов питания.



Участники всех онлайн-мероприятий бизнес-клуба – 2020 отмечали, что в условиях распространения новой коронавирусной инфекции особую важность приобретает обеспечение стабильности международных отношений в области торговли между Азербайджаном и Россией.

В этом вопросе использование онлайн-платформ для дискуссий, продаж, поиска партнёров в период пандемии COVID-19 приобретает особую важность и, безусловно, будет продолжено в 2021 году.





ОЭЗ, промышленные парки и технопарки — основа экономического потенциала каждой страны, ведь именно они являются базой для расширения внутреннего производства, выполнения программы импортозамещения, а также открытия новых горизонтов для экспорта продукции страны-производителя.

РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ И ОЭЗ: УВЕРЕННОСТЬ В НАСТОЯЩЕМ, НАДЕЖНОСТЬ В БУДУЩЕМ

В ОКТЯБРЕ ЭТОГО ГОДА ЖУРНАЛ RUSSIAN BUSINESS GUIDE СОВМЕСТНО С ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТОЙ РФ ПРОВЁЛ КРУГЛЫЙ СТОЛ НА ТЕМУ «РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ, ОЭЗ, ТЕХНОПАРКОВ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ И ПОСТПАНДЕМИИ». ТОРГОВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ АЗЕРБАЙДЖАНА В РОССИИ РУСЛАН АЛИЕВ ПРЕДСТАВИЛ РОССИЙСКОМУ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВУ ДЕЙСТВУЮЩИЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПЛОЩАДКИ АЗЕРБАЙДЖАНА.

Республика Азербайджан представляет собой привлекательный регион для иностранных инвесторов, прежде всего благодаря выгодному географическому положению, логистическим возможностям, дипломатическим и торговым отношениям с зарубежными странами, а также благоприятному инвестиционному климату.

В соответствии с «Примерным положением об индустриальных парках», утверждённым указом президента Азербайджанской Республики в 2013 году, на промышленных площадках страны применяется ряд стимулирующих мер. Среди них: льготы в сфере налогообложения и таможи; обеспечение индустриального парка инфраструктурой; установление минимальной арендной платы за земельный участок; выдача льготных кредитов; упрощение административных процедур; организация услуг по эффективному осуществлению предпринимательской деятельности; применение льготных тарифов на тепло- и электроэнергию, воду и газ, очистку сточных вод и вывоз бытовых отходов.

КРУГЛЫЙ СТОЛ

Мероприятие началось со вступительного слова вице-президента Торгово-промышленной палаты РФ Дмитрия Курочкина. О новой архитектуре промышленной инфраструктуры рассказал директор Ассоциации кластеров и технопарков России Андрей Шпиленко. Анализ деятельности



и эффективности особых экономических зон представили председатель Совета ТПП РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике Владимир Гамза и руководитель Центра отраслевой экономики НИФИ Минфина России Инна Рыкова. Антикризисные стратегии развития промышленных площадок обсудили председатель совета директоров технопарка «Калибр» Михаил Коган и генеральный директор «М2-Подольск» Мария Воронова. О строительстве инвестиционных проектов в ИП и ОЭЗ в период пандемии доложил советник директора по развитию ПСО-13 Святослав Пулинец. Специфику и механизмы реформирования и запуска новых предприятий в период пандемии осветили генеральный директор Kaleva Константин Бутузов и Иван Серебренников (индустриальный парк «Белый Раст»). Гарантийный механизм поддержки предпринимателей показал исполнительный директор Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы Антон Купринов. Модераторами дискуссии выступили главный редактор Russian Business Guide Мария Суворовская и председатель редакционной коллегии издания Вадим Винокуров.



ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ И ПРОМЫШЛЕННЫЕ РАЙОНЫ АЗЕРБАЙДЖАНА

В рамках круглого стола Руслан Алиев рассказал об азербайджанских индустри-



альных парках, а также о развитии промышленных районов страны. Стоит отметить, что они открыты для российских инвесторов и готовы к сотрудничеству.

Сумгаитский химический индустриальный парк был создан указом президента Азербайджанской Республики в 2011 году. Его площадь составляет почти 510 га. В парке предусмотрена вся инфраструктура и условия для полноценной работы резидентов и других производителей по принципу «запусти и производи». На сегодняшний день парк насчитывает 21 резидента, в том числе производителей агрохимии, медицинской, бытовой, строительной и автомобильной химии. Площадка обеспечивает рабочими местами 5180 человек. В парк вложено 4,9 млрд манатов, сумма планируемых инвестиций составляет 5,3 млрд манатов.

Пираллахинский индустриальный парк начал свою деятельность в 2016 году на территории Пираллахинского района города Баку. Его предприятия специализируются на производстве лекарств и медицинской техники. Создателя парка преследовали следующие цели: обеспечение устойчивого развития ненефтяного сектора, поддержка и развитие предпринимательства, развитие конкурентоспособности в промышленном секторе посредством внедрения инновационных технологий, поддержка и развитие фармацевтической промышленности, снижение зависимости от экспорта фармацевтической продукции, повышение местного производства для удовлетворения спроса населения на лекарства, создание рабочих мест в промышленном секторе. На территории площадки располагаются пять резидентов, среди которых ООО R-Pharm, ООО Diamed Co, ЗАО Caspian Pharmed, ООО IFFA, ООО Absheron Saffron Ltd. Сумма вложенных инвестиций в Пираллахинский индустриальный парк составляет на сегодня 29,0 млн манатов, при этом запланировано инвестировать ещё 188,8 млн манатов.

Становление Балаханского экоиндустриального парка в г. Баку берёт своё начало в 2011 году. Хотя площадь его составляет немногим больше 8 га, на территории комфортно себя чувствуют 19 резидентов, видом деятельности которых является переработка пластмассовых и резиновых изделий, отходов электрических и электронных устройств, батарей,

цветных металлов и кабелей, опасных бытовых отходов. Трудится на этих предприятиях 569 человек.

Промышленные кварталы имеют большое значение для развития малого и среднего предпринимательства, организации производственного процесса, укрепления кооперативных связей и решения других вопросов. На их территории предусмотрено создание внешней и внутренней инфраструктуры.

Промышленные кварталы подразумевают формат работы, позволяющий расположить их даже в маленьких районах страны. На данный момент в каждой экономической зоне Азербайджана планируется создать по одному промышленному кварталу.

В соответствии с законодательством Азербайджанской Республики резидентам промышленных кварталов предоставляется ряд льгот, среди которых освобождение на семь лет от некоторых налогов и пошлин, определение минимальной арендной платы за землю и здания, выда-



ча льготных кредитов, упрощение административных процедур, организация услуг по эффективному осуществлению предпринимательской деятельности.

На данный момент на территории страны ведут свою деятельность несколько промышленных кварталов – Нефчалаинский, Сабирабадский и Масаллинский. Управляющей компанией промышленных зон является ОАО «Азербайджанская инвестиционная компания».

Развитие ОЭЗ, индустриальных и промышленных парков в Азербайджане сложно недооценить. Развитие регионов страны позволит восстановить многие промышленные секторы экономики. Так, развитие технических видов растениеводства позволит наладить производство текстильной отрасли, а также ковроткачества.

Особая роль в период пандемии но-



В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ НА ТЕРРИТОРИИ АЗЕРБАЙДЖАНА УСПЕШНО ФУНКЦИОНИРУЮТ ШЕСТЬ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ И ПЯТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ. СТОИТ ОТМЕТИТЬ, ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА УЖЕ В ПРОШЛОМ ГОДУ БЫЛА СУЩЕСТВЕННО УВЕЛИЧЕНА, ЧТО ПОЗВОЛИЛО СНИЗИТЬ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ИМПОРТА.

вой коронавирусной инфекции отведена Пираллахинскому промышленному парку, где в последние годы началось строительство нескольких фармацевтических фабрик, а также планируется создание специализированного кластера по производству лекарств и изделий медицинского назначения. Два резидента парка начали свою работу в 2019 году: в мае состоялось открытие фабрики ООО Diamed Co по производству 150 миллионов одноразовых шприцев в год, а в декабре было введено в строй азербайджанско-российское СП Hayat pharm, рассчитанное на производство 500 миллионов таблеток и капсул ежегодно. В будущем СП планирует производить более 89 наименований лекарственных препаратов, а мощности предприятия рассчитаны не только на удовлетворение потребностей внутреннего рынка, но и на экспорт продукции в Грузию, Иран, Турцию, Германию, Швейцарию, Украину, страны Центральной Азии.

АЗЕРБАЙДЖАНСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ – ЛЮДИ ГОДА 2020



В Конгресс-центре Торгово-промышленной палаты РФ состоялось торжественное вручение II премии «Russian Business Guide. Люди года». Открыл премию-2020 вице-президент ТПП РФ Максим Фатеев.

Впервые в рамках премии состоялось награждение в номинации «Деловое сотрудничество России и Азербайджана».

В числе представителей азербайджанского бизнеса, которым были вручены награды: «МБА-Москва», сеть гипермаркетов Crocus Group «Твой дом», компания SAVALAN ASPI WINERY, клиника «Центр-Эстет», в специальной номинации «За вклад в развитие рынка коммерческой недвижимости» победил Год Нисанов.

Банк «МБА-Москва» стал лауреатом премии «RussianBusinessGuide.Людигода-2020» в номинации «Деловое сотрудничество России и Azerbaijan». Награду получил председатель правления «Международного банка Azerbaijan – Москва» Заур Фахраддин оглы Гараисаев. Банк работает в России с 2002 года и оказывает клиентам полный спектр финансовых услуг. Особое внимание банк уделяет новой стратегии, одними из приоритетных направлений которой являются поддержка внешнеэкономической деятельности компаний и содействие увеличению торгового оборота между Россией и Azerbaijan.

В этой же номинации награду получила сеть гипермаркетов **Crocus Group «Твой дом»**.

Crocus Group – одна из ведущих и крупнейших девелоперских компаний России, основанная в 1989 году. Общая площадь реализованных ею проектов превышает 4 млн м². Сеть гипермаркетов «Твой дом» начала строиться в 1998 году: первый магазин под этим брендом был открыт на Каширском шоссе, второй – в «Крокус-Сити». Ныне в сети пять гипермаркетов в Москве и области и один – в Воронеже. Гипермар-





щивание винограда и производство высококачественных вин.

Опираясь на богатый опыт итальянских специалистов, компания возрождает искусство виноделия в местности с уникальными климатическими условиями, у подножья Большого Кавказа в долине Савалан. Сегодня SAVALAN ASPI WINERY – крупное винодельческое предприятие с собственным заводом, на котором для создания неповторимых вин используют самые современные технологии в лучших традициях итальянского качества. Традиции и мастерство итальянских технологов и потомственных азербайджанских виноградарей воплотились в восхитительных высококачественных винах марки SAVALAN, уже ставших символом мирового признания азербайджанской продукции. На счету вин SAVALAN – ряд высоких

кетей «Твой дом» – мир красивых вещей, мегаполис творчества, хорошего настроения и особого стиля жизни. Там можно найти всё необходимое для обустройства дома и сада: текстиль, посуду, садовую, мягкую и корпусную мебель, предметы интерьера, осветительные приборы и многое другое. В гипермаркетах сети представлены тысячи мировых брендов. Награда была вручена Арифу Джабарову, управляющему гипермаркетом «Твой дом» в Одинцово.

В той же номинации «Деловое сотрудничество России и Азербайджана» награды были удостоены компания **SAVALAN ASPI WINERY**.

Основана она в 2007 году и своим основным направлением избрала выра-



наград престижнейших мировых выставок в области виноделия. На сегодняшний день азербайджанские вина поставляются в Россию, Украину, Польшу, Прибалтику, Нидерланды, Бельгию, Великобританию, Францию, Испанию, Японию, Турцию и Китай, где функционирует первый за рубежом азербайджанский винный дом. Почётную награду получил исполнительный директор компании SAVALAN ASPI WINERY Тимур Мамедов.

Клиника «Центр-Эстет» одержала победу в номинации «Бизнес для здорового поколения». В клинике, расположенной на Госпитальном Валу в Москве, признанные специалисты, мастера своего дела, применяют самые передовые методы в стоматологии и имплантологии. В клиентской базе клиники – около 10 тыс. пациентов, благодарных врачам «Центр-Эстет» за высококвалифицированную работу и чуткое, внимательное отношение. Награду получил основатель и руководитель ООО «Центр-Эстет», главный врач клиники Сабит Хагани оглы Алиев.

Поздравляем победителей и надеемся, что они и дальше будут вносить вклад в свои отрасли экономики России и укрепление российско-азербайджанских отношений!

Год Нисанов

В специальной номинации «За вклад в развитие рынка коммерческой недвижимости» победил Год Нисанов.

ГК «Киевская площадь» с 2015 года входит в первую сотню топ-200 российских компаний по версии Forbes. В холдинге работает около 26 тыс. человек. В портфеле группы компаний –



объекты, ставшие визитной карточкой Москвы: ТРЦ «Европейский», Radisson Collection Hotel, Moscow (гостиница «Украина») и «Radisson Славянская», флотилия Radisson Royal, отреставрированный группой компаний ансамбль Миусского депо, который стал самым посещаемым гастрономическим кварталом Европы.

Первый российский агрокластер «Фуд Сити» сегодня обеспечивает значи-

тельную часть потребностей Московского региона в свежих и натуральных продуктах напрямую от поставщиков. Сейчас ГК «Киевская площадь» открывает современный транспортный хаб мирового уровня «Щёлковский», ведёт строительство ТПУ «Нагатинская», реконструкцию «Олимпийского», который к 2023 году, сохранив спортивную функцию, станет крупнейшим спортивно-развлекательным комплексом в мире.



ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ



Бизнес-клуба Торгпредства

Азербайджанской Республики в Российской Федерации



АРАЗ АГАЛАРОВ: «МЫСЛИ О БУДУЩЕМ ПОЗВОЛЯЮТ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЁД, НЕСМОТРЯ НИ НА ЧТО»

АЗЕРБАЙДЖАН – ВАЖНЫЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ И ТОРГОВЫЙ ПАРТНЁР РОССИИ. В ФУНДАМЕНТЕ ОТНОШЕНИЙ ДВУХ ГОСУДАРСТВ ЛЕЖАТ ПРИНЦИПЫ ДОБРОСОСЕДСТВА И ВЕКОВЫХ ТРАДИЦИЙ. В АПРЕЛЕ БИЗНЕС-КЛУБ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА АЗЕРБАЙДЖАНА В РОССИИ СОБРАЛ НА СВОЕЙ ПЛОЩАДКЕ КРУПНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ, ЧТОБЫ ОЧЕРТИТЬ КОНТУРЫ ЭФФЕКТИВНОГО АНТИКРИЗИСНОГО ПЛАНА В УСЛОВИЯХ, ЗАДАННЫХ МИРОВОЙ ПАНДЕМИЕЙ. КАК ПРЕОБРАЗОВАТЬ ТОРГОВЫЕ СВЯЗИ И ОПТИМИЗИРОВАТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ – ЭТИ И ДРУГИЕ ВОПРОСЫ ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА RBG, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР БИЗНЕС-КЛУБА МАРИЯ СУВОРОВСКАЯ ОБСУДИЛА В ИНТЕРВЬЮ С ВЛАДЕЛЬЦЕМ И ПРЕЗИДЕНТОМ CROCUS GROUP АРАЗОМ АГАЛАРОВЫМ.

– **Араз Искендерович, спасибо, что согласились побеседовать с RBG.**

Мы переживаем непростые времена – весь мир и Россия. Ситуация с пандемией отражается на многих сферах жизни, в большей степени на экономике. На гибкость и прочность проверяется практически весь бизнес. Ещё до периода самоизоляции говорилось, что нужно сокращать логистические цепочки и затраты на логистику. Как, на ваш взгляд, изменится логистический мир после пандемии?

– Новых транспортных путей никто пока не открыл. Все перевозки осуществляются в основном через давно существующие порты: южнокорейский Пусан, порты Германии, Финляндии, которые обеспечивают поток товаров через Юго-Восточную Азию и Европу. Активно набирает обороты путь через Владивосток по железной дороге на Европу, т. е. контейнерные перевозки из Юго-Восточной Азии, в частности из Китая.

Приходит понимание, что нужно развивать транспортные связи и логистическую инфраструктуру внутри СНГ. Сегодня время товаров в пути – это большая финансовая нагрузка на бизнес. Оборачиваемость денег зависит от скорости доставки конечному потребителю, особенно для сельскохозяйственной продукции, где львиную долю стоимости продукта составляет именно расход на логистическую цепочку. Поэтому нам внутри страны нужны консолидационные склады, где этот товар собирался бы в зонах его производства и распределялся в зоне продажи. Развитая складская инфраструктура способствует росту внутреннего товарооборота, мы снизим зависимость от импорта сельско-

хозяйственной продукции.

– Подобную инфраструктуру уже пытаются создать в странах СНГ. Как вы оцениваете эту практику? И что может поменять ситуацию в лучшую сторону?

– Вы знаете, в советское время работала мощная система – потребительская кооперация. У сельхозпроизводителей скупали продукцию для переработки или прямой реализации конечному потребителю. Я думаю, это была хорошая практика, но на кустарном уровне: с точки зрения хранения и переработки не было такого оборудования, как сегодня. Если возродить систему с применением новых технологий – это стало бы хорошим триггером для экономического развития России.

– То есть всё новое – это хорошо забытое старое?

– Да.

– Вы недавно сказали важную и правильную вещь о том, что необходимо создавать такие технологические цепочки, которые позволят производить конечный продукт с использованием всего мирового потенциала. Как должна подстроиться под этот процесс логистика?

– Вы затронули болезненную для России тему. Приведу пример. Однажды я оказался на большом складе в Америке, который торговал живой декоративной рыбой. Я заинтересовался, как можно доставлять такой товар? Мне ответили: «У нас работает DHL, и мы готовы в течение 24 часов доставить в любую точку мира выбранную вами декоративную рыбку». Я понял, насколько

мы в этом отстали. Вы представляете, при отправке из Америки в Австралию рыба запечатывается в полиэтиленовый мешочек, закачивается определённое количество кислорода и морской воды, и они гарантируют своевременную доставку заказа.

У нас в своё время срывались поставки даже «Жигулей», «Лады» или другой техники из-за того, что мы не могли обеспечить наличие запчастей. До сих пор бизнес имеет дело с очень сложной процедурой затаможивания и растаможивания.

В 90-е годы мой сын занимался продажей русской сувенирной продукции в Америке. Мы отправляли контейнер из России. Американская таможня, получив груз, звонила и спрашивала, куда нам его доставить? Не то, что: приходите, заберите. Доставить в удобное место!

Растаможить контейнер в Штатах стоило довольно дёшево. США достигли невероятных результатов в технологических цепочках производства и распределения товарной продукции.

«Почему?» – спросите вы. Зайдём издалека. Японский телевизор в Америке стоит дешевле, чем у производителя в Японии. Я занимался закупками для магазина «Твой Дом» в 1997 году и не мог понять, как возможно, что вся японская продукция в Америке стоит дешевле, чем у производителя. Или почему пакистанские ткани, одеяла, полотенца на родине изготовителя стоят дороже, чем в США. Ответ был очень простой. Мы, допустим, купим 1000 телевизоров, а американцы покупают 100 000 единиц продукции в месяц. Дайте производителю такую же месячную программу закупок – получите подобную цену.







Сегодня географически Россия как раз находится на междупутье Юго-Восточной Азии и Европы. Мы могли бы использовать своё местоположение, если облегчим ввоз товаров на территорию РФ и, как следствие, удешевим стоимость. У нас разовьётся туризм, связанный с шопингом. К нам приедут люди за дешёвыми товарами, потому что мы могли бы их дёшево растаможивать, складировать и распределять. Это может стать сильным преимуществом по сравнению с Европой, где довольно дорогая таможня. Для нас станет более привлекательным и выгодным рынок товаров из Юго-Восточной Азии. Это касается и пошлины, и НДС.

Если проработать законодательную базу, изучив конкурентную среду стран-соседей, тогда можно заимствовать те алгоритмы и позиции, которые выгодно подчеркнут географическое положение

России для извлечения максимальной прибыли, увеличения занятости населения и роста ВВП.

– Будем ждать реализации лучших мировых практик на территории РФ. Хочу задать вам вопрос, который вам точно уже десятки раз задавали за период пандемии. Как сложившаяся экономическая ситуация отразилась на ваших бизнесах?

– У нас четыре основных направления бизнеса: сеть магазинов «Твой Дом», сеть «ТРК VEGAS», выставочная индустрия и строительный бизнес. К сожалению, закрыто было всё, кроме продовольственного отдела ТД «Твой Дом». Мы пережили много кризисов, в том числе и кризис 1991 года, когда был распад страны. Думая, переживём и это.

– Араз Искендерович, вы реализуете множество деловых и гуманитарных проектов, направленных на разви-

тие сотрудничества между Россией и Азербайджаном. Понятно, что кризис – это проблемы, но в то же время это и возможности. Например, торговое представительство активизировало заседания бизнес-клуба. Насколько в данный момент важен диалог бизнеса, в том числе в формате дискуссионных площадок?

– До распада СССР, когда наши страны были одним государством, Азербайджан являлся главной сельскохозяйственной житницей Советского Союза. Там производилось порядка 40 кг овощей и фруктов на душу населения. Это огромная цифра, потому что для СССР в среднем было 6 кг. Излишки продавались по всему Советскому Союзу. В любом городе можно было встретить азербайджанскую зелень, помидоры, огурцы и т. д.

После развала Советского Союза, в начале 90-х годов, у нас случился провал в сельскохозяйственном направлении, эти

позиции заняли другие независимые государства. Сегодня, по моему твёрдому убеждению, Азербайджан должен восстановить своё конкурентное преимущество, для этого у него есть все возможности. Это самая близкая субтропическая зона бывшего СССР от центрального региона и столицы, где производится абсолютно всё без парников, на открытом грунте. Ранние азербайджанские овощи могут поступать в огромном количестве в Россию. Я чувствую, что даже в условиях пандемии эти позиции быстро восстанавливаются, этим надо активно пользоваться. У компании «Крокус» есть все возможности предоставить необходимую инфраструктуру для плодотворного и взаимовыгодного сотрудничества. Тем более азербайджанская продукция – это знак качества.

Что ещё можно сделать в Азербайджане? Есть закрепившиеся понятия – Made in Italy или Made in Japan. Над брендом Made in Azerbaijan надо тоже работать. Создать службу, проверяющую продукцию на нитраты и полезные свойства, штамп (или лейбл) которой будет подтверждать безукоризненное качество продукции и делать её более приоритетной для потребителей. Такой спрос существует, его просто нужно закрепить.

– Я вижу, что такая работа ведётся и ваша команда «Крокус Логистик» вышла с инициативой собрать сельхозпроизводителей и поработать над этим брендом на территории РФ. Интересен ваш взгляд, насколько важно объединять предпринимателей двух стран и вести работу по организации

коммуникаций между Россией и Азербайджаном в рамках нашего бизнес-клуба, Торгово-промышленной палаты РФ или других общественных объединений бизнеса?

– Это очень важно. Я снова приведу пример. Мы все знаем Южную Корею как производителя всемирно известных брендов Samsung и Hyundai. В то время, когда она вставала с колен, были созданы сообщества, где государство фактически стимулировало объединение компаний и их выход на мировой рынок. Вы приезжали в любую точку мира – и в аэропорту вас встречали вывески Samsung. Наверное, все помнят это время. Создавалось ощущение огромной компании. Такой международный опыт показывает его эффективность. Можно объединить азербайджанских производителей и создать еди-





ный бренд с соответствующим качеством. Сегодня все хотят видеть на своём столе безвредные и экологичные продукты. Это даст дополнительный стимул для продвижения продукции из Азербайджана.

Ничто не заменит живое общение – ни социальные сети, ни виртуальные выставки, ни порталы, ни мессенджеры. Поэтому любая дискуссионная площадка, тем более связывающая инициативных людей бизнеса, даёт огромный результат. Это обмен опытом, обмен информацией, поиск взаимовыгодных решений.

Вообще, когда государство способствует созданию центра притяжения для торгового процесса, прежде всего через законодательную сферу, это стимулирует экономическое развитие. Тайвань, Гонконг, Сингапур, Дубай – все эти успешные страны стартовали, развивая торговую-экономическую среду. Приведённые примеры имеют тысячелетнюю историю, они поучительны. Необязательно самим производить товары, их можно выгодно купить и перепродать, но на этом страна заработает большие деньги. Подобные процессы зарождаются именно на торговых площадках.

– Живая среда лучше информационных технологий?

– Конечно!

– Араз Искендерович, как влияют на выстраивание бизнес-взаимодействия те гуманитарные проекты, которые вы и ваш сын Эмин Агаларов реализуете? Они помогают в формировании бренда Азербайджана?

– И снова обратимся к опыту других стран. Многие не понимают, почему испанские клубы стоят космических денег. За футболистов платят сотни миллионов долларов. Дело в том, что футбол – это спектакль. Известная фраза «Хлеба и зрелищ!» актуальна и сегодня. Испания как государство зарабатывает огромные деньги на своём футболе. И это не единственный случай, когда страна находит для себя стезю или преимущество, которое становится интересно другим.

Для Азербайджана в этом смысле приобрело знаковое значение музыкальное мероприятие «Жара» в Баку, ставшее уже международным. Август здесь – сказочное место, которое я люблю со времён молодости. Бриз моря, чудесные пляжи, ресторанчики на берегу – фантастические воспоминания.

Эмин, унаследовавший от меня трепет к азербайджанской атмосфере, хотел поделиться этим со своими коллегами. Постепенно фестиваль перерос в грандиозное событие в мире музыки, которому сегодня нет равных. Сюда приезжает до 2000 человек только артистов (исполнители, подтанцовка, музыканты, гримёры). Думаю, мы сегодня ещё не до конца понимаем значение «Жары» для популяризации Азербайджана. Потому этот проект важен для развития российско-азербайджанских отношений.

– Позволю себе в завершение философский вопрос. Что вдохновляет и мотивирует вас перевернуть сложные кризисные страницы и продолжать двигаться к большим поставленным целям?

– Сущность любого человека – смотреть вперёд и верить в лучшее. У меня мама прожила 100 лет. Но в любом возрасте у неё были далеко идущие планы, и это не давало ей стареть. Мысли о будущем – именно это позволяет двигаться вперёд, несмотря ни на что!

ЭТНОМИР – город диалога культур



Этнобизнес – одно из динамично развивающихся и инновационных направлений в современной России. Возможности данной отрасли оказывают положительное влияние на разные сферы жизни государства и общества, начиная от международных отношений и заканчивая укреплением дипломатических связей с другими странами.

Пионером этнобизнеса в России стал проект «ЭТНОМИР».

Его реализация началась ещё в 2006 году, а сегодня ЭТНОМИР – это самый большой этнографический парк-музей России, где уже, помимо ремесленных улиц, началось строительство инновационной школы с передовыми методами образования. Мы встретились с директором и владельцем ЭТНОМИРа Русланом Байрамовым, чтобы поговорить о философии бизнеса и узнать, как можно заработать деньги, показывая культуру страны.

– Руслан Фатталиевич, в 2006 году, приобретая эти красивые просторы, именно таким вы представляли себе ЭТНОМИР?

– Я представлял его больше! К 2020 году мы хотели завершить строительство, у нас даже был слоган «2020». Первые 5 лет была очень актуальна тема парка и событийных мероприятий, позже здесь были построены гостиницы. Концепция ЭТНОМИРа была перенаправлена в сторону городка, при этом мы смогли приобрести земли вокруг.

Концепции строительства не менялись. Менялась только скорость развития тех или иных проектов.

– Все интересные проекты начинаются с большой мечты. Вы говорили, что мир спасут дети нескольких культур. Как на этот проект повлиял тот факт, что вы – дитя двух культур?

– Очень сильно. Наличие минимум двух культур в семье – это история не только моей семьи, но и города Баку. Здесь самое главное, чтобы одна твоя идентичность не конфликтовала с другой. Как минимум потому, что ты не можешь сравнивать, кто лучше – папа или мама. Это играет большую роль.

– Общий знаменатель всего ЭТНОМИРа – диалог культур. Это даже больше философия, чем бизнес. Каким образом такую красивую идею можно было сформировать как бизнес-модель?

– Бизнесменом я стал случайно. Мечтал поступить на биохимику, потом на врача, также хотел учиться в МГУ на философском факультете. Но после армии я пошёл на юридический. С самого начала бизнес был способом продвижения своих идей. А мечты сделать хороший парк, реализовать детские фантазии и философские мысли, наверное, существуют в головах и сердцах многих людей. Здесь всё зависит от того, насколько у человека хватает безумства начать их осуществлять.

– Наверное, главное ещё – не останавливаться и постоянно мотивировать себя. Ведь это сложная задача – объединить в одном пространстве так много культур и конфессий. Это же непросто...

– На самом деле мотивировать себя не нужно, ты изначально достаточно замотивирован и потом просто ищешь способы и возможности воплотить в реальность то, что уже было задумано.

Жизнь меняется очень быстро, мы пережили 2 кризиса (2008 и 2014 года). За





это время трансформировались скорость реализации проекта и акценты. И в итоге мы создали такой прецедент частного парка, отеля и городка, где всегда доминирует философия.

Я всегда с юмором говорю, что в подобном проекте должны участвовать люди, которые на 51% думают о людях и на 49% – о себе и своей выгоде.

– В ЭТНОМИРе представлены как регионы России, так и другие страны. Парк развивается и ждёт новых инвесторов и партнёров. Какими они должны быть?

– В первую очередь это должны быть люди, которые верят в идею диалога культур, а не только монолога: человек должен быть готов впитывать как свою культуру, так и культуру других стран и народов. Люди, которые понимают, что на эффекте синергии и правильном кооперативном подходе можно добиться реализации и социальных, и философских, и бизнес-идей.

– Концепция развития ЭТНОМИРа говорит о том, что здесь будет не большой город...

– Да. Это может быть и город-парк. Или, как писал Маяковский, город-сад. Это была третья стадия развития. Думаю, она придёт позже.

Идею «просто парка» мы уже реализовали, «парк плюс отель» тоже воплотили. Сейчас пришло время реализовать

идею города. И поэтому мы строим здесь школу и посёлок. И сдаём землю нашим бизнес-партнёрам на 49 лет с правом пролонгации и всеми сетями, надеясь, что в этом городке когда-то будут жить, работать и радоваться жизни тысячи людей, которые станут принимать в выходные дни посетителей из Москвы и других регионов. И они будут выходить на улицу, посещать кафе или другие места, понимая, что рядом с ними близкие по духу люди, с которыми комфортно жить и сосуществовать.

Такие посёлки сообществ рождаются везде. Например, есть посёлки вегетарианцев или миллионеров.

Мы же хотим, чтобы это был городок диалога культур. И понимаем, что это очень тяжело. Требуется не только любовь к своей идее, здесь нужно чувствовать, понимать и принимать диалог культур и мир в его многообразии. Мы считаем, что такие люди есть, они могут здесь быть, сосуществовать и показывать пример взаимной интеграции.

– «Россия в ЭТНОМИРе» – это один из основных ваших проектов. Что он собой представляет и чем интересен для посетителей?

– Вообще, сама идея ЭТНОМИРа основывается на том, что человек сначала узнаёт свою родину, а потом весь мир. Сам парк «ЭТНОМИР» занимает 83 га, «Россия в ЭТНОМИРе» – 17 га. Это нужно, чтобы и россияне, и иностранцы прежде всего видели страну, в которой находится ЭТНО-

МИР. В 2016 году проект был представлен экспертному сообществу Агентства стратегических инициатив. Он был поддержан президентом. Были заключены соглашения, часть из которых уже реализуется. Мы хотим, чтобы здесь были построены павильоны всех 85 субъектов Российской Федерации. Уже строится дом Дагестана, там будет макет Дербентской крепости. 21 сентября 2019 года президент Татарстана подарил ЭТНОМИРу дом этой республики. В ближайшие годы наша работа будет направлена на то, чтобы «Россия в ЭТНОМИРе» была представлена всеми субъектами и их красоту смог увидеть весь мир.

Неким аналогом нашей идеи является ВДНХ. Она не закрывается вечером. Там каждый хранитель музея, владелец бизнеса просто «проживает» себя, свой регион и бизнес, является частью России.

– Фактически любой предприниматель из регионов России может приехать сюда со своими идеями и начать их здесь реализовывать. Не так ли?

– Мы предоставляем долгосрочную аренду земельного участка, даём все сети. Человек может построить свой дом. На период строительства нет никакой аренды. Составляем таблицы. У нас сейчас приветствуются производства, эко-производства, которые закладываются в культуру того или иного региона. Например, Поволжье – это рыба. Очень хорошая концепция павильонов была у Иркутска: они показывали нерпу. Идеально было бы

открыть павильон Камчатки. На Дальневосточном форуме всегда выставлялась Дальневосточная улица и была неделя Дальнего Востока.

В этом доме бизнесмены из регионов могут каждый день продавать продукцию, рассказывать про свою культуру и зарабатывать. Здесь не должно быть убыточного бизнеса.

Если каждый регион хотя бы неделю будет себя презентовать, то у нас 2 года будут постоянно сменяющиеся праздники регионов. Мы со многими дружим и многих знаем. Сама идея настолько сильна, что многие регионы хотят реализовать её именно у себя. Но я считаю, что первым местом её реализации должна стать Калуга, так как именно здесь родился данный проект. Здесь особая магия земли, много символов России, и Калуга недалеко от Москвы. Поэтому мы готовы взять на себя все административные и юридические вопросы, чтобы бизнесмен мог спокойно открыть дело и показать уникальность своего региона.

– Для бизнеса важна проходимость. Сколько человек ежегодно посещает ЭТНОМИР?

– К 2019 году нас посещало 900-950 тыс. человек в год. Посещаемость с



каждым годом росла в 2-2,5 раза. Вполне реально довести этот показатель до 3-3,5 млн.

– Совсем недавно вы показывали губернатору Калужской области проект «ЭТНОМИР Агро». Как пришла идея его реализации? И почему такой выбивающийся из концепции проект?

– В современном мире эффективной энергии и экологии он стоит на одном из первых мест. Нам понравились идеи новосибирской компании iFarm, и за полтора года сотрудничества мы убедились, что наши партнёры движутся в правильном направлении. Очень рады, что идея понравилась новому губернатору, и мы её уже презентовали Министерству сельского хозяйства. Смысл city-фермерства заключается в том, чтобы всё производилось рядом, за этим будущее. Мы сейчас работаем с Россельхозбанком по вопросу получения долгосрочного кредита, есть хорошая программа, здание уже построено, и наш проект – один из основных претендентов.

Символично, что первый павильон Западного полушария мы условно называем «Семирамиды». Там, где сейчас пески и жара, начинается новая жизнь. Он будет зелёным, мы его красиво оформим, отметим наших

партнёров. Это нужно, чтобы бизнесмены понимали, что ЭТНОМИР – не только избы и юрты, это ещё и технологии 21 века.

– ЭТНОМИР ждёт интересных и креативных людей. Нарисуйте словесный портрет предпринимателя, который может начать здесь дело.

– Нам нужны «святые трудоголики». Люди, которые умеют мечтать, добры по отношению к миру, умеют считать, хотят и могут работать. Если человек добрый, умный и ещё хорошо работает и умеет считать, то его ждёт успех; если он добрый, но не умеет считать, мы постараемся его обучить; если хорошо зарабатывает и умеет считать, но думает, что нужно быть добрее, то и ему можем помочь. Главное, чтобы он принимал наши идеи и любил своё дело.

– Как представитель Бизнес-клуба Торгового представительства Азербайджана в России, не могу не задать вам следующий вопрос. Осенью здесь открывается павильон Азербайджана, который будет необычным по дизайну и формату: почему вы решили расширить небольшой павильон Азербайджана и Турции и создать новый?

– Эта идея была у меня с момента ста-

новления самого ЭТНОМИРА. Я всегда приглашаю сюда азербайджанцев; мечтаю построить ЭТНОМИР в Азербайджане. На улице Мира всего 45 павильонов, там представлен весь мир. Создание павильона Азербайджана было прежде всего инициативой Руслана Алиева, торгового представителя Азербайджанской Республики в России. Мы давно дружим, общаемся и понимаем, что необходимо создать такой проект. И как азербайджанцу мне отрадно, что такой прецедент создан на моей родине. Это показывает, что подобные проекты могут нести пользу не только для исторического и культурного диалога, но и для бизнес-диалога.

Современный бизнес должен видеть в этом экономическую выгоду. Поэтому мы осенью открываем павильон. Планируется масштабная презентация, чтобы показать красоту Азербайджана посетителям ЭТНОМИРА и дать возможность зарабатывать бизнесменам. Следующим шагом будет создание этнодвора «Азербайджан». Там будут модели Караван-сарая и Девичьей башни, поэтому надеюсь, что после открытия павильона Азербайджана будем с вами обсуждать в рамках бизнес-клуба вопрос строительства дома Азербайджана.





RBC
Russian Business Guide

Форум "АЗЕРБАЙДЖАН – РОССИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИПЛОМАТИЯ И СТРАТЕГИЯ ПАРТНЁРСТВА"



BANK IBA-MOSCOW

ДАРЫ



АЗЕРБАЙДЖАНА

Крокус Логистик
Крокус Интерсервис



Торгово-
промышленная
палата
Российской
Федерации

Дата:

8 декабря 2020 года.

Время:

регистрация – 14.30,
начало – 15.00.

Место:

Конгресс-Центр ТПП РФ.



ЭТНОМИР
этнографический парк-музей

SAVALAN

ASPI WINERY



AZERBAIJAN

«МЫ СОЗДАЁМ ФИНАНСОВУЮ СИНЕРГИЮ В ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ МЕЖДУ РОССИЕЙ И АЗЕРБАЙДЖАНОМ»

Несмотря на глобальную информатизацию, современным компаниям зачастую не хватает времени на поиски потенциальных партнёров и новых каналов сбыта. Банк «МБА-МОСКВА» предлагает своим клиентам и партнёрам продукт – платформу Azeri-Russian Desk, или ARD. Это технологическая платформа, которая помогает найти бизнес-партнёров в России и Азербайджане. О том, как в банке формируется комфортная среда для российских и азербайджанских предприятий, какие новые возможности появились для развития бизнеса, рассказал нашему изданию Председатель Правления Банка «МБА-МОСКВА» Заур Фахраддин оглы Гарайсаев.



БАНК МБА-МОСКВА



– 2020 год стал глобальным вызовом для мировой экономики, серьёзным испытанием для финансовых систем всех стран. Какие изменения произошли в стратегии и в планах развития банка?

– Банк «МБА-МОСКВА» уверенно принял все вызовы нынешнего года и последовательно движется к намеченным целям. В этих непростых для финансового рынка условиях всем его участникам приходится нелегко. Дополнительную устойчивость Банку «МБА-МОСКВА» придаёт очень сильный акционер – Международный банк Азербайджана (МБА), основным акционером которого является Министерство финансов Азербайджанской Республики. И в России, и в Азербайджане участие государства в капитале банка означает гарантию его надёжности и финансовой устойчивости. А важность этих потребительских ценностей для клиентов, выбирающих банк, в нынешней нестабильной ситуации возрастает.

Конечно, в текущих условиях мы внесли в свою деятельность необходимые

коррективы, направленные на поддержку клиентов, сохранение темпов развития и достижение намеченных показателей. Банк усилил акценты на развитии дистанционных клиентских сервисов, информационных технологий, сегмента расчётов операций в национальных валютах, где у нас традиционно сильная экспертиза, дал старт новым продуктам, востребованным сегодня. Как показывает практика, мы успешно адаптировали стратегию и бизнес-процессы, банк сохраняет динамику в условиях волатильного рынка и нестабильной внешней среды.

Наши стратегические приоритеты несколько не изменились: поддержка и стимулирование развития торговых взаимоотношений между нашими странами; участие в реализации межправительственных соглашений; активное развитие высокотехнологичных продуктов и услуг для бизнеса; расширение спектра услуг для граждан Азербайджана, проживающих в России.

Но отмечу существенную особенность – в этом году интенсивность работы заметно

увеличилась. На нас лежит двойная ответственность: в условиях пандемии мы поддерживаем бизнес сразу в двух странах, и наша бизнес-задача – не только сохранить, но и расширить качественную клиентскую базу.

– Расскажите подробнее о ключевых направлениях деятельности банка.

– Банк имеет универсальную лицензию Банка России, которая позволяет предоставлять широкий спектр услуг как юридическим, так и частным лицам, но исторически Банк «МБА-МОСКВА» обеспечивает развитие торговых отношений между Азербайджаном и РФ. То есть прежде всего мы ориентированы на сотрудничество с корпоративным сектором, в первую очередь с компаниями, ведущими внешнеэкономическую деятельность с Азербайджаном.

Товарооборот между двумя странами остаётся стабильным, несмотря на пандемию, и за 9 месяцев составил порядка 2 млрд долларов США. «Группа МБА», в которую входит наш банк, является здесь

значимым участником: доля экспортно-импортных операций, проходящих через группу, составляет более 30% от общего объёма торгового оборота между Россией и Азербайджаном.

Банк «МБА-МОСКВА» в качестве финансового связующего звена формирует для российских и азербайджанских предприятий комфортную среду и предоставляет новые возможности для развития бизнеса.

Мы опираемся на глубокое знание ментальности и условий ведения бизнеса в обеих странах. Под этим я понимаю нормативно-законодательную базу двух государств и национальные особенности наших народов, которые проявляются и в бизнесе. Но помимо знания единых краеугольных основ предпринимательства, иностранному бизнесу в каждой стране необходима «тонкая настройка» – учёт специфики, нюансов, которые могут серьёзно повлиять на успех. Мелочей здесь не бывает, поэтому за качественной экспертизой компании из России и Азербайджана, планирующие участвовать во внешнеэкономической деятельности, идут к нам.

Наряду с доверием к профессионализму нашей команды бизнес привлекает экономика банковского обслуживания. Существенным фактором является, например, возможность уменьшить себестоимость сделок за счёт прямой конвертации. Банк «МБА-МОСКВА» проводит операции в национальных валютах напрямую, без участия банков-посредников, поэтому стоимость расчётов у нас одна из самых комфортных. К примеру, переводы в манахах из России в Азербайджан внутри группы мы осуществляем бесплатно. Экономия для участников сделки (с учётом её объёма в ряде случаев) получается весьма существенная.

Помимо классических банковских услуг, банк предлагает азербайджанским компаниям, поставляющим свою продукцию в Россию, прямое кредитование и торговое финансирование в валютах обеих стран – в манахах и рублях.

Замечу, что мы не ограничиваем корпоративную клиентскую базу исключительно сегментом внешнеэкономической деятельности, а нацелены на долгосрочное сотрудничество и с компаниями, не связанными с экспортно-импортными операциями с Азербайджаном. Главный критерий оценки нашего потенциального клиента – чтобы у него, как и у Банка «МБА-МОСКВА», был прозрачный и открытый бизнес с понятной структурой. Нам необходимо взаимное доверие, на котором можно строить долгосрочное взаимовыгодное партнёрство.

Ещё один приоритет в направлении нашей деятельности, наряду с обслуживанием корпоративных клиентов, – расширение сети корреспондентских счетов, в том числе для проведения расчётов азербай-

джанских банков в России. Мы сформировали привлекательную линейку тарифов и обоснованно рассчитываем на рост в этом сегменте.

Для розничных клиентов банк предлагает услугу денежных переводов. В первом полугодии Россия заняла первое место как среди стран, из которых осуществлялись денежные переводы в Азербайджан, так и как получатель денежных средств от жителей Азербайджана. Из России в Азербайджан было отправлено 126,44 млн долларов США, а в противоположном направлении – 25,38 млн долларов США.

Особенностью нынешнего года в этом сегменте банковских услуг стало отсутствие сезонного спада осенью: Банк России зафиксировал рекордный за последние два года объём денежных переводов из России в страны СНГ по итогам III квартала 2020-го.

Мы планируем активно развивать сервис денежных переводов за счёт новых высокотехнологичных решений, увеличивать маржинальность продукта, повышать его доступность и привлекать новых клиентов. У нас амбициозные планы в этом направлении, которые базируются на сильной экспертизе, и в скором времени банк подтвердит её в очередной раз.

– В чём различия ведения бизнеса в России и Азербайджане?

– Существенной разницы между ведением бизнеса в России и Азербайджане нет, а остающиеся пока различия постепенно нивелируются в процессе глобализации экономики. Структура бизнеса и тут и там устроена примерно одинаково. В обеих странах ярко выражена тенденция к цифровой трансформации: активно автоматизируются бизнес-процессы, используются современные технологические IT-решения, интегрируются программы развития человеческих ресурсов. Бизнес понимает, что только таким образом в условиях цифровой экономики можно поддерживать высокую конкурентоспособность в любом сегменте рынка.

Отмечу, что роль финансового звена в функциональной схеме современного бизнеса крайне высока. Поэтому нам приходится много работать, чтобы быть как минимум на шаг впереди клиента и уже сегодня предлагать ему решения завтрашнего дня.

– Какие цели у Банка «МБА-МОСКВА»?

– Если кратко, то это высококачественный банковский сервис, ориентированный на потребности клиента. Это грамотное управление изменениями, оперативная реакция на вызовы внешней среды и предложение клиентам самых актуальных на данный момент сервисов раньше конкурентов. На мой взгляд, это ключевые условия, которые обеспечивают

устойчивое развитие любой финансовой организации, и они подтверждаются количественными показателями работы банка.

Мы делаем ставку прежде всего на высокие технологии, профессионализм сотрудников, персонализацию обслуживания. Люди – наш главный актив. Банк уделяет большое внимание развитию сотрудников: наша команда – не просто высококвалифицированные специалисты, которые имеют многолетний опыт работы в банковской сфере, но по-настоящему увлечённые, активные и преданные своему делу люди.

Ещё одно важное конкурентное преимущество банка – наши сотрудники обладают сильными компетенциями и знаниями специфики ведения бизнеса с Азербайджаном. А это та самая «тонкая настройка» бизнеса, о которой я говорил.

Одна из наших целей – стать для клиентов не просто обслуживающим банком, а финансовым партнёром, который в рамках своей экспертизы помогает развивать бизнес. И статистика банка показывает, что довольно много граждан Азербайджана, являющихся нашими клиентами, успешно ведут своё дело на территории РФ.

Увеличивается также число предпринимателей и из России, заинтересованных в бизнес-контактах с Азербайджаном. Рост активности виден с обеих сторон, и, исходя из потребностей клиентов, банк запустил новую технологическую IT-платформу Azeri-Russian Desk (ARD) для поиска бизнес-партнёров в России и Азербайджане.

В ближайшее время стартует ещё один нужный и юридическим, и физическим лицам клиентский сервис. В первую очередь мы усиливаем присутствие в тех сегментах финансовой отрасли, где у нас исторически сложились сильные компетенции, но постепенно расширяем число приоритетов, ориентируясь на потребности рынка.

– Говоря о юридических лицах, вы имеете в виду малый и средний бизнес?

– Мы рассматриваем клиентскую аудиторию гораздо шире, но содействие малому и среднему бизнесу в России и Азербайджане всегда было и остаётся одним из наших ключевых приоритетов. В России около 5,6 млн субъектов малого и среднего бизнеса, в Азербайджане – порядка 170 тыс. субъектов. Сегмент МСБ в наших странах до этого года активно рос, мы предлагали предпринимателям конкурентные банковские сервисы, которые упрощали работу, помогали оптимизировать деятельность, снизить расходы, в первую очередь в области экспортно-импортных операций, расчётов в национальных валютах – манахах и рублях, осуществляли прямое кредитование и торговое финансирование азербайджанских предпринимателей на привлекательных условиях.

К сожалению, в этом году активность упала, так как сегмент малого и среднего пред-

принимательства, несмотря на поддержку государств, очень серьёзно пострадал от пандемии и ограничений. Хотя и банковскому сектору тоже приходится непросто, в безусловном приоритете у нас находятся поддержка клиентов, анализ потребностей и оперативная реакция на их изменения.

В этом году, по понятным причинам, на первый план вышли дистанционные сервисы. У банка был хороший проектный опыт внедрения современных технологических решений, поэтому, проведя анализ клиентских запросов, мы разработали новые конкурентные продукты, которые в условиях ограничений не только помогают бизнесу остаться на плаву, но и дают дополнительные возможности для развития.

– Расскажите подробнее о новых продуктах Банка «МБА-МОСКВА».

– Так как Банк «МБА-МОСКВА» обеспечивает внешнеэкономическую деятельность между Азербайджаном и Россией и является здесь значимым участником, наша продуктовая линейка связана с данной областью.

Во взаимодействии с клиентами мы нацелены на максимальное использование цифровых технологий. Новый продукт, о котором я уже говорил, – это IT-платформа Azeri-Russian Desk, или ARD. Технологическая платформа для поиска бизнес-партнёров в России и Азербайджане – современный мощный коммуникационный онлайн-ресурс. Наш постоянный диалог с международной предпринимательской средой показал, что в числе наиболее востребованных сервисов люди называли возможность оперативного, буквально в один-два «клика», решения задачи. Мы оценили ситуацию и при-

шли к выводу, что, несмотря на глобальную информатизацию, компаниям элементарно не хватает времени на поиски потенциальных партнёров и новых каналов сбыта. А сейчас, в условиях, когда бизнесу требуется дополнительная устойчивость, потребность в его диверсификации возросла многократно.

IT-платформа Azeri-Russian Desk необходима участникам внешнеэкономической деятельности – компаниям, которые планируют расширять бизнес с иностранными партнёрами или решают выходить на зарубежный рынок.

В удобном формате бизнес-маркетплейса мы сгруппировали предложения от российских и азербайджанских компаний по отраслевой принадлежности: пищевая промышленность, металлургия, непродовольственные товары, логистика, химическая и автомобильная промышленность и ряд других.

Процесс поиска автоматизирован, и компании необходимо всего лишь заполнить простую форму на сайте (<https://ard.moscow/>). На это потребуется не более минуты. Сервис агрегирует условия запроса и после обработки данных за короткое время сформирует предложение с перечнем потенциальных партнёров. Услуга предоставляется бесплатно.

Контроль процесса осуществляет персональный менеджер, который может проконсультировать клиента на любом этапе. Для нас важно при тотальной цифровизации обслуживания сохранять индивидуальное взаимодействие с клиентом, поддерживать его доверие к банку, которым мы дорожим.

Задача ARD, как и других наших продуктов, – дать клиенту максимум простоты и

удобства при работе, поэтому мы сформировали расширенный пакет услуг, доступных любому пользователю ARD. Перечислю лишь часть из этих возможностей: переводы средств между Россией и Азербайджаном с комиссией от 0 рублей, услуги по валютному контролю на льготных условиях, конверсионные операции по выгодным курсам, оценка экспортного потенциала компании, проверка благонадёжности иностранных контрагентов и многое другое.

Есть на ARD дополнительные сервисы от наших партнёров, в том числе страховые и юридические услуги, включая защиту интеллектуальной собственности, логистика и таможенное обслуживание, консалтинг и аудит и ряд других сервисов, необходимых во внешнеэкономической деятельности.

Специалисты банка продолжают работу над другими, крайне нужными и компаниям, и розничным клиентам продуктами. Один из них мы планируем запустить в ближайшее время. Сейчас завершаются его тестирование и отладка, и очень скоро новый сервис выйдет в «боевой» режим.

Мы продолжаем формировать комфортную экосистему банковских сервисов для предпринимателей, и новые решения полностью соответствуют современным трендам финансового рынка.

Наша цель – обеспечить лучший сервис на рынке, и стратегия банка в качестве ключевых направлений определяет расширение участия в реализации межправительственных соглашений и развитии торговых взаимоотношений между Россией и Азербайджаном, совершенствование качества клиентского обслуживания, разработку технологичных и маржинальных продуктов.





**ТОРГОВО-
ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА АРХАНГЕЛЬСКОЙ
ОБЛАСТИ:
БЫТЬ ЭФФЕКТИВНЕЕ**

**ПАО «СЕВЕРАЛМАЗ»:
«ЛЮДИ ДОРОЖЕ
АЛМАЗОВ!»**

**АРХАНГЕЛЬСКИЙ
ВОДОРΟΣЛЕВЫЙ
КОМБИНАТ:
БОГАТСТВА БЕЛОГО
МОРЕА, ДОСТУПНЫЕ
КАЖДОМУ**

**СНАЧАЛА БЫЛА
МОТОСОБАКА «ПОМОР»**

**ИЛЬЯ КРЫЛОВ: «НАШ
«АРКТИВИТ» НЕ ИМЕЕТ
АНАЛОГОВ В МИРЕ!»**

**НАЦЕЛЕННОСТЬ
НА ИННОВАЦИИ И
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ**

**АРХАНГЕЛЬСКАЯ
ОБЛАСТЬ**



– Виталий Александрович, какое место занимает сегодня ТПП Архангельской области в системе координат региона?

– Торгово-промышленная палата – это не остров, который живёт отдельно от всего мира, а его часть. Мы объединяем более двухсот предприятий Архангельской области и постоянно работаем над увеличением количества членов палаты. Я убеждён, что деловые объединения – тот инструмент, который поможет бизнесу Поморья преодолеть сложные времена. Экономические сложности, ограничения, связанные с коронавирусом, – всё это преодолимо, когда рядом есть партнёры, единомышленники, друзья. У всех предприятий союза одна цель – развиваться вместе с областью, а мы, ТПП, выступаем координационным и коммуникационным центром. Здесь рождаются новые проекты, отыскиваются партнёры, налаживается взаимодействие между регионами и странами, ведь наша палата – элемент большой торгово-промышленной системы, в которую входят 175 палат в нашей стране и за границей.

В приоритете палаты как внешнеэкономическая деятельность (нам интересно выводить региональный бизнес на международные рынки), так и привлечение инвестиций и создание условий для развития бизнеса внутри региона. Сейчас и

Несмотря на длительное существование Торгово-промышленной палаты Архангельской области, многие предприниматели до сих пор либо не знают о ней, либо слабо представляют, чем эта организация может быть им полезна. Между тем сегодня деловые объединения могут помочь бизнесу преодолеть последствия пандемии коронавируса и даже дать импульс для дальнейшего развития. Именно об этом мы и решили поговорить с избранным в феврале 2020 года президентом ТПП Архангельской области Виталием Лочехиным.

Торгово-промышленная палата Архангельской области: БЫТЬ ЭФФЕКТИВНЕЕ

в ближайшие годы мы совместно с партнёрами из Министерства экономического развития, Агентства регионального развития Архангельской области будем стараться создать благоприятный деловой климат на территории нашей области.

– Далеко не всем людям (и даже не всем предпринимателям) деятельность ТПП представляется прозрачной. Так чем же конкретно сейчас занимается палата?

– Торгово-промышленная палата – союз, предполагающий некую «закрытость», однако у нас есть масса услуг и для широкого рынка. Прежде всего, ТПП – это экспертная площадка. Мы проводим экспертизы товаров и услуг, правовые экспертизы, оцениваем новые законы. Проверяем, исследуем, выводим на обсуждение, даём рекомендации. В этот «коктейль» можно добавить выставки, торгово-экономические миссии, защиту бизнеса и т. д.

ТПП – единственная организация, уполномоченная по закону выдавать сертификат, подтверждающий страну

происхождения (документ необходим предприятиям, осуществляющим экспортную деятельность). Сегодня, несмотря на нестабильность в экономике, мы видим спрос на эту услугу, что говорит о большом экспортном потенциале региона: лес, пиломатериалы, энергетические установки, рыба, водоросли и даже пищевые продукты востребованы на международном рынке. Мы помогаем предпринимателям и подготовить документы, и нередко найти партнёра в интересующей их стране.

Сегодня мы продумываем варианты занятия выставочной деятельностью. Организация выставок как внутри региона, так и за его пределами – традиционная работа ТПП. Мы активно приглашаем предпринимателей Поморья принимать участие в крупных отраслевых выставках, международных смотрах, помогаем оформить документы и организуем поездки делегаций. В период пандемии широкую популярность приобрели онлайн-выставки. Северные предприниматели, если честно, пока очень осторожно относятся к новому формату, но мы им также предлагаем



принимать участие, чтобы не терять времени и развивать бизнес даже в период вынужденных ограничений.

Добавьте к этому списку мощную юридическую поддержку: от разовых услуг по представительству в суде или подготовки сделки до полного обслуживания предприятия, в том числе на территории другого государства. Благодаря международной системе торгово-промышленных палат мы можем проверить возможного контрагента, где бы он ни находился, а это существенно снизит риски для наших предпринимателей.

– В период пандемии в связи с карантинными мерами были закрыты торговые центры, гостиницы, рестораны, остановили работу некоторые крупные предприятия. Какие сферы бизнеса в Архангельской области пострадали, на ваш взгляд, больше всего?

– К счастью, крупные предприятия региона полностью не останавливали производственный цикл, они продолжали работу в условиях ограничений. Сложно даже представить последствия полной остановки предприятий, к примеру, лесохимической или оборонной отрасли. Однако предприятия сферы торговли и развлечений получили ощутимый удар от коронавируса: весной почти два месяца были закрыты торговые центры, ночные клубы, кафе. Многие предприниматели, к сожалению, не оправились после этого и были вынуждены свернуть бизнес, другие – перефилировались, открыв новые направления деятельности. Кризис – это, конечно, очень тяжёлое время, но самым смелым он даёт возможности для развития.

Торгово-промышленная палата Архангельской области тоже ощутила на себе последствия пандемии: сократился спрос на сертификаты для предприятий, занимающихся экспортной деятельностью. Вместе с тем мы стали помощником предпринимателей, подставив им плечо в таком деле, как фиксация форс-мажоров. Как и другие палаты, мы выдавали заключения об обстоятельствах непреодолимой силы по договорам, заключаемым между российскими субъектами предпринимательской деятельности, и совершенно бесплатно проводили связанные с этим необходимые консультации. Так палата стала неотъемлемой частью региональной системы поддержки бизнеса.

Этот статус, кстати, только укрепился после внесения Государственной Думой поправок в два закона – «О торгово-промышленных палатах в РФ» и «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». Согласно принятым поправкам, ТПП в регионах страны включены в список организаций, оказывающих инфраструктурную поддержку предприя-

тиям МСП. Сегодня идёт большая работа по определению круга полномочий палаты в региональной системе поддержки бизнеса.

– Сейчас в каждом регионе появляется всё больше молодых и амбициозных предпринимателей. Существует ли какая-то специфика работы с ними? Насколько активно они идут на контакт и присоединяются к различным бизнес-объединениям?

– Как показывает наша практика, молодые предприниматели ищут «менторов», которых легче найти среди опытных бизнесменов на экспертных площадках. Одной из таких площадок и является торгово-промышленная палата.

Члены палаты – активные предприниматели, они участвуют в жизни ТПП, создают комитеты по отраслевым направлениям. И, как правило, здесь они получают возможность общаться напрямую с различными структурами – фискальными, властными. Представители этих структур не отказываются от встречи и всегда приходят на площадку ТПП. Порой и сами



просят: «Соберите, пожалуйста, своих предпринимателей, нам нужно донести до них ту или иную информацию, выслушать мнение бизнеса».

Энергию молодых и активных предпринимателей, уверен, можно и нужно направлять в позитивное русло, чтобы они работали не только на «свой карман», но и в интересах всего региона. В этом деле мы выступаем за продуктивный диалог бизнеса и власти. Мы активно участвуем в обсуждении всех знаковых инициатив, касающихся бизнеса, в совещаниях при уполномоченном по защите прав предпринимателей, в заседаниях профильных комиссий Архангельского областного Собрания депутатов.

– Каковы ваши ближайшие планы или какие проблемы вы хотите решить прежде всего?

– Проблемы есть всегда, иначе мы не двигались бы дальше. Не буду вдаваться в подробности, скажу лишь, что большинство из них связано с нынешней экономической ситуацией. Мы активно будем заниматься поддержкой инвестиционных проектов – это сейчас крайне нужно как бизнесу, так и региону.

Весьма востребованное направление нашей работы – медиация, то есть досудебное урегулирование конфликтов между предпринимателями. Сегодня у нас есть квалифицированные «переговорщики», умеющие найти компромисс в сложных ситуациях. Сейчас, в кризисное время, дополнительные площадки для продвижения продукции наших предпринимателей просто необходимы.

Что касается планов, мы поменяем концепцию работы с членами ТПП. Чтобы стать ближе к предпринимателям, надо реформировать наше отношение к ним, дабы они в тяжёлый момент не замыкались в себе, а понимали, что нужно

объединяться и идти вместе. Попытаемся перейти на некие программные проекты, которые будем вводить в бизнес. Будем налаживать более чёткую связь с другими палатами России, опять же, чтобы улучшить качество услуг, предоставляемых нашим бизнесменам.

Например, пришёл предприниматель к нам с какой-то проблемой, а мы не можем оказать ему соответствующих услуг, однако знаем, что всё необходимое он может получить в соседнем регионе – в Вологде или Петрозаводске. И наоборот, из других регионов могут обращаться к нам. Таким образом, мы становимся мобильнее, совершеннее и в результате эффективнее для всех сторон. Главное, чтобы мы были полезны бизнесу и региону в целом.



ПАО «Севералмаз»:

редкие алмазы и редкие люди

Первое упоминание о находке крупного алмаза на берегу Двины относится к царствованию Анны Иоанновны, когда Михайло Ломоносов хоть уже и родился в этом краю, но в Москву ещё не ушёл. Потом царствовали Елизавета, Екатерина, равнодушные к бриллиантам: их драгоценные портбукеты, эгреты и серьги и ныне украшают Алмазный фонд. Да и после не было в России власти, не нуждавшейся в алмазах! Однако их добыча — дело крайне непростое, и в промышленных масштабах в Архангельской области она началась, по историческим меркам, совсем недавно: ввод в эксплуатацию первой очереди Ломоносовского ГОК состоялся лишь 15 лет назад. Добычу алмазов здесь ведёт ПАО «Севералмаз» — дочерняя компания АК «АЛРОСА», разрабатывающая крупнейшее месторождение алмазов в Европе, названное именем М. В. Ломоносова. Мы побеседовали с генеральным директором предприятия Равилем Шамильевичем Санатуловым.

– Расскажите для начала, как алмазы образуются в природе? Что такое кимберлитовые трубки, и какое месторождение принято считать богатым?

– Вопрос происхождения алмазов до сих пор остаётся открытым, единого мнения у учёных нет. Популярна версия их образования в верхней мантии Земли, на глубине примерно 150 км, в условиях высокой температуры и сверхвысокого давления. Кимберлитовый расплав выносит уже сформировавшиеся на глубине кристаллы к поверхности, так и формируются алмазоносные кимберлитовые трубки. Другие учёные считают, что алмазы кристаллизуются в самих кимберлитовых трубках при их становлении или в промежуточных очагах, возникающих на небольших (3–4 км) глубинах.

Алмаз является обладателем наивысшей твёрдости из известных минералов.

Типичным видом алмазного месторождения является трубка взрыва кимберлитового типа. Это вертикальное геологическое тело имеет форму трубообразного канала, по которому прошёл прорыв магматического расплава и газов.

Рентабельность месторождения определяют исходя из соотношения количества и стоимости алмазов, получаемых при обогащении тонны руды, и затрат на производство данного их количества. Добыча считается рентабельной при содержании алмазов от 0,5 карата на тонну руды. Богатым принято считать месторождение с

содержаниями от 5 карат/т. При этом рентабельность добычи зависит не только от содержания алмазов и их качества, но и от глубины залегания алмазоносной руды, доступности месторождения, обводнённости пород, и многих других факторов. Наиболее типичным является открытый способ добычи алмазов — карьер.

– Что представляет собой ПАО «Севералмаз» сейчас: географическое расположение, особенности трубок, производственный комплекс?

– Месторождение алмазов им. М. В. Ломоносова находится на севере Русской равнины и является крупнейшим коренным месторождением алмазов в Европейской части страны. Расположено оно в Приморском районе Архангельской области. Месторождение включает в себя шесть кимберлитовых трубок.

В феврале 1980 года была открыта первая алмазоносная трубка — Поморская.

Затем в течение 4 лет последовали открытия ещё пяти трубок: им. М. В. Ломоносова, им. Карпинского-1, им. Карпинского-2, Пионерской и Архангельской,

из которых и состоит Ломоносовское месторождение. По совокупности горно-геологических характеристик оно не имеет аналогов в мире.

Вслед за открытием последовали масштабное строительство и запуск в эксплуатацию Ломоносовского ГОК. В июне 2005 года была введена в эксплуатацию первая линия производительностью 1 млн тонн руды в год, в марте 2014-го — вторая линия производительностью 3 млн тонн. В 2013 году вступила в строй Газодизельная электростанция (ГДЭС); в 2018 году — мазутное хозяйство, а также вахтовый посёлок, административно-бытовой корпус, водозаборное сооружение, сооружения по отводу рек и многие другие.

Добыча породы ведётся классическим способом, без применения буровзрывных работ, с использованием гидравлических экскаваторов с объёмом ковша от 7 до 15 м³. На вспомогательных работах и рудных складах используются экскаваторы с ёмкостью ковша от 1 до 5 м³.

Добытая из карьеров руда транспортируется автосамосвалами БелАЗ-75473 (грузоподъёмностью 45 тонн), CAT 740B (39,5 тонн), БелАЗ-75581 (90 тонн) и CAT 777 (91 тонна) в отвалы пустых пород и склады руды, а затем руда отгружается на обоганительную фабрику. Для формирования складов и отвалов применяется бульдозерная техника.

Руда проходит обработку на обоганительной фабрике, включающей две технологические линии. Технология обогащения на предприятии — на уровне мировых стандартов.

– Добываемые вами алмазы делятся на три типа. Каковы параметры каждой из этих категорий и сколько процентов у вас приходится на каждую? Как они реализуются?





– Ювелирные и околоювелирные алмазы используются в ювелирной промышленности и отличаются друг от друга качественными и стоимостными характеристиками. На нашем месторождении преобладают околоювелирные алмазы, до 67%. Ювелирные разновидности составляют до 15% от добычи. Технические алмазы составляют 18% от всех добываемых, их используют в различных промышленных производствах в виде абразивных порошков, паст, буровых коронок, шлифовальных кругов и т. д. Большинство добываемых алмазов реализуется на внешнем рынке: их покупают крупные производители и торговцы бриллиантами, ювелирные дома и т. д.

– Насколько часто за историю месторождения попадались алмазы, подобные по ценности тому, что добыли у вас в июле этого года – ювелирного качества, весом 45,5 карата? И какова дальнейшая судьба таких редкостей? Алмазы в природе встречаются не только бесцветные, но и разных цветов. А у вас какие варианты попадают?

– Особо крупные алмазы ювелирного качества встречаются редко, по несколько за год. Такие камни реализуются на специальных аукционах под государственным контролем в лице Гохрана России. Отличительной особенностью алмазов месторождения Ломоносова являются алмазы редких цветов. Так, например, в прошлом году алмазы с жёлтой окраской разной интенсивности составили около 85%. Ещё одной отличительной особенностью Ломоносовских алмазов является розово-фиолетовый оттенок. Около 8% алмазов представлено камнями фиолетовых оттенков; розовых алмазов, от лёгкого оттенка до глубокого цвета, 4%. Алмазов коричневых и оранжево-коричневых окрасов – почти 3%.

– Каков вклад предприятия в бюджеты всех уровней?

– За 2019 год перечислено налогов и взносов почти на 2,4 млрд рублей. Кроме того, «Севералмаз» – один из крупных работодателей в области: компания обеспечивает 1200 рабочих мест.

– Главный девиз компании: «Люди дороже алмазов!», и предприятие традиционно заботится о своих сотрудниках. Но оно ещё и реализует благотворительные программы. Расскажите об этом.

– Приоритетным направлением благотворительной политики ПАО является участие в комплексном социально-экономическом развитии края.

При активном участии компании «Севералмаз» идёт строительство Архангельского Кафедрального Собора, храма Святой великомученицы Варвары, обновление музея С. Г. Писахова и Музея художественного освоения Арктики им. А. А. Борисова, основным меценатом реконструкции которого на протяжении многих лет является компания.

«Севералмаз» на протяжении нескольких лет поддерживает ежегодный конкурс «Книга года», организованный библиотекой им. Добролюбова. Ежегодно мы обеспечиваем грантами отличившихся студентов САФУ, а в 2017 году в здании университета при поддержке ПАО «Севералмаз» и АК «АЛРОСА» был открыт Геологический музей им. академика Н. П. Лаверова. Особое внимание уделяется развитию территории Приморского района: «Севералмаз» оказывает социальную, медицинскую, финансовую помощь населению побережных и островных территорий Приморского района.

Среди адресатов такой помощи остаются детские дома, интернаты, детсады, школы, больницы и другие социально значимые объекты и проекты.

– Говоря о сегодняшнем дне компании, мы не можем обойти тему пандемии. Как сказался на вас коронакризис?

– Конечно, пандемия, связанная с коронавирусом, крайне отрицательно отразилась на нашем производстве, как и на

мировой экономике и обществе в целом. Во всей алмазной отрасли значительно упали продажи. В связи с этим мы вынуждены были сократить производственную программу. По отношению к предыдущему периоду она сократилась в два раза. Сегодня эта программа выполнена, что подтверждает правильность наших расчётов: именно этот объём добытых алмазов был продан в 2020 году. На такой же режим работы мы ориентируемся в ближайшее время. Но надеемся, что в 2021 году алмазный рынок восстановится и работа предприятия вернётся в привычный ритм.

– ПАО «Севералмаз» продолжает проводить поиски новых месторождений алмазов на двух лицензионных площадях в Архангельской области. Каковы прогнозы?

– «Севералмаз» ведёт геолого-разведочные работы в Мезенском районе Архангельской области в пределах двух участков: «Черноозерский-1» и «Черноозерский-2». На них проведены работы дистанционными геофизическими методами и ведутся заверочные буровые работы. По итогам планируется выявить минимум одно новое промышленно-алмазоносное кимберлитовое тело с запасами алмазов более 20 млн каратов. Вероятность открытия новой кимберлитовой трубки оценивается как высокая. Возможно, это станет новой страницей в развитии алмазодобывающей отрасли нашей области.

Кроме того, с четвёртого квартала этого года мы будем осуществлять геолого-разведочные работы в рамках объекта «Поисковые работы на алмазы на Ручьевской площади» в Мезенском районе. Работы будут выполняться по государственному контракту и рассчитаны на 3 года. По их итогам также возможно открытие новых алмазоносных кимберлитовых трубок.





АРХАНГЕЛЬСКИЙ ВОДОРОСЛЕВЫЙ КОМБИНАТ: БОГАТСТВА БЕЛОГО МОРЯ, ДОСТУПНЫЕ КАЖДОМУ

О пользе морских водорослей известно довольно много, даже несмотря на то, что это очень «молодой» продукт оздоровления. Активно использовать дары моря для поддержания организма в лучшей форме и омоложения стали чуть менее века назад. К настоящему времени учёным удалось уже абсолютно точно доказать высокую биологическую активность морской флоры, а также максимальную концентрацию в ней нужных и полезных для человека веществ. В России более 100 лет работает предприятие, на котором сейчас производят уникальные и полезные вещества и добавки из водорослей Белого моря. Но начиналось всё с одного продукта, так важного для каждого из нас. О работе и продукции Архангельского водорослевого комбината нам рассказал генеральный директор Артём Андреевич Иванов.



– Артём Андреевич, ваше предприятие имеет богатую историю. Какие существуют фундаментальные ценности у вашего бренда сегодня? Как они менялись за годы существования?

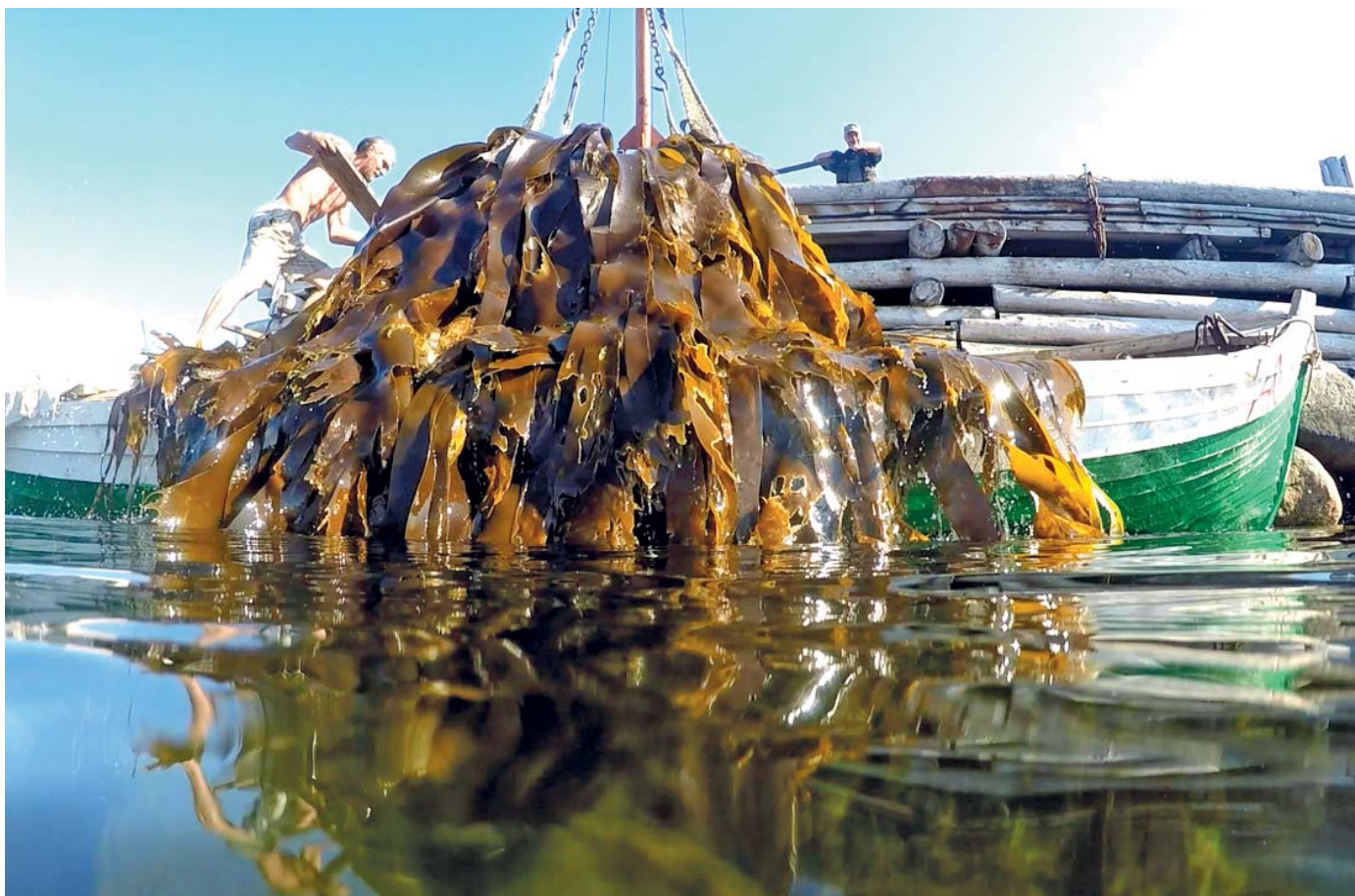
– Наша основная цель – сделать богатства Белого моря доступными каждому, и она не столько менялась, сколько развивалась и трансформировалась с течением времени. В 1918 году мы первыми в России начали производить йод. И по сей день мы делимся с людьми силой и энергией Белого моря, создавая новые продукты.

водорослевого производства совпал с повышенной популярностью и спросом на экопродукцию во всём мире. Мы производим уникальные и полезные продукты из водорослей Белого моря для здоровья и пользы человека.

– За прошедший век на комбинате освоены и внедрены уникальные технологии, позволяющие выпускать продукцию для пищевой, фармацевтической и косметической отраслей. Какое из направлений для вас наиболее приоритетное и почему?

целлюлозы из водоросли, что способствует присоединению комбината к новой для нас отрасли. Почвоулучшающая добавка уже имеется у нас в портфеле, а теперь мы из неё же хотим извлечь целлюлозу для нужд отечественной текстильной промышленности.

Первопроходцами в этой технологии стали наши германские коллеги. Они осваивают производство тканей из морских водорослей и древесной целлюлозы, и мы планируем повторить этот опыт в отечественной промышленности.



Архангельский водорослевый комбинат ведёт историю со времён Первой мировой войны, когда Россия ощущала острую необходимость в различных медикаментах, и в частности не хватало йода. Он был жизненно необходим в военных госпиталях и на полях сражений. В те непростые годы власти приняли решение открыть масштабное йодное производство.

За годы работы многое менялось: люди, технологии, продукция. А ценности и миссия оставались неизменными. В 2010 году компания осознанно переоборудовала своё производство под выпуск лекарственных средств и субстанций, биологически активных лечебно-профилактических пищевых и кормовых добавок, биодобавок для парфюмерии и косметики. Новый этап

– Тяжело выделить какое-то из направлений, потому что Архангельский водорослевый комбинат – это одно из немногих в мире предприятий комплексной переработки водорослей. Мы полностью разбираем их на составляющие и распределяем по всем нуждающимся в них отраслям. Поэтому с точки зрения производства все отрасли зависят друг от друга и одинаково важны для нас.

– Получается, у вас безотходное производство?

– Верно, оно полностью безотходное. В конце производственной цепочки мы имеем почвоулучшающую добавку «Альгадар».

Помимо прочего, на данный момент мы совместно с учёными Северного (Арктического) федерального университета разрабатываем технологию улучшения

– Кто ваши клиенты, если говорить о рынках B2B и B2C?

– Мы работаем в двух сегментах. Если говорить о фармацевтических субстанциях и сырье для текстильной и химической промышленности, то для нас это B2B-направления. Также мы производим косметику, биологически активные добавки и лекарства для промышленных сетей в рамках сотрудничества B2B. В секторе B2C мы развиваем собственную торговую сеть.

– Архангельский водорослевый комбинат славится тем, что добывает исключительно дикие сорта водорослей безопасным для природы способом. Как этот метод отличается от мировых практик?



– О мировых практиках здесь говорить сложно, так как добыча и переработка водорослей – не самый популярный бизнес. Такие компании можно посчитать по пальцам одной руки.

Наши коллеги из Норвегии и Чили используют метод драгирования, при котором существенно повреждается морское дно и хуже восстанавливаются морские растения. Мы же аккуратно срезаем водоросль, оставляя нетронутым субстрат, на котором она произрастает.

Опять же, глядя на опыт других стран, можно сказать, что одним из крупнейших добытчиков водорослей является Китай.

Коллеги из Страны восходящего солнца работают преимущественно с искусственно выращенной культурой.

– Что собой представляет добыча водоросли в плане оборудования?

– На данный момент в Белом море запрещена механизированная добыча водорослей. Наши заготовители выходят на воду на специальных лодках-карбасах и в зависимости от высоты прилива (от 4 до 8 метров) вручную косят водоросли.

– Каково значение вашего предприятия для региона?

– Мы гордимся статусом системообразующего предприятия Архангельской области, а также нас можно назвать «хранителями поморских традиций», так как наши заготовители продолжают традицию отцов и прадедов, которые уходили в море добывать пропитание.

– На вашей деятельности сказывается экологическая ситуация?

– Значительного влияния мы не ощущаем. Косвенно для нас имеет значение проблема глобального потепления, на фоне которого Белое море становится всё более пресным. Некоторые особо нежные формы жизни страдают. Например, морской ёж окончательно ушёл из Белого моря и может встретиться только в районе Карских Ворот. Но водоросли довольно живучие, они перенесли два оледенения во время первого и второго ледниковых периодов. Мы надеемся, что и с потеплением они справятся.

– Вы занимаетесь функциональными продуктами питания. Что это и какие есть полезные свойства у подобной продукции?

– Это линейка продуктов, которая у нас производится из двух видов гранулированной водоросли – фукуса и ламинарии. Если говорить об их пользе для организма – это кладёз разнообразных микроэлементов и витаминов, и все они сбалансированы, поэтому от их употреб-



ления нельзя получить гипervитаминоз. Плюс водоросли содержат важный полисахарид фукоидан, обладающий иммуностимулирующим, онкопротекторным действием и улучшающий обмен веществ. Данный компонент сейчас активно изучают немецкие и британские учёные.

– Жители Центрального региона могут приобрести вашу продукцию?

– Мы довольно долго работали только по Архангельской области. На данный момент запущен интернет-магазин «Водоросли онлайн» (<https://vodoroslionline.ru/>), который работает во всех странах Таможенного союза. А также в Москве открыто несколько торговых точек офлайн. Наша задача выйти сначала на всероссийский уровень, а затем и на экспорт.

– Медики всё чаще говорят про недостаток йода у населения. Как ваши продукты помогают людям в профилактических и лечебных целях?

– Проблема недостатка йода в России сложилась исторически, в силу того что мы живём на центральной Русской равнине, которая расположена на Севере. В Советском Союзе создавались таблицы норм роста и веса для детей, и цифры отличались у разных регионов из-за географического положения. Поэтому и для взрослых, и для детей водоросли – естественный органический источник йода, восполняющий дефицит без риска передозировки, которая не менее опасна, чем нехватка этого элемента в организме.

– Что-то посоветуете из вашей продукции?



– Если говорить о детях, мы недавно выпустили линейку шоколада с водорослями: малышам точно понравится. Для взрослых, помимо основных пищевых товаров, сейчас готовим книгу рецептов из водорослей. Разные формы нашей продукции можно добавлять в пищу или использовать в качестве приправы и пищевой добавки для салатов и горячих блюд. Из сухих водорослей можно готовить аналог Дальневосточного салата.

– Один из ваших препаратов создан после чернойбыльской трагедии. Расскажите о нём подробнее: что это за средство и какие проблемы оно решает?

– Речь идёт о препарате «Альгинат натрия». Мы являемся единственным предприятием в России, которое производит подобную фармацевтическую субстанцию. Большая польза заключается в её

сильном абсорбирующем эффекте, что и помогало пострадавшим во время чернойбыльской катастрофы.

Все люди нуждаются в препаратах группы «альгинаты», так как большинство из нас живёт в мегаполисах с выраженной неблагоприятной экологической обстановкой. Поэтому этот препарат до сих пор является одним из самых популярных в нашей линейке. Но мы не остановились на теме исследования альгинатов, работы ведутся по сей день.

В начале 90-х Институт биофизики СО РАН исследовал сорбционное действие альгинатов. Была доказана их способность связывать радионуклиды стронция, бария, натрия и других тяжёлых металлов и выводить их из организма. Мы продолжаем исследования для выявления полезных качеств субстанции.

Ольга Шапарт





Сначала была мотособака «Помор»

Для людей, проживающих в северных широтах нашей страны, наличие автомобиля вовсе не означает полноценное обеспечение комфорта. А вот иметь в личном пользовании мотобуксировщик – значит быть в любом месте и в любое время без промедления и задержки. Суровые природные условия вдохновили Анатолия Васильевича Фомичева на создание надёжного помощника человека – первой «мотособаки». Сегодня линейка этих машин значительна. Михаил Фомичев, сын легендарного изобретателя, главный конструктор ООО «Помор», рассказал нашему изданию об истории создания первой «мотособаки» и о том, как развивается производство мотобуксировщиков сегодня.

– Михаил Анатольевич, расскажите, пожалуйста, как давно работает ваше производство? С чего началась ваша деятельность? И какой был ключевой момент, когда вы точно решили, что это то дело, которым хотите заниматься?

– Ещё в 1975 году мой отец Анатолий Фомичев, большой поклонник путешествий и рыбалки, придумал такой тягач, который заменил упряжку собак и тащил не меньший груз. Именно поэтому и название у машины было «мотособака». Отец попробовал заменить живую собаку двигателем, и ему удалось сконструиро-

вать средство передвижения, в котором не было животных.

Конструкция первой «мотособаки» очень простая: маломощный двигатель на санях, управляемых с помощью руля. В устройстве использовались двигатели от бензопил «Дружба», «Урал» мощностью 5 л. с. Габариты у этой «собаки» были небольшими, весила она от 40 до 65 кг.

Тогда я тоже принимал активное участие в создании первого образца. Машина получилась настолько удачной, что тот самый первый образец ездит до сих пор, а его последователи прочно завоевали нишу на рынке. Первую заявку на изоб-

ретение мы подали в 1979 году. Учёным понравилось изобретение Анатолия Фомичева, но в регистрации было отказано. Решено, что производиться она может только для отраслевого применения, например, в лесничествах.

В этом же году отец подал заявку на патент на данное изобретение, но получил его только в 1997 году, ровно через 18 лет. Так появился легендарный мотобуксировщик Фомичева. Но изобретатель не сидел на месте и показывал многим заинтересованным лицам свою «мотособаку». Он участвовал в известных в то время конкурсе вездеходов, организованном передачей «Это вы можете», и в мотор-шоу «Северные виражи». О новинке рассказал журнал «Моделист-конструктор». О надёжном и необходимом помощнике постепенно узнавали во всём северном регионе.

Сегодня у нас развёрнуто производство мотобуксировщиков под маркой «Помор», в основе конструкций которых лежит та самая первая «мотособака». ООО «Помор» специализируется на производстве мотобуксировщиков высокой проходимости.

– Расскажите о продукции, которую вы производите сейчас? Как мотобуксировщики изменились с тех пор?

– Процесс модернизации и доработок как начался тогда в 70-х годах прошлого



века, так и идёт до сих пор. Сначала сделали «носик» («лыжеуплотнитель») – полый внутри металлический короб, что позволило увеличить проходимость «собаки» на 40%. После этого начались переделки гусениц, валов, корпуса, прицепного устройства.

Я помню, что в 90-е годы многие конструкторы пытались сделать машину похожую на «мотособаку» А. В. Фомичева, но мало кому это удавалось в такой степени, как отцу. Пока он остаётся единственным в своём роде, а всё остальное изготавливается по его шаблону.

Сегодняшние мотобуксировщики («мотособаки») «Помор» – это многоцелевые малогабаритные транспортные средства на гусеничном ходу, предназначенные для преодоления труднопроходимых участков, транспортировки за собой лю-



ность мотособаки «Помор» была много раз доказана, причём в самых суровых условиях.

– Сейчас на рынке очень много производителей, которые создают и продают мотобуксировщики. В чём ваши конкурентные преимущества? Какие есть планы на будущее?

У нас много конкурентов, однако мы стараемся держать высокую планку как по качеству, так и по уровню сервиса. Пока объёмы производства относительно небольшие и нам легко создавать новые модификации, совершенствовать свои модели и выполнять требования заказчика.

Главные и крупные наши конкуренты – пожалуй, производители снегоходов. Просто потому что о снегоходах знают все, а аналогичные модели буксировщиков практически неизвестны. Особенно в южных регионах, где о буксировщиках вообще не слышали. Но если узнают об их преимуществах, думаю, мотобуксировщик легко выйдет в лидеры. Если сравнивать технические характеристики, то у нас много плюсов. Например, потребление бензина в 10 раз меньше, чем у снегохода – в среднем 2-3 литра в час. Техника гораздо легче и компактнее по размеру. Мотобуксировщик можно положить в багажник кроссовера и даже некоторых легковых автомобилей. Единственное, буксировщики серьёзно уступают снегоходам в скорости: 50 против 140 км в час. Вот здесь и будет понимание, где и какая машина пригодится больше: скоростная и тяжёлая либо более проходимая и малозатратная.

Сейчас главная задача для нас – не останавливаться на достигнутом. «Мотособаки» очень востребованы среди охотников и рыболовов, а также в отдалённых и сельских местностях, где их покупают для бытовых нужд: доставки воды, дров, продуктов питания. Здесь сверхскорости не так важны. Главное – надёжность и простота в эксплуатации. Тем более что у нас большое количество наработок ещё в запасе, энтузиазма нам не занимать.

дей и грузов в прицепных устройствах (лыжах, лыжных модулях, санях или волокушах) по снежной целине, болоту или бездорожью.

У нас производятся мотобуксировщики различных модификаций. И на данный момент их уже 63 различные модели, от маленькой «мотособаки» до серьёзного вездехода. Нужно отметить, что базовая комплектация предполагает установку двигателей с вариатором различной мощности – от 9 до 20 лошадиных сил. Также представлены буксировщики «Помор» (POMOR) с двигателем 6,5 л. с. Для уменьшения переохладения двигателя во время движения и защиты от внешних негативных воздействий предусмотрен специальный капот, закрывающий двигатель.

Мотобуксировщик – востребованный товар в наших условиях. Мы делали пробный вариант мотобуксировщика для военных нужд. На нашем вездеходе в экспедицию ходил Фёдор Конюхов. Надёж-

– Я, скорее всего, повторюсь, но без преувеличения скажу: это изначально наша «мотособака», для всех производителей шаблоном служила именно она. Уже опираясь на основную конструкцию, все идут дальше и придумывают различные модификации, но сначала был всё-таки «Помор». Даже крупные производители используют идеи и наследие Анатолия Фомичева.



С высоты высокотехнологичного XXI века мы с некоторым пренебрежением посматриваем на опыт далёких предков, вместо научных знаний использовавших интуицию вкупе со знанием природы. Однако современная наука часто подтверждает: многие дедовские методы совершенно оправданы!

Взять, например, страшный недуг, описанный ещё Гиппократом в V веке до н. э., по латыни – скорбут (scorbutus), нашим предкам известный как цинга. Вызывается болезнь острым недостатком витамина С, приводящим к нарушению синтеза коллагена, из-за чего соединительная ткань теряет прочность. Только с 1600 по 1800 год от скорбута, возникавшего на кораблях в дальних плаваниях, умерло около миллиона моряков, больше чем во всех морских сражениях за эти 200 лет.

Наши предки о существовании витаминов могли только догадываться, но бороться с цингой научились ещё в древности с помощью самого доступного россиянам средства – отвара из хвои. Уже в XVII веке он входил в обязательный рацион сибирских землепроходцев. Казаки в острогах заготавливали хвою и пили отвар.

Известно, что хвою использовали для предотвращения цинги в российской армии во время русско-шведской войны. Отвар из русской хвои даже экспортировали в аптеки Западной Европы. Опыт предков очень пригодился во время Великой Отечественной войны. По инициативе сотрудника Всесоюзного НИИ витаминной промышленности Алексея Беззубова в блокадном Ленинграде группа биохимиков разработала технологию производства витаминного препарата на основе хвои. 18 ноября 1941 года вышло решение Ленгорисполкома «О мероприятиях по предупреждению авитаминозов». В самые трудные зимние месяцы 30 тонн хвои ежедневно доставляли на предприятия, вырабатывавшие два миллиона дневных доз хвойного настоя. Сто-двадцать граммов отвара в день поддерживали необходимый уровень витамина С. Эпидемии цинги в блокадном городе не было!

Жаль только, в более благополучные времена о ценном опыте «благополучно» забыли... К счастью, не совсем: в XXI веке нашлись люди, возродившие старинный рецепт к жизни на новом технологическом уровне. Натуральный витаминизированный напиток из сосновой хвои, разработанный учёными-фармакологами ФГБОУ ВО «Северный государственный медицинский университет» Минздрава РФ (ректор – профессор, д. м. н. Любовь Горбатова), уже несколько лет производится в Архангельске, на базе малого инновационного предприятия при университете. Подробнее об этом оригинальном инновационном продукте мы расспросили директора Института фармакологии и фармации СГМУ, доктора медицинских наук, одного из разработчиков напитка «Арктивит» Илью Крылова.

Илья Крылов: «НАШ «АРКТИВИТ» НЕ ИМЕЕТ АНАЛОГОВ В МИРЕ!»

– *Илья Альбертович, расскажите, как возникла идея создания подобного продукта?*

– Задумавшись над этой незаслуженно забытой темой, мы обнаружили старый, ещё 1940-х годов, патент на напиток из хвои сосны. Однако тогда его производили с нагреванием, которое, как известно, разрушает очень чувствительный витамин С. Кроме того, срок годности того продукта составлял всего двое-трое суток, что, согласитесь, очень неудобно.

И пять лет назад сотрудники кафедры фармакологии СГМУ взялись за разработку собственного метода получения напитка из сосновой хвои – без термической обработки, чтобы в полной мере сохранить содержащийся в сырье витамин С. А его там рекордно большое количество – 200 мг на литр! При этом дневная норма для человека, проживающего в условиях Севера, – 100 мг. Новый напиток получил название «Арктивит».

– *Как же производится «Арктивит» и каковы его свойства? (На этот вопрос ответил главный технолог, кандидат биологических наук Дмитрий Незговоров.)*

– Процесс получения напитка занимает около суток. Сначала хвою очищают от загрязнений, затем измельчают и отправляют на этап холодной экстракции. В итоге



получается прозрачный сладковатый напиток со своеобразным вкусом и ярким хвойным ароматом, который может храниться в пластмассовой бутылке в течение двух месяцев, не теряя ценных свойств. На протяжении всего срока годности нашего напитка сохраняется стабильная концентрация природного витамина С. В одной бутылочке содержится половина суточной потребности взрослого организма в этом незаменимом витамине. «Арктивит» получают из сосновой хвои по специальной биотехнологической методике, позволяющей максимально сохранять и стабилизировать в готовом продукте природные витамины и микро- и макроэлементы в течение длительного времени, тогда как существующие современные технологии промышленного получения растворов природных витаминов не дают возможности сохранять их более 7-10 дней.

Технология получения напитка «Арктивит» позволяет обеспечивать потребность организма в легкоусвояемой натуральной

ПРОИЗВОДСТВО

Продукт производится на базе научно-производственного комплекса ФГБОУ ВО «Северный государственный медицинский университет» Минздрава России в лаборатории биотехнологии по сертифицированной и запатентованной технологии. Качество хвойного напитка «Арктивит» контролируется биотехнологами аналитической лаборатории в строгом соответствии со стандартами и технологическими условиями выпуска продукции.



форме витаминов, что гарантирует максимально быстрое восстановление витаминного баланса у детей и взрослых.

«Арктивит» является 100% натуральным экстрактом сосновой хвои, с высоким содержанием природных витаминов: аскорбиновой кислоты (витамин С), ретинола (витамин А), α-токоферола (витамин Е), тиамина (витамин В1), рибофлавина (витамин В2), пиридоксина (витамин В6), филлохинона (витамин К), пантотеновой кислоты (витамин В3), никотиновой кислоты (витамин РР), биотина (витамин Н), фолиевой кислоты (витамин Вс), микро- и макроэлементов (железо, калий, магний, кальций, натрий, кобальт, марганец).

Хвойный напиток имеет 100% натуральный состав и не содержит вспомогательных химических веществ, что позволяет рекомендовать его употребление как взрослым, так и детям.

ТЕХНОЛОГИЯ ПОЛУЧЕНИЯ

«Арктивит» получен по инновационной биотехнологической запатентованной методике, позволяющей максимально сохранить и стабилизировать в готовом продукте природные витамины и микро- и макроэлементы в течение длительного времени (до 6 месяцев).

Лечебные и профилактические свойства хвойного напитка «Арктивит» обусловлены действием натуральных витаминов и элементов, входящих в его состав. Основное лечебно-профилактическое действие «Арктивита» связано с восполнением дефицита витамина С. Напиток обладает адаптогенным, общетонизирующим действием и способствует снижению утомляемости, общей слабости, сонливости, повышению умственной и физической работоспособности.

Наш напиток получен из сосновой хвои, произрастающей в экологически чистых районах Архангельской области.

После того как «Арктивит» одобрил Московский НИИ питания РАМН, разработчики решились на закупку оборудования, необходимого для производства, и выпуск пилотной партии продукта на базе малого инновационного предприятия (МИП) СГМУ. «Премьерный показ» инновационной разработки университета состоялся на прошедшем в Архангельске международном форуме «Арктика – территория диа-

лога», участники которого имели возможность попробовать хвойный «коктейль».

– Какими оказались их впечатления?

– Нам было важно, чтобы напиток понравился людям, и, к нашей радости, мы получили много позитивных отзывов! Востребованность для нас – самое главное. Настоящий прорыв заключается в том, что научные разработки легли в основу реального производства на территории области.

– Аналогов «Арктивита», как я понимаю, сегодня нет?

– Совершенно верно! Сегодня в аптеках можно встретить напиток на основе экстракта пихты, но он раза в два дороже нашего и готовится с добавлением синтетического витамина С.

– Каковы производственные мощности МИП СГМУ?

– Закупленное оборудование позволяет производить 800 литров (1600 бутылок) напитка в день, но мы ограничиваемся выпуском 500 бутылок в неделю.

– Расскажите подробнее о сырье, из которого изготавливается напиток. Всякая ли хвоя подходит в качестве сырья?

– Не секрет, что во время лесозаготовки сосны срубают, ствол дерева забирают, а ветви, как правило, отрезают, и они остаются в лесу. Это очень нерационально с точки зрения бережливого природопользования, ведь хвоя сосны – рекордсмен по содержанию витамина С. При налаживании сотрудничества с предприятиями ЛПК области получать её в любых количествах не составляет труда. Есть два условия, предъявляемые к нашему северному сырью. Во-первых, лапник должен быть зимним: в летнем содержании витамина С падает почти до нуля.

Во-вторых, у заготовителя должен быть фитосертификат, подтверждающий, что хвоя не заражена токсичными веществами. Это важные составляющие эффективности и безопасности напитка из хвои.

Мы совершенно уверены, что в наше время, когда во всём мире растут внимание к вопросам здоровья, иммунитета и число поклонников ЗОЖ, у нашего продукта – большое будущее!

ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ

В ходе проведённых клинических исследований значимых побочных эффектов, в том числе аллергических реакций, зарегистрировано не было, что позволяет рекомендовать использование «Арктивита» без каких-либо ограничений.

ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА И ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ

Препарат имеет 100% натуральный состав и не содержит вспомогательных химических веществ, что позволяет рекомендовать его использование как взрослым, так и детям.

Основное лечебно-профилактическое действие «Арктивита» связано с восполнением дефицита витамина С. «Арктивит» обладает адаптогенным, общетонизирующим действием.

На фоне применения «Арктивита» нормализуется уровень гемоглобина, восстанавливается клеточный состав периферической крови.

Применение «Арктивита» позволяет нормализовать витаминный статус, поднять умственную и физическую работоспособность, повысить сопротивляемость организма к неблагоприятным факторам окружающей среды, снизить восприимчивость организма к инфекционным, острым вирусным заболеваниям. Клиническая эффективность продукта за счёт высокой биодоступности проявляется в кратчайшие сроки – с первого дня применения.

Напиток рекомендован для поддержания иммунитета при несбалансированном питании и действии неблагоприятных климатогеографических факторов в условиях Севера, для профилактики синдрома эмоционального выгорания. Полезен при лечении астенического синдрома, психического и физического переутомления, неврастенического синдрома, в период восстановления после тяжёлых, в том числе инфекционных, заболеваний.



Нацеленность на инновации и импортозамещение



ОАО «Котласский химический завод» имеет почти полувековую историю. Это одно из самых крупных предприятий химической промышленности в Архангельской области. Сегодня завод стабильно развивается и, более того, занимает лидирующие позиции на рынке лакокрасочных материалов для пищевой консервной тары. Больше 10 лет предприятие поставляет нефтегазодобывающим компаниям такие химические реагенты, как ингибиторы коррозии, ингибиторы солеотложений, а также успешно производит продукты для дорожного строительства.

Если вернуться в историческое прошлое, то в советское время ОАО «Котласский химический завод» специализировалось на производстве фенольных смол, лаков и эмалей для консервной тары. С годами завод развивался, совершенствовались технологии производства. Производственная мощность современного завода увеличена в 4,6 раза от проектной и составляет 70 тысяч тонн всех видов продукции в год. Ассортиментная матрица Котласского химического завода весьма обширна и насчитывает более 60 наименований. На предприятии достаточно высокая степень

автоматизации производства. Некоторые виды продукции производятся в автоматическом режиме с помощью автоматизированной системы управления технологическими процессами.

Котласский химзавод первым в России освоил выпуск водорастворимых ингибиторов коррозии для защиты нефтепромысловых трубопроводов и внутрисважинного оборудования, которые ранее поставлялись только из-за рубежа. На сегодняшний день завод – единственный в России, кто имеет возможность выпуска имидазолинов с высокой долей активного вещества, кото-

рые являются активной основой для производства ингибиторов коррозии.

Одним из ключевых направлений работы предприятия является также и производство реагентов для строительства и ремонта автодорог. В рамках разработки, внедрения и применения реагентов для строительства и ремонта дорог заводом разработаны рецептуры и налажен выпуск модифицирующих присадок для битума, позволяющих продлевать время жизни асфальтобетона при укладке в холодное время года, решать проблему колеиности.

Собственная лаборатория в городе Владимире постоянно улучшает качество дорожных реагентов. А большая сеть складов в нескольких регионах страны, вплоть до Дальнего Востока, обеспечивает близость товаров к потребителю.

На Котласском химическом заводе введена практика технического сопровождения и авторского надзора за промышленным применением выпущенной продукции, что является неоспоримым преимуществом в совместной работе с потребителями продукции. Высокий уровень качества продукции подтвержден сертифицированной системой менеджмента качества.





При этом Котласский химический завод ведёт поиск новых направлений развития. Серьёзные перспективы открывает участие в судостроительной и судоремонтной отрасли. В 2018 году на базе отделения производства цветных эмалей завода состоялся запуск новой линии опытных материалов. Среди них – уникальные грунтовки, которые можно наносить на поверхность даже во влажной среде. Грунтовки опробованы на одном из судоремонтных предприятий в Архангельске. Сейчас продолжаются доработка ассортимента продукции и получение необходимых сертификатов.

Технологическое развитие является обязательным условием успешной деятельности предприятия. В настоящее время завод освоил и наращивает выпуск как продукции традиционного направления (консервные лаки и синтетические смолы), так и вновь разработанной. ОАО «Котласский химический завод» в экономической политике ставит главной задачей перспективное

развитие по всем направлениям своей деятельности. На базе производства смол продолжается наращивание мощностей по производству реагентов с использованием высокотемпературного нагрева. Системно ведутся разработки по внедрению в производство систем автоматизированного управления технологическими процессами на базе микропроцессорной техники. Инвестиции на цели развития увеличиваются из года в год.

В условиях жёсткой конкуренции на первый план выходят вопросы снижения себестоимости продукции, повышения её качества, а также увеличения производительности труда. На сегодняшний день предприятие имеет запас производственных мощностей, и главная задача – их загрузка. Ведётся и полномасштабная работа по диверсификации производства, т. е. по расширению ассортимента выпускаемой продукции.

В последние годы в России активно внедряются инновационные проекты, в

том числе в рамках программы импортозамещения. Завод ставит перед собой задачу вывода на рынок в основном инновационных продуктов, которые в России никто не производит. Для этих целей на заводе есть четыре научно-исследовательские лаборатории с различными направлениями, возглавляемые кандидатами химических наук. Исследовательские лаборатории оснащены самым современным оборудованием, разработчики осуществляют подбор оптимальных вариантов для каждого клиента и всегда готовы оказать техническую помощь. Многолетний опыт, мощная научная база, надёжность и эффективность налаженного производства, сотрудничество с ведущими российскими компаниями обеспечивают высокое качество продукции.

Завод активно развивает новые направления бизнеса, постоянно разрабатывает новые виды продукции, чтобы соответствовать требованиям времени и запросам потребителей.



Андрей Соколов: «ТЕХНОПАРК – ИЗМЕНЧИВАЯ ЭКОСИСТЕМА»

С тех пор как в 1990 году в России был создан ставший первой ласточкой «Томский научно-технологический парк», в нашей жизни изменилось многое. Вот и технопарки перестали быть экзотикой: сейчас их в стране уже 66! Правда, многие находятся ещё на стадии создания, но и приближающихся к 10-летию юбилею немало. Среди подобных – «Технопарк Санкт-Петербурга», созданный в 2008 году для развития малого и среднего бизнеса, кластерных проектов и высокотехнологичных предприятий. За время существования его услугами воспользовалось более двух тысяч компаний.

АО «Технопарк Санкт-Петербурга» принадлежит городу и является одним из главных инструментов пополнения городской экономики новыми коммерчески эффективными технологическими проектами. Основные заказчики его услуг – субъекты малого и среднего бизнеса, кластерные проекты, компании, работающие в высокотехнологичных областях промышленности. Ускоряя их развитие за счёт собственных сервисов, технопарк движется к главной цели – увеличению вклада инновационных технологических компаний в экономику Северной столицы.

О прошлом, настоящем и будущем «Технопарка Санкт-Петербурга» мы побеседовали с его генеральным директором Андреем Соколовым.



– Андрей Александрович, как создавался ваш Технопарк, какие цели при этом ставились? Какие его особенности вам хотелось бы подчеркнуть?

– Создавался он как технопарк высоких технологий по программе Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ. А особенность нашего Технопарка выросла из одной большой проблемы, которую мы постарались превратить в преимущество. Дело в том, что изначально под технопарк была выделена земля, но с этой территорией возник целый ряд серьёзных и долго решаемых проблем. Подготовки проектной документации и тем более строительства пришлось бы дожидаться очень долго, и чтобы проект не стоял на месте, Технопарк было решено запустить не на своих, а на арендованных площадях. В этом наша особенность, наш минус и плюс! Мы пошли по нестандартному пути, отойдя от общей модели. Рассмотрев большинство российских компаний, называющих себя технопарками, увидим, что они по большей части занимаются предоставлением в аренду площадей и этим зарабатывают.

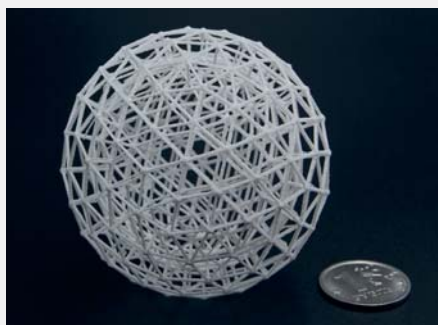
У нас такой возможности нет, мы находимся на арендованных площадях и отдаём их резидентам зеркально, без извлечения прибыли. Поэтому первое направление, по которому мы начали развиваться – оказание резидентам услуг, поддержка предприятий, стартапов, часто – в сфере IT.

В этом смысле показателен созданный первым Бизнес-инкубатор «Ингрия»: сейчас это уже бренд, хорошо известный как в России, так и за рубежом. Следующий проект, нами осуществлённый, – Центр кластерного развития. Его задача – способствовать появлению кластеров,

развивать их и оказывать поддержку предприятиям, в них входящим.

Следом был создан Центр прототипирования для оказания поддержки резидентам нашего Бизнес-инкубатора. Мы провели мониторинг среди резидентов, выявили направления, по которым они хотели бы получать поддержку, написали концепцию, подали заявку и при поддержке Минэкономразвития запустили Центр прототипирования. Основные его задачи: разработка технологий производства, аддитивное прототипирование, промышленный дизайн, проекты в сфере виртуальной реальности и прототипирование автоматики.

В июле 2016 года на площадке технопарка был создан межотраслевой Региональный Инжиниринговый Центр в области микрореакторного синтеза активных фармацевтических субстанций (РИЦ АФС). Проект был инициирован кластером медицинской и фармацевтической промышленности. Основными целями деятельности Центра являются повышение технологической готовности производственных предприятий и решение проектных, инженерных и организационных задач фармацевтической, химической, косметической и пищевой промышленности. Центр проводит разработку



активных фармацевтических субстанций и химических веществ, информационный поиск новых продуктов и технологий, фармацевтический консалтинг в области применения микрореакторных технологий, а также на организацию обучающих и деловых мероприятий.

В 2017-м начал воплощаться проект Регионального Инжинирингового Центра «Развитие рынка систем безопасности информационных и киберфизических систем» (РИЦ «СэйфНэт»). Его цели: подготовка технологических процессов, внедрение прорывных технологий и разработка национальной платформы решений в области IT и кибербезопасности.

И наконец, два года назад стартовал проект по созданию Регионального Инжинирингового Центра в области радиоэлектронного приборостроения (РИЦ РЭП). Его цель – насыщение российской промышленности новыми технологиями разработки и производства радиоэлектронной продукции для профессиональных рынков. Уникальность Центра заключается в современной производственной базе, высокопрофессиональной команде инженеров-разработчиков, а также в партнёрстве с ведущими российскими и зарубежными компаниями-производителями. Деятельность Центра направлена на проведение механических и климатических испытаний радиоэлектронных приборов и устройств, изготовление опытных образцов промышленных изделий, прототипирование печатных плат, точный контроль и измерение параметров продукции.

– На вашем сайте можно прочесть, что АО «Технопарк Санкт-Петербурга» оказывает более 130 услуг. Какого типа?

– Когда к нам приходит стартап или компания, занимающаяся инновацион-

ными разработками, после прохождения определённой экспертизы, а порой ещё и перед заключением договора о резидентуре, мы выявляем потребности будущего резидента. Как правило, нужно либо привлечь инвестиции, либо помочь выйти на рынок с новым продуктом. В этих двух направлениях и концентрируются наши услуги. У нас неплохой рейтинг, мы имеем популярность, и вокруг Технопарка образовалось сообщество инвесторов. Это государственные и частные венчурные фонды, представители зарубежных инвестиционных фондов, частные лица, готовые вкладываться в инновационные разработки. И во время мероприятий, проводимых Технопарком, мы знакомим резидентов с потенциальными инвесторами. Сами мы не раздаём деньги или гранты, но создаём условия для успешного инвестирования. Мероприятия проходят в формате презентаций: наши резиденты рассказывают о своих проектах, бизнес-моделях и потребности в финансовых вливаниях, а инвесторы оценивают актуальность проектов и дают экспертные рекомендации. Ме-

онными решениями различной отраслевой направленности и просто с пользой провести досуг. Что важно, все наши мероприятия бесплатны и открыты для всех желающих.

Реалии текущего года таковы, что фестиваль нам пришлось перенести на 2021 год, а главную конференцию этого года – проводить онлайн. Её мы посвятили вопросам цифровизации образовательных процессов: дистанционному образованию, ключевым тенденциям развития EdTech и повышению квалификации специалистов. Она пройдёт в середине декабря. Наша команда подобрала максимально прикладной контент для всех участников процесса обучения, так что мы ждём всех, кто интересуется возможностями образовательных технологий, прохождением обучения, профориентацией или повышением квалификации.

– Сколько резидентов у «Технопарка Санкт-Петербурга»?

– Порядка 80 резидентов, но их число колеблется: кто-то приходит, другие уходят после удовлетворения своих потребностей



неджеры Технопарка, сопровождающие проекты, после таких встреч подробно разбирают рекомендации, выстраивают пошаговую стратегию, корректируют бизнес-модель. И благодаря этому рано или поздно, но обычно – довольно быстро, наши резиденты получают инвестиции.

Для тех же компаний, для которых прежде всего актуален выход на рынки, у нас есть различные возможности помочь и с этим вопросом.

– Говоря о мероприятиях, проводимых Технопарком, можем отметить и такие, как, например, Технологический фестиваль MY.TECH. Расскажите о своей фестивальной деятельности.

– MY.TECH – это главное, можно сказать, флагманское мероприятие Технопарка, наш ивент-бренд. Мы ежегодно проводим фестиваль MY.TECH и отраслевые технологические конференции. На наших мероприятиях участники могут ознакомиться с инноваци-

на оказании услуг именно резидентам, занимающимся инновациями. В этой сфере быстро меняется законодательство, специалист должен уметь быстро перестроиться, разобраться в структуре постановлений федерального уровня, с помощью которых ведётся поддержка инновационных предприятий. Сотрудники сопровождают подачу нашими резидентами заявок на компенсацию понесённых затрат на проведение НИОКР, выставочную деятельность и т. п. Мер поддержки сейчас достаточно, и они очень многообразны. Умение правильно оформить заявку на подобную помощь от государства – залог того, что предприятие её получит. Подобные профессионалы готовятся годами, поэтому у нас много старожилов.

– Расскажите о своих партнёрах.

– Партнёрская сеть у нас большая: есть, например, Клуб выпускников Бизнес-инкубатора «Ингрия», которые выросли у нас и в благодарность за поддержку безвозмездно делятся своим опытом с нынешними резидентами.

Мы также имеем соглашения о сотрудничестве со многими вузами Санкт-Петербурга: студенты проходят у нас практику, многие потом трудоустраиваются на наши предприятия, а иногда и становятся резидентами. У нас есть тесная связь с вузами Финляндии и Израиля. Сегодня Технопарк ведёт три международных проекта в рамках этого сотрудничества: обмениваемся резидентами, студентами.

– Какие планы у «Технопарка Санкт-Петербурга» на ближайшие пять лет?

– При непредсказуемости сегодняшней жизни трудно строить столь далекие планы! Мы ориентированы на потребности рынка и наших резидентов и привыкли к тому, что ожидания могут сильно не совпадать с грядущими реалиями. Технопарк – это изменчивая экосистема, постоянно трансформирующаяся.

Одно могу сказать точно: технопарк будет и дальше работать на благо резидентов! Мы однозначно ориентированы на повышение качества оказываемых услуг, отработку с предприятиями новых технологических цепочек. Опыт накапливается, и сейчас уже порой, когда предприятие приходит за какой-то технологической услугой или небольшим прототипом, мы в рамках консультации способны указать ему целое направление, связанное с появлением нового продукта.

– Чего бы вы пожелали тем, кто ещё не стал вашим резидентом, но оценивает свои шансы?

– Не бойтесь заниматься новым, провальным, инновационным! А структур, способных оказать вам разнообразную поддержку, сейчас очень много. Пробуйте, и всё получится!

Подготовила Елена Александрова

либо по регламенту. По правилам мы не можем работать с резидентом более трёх лет: за это время мы его должны выпустить, подготовив к жизни в сложных условиях нашей экономики. Но обычно это происходит значительно раньше. Есть компании, которым так нравится работать с нашим Технопарком, что они остаются на много лет через спин-оффы. Скажем, компания зашла к нам со стартапом, свой проект продвинула, получила определённый результат. А затем в рамках этой компании появляется новое направление – и она может перезаключить договор по свежему проекту в качестве нового резидента. Таких случаев у нас немало.

– Сотрудники вашей компании при таком количестве разных услуг резидентам, очевидно, постоянно трудятся в режиме многозадачности?

– Сама деятельность, связанная с инновациями, подвержена постоянным и динамичным изменениям. А мы сосредоточены

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:
83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат; 36 корпораций развития регионов; Торгово-промышленная палата Российской Федерации;
Правительства регионов;

Деловые советы:

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- Деловой совет ШОС

Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- Бельгийско-Люксембургская торговая палата
- Болгарская Торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская Торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии

- Федерация торговых палат Израиля
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОБВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (BAF)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеоро-

- логии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)
- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.

Crocus Interservice

ТАМОЖЕННЫЙ СКЛАД И СКЛАД
ВРЕМЕННОГО ХРАНЕНИЯ

Crocus Logistics

ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

Высокий
профессиональный
уровень обслуживания

Предоставление
услуг в кратчайшие
сроки

Максимальная
приближенность
к Москве

Гибкая система
скидок

ОБЪЕДИНЯЕМ ПРОСТРАНСТВО!

Таможенно-логистическое обслуживание под ключ

Квалифицированные услуги по комплексной обработке различных категорий товаров (в том числе для участия в выставочных мероприятиях, а также подлежащих ветеринарному и фитосанитарному контролю), обязательной маркировке товаров, таможенной очистке, складскому хранению.

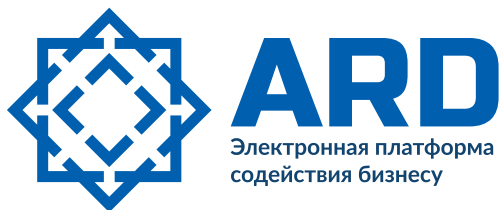
CROCUSTERMINAL.RU



info@crocusterminal.ru



+7 495 593 43 33



Платформа для поиска
бизнес-партнеров
в России и Азербайджане

Сопровождение Вашей внешнеэкономической деятельности под ключ



-  Широкий выбор бизнес-партнеров
-  От 0 рублей платежи в Азербайджан*
-  Расчеты в любых валютах, в т.ч. в манатах
-  Выгодные курсы при конверсионных операциях
-  Все виды финансирования
-  Обучение и консультирование

ard.moscow



Проект Банка «МБА-МОСКВА»

Банк «МБА-МОСКВА» ООО.
Генеральная лицензия Банка России №3395. Реклама.

* Перевод денежных средств на счета, открытые в ОАО «Международный Банк Азербайджана», по расчетным документам, поступившим в Банк в азербайджанских манатах.



+7 495 025 25 25