

Business DIALOG Media

#7 November 2017

international

RBCG

Russian Business Guide



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •



**8TH RUSSIA-AZERBAIJAN
INTERREGIONAL FORUM
"INVESTMENTS,
INNOVATIONS, TOURISM"
IN STAVROPOL.**

PETER FRADKOV ON
BUSINESS PARTNERSHIP
BETWEEN RUSSIA AND
AZERBAIJAN

**OPENING OF THE
REC'S OFFICE IN
AZERBAIJAN**



**Transport corridor North-South - new
horizons of international cooperation**



ВАШ БИЗНЕС ПОД НАДЁЖНОЙ ЗАЩИТОЙ



АРБИТРАЖНЫЕ
СПОРЫ



СОПРОВОЖДЕНИЕ
БАНКРОТСТВА



ЗАЩИТА
ОТ ПРОВЕРОК*



ЗАЩИТА
ОТ МОШЕННИЧЕСТВА/
РЕЙДЕРСКИХ АТАК



ОПТИМИЗАЦИЯ
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ*



**ЮРЛОВ
И ПАРТНЕРЫ**
Адвокатское бюро

www.yurlov.ru
+7 (495) 913-67-42



реклама

* УСЛУГИ ЯВЛЯЮТСЯ ЧАСТЬЮ КОМПЛЕКСНОГО ПРАВОВОГО ПРОДУКТА «БИЗНЕС ПОД ЗАЩИТОЙ»

Издатель: ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»
 при поддержке ТПП РФ
 Редакционная группа: Максим Фатеев, Вадим Винокуров,
 Наталья Чернышова
 Главный редактор: Мария Суворовская
 Редактор номера: Наталья Варфоломеева
 PR и реклама: Ирина Длугач
 Дизайн/верстка: Виталий Гавриков
 Корректор: Мария Башкирова
 Перевод: Григорий Россыйкин
 Адрес редакции: 143966, Московская область,
 г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1, комн. 23.
 e-mail: mail@b-d-m.ru
 фото: Currenttime.tv, Vestikavkaza.ru, Azertag.az, Report.az,
 Kremlin.ru, Topreport.ru, Eurasia.expert, Irna.ir

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.
 Тираж: 30000

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 Suvorovskaya
 Managing Editor: Natalia Varfolomeyeva
 PR and Advertising: Irina Dlugach
 Designer: Vitaliy Gavrikov
 Proofreaders: Maria Bashkirova
 Translation: Grigoriy Rossyaykin
 Address: 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,
 the Moscow region, 143966
 e-mail: mail@b-d-m.ru
 foto: Currenttime.tv, Vestikavkaza.ru, Azertag.az, Report.az,
 Kremlin.ru, Topreport.ru, Eurasia.expert, Irna.ir

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.
 Edition: 30000 copies



фото обложки с сайта: www.russiancouncil.ru

ГРАНИ СОТРУДНИЧЕСТВА FACETS OF COOPERATION

2 ТОЧКА ПРИСУТСТВИЯ.
POINT OF PRESENCE.

8 НУРИ ГУЛИЕВ: «МЫ ВИДИМ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ».
NURI GULIYEV: «WE SEE A POSITIVE DYNAMICS».

ВСТРЕЧА НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ SUMMIT MEETING

14 «ТРОЙКА» В ТЕГЕРАНЕ.
«TROIKA» IN TEHRAN.

ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

18 МАКСИМ ОРЕШКИН: «РОССИЯ И АЗЕРБАЙДЖАН ПРОДОЛЖАЮТ
СНИМАТЬ ОГРАНИЧЕНИЯ И БАРЬЕРЫ В ДВУСТОРОННЕЙ
ТОРГОВЛЕ».
MAXIM ORESHKIN: «RUSSIA AND AZERBAIJAN CONTINUE TO
LIFT RESTRICTIONS AND BARRIERS IN THE BILATERAL TRADE».

ГРАНИ СОТРУДНИЧЕСТВА FACETS OF COOPERATION

22 ПРОЧНЫЕ СВЯЗИ.
STRONG TIES.

СВОЙ БИЗНЕС OWN BUSINESS

30 ШАХИД АСКЕРОВ:
«ПРИЕХАВ ИЗ АЗЕРБАЙДЖАНА, Я ПОНЯЛ, ЧТО В РОССИИ НУЖНО
ВНЕДРЯТЬ КУЛЬТУРУ ЗДОРОВОГО И ВКУСНОГО ПИТАНИЯ».
SHAHID ASKEROV:
«ARRIVING FROM AZERBAIJAN, I REALIZED THAT IT IS
NECESSARY TO INTRODUCE A CULTURE OF HEALTHY AND
DELICIOUS FOOD IN RUSSIA».

РАЗДВИГАЯ ГРАНИЦЫ EXPANDING THE BOUNDARIES

38 ДО ИНДИИ СО СКОРОСТЬЮ СВЕТА.
TO INDIA AT THE LIGHT SPEED.

44 БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ЛОГИСТИКА.
MORE THAN JUST LOGISTICS.

50 КОМПЕТЕНТНОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ – ОСНОВА УСПЕХА.
COMPETENCE AND RELIABILITY – THE BASIS OF SUCCESS.

56 АО «ИНТЕРТРАНС» – 26 ЛЕТ НА СЛУЖБЕ У СТРАНЫ.
JSC INTERTRANS – 26 YEARS IN THE SERVICE OF
THE COUNTRY.



- Петр Михайлович, вы являетесь главой группы компаний Российского экспортного центра и председателем Российско-Азербайджанского делового совета при ТПП РФ. Практически это двойной взгляд на сотрудничество между Россией и Азербайджаном. За последний год заметно активизировались процессы взаимодействия. Какие отрасли приоритетны в сотрудничестве двух государств?

- В нашей работе безусловными приоритетами остаются развитие транспортной инфраструктуры между странами, реализация совместных проектов в области энергетики, научно-техническое и гуманитарное сотрудничество.

Азербайджан – один из стратегических партнеров России, и когда мы создавали деловой совет, мы ставили целью развивать наши торгово-экономические отношения, поскольку, несмотря на неплохие политические отношения, такой важный элемент, как деловое сотрудничество, не был формализован. Речь идет о самых разных отраслях – и о машиностроении (железнодорожном, сельскохозяйственном, автопромышленном), и о сотрудничестве в области поставки и переработки пищевой продукции. Имеется достаточно большой потенциал по многим другим отраслям.

По данным нашей аналитики, за 9 месяцев 2017 года товарооборот России и Азербайджана составил 1,9 млрд долларов США, увеличившись по сравнению с прошлым годом более чем на 50%. При этом несырьевой неэнергетический экспорт из России составил 1,4 млрд, а это более 97% в общей структуре российского экспорта в Азербайджан, что является очень хорошим показателем для нас.

Мы поставляем пшеницу, пиломатериалы, грузовые и пассажирские суда, сахар, телефоны и коммуникационную аппаратуру, подсолнечное масло, шоколад, телевизоры – то есть структура экспорта достаточно диверсифицирована. При этом мы сохраняем лидерские позиции среди других стран, поставляющих сюда свои товары и услуги. И, что важно, Азербайджан входит в десять стран с наибольшим потенциалом для развития российских несырьевых поставок.

- 28 сентября в Ставрополе прошел VIII Российско-Азербайджанский межрегиональный форум. О каких итогах форума можно говорить? Какие новые задачи поставлены перед структурами, которые вы возглавляете?

- То внимание, которое форуму уделили главы наших государств, а также высокий уровень участия с обеих сторон говорит о большом интересе к экономическому сотрудничеству российских и азербайджанских деловых кругов.

Разумеется, одной из основных тем форума стало дальнейшее наращивание товарооборота между нашими странами. За последние годы товарооборот между Россией и Азер-

ТОЧКА ПРИСУТСТВИЯ

Какие совместные инновационные проекты объединяют Россию и Азербайджан? Как отражаются мировые политические процессы на бизнес-сотрудничестве России и Азербайджана? О перспективах деловой взаимосвязи двух стран в интервью главы группы компаний «Российского экспортного центра» Петра Фрадкова журналу RBG.



Россия заинтересована в сотрудничестве с Азербайджаном по многим причинам, и одной из них является включенность данной страны в экономические и политические процессы Ближнего Востока.

байджаном снижался, однако сейчас мы видим позитивную динамику, о которой я сказал ранее.

Хочется также подчеркнуть практическую важность форума – он стал площадкой для налаживания новых деловых контактов между российским и азербайджанским бизнесом. Были организованы круглые столы и биржи контактов, состоялись встречи крупных игроков рынков наших стран в сфере промышленности, фармацевтики, туризма и других отраслей.

Помимо этого, на форуме мы анонсировали создание в Баку точки присутствия группы РЭЦ, что должно придать дополнительный импульс для вывода на азербайджанский рынок заинтересованных экспортеров российской несырьевой продукции.

- Каковы будут основные функции филиала РЭЦ в Азербайджане?

- Как и в остальных странах нашего присутствия, представительство в Баку займется поддержкой российских компаний и укреплением деловых контактов с азербайджанским бизнесом.

В функционал офиса будет входить консультирование по вопросам специфики работы в регионе, поиск партнеров и оказание финансовых и нефинансовых услуг в рамках конкретных проектов как для наших производителей, так и для их покупателей в Азербайджане.

Надо подчеркнуть, что выбор стран для

открытия точек присутствия РЭЦ проводится очень тщательно. Мы учитываем как приоритеты российских торгово-экономических отношений, так и запросы российского бизнеса. В этом смысле открытие представительства в Азербайджане – еще одна веха в нашем двустороннем сотрудничестве, еще один стимул для развития существующих и создания новых совместных проектов. Уже сейчас в проработке группы РЭЦ находится более 20 проектов с Азербайджаном, и объемом поддержанного экспорта по ним может составить более 200 млн долл. США. Уверен, что с открытием бакинского офиса РЭЦ мы сможем активизировать эту работу.

- В своих выступлениях вы отмечали, что сегодня в мире речь уже не идет о конкуренции товаров и услуг, а о конкуренции государственных систем поддержки экспорта. Чем отличаются, на ваш взгляд, системы поддержки экспорта в России и Азербайджане? Каких преференций не хватает компаниям?

- Да, действительно – мы живем в век глобализации, и выход на внешние рынки, выстраивание глобальных цепочек добавленной стоимости и наращивание сотрудничества с другими странами являются важнейшими факторами для успешных экономик. Я бы даже сказал необходимость. И чем больше государство создает инструментов для поддержки экспорта, чем благоприятнее условия для ведения компаниями

внешнеэкономической деятельности, тем лучше идет развитие продаж за рубежом.

Если сравнивать системы поддержки экспорта в России и Азербайджане, то можно отметить определенные сходства. Азербайджан, как и Россия, в последние годы активно начал развивать экспорт несырьевых товаров. Так, например, появилась программа «Made in Azerbaijan», создается единая база товаров, произведенных в стране, и портал для продвижения местных товаров и услуг, организуются зарубежные бизнес-миссии, проводятся маркетинговые исследования рынков – в том числе и регионов России. Все это является реализацией новой экспортной политики Азербайджана, которая упорядочивает инструменты бюджетной и административной поддержки азербайджанского экспорта.

В России работа по созданию государственной системы поддержки ведется уже несколько лет. В нее вовлечены как профильные министерства и ведомства, так и деловые и отраслевые объединения. Для консолидации работы всех вовлеченных сторон был создан Российский экспортный центр, который интегрировал в себя страховое агентство ЭКСАР и Росэксимбанк.

Сегодня система поддержки несырьевого экспорта в России развивается в нескольких направлениях. Во-первых, мы активно создаем региональную инфраструктуру поддержки – сотрудничаем с местными центрами поддержки и развиваем сеть собственных

представительств, которые уже открыты в 13 регионах по всей России – от Калининграда до Владивостока.

Во-вторых, мы развиваем сеть своего присутствия за рубежом. Уже открыты представительства РЭЦ в Казахстане, Вьетнаме, Иране и Таджикистане. Скоро, как мы уже говорили, откроется офис РЭЦ в Азербайджане. До конца года наши представительства появятся еще в нескольких странах. Дальнейшие планы – это развитие сервисных услуг, создание складских помещений, формирование центров постпродажного обслуживания и многое другое. Помимо этого, за рубежом мы регулярно проводим деловые миссии, поддерживаем участие российских экспортно ориентированных компаний в международных выставках и ярмарках, создаем шоурумы российского продовольствия.

В-третьих, нарабатана широкая линейка финансовых и нефинансовых услуг. Группа компаний РЭЦ поддерживает российских производителей на всех этапах экспортного цикла – от базовых консультаций и подготовки аналитики до поддержки по вопросам сертификации продукции, таможенного администрирования и постпродажного обслуживания. Всем нашим клиентам доступны страховые и кредитно-гарантийные инструменты наших дочерних компаний – ЭКСАРА и Росэксимбанка.

Помимо этого, мы ведем системную работу по улучшению регуляторики – совместно с профильными министерствами и ведомствами прорабатываем предложения по улучшению условий ведения экспортной деятельности в области логистики, делопроизводства, валютного контроля и так далее.

- Какие совместные инновационные проекты объединяют Россию и Азербайджан?

- Таких проектов очень много, и группа компаний РЭЦ активно вовлечена в некоторые из них. Так, например, в прошлом году ЭКСАР подписал соглашение о сотрудничестве с Группой Газпромбанк, Государственной нефтяной компанией Азербайджана

(SOCAR) и итальянским государственным экспортно-кредитным агентством (SACE). Соглашение касается совместной реализации комплексного инвестиционного проекта на территории Азербайджана по строительству газоперерабатывающего комплекса и полимерного завода с использованием новейших технологий глубокой переработки природного газа, позволяющих производить продукцию с высокой добавленной стоимостью. Это, безусловно, один из ярчайших примеров нашего сотрудничества, который, том числе, вовлекает в работу российских поставщиков оборудования, материалов и строительных-монтажных услуг.

Другой пример – в области фармацевтики. Российская компания «Р-Фарм» и азербайджанские «Вита-А» и «Азербайджанская инвестиционная компания» реализовали совместный проект по строительству современного фармацевтического комплекса «Хайят Фарм».

Есть интересные проекты и в области авиационного строительства. В группе РЭЦ прорабатываются и проекты по поставке в Азербайджан автомобильного и железнодорожного транспорта, продукции химической промышленности, радиотехники и электроники, АПК и металлургии.

Со стороны Азербайджана есть заинтересованность в увеличении инвестиций в российские агропромышленные производства и развитие туристического кластера.

- Вы не раз замечали, что «списывать все и вся на некую геополитическую конъюнктуру – не совсем верно». И все-таки как отражаются мировые политические процессы на бизнес-сотрудничестве России и Азербайджана?

- Россия заинтересована в сотрудничестве с Азербайджаном по многим причинам, и одной из них является включенность данной страны в экономические и политические процессы Ближнего Востока.

Выстраивание Азербайджаном отношений с Ираном и Турцией создает здесь большой экономический потенциал. Буквально в начале ноября президент России

Владимир Путин принял участие в трехстороннем саммите между Россией, Азербайджаном и Ираном и провел переговоры по целому ряду вопросов, касающихся, в том числе, возможностей наращивания торгового оборота между странами, причем в заявлении по итогам мероприятия он отметил, что во главе угла стояли именно вопросы экономического характера. Владимир Владимирович подчеркнул роль экономического коридора «Север-Юг», который уже работает в тестовом режиме. Так, через Иран в Россию и дальше были осуществлены поставки из Индии. То есть уже сейчас можно говорить, что маршрут показывает свою экономическую эффективность.

- Какие проблемы логистического характера между Россией и Азербайджаном вы бы отметили? И есть ли они?

- Да, определенные проблемы есть – на сегодняшний день в силу того, что торговые отношения между нашими странами увеличиваются с каждым годом, и существующей транспортной инфраструктуры оказывается недостаточно для распределения грузопотоков. Для решения этого вопроса, в частности, прорабатывается реализация проекта по строительству нового моста через реку Самур в районе пограничных пунктов Самур со стороны Азербайджана и Яраг Казмалар со стороны России. Это поможет решить ряд логистических проблем, которые существуют в этой зоне.

Кроме того, данный маршрут является частью транспортного коридора «Север-Юг», в рамках которого запускается строительство железной дороги Ирана. По сути, если оба проекта будут реализованы, можно рассчитывать на существенное увеличение перевозок из России в Азербайджан и обратно как автомобильным, так и железнодорожным транспортом. Третьим важным вопросом является упрощение проверок на границе. Мы совместно с коллегами будем его прорабатывать.

Мария Суворовская





POINT OF PRESENCE

What joint innovative projects unite Russia and Azerbaijan? How do the world political processes affect the business cooperation between Russia and Azerbaijan? The interview of the RBG magazine with the CEO of the group of companies Russian Export Center Peter Fradkov on prospects of business interconnection between the two countries.



– Mr Fradkov, you are the head of the Russian Export Center group of companies and the chairman of the Russian-Azerbaijani Business Council at the CCI of Russia. In practice this is a double view on cooperation between Russia and Azerbaijan. During the last year interaction processes have become much more active. Which sectors are priorities in the cooperation of the two states?

– Development of transport infrastructure between countries, implementation of joint projects in the field of energy and scientific, technical and humanitarian cooperation remain the ultimate priorities of our work.

Azerbaijan is one of Russia's strategic partners, and creating a business council, we set a goal to develop our trade and economic relations as a whole, because, despite good political relations, such an important element as business cooperation was not formalized. We are talking about a variety of industries – the mechanic engineering (railroad, agricultural, automotive), cooperation in the supply and processing of food products. There is quite a lot of potential in many other sectors.

According to our analysts, the trade

between Russia and Azerbaijan totaled \$1.9 billion in 9 months of 2017, it is an increase of more than 50% over the previous year. At the same time, non-primary non-energy exports from Russia amounted to \$1.4 billion, which is more than 97% of the total structure of Russian exports to Azerbaijan, which is a very good indicator for us.

We supply wheat, lumber, cargo and passenger vessels, sugar, telephones and communication equipment, sunflower oil, chocolate, TV sets – the structure of export is sufficiently diversified. At the same time, we maintain leadership positions among other countries which supply their goods and services here. And, importantly, Azerbaijan is among the ten countries with the greatest potential for the development of Russian non-primary supplies.

– On September 28, the VIII Russian-Azerbaijani interregional forum was held in Stavropol. What results were achieved? What new tasks have been indicated for the structures that you lead?

– The attention paid to the forum by the heads of our states, as well as the high level of participation from both sides, indicates a great interest in economic cooperation between

Russian and Azerbaijani business circles.

Of course, one of the main topics of the forum was the further increase in trade turnover between our countries. In recent years, the trade turnover between Russia and Azerbaijan has been declining, but now we see a positive dynamic, which I mentioned earlier.

Also I would like to emphasize the practical importance of the forum – it has become a platform for establishing new business contacts between Russian and Azerbaijani businesses. Round tables and exchanges of contacts were organized, meetings of major players of our countries' markets in the sphere of industry, pharmaceuticals, tourism and other industries took place.

In addition, at the forum we announced the creation of a point of presence of the REC group in Baku, which should give another impetus to the export of Russian non-primary products to the Azerbaijani market.

– What will be the main functions of the REC branch in Azerbaijan?

– Like in other countries of our presence, the representation in Baku will support Russian companies and strengthen business contacts with Azerbaijani business.

The functions of the office will include

consulting on specific issues of work in the region, searching for partners and providing financial and non-financial services in the framework of specific projects for both our producers and their customers in Azerbaijan.

It should be stressed that the choice of countries for the opening of REC's representations is conducted very carefully. We take into account both the priorities of Russian trade and economic relations and the demands of Russian business. In this regard, the establishment of representation in Azerbaijan is yet another milestone in our bilateral cooperation, another incentive for the development of existing and the creation of new joint projects. Already now, the REC group is working out more than 20 projects with Azerbaijan, and the volume of export supported by these projects can amount to more than \$200 million. I am confident that with the launch of the REC office in Baku we will be able to intensify this work.

– In your speeches you noted that today we are no longer talking about the competition of goods and services, but about the competition of state export support systems. In your opinion, what is the difference between export support systems in Russia and Azerbaijan? What preferences do companies lack?

– Yes, indeed. We live in the age of globalization, and entering foreign markets, building global value chains and increasing cooperation with other countries are the most important factors for successful economies. I would even say it is a necessity. And the more the state creates instruments to support exports, the more favorable the conditions for foreign economic activity for companies, the better the development of sales abroad.

If we compare the export support systems in Russia and Azerbaijan, then we can note certain similarities. In recent years Azerbaijan, like Russia, began to actively develop exports of non-primary goods. For example, the «Made in Azerbaijan» program has been created, a single database of goods produced in the country and a portal for promoting local goods and services are being launched, foreign business missions are organized, market research is being conducted, including in the regions of Russia. All this is the implementation of the new export policy of Azerbaijan, which regulates the tools of budgetary and administrative support of Azerbaijani exports.

In Russia, the work on the creation of a state support system has been under way for several years. It involves specialized ministries and departments, as well as business and industry associations. The Russian Export Center, which integrated the insurance agency EXIAR and Rosximbank, was created to consolidate the work of all parties involved.

Today, the system for supporting non-

primary exports in Russia is developing in several directions. First, we are actively creating a regional support infrastructure – we are working with local support centers and developing a network of our own representative offices, which are already open in 13 regions throughout Russia – from Kaliningrad to Vladivostok.

Secondly, we are developing a network of our presence abroad. The REC offices in Kazakhstan, Vietnam, Iran and Tajikistan have already been opened. Soon, as we have already said, the REC office in Azerbaijan will be opened. Our offices will appear in several other countries till the end of the year. Further plans are the development of services, the creation of warehouse facilities, the formation of centers for post-sales services and much more. In addition, we regularly conduct business missions abroad, support the participation of Russian export-oriented companies in international exhibitions and fairs and create showrooms of Russian food.

Thirdly, a wide range of financial and non-financial services has been developed. The REC group of companies supports Russian producers at all stages of the export cycle – from basic consultations and preparation of analytics to support on product certification, customs administration and post-sales services. All our clients have access to insurance, credit and guarantee instruments of our subsidiary companies – EXIAR and Rosximbank.

In addition, we are systematically working on improving the regulatory framework – together with the relevant ministries and departments we are working out proposals to improve the conditions for exporting activities in the field of logistics, records management, currency control, and so on.

– What joint innovative projects unite Russia and Azerbaijan?

– There are a lot of such projects, and the REC group of companies is actively involved in some of them. For example, last year EXIAR signed a cooperation agreement with the Gazprombank Group, the State Oil Company of Azerbaijan (SOCAR) and the Italian State Export Credit Agency (SACE). The agreement concerns the joint implementation of a comprehensive investment project in the territory of Azerbaijan for the construction of a gas processing complex and a polymer plant using the latest technologies of deep processing of natural gas, allowing manufacturing of products with high added value. This is certainly one of the brightest examples of our cooperation, which, among other things, involves Russian suppliers of equipment, materials, construction and installation services.

Another example is in the field of pharmaceuticals. The Russian company R-Pharm, Azerbaijani Vita-A and Azerbaijan Investment Company implemented a joint project to build a modern pharmaceutical

complex Hayat Pharm.

There are interesting projects in the aircraft construction industry. The REC group also develops projects to supply road and rail transport, chemical products, radio equipment and electronics, agro-industrial complex and metallurgy to Azerbaijan.

Azerbaijan has an interest in increasing investment in Russian agro-industrial production and development of a tourist cluster.

– You have repeatedly noted that «writing off all and everything for a certain geopolitical conjuncture is not entirely right» And yet, how do the world political processes affect the business cooperation between Russia and Azerbaijan?

– Russia is interested in cooperation with Azerbaijan for many reasons, and one of them is the participation of this country in the economic and political processes of the Middle East.

The building of Azerbaijan's relations with Iran and Turkey creates a great economic potential here. Literally at the beginning of November, Russian President Vladimir Putin took part in a trilateral summit between Russia, Azerbaijan and Iran and held talks on a number of issues related to, inter alia, the possibilities for increasing trade between countries, and in a statement on the outcome of the event, he noted that economic issues were at the forefront. Vladimir Vladimirovich stressed the role of the economic corridor North-South, which is already working in the test mode. Thus, supplies from India were carried out through Iran to Russia. That is, right now you can say that the route shows its economic efficiency.

– What logistics problems between Russia and Azerbaijan would you single out? And do they exist?

– Yes, there are certain problems – for today due to the fact that trade relations between our countries increase every year, the existing transport infrastructure is not enough to distribute cargo flows. To address this issue, in particular, the implementation of the project on the construction of a new bridge over the Samur River in the area of Samur border points on the side of Azerbaijan and Yarag Kazmilar on the side of Russia is being worked out. This will help to solve a number of logistical problems that exist in this zone.

In addition, the route is part of the North-South transport corridor, within which the construction of the Iranian railway is being launched. In fact, if both projects are implemented, you can count on a significant increase in traffic from Russia to Azerbaijan and back both by road and rail. The third important issue is the simplification of border checks. Together with colleagues we will work it out.

Maria Suvorovskaya



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСПАР

РОСЭКСИМБАНК



НУРИ ГУЛИЕВ: «МЫ ВИДИМ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ»

Россия и Азербайджан – давние партнеры. Торговые и деловые связи между нашими странами продолжают набирать обороты. В текущем году начал активно работать Российско-Азербайджанский совет, в который вошли 45 компаний из разных отраслей. Только за первые шесть месяцев 2017 года товарооборот между Россией и Азербайджаном приблизился к 1,5 миллиарда долларов. А до конца 2017 года в Баку планируется открытие офиса экспортного центра России. Его возглавит представитель экспортного центра России Нури Гулиев. С ним и состоялась наша беседа.

- В декабре 2017 года в Баку планируется открытие представительства РЭЦ в Азербайджане. С какой целью оно создается? Какие задачи поставлены перед вами?

- Группа компаний Российского экспортного центра (РЭЦ) как специализированная организация, представляющая «единое окно» для работы с экспортерами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки, имеет стратегические цели по расширению зоны своего присутствия как на внутреннем контуре Российской Федерации в виде региональных обособленных подразделений, так и на внешнем международном контуре в формате представительств РЭЦ.

В настоящее время у РЭЦ несколько международных представительств – во Вьетнаме, Казахстане, Таджикистане и Иране.

Решение Совета директоров РЭЦ о создании в 2017 году точки присутствия в Азербайджанской Республике обусловлено мощным потенциалом в развитии экономического сотрудничества между нашими странами. Азербайджан исторически является стратегическим партнером России. За последние годы в силу высокой волатильности на мировых рынках товарооборот между Россией и Азербайджаном значительно снизился, однако переломный момент был пройден, и мы видим сейчас позитивную динамику. Подтверждением сказанному являются данные Государственного таможенного комитета Азербайджанской Республики, согласно которым Российская Федерация занимает второе место в общем товарообороте Азербайджана со странами мира – 11,6% в 2016 году.

Азербайджан, в свою очередь, занимает 5 место во внешней торговле Российской Федерации со странами СНГ (после Белоруссии, Казахстана, Украины и Узбекистана). При этом Россия, традиционно занимающая первое место среди стран-экспортеров в Азербайджан, увеличила в 2016 году долю в общем импорте страны до 19,2%. И в этом контексте важнейшей целью открытия представительства РЭЦ в Баку является наращивание этой динамики.

Что касается ключевых стратегических задач представительства РЭЦ, то они сводятся к оказанию комплексной поддержки российским компаниям-экспортерам в части предоставления финансовых и нефинансовых мер поддержки, разработанных как для экспортеров, так и для иностранных покупателей российской несырьевой продукции. К приоритетным функциям также необходимо отнести консультации по вопросам специфики внешнеторговой политики в регионе, содействие в поиске партнеров в Азербайджане, изучение возможностей для осуществления российских инвестиций на территорию республики. Важной задачей представительства РЭЦ также является содействие продвижению российского несырьевого экспорта путем предоставления страховых и кредитно-гарантийных продуктов дочерних компаний РЭЦ – ЭКСАРА и Росэксимбанка.

Таким образом, мы рассчитываем, что открытие представительства РЭЦ послужит дополнительным мощным инструментом для наращивания товарооборота между нашими странами, придаст новый импульс для вывода на азербайджанский рынок потенциально заинтересованных экспортеров российской несырьевой продукции.

- Какие дополнительные возможности появятся у российских экспортеров?

- С открытием точки присутствия РЭЦ в Азербайджане у российских экспортеров появится ряд новых возможностей для более эффективной интеграции в экспортный процесс.

С целью всесторонней поддержки отечественных экспортеров в Российском экспортном центре разработано более 100 эффективных решений для бизнеса. Финансовые и нефинансовые продукты РЭЦ охватывают весь цикл экспортной деятельности – от задумки экспортной поставки до пост-контрактного обслуживания.

В частности, экспортеру будут доступны такие услуги, как анализ внутреннего рынка страны, консультации и поддержка в патентовании и сертификации продукции в Азербайджане, консультации по таможенному сопровождению, оказание помощи в прокладке оптимального логистического пути и многое другое.

Необходимо отметить, что интеграция в группу компаний РЭЦ Росэксимбанка и ЭКСАРА дает дополнительную возможность экспортерам на запрос широкого перечня финансовых услуг РЭЦ. В продуктовой линейке компании представлен большой спектр страховых и кредитно-гарантийных продуктов, таких как финансирование расходов по экспортному контракту, финансирование текущих расходов по экспортным поставкам, финансирование коммерческого кредита экспортера, финансирование торгового оборота с иностранными покупателями, а также прямой кредит иностранному покупателю. Полный перечень нефинансовых, а также страховых и кредитно-гарантийных продуктов компании можно найти на сайте группы РЭЦ.

На сегодняшний день наиболее востребованными услугами являются верхнеуровневый анализ и поиск партнера, компенсация затрат на транспортировку, сертификацию и омологацию организациям автомобилестроения и сельхозмашиностроения, оформление и выдача необходимых для ввоза российской продукции документов в форме сертификата свободной продажи.

- Вопрос постепенного наращивания товарооборота между Россией и Азербайджаном – приоритетный. Какими механизмами этого можно достичь, на ваш взгляд?

- Учитывая показатели товарооборота между Россией и Азербайджаном в 2014 году – 4 млрд долл. США, в настоящее время существует потенциал для наращивания динамики и приближения величины товарооборота к прежним показателям. Важную роль в этом процессе должны сыграть механизмы и инструменты Российского экспортного центра, оказание мер поддержки российским экспортерам, увеличение количества потенциальных экспортеров путем вовлечения новых игроков российского бизнеса в экспортную деятельность.

Ключевую роль в развитии торгово-эко-



номических связей между нашими странами играет диалог как между органами государственной власти, так и между бизнес-сообществом стран. С этой целью был создан ряд механизмов, поддерживающих и углубляющих это взаимодействие.

Эффективным механизмом, регулирующим решение конкретных вопросов двусторонних экономических отношений, в том числе снятие барьеров на пути развития и увеличения показателей товарооборота между странами, является Межправительственная комиссия по экономическому сотрудничеству между Российской Федерацией и Азербайджанской Республикой. В качестве примера можно привести также рабочую группу по сотрудничеству в области сельского хозяйства, действующую в рамках комиссии. На заседаниях группы рассматриваются вопросы, в том числе, по снятию ограничений в области поставок сельскохозяйственной продукции и расширению её номенклатуры.

В целях интенсификации бизнес-диалога в 2016 году учреждены Российско-Азербайджанский и Азербайджано-Российский деловые советы. Идея создания Российско-Азербайджанского (РАДС) и Азербайджано-Российского (АРДС) деловых советов, которые будут объединять бизнесменов, активно реализующих двусторонние внешнеэкономические проекты, и оперативно решать проблемы, возникающие у представителей бизнеса с обеих сторон, была высказана в ходе XV заседания Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству.

К настоящему времени сформирован «костяк» компаний - членов РАДС, в который вошли 45 российских компаний из разных отраслей, уже работающих на азербайджанском рынке или планирующих выйти на него. Деятельность РАДС фокусируется на выявлении конкретных возможностей для расширения и диверсификации российско-азербайджанского взаимодействия в деловой сфере, создании дополнительных возможностей для диалога и общения представителей деловых кругов путем организации встреч, конференций, бизнес-миссий и других мероприятий, предоставлении информационных услуг и оказании консультационной поддержки заинтересованным российским и азербайджанским предпринимателям.

- По официальным данным, в настоящее время на рассмотрении в Российском экспортном центре находятся 20 проектов по Азербайджану - 2 проекта, предусматривающих оказание финансовых услуг, и 18 проектов, касающихся нефинансовых услуг. Общий объем потенциально поддержанного экспорта по этим проектам может составить более 200 млн долларов США. Можете привести примеры наиболее ярких проектов?

- В настоящее время на рассмотрении группы компаний Российского экспортного центра находится ряд проектов по поставке

в Азербайджанскую Республику российской несырьевой продукции в сфере автомобильного транспорта, средств железнодорожного и наземного транспорта, продукции химической промышленности, радиотехники и электроники, АПК и металлургии.

К наиболее ярким примерам участия группы РЭЦ в реализации проектов в Азербайджанской Республике можно отнести подписание Меморандума о взаимопонимании между АО «ЭКСПАР», Группой Газпромбанк, Государственной нефтяной компанией Азербайджана (SOCAR) и итальянским государственным экспортно-кредитным агентством (SACE) в отношении совместной реализации комплексного инвестиционного проекта на территории Азербайджанской Республики. Проект является одним из крупнейших на территории СНГ и предполагает вливание инвестиций в размере 3,5 млрд долларов США в целях строительства газоперерабатывающего комплекса и полимерного завода с использованием новейших технологий глубокой переработки природного газа, позволяющих производить продукцию с высокой добавленной стоимостью. Потенциальный объем поставок российского оборудования, материалов и строительно-монтажных услуг российских подрядчиков для проекта составит 20 процентов инвестиционного бюджета.

- Азербайджанские компании заинтересованы в увеличении инвестиций в сферу АПК и туризма РФ. А в какие отрасли Азербайджана хочет и готов инвестировать российский бизнес?

- По итогам 2016 года объем накопленных российских инвестиций в Азербайджанскую Республику составил 3 млрд долларов США. В настоящее время с участием российских компаний в Азербайджанской Республике зарегистрировано более 600 предприятий и филиалов.

В качестве одного из успешных направлений инвестиционной деятельности российского бизнеса в Азербайджанскую Республику можно отметить область фармацевтической промышленности. Ярким примером является успешно реализованный совместный проект по строительству в Азербайджанской Республике современного фармацевтического комплекса «Хайят Фарм». Для реализации проекта создано совместное предприятие, учредителями и акционерами которого выступают группа компаний «Р-Фарм» (Российская Федерация), общество с ограниченной ответственностью «Вита-А» (Азербайджанская Республика) и открытое акционерное общество «Азербайджанская инвестиционная компания» (Министерство экономики, Азербайджанская Республика). Общий предварительный объем инвестиций в проект превышает 70 млн долларов США. Выход производства на полную проектную мощность ожидается в конце 2019 года.

Также продвигается сотрудничество в области авиастроения. Рассматриваются

возможности по сборке самолетов, а также открытию центра технического обслуживания и ремонта вертолетной техники на базе предприятия «Silk Way Helicopter Services», который будет выполнять работы по обслуживанию и ремонту вертолетов линейки Миля всех ведомств и организаций Азербайджанской Республики.

- Основные регионы, с которыми работает Азербайджан, - это Московская область, Москва, Нижегородская область, Ставропольский край, Тульская область. При этом для Ставропольского края Азербайджан - практически основной экспортный партнер. Как планируйте вызывать интерес других регионов?

- Такие мероприятия, как ежегодный Российско-Азербайджанский межрегиональный форум, являются эффективным механизмом по привлечению новых регионов Российской Федерации к торгово-экономическому сотрудничеству с Азербайджанской Республикой. В рамках форума на постоянной основе осуществляется налаживание новых контактов между представителями бизнес-сообщества российских регионов и азербайджанскими деловыми кругами в сфере промышленности, сельского хозяйства, строительства, фармацевтической отрасли, туризма и многих других отраслей. Проводятся круглые столы, биржи контактов.

За прошедший год с целью выстраивания бизнес-диалога состоялись визиты делегаций российских регионов в Азербайджанскую Республику. В частности, визит делегации г. Санкт-Петербурга во главе с губернатором, визит заместителя губернатора Владимирской области, визит главы Республики Дагестан. В ходе данных мероприятий обсуждались вопросы развития двустороннего сотрудничества, были организованы бизнес-форумы и презентации инвестиционного потенциала регионов России, проведены встречи с представителями деловых кругов. Активное экономическое взаимодействие налажено между Азербайджаном и Республикой Татарстан.

Вместе с тем РЭЦ ведет активную работу в российских регионах в части поддержки экспортноориентированных компаний. Региональные подразделения РЭЦ реализуют программы группы, в том числе, на базе региональных центров координации поддержки экспортноориентированных субъектов малого и среднего бизнеса в части предоставления консультационных услуг по вопросам экспортной деятельности, экспортному лицензированию, предоставлению нефинансовой, а также кредитно-гарантийной и страховой поддержки.

С учетом экономической привлекательности рынка Азербайджана развитие региональной сети группы РЭЦ может служить эффективным механизмом по вовлечению новых региональных игроков в экспортную деятельность в направлении Азербайджана.

Мария Суворовская



NURI GULIYEV: «WE SEE A POSITIVE DYNAMICS»

Russia – Azerbaijan – long-standing partners. Trade and business relations between our countries continue to gain momentum. This year, the Russian-Azerbaijani Council, which included 45 companies from different industries, began to work actively. Only in the first six months of 2017, the trade turnover between Russia and Azerbaijan approached \$1.5 billion. The opening of the office of the Export Center of Russia is planned in Baku by the end of 2017. It will be headed by the representative of the Russian Export Center Nuri Guliyev. Here is our conversation with Mr Guliyev.

– The opening of the REC's office in Azerbaijan is planned in Baku in December 2017. For what purpose is it being created? What tasks are set for you?

– The group of companies of the Russian Export Center (REC) as a specialized organization representing a «single window» for working with exporters in the field of financial and non-financial support measures has strategic goals to expand its presence both on the internal contour of the Russian Federation in the form of regional stand-alone units, and on the external international contour in the format of the REC's offices.

At present, the REC has several international offices – in Vietnam, Kazakhstan, Tajikistan and Iran.

The decision of the Board of Directors of the REC to establish a point of presence in the Republic of Azerbaijan in 2017 was taken due

to the powerful potential in the development of economic cooperation between our countries. Azerbaijan has historically been Russia's strategic partner. In recent years, trade turnover between Russia and Azerbaijan has significantly decreased as the result of high volatility in world markets, but the turning point was passed, and now we see a positive dynamics. This is confirmed by the data of the State Customs Committee of the Republic of Azerbaijan, according to which the Russian Federation takes the second place in the total commodity turnover of Azerbaijan with the countries of the world – 11.6% in 2016. Azerbaijan, in its turn, ranks 5th in the foreign trade of the Russian Federation with the CIS countries (after Belarus, Kazakhstan, Ukraine and Uzbekistan). At the same time, Russia, traditionally ranked first among the exporting countries to Azerbaijan, increased its share in total imports of the

country to 19.2% in 2016. And in this context, the most important goal the REC's office in Baku is to build up this dynamics.

As for the key strategic objectives of the REC's office, they are reduced to providing integrated support to Russian exporting companies in terms of providing financial and non-financial support measures designed for both exporters and foreign customers of Russian non-primary products. Priority functions also include consultations on the peculiarities of the foreign trade policy in the region, assistance in finding partners in Azerbaijan, exploring opportunities for Russian investments in the Republic. Another important task of the REC's office is the assistance in the promotion of Russian non-primary exports by providing insurance and credit guarantee products of the REC's subsidiaries – EXIAR and Roseximbank.

Thus, we expect that the opening of the REC's office will serve as an additional powerful tool for increasing the trade turnover between our countries, will give a new impetus to bringing potentially interested exporters of Russian non-primary products to the Azerbaijani market.

– What additional opportunities will Russian exporters get?

– With the opening of the REC's office in Azerbaijan, Russian exporters will get a number of new opportunities for more effective integration into the export process.

In order to provide comprehensive support to domestic exporters, the Russian Export Center has developed more than 100 effective solutions for business. Financial and non-financial products of the REC embrace the whole cycle of export activities – from the idea of export supply to post-contract service.

In particular, the exporter will have access to such services as analysis of the country's domestic market, consultations and support in patenting and certification of products in Azerbaijan, advice on customs support,



– A key role in the development of trade and economic ties between our countries is played by a dialogue both between the state authorities and business communities of the countries. To do this, a number of mechanisms that support and deepen this interaction have been created.

assistance in laying the optimal logistics path and much more.

It should be noted that the integration of Roseximbank and EXIAR into the REC group of companies provides an additional opportunity for exporters to request a wide range of financial services from the REC. The company's product line includes a wide range of insurance and credit guarantee products, such as financing export contract costs, financing current export costs, financing a commercial loan for an exporter, financing trade with foreign customers and direct credit to a foreign customer. A full list of non-financial, as well as insurance and credit-guarantee products of the company can be found on the website of the REC group.

To date, the most demanded services are the top-level analysis and partner search, compensation of transportation costs, certification and homologation for automobile and agricultural machinery organizations, registration and issuance of documents necessary for the import of Russian products in the form of a free sale certificate.

– The issue of gradual increase in trade turnover between Russia and Azerbaijan is a priority. What mechanisms can help to achieve that, in your opinion?

– Taking into account the trade turnover between Russia and Azerbaijan in 2014 – \$4 billion, today there is a potential for increasing the dynamics and approaching the volume

of trade of the previous level. Mechanisms and instruments of the Russian Export Center, supporting Russian exporters, increasing the number of potential exporters by involving new players of Russian business in export activities, should play an important role in this process.

A key role in the development of trade and economic ties between our countries is played by a dialogue both between the state authorities and the business communities of the countries. To do this, a number of mechanisms that support and deepen this interaction have been created.

An effective mechanism regulating the solution of specific issues of bilateral economic relations, including the removal of barriers to development and the increase in trade turnover between countries is the Intergovernmental Commission on Economic Cooperation between the Russian Federation and the Republic of Azerbaijan. The working group on cooperation in agriculture, which operates within the framework of the commission, can be cited as an example. Different issues including the removal of restrictions on the supply of agricultural products and the expansion of its nomenclature are considered at the meetings of the group.

The Russian-Azerbaijani and Azerbaijani-Russian business councils were established in 2016 in order to intensify the business dialogue. The idea of creating business councils between Russia and Azerbaijan (RABC) and Azerbaijan-

Russia (ARBC), which will unite businessmen who are actively implementing bilateral foreign economic projects, and promptly solve problems that business representatives have on both sides, was expressed during the XV session of the Intergovernmental Commission on economic cooperation.

By now, the «backbone» of the RABC's member companies has been formed, it includes 45 Russian companies from various industries already working in the Azerbaijani market or planning to enter it. The RABC activity focuses on identifying specific opportunities for expanding and diversifying Russian-Azerbaijani interaction in the business sphere, creating additional opportunities for dialogue and communication among business representatives through organizing of meetings, conferences, business missions and other events, providing information services and rendering consulting support to interested Russian and Azerbaijani entrepreneurs.

– According to official data, there are 20 projects in Azerbaijan that are currently under consideration at the Russian Export Center – 2 projects aimed at provision of financial services, and 18 projects related to non-financial services. The total volume of potentially supported export for these projects may amount to more than \$201 million. Can you give examples of the most striking projects?



– Today, a number of projects are being considered by the Russian Export Center group of companies to supply Russian non-primary products to the Azerbaijan Republic in the field of road transport, railway and land transport, chemical products, radio engineering and electronics, agro-industrial complex and metallurgy.

One of the most striking examples of the participation of the REC group in the implementation of projects in the Republic of Azerbaijan is the signing of a Memorandum of Understanding between EXIAR, Gazprombank, State Oil Company of Azerbaijan (SOCAR) and the Italian State Export Credit Agency (SACE) with regard to mutual implementation of investment project in the territory of the Republic of Azerbaijan. This project is one of the largest on the territory of the CIS and assumes an investment of \$3.5 billion to build a gas processing complex and a polymer plant using the latest technologies of deep processing of natural gas, allowing manufacturing products with high added value. The potential volume of supplies of Russian equipment, materials, construction and installation services of Russian contractors for the project will be 20% of the investment budget.

– Azerbaijani companies are interested in increasing investment in the sphere of agro-industrial complex and tourism of the Russian Federation. And what sectors of Azerbaijan does Russian business want and is ready to invest in?

– At the end of 2016, the volume of accumulated Russian investment in the Republic of Azerbaijan amounted to \$3 billion. Currently, more than 600 enterprises and branches with the participation of Russian companies are registered in the Republic of Azerbaijan.

One can note the pharmaceutical industry as one of the successful areas of investment activity of Russian business in the Republic of Azerbaijan. A vivid example is the successfully implemented joint project on the construction of the modern pharmaceutical complex Hayat Pharm in the Republic of Azerbaijan. A joint venture has been formed to implement the project, the founders and shareholders of which are: a group of companies R-Pharm (the Russian Federation), Vita-A (the Azerbaijan Republic) and JSC Azerbaijan Investment Company (the Ministry of Economy, The Republic of Azerbaijan). The total preliminary investment in the project exceeds \$70 million. The launch of production at full designed capacity is expected in late 2019.

Also, cooperation continues in the field of aircraft construction. Possibilities for assembling aircrafts are also being considered, as well as the opening of a center for maintenance and repair of helicopter equipment on the basis of the Silk Way Helicopter Services company, which will perform maintenance and repair work on helicopters of the Mile line of all departments and organizations of the Republic of Azerbaijan.

– The main regions with which Azerbaijan works are the Moscow Region, Moscow, the Nizhny Novgorod Region, Stavropol Krai and the Tula Region. At the same time Azerbaijan is practically the main export partner for the Stavropol Krai. How are you going to attract other regions?

– Such events like the annual Russian-Azerbaijani Interregional Forum are an effective mechanism for attracting new regions of the Russian Federation to trade and economic cooperation with the Republic of Azerbaijan. Within the framework of the forum, new contacts are being established between

representatives of the business community of the Russian regions and Azerbaijani business circles in the fields of industry, agriculture, construction, pharmaceuticals, tourism and many other industries. Also round tables and exchanges of contacts are held.

During the past year, visits of delegations from Russian regions to the Republic of Azerbaijan were held with the aim of building a business dialogue. In particular, the mission of the delegation of St. Petersburg led by the governor, the mission of the deputy governor of the Vladimir region, the mission of the head of the Republic of Dagestan. During these events, issues of the development of bilateral cooperation were discussed, business forums and presentations of the investment potential of Russian regions were organized, meetings were held with representatives of business circles. Active economic cooperation is established between Azerbaijan and the Republic of Tatarstan.

At the same time, the REC is working actively in the Russian regions to support export-oriented companies. Regional departments of the REC implement the group's programs, including on the basis of regional centers for coordinating the support of export-oriented small and medium-sized businesses. They provide advisory services on export activities, export licensing, non-financial, as well as loan, guarantee and insurance support.

Taking into account the economic attractiveness of the Azerbaijani market, the development of a regional network of the REC group can serve as an effective mechanism for involving new regional players in export activities towards Azerbaijan.



«ТРОЙКА» В ТЕГЕРАНЕ: О ЧЕМ ДОГОВОРИЛИСЬ ЛИДЕРЫ РОССИИ, ИРАНА И АЗЕРБАЙДЖАНА

Встреча президентов Ирана, России и Азербайджана в Тегеране прошла на фоне обострения отношений Ирана с США и их союзниками. Россия в этом конфликте может успешно сыграть роль посредника, полагают эксперты.

РАЗГОВОР НА ТРИ СТРАНЫ

1 ноября президент России Владимир Путин с однодневным визитом посетил Иран. В Тегеране он провел встречу с президентами Ирана и Азербайджана Хасаном Рухани и Ильхамом Алиевым. В таком формате они впервые встречались в августе прошлого года в Баку, тогда же было решено встречаться там регулярно. Следующая встреча пройдет в России, договорились президенты в Тегеране.

У Путина также состоялись отдельные переговоры с Рухани и духовным лидером и

верховным руководителем Ирана аятоллой Али Хаменеи, а также с Алиевым.

В трехстороннем формате обсуждались вопросы транспорта и энергетики, борьба с терроризмом, урегулирование правового статуса Каспийского моря, торговля, сообщил российский лидер после переговоров. В принятом по итогам встречи совместном заявлении стороны подтвердили значимость реализации международного транспортного коридора «Север—Юг». Как и год назад, они подчеркнули необходимость скорейшего завершения строительства железнодорож-

ной магистрали Решт (Иран) — Астара (Азербайджан). Участок является западной ветвью транспортного коридора «Север—Юг», который должен соединить действующие железнодорожные сети России, Ирана и Азербайджана.

Президент Ирана Рухани заявил прессе, что хотел бы видеть российских инвесторов в трехсторонних проектах.

На пресс-конференции Путин также заявил о готовности России поставлять газ на север Ирана по трубопроводной системе Азербайджана и призвал эти страны сотрудничать в сфере энергоресурсов: «Хорошо известно, что Россия, Иран и Азербайджан — крупные производители углеводородов, но это не значит, что мы должны конкурировать. Это значит, что мы должны координировать свои усилия».

Одновременно «Роснефть» и иранская NIOC утвердили «дорожную карту» по реализации совместных стратегических проектов в сфере нефтегазодобычи в Иране, общий объ-

ем инвестиций в которые может составить до \$30 млрд. «При реализации этих проектов полка добычи достигнет до 55 миллионов тонн нефти в год», — сказал глава «Роснефти» Игорь Сечин.

«Очевидно, что крупнейшие экспортеры энергоресурсов (Россия и Иран. — РБК) заинтересованы в наращивании сотрудничества в этой области, особенно учитывая тот факт, что обе страны находятся под санкциями США и ЕС», — подчеркнул в разговоре с РБК эксперт Тегеранского университета Мохаммад Маранди. По его мнению, потенциал двустороннего взаимодействия Москвы и Ирана в этой сфере огромен: «Многое можно сделать в вопросе развития иранской индустрии нефти и газа». Во вторник, 31 октября, в Иране официально был дан старт строительству энергоблока №2 иранской АЭС «Бушер» с участием российской госкорпорации «Росатом».

Кроме того, президент России сообщил о скором разрешении правового статуса Каспийского моря, который так и не был определен после увеличения числа прибрежных государств на Каспии с двух до пяти после распада СССР. Кроме Ирана и России на каспийские ресурсы претендуют Азербайджан, Казахстан и Туркменистан. «Мы все — прикаспийские государства, надеюсь, что в ближайшее время мы закончим согласование всех параметров наших договоренностей», — сказал Путин.

ИРАНСКАЯ ПРОБЛЕМА

Путин приехал в Иран на фоне обострившегося противостояния Тегерана с США, Саудовской Аравией и Израилем. Все три противника Ирана в последние недели повторили свои претензии, указав на дестабилизирующую роль Ирана в Сирии. Президент США Дональд Трамп 13 октября пригрозил Тегерану новыми санкциями. Министр обороны Израиля Авигдор Либерман после встречи в Тель-Авиве с российским коллегой Сергеем Шойгу написал в Twitter: «Иран пытается упрочить свои военные позиции в Сирии, я сообщил российскому министру: Ирану необходимо понять, что Израиль не позволит Ирану сделать это». Король Саудовской Аравии Салман бен Абдель Азиз

аль-Сауд на встрече с Путиным в Кремле 5 октября предупредил, что Ирану необходимо отказаться от вмешательства в дела других стран.

Израиль, США и Саудовская Аравия обвиняют Корпус стражей иранской революции (КСИР) — элитное подразделение иранской армии — в участии в боях на стороне сирийских правительственных сил. Кроме того, по мнению Тель-Авива, действия Ирана в Сирии угрожают безопасности Израиля.

По мнению Мохаммада Маранди, Иран не угрожал безопасности Израиля и не станет первым провоцировать конфликт. Москва также считает Иран гарантом стабильности в регионе — совместно с Турцией три страны выступают гарантами действующего в некоторых частях Сирии режима прекращения огня между правительственными войсками и группировками умеренной вооруженной оппозиции. С мая, по договоренности «тройки» и Сирии, в стране созданы четыре зоны деэскалации.

Израиль недоволен тем, что крупные игроки, в том числе Россия и США, предоставляют свободу действий Ирану в Сирии, поэтому пытается справиться с задачей противостояния Тегерану самостоятельно, в том числе нанося удары по военным объектам на территории Сирии, пишет издание Foreignpolicy.

Бывший посол Израиля в России Цви Маген в разговоре с РБК выразил уверенность, что Путин на переговорах в Тегеране донесет до иранского руководства позицию Израиля, которая была изложена министру обороны России в Тель-Авиве. «Россия в израильско-иранском противостоянии пытается выступить в качестве «посредника и основного арбитра», так как роль США в регионе отходит на второй план — они уже не являются основным фактором влияния на Ближнем Востоке», — считает Маген. Учитывая новую роль России в регионе, Москва может дать Израилю гарантии относительно действий Ирана в Сирии, допускает Маген.

По итогам переговоров Рухани назвал Россию стратегическим партнером, другом и соседом Ирана. Путин, в свою очередь, о стратегическом партнерстве не упоминал, но подчеркнул продуктивность двусторон-

него сотрудничества по «сирийской проблематике», отметив совместные усилия России, Турции и Ирана в борьбе с терроризмом.

ПЛАН НАДО ВЫПОЛНЯТЬ

Еще одной темой переговоров Путина и Рухани стало обсуждение Совместного всеобъемлющего плана действий (СВПД) — соглашения по ядерной программе Тегерана, принятого Германией, Францией, Великобританией, США, Россией, Китаем и Ираном в 2015 году и вступившего в действие в январе 2016 года. 13 октября президент США Дональд Трамп обнародовал новую стратегию противодействия Ирану в этой области, пригрозил новыми санкциями и не подтвердил конгрессу США выполнение Ираном СВПД, что открывает для Вашингтона возможность для выхода из соглашения. Трамп заявил, что поведение Тегерана не соответствует «духу сделки», а сам Иран управляется «режимом фанатиков». Теперь у американских законодателей есть 60 дней для принятия решения о возобновлении санкций против Тегерана.

В документе, который подписали три президента в Тегеране, отмечается, что стороны принимают во внимание подтвержденную МАГАТЭ приверженность Ирана взятым в рамках плана обязательствам и «напоминают об обязанности всех государств — членов ООН оказывать содействие в исполнении этой многосторонней договоренности». Заминистра иностранных дел России Сергей Рябков утром 1 ноября был более эмоционален. «Один из видных деятелей администрации президента Картера однажды сказал: «Не пытайся чинить то, что не поломано». Это мое послание к нынешней администрации США», — заявил он в эфире телеканала RT.

Как полагает иранский эксперт Маранди, Москва знает, что Тегеран полностью соблюдает условия СВПД, поэтому не требует от Ирана никаких дополнительных шагов. Маранди уверен, что Иран не отступит от своей позиции, так как уже выполнил возложенные на него обязательства по СВПД, поэтому изменить отношения должны США.

Автор: Анжелика Басисини.
<https://www.rbc.ru>





TROIKA IN TEHRAN:

WHAT THE LEADERS OF RUSSIA, IRAN AND AZERBAIJAN AGREED ON

The meeting of the presidents of Iran, Russia and Azerbaijan in Tehran took place against the backdrop of aggravation of Iran's relations with the United States and its allies.

Experts believe that Russia can successfully play the role of an intermediary in this conflict.

THREE COUNTRIES' TALK

On November 1, Russian President Vladimir Putin paid a one-day visit to Iran. He held a meeting with the presidents of Iran and Azerbaijan, Hassan Rouhani and Ilham Aliyev in Tehran. They met in such format for the first time in Baku in last August, then it was decided to meet regularly. The presidents agreed in Tehran that the next meeting will be held in Russia.

Putin also had separate talks with Rouhani and Supreme Leader of Iran, Ayatollah Ali Khamenei, as well as with Aliyev.

In the trilateral format they discussed issues of transport and energy, fighting terrorism, regulating the legal status of the Caspian Sea and trade, the Russian leader announced

after the talks. In the joint statement adopted after the meeting, the sides confirmed the importance of the implementation of the international transport corridor. Just like a year ago, they stressed the need to complete the construction of the railway line Resht (Iran) – Astar (Azerbaijan) as soon as possible. This site is the western branch of the transport corridor, which should connect the existing rail networks of Russia, Iran and Azerbaijan.

Iranian President Rouhani told the press that he would like to see Russian investors in tripartite projects.

At the press conference, Putin also announced Russia's readiness to supply gas to the north of Iran through the pipeline system of Azerbaijan

and appealed to these countries to cooperate in the energy sector: «It is well known that Russia, Iran and Azerbaijan are major producers of hydrocarbons, but this does not mean that we must compete. This means that we must coordinate our efforts».

At the same time, Rosneft and Iranian NIOC approved a road map for the implementation of joint strategic projects in the field of oil and gas production in Iran, with a total investment of up to \$ 30 billion. «When completed, the production plateau will reach 55m tons of oil per year», – said the head of Rosneft Igor Sechin.

«Obviously, the largest energy exporters (Russia and Iran – RBC) are interested in building up cooperation in this area, especially given the fact that both countries are under US and EU sanctions», said in a conversation with RBC Mohammad Marandi, an expert at Tehran University. In his opinion, the potential for bilateral cooperation between Moscow and Iran in this sphere is huge: «Much can be done in the development of the Iranian oil and gas industry». On Tuesday, October 31, Iran

officially launched the construction of the 2nd power unit of Iran's Bushehr nuclear power plant with the participation of the Russian state corporation Rosatom.

In addition, the president of Russia reported on the imminent resolution of the legal status of the Caspian Sea, which was never determined after the increase in the number of coastal states in the Caspian from two to five after the collapse of the USSR. In addition to Iran and Russia – Azerbaijan, Kazakhstan and Turkmenistan are applying for Caspian resources. «We are all Caspian states, I hope that in the near future we will finish the coordination of all parameters of our agreements», Putin said.

THE IRANIAN PROBLEM

Putin arrived in Iran against the background of aggravated confrontation of Tehran and the United States, Saudi Arabia and Israel. All three of the Iran's opponents have repeated their claims in recent weeks, pointing to a destabilizing role of Iran in Syria. On October 13 president of the United States Donald Trump threatened Tehran with new sanctions. Defense Minister of Israel, Avigdor Lieberman, after a meeting in Tel Aviv with his Russian counterpart Sergey Shoygu wrote in Twitter: «Iran is trying to strengthen its military positions in Syria, I informed the Russian minister: Iran needs to understand that Israel will not allow Iran to do this». Saudi King Salman bin Abdulaziz Al Saud at the meeting with Putin in the Kremlin on 5th October warned that Iran needs to refrain from interfering in the affairs of other countries.

Israel, the United States and Saudi Arabia accuse the Iranian Revolutionary Guards Corps (IRGC) – the elite unit of the Iranian army – of participating in battles on the side of the Syrian government forces. In addition, according to Tel Aviv, Iran's actions in Syria threaten the security of Israel.

According to Mohammad Marandi, Iran did not threaten the security of Israel and will not be the first to provoke the conflict. Moscow also regards Iran as a guarantor of stability in the region – together with Turkey, the three countries act as guarantors of the ceasefire regime in some parts of Syria between government forces and groups of moderate armed opposition. Since May, according to the agreement of «troika» and Syria, four zones of de-escalation have been created in the country.

Israel is dissatisfied with the fact that major players, including Russia and the United States, give freedom of action to Iran in Syria, and therefore it tries to cope with the task of confronting Tehran independently, including striking at military facilities in Syria, Foreign policy writes.

Former Israeli Ambassador to Russia Zvi Magen in conversation with RBC expressed his confidence that at the talks in Tehran Putin will convey to the Iranian leadership the position of Israel, which was set out by the Russian Defense Minister in Tel Aviv. «Russia in the Israeli-Iranian confrontation is trying to act as an «intermediary and the main arbiter», since the role of the United States in the region is taking a back seat – they are no longer the main factor of influence in the Middle East», Magen said. Given Russia's new role in the region, Moscow can give Israel guarantees on Iran's actions in Syria, Magen admits.

Following the talks, Rouhani called Russia a strategic partner, friend and neighbor of Iran. Putin, in turn, did not mention the strategic partnership, but stressed the effectiveness of bilateral cooperation on the «Syrian problem», noting the joint efforts of Russia, Turkey and Iran in the fight against terrorism.

THE PLAN MUST BE IMPLEMENTED

Another topic of the talks between Putin

and Rouhani was the discussion of the Joint Comprehensive Plan of Action (JCPOA) – an agreement on the Tehran nuclear program adopted by Germany, France, the United Kingdom, the United States, Russia, China and Iran in 2015 and enforced in January 2016. On October 13, the US President Donald Trump unveiled a new strategy to counteract Iran in this area, threatened it with new sanctions and did not confirm to the US Congress that Iran fulfilled the JCPOA, which opens the way for Washington to withdraw from the agreement. Trump said that Tehran's behavior does not correspond to the «spirit» of the nuclear deal, and Iran itself is governed by a «fanatic regime». Now, American lawmakers have 60 days to decide on the renewal of sanctions against Tehran.

The document signed by the three presidents in Tehran indicates that the parties take into account the IAEA's adherence to Iran's obligations under the plan and «recall the responsibility of all UN member states to assist in the implementation of this multilateral agreement». Deputy Foreign Minister Sergei Ryabkov was more emotional in the morning of November 1. «One of the prominent figures of the administration of President Carter once said: «Do not try to repair what is not broken». This is my message to the current US administration», he said on RT.

According to the Iranian expert Marandi, Moscow knows that Tehran fully complies with the terms of the JCPOA, therefore it does not require any additional steps from Iran. Marandi is confident that Iran will not back down from its position, since it has already fulfilled its obligations under the JCPOA, so the US should change their attitude.

By Angelica Basicini
<https://www.rbc.ru>





МАКСИМ ОРЕШКИН:

🔴🔴 РОССИЯ И АЗЕРБАЙДЖАН ПРОДОЛЖАЮТ СНИМАТЬ ОГРАНИЧЕНИЯ И БАРЬЕРЫ В ДВУСТОРОННЕЙ ТОРГОВЛЕ 🔴🔴

28 сентября 2017 года министр экономического развития РФ Максим Орешкин принял участие в работе восьмого Российско-Азербайджанского межрегионального форума «Инвестиции, инновации, туризм».

СОДРУЖЕСТВО И СОТРУДНИЧЕСТВО

В ходе форума рассмотрены вопросы межрегионального взаимодействия России и Азербайджана в гуманитарной сфере, в агропромышленном секторе, в областях промышленности, здравоохранения и развития туризма. Максим Орешкин напомнил, что почти 78 субъектов Российской Федерации уже задействованы в российско-азербайджанском межрегиональном сотрудничестве. Глава Минэкономразви-

тия отметил позитивные тенденции российско-азербайджанских торговых и деловых отношений. «Впервые, начиная с 2015 года, мы наблюдаем рост товарооборота между нашими странами», — подчеркнул он. Российский экспорт в Азербайджан составил 1,1 млрд долларов (+80%), импорт — более 400 млн долларов (+74%). Активно развивается инвестиционное сотрудничество. На азербайджанском рынке работает 650 совместных компаний, таких как «Лукойл Оверсиз», «АвтоВАЗ» (более

40 станций техобслуживания), «КамАЗ» (сборка на базе Гянджинского автозавода). Есть договоренности между Роснефтью и Государственной нефтяной компанией Азербайджанской Республики (SOCAR) по совместной разведке и добыче нефти и газа. Группа ВТБ инвестировала в развитие экономики Азербайджана порядка 700 млн долл. и имеет свое дочернее учреждение. Кроме того, министр остановился на теме туризма и санаторно-курортной сфере. Показатели туристического обмена за 2016

«Россия и Азербайджан активно участвуют в создании общего туристического пространства СНГ. Так, достигнуты договоренности об организации круизов по Каспийскому морю с использованием механизмов государственно-частного партнерства»

год по сравнению с 2015 годом растут. Число поездок из России в Азербайджан составило 626 тыс. (+7%), из Азербайджана в Россию - 898 тыс. (+5%). «Россия и Азербайджан активно участвуют в создании общего туристического пространства СНГ. Так, достигнуты договоренности об организации круизов по Каспийскому морю с использованием механизмов государственно-частного партнерства», — добавил он. Говоря о дальнейших перспективах, министр отметил, что продолжится системная работа по снятию ограничений и барьеров в двусторонней торговле. Кроме того, будет продолжено повышение эффективности существующих механизмов поддержки экспорта – как финансовых, так и нефинансовых. В первую очередь речь о Российском экспортном центре. Его силами уже оказана поддержка 68 российско-азербайджанским проектам на общую сумму порядка 0,5 млрд долларов. В проработке находятся еще 20 проектов на сумму более 200 млн долларов. «Продолжение взаимодействия на уровне деловых кругов наших стран позволит эффективно готовить новые и двигать имеющиеся проекты, а также выявлять проблемные вопросы и торговые барьеры, с которыми сталкиваются наши предприниматели», - заметил министр.

ВЫСТУПЛЕНИЕ М. ОРЕШКИНА НА ФОРУМЕ:

—Уважаемые друзья! Я очень рад, что форум проходит на таком высоком уровне. Рад приветствовать на российской земле гостей из Азербайджана. И господин министр, и господин посол посетили этот форум. Это очень важно, потому что российско-азербайджанские отношения – это то, что очень активно развивается по всем направлениям. И потенциал развития, на самом деле, очень большой. Сегодня, когда встречались в узком составе, обсуждали количество регионов, с которыми Азербайджан имеет связи. Если я не ошибаюсь, называлось 78 регионов. То есть уже практически все российские регионы активно вовлечены в этот процесс. Очень здорово, что сегодня тоже будет подписан ряд дополнительных соглашений. Позитивная новость – это то, что экономическая динамика в наших странах меняет направление на позитивное. Действительно было несколько непростых лет, связанных с адаптацией и российской экономики, и экономики Азербайджана к

снижению цен на нефть. Но эти трудные времена уже остаются позади. И впереди, действительно, положительная динамика, положительный длинный цикл экономического роста. Здесь важно совместно работать, чтобы Россия помогала росту Азербайджана, Азербайджан одновременно помогал росту России. Мы видим, что инвестиционное сотрудничество очень хорошо развивается. На азербайджанском рынке работает порядка 650 совместных компаний. Есть крупные компании – «Лукойл», «АвтоВАЗ», «КамАЗ». Здесь движение идет в правильном направлении. Есть договоренности между Роснефтью и нефтяной компанией Азербайджана SOCAR по совместной разведке, добыче нефти и газа. Группа ВТБ российская с одной стороны проинвестировала в развитие экономики Азербайджана порядка 700 млн долларов, с другой стороны азербайджанский фонд является акционером группы ВТБ. В рамках партнерства Азмеко и Сбербанка разрабатываются проекты на территории России на общую сумму порядка 1,5 млрд долларов. Есть крупные и малые проекты, что очень хорошо, что активное сотрудничество на региональном уровне, это позволяет максимально диверсифицировать взаимоотношения России и Азербайджана. Развиваются и новые производства. Отдельно остановлюсь на теме туризма и санаторно-курортной сферы. Здесь, действительно, много проектов. Россия и Азербайджан активно участвуют в создании общего туристического пространства СНГ. Достигнуты договоренности об организации круизов по Каспийскому морю с использованием механизмов государственно-частного партнерства. Есть и знаковое событие для Ставропольского края. При поддержке азербайджанских инвесторов в Ессентуках в июне открыт новейший санаторий Кавказских Минеральных Вод – «Источник». Коллеги из Азербайджана там остановились и говорят, очень хорошо. То есть довольны теми инвестициями, которые делают азербайджанские партнеры. Думаю, многие россияне тоже оценят этот санаторий. Он сделан по самым высоким международным стандартам. В целом текущая картина выглядит таким образом. Есть позитивная тенденция, это хорошо. Но надо много совместно работать для того, чтобы работать не только по взаимоотношениям России и Азербайджана, но и с совместными проектами выходить на рынки третьих стран,

создавать добавленные цепочки стоимости, добавленные цепочки стоимости новой современной глобальной экономики. Все основания у нас для этого есть, чтобы плотно совместно работать и помогать друг другу. Какие бы направления я отметил с точки зрения дальнейших действий. Очень важно продолжать системную работу по снятию ограничений и барьеров в двусторонней торговле. Для этого есть Межправительственная комиссия по экономическому сотрудничеству. И надо системно смотреть, какие решения, в том числе на договорной основе, можно принять для того, чтобы взаимодействие бизнеса и регионов проходило максимально гладко, без каких-то барьеров. Во-вторых, очень важно повышать эффективность существующих механизмов поддержки экспорта — как финансовых, так и нефинансовых инструментов. В первую очередь, мы сегодня говорили о Российском экспортном центре, который начнет в скором времени работать в Азербайджане, и это будет поддерживать покупку российских товаров на азербайджанском рынке. Но что очень важно, говоря о том, что через эти механизмы нужно стараться выстраивать более сложные структуры, когда российский и азербайджанский бизнес вместе работают для того, чтобы выходить на рынки третьих стран. Уже сейчас РЭЦ оказана поддержка 68 российско-азербайджанским проектам на общую сумму порядка полумиллиарда долларов, и еще порядка 20 проектов находятся в совместной проработке. Помимо тех мер, которые РЭЦ оказывает российским компаниям, есть дополнительные преимущества и для азербайджанской стороны. В частности – облегчение доступа к финансированию и предоставление кредитных ресурсов как раз для таких совместных проектов. Важно дальнейшее развитие взаимоотношений на уровне деловых кругов наших стран. Некоторые из них мы сегодня обсуждали, сейчас детально проработаем, будем находить совместные решения. И как раз предприниматели должны быть тем источником информации, которые анализируют, что что-то идет не так, либо возникают проблемы, чтобы можно их было решать. В заключение хочу выразить уверенность, что стратегическое партнерство наших стран продолжит дальнейшее динамическое развитие. Со своей стороны для этого буду прилагать все усилия.



MAXIM ORESHKIN: RUSSIA AND AZERBAIJAN CONTINUE TO LIFT RESTRICTIONS AND BARRIERS IN THE BILATERAL TRADE

Maxim Oreshkin, Minister of Economic Development of the Russian Federation, participated in the 8th Russia-Azerbaijan Interregional Forum "Investments, Innovations, Tourism."

COMMONWEALTH AND COOPERATION

Issues of interregional cooperation between Russia and Azerbaijan in the humanitarian sphere, agro-industrial sector, and the areas of industry, health and tourism development were discussed during the Forum.

Maxim Oreshkin reminded that almost 78 constituent entities of the Russian Federation had already been involved in the Russia-Azerbaijan interregional cooperation.

The Head of the Ministry of Economic Development marked the positive trend in the trade and business relationships between Russia and Azerbaijan. «It was the first time

since 2015, when we saw the increase in the trade turnover between our countries,» he pointed out. The Russian export to Azerbaijan amounted to \$1.1 bln. (+80%) import – more than \$400 mln. (74%).

Nowadays, the investment cooperation is actively developing. The Azerbaijan market is represented by 650 joint companies, such as Lukoil Overseas, AVTOVAZ (more than 40 service stations,) KAMAZ (assembly at the Ganja Automobile Plant.) There are agreements between Rosneft and the State Oil Company of the Republic of Azerbaijan (SOCAR) on the joint exploration and

production of oil and gas. VTB Group invested about \$700 mln. for developing the economy of Azerbaijan. It also has its own subsidiary.

Moreover, the Minister paid more attention to the tourism industry, as well as the sanatorium and resort area.

The indicators of the tourist exchange in 2016 are growing in comparison with 2015. The number of trips from Russia to Azerbaijan: 626,000 (+ 7%). From Azerbaijan to Russia: 898,000 (+ 5%). «Russia and Azerbaijan are actively participating in the creation of common tourist area among the CIS countries. Agreements on organizing

«Russia and Azerbaijan are actively participating in the creation of common tourist area among the CIS countries. Agreements on organizing cruises in the Caspian Sea with the use of public and private partnership mechanisms are reached»

cruises in the Caspian Sea with the use of public and private partnership mechanisms are reached,» he added.

Speaking about further prospects, the Minister noted that the relevant systematic works to lift all restrictions and barriers in the bilateral trade would be continued.

And the increase in the efficiency of existing export support mechanisms, both financial and non-financial, would be continued. According to him, first of all, it was the matter of the Russian Export Center. It provided 68 Russian and Azerbaijan projects with the financial support in the total amount of about \$0.5 bln. And 20 projects for more than \$200 mln. to be under consideration.

«The continuation of cooperation at the level of business circles of our countries will allow us to effectively prepare new projects and to promote all existing projects, as well as to identify problematic issues and trade barriers that our entrepreneurs face,» the Minister noticed.

M. ORESHKIN'S SPEECH AT THE FORUM

Maxim Oreshkin:

I welcome everyone again!

Dear Mr. Mustafayev!

Dear friends!

I am very glad that the Forum takes place at such a high level. I am glad to welcome our Guests from Azerbaijan, here, in Russia. Both Mr. Minister and Mr. Ambassador visited this Forum. It is very important, because the relationships between Russia and Azerbaijan are actively developed in all directions. And the potential, in fact, is very high.

Today, with smaller number of participants, we've discussed the number of regions, having any connections with Azerbaijan. If I'm not mistaken, 78 regions. It means that almost all Russian regions are already actively involved in this process. It's very good that a number of additional agreements will also be signed today.

The very positive news is that the economic dynamics in our countries is changing its direction in the positive way. Indeed, we've seen several difficult years associated with the adaptation of both the Russian and Azerbaijan economies in order to decrease oil prices. But these difficult times have nothing in common with the present. And, indeed, positive dynamics and positive long cycle of economic growth are expected. It is important to work together in the following way: Russia shall help the

growth of Azerbaijan, while Azerbaijan shall help the growth of Russia.

We see that the investment cooperation is being developed very well. About 650 joint companies represent the Azerbaijan market. There are large companies, such as Lukoil, AVTOVAZ, KAMAZ. Here, the movement takes place in the right direction. There are agreements between Rosneft and SOCAR on the joint exploration and production of oil and gas.

On the one hand, VTB Group invested about \$700 mln. for developing the economy of Azerbaijan. On the other hand, the Azerbaijan fund is a shareholder of VTB Group.

Projects, with the total amount of about \$1.5 bln. are developed on the territory of the Russian Federation within the partnership between Azmeco and Sberbank.

There are large and small projects. It is very good that active cooperation at the regional level allows maximum diversification of the relationships between Russia and Azerbaijan.

New production facilities are also developed. There is a good example in pharmaceutical sector. I mean, Hayat Pharm, long-term project, which is aimed at the development of the pharmaceutical sector in Azerbaijan.

I want to say more about the tourism industry, as well as the sanatorium and resort area. There are, indeed, many projects. Russia and Azerbaijan are actively participating in the creation of common tourist area among the CIS countries. Agreements on organizing cruises in the Caspian Sea with the use of public and private partnership mechanisms are reached.

There is also a significant event for the Stavropol Krai. In June, Istochik, the newest sanatorium of the Caucasian Mineral Waters, was opened in Yessentuki with the support of investors from Azerbaijan. Colleagues from Azerbaijan stayed there and said that everything was very well. In other words, they were satisfied with the investments made by the Azerbaijan partners. I think many Russians will also enjoy the sanatorium. It is designed in accordance with the highest international standards.

In general, the current situation is the following. There is a positive trend and it's good. But we need to do everything together in order to work not only on the relationships between Russia and Azerbaijan, but also to enter the markets of third countries, create added value chains and added value chains

of new modern global economy with the help of our joint projects. We have everything to work together and help each other.

You can ask me what ways of further actions I may notice. It is very important to continue the relevant systematic works to lift all restrictions and barriers in the bilateral trade. The Intergovernmental Commission for Economic Cooperation is for this purpose. By the end of the year, 17th meeting is to be held. We will be happy to see our Azerbaijan partners in the Russian Federation. And we need to look systematically to decide what decisions, including the contractual basis, can be taken in order to ensure that the interaction between business and regions is as smooth as possible and without any barriers.

Then, it is very important to improve the effectiveness of existing mechanisms to support export: both financial and non-financial instruments. First of all, we spoke today about the Russian Export Center, which will soon start to work in Azerbaijan, and it will support the purchase of the Russian goods within the Azerbaijan market. But the more important thing is to try to create more complex structures through these mechanisms, when the Russian and Azerbaijan businesses work together to enter the markets of third countries.

Already, the Russian Export Center supported 68 Russian and Azerbaijan projects for the total amount of about \$1.5 bln. and another 20 projects are under discussion.

In addition to the measures that the Russian Export Center provides the Russian companies with, there are additional advantages for the Azerbaijan side. In particular, easy access to the financing, as well as the provision of credit resources for such joint projects.

It is important to continue the cooperation at the level of business circles of our countries. Some of them we've discussed today. We will work them out in every detail and will find joint solutions. And our entrepreneurs should be the source of information that signals that something is going wrong, or there are problems that can be solved.

In conclusion, I want to express confidence that the strategic partnership of our countries will continue the next dynamic development. For my part, I will do my best to reach it. I want to thank all participants of the Forum for their productive work. Thank you for attention.»



ПРОЧНЫЕ СВЯЗИ

Сельское хозяйство и фармацевтика, туризм и нефтяной сектор... Взаимный интерес двух стран - Азербайджана и России - велик и прочен. О товарообороте между государствами, а также о том, что сулит развитие транспортного коридора «Север-Юг», в беседе корреспондента RBG с торговым представителем Российской Федерации в Азербайджанской Республике Эльдаром Тлябичевым.

ТАБЛЕТКА МЕНЯЕТ ГРАЖДАНСТВО

- Эльдар Анатольевич, Россия и Азербайджан установили прочные связи в самых различных сферах экономики, включая машиностроение, сельское хозяйство и пищевую промышленность. Но сегодня назревают и обозначаются новые пути сотрудничества. Какие отрасли имеют наиболее заметные перспективы?

- Торгово-экономические отношения между Россией и Азербайджаном носят интенсивный и конструктивный характер, отличаются высоким уровнем всестороннего взаимодействия. Мы не только успешно сотрудничаем во многих традиционных областях, но и прикладываем взаимные усилия для развития и диверсификации российско-азербайджанского сотрудничества в деловой сфере.

Я полагаю, что в настоящее время особые перспективы существуют в расширении сотрудничества в области фармацевтики и наращивания поставок российских лекарственных препаратов на азербайджанский рынок. Ведь доля импортных лекарств в Азербайджанской Республике составляет более 90%, а доля российских препаратов колеблется в пределах 10-12%. При этом реализация данного направления сопряжена с определенными трудностями, связанными с особенностями государственного ценового регулирования на лекарственные препараты в Азербайджанской Республике.

Еще одно направление, которое Торговое представительство рассматривает как весьма важное, – это углубление сотрудничества в области торговли услугами. Возможно, не все придают этому сектору большое значение, но около 20% к российско-азербайджанскому товарообороту добавляют именно услуги. Так, по данным Центробанка России, по итогам 2016 года, оборот услугами между Российской Федерацией и Азербайджанской Республикой составил 488,4 млн долл. США. Здесь существует потенциал в расширении сотрудничества в области туризма, логистики, финансовых услуг и в сфере информационно-коммуникационных технологий.

- Одна из приоритетных отраслей – фармацевтика. Можете назвать прогрессивные и социально значимые проекты этого направления?

- Мы уделяем приоритетное значение развитию кооперационных связей между российскими и азербайджанскими предприятиями в различных областях сотрудничества, а также инвестиционному партнерству.

Сегодня на азербайджанском рынке действует порядка 700 компаний из России, из них около 300 – со стопроцентным российским капиталом и свыше 400 – в формате совместного предприятия. При этом российские инвестиции в основной капитал Азербайджана, по данным азербайджанской статистики, составляют около 1,4 млрд долл. США. Большая часть данных инвестиций на-

правляется в нефтяной сектор – на развитие нефтегазовых месторождений Каспия. Однако ощутимы и инвестиции российских компаний в машиностроение, фармацевтику и банковскую сферу.

Наиболее заметные успехи мы можем отметить как раз в секторе фармацевтики. Начиная с 2015 года, Торгпредство неоднократно проводило различные мероприятия по данному вопросу с целью максимального сближения интересов бизнеса двух стран в этой сфере, и результат не заставил себя долго ждать: в середине 2016 г. российская фармацевтическая компания «Р-фарм» и азербайджанская компания «VITA-A» объявили об учреждении совместного российско-азербайджанского предприятия «Хаятфарм». Данное предприятие реализует инвестиционный проект по созданию первого производственного комплекса фармацевтической продукции на территории Азербайджана. Предварительный объем инвестиций превышает семьдесят миллионов долларов США, а начало первой стадии производства запланировано уже на конец 2018 года.

Я уверен, что данный проект должен послужить хорошим примером для будущих, не менее масштабных совместных проектов в различных областях двустороннего сотрудничества.

КОРИДОР СОДРУЖЕСТВА

- Транспортный коридор «Север-Юг».
Как его развитие отразится на экономическом сотрудничестве наших государств?

- Как известно, международный транспортный коридор «Север-Юг» – это совместный проект России, Ирана и Индии по созданию новой трансконтинентальной магистрали Шри-Ланка – Индия – Иран – Каспийское море – Россия. Позднее к этому проекту присоединились еще несколько стран, в том числе и Азербайджан.

Проект направлен на создание оптимальных возможностей для перемещения

транзитных грузов из Индии, Ирана и других стран Персидского залива на территорию Российской Федерации (через Каспийское море) и далее в Северную и Западную Европу.

Реализация национального транзитного ресурса в глобальной системе международных транспортных коридоров, комплексное развитие транспортно-логистической инфраструктуры, качественное и быстрое обслуживание грузопотоков в направлении стран азиатского региона из Европы и обратно являются для России и для Азербайджана важными задачами.

Развитие данного коридора позволит нашим странам увеличить транзитные перевозки и, соответственно, доходы от автомобильного и железнодорожного транспорта как от местных, так и транзитных перевозок между Европой, Южной Азией и Ближним Востоком. Значительно сократятся и сроки доставок грузов, ведь сейчас грузопоток из Индии в сторону европейской части России обеспечивается морскими перевозками и время в пути составляет около 40 суток, тогда как через территорию Азербайджана грузы из Индии до центральной части России будут доставляться на начальном этапе за 19 дней, а в перспективе срок доставки будет снижен до 14 дней.

- В 2016 году товарооборот между странами составил 2 млрд долл. США, однако в текущем году фиксируется рост взаимного ТО. Можем ли мы говорить, что экономики адаптировались к новым реалиям?

- Конечно, по вполне объективным и известным причинам предыдущие два года оказались не самыми лучшими в истории наших торговых отношений, но даже в прошлом году Россия продолжала оставаться одним из основных внешнеторговых партнеров Азербайджана, занимая 2 место в общем товарообороте страны с долей 11,6% и лидируя в азербайджанском импорте с долей 19,2%.



Сегодня на азербайджанском рынке действует порядка 700 компаний из России, из них около 300 – со стопроцентным российским капиталом и свыше 400 – в формате совместного предприятия. При этом российские инвестиции в основной капитал Азербайджана, по данным азербайджанской статистики, составляют около 1,4 млрд долл. США.



Сегодня же мы можем констатировать, что экономики наших стран адаптируются к новым условиям и происходит оживление торговли. По итогам первого полугодия текущего года мы наблюдаем рост взаимного товарооборота почти на 80%, и что особенно характерно – данный рост обусловлен не только увеличением экспортных поставок, но и импортных.

Структура российского экспорта крайне обширна, доля продукции нефтегазового сектора составляет более 95% и характеризуется высоким спросом на высокотехнологическую продукцию и преобладанием товаров с высокой добавленной стоимостью. С начала года рост поставок из России увеличился на 80% и составил порядка миллиарда долларов США.

Что касается нашего импорта из Азербайджана, то хочу особо отметить ту работу, которую мы проводим с нашими партнерами по увеличению объемов поставок азербайджанской сельскохозяйственной продукции.

С момента введения ограничений со стороны Российской Федерации на поставку плодоовощной продукции из стран Европейского союза нам удалось существенно нарастить поставки из Азербайджана. Как пример, начиная с 2014 года, объем поставок на российский рынок томатов из Азербайджана увеличился с 55 тыс. тонн за весь 2014 год до 130 тыс. тонн только за первое полугодие этого года, что только подтверждает востребованность сельскохозяйственной продукции Азербайджана среди российских граждан.

ИНВЕСТОРЫ ВЕРЯТ В РОССИЮ

- Есть ли примеры участия азербайджанского бизнеса в инвестиционных проектах на территории России?

- Привлечение азербайджанских инвестиций в Российскую Федерацию является одной из ключевых задач Торгового представительства, и я хочу отметить, что в этом направлении у нас тоже есть определенные успехи.

Азербайджанская сторона проявляет заинтересованность в наращивании инвестиций в российский агропромышленный и туристический сектор. В частности, можно привести успешный пример строительства санатория «Источник» в г. Ессентуки. В проект стоимостью более 1,5 млрд рублей инвестировала азербайджанская компания, которая в дальнейшем планирует принять участие в инвестиционных проектах аналогичного типа в курортных городах Железноводск и Кисловодск. Вклад азербайджанских инвесторов неслучаен, так как из Азербайджанской Республики каждый год приезжает на КМВ около 30 тысяч туристов для отдыха и оздоровления, и появление новых санаториев позволит увеличить турпоток из Азербайджана.

Следует также отметить, что «на полях» VIII Российско-Азербайджанского межрегионального форума было подписано соглашение о намерениях по реализации инвестиционного проекта «Строительство тепличного комплекса по производству овощной продукции» между правительством Ставропольского края, ООО «АПХ ЭКО-культура» и ООО «GreenTech – современный тепличный комплекс».

- Между Россией и Азербайджаном

подписано более 30 соглашений только в области торгово-экономических отношений. Какова их роль?

- Постоянное развитие двусторонней договорно-правовой базы служит надежной основой для обеспечения всестороннего развития отношений между Российской Федерацией и Азербайджанской Республикой, в том числе в торгово-экономической сфере.

Я не буду конкретно останавливаться на каждом подписанном соглашении, тем более что большинство из них носит узкопрофильный характер, а обращаю ваше внимание на подписанные межправительственные соглашения о свободной торговле и защите капиталовложений, которые конкретизируют условия для долгосрочного развития экономического сотрудничества между нашими странами, благоприятствуют привлечению взаимных инвестиций и позволяют российским и азербайджанским бизнес-кругам сотрудничать на более эффективном уровне.

Так, согласно соглашению о свободной торговле между Правительством Российской Федерации и Правительством Азербайджанской Республики товары, произведенные в двух странах, не облагаются налогами и сборами, не существует каких-либо специальных ограничений при внешнеэкономических операциях, что позволяет компаниям двух стран перемещать товары между государствами без их существенного удорожания.

С целью создания и поддержки благоприятных условий для осуществления взаимных инвестиций между нашими странами подписано соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций, направленное на сниже-



ние возможных рисков для инвесторов России и Азербайджана.

ЛУЧШЕ ТОРГОВАТЬ, ЧЕМ ВРАЖДОВАТЬ

- Как Торговое представительство может повлиять на продвижение российских товаров в Азербайджане?

- Торгпредство России в Азербайджане обеспечивает проведение внешнеэкономической политики Российской Федерации, содействует расширению и диверсификации российского экспорта товаров и услуг, проводит работу по созданию благоприятных условий для реализации конкурентных преимуществ Российской Федерации, проводит анализ и прогнозирование состояния внешнеэкономических отношений Российской Федерации с Азербайджанской Республикой и готовит предложения по их совершенствованию. С целью продвижения интересов российских компаний и оказания поддержки Торгпредство на постоянной основе взаимодействует с органами государственной власти Азербайджана, работает в плотном контакте с ключевыми бизнес-ассоциациями страны пребывания, включая Азербайджано-Российский деловой совет.

На постоянной основе информируем наших азербайджанских партнеров о проектных инициативах и деловых предложениях российских предприятий. Кроме того, Торгпредство ведет аналитическую работу по всей проблематике двусторонних экономических отношений.

В целях стимулирования и увеличения объема поставок российской продукции до конца 2017 года планируется открытие

представительства Группы РЭЦ в Баку, что позволит оказывать содействие российским экспортно-ориентированным компаниям, и тем самым будет способствовать реализации потенциала российско-азербайджанского внешнеэкономического сотрудничества.

- Вы отметили, что существует потенциал в расширении торговли услугами, в чем именно?

- Как я уже говорил, около 20% к российско-азербайджанскому товарообороту - взаимная торговля услугами. В их структуре более 90% приходится на деловые и личные поездки, транспортные услуги, в том числе грузовые и пассажирские перевозки, а также прочие деловые услуги.

В этой связи существует значительный потенциал в расширении сотрудничества между Российской Федерацией и Азербайджанской Республикой в области туризма, реализация которого возможна путем оказания содействия в установлении прямых контактов между российскими и азербайджанскими туроператорами, компаниями и профильными государственными структурами, а также в проведении бизнес-миссий и презентаций туристического и санаторно-курортного потенциала российских регионов в Азербайджанской Республике. Одновременно с этим, я полагаю, что существует значительный потенциал в расширении двустороннего сотрудничества между нашими странами в области логистики, в первую очередь, в рамках функционирования МТК «Север-Юг» и, конечно, информационно-коммуникационных технологий.

Наталья Варфоломеева



*По данным
Центробанка
России, по итогам
2016 года, оборот
услугами между
Российской
Федерацией и
Азербайджанской
Республикой
составил 488,4
млн долл. США.*





STRONG TIES

Agriculture and pharmaceuticals, tourism and the oil sector... The mutual interest of the two countries of Azerbaijan and Russia is great and sound. Here is the conversation of the RBG correspondent with the trade representative of the Russian Federation in the Republic of Azerbaijan Eldar Tlyabichev on the trade turnover between the states and the promises of the North-South transport corridor's development.

TABLET CHANGES CITIZENSHIP

– Mr Tlyabichev, Russia and Azerbaijan have established strong ties in various fields of the economy, including mechanical engineering, agriculture and the food industry. But today new ways of cooperation are appearing and identifying. Which industries have the most visible prospects?

– The trade and economic relations between Russia and Azerbaijan are of an intensive and constructive nature, characterized by a high level of comprehensive cooperation. We not only successfully cooperate in many traditional areas, but also make mutual efforts for the development and diversification of Russian-Azerbaijani cooperation in the business sphere.

I believe that at present special prospects exist in expanding cooperation in the field of pharmaceuticals and growth of Russian medicines supply to the Azerbaijani market. After all, the share of imported medicines in the Republic of Azerbaijan is more than 90%, and the share of Russian drugs varies between 10-12%. At the same time, implementation of this area is associated with certain difficulties related to the peculiarities of state price regulation for medicines in the Republic of Azerbaijan.

Another area, which is regarded by the Trade Representation as very important, is the deepening of cooperation in the field of trade in services. Perhaps people do not place emphasis on this sector, but meanwhile, about 20% of the Russian-Azerbaijani trade turnover is added by services. Thus, according to the Central Bank of Russia, by the end of 2016, the turnover of services between the Russian Federation and the Republic of Azerbaijan amounted to \$488.4 million. There is a potential for expanding cooperation in the field of tourism, logistics, financial services and information and communication technologies.

– One of the priority sectors is pharmaceuticals. Can you name the progressive and socially significant projects of this industry?

– We give priority to the development of partnership between Russian and Azerbaijani enterprises in various areas of cooperation, as well as in investment partnership.

Today there are about 700 companies from Russia in the Azerbaijani market, about 300 of them with 100% Russian capital and over 400 are in the form of a joint venture. At the same time, according to Azerbaijani statistics, Russian investments in Azerbaijan's fixed capital amount to about 1.4 billion US dollars. Most of these investments aimed to the oil sector – for the development of the Caspian oil and gas fields. However, Russian companies' investments in mechanical engineering, pharmaceuticals and banking are also considerable.

The most significant success can be noted

in the pharmaceutical sector. Since 2015, the Trade Representation has repeatedly held various events on this issue in order to maximize the convergence of the interests of the two countries' businesses in this area. The result did not take long: in mid-2016, the Russian pharmaceutical company R-Pharm and the Azerbaijani company VITA-A announced the establishment of a joint Russian-Azerbaijani enterprise Hayat Pharm. The given enterprise realizes the investment project on creation of the first production complex of pharmaceutical products in the territory of Azerbaijan. The preliminary volume of investments exceeds 70 million US dollars, and the beginning of the first stage of production is planned already at the end of 2018.

I am sure that this project should serve as a good example for future large-scale joint projects in various areas of bilateral cooperation.

CORRIDOR OF COOPERATION

– The transport corridor North-South. How will its development affect the economic cooperation of our states?

As you known, the North-South international transport corridor is a joint project of Russia, Iran and India to create a new transcontinental highway Sri Lanka – India – Iran – the Caspian Sea – Russia. Later, several other countries joined the project, including Azerbaijan.

The project is aimed at creating optimal opportunities for the transfer of transit cargo from India, Iran and other countries of the Persian Gulf to the territory of the Russian Federation (through the Caspian Sea), and further to Northern and Western Europe.

The implementation of the national transit resource in the global system of international transport corridors, the integrated development of the transport and logistics infrastructure and the high-quality and fast service of freight flows to the countries of the

Asian region from Europe and vice versa are important tasks for Russia and Azerbaijan.

The development of this corridor will allow our countries to increase transit traffic and, accordingly, revenues from road and rail transport, both from local and transit traffic between Europe, South Asia and the Middle East. The delivery time will be significantly reduced, because now the flow of goods from India towards the European part of Russia is provided by sea transport and the intransit time is about 40 days, while goods will be delivered from India to the central part of Russia through the territory of Azerbaijan in 19 days at the initial stage, and in the long term the delivery time will be reduced to 14 days.

– In 2016, the trade turnover between the countries amounted to \$2 billion, but this year the growth of mutual trade is fixed. Can we say that the economies have adapted to the new realities?

– Of course, the previous two years were not the best in the history of our trade relations for quite objective and well-known reasons, but even last year, Russia continued to be one of the main foreign trade partners of Azerbaijan, ranking second in the country's total commodity turnover with a share of 11.6% and leading in the Azerbaijani import with a share of 19.2%.

Today we can state that the economies of our countries are adapting to new conditions and there is a revival of trade. According to the results of the first half of this year, we observe an increase in mutual trade by almost 80%, and what is important that this growth is achieved not only due to the increase in exports, but also to imports.

The structure of Russian exports is extremely broad, the share of non-oil products is more than 95% and it is characterized by high demand for high-tech products and the predominance of goods with high added value. From the beginning of the year, the growth of supplies from Russia increased by



Today there are about 700 companies from Russia in the Azerbaijani market, about 300 of them with 100% Russian capital and over 400 are in the form of a joint venture. At the same time, according to Azerbaijani statistics, Russian investments in Azerbaijan's fixed capital amount to about 1.4 billion US dollars.



80% and amounted to about \$1.2 billion.

As for our imports from Azerbaijan, I want to point out the work we are doing with our partners to increase the supply of Azerbaijani agricultural products. Since the introduction of Russia's restrictions on the supply of fruit and vegetable products from the European Union countries, we have managed to significantly increase supplies from Azerbaijan. As an example, starting from 2014, the volume of supply of tomatoes from Azerbaijan to the Russian market increased from 55 thousand tons for the whole of 2014, to 130 thousand tons only in the first half of this year, which only confirms the demand for agricultural products of Azerbaijan among Russian citizens.

INVESTORS BELIEVE IN RUSSIA

– Are there any examples of participation of Azerbaijani business in investment projects in Russia?

– Attraction of Azerbaijani investments to the Russian Federation is one of the key tasks of the Trade Representation and I want to note that we also have certain success in this area.

The Azerbaijani side shows interest in increasing investment in the Russian agro-industrial sector and tourism. In particular, we can cite a successful example of the construction of the health resort Istochnik

in Yessentuki. The project which worth more than 1.5 billion rubles was invested by the Azerbaijani company, which plans to take part in investment projects of a similar type in the resort towns of Zheleznovodsk and Kislovodsk in the future. The contribution of Azerbaijani investors is not accidental, as about 30 thousand tourists come to the Caucasian Spas from the Republic of Azerbaijan every year for rest and recovery, and the appearance of new resorts will allow increasing the flow of tourists from Azerbaijan.

It should also be noted that on the margins of the VIII Russian-Azerbaijani Interregional Forum an agreement on the intentions to implement the investment project «Construction of a greenhouse complex for the production of vegetable products» was signed between the government of the Stavropol Krai, LLC APH ECO Culture and LLC GreenTech – a modern greenhouse complex.

– More than 30 agreements have been signed between Russia and Azerbaijan only in the field of trade and economic relations. What is their role?

The constant development of the bilateral legal framework serves as a reliable basis for ensuring the comprehensive development of relations between the Russian Federation and the Republic of Azerbaijan, including in the trade and economic sphere.

I will not specifically dwell on each signed

agreement, especially since most of them are of a narrow profile, but I will draw your attention to the signed intergovernmental agreements on free trade and investment protection, which specify the conditions for long-term development of economic cooperation between our countries, favor attracting mutual investments and allow Russian and Azerbaijani business circles to cooperate at a more efficient level.

So, according to the Free Trade Agreement between the Government of the Russian Federation and the Government of the Republic of Azerbaijan, goods produced in two countries are not taxed and levied, there are no special restrictions for foreign economic transactions, which allows the companies of the two countries to move goods between states without a significant rise in price.

The Agreement on the Promotion and Mutual Protection of Investments, aimed at reducing possible risks for investors in Russia and Azerbaijan was signed with the purpose of creating and supporting favorable conditions for mutual investment between our countries.

BETTER TO TRADE THAN TO FEUD

– How can the Trade Representation influence the promotion of Russian goods in Azerbaijan?



– The Russian Trade Representation in Azerbaijan ensures the implementation of the foreign economic policy of the Russian Federation, promotes the expansion and diversification of Russian exports of goods and services, works to create favorable conditions for the realization of the competitive advantages of the Russian Federation, analyzes and forecasts the state of foreign economic relations of the Russian Federation with the Republic of Azerbaijan and prepares proposals for their improvement.

In order to promote the interests of Russian companies and provide support, the Trade Representation interacts on an ongoing basis with the state authorities of Azerbaijan, works in close contact with the key business associations of the host country, including the Azerbaijan-Russian Business Council.

We regularly inform our Azerbaijani partners about project initiatives and business proposals of Russian enterprises. In addition, the Trade Representation conducts analytical work on all issues of bilateral economic relations.

In order to stimulate and increase the supply of Russian products, the representation of the REC Group is planned to be opened by the end of 2017 in Baku, which will help Russian export-oriented companies, and thereby contribute to realizing the potential of Russian-Azerbaijani foreign economic cooperation.

– You mentioned that there is a potential for expanding trade in services, in what ways?

– As I said about 20% of the Russian-Azerbaijani mutual trade is in services. In their structure, more than 90% fall on business and personal travel, transportation services, including freight and passenger transportation, as well as other business services.

In this regard, there is a significant potential in expanding cooperation between the Russian Federation and the Republic of Azerbaijan in the field of tourism, the implementation of which is possible through the provision of assistance in establishing direct contacts between Russian and Azerbaijani tour operators, companies and specialized state structures, as well as in conducting business missions and presentations of the tourist and health-resort potential of the Russian regions in the Republic of Azerbaijan.

At the same time, I believe that there is a significant potential in expanding bilateral cooperation between our countries in the field of logistics, primarily within the framework of the ITC North-South and, of course, information and communication technologies.

Natalia Varfolomeeva



Russia is still one of the main foreign trade partners of Azerbaijan, ranking second in the country's total commodity turnover with a share of 11.6% and leading in the Azerbaijani import with a share of 19.2%.





ШАХИД АСКЕРОВ:

«ПРИЕХАВ ИЗ АЗЕРБАЙДЖАНА, Я ПОНЯЛ, ЧТО В РОССИИ НУЖНО ВНЕДРЯТЬ КУЛЬТУРУ ЗДОРОВОГО И ВКУСНОГО ПИТАНИЯ»

Шахид Аскеров – московский предприниматель с азербайджанскими корнями. Основатель одного из главных мясных производств Подмосковья – компании «Лукес-Д» и сети магазинов фермерской продукции «Фермач». Приехав из Азербайджана много лет назад, решил изменить взгляд москвичей на культуру питания и предложил им качественные, здоровые продукты. Сегодня «Лукес-Д» радует своих покупателей постоянно обновляющимся ассортиментом как уже привычных изделий из мяса, так и деликатесами, изготовленными по старинным рецептам. В планах выпуск халяльной продукции. О своем производстве и ближайших перспективах Шахид Аскеров рассказал корреспонденту журнала RBG.

- Шахид Аскерович, с чего все началось? Как пришла идея создать сеть магазинов фермерской продукции? Откуда «есть пошла» компания «Лукес-Д»?

- С окончанием «холодной» войны странам Запада нужно было достичь одну из главных стратегических целей – уничтожить продовольственную безопасность России и посадить нашу страну на «продуктовую иглу». Для этого нужно было решить стратегическую задачу – уничтожить сельское хозяйство, в том числе мясную промышленность, птицепром, институт генной инженерии и т.д. Для этого достаточно было поставлять в Россию через уже открытые границы мясо птицы, говядины и свинины очень низкого качества и невысокой цены. Российские мясокомбинаты не могли отказаться от заманчивой и легкой возможности заработать и в условиях жесткой конкуренции друг за другом перешли на импортное сырье. При этом вынуждая российских производителей подвести все свое поголовье под нож. Вскоре в магазинах даже забыли, что такое охлажденное мясо. Все стали кушать рубленое топором замороженное мясо из госрезерва наших западных «друзей».

Приехав из Азербайджана, где привыкли есть только охлажденное мясо, купленное на рынке, я увидел печальную картину: на прилавках лежали замороженные полуфабрикаты очень сомнительного вида и качества. Вот тогда мне и пришла в голову идея возродить небольшую ферму с убойным цехом в селе Новый Милет Балашихинского района. Всё началось в 2000-м году с аренды небольшого убойного цеха 5,5 на 11 метров и телятника подсобного хозяйства ОАО «Криогенмаш», расположенного там же. Здания были заброшенные, на крышах росли берёзы, а кругом было болото. Разумеется, никаких коммуникаций. Разработали проект, привели всё в порядок и в 2001 году начали работать. Одновременно с восстановительными работами на ферме, бойне и прилегающих территориях, я ездил по регионам России, знакомился с потенциальными поставщиками, пастухами, мелкими частными подсобными хозяйствами.

Это и было самое начало. Чтобы стать «лучшими» тогда, пришлось придумывать нечто уникальное – ведь выходить на москов-

ский и подмосковный избалованные рынки с банальным набором мясной продукции, было неразумно и опрометчиво. И мы нашли такую «свою» нишу. Замороженной продукции, импортного мяса было навалом на всех прилавках, а вот свежее, что называется, домашнее, доморощенное мясо отсутствовало. И мы смогли раскрутить этот рынок. Завезли бычков из Ставропольского края и стали предлагать потребителям охлажденное мясо. Наш продукт пользовался спросом. Это сегодня трудно себе представить прилавок магазина без охлажденного мяса, а тогда конкурентов в столичном регионе было очень мало. Более того, нас не понимали, все забыли, что такое охлажденное мясо. Нужны были доказательства свежести, и поэтому приходилось привозить в магазины мясо в парном виде. И понемногу, мелкими шагами мы начали внедрять в России культуру здорового питания. Постепенно мы расширяли производство, выкупили территорию, отсыпали соседнее болото, построили отдельную дорогу. Постепенно рос и коллектив.

- Как пришла идея создать сеть фермерских магазинов?

- Когда сети начали нам диктовать свои условия и по оплате, и по качеству, мне стало понятно, что в предлагаемых ими условиях держать свое качество и работать мы не сможем. Поэтому для обеспечения жителей Москвы и Подмосковья вкусной и полезной мясной продукцией было принято решение создать свою сеть магазинов. Это позволяло еще и обеспечивать минимальное время от убой и производства до стола покупателей. Сегодня, по прошествии времени, считаю, что это было правильным решением с нашей стороны. Сейчас наша торговая марка «Фермач» стала брендом фермерской продукции и отменного качества.

- А почему вы создали свою сеть, а не пошли в другие крупные сетевые магазины? С чем это связано?

- Не открою ни для кого большого секрета, если скажу, что у крупных сетевых магазинов нет потребности сегодня в продуктах такого высокого уровня качества. Эти сети являются дискаунтерами, и их политика качества с уровнем нашего качества не совпадает. Именно поэтому мы вынуждены были открыть свою сеть. И, как я уже сказал выше, это было правильным решением. «Фермач»

себя зарекомендовал как магазин высококачественной продукции, и самое главное, он приобрел своего покупателя.

- Как продвигаете распространение сети «Фермач»?

- Конечно, в первую очередь, это Москва и Московская область. Здесь мы продолжаем наращивать обороты и открывать новые точки. Совсем скоро предстоит открытие еще одного нового магазина в микрорайоне Железнодорожный Балашихинского района. Но «Фермач» можно увидеть и в других городах России.

- Фермерские продукты – это не просто вкусно, натурально, но и еще и не очень дешево. Это действительно так? И как, на ваш взгляд, соблюсти тонкий баланс между ценой и качеством и сделать доступными хорошие продукты для всех?

- Политика компании «Лукес-Д» направлена на обслуживание всех слоев населения. Мы предлагаем не только дорогие продукты и деликатесы из мяса, но и субпродукты высокого качества, при этом невысокой цены для малообеспеченных граждан. Этот ассортимент тоже довольно широк, вкусен, со всеми необходимыми витаминами и аминокислотами.

Вообще же, у нас цена исходит из качества. По большому счету, мы не нацелены на создание конкурентоспособной продукции в плане удешевления продукта. Ушли от схемы под названием «просто накормить», когда не важно, что в результате попадает в колбасу, главное, что поставлено на поток производство. Сейчас во всем мире тенденция, при которой приоритет отдается здоровому, качественному питанию.

- Компания «Лукес-Д» балует своих покупателей новинками, можно сказать, непривычными деликатесами. У вас есть свой «шеф-повар»? Откуда берете рецепты и идеи?

- У нас есть хорошие технологи. Наши специалисты часто ездят по всему миру, знакомятся с разными производствами, общаются со старыми, опытными технологами, перенимают и самобытный опыт в деревнях. Все это служит тому, что возрождаются старые идеи и традиции, и создаются новые. Мы ищем, пробуем, находимся, можно сказать, в постоянном творческом поиске.



- А выпуск халяльной продукции?

- Философия компании «Лукес-Д» такова: наши покупатели - это наши друзья, и все наши друзья - наши покупатели. А среди них есть немало мусульман. Именно поэтому у нас возникла идея создания новой линейки халяльной продукции самого лучшего качества. Пока новый ассортимент находится в стадии разработки. Но думаю, что совсем скоро мы сможем порадовать наших друзей новыми вкусными продуктами.

- Откуда ваше предприятие берет сырье? Вы реализуете мясо и мясные продукты только собственного производства и почему?

- Нет. Мы не производим собственное сырье. Но на предприятии осуществляется полный цикл производства: от привоза приобретенных животных до изготовления мясных изделий. Мы очень строго следим за качеством продукции. Есть специальный отдел, где вместе с государственными ветврачами проверяется состояние при-

везённых животных. Далее контроль осуществляется на всех линиях. Кроме того, на предприятии есть целая лаборатория, где установлен фудсканер, позволяющий мгновенно проверить содержание в мясе вредных веществ. А работаем мы преимущественно с подмосковными фермерами, а также привозим сырье со всех фермерских хозяйств российских производителей с разных регионов, начиная от юга и до средней полосы. Причем все районы - это экологически чистые регионы России.

- Кто из производителей может попасть на ваши прилавки? По какому критерию вы их отбираете?

- Мы с удовольствием приглашаем к сотрудничеству другие предприятия. Как попасть к нам на прилавки? Очень просто. Если ваша продукция соответствует нашим стандартам - а это высшее качество по приятной цене, которое не вредит здоровью человека, - то мы обязательно найдем такому товару место на наших витринах в «Фермаче».

- Как удается выдерживать высокую конкуренцию?

- Думаю, что мы выигрываем, в том числе, и благодаря нашей гастрономической концепции, в желании быть первыми. Задача нашей компании - не повторять те продукты, которые уже есть, а создавать совершенно новые, уникальные. И постоянно идти дальше. В планах «Лукес-Д» изготовление эксклюзивных изделий из баранины, мяса страуса и медведя. Причем традиционно в натуральном исполнении - без так популярной сегодня соли, влагоудерживателей, фосфатов, эмульгаторов и прочих неоднозначных добавок. Я уверен, что лучше уже никто не сможет сделать, потому что мы уже сделали лучше! (смеется). И это не пустая бравада. Мы стремимся сделать максимально качественный продукт. Это нам и позволяет чувствовать себя среди конкурентов уверенно. А вообще-то мы, по большому счету, вне конкуренции сегодня, тк. создаем совершенно другой вид продукции - исключительно по ГОСТу и выше. Что сегодня встречается крайне редко.



- Ваша стратегия – это возрождение села. Каким образом вы продвигаете эту идею?

- В самом начале 2000 года в процессе создания нашего производства и убойного цеха мы закупали сырье в частных подворьях, фермерских хозяйствах. И это, конечно, помогло им встать на ноги. Ведь мы стали у них просить не ту продукцию, которую они могут поставлять, а ту, что нужна для рынка, т.е. которая необходима для конечного потребителя. А качественная продукция, соответственно, и другой подход к ее производству – новое оборудование, иные породы скота, новый подход к ведению хозяйства. Соответственно и цена реализации другая. Плюс, конечно, постоянная точка реализации, которую они нашли в нашем лице. Этим путем мы помогли многим хозяйствам России почувствовать уверенность в завтрашнем дне. А если живет фермерство, развиваются частные подворья, то живет и село.

Наталья Варфоломеева





SHAHID ASKEROV:

«ARRIVING FROM AZERBAIJAN, I REALIZED THAT IT IS NECESSARY TO INTRODUCE A CULTURE OF HEALTHY AND DELICIOUS FOOD IN RUSSIA»

Shahid Askerov is a businessman from Moscow with Azerbaijani roots. He is the founder of one of the main meat production enterprises in the Moscow region – the company Lukes-D and a network of shops of farm products Fermach. Arriving from Azerbaijan many years ago, he decided to change the view of Muscovites on the culture of nutrition, and offered them quality, healthy products. Today, Lukes-D pleases its customers with a constantly updated assortment of already familiar meat products and delicacies made according to old recipes. The plans include the launch of halal products. Shahid Askerov told the correspondent of the RBG magazine about his production and immediate prospects.

– Mr Askerov, where did it all begin? How did you come up with the idea of creating a network of shops of farm products? Where did Lukes-D come from?

– With the end of the Cold War, the Western countries needed to achieve one of the main strategic goals – to destroy Russia's food security and get our country addicted to a food needle. To do this, it was necessary to solve a strategic task – to destroy agriculture, including the meat industry, the poultry industry, the genetic engineering institute, etc. To achieve this, it was enough to supply poultry meat, beef and pork of very low quality and low price to Russia through already open borders. Russian meat-packing plants could not miss a tempting and easy opportunity to earn money, and in the conditions of fierce competition one after another they switched to imported products. At the same time it forced Russian producers decimate their entire stock. Soon stores even forgot what chilled meat is. Everyone began to eat chopped frozen meat from the state reserve of our Western «friends».

Arriving from Azerbaijan, where I was accustomed to eat only chilled meat, bought in the market, I saw a sad picture on the shelves: there were frozen semi-finished products of a very dubious look and quality. That is when I came up with the idea to revive a small farm with a slaughterhouse in the village of Novyi Milet, Balashikha district. It all started in 2000 with the lease of a small slaughterhouse 5.5 by 11 meters and a calf house of the subsidiary farm of JSC Cryogenmash in the village of Novyi Milet, Balashikha district. The buildings were abandoned, birches grew on the roofs, and a swamp was around. Of course, there were no communications. We developed a project, put everything in order and in 2001 started to work. Simultaneously with the restoration work on the farm, the slaughterhouse and the surrounding areas, I traveled to the regions of Russia, got acquainted with potential suppliers, shepherds, small private farms.

This was the very beginning. In order to become the «best» at that time it was necessary to invent something unique – after all, it was unreasonable and reckless to

enter pampered Moscow and the Moscow region markets with a common set of meat products. And we found such a «niche». Frozen products, imported meat was in bulk on all counters, but fresh, as they say, homemade, homegrown meat was absent. And we managed to promote this market. We brought bulls from the Stavropol region and began to offer consumers chilled meat. Our product was in demand. Today it is difficult to imagine a store counter without chilled meat, but then there were very few competitors in the capital region. Moreover, they did not understand us, everyone forgot what chilled meat is. We needed evidence of freshness, so we had to bring the fresh meat to the stores. And little by little, we began to introduce in Russia a culture of healthy nutrition. Gradually, we expanded production, bought the territory, poured out the neighboring swamp, built a separate road. And the staff grew too.

– How did you come up with the idea of creating a chain of farm stores?

– When networks began to dictate their terms for both payment and quality, it became clear to me that we cannot keep our quality and work in the conditions they offered. Therefore, to provide residents of Moscow and the Moscow region with tasty and healthy meat products, it was decided to create our own chain of stores. This also made it possible to minimize the time period from slaughter and production to the table of customers. Today, in the course of time, I believe that this was the right decision on our part. Now our trademark Fermach has become a brand of farm products and excellent quality.

– And why did you create your network, but did not joined other large chain stores? What is the reason for this?

– I will not reveal to anyone a big secret, if I say that today large chain stores do not need products of such a high level of quality. These networks are discounters, and their quality policy does not match with the level of our quality. That is why we had to open our network. And as I said above, this was the right decision. Fermach has established itself as a store of high-quality products, and most importantly, it has found its customer.

– How do you promote the

distribution of the Fermach network?

– Of course, in the first place, this is Moscow and the Moscow region. Here we continue to gain momentum and open new stores. Very soon we are to open another store in the microdistrict Zheleznodorozhny of Balashikha district. But Fermach can be seen in other cities of Russia as well.

– Farm products – it is not just tasty, natural, but also rather expensive. Is this really so? And what do you think how to keep a delicate balance between price and quality and make good products affordable for everyone?

– The policy of the company Lukes-D is aimed at serving all segments of the population. We offer not only expensive products and delicacies from meat, but also high-quality byproducts of not high prices for low-income citizens. This range of products is also quite wide, tasty, with all the necessary vitamins and amino acids.

In general, our price comes from quality. By and large, we are not aimed at creating competitive products in terms of cheaper product. We left the scheme called «just to feed», when it does not matter what will be in a sausage, but the main thing is that the production is put on stream. Now the worldwide trend is that priority is given to healthy, high-quality nutrition.

– The company Lukes-D coddles its customers with new, it is possible to say, unusual delicacies. Do you have your own «chef»? Where do you get recipes and ideas?

– We have good technologists. Our specialists often travel around the world, get acquainted with different productions, communicate with old, experienced technologists and adopt the original experience in the villages. All this serves to restore old ideas and traditions and create new ones. We are looking for, trying, we are in a constant creative search.

– And what about the release of halal products?

– The philosophy of the company Lukes-D is this: our customers are our friends, and all our friends are our customers. And among them there are quite a number of Muslims. That is why we had an idea of creating a new line of halal products of the best quality. The new assortment is under development



now. But I think that very soon we will be able to please our friends with new delicious products.

– Where does your enterprise get raw materials? Do you sell meat and meat products only of your own production and why?

– No. We do not produce our own raw materials. But the full cycle of manufacturing is carried out at the enterprise: from import of the bought animals to manufacturing of meat products. We strictly monitor the quality of products. There is a special department where, together with state veterinarians, the condition of the animals brought in is checked. Further control is carried out on all lines. In addition, the company has a whole laboratory, where a food scanner is installed, which allows us to instantly check the content of harmful substances in meat. And

we work mainly with farmers of the Moscow region and bring raw materials from all farms of Russian producers from different regions, from the south to the middle belt. All these areas are ecologically clean regions of Russia.

– Which manufacturers can get to your counters? By what criteria do you select them?

– We are pleased to invite other companies to cooperate. How to place one's products on our shelves? Very simple. If your products meet our standards – and this is the highest quality at a pleasant price, which does not harm the health of a person, then we will definitely find a place on our showcases at Fermach.

– How do you manage to withstand high competition?

– I think that we win, including thanks to our gastronomic concept and the desire to

be the first. The task of our company is not to repeat those products that already exist, but to create completely new, unique ones. And constantly move on. Lukes-D plans to produce exclusive products from mutton, ostrich and bear meat. And to do it traditionally in natural form – without soy, water retainers, phosphates, emulsifiers and other ambiguous additives which are so popular today. I am sure that no one else can do better, because we have already done better! (laughs). And this is not an empty bravado. We strive to make the highest quality product. This allows us to feel confident among our competitors. Actually, we are by and large out of competition today, because we create a completely different type of products – strictly in accordance with GOST and above. That is very rare today.

– Your strategy is the revival of the village. How do you promote this idea?



– At the very beginning of 2000, in the process of creating our production and slaughterhouse, we purchased raw materials in private farmsteads and farms. And it, of course, helped them to get on their feet. After all, we began to ask them not for the products they can supply, but for those that are needed for the market, which are necessary for the end customer. And quality products, and accordingly a different approach to its production – it is new equipment, other livestock breeds, a new approach to farming. As the result the selling price is different. Plus, of course, it is a constant sales point, which we represented for them. Thus we helped many Russian farms feel confident in the future. And if there is farming, private farmsteads develop, then a village also lives.

Natalia Varfolomeeva



ДО ИНДИИ СО СКОРОСТЬЮ СВЕТА

В 2016 году холдинг БООС ЛАЙТИНГ ГРУПП (БЛ ГРУПП), президентом которого является потомственный инженер-светотехник Георгий Боос, широко известный своей общественно-политической деятельностью, отметил 25-летний юбилей.

Четверть века уверенного развития вывели БЛ ГРУПП в лидеры на российском рынке и закрепили за Холдингом статус крупнейшего светотехнического объединения в России. В настоящий момент в состав БЛ ГРУПП в России входят 10 специализированных сервисных компаний, проектный институт «СветоПроект», 6 региональных офисов и 8 крупных производственных предприятий, которые производят широкий спектр высокотехнологичного светотехнического оборудования под собственными торговыми марками GALAD и OPORA ENGINEERING. За прошедший период более 8500 проектов архитектурного, наружного, ландшафтного, спортивного и внутреннего освещения были выполнены «под ключ». А главное, среди объектов много известных каждому из россиян знаковых мест, зачастую – символов различных эпох, в которые освещение вдохнуло новую жизнь: Московский Кремль, Большой театр, семь «Сталинских высоток», Триумфальная арка, интерактивные медиа-фасады на Новом Арбате, Московский планетарий, Мариинский театр в Санкт-Петербурге и многое другое.

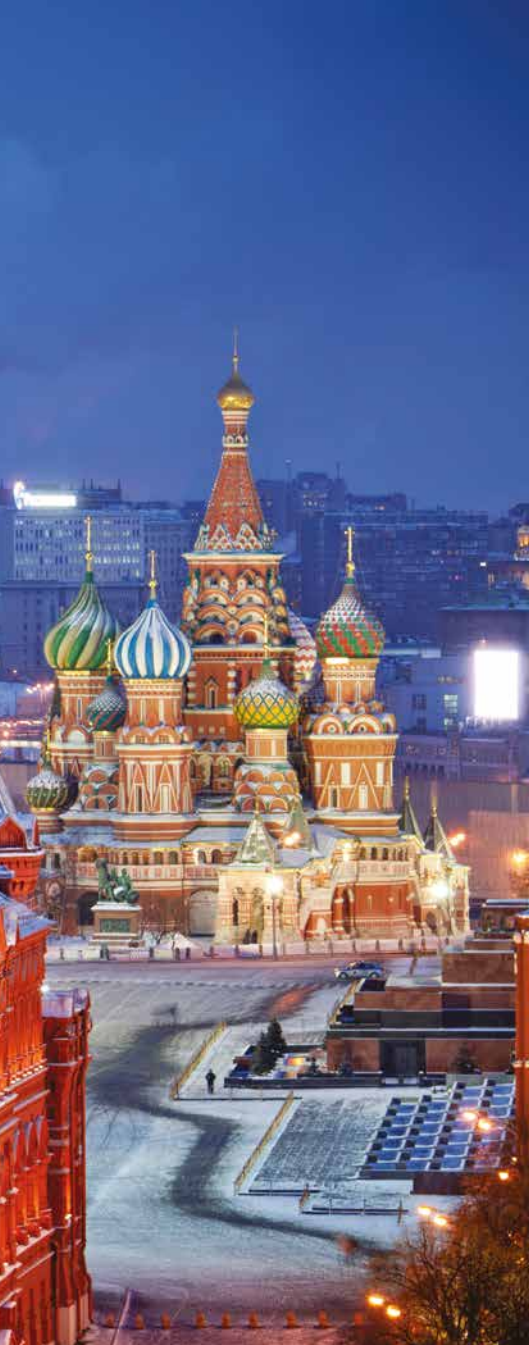
История успеха БЛ ГРУПП в России по-

догревает интерес к сотрудничеству с Холдингом всё новых и новых партнёров, в том числе иностранных. Работа по выходу на международную арену ведется Холдингом уже несколько лет. Начало экспорта в Европу было положено ещё в далёком 2004 году, когда с применением продукции Холдинга были оборудованы системы освещения автомагистралей вокруг Праги, однако в течение следующего десятилетия работа над международными проектами не была выделена в качестве отдельного и приоритетного направления развития. Лёд тронулся в 2014 году, когда в БЛ ГРУПП была утверждена стратегия международного развития и зарегистрирована глобальная торговая марка BOOS, продукцию под которой продают дочерние европейские предприятия в Германии (представительство и завод с 2014 года) и Испании (предприятие НИОКР с 2016 года). А в августе 2015 года Холдинг начал продвижение на восток: было зарегистрировано торговое представительство BL TRADE INDIA PRIVATE LIMITED в Республике Индия (Нью-Дели).

Индийский рынок освещения – один из самых привлекательных среди развиваю-

щихся стран: он велик и продолжает активно расти, при этом среднегодовые темпы роста по оценкам специалистов в целом составляют 17-18%, а в секторе светодиодного освещения эти показатели выше и достигают порядка 41,5%. С 2002 года светотехнический рынок пользуется государственной поддержкой, в частности, при Министерстве энергетики страны учрежден комитет по энергоэффективности (Bureau of Energy Efficiency), одной из задач которого является разработка и реализация экономических мер для модернизации систем освещения в стране и последующее снижение энергопотребления в секторе освещения. Так, например, основная часть из 400 миллионов ламп, используемых в домохозяйствах Индии, – это лампы накаливания, энергопотребление которых достигает 70 млн МВт/ч в год. Внедрение светодиодных технологий позволит снизить энергопотребление более чем на 30%. Аналогичны перспективы и в области уличного освещения, а также освещения коммерческих зданий.

Уже в начале 2016 года BL TRADE INDIA заключила соглашения о сотрудничестве с крупными игроками индийского рынка: мно-



гопрофильным строительным холдингом BRIDGE & ROOF COMPANY, принадлежащим государству, а также архитектурным бюро с государственным участием CREATIVE GROUP для совместной разработки новых проектов и модернизации всех видов наружного и внутреннего освещения, а также участия в конкурсах. В сотрудничестве с индийскими партнёрами уже разработаны и реализуются проекты освещения детского парка в городе Пуна, освещения Национального музея индийского кино в Мумбаи, концепция архитектурного освещения фасада здания государственной корпорации NBCC, которая занимается возведением жилых домов и посёлков, а также административных и офисных зданий, концепция архитектурного освещения соборной мечети Джама Масджид в Нью-Дели, концепция художественного освещения центральной площади города Шимла, столицы штата и горно-климатического курорта Химачал-Прадеш, концепция архитектурного освещения озера Пушкар (штат Раджастан), наиболее почитаемого из всех мест паломничества в индуизме.

К декабрю 2016 года индийская «дочка» БЛ ГРУПП успешно реализовала свой пер-

вый проект: монтаж осветительного оборудования и настройка цветоцветовых сценариев были осуществлены в популярном в Нью-Дели гольф-клубе THE GREAT GATSBY CLUB. Дизайн архитектурно-художественной подсветки фасада нового здания и прилегающей территории клуба был разработан по специальному проекту в соответствии с заказом владельцев и с учётом климатических условий Индии (оборудование GALAD было поставлено в тропическом исполнении).

Параллельно в BL TRADE INDIA обратились представители киностудии «Рамоджи Фильм-Сити» (Ramoji Film City), базирующейся в столице штата Андхра-Прадеш, городе Хайдарабаде, и являющейся туристической меккой для поклонников Болливуда. Запрос Рамоджи включал разработку дизайна освещения для Могольских садов. Могольские сады (в переводе «Сады королей») являются одним из основных мест отдыха в парке, они окружены тематическими зонами, такими как «Город ковбоев», «Свадебные сады», «Японские сады» и др., аттракционами и фуд-кортами. Парк открыт для свободного посещения, если только какая-либо его часть не используется для съемок или не арендуется для частных свадебных торжеств. В концепции архитектурного освещения авторства К. Винкельса – арт-директора ООО «СветоПроект», проектного института холдинга БЛ ГРУПП, – использовалась идея отражения неба в воде. Под воздействием ветра оба элемента находятся в непрерывном движении и каждую секунду создают новую картину. Идея дизайна сосредоточена на фонтане, главном элементе сада, и легкости белой архитектуры. Небо, вода и ветер вместе празднуют торжество света, создавая причудливые эффекты в бесконечной игре изменений. Концепция наружного освещения подчеркивает архитектурные детали зданий и сада, превращая их в абстрактные мягкие облака и водные сооружения. Идея состоит в том, чтобы создать элегантный и сложный образ, изысканный символ, передающий яркое спокойствие. Центром композиции, её изюминкой должен стать фонтан, для которого предусмотрено несколько динамических сценариев освещения с интерактивным управлением. Посетители парка смогут выбирать цвета подсветки при помощи мобильного приложения, либо цветовые сценарии будут привязаны к датчикам движения – и изменение цвета будет следовать за движением людей. Кроме того, для затемнённых зон сада предусмотрены глобо-проекции, проецирующие индийские мандалы. Повседневные и праздничные сценарии освещения будут меняться каждый вечер с интервалом в десять минут параллельно звуковому шоу. Заказчик одобрил дизайн, предложенный БЛ ГРУПП, и запросил разработку общей концепции освещения для всего парка, чтобы повысить туристическую привлекательность «Рамоджи Фильм-Сити» в вечернее время.

Помимо архитектурного и художественного освещения, BL TRADE INDIA остаётся в тренде и участвует в проектах модернизации наружного освещения, принимающих в современной Индии особо крупный масштаб. Согласно информации, опубликованной сайтом Inhabitat, в течение ближайших двух лет правительство Индии собирается осуществить грандиозный план по замене всего уличного освещения в городах страны на светодиодное оборудование, а это порядка 35 миллионов светильников старого поколения. Специалисты отмечают, что это самый крупный государственный проект такого рода. Оценочно осуществление проекта по модернизации уличного освещения потребует до 1 миллиарда долларов США, однако власти страны рассматривают предстоящие расходы как долгосрочную инвестицию.

Отдельные проекты в сфере энергоэффективности планируют реализовывать также крупные государственные и частные компании. Например, Корпорация по развитию промышленного коридора Дели-Мумбай (DMICDC) объявила о планах по развитию систем «умный город» в семи городах – Гуджарате, Харьяне, Махараштре, Раджастане, Уттар-Прадеше и Мадхья-Прадеше в скором будущем. Ожидается, что эти проекты еще больше повысят внимание правительства к энергоэффективным источникам освещения в ближайшие годы.

В планах Холдинга на текущий 2017 год – реализация крупного проекта для нужд государственного сектора, который должен стать прорывом БЛ ГРУПП на индийском рынке. BL TRADE INDIA в составе консорциума с компанией Savitri Electronics Private Limited (Уттаракханд, Индия) осуществит поставку 30 000 уличных светильников для города Хайдарабад, столицы южноиндийского штата Андхра-Прадеш. Контракт на поставку и установку светильников заключён консорциумом в результате конкурса, проведённого компанией EESL (Energy Efficiency Services Limited), основным направлением деятельности которой является энергоэффективная модернизация городских инфраструктур. Главным условием участия в конкурсе было использование светильников индийской сборки, поэтому светильники, поставляемые согласно контракту, будут собраны на индийской площадке из российских комплектующих производства БЛ ГРУПП. Представители EESL, проинспектировав в сентябре 2017 года сборочную площадку Холдинга в Индии, остались крайне довольны организацией производственного процесса и качеством выпускаемой продукции. В свою очередь, первый проект BL TRADE INDIA PRIVATE LIMITED в сотрудничестве с EESL даёт возможность подтвердить компетенции ведущего мирового производителя светотехнической продукции на территории Индии и в дальнейшем получить еще более крупные контракты на поставку энергоэффективного осветительного оборудования по всей стране.



TO INDIA AT THE LIGHT SPEED

In 2016 the holding Boos Lighting GROUP (BL GROUP), whose president is a hereditary lighting engineer Georgy Boos, who is widely known for his social and political activities, celebrated its 25th anniversary.

A quarter of a century of a steady development made BL GROUP the leader in the Russian market and confirmed the holding's status of the largest lighting association in Russia. At the moment, BL GROUP consists of 10 specialized service companies, the project design institute SvetoProekt, 6 regional offices and 8 large manufacturing enterprises that produce a wide range of high-tech lighting equipment under their own trademarks GALAD and OPORA ENGINEERING. Over the past period, more than 8,500 projects of architectural, outdoor, landscape, sports and indoor lighting have been completed on a turn-key basis. And the most important thing is that among these sites there are many places well-known to every Russian, they are symbols of different epochs, in which illumination breathed new life: the Moscow Kremlin, the Bolshoi Theater, the Seven Sisters, the Triumphal Arch of Moscow, interactive media facades on the New Arbat Avenue, the Moscow Planetarium, the Mariinsky Theater in St. Petersburg and many more.

The success story of BL GROUP in Russia

fosters interest in cooperation with the Holding of more and more new partners, including foreign ones. The work on entering the international arena has been conducted by the Holding for several years. The export to Europe began in 2004 when motorway lighting systems around Prague were equipped with the use of the Holding's products, but during the next decade the work on international projects was not singled out as a separate and priority development area. The log jam has broken in 2014, when BL GROUP approved the International Development Strategy and the global trademark Boos was registered, the products under which are sold by European subsidiaries in Germany (representation and plant since 2014) and Spain (R&D enterprise since 2016). And in August 2015, the Holding Company started to move east: a trade representation BL TRADE INDIA PRIVATE LIMITED was registered in the Republic of India (New Delhi).

The Indian lighting market is one of the most attractive among the developing countries: it is large and continues to grow

actively, according to experts its average annual growth rate is 17-18%, and in the LED lighting sector these figures are higher and reach about 41.5%. Since 2002, the lighting market gets state support, in particular, the Bureau of Energy Efficiency of the Ministry of Energy has been established. One of its tasks is the development and implementation of economic measures for the modernization of lighting systems in the country and the subsequent reduction of energy consumption in the lighting sector. For example, the bulk of the 400 million lamps used in India's households are incandescent lamps, which energy consumption reaches 70 million MWh per year. The introduction of LED technology will reduce energy consumption by more than 30%. There are similar prospects in the field of street lighting, as well as lighting of commercial buildings.

Already in early 2016 BL TRADE INDIA signed cooperation agreements with the major players of the Indian market: the state-owned multi-profile construction holding BRIDGE & ROOF COMPANY and the architectural bureau with state participation



CREATIVE GROUP for joint development of new projects and modernization of all types of outdoor and indoor lighting, as well as for participation in tenders. In cooperation with Indian partners the following projects are prepared and being implemented: a project of children's park lighting in Pune, the lighting of the National Museum of Indian Cinema in Mumbai, the concept of architectural lighting of the facade of the state corporation NBCC building, which deals with the construction of houses and settlements, as well as office buildings, the concept of architectural lighting of the Jama Masjid Mosque in New Delhi, the illumination concept of the central square of the city of Shimla, the state capital and the mountain climate resort Himachal Pradesh, the concept of architectural lighting of Pushkar Lake (the Rajasthan state), the most revered of all pilgrimage places in Hinduism.

By December 2016 the Indian subsidiary of BL GROUP had successfully implemented its first project: installation of lighting equipment and adjustment of light-color scenarios were carried out in the popular golf club THE GREAT GATSBY CLUB in New Delhi. The design of the architectural and artistic illumination of the facade of a new building and adjacent territory of the club was developed according to a special design of the club's owners taking into account the climatic conditions of India (the GALAD equipment was supplied in a tropical version).

At the same time representatives of the Ramoji Film City film studio, based in the capital of Andhra Pradesh, Hyderabad, which is a tourist attraction for Bollywood fans, addressed BL TRADE INDIA. Ramoji's request included the development of lighting design for Mughal gardens. Mughal gardens (translated as «Gardens of Kings») are one of

the main recreation areas in the park, they are surrounded by thematic areas, such as the Cowboys City, Wedding Gardens, Japanese Gardens, etc., attractions and food courts. The park is open to public access, unless any part of it is used for filming or rented for private wedding celebrations. The idea of reflecting the sky in the water was used in the concept of architectural lighting by K. Winckels, the art director of SvetoProekt LLC, the design institute of the BL GROUP Holding. Driven by the wind, both elements are in continuous motion and create a new picture every second. The idea of this design is focused on the fountain, the main element of the garden, and the lightness of the white architecture. Sky, water and wind together celebrate the triumph of light, creating bizarre effects in the endless game of change. The concept of outdoor lighting emphasizes the architectural details of buildings and gardens, turning them into abstract soft clouds and water structures. The idea is to create an elegant and complex image, a graceful symbol that conveys a bright calm. A fountain should be in the center of the composition, its highlight, which will have several dynamic lighting scenarios with interactive control. Park visitors will be able to choose the highlight colors using a mobile application, or color scenarios will be tied to motion sensors – and the color change will follow the movement of people. In addition, gobo projections composing Indian mandalas are provided for the darkened zones of the garden. Daily and festive lighting scenarios will change every evening with an interval of ten minutes parallel to the sound show. The customer approved the design proposed by BL GROUP and requested the development of a general lighting concept for the entire park in order to enhance the tourist attraction of Ramoji Film City in the evening.

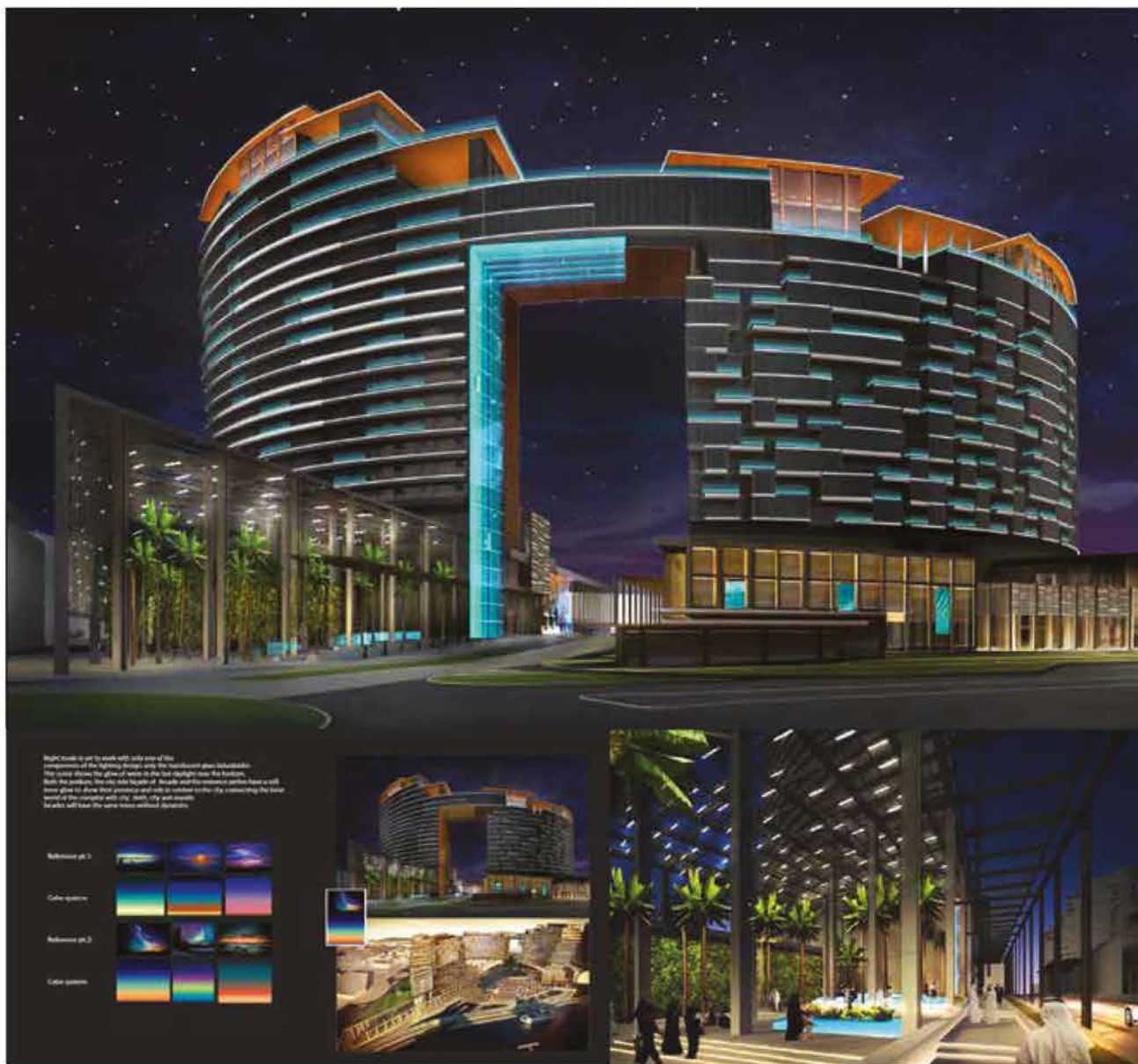
In addition to architectural and artistic lighting, BL TRADE INDIA remains in the trend and participates in outdoor lighting modernization projects that are taking on a particularly large scale in modern India. According to information published by the Inhabitat website, over the next two years the Indian government is going to implement an ambitious plan to replace all street lighting in the country's cities with LED lighting equipment, which are about 35 million old-generation lamps. Experts say that this is the largest state project of this kind. Estimated implementation cost of the project on the modernization of street lighting will be up to 1 billion US dollars, but the authorities consider the forthcoming costs as a long-term investment.

Some projects in the field of energy efficiency are also planned to be implemented by large state and private companies. For example, Delhi-Mumbai Industrial Corridor Development Corporation (DMICDC) announced plans to develop «smart city» systems in seven cities – Gujarat, Haryana, Maharashtra, Rajasthan, Uttar Pradesh and Madhya Pradesh in the near future. It is expected that these projects will further increase the government's attention to energy-efficient lighting sources in the coming years.

The Holding's plans for the current year, 2017, are the implementation of a major project for the needs of the public sector, which should become a breakthrough of BL GROUP in the Indian market. BL TRADE INDIA, as part of a consortium with Savitri Electronics Private Limited (Uttarakhand, India), will supply 30,000 street lamps for the city of Hyderabad, the capital of the South Indian state of Andhra Pradesh. The contract for the supply and installation of lamps was concluded by the consortium as a result of a tender conducted by EESL (Energy Efficiency Services Limited), the main activity of which is the energy efficient modernization of urban infrastructures. The main condition for participation in the tender was the use of lighting fixtures of Indian assembly, so the fixtures supplied under the contract will be assembled on the Indian site from the Russian components of BL GROUP's production. Representatives of EESL, having inspected the assembly site of the Holding in India in September 2017, were extremely pleased with the organization of the production process and the quality of products. In its turn, the first project of BL TRADE INDIA PRIVATE LIMITED in cooperation with EESL makes it possible to confirm the competence of the world's leading manufacturer of lighting products in India and to obtain even larger contracts for the supply of energy-efficient lighting equipment throughout the country in future.



BOOS LIGHTING GROUP Holding is the largest national holding specializing in development and production of lighting equipment, lighting control systems, lighting poles and a wide range of metal structures, as well as designing, installation and maintenance of lighting installations; operating in the market since 1991. BL GROUP incorporates all necessary research, engineering and manufacturing resources which allow the implementation of turnkey projects of any complexity with further maintenance thereof.



Boos Lighting Group takes part at the exhibition "Light + Building" under a brand "Boos"
18-23 march 2018
Visit us at Hall 5.0 C.50
Messe Frankfurt GmbH, Ludwig Erhard Anlage 1, Frankfurt am Main, Germany



БОЛЬШЕ ЧЕМ ПРОСТО ЛОГИСТИКА

Хотите знать, как выбрать логистическую компанию? Записывайте: необходимо удобное расположение рядом с границей, опыт работы более 10 лет, чтобы предлагались разные виды транспорта и без ограничений по направлениям. А, главное, это должен быть надёжный партнёр и все услуги предоставлялись в комплексе. 4PL одним словом. О том, что такое 4PL, об электронных платформах, способных сделать экспорт и логистику в разы продуктивнее, и о российских партнёрах глазами иностранца с журналом «Russian Business Guide» поделился генеральный директор логистической компании Трейлтранс Логистикс Увем-Эдимо Сампсон.

- Увем, ваша компания основана в 2003 году. Чем конкретно вы занимаетесь? Что означает логистический оператор 4PL и кто ваши клиенты?

- Мы занимаемся логистикой, предлагаем все виды транспорта, таможенные услуги и складирование. В составе группы несколько компаний в Пскове: «Трейлтранс Логистикс», «Трейлтранс», «Карго Терминал». И офисы в Прибалтике SIA «Cargo Terminal», (г. Рига, Латвия) и «TrailTrans Baltic» OÜ, (г. Таллин, Эстония). Занимаемся как экспортом, так и импортом товара. Наша миссия предоставить интегрированные и индивидуальные логисти-

ческие и торговые решения для клиентов по всему миру. Мы используем все воздушные и морские порты в пределах нашей близости, в том числе порты в соседних странах для доступной стоимости и плавной переработки/перевалки товаров. Поэтому открыли собственные офисы в Риге и Таллине. Это позволяет самостоятельно контролировать перемещение грузов.

4PL-логистика означает, что клиенты весь цикл отдают нам. Они указывают, где и у кого покупают и куда это привезти. Как это происходит, и какой вид транспорта будет использован, таможенные, складские и документальные вопросы – всё это не заботит клиента. Это включает и финансовую логистику. Выступаем как генеральный заказчик. Сами всё организовываем. Если это сложить – получается 4PL. Кроме того, наша система видит склад клиента, мы отслеживаем, как на нём меняется количество продукции, и понимаем, что именно он в ближайшее время закажет. Так мы планируем. При этом гарантируем, чтобы расходная часть совпадала, и клиент не доплачивал.

- В чём разница между обычным дистрибьютором и компанией, представляющей симбиоз дистрибьюторства и логистики с разным спектром услуг? Чем рискует клиент/экспортёр в первом случае?

- У дистрибьютора узкая направленность, это один вид товара или только для нескольких юридических лиц. У таких компаний нет возможности оказать весь комплекс услуг. Сами дистрибьюторы частично прибегают к нашей услуге. Работать с такими компаниями может быть дороже, так как они часто дозаказывают некоторые виды логистических услуг у партнёров. Сроки тоже могут отличаться. У дистрибьютора более узкая география.

- Какое направление деятельности для вас приоритетное и какие задачи ставите перед компанией на ближайшее будущее?

- Основная деятельность – оказание логистических услуг. Всё что вокруг – это придумано и организовано для поддержания этой услуги. Ставим задачу переориентироваться на экспорт. Мы много занимались импортом. Раньше почти всё привозилось из-за границы. Сейчас всё меняется. Объём импорта снижается. И производители ищут возможности выхода на иностранные рынки. Мы ожидаем через 2–3 года оживление экспорта.

- Что такое B2B платформа «рунитрейд» (www.runitrade.com) и как работает электронная площадка «автоконтакт» (www.avtokontakt.com), которую планируете запускать с 27 ноября?

- B2B платформа «runitrade» нужна для поставки российских товаров. Экспортная площадка создана для выхода российских производителей на международный рынок. И для покупателей, которые могут находиться где угодно. Мы создали это в ожидании, что Россия начнёт экспортировать больше, чем раньше. Чтобы помочь российским компаниям найти потенциальных покупателей за границей. Она работает как международный выставочный зал. Т.е. производитель может зарегистрироваться там, сфотографировать свою основную продукцию, сделать описание и выкладывать товар на своей странице на нашем сайте. У каждого зарегистрированного есть своя страница. Потенциальный покупатель может найти нужный товар и связаться с поставщиками.

Партнёры могут общаться в рамках этой торговой площадки, по желанию могут уйти с платформы. Преимущества в том, что, взаимодействуя на ней, гарантирована безопасность сделки. Специальная компания проверяет наличие и качество товара. На основании проверки выдаётся международный сертификат, что товар соответствует требованиям. У нас есть международная страховка: что бы ни случилось, любая из сторон может получить компенсацию. Там же создана уникальная система для работы с аккредитивами. Это нужно, чтобы любой из сторон было гарантировано: если деньги они заплатили, то товар будет. Или наоборот, если товар отгружается, то день-

ги обязательно поступят. На сегодняшний день такого нет ни у кого.

По опыту могу сказать, что большинство российских компаний хотят разместить свой товар с описанием на русском языке. Мы часто объясняем, экспортёры могут это сделать. Но это международная торговая площадка для иностранных компаний. Компании-продавцу важно, чтобы её заметили, поняли и купили предлагаемую продукцию. На русском языке иностранные компании просто не поймут ценность предложения. Поэтому лучше писать на английском языке, искать лучший способ показывать свой товар. Я думаю, что Торговая палата РФ и Министерство экономического развития, а, возможно, и Министерство промышленности и торговли должны интенсивнее обучать российского экспортёра представлять свой товар наилучшим образом. Потому что есть жесточайшая конкуренция в мире. И чтобы продать, нужно бороться. Российские экспортёры должны пройти этот этап, я так думаю.

Что касается «avtokontakt» - это сервис для логистики. Когда товар нужно купить или продать, компании хотят знать, сколько будет стоить доставка, сравнить цены разных перевозчиков/конкуренентов. У нас ожидается большой наплыв заявок такого плана. Мы, как логистическая компания, можем не успеть обработать все эти запросы. Это может замедлять скорость работы B2B-платформы. Поэтому мы создали дополнительную площадку «avtokontakt». Если кому-то

надо ввести товар из пункта А в пункт Б, можно задать вопрос не только нам, но и другим участникам рынка через автоматическую систему. Это может быть несколько тысяч пользователей. Так потенциальные партнёры находят друг друга.

- Вы предоставляете много разных услуг. Чтобы не было слабых звеньев в работе, все бизнес-процессы не должны быть оторваны друг от друга, иметь единую «кровеносную» систему. Как вам удаётся планировать многоходовые цепочки логистики?

- У нас есть программа, но без участия человека все процессы пойдут в разные стороны. Помогает продуманная структура в компании или матрица. Один человек работает более чем в одном проекте. Идёт синхронизация обмена информацией. Каждый специалист знает свои функции на всех этапах. Всё сбалансировано. Люди опытные. Им нравится, чем они занимаются. Общение происходит через внутренние чаты. Плюс система CRM. Помогает и личный контакт - все открыты к общению. Часто проводим внутренние совещания. Мы стремимся предложить индивидуальный логистический продукт под конкретные запросы клиентов.

- Какая география перевозок у вас? И чем отличаетесь от других аналогичных компаний? В чём ваши преимущества?

- География перевозок охватывает весь мир. Индия, Бразилия, Казахстан... - любая точ-



ка. Но, как я уже сказал, одним из пунктов должна быть Россия или страны СНГ.

В чём наши преимущества. Во-первых – многолетний опыт. Есть много хороших и крупных компаний. Рынок большой, места хватает всем. Во-вторых, квалифицированный персонал. Для нас важно делать свою работу хорошо, выполнять свои обязательства в полном объёме. Одно из главных преимуществ – наши платформы для логистики и экспорта. Наверное, нет ни одной компании, которая делала бы то, что делаем мы относительно комплекса услуг. Т.е. попытки создать электронную платформу для продажи и параллельно комплекс логистических услуг есть в практике других компаний. Но мы первые, кто запускает эту программу. Ещё одно преимущество – конкурентные цены, в комплексе заказывать услугу выгоднее, чем по частям. Важным плюсом является наше географическое расположение – на пересечении транспортных путей в сторону Евросоюза и рядом с границей стран Эстонии, Латвии, Белоруссии. Также мы соседствуем рядом с крупными портами Северной Европы.

4PL – это пока высший пилотаж в логистических услугах, хотя теоретически речь уже ведётся и о 5PL и 6PL, но пока на словах. Никто ещё не может понять, что в этот комплекс будет входить. Мы следим за рынком, проводим мониторинги, перенимаем лучшие практики успешных компаний. Постоянно изучаем, что делают конкуренты. Придумываем что-то новое, размышляем, как сделать ещё лучше то, что уже есть.

В логистике всё, что можно использовать, уже придумано. Мы не изобретём новый вид транспорта, мы не сможем сделать топливо дешевле, чем оно есть, люди не будут работать за меньшие деньги. Но мы можем работать лучше других, и ищем, где можно получить свои преимущества. Есть место для

манёвров, есть куда стремиться к лучшему.

- Санкции – самое популярное слово последних лет. Кто-то их называет созидательными, кто-то разрушительными. Как они отражаются на вашей работе?

- Да, это правильно, что у людей разный взгляд на санкции. До санкций деньги были более доступны. Сейчас компаниям сложнее брать кредит. Или обслуживать старый кредит. Среди наших клиентов есть компании, у которых с 2014 года объём продаж очень здорово снизился. Поэтому сказать, что санкции не сделали ничего отрицательного, я не могу. Но российский бизнес научился адаптироваться к новым условиям. Я считаю, когда санкции начались, все думали, что это на полгода-год. И всё наладится. Сейчас все поняли, что это надолго и надо приспосабливаться. Думаю, что эффект санкций для малого и среднего бизнеса будет не так острым через несколько лет. Да, не все смогут остаться на плаву, но придут новые компании. Выживает сильнейший, так всегда было и так будет. Санкции делают эту ситуацию более острой и резкой, это одна из причин создания площадки runitrade.com. Она ориентирована на экспорт и является своевременным проектом и полезным инструментом для доступа на международный рынок российских экспортёров.

- Немного личный вопрос. Откуда вы родом, чем приглянулась Россия и как выглядят российские партнёры глазами иностранца?

- Я родился в Нигерии. Моя страна была английской колонией – у нас всё по-другому. Английский был общим языком для повседневной деятельности, английская культура и образ жизни были представлены обществу, и я вырос в этой среде. Вот почему русский стиль жизни был странным для меня вначале. Почему Россия, сложный вопрос, даже сейчас уже и не помню. В 2008-м я выкупил

небольшую логистическую компанию. Когда начали работать, появилась необходимость расширить штат, потому что объёмы росли, и мы не справлялись.

Мы посчитали, сколько тратим на аутсорсинговые услуги за груз, поставляемый в прибалтийские страны. Возникла необходимость открыть там офис, это было недостающим звеном в нашей работе. Всё, что мы делали, мы делали по необходимости. Когда появлялся спрос на тот или иной вид транспорта, мы внедряли это в нашу работу. Одно влекло другое.

Что касается российского бизнеса и российского менталитета – всё отличается, но это не значит, что отличается в лучшую или худшую сторону. У России свой подход, который нужно понимать, чтобы работать здесь. Я понял, что нужно разговаривать на одном языке, который клиент хорошо понимает. Для меня важно понимать друг друга во всех смыслах. Изучал язык 2 года. Я изначально хотел сам разбираться и понимать документы, не то чтобы кто-то переводил для меня. Хотел сам задать вопрос, если что-то непонятно. Скажу, что в других странах рынок есть, но он уже заполнен и нет пространства для лишнего манёвра. А здесь рынок все еще заполняется и можно работать. Мы работаем над укреплением нашего сотрудничества с Торгово-промышленной палатой РФ, Министерством экономического развития и Российским экспортным центром в интересах российских экспортёров.

Считаю, что выбор в отношении России сделал правильный.

Ольга Шапиренко-Артемяева

КОНТАКТЫ:

8-800-200-37-89

+7-8112-33-11-12

sales@trailtrans.ru





MORE than just logistics

Do you want to know how to choose a logistics company? Please take note: You need a convenient location near the border, more than 10 years of working experience, you need multi-modal transport without restrictions on directions. And the most important thing is that it should be a reliable partner which provides all services as a one window operation which makes it a 4PL company. Russian Business Guide magazine interviewed the Managing Director of Trailtrans Logistics LLC, Mr. Uwem-Edimo Sampson to shed light on 4PL and electronic platforms for easing exportation and logistics to express his point of view as a foreigner about Russian partners.

– Uwem, your company was founded in 2003. What exactly do you do? What does the 4PL logistics operator mean and who are your customers?

– We are a logistics company, offering multimodal transport, customs services and warehousing. The group includes several companies in Pskov: Trailtrans Logistics LLC, Trailtrans LLC, Cargo Terminal LLC. And offices in the Baltics: SIA Cargo Terminal (Riga, Latvia) and TrailTrans Baltic OU (Tallinn, Estonia).

We are also engaged in international trade with links to Russia and CIS, our mission is to provide integrated and tailor-made logistics as well as trade solutions to a key number of

industries and to clients all over the world. We use all air and sea ports within our proximity, including ports in neighboring countries for smooth and affordable cost of processing/transshipment of goods, for this reason we opened own offices in Riga and Tallinn, which allows us to independently control the movement of goods.

4PL-logistics means that customers delegates us the responsibility of managing the whole supply chain by indicating the point of collection and delivery of goods. The customer is basically exempted from the process of implementation, as we choose the best form of transportation and other services required for delivery. We as a «logistics intermediary» organize everything ourselves, although some of the processes can be outsourced, this makes us a 4PL company. In addition, our ERP system analyses the customer's warehouse, monitor how the quantity of products changes on it, and we understand what exactly will be ordered in the near future, so we can plan ahead, at the same time, we guarantee that the agreed cost of delivery does not change during the process of delivery.

– What is the difference between an ordinary distributor and a company that combines distribution and logistics with a different range of services? What is the risk of a client / exporter in the first case?

– The distributor may have a narrower focus, as they may deal with one type of product or a few legal entities. Such companies do not have the opportunity to provide a full range of services. Therefore, working with such companies may be costlier, as they often order some of the additional logistics services from partners. The delivery time may also vary as the distributor may have a limited geographical reach.

– Which area of activity is the priority for you, and what tasks do you set for the company in the near future?

– The main activity is the provision of logistics services. All simultaneous services are supportive to help attain the task of reorienting our services to export, our company had been dealing with a lot of import, as previously almost everything was imported from abroad, but now, many things has changed, the volume of import is decreasing and manufacturers are looking for opportunities to enter foreign markets. We expect the volume of Russian export to surge in 2-3 years.

– What is the B2B platform «RuNiTrade» (www.runitrade.com) and how does the electronic platform «avtokontakt» (www.avtokontakt.com), which you plan to launch on November 27, work?

B2B e-commerce marketplace «RuNiTrade» was particularly designed and developed in



accordance with business requirements of the global market. It facilitates buyers and sellers by providing them one platform where they can buy and sell their goods in a business friendly environment. We launched it in anticipation that Russia will begin to export more than before and it will help Russian companies to find potential customers abroad. It works like an international exhibition hall as a manufacturer can register, take pictures of its main products, make full description and place the goods on its page on our website. A potential buyer can find the right product and contact the suppliers.

Partners can communicate within the framework of this trade platform or, at wish, they can continue their communication outside the platform. The advantages are that by completing a deal on the platform, the security of the transaction is guaranteed. A surveyor company inspects, verifies, tests and issues internationally accepted certificates confirming the quantity and quality of goods. An international insurance company provides services which cover all possible risks according to the choice of the customer, this means that in any case, either party is secured. There is also a unique system for working with letters of credit. It is necessary that either party is guaranteed that if they paid money, the goods will be supplied and vice versa, if the goods are shipped, then payment is guaranteed. These services are second to none at present.

Experience has shown that most Russian companies want to place their products with descriptions in Russian, we often explain that exporters should understand that this is an international trade platform for foreign buyers, therefore, it is important for the product of the seller company to be noticed, understood and purchased. International buyers may not understand product details/description written in Russian language, for this reason we advise suppliers to demonstrate their products in English. The Chamber of Commerce and Industry of Russia, the Ministry of Economic Development and possibly the Ministry of Industry and Trade should intensify their efforts to train Russian exporters to present

their goods in the best possible way to the global customers. Due to inevitability of tough competition in the world, Russian exporters must be enveloped to compete adequately.

As for «avtokontakt» – this is an automatic web application for logistics services. During the process of trade negotiations the cost of delivery is a pertinent factor where price comparison becomes a necessity. As we expect a large influx of applications of such kind, we, as a logistics company may not be able to process all these requests promptly, this can slow down the speed of the B2B e-platform, therefore, we developed an additional web site application «avtokontakt», that allows individuals and companies to obtain cost of moving goods from one point to another, they can make quotation request not only to us, but also to other industry participants through this automatic system. There can be several thousand users on the system simultaneously, making it easy for potential partners to find each other.

– You provide many different services. In order to avoid weak spots in the work, all business processes should not be separated from each other and should have a single «circulatory» system. How do you manage to plan multi-path logistics chains?

– Although, we have automatic systems, the whole processes still cannot function without humans. A thoughtful matrix organizational structure which enables the leadership to manage individual with more than one reporting line synchronizes information exchange and allows every specialist to remain aware of their functions at all stages. Everything is balanced, people are experienced and like what they do, communication is conducted through internal chats plus the CRM system. Personal contact also helps – everyone is open to communication. We often hold internal meetings as we strive to offer a tailored logistics product for specific customer needs.

– What is the geography of your shipping operations? And how do you differ from other similar companies? What are your advantages?

– The geography of transportation covers the

whole world. India, Brazil, Kazakhstan... – any location. But, as I said, one of the destinations should be Russia or the CIS countries.

As for what makes us differ... There are of course many good and large companies, but the market is wide, there is enough space for everyone. We examine the market, conduct monitoring and adopt the best practices of successful companies, we constantly study competitors' activity and try to come up with something new or better.

Our many years of experience is a source of advantage. Secondly, our qualified personnel, who are important as we need competence to do our work well and to fulfill our obligations fully. Our platforms for logistics and export gives us some advantages as there is no company that would do what we do in terms of range of services at this time, although there are attempts to create electronic platforms for sales and a range of logistics services is in practice of other companies, but we are the first to launch the combination of these web applications. Another advantage is competitive prices, it is more profitable to order a service in complex than in parts. One more important advantage is our geographical location – at the intersection of transport routes towards the European Union and next to the border of Estonia, Latvia, Belarus. Also we are close to large ports of Northern Europe.

The 4PL is still the top level in logistics services, although theoretically, people talk about 5PL and 6PL, but so far only in words. It is yet to be understood what will be included in this complex. Everything that can be used in logistics has already been invented. We will not invent a new type of transport, we cannot make fuel cheaper than it is, and people will not work for less money. But we can work better than others and look for opportunities to get benefits. There is room for maneuvers, where to strive for the best.

– Sanctions are the most popular word of recent years. Someone calls them constructive, someone – destructive. How do they affect your work?

– Yes, it is right that people have different views on sanctions. Money was more accessible before the sanctions. But, now it is more

difficult for companies to take a loan or service an existing one. Among our customers there are companies which sales have significantly reduced since 2014. So I cannot say that sanctions have not done anything negative. But the Russian business has learned to adapt to new conditions. I think when the sanctions were enforced, everyone thought that it would be for six months or a year. And everything will be fine. Now everyone has understood that this is for a long time and it is necessary to adapt. I think that the effect of sanctions on small and medium-sized businesses will be so inconspicuous in a few years. Yes, not everyone will stay afloat, but new companies will spring up to replace weak ones. The strongest survive, it has always been and will be so. Sanctions make this situation more acute and harsh. This is one of the reasons for creating the site runitrade.com which is an export-oriented and timely project and a useful tool for Russian exporters to get access to the international market.

– A personal question. Where are you from, why you have chosen Russia, and how do Russian partners look like from the point of view of a foreigner?

– I was born in Nigeria. My country was an English colony – everything is different there. English was a common language for everyday activities, English culture and way of life were presented to society, and I grew up in this environment. That is why the Russian life style was strange to me in the beginning. Why it was Russia it is a complex issue, even now I do not remember. In 2008 I bought a small logistics company, when we started working, there was a need to expand the number of staffs, because the volumes were growing, and we could not cope at the time, and also when we calculated our expenditure on outsourcing services for the goods delivered through the Baltic countries, there was a need to open an office there, this was a missing link in our work. Everything we did was done out of necessity. When there was a demand for this or that type of transport, we introduced it into our work, one thing attracted the other.

As for Russian business and the Russian mentality, everything is different, but this does not mean good or bad, it is just that Russia has its own approach, which needs to be understood in order to work here. I realized the importance of speaking and understanding the client's language in all senses. I studied Russian language for 2 years as I wanted to deal with documents and understand them myself, without translation, I wanted to interact personally. Market research has shown that the potentials of Russian economy is still vastly untapped, therefore, we have worked out a marketing mix strategy for dynamic growth by working to strengthen our cooperation with the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, the Ministry of Economic Development and the Russian Export Center to the benefit of Russian exporters.

I think that it was right to choose Russia.

Olga Shapirenko-Artemieva

CONTACTS:

8-800-200-37-89

+7-8112-33-11-12

sales@trailtrans.ru





КОМПЕТЕНТНОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ – ОСНОВА УСПЕХА

«Промедление смерти подобно». Эта расхожая фраза как нельзя точно отражает взаимоотношения экспедитора с грузоотправителями и грузополучателями. И если, конечно, о смерти здесь речь не идет, то от своевременности доставки груза в целостности и сохранности зависит очень многое. Поэтому так важно не ошибиться с выбором логистической компании, которой вы доверите свой товар, деньги, время и деловую репутацию.

Работая на логистическом рынке с 2005 года, группа компаний TES зарекомендовала себя как надежный партнер в сфере таможенного оформления и организации международных перевозок. Широкий спектр услуг, включающий подготовку и разработку

концептуальных решений и оптимальных маршрутов доставки грузов, позволил занять лидирующие позиции среди аналогичных компаний. Коммерческий директор ГК TES Елена Долгова рассказала о принципах работы ведущего экспедитора, о нюансах логистических, складских и таможенных услуг, о высоком профессионализме своей команды...

- Елена Олеговна, группа компаний TES на рынке экспедиторских услуг более 10 лет. В чем заключается особенность ваших услуг?

- Самые главные, основополагающие принципы нашей деятельности, которых мы придерживаемся все эти годы, – надежность и качественный сервис. Компания TES за-

нимается организацией морских, железнодорожных, авто- и авиаперевозок. Мы осуществляем профессиональную деятельность в сфере таможенного дела. В наши услуги входит складская обработка и другие терминальные операции. Нашими услугами пользуются крупные компании из сектора B2B.

- Вы предоставляете только пакет услуг или можете оказывать сервис по отдельным направлениям?

- Мы стараемся максимально охватывать потребности клиента, оказывая как одну услугу, так и в комплексе. После того, как клиент обратится в нашу компанию, его «ведет» персональный менеджер. Тем более, наметилась такая тенденция, что заказчики готовы отдать на аутсорсинг ряд задач, связанных с логистикой, чтобы самим не выступать координаторами между поставщиками и не работать отдельно с таможенными представителями, экспедиторами, страховой компанией и т.д. И они выбирают партнера, который сможет обеспечить выполнение всех этих задач. Этим партнером и выступает компания TES.

- С какими сегментами бизнеса вы работаете? Кто ваши клиенты?

- Мы работаем с «поточными» клиентами, которые обеспечивают нам регулярный грузопоток. В основном, наши клиенты – это крупные ритейлеры, производители промышленных товаров, fashion-сегмента, бытовой техники и несложной химии. Нарабатывая в этих отраслях высокую компетенцию и заняв свою нишу, мы оказываем услуги своим клиентам на высокопрофессиональном уровне.

Компания TES специализируется на создании комплексных решений по организации международных перевозок всех категорий товаров повседневного спроса (FMCG), предоставляет клиентам пакет информационных сервисов, ускоряющий процесс обработки и выполнения поставок. Это, в свою очередь, помогает нашим клиентам и партнерам укреплять и развивать свои позиции на высококонкурентных рынках товаров повседневного спроса. Компания создает комплексные пакеты решений для компаний-ритейлеров, подстраиваясь при этом под индивидуальные особенности каждого проекта, работая строго в рамках утвержденного графика и оперативно предоставляя всю требуемую документацию. При перевозке товаров fashion-индустрии мы создаем такие бизнес-решения, чтобы fashion-ритейлеры были обеспечены бесперебойными поставками, с быстрым и четким распределением товаров с самыми разными характеристиками по множеству торговых точек.

- Транспортная составляющая – основа любого логистического бизнеса. У вас собственный мобильный парк.

- Мы экспедиторы и отличаемся от транспортной компании тем, что не имеем собственного транспорта. Это позволяет компании быть более устойчивой, более лабильной. Гораздо легче подобрать транс-

порт под конкретные нужды. Наши партнеры - только проверенные, надежные транспортные компании. А надежность - это самая важная составляющая наших услуг. Мы используем и железнодорожный транспорт, и авиаперевозки, но чаще всего это морские перевозки вместе с автомобильным вывозом из порта до склада или международные автоперевозки из Европы.

- Как у вас налажен сервис, связанный с таможенным оформлением?

- Таможенное оформление товара является нашим ключевым продуктом. Наша компания - профессиональный таможенный представитель (брокер). У нас налажено взаимодействие с таможенными терминалами на всей территории Российской Федерации. Основными входными портами для нас являются Санкт-Петербург, Владивосток и Новороссийск. Сейчас таможенное оформление полностью автоматизировано. Компания TES одна из первых осуществила подачу декларации в электронном виде. С 2010 года мы полностью ушли от бумажного сопровождения услуг. Это позволяет подавать декларации по всей территории Российской Федерации без привязки к месту нахождения таможенного отдела нашей компании. Также мы можем с гордостью констатировать, что мы широко используем в своей работе современные технологии и достижения последних лет: платежные системы «Таможенная карта» и «Раунд», таможенное оформление через центры элек-

тронного декларирования, электронное предварительное информирование на границе и другие.

- И насколько быстро происходит согласование с таможенными органами?

- Быстрота согласования зависит от сложности товара и условий. Кроме того, никто не отменял тарифное урегулирование, защиту внутреннего рынка. Когда были проблемы в отношениях с Турцией, были и сложности с оформлением турецкого товара в виде дополнительных мер контроля. Тем не менее, мы стремимся построить конструктивный диалог и с клиентом, и с государственными структурами.

- Что изменится в вашей деятельности в связи с изменением таможенного законодательства в 2018 году?

- Изменения коснутся взаимодействия с таможенными органами. Они идут по пути автоматизации и упрощения всей системы оформления. Хотя в переходный период и могут возникнуть определенные сложности. Необходимо просто тщательно изучить все нюансы.

Государство сегодня пытается решить непростую задачу: повернуться лицом к импортерам, защитить отечественного производителя и при этом отладить контроль над тем, чтобы в нашу страну ввозились только качественные продукты.

- Об экономических санкциях сегодня не говорит только ленивый. Насколько повлияли они на деятель-

ность вашей компании?

- Нельзя сказать, что они отразились на нашей работе значительно, но некоторые клиенты действительно ушли с российского рынка, многие западные компании свернули свою деятельность, поскольку их товары попали под санкции. Наша же компания сделала упор на ту продукцию, которая будет востребована всегда.

- Елена Олеговна, расскажите, какие конкурентные преимущества у компании TES?

- Качество и высокая автоматизация. У нас очень четко налажена коммуникация с клиентом. Они всегда в курсе, какой статус у таможенного оформления и перемещения грузов. У нас налажено автоматическое отправление всех документов, что позволяет продавать товар сразу после таможенного оформления, он в пути. Мы очень много работаем с ритейлом. Нередко бывает, что товар, находящийся еще в пути на склад клиента после таможенного оформления, уже готовится на реализацию. Это позволяет нам самим совершенствоваться и улучшать сервис.

РЕПУТАЦИЮ НАДО ЗАРАБОТАТЬ

У компании TES есть партнер - компания «Калипсо», которая уже полтора года является уполномоченным экономическим оператором (УЭО). На сегодняшний день это весьма выгодный формат работы для компаний, занимающихся закупкой товара за рубежом. Статус компании «Калипсо» даёт ей упро-





щения в сфере таможенного оформления.. Очень много нововведений касательно УЭО появится в таможенном законодательстве в 2018 году при вступлении в силу нового Таможенного кодекса. Обо всех преимуществах уполномоченного экономического оператора рассказал коммерческий директор ООО «Калипсо» Олег Миронов:

Уполномоченный экономический оператор – это достаточно новое направление в сфере таможенного оформления. Законодательно экономический оператор определен как «категория лиц, пользующаяся доверием таможенных органов». В связи с этим эта категория наделена целым рядом послаблений, упрощений при таможенном оформлении товаров. «И это не льготы или действия, помогающие обойти законодательство. Это очень точный и профессиональный подход к процессу. Чтобы компания получила статус уполномоченного экономического оператора, ее операции должны быть выверены многократно и проходить всегда без форс-мажоров», - рассказывает Олег Миронов.

После получения данного статуса компания имеет преференции, очень важные для импортеров. Оператор может ввезти товар на территорию РФ без предварительной уплаты таможенных пошлин, налогов и сборов, подачи декларации, а сделать это впоследствии, до 10-го числа месяца, следующего за отчетным. Это позволяет владельцу груза реализовать продукцию, не дожидаясь ее выпуска в свободное обращение, повысить тем самым скорость оборачиваемости товаров и денежных средств, избежать задержки контейнера на складе временного

хранения и прочих дополнительных расходов. По словам коммерческого директора «Калипсо», это особенно важно для клиентов со скоропортящимися продуктами. Исторически УЭО создавались для компаний, которые имеют производственные мощности: для крупных заводов или фабрик, имеющих конвейерное производство с целью бесперебойных поставок сырья запчастей и т.д., чтобы избежать рисков остановки производственных мощностей. Если этим компаниям проходить таможенное оформление в обычном режиме, то задержки могут достигать несколько дней, что отрицательно скажется на экономике предприятий.

«Сейчас, имея этот статус, мы оказываем услуги коммерческого характера нашим клиентам. Спектр товаров у нас, как у УЭО, не ограничен. Мы работаем со всем миром, но основные страны – это Турция, Египет, Китай, Иран, Австралия, Южная Америка и другие страны-поставщики», - говорит Олег Миронов.

Схема работы «Калипсо» такова: УЭО – это услуга, и значения не имеет, с какой страной работать. Нам поставщик предоставляет клиент, или мы ему предоставляем пул производителей, а он выбирает себе поставщика. Тем самым облегчаем задачу клиенту внутри его бизнеса, даже предоставляем сформированную стоимость закупленного товара, включающую все расходы: транспорт, таможенное оформление, таможенные платежи, фитосанитарный контроль. И продавая клиент его может сразу, как только он выходит с таможенного поста.

В компании «Калипсо» работает слаженный и высокопрофессиональный коллектив.

Один отдел занимается продажей услуги УЭО. А отдел развития клиентов начинает свою деятельность с момента подписания контракта с заказчиком и до момента выдачи всей необходимой документации для реализации товара. В свою очередь, для решения таких сложных этапов, как таможенное оформление, компания обращается к профессионалам – компании TES.

«К нам часто обращаются сетевые магазины, которым важно получить свежий товар быстро, и неважно, откуда и как его привезли. Главное, чтобы товар был соответствующего качества и в необходимом количестве. И лучше заплатить посреднической профессиональной компании, чем закупать напрямую у производителя и заботиться о контроле качества, доставке и оформлении на таможне», - добавил коммерческий директор

Упомянул Олег Миронов и о такой важной стороне, как риски: «Особенно много их возникает при закупке скоропортящихся товаров. Мы очень скрупулезно просчитываем все риски на этапах передвижения. И все обязательства прописываются в договорах. Инструментов контроля много, и мы их используем, тем самым уменьшая риски. Проблемы недобросовестных клиентов и финансовая несостоятельность заказчиков – эти негативные моменты присутствуют в любом бизнесе. Однако методы борьбы с этими явлениями тоже есть. Наша главная задача на сегодняшний день - максимально популяризировать данную услугу, заслужить репутацию, ведь наша репутация – это самое ценное, что есть у любой компании на рынке».



COMPETENCE AND RELIABILITY – THE BASIS OF SUCCESS

«To delay action is the same as death». This is a common phrase, which accurately reflects the relationship of the freight forwarder with consignors and consignees. And if, of course, there is no question of death here, then a lot depends on the timeliness of the delivery of a cargo and its safety. Therefore, it is so important not to be mistaken with the choice of a logistics company that you trust your goods, money, time and business reputation.

Working on the logistics market since 2005, the TES group of companies has established itself as a reliable partner in the field of customs clearance and organization of international transportation. A wide range of services, including the preparation and development of conceptual solutions and optimal routes for the delivery of goods, has made it possible to take a leading position among similar companies. Commercial Director of the TES Group Elena Dolgova spoke about the principles of the leading forwarder, the nuances of logistics, warehousing and customs services, the high professionalism of her team...

– **Mrs Dolgova, the TES group of companies is on the market of forwarding services for more than 10 years. What is special about your services?**

– The most important, fundamental

principles of our activity, which we keep all these years, are reliability and quality of service. The company TES is engaged in the organization of sea, rail, auto and air transportation. We carry out professional activities in the field of customs. Our services include warehousing and other terminal operations. Our services are used by large companies from the B2B sector.

– **Do you provide only a package of services or you can offer services in selected areas?**

– We try to cover the needs of a client as much as possible, providing both a single service and a complex. After a client turns to our company, he or she is «leaded» by a personal manager. Moreover, there is a tendency that customers are ready to outsource a number of tasks related to logistics in order not to act as coordinators between suppliers themselves and not work separately with customs representatives, freight forwarders, insurance companies, etc. And they choose a partner who can ensure the fulfillment of all these tasks. This partner is TES.

– **What business segments do you work with? Who are your customers?**

– We work with «stream» customers, who provide us with regular cargo traffic. Basically, our customers are large retailers, manufacturers

of industrial products, fashion segment, household appliances and simple chemistry. Having gained a high level of competence in these industries and having occupied a niche, we render services to our clients at a highly professional level.

TES specializes in the creation of integrated solutions for the organization of international transportation of all categories of fast moving consumer goods (FMCG), provides customers with a package of information services, speeding up processing and supply. This, in turn, helps our clients and partners strengthen and develop their positions in highly competitive FMCG markets. The company creates complex packages of solutions for retailers, while adjusting them to the individual characteristics of each project, working strictly within the approved schedule and promptly providing all the required documentation. When transporting fashion industry goods, we create business solutions to ensure that fashion retailers are provided with uninterrupted supplies, with a fast and precise distribution of goods with a variety of characteristics across a variety of outlets.

– **The transport component is the basis of any logistics business? Do you have your own mobile park?**



– We are forwarders and we do not have our own transport, that differs us from transport companies. This allows the company to be more stable, more labile. It is much easier to choose transport for specific needs. Our partners are only trusted, reliable transport companies. And reliability is the most important component of our services. We use both rail and air transport, but more often it is sea transportation together with automobile supply from a port to a warehouse or international road transport from Europe.

– How do you tune the service connected with customs registration?

– Customs clearance of goods is our key product. Our company is a professional customs representative (broker). We have established cooperation with customs terminals throughout the Russian Federation. The main entrance ports for us are St. Petersburg, Vladivostok and Novorossiysk. Now the customs clearance is fully automated. TES was one of the first companies to submit the declaration in electronic form. Since 2010, we have completely left paper support of services. This allows us to file declarations throughout the territory of the Russian Federation without binding to the location of the customs department of our company. Also we can proudly say that we are widely using modern technologies and achievements of recent years in our work: the payment systems «Customs card» and «Round», customs

clearance through the centers of electronic declaration, electronic preliminary information at the border and others.

– How fast is the coordination with the customs authorities?

– The speed of coordination depends on the complexity of goods and conditions. In addition, no one canceled tariff regulation, protection of the domestic market. When there were problems in relations with Turkey, there were difficulties with registration of Turkish goods, in the form of additional control measures. Nevertheless, we strive to build a constructive dialogue with both a client and government agencies.

– What will change in your activity in connection with the change in the customs legislation in 2018?

– These changes will affect interaction with customs authorities. They follow the path of automation and simplification of the entire registration system. Although there may be certain difficulties in the transition period. We just need to carefully study all the peculiarities.

The state is now trying to solve a difficult task: to face the importers, to protect the domestic producer, and at the same time to adjust the control so that only high-quality products could be imported into our country.

– Today, only the lazy is not talking about economic sanctions. What influence did they have on the activities of your company?

– I cannot say that they affected our work significantly, but some customers really left the Russian market, many Western companies turned down their activities, as their goods came under sanctions. Our company has focused on the products that will always be in demand.

– Mrs Dolgova, can you tell us about the competitive advantages of TES?

– They are quality and high automation. We have very clear communication with the client. They are always aware of the status of customs clearance and movement of goods. We have automatic sending of all documents, which allows selling goods immediately after customs clearance, while it is in transit. We work with retail a lot. It often happens that while the goods that are still on the way to the customer's warehouse after the customs clearance are already being prepared for sale. This allows us to improve ourselves and improve our service.

REPUTATION MUST BE EARNED

TES has a partner, Calypso, which has become an authorized economic operator (AEO) a year and a half ago. To date, this is a very profitable form of work for companies involved in the purchase of goods abroad. The status of the company Calypso gives it a simplification in the field of customs clearance. A lot of innovations regarding the AEO will appear in the customs legislation in 2018 upon



the entry into force of the new Customs Code. Oleg Mironov, Commercial Director of Calypso LLC, spoke about all the advantages of the authorized economic operator.

An authorized economic operator is quite a new direction in the field of customs clearance. In legislation an economic operator is defined as «a category of people enjoying the confidence of customs authorities». In this regard, this category is endowed with a number of easing and simplifications in the customs clearance of goods. «And these are not benefits or actions that help to get around the legislation. This is a very accurate and professional approach to the process. In order to become an authorized economic operator the company's operations must be reconfigured many times and always go without force majeure», says Oleg Mironov.

After receiving this status, the company has preferences that are very important for importers. The operator may import goods into the territory of the Russian Federation without prior payment of customs duties, taxes and fees, filing a declaration, but do this subsequently, until the 10th day of the month following the reporting one. This allows the owner of the goods to sell products without waiting for release to free circulation, thereby increasing the speed of goods and money turnover, avoiding the delay of a container in the temporary storage warehouse and other additional costs. According to the commercial director of Calypso, this is especially important

for customers with perishable products. Historically, the AEO was created for companies that have production capacities: for large plants or factories that have flow production to ensure the uninterrupted supply of raw materials, etc., in order to avoid the risks of stopping production. If these companies undergo customs clearance as usual, delays can reach several days, which will negatively affect the economy of enterprises.

«Now, having this status, we provide commercial services to our clients. The range of goods we have, as the AEO, is unlimited. We work with the whole world, but the main countries are Turkey, Egypt, China, Iran, Australia, South America and other supplier countries», says Oleg Mironov.

The pattern of Calypso's work is as follows: the AEO is a service, and it does not matter which country to work with. A supplier provides us with a client, or we give him a pool of producers, and he chooses a supplier. This facilitates the task of a client within his business, we even provide the formed value of the purchased goods, including all costs: transportation, customs clearance, customs payments, phytosanitary control. And a client can sell it right away, as soon as he leaves the customs post.

The company Calypso has a well-coordinated and highly professional team. One department deals with the sale of the AEO service. And the client development

department starts its activity from the moment of signing the contract with the customer and till the moment of issuing all the necessary documentation for the sale of the goods. In turn, to address such complex stages as customs clearance, the company appeals to professionals – the company TES.

«Chain stores, for which it is important to get fresh goods quickly, and no matter where and how it was supplied, often turn to us. The main thing is that the goods are of appropriate quality and in the required quantity. And it is better to pay intermediary professional company than to buy directly from a manufacturer and take care of quality control, delivery and registration at customs», added the commercial director.

Oleg Mironov also mentioned such an important aspect as the risks: «Most of them arise when buying perishable goods. We very scrupulously calculate all the risks at the stages of transfer. And all obligations are prescribed in contracts. There are a lot of control tools, and we use them, thereby reducing risks. Problems of unscrupulous customers and financial insolvency of customers – these negative aspects are present in any business. However, there are methods to combat these phenomena. Our main task for today is to maximally popularize this service, to earn reputation, because reputation is the most valuable asset that any company has on the market».

Olga Spichka



АО «ИНТЕРТРАНС» – 26 ЛЕТ НА СЛУЖБЕ У СТРАНЫ

АО «ИНТЕРТРАНС» создано 23 октября 1991 г. Основной вид деятельности компании – транспортно-экспедиторское обслуживание клиентов при перевозках грузов железнодорожным транспортом.

Компания является официальным экспедитором ОАО «РЖД», членом Ассоциации российских экспедиторов, Торгово-промышленной палаты и Гильдии российских экспедиторов, а также железных дорог Белоруссии, Казахстана и Литвы.

В апреле 2017 года в жизни компании произошло значимое событие – на XXXII заседании конференции генеральных директоров (ответственных представителей) железных дорог Организации сотрудничества железных дорог (ОСЖД) в г. Минске акционерному обществу «ИНТЕРТРАНС» был предоставлен статус присоединенного предприятия в ОСЖД, и подписан договор о статусе присоединенного предприятия. Вступление в состав ОСЖД предполагает сотрудничество в области организации и экспедирования международных перевозок, а также в области содействия

решению технических, эксплуатационных и экономических проблем, в основном в сообщении между Европой и Азией, представляющих взаимный интерес для членов ОСЖД и АО «ИНТЕРТРАНС».

АО «ИНТЕРТРАНС» предоставляет широкий диапазон услуг: экспедирование всех категорий железнодорожных перевозок – внутренних, экспортно-импортных, транзитных – по территории России, СНГ, стран Западной Европы и Азии, перевалка грузов в портах Каспийского моря, черноморских, а также паромными переправами Каспия, Черного моря и Балтии.

Со многими государствами-бывшими союзными республиками фирма работает через экспедиторов этих стран, это Узбекистан, Туркмения, Киргизия, Таджикистан, Азербайджан, Грузия, Латвия. Работаем также с Монголией. Длительно сотрудничает компания с западно-европейскими фирмами, которым из Казахстана перевозятся грузы IV-ой степени опасности транзитом через Россию и Беларусь в Германию, Да-

нию, Италию, Польшу, Чехию, Великобританию, Швейцарию.

За долгие годы работы компанией наработан огромный опыт международных транзитных перевозок промышленных и народнохозяйственных грузов, всего свыше 60 номенклатурных групп грузов: сера, пропан, бутан, медь, топливо минеральное, продукция неорганической химии, уголь, удобрения, оборудование, стройматериалы, негабаритные, опасные грузы и др., подтверждая тем самым свою состоятельность «международного экспедитора».

Конкуренция в сфере перевозок грузов происходит на уровне мировой транспортной системы. Для АО «ИНТЕРТРАНС» самым важным вопросом является быть конкурентоспособным и вести активную политику не только в России, но и за ее пределами.

Гибкая ценовая политика компании направлена на долговременный и стабильный успех. Внимание к клиенту, понимание и решение его проблем для предприятия являются главнейшей задачей. Компания неуклонно держит курс на удержание своих позиций на международном рынке транспортных услуг, несмотря на финан-





127015, г. Москва,
ул. Вятская, д.49, стр.1, пом.12
+7 (499) 262-26-85
(499)262-23-63
(499) 262-83-97
e-mail: mail@in-trans.ru
www.in-trans.ru

совые кризисы и конкуренцию. «Качество, гарантия, сервис», - говорят о фирме наши клиенты, которым создаются максимально комфортные условия, гарантирующие высокое качество обслуживания.

За последние годы коллектив фирмы значительно омолодился. Постепенно уходят на заслуженный отдых ветераны фирмы, эстафету берут в свои руки молодые кадры. Ведь им предстоит продолжить дело, начатое четверть века назад. Поэтому ставка на молодежь сегодня как никогда актуальна.

Высокий профессионализм и ответственность всех сотрудников позволяют фирме завоевывать престижные отечественные и зарубежные награды, получать дипломы и звания, что подтверждает достигнутый за долгие годы заслуженный авторитет и высокую надежность. Компания награждена Европейским Гран-При, Гран-При Республики Беларусь и Российским Гран-При. Последнее вручение АО «ИНТЕРТРАНС» престижной международной наградой «The United Europe Award», учрежденной ЕВА («Европейская бизнес-ассамблея», Великобритания, г. Оксфорд) за вклад в развитие европейского сотрудничества и динамику развития предприятия, проходило в конце 2015 г. во Франции, г. Канны.

На протяжении многих лет компании присуждается звание «Лучший налогоплательщик года» за качественную постановку бухгалтерского учета и своевременную уплату налогов в казну государства. Летом 2017 г. АО «ИНТЕРТРАНС» стал лауреатом «Национальной бухгалтерской премии».

Как и каждая уважающая себя компания, АО «ИНТЕРТРАНС» проводит социально-общественную работу, внося свой пусть небольшой в масштабах страны, но убедительный вклад в воспитание подрастающего поколения, развитие культуры и духовности страны. На протяжении всего своего существования фирма неоднократно помогала и помогает многочисленным детским, общественным, ветеранским, общеобразовательным, научным и спортивным учреждениям, монастырям и созданным на их базе приютам для сирот. Неоднократно фирмой оказывалась помощь семьям погибших и пострадавших в крупных природных катаклизмах, а также трагедиях, произошедших в нашей стране.

Серьезную социальную политику проводит руководство фирмы по отношению к своим кадрам. Сотрудникам, желающим повышать свой профессиональный уровень, предоставляется возможность без отрыва от производства обучаться в престижных учебных заведениях страны, вклю-

чая ВЗИИТ, МИИТ. Все работники компании обеспечены бесплатной медицинской помощью, т.к. здоровье персонала один из определяющих факторов надежной работы коллектива и гарантия выполнения бизнес-плана. Кроме того, ежегодно к отпуску оказывается материальная помощь в размере оклада; выплачиваются премии ко дню рождения и юбилейным датам.

Не забывает фирма и о своих ветеранах труда, ушедших на заслуженный отдых, которых у нее сегодня 26 человек. К памятным датам и общероссийским праздникам им выплачивается материальная помощь от 10 до 20 тыс. руб., многим из них неоднократно оказывалась помощь на лечение и покупку дорогостоящих лекарств. В случае смерти ветерана труда нашего общества его родственникам выплачивается помощь на погребение.

Сегодня АО «ИНТЕРТРАНС», как и вся наша страна, переживает не лучшие времена. Но фирма стремится сохранить завоеванные позиции, неуклонно держит курс на поддержание имиджа надежной экспедиторской компании, постоянно расширяет сферу предоставляемых услуг и приглашает к плодотворному и взаимовыгодному сотрудничеству.

Алексей Сокольский





JSC INTERTRANS – 26 YEARS IN THE SERVICE OF THE COUNTRY

127015, Moscow,
Vyatskaya st. 49, building 1,
room 12
+7 (499) 262-26-85
(499) 262-23-63
(499) 262-83-97
e-mail: mail@in-trans.ru
www.in-trans.ru

JSC INTERTRANS was established on October 23, 1991. The main activity of the company is freight forwarding services for customers when transporting goods by rail.

The company is the official forwarding agent of JSC Russian Railways, a member of the Association of Russian Forwarders, the Chamber of Commerce and Industry and the Guild of Freight Forwarders, as well as the railways of Belarus, Kazakhstan and Lithuania.

In April 2017, a significant event occurred in the life of the company – at the XXXII meeting of the conference of the general directors (responsible representatives) of the Organization for Co-Operation between Railways (OSJD) in Minsk JSC INTERTRANS was granted the status of an affiliated enterprise in OSJD and the status of the affiliated company. Joining the OSJD involves cooperation in organizing and forwarding international transportation, as well as in helping solve technical, operational and economic problems, mainly in the communication between Europe and Asia, which are of mutual interest for OSJD members and JSC INTERTRANS.

JSC INTERTRANS provides a wide range of services: forwarding of all categories of rail transportation – domestic, export-import, transit – through the territory of Russia, CIS, Western Europe and Asia, cargo transshipment in the ports of the Caspian Sea, the Black Sea, as well as ferry crossings of the Caspian Sea, The Black Sea and the Baltic.

With many states-former union republics

the company works through the freight forwarders of these countries: Uzbekistan, Turkmenistan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Azerbaijan, Georgia, Latvia. The company also works with Mongolia. The company has long-standing cooperation with Western European companies, transporting goods of the 1st degree of danger through transit from Kazakhstan through Russia and Belarus to Germany, Denmark, Italy, Poland, the Czech Republic, Great Britain and Switzerland.

Over many years of the company's work, a vast experience of international transit transportations of industrial and national economic cargoes has been acquired, it is more than 60 nomenclature groups of goods: sulfur, propane, butane, copper, mineral fuel, inorganic chemistry products, coal, fertilizers, equipment, building materials, oversize, dangerous goods and others, thereby confirming the validity of the «international forwarder».

Competition in the transportation of goods occurs at the level of the global transport system. For JSC INTERTRANS the most important issue is to be competitive and to conduct an active policy not only in Russia, but also abroad.

The flexible pricing policy of the company is aimed at long-term and stable success. Attention to clients, understanding and solving their problems are the main tasks for the company. The company steadily pursues a course to retain its positions in the international transport services market, despite financial crises and competition.

«Quality, guarantee, service» – the customers of the company say, who get the most comfortable conditions, which guarantee the high quality of service.

In recent years, the company's staff has significantly rejuvenated. Veterans of the company gradually retire to a well-deserved rest, young people take on the mantle. After all, they have to continue the work begun a quarter of a century ago. Therefore, the bet on youth today is more urgent than ever.

High professionalism and responsibility of all employees allow the company to win prestigious domestic and foreign awards, receive diplomas and titles. This confirms the deserved authority and high reliability achieved for many years. The company was awarded the European Grand Prix, the Grand Prix of the Republic of Belarus and the Russian Grand Prix. The last presentation of the prestigious international award the United Europe Award established by EVA (European Business Assembly, Great Britain, Oxford) for the contribution to the development of European cooperation and the development dynamics of the enterprise was held at the end of 2015 in France, in Cannes.

Over the years, the company has been awarded the title of «Best Taxpayer of the Year» for the qualitative setting of accounting and the timely payment of taxes to the treasury of the state. In the summer of 2017, JSC INTERTRANS became a laureate of the National Accounting Award.

Like every self-respecting company, JSC INTERTRANS carries out social and public



work, contributing its own small in the scale of the country, but considerable contribution to the upbringing of the younger generation, the development of culture and spirituality of the country. Throughout its existence the company has repeatedly helped and helps numerous children's, public, veteran, general educational, scientific and sports institutions, monasteries and orphanages created on their basis. The company repeatedly provided assistance to the families of those killed and injured in major natural disasters, as well as the tragedies that occurred in our country.

A serious social policy is carried out by the company's management in relation to its personnel. Employees wishing to improve their

professional level are given the opportunity to study at prestigious educational institutions of the country, including VZIT, MIIT, without interruption of production. All employees of the company are provided with free medical assistance, because the health of the personnel is one of the determining factors of the reliable work of the collective and the guarantee of the fulfillment of a business plan. In addition, material aid is provided annually for vacation in the amount of salary; bonuses are paid for birthday and anniversaries.

The company does not forget about its veterans of labor, which it has today 26 people, who went on a well-deserved rest. On memorable dates and all-Russian holidays

they are paid material assistance from 10 to 20 thousand rubles. Many of them have been repeatedly assisted in the treatment and purchase of expensive medicines. In case of death of a veteran of work of our company, his relatives are provided with assistance for burial.

Today, JSC INTERTRANS, like our country as a whole, is going through hard times. But the company strives to maintain its positions, steadily pursues a course to maintain the image of a reliable forwarding company, which constantly expands the scope of the services provided and invites to fruitful and mutually beneficial cooperation.

Alexey Sokolsky



Фермач

**Агропромышленная компания ООО «Лукес-Д»
Сеть магазинов свежих, экологически чистых
продуктов питания «Фермач»**

**143985 Россия, Московская область, г.
Балашиха, ш. Новомилетское, вл. 5А**

**Ow. 5A, Novyi Milet, Balashikha,
Moscow region, Russia. 143985**

Tel. +7 495 134 19 91

Tel. 8 800 505 69 14

**e-mail: info@fermach.com
www.fermach.com**



FERMACH.COM



Fermach

**Agroindustrial company "Lukes-D" Ltd.
Fresh and environmentally friendly
products retail chain «Fermach»**

Расположенное в некогда бывшем имении российской аристократии, древнем подмосковном селе Новый Милет городского округа Балашиха, компания «Лукес-Д» работает с 2000 года и специализируется на производстве экологически чистого охлажденного мяса, полуфабрикатов, колбасных изделий и деликатесов. Мясокомбинат компании оснащен высокотехнологичным оборудованием, которое гарантирует стабильное качество продукта, высокую производительность, надежность и безопасность в эксплуатации. Компания приобретает прошедший строгий государственный ветеринарный контроль живой скот только у ферм, расположенных в экологически благополучных районах страны.

Для достижения гарантированно полного контроля качества от производства до продажи продукции потребителям компания открыла собственные магазины. В активно развивающуюся сеть входят фирменные магазины в Москве и Московской области. основу ассортимента которых составляет вся мясная продукция, производимая мясокомбинатом «Лукес-Д». Ключевым моментом продуктовой политики магазинов сети является предложение только охлажденного мяса.

Located near of Balashikha in the the ancient village of Novyi Milet, that once was estate of the Russian aristocracy, agroindustrial company «Lukes-D» has been working since 2000 and specializes in the production of ecologically friendly chilled meat, semi-finished products, sausages and delicacies. The company's meat factory is powered by with high-tech equipment that guarantees stable product quality, high productivity, reliability and safety in operation. The company acquires a strict state veterinary controlled livestock only from farms located in ecologically safe areas of the country.

To achieve guaranteed full quality control from production to selling products to consumers, the company opened its own stores. The actively developing retain chain includes branded stores in Moscow and the Moscow region. The basis of the assortment is made by all meat products produced by the "Lukes-D" Ltd. The key point of the quality policy is to offer only chilled meat.



НАС ВЫБИРАЮТ ЛИДЕРЫ!

КРУПНЕЙШИЙ ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ И
3 PL- ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ОПЕРАТОР С ОПЫТОМ РАБОТЫ
НА РЫНКЕ **БОЛЕЕ 10 ЛЕТ.**

**Мы предлагаем своим
клиентам:**

- таможенное оформление в любом регионе РФ
- глубокую экспертизу и анализ движения импортных товарных потоков
- логистические решения, в том числе нестандартных поставок
- содействие в сертификации и страховании
- складское обслуживание в Европе и ЮВА
- высочайший уровень автоматизации бизнес процессов
- индивидуальный подход к каждому клиенту

**Основа нашей работы – это
надёжный и качественный
сервис!**

ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ **TES**:

- качественное и быстрое решение поставленных задач
- высокий уровень оказываемых услуг
- индивидуальный подход к каждому клиенту

ООО «ТЭС»

www.tes-logistics.com

125040, г. Москва, улица
Скаковая., д. 36

+7 (499) 702-4555