

Business DIALOG Media

International **RBC**  
Russian Business Guide

# 4/34 February 2019



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru)

**RUSSIA AND  
AZERBAIJAN:  
COOPERATION  
BASED ON TRUST**

**DREAM AS  
THE ENGINE  
OF SUCCESS**

**RUSSIA-  
TURKEY:  
UNION OF EAST  
AND NORTH**

**NORTH-  
SOUTH**



**RUSLAN BAYRAMOV,**

PRESIDENT OF DIALOGUE OF CULTURES – UNITED WORLD FOUNDATION:

**“WE NEED TO BUILD BRIDGES OF RELATIONS  
SO THAT THIS WORLD BECOMES KINDER”**

Невозможно не обратить внимание на тот исторический путь, который прошел Азербайджан с момента получения независимости. Этот путь, как известно, был чрезвычайно сложен и тернист. А потому особо ценными нам представляются достижения и результаты, которых добился Азербайджан сегодня.

Современный Азербайджан становится все более значимым фактором нынешнего этапа развития международных отношений и мировой политики. Это обусловлено, прежде всего, объективными причинами: достижением внутривнутриполитической стабильности, высокими и устойчивыми темпами экономического роста и формированием эффективной многовекторной внешней политики, в шкале приоритетов которой Российская Федерация занимает важное место.

Те позиции, которые Азербайджан уже занял в системе международных отношений, позволяют говорить о нём не только как о сугубо региональном игроке, но и как о стране, чьи интересы простираются за пределы Кавказа и Каспия. Не секрет, что потенциал Азербайджана как нового регионального центра неизбежно конвертируется в возрастающее политическое влияние. Всё это актуализировало интерес к нашей стране и проводимой ею сбалансированной и ответственной политике. В данной связи, уверен, поддержание прямого и открытого диалога между представителями экспертного сообщества, политологами и бизнес-сообществами Азербайджана и России через непосредственное взаимоузнавание будет способствовать углублению взаимопонимания, выработке общего видения многих актуальных вопросов, в том числе сохранению и укреплению культурных связей, существующих между Азербайджаном и Россией, дальнейшему развитию сотрудничества двух стран в области культуры, образования, науки.

Посольство Азербайджана и впредь будет уделять внимание сотрудничеству, налаживанию связей между экспертными сообществами Азербайджана и России.

*Чрезвычайный и Полномочный Посол  
Азербайджанской Республики  
в Российской Федерации  
г-н Полад Бюльбюль оглы*



It is impossible not to draw attention to the historical path that Azerbaijan has undergone since its independence. This path, as we know, was extremely complicated and thorny. Therefore, the achievements and results achieved by Azerbaijan today are especially valuable to us.

Today Azerbaijan is becoming an increasingly important factor in the current stage of development of international relations and world politics. This is primarily due to objective reasons: the achievement of domestic political stability, high and stable rates of economic growth and the formation of an effective multi-vector foreign policy. The Russian Federation occupies an important place in the priority scale of Azerbaijan.

The positions that Azerbaijan has already taken in the system of international relations allow us to speak about it not only as about a purely regional player, but also as a country whose interests extend beyond the Caucasus and the Caspian region. It is no secret that the potential of Azerbaijan as a new regional center is inevitably converted into increasing political influence. All this has actualized interest in our country and its balanced and responsible policy. In this regard, I am confident that maintaining direct and open dialogue between representatives of the expert community, political scientists and business communities of Azerbaijan and Russia through direct mutual recognition will contribute to the deepening of mutual understanding, developing a common vision of many pressing issues, including the preservation and strengthening of cultural ties existing between Azerbaijan and Russia, the further development of cooperation between the two countries in the field of culture, education, science.

The Embassy of Azerbaijan will continue to pay attention to cooperation and establishment of ties between the expert communities of Azerbaijan and Russia.

*Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary  
of the Republic of Azerbaijan  
to the Russian Federation  
Mr Polad Bülbüloğlu*

Business DIALOG Media

**RBC**  
Russian Business Guide



**Russian Business Guide**

www.rbgmedia.ru

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

16+

**Учредитель и издатель:**

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

**Редакционная группа:**

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

**Главный редактор:**

Мария Сергеевна Суворовская

**Редактор номера:**

Наталья Рашитовна Варфоломеева

**Заместитель директора по коммерческим вопросам:**

Ирина Владимировна Длугач

**Генеральный продюсер:** Светлана Сергеевна Кравец**Дизайн/верстка:** Елена Кислицына**Корректор:** Мария Башкирова**Перевод:** Григорий Россыйкин

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

**Адрес редакции:** 143966,

Московская область,

г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1, комн. 23.

e-mail: mail@b-d-m.ru

тел.: +7(985)999-65-46

**Издатель:** ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства

массовой информации ПИ №ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 34

Подписано в печать 22.02.2019 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Использованы фотографии:

Naked-science.ru, Arendator.ru, Zelenograd24.ru

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

16+

**Founder and publisher:**

Business DIALOG Media LLC

with the support of the CCI of Russia

**Editing Group:** Maxim Fateev,

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

**The editor-in-chief:** Maria Sergeevna Suvorovskaya**Managing Editor:** Natalia Rashitovna Varfolomeeva**Deputy Marketing Director:** Irina Vladimirovna Dlugach**General Producer:** Svetlana Kravets**Designer:** Elena Kisilitsyna**Proofreader:** Maria Bashkirova**Translation:** Grigoriy Rossyaykin

Printed in the printing house of ANTARES LLC, Moscow,

ul. Electroavodskaya, 20, building 3

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does not

necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting

of materials and their use in any form is allowed only with

the permission of the editorial office of the publication

Business-DIALOG Media.

Materials are not reviewed and returned.

**Address:** 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,

the Moscow region, 143966

e-mail: mail@b-d-m.ru

tel.: + 7(985)999-65-46

**Publisher:** Business-DIALOG Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967

from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 34

Passed for printing on 22.02.2019

Edition: 30000 copies

Open price

Photos used: Bashinform.ru

**ОФИЦИАЛЬНО. OFFICIALLY**

2 Сотрудничество на доверии  
**Cooperation based on trust**

6 На новый уровень!  
**To a new level!**

10 Российский информационно-культурный центр в Баку:  
вчера, сегодня, завтра

**Russian Information and Cultural Center in Baku:  
yesterday, today, tomorrow**

**ЛИЦО С ОБЛОЖКИ. COVER STORY**

14 Диалог на уровне сердец  
**Dialogue at the level of hearts**

**КОГДА ИДЕЯ – ГЛАВНОЕ. WHEN THE IDEA COMES FIRST**

20 Считайте, что я не адвокат, а врач  
**Consider that I'm not a lawyer, but a doctor**

24 Сабит Алиев: «У нас, по сути, очень сложная и важная работа»  
**Sabit Aliyev: "We have, in fact, a very difficult and important work"**

30 Рустам Зейналлы готовит «Шерон» к Парижу  
**Rustam Zeynalli prepares Sheron for Paris**

34 Мечта как двигатель успеха  
**Dream as the engine of success**

**ИНДУСТРИЯ. ИННОВАЦИИ. ИНВЕСТИЦИИ.  
INDUSTRY. INNOVATIONS. INVESTMENT**

38 «СК СПЕЦСТРОЙАЛЪЯНС»: промежуточные итоги и достижения  
**SK SPETSSTROYALYANS: interim results and achievements**

40 Дорогу российскому брокеру!  
**Give way to the Russian broker!**

**НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ. IN THE INTERNATIONAL ARENA**

44 Россия-Турция: союз Востока и Севера  
**Russia-Turkey: union of East and North**

47 Финансовое ателье GrottBjörn: о валютных парах  
и непредсказуемых рисках

**Financial Atelier GrottBjörn: about currency pairs and  
unpredictable risks**

Business DIALOG Media

**RBG**  
Russian Business Guide



Россия и Азербайджан – страны, которые имеют глубокие исторические корни торговых отношений. И сегодня мы не можем представить себе праздничный стол без азербайджанских ароматных фруктов и неповторимого букета азербайджанского вина. О том, как развиваются сегодня взаимоотношения двух стран, нам рассказал торговый представитель Российской Федерации в Азербайджанской Республике Эльдар Тлябичев.

## СОТРУДНИЧЕСТВО НА ДОВЕРИИ

– **Эльдар Анатольевич, как сегодня развиваются торгово-экономические взаимоотношения между Россией и Азербайджаном – странами, связанными общей судьбой многие века?**

– В прошлом году мы применили качественно новый подход к расширению сфер взаимодействия. В присутствии Президента России Владимира Путина и Президента Азербайджана Ильхама Алиева в 2018 году был подписан ряд документов, направленных на развитие торговых отношений. В частности, план действий по развитию ключевых направлений российско-азербайджанского сотрудничества на период до 2024 года, а также программа сотрудничества между Правительством Российской Федерации и Правительством Азербайджанской Республики на период до 2024 года. План до 2024 года включает в себя «дорожные карты» по 5 ключевым направлениям сотрудничества:

- устранение барьеров в торговле;
- развитие транспортного потенциала;
- создание совместных производств;
- взаимодействие в области цифровизации бюджетно-налоговой сферы;
- рост взаимного посещения стран и гуманитарных контактов.

Как вы видите, охват направлений и потенциал сотрудничества велик.

В своем содержании план включает вопросы снижения административных, регуляторных барьеров во взаимной торговле; расширения взаимных поставок сельхозтоваров; открытия Торговых домов Азербайджана в России; развития

МТК «Север-Юг»; реконструкции автомобильного моста через реку Самур; расширения гуманитарного взаимодействия, в том числе в туристической сфере, и т.д.

Выполнение договоренностей данных документов позволит нашему стратегическому партнерству с Азербайджаном

главами наших государств. В частности, во время встречи в сентябре 2018 г. Президент Российской Федерации и Президент Азербайджанской Республики задали вектор углубления двустороннего сотрудничества и создания лучших условий для бизнес-структур наших стран с



выйти на новый качественный уровень и реализовать потенциал нашего сотрудничества в полной мере.

– **На чем основывается такое взаимодействие и виден ли позитивный рост?**

– В основе успешного сотрудничества лежат доверительные контакты между

целью увеличения товарооборота между Российской Федерацией и Азербайджанской Республикой.

По данным азербайджанской статистики, по итогам 2018 года мы можем констатировать расширение и углубление торгово-экономических связей России и Азербайджана. За прошлый год общий



товарооборот вырос на 19,1% и составил более 2,5 млрд долл. США. Экспорт российской продукции вырос на 21,3% и составил 1,9 млрд долл. США, в то время как импорт азербайджанской продукции вырос на 13,4% и составил 665,7 млн долл. США. Значительный рост демонстрирует и торговля услугами. За девять месяцев прошлого года общий объем увеличился на 36,2% и составил 533 млн долл. США.

Увеличение объемов взаимной торговли явилось закономерным следствием нашей интенсивной совместной работы. Можно с уверенностью сказать, что план действий по развитию российско-азербайджанского сотрудничества по пяти ключевым направлениям (5 «дорожных карт») реализуется хорошими темпами всеми ключевыми ведомствами.

– **А совместные проекты есть?**

– Начато практическое осуществле-

## Мы активно работаем в направлении диверсификации экономики и развития совместных производств.

ство нового пограничного моста через реку Самур, введение которого в эксплуатацию облегчит транзит грузов и внесет существенный вклад в развитие международного транспортного коридора «Север-Юг», а также будет способствовать увеличению грузопотока между Россией и Азербайджаном.

Еще одним важным направлением взаимодействия, особенно принимая во внимание конъюнктуру современного рынка, видится увеличение объемов операций в национальных валютах между Россией и Азербайджаном. У нас уже есть развитая инфраструктура, однако совместными усилиями мы готовы прора-

ботать российско-азербайджанского сотрудничества на период до 2024 года утверждена «дорожная карта», которая предусматривает создание совместных производств в фармацевтической и нефтегазовой отрасли, создание совместного производства сельскохозяйственной техники и сборки автотехники, рассмотрение возможности создания производства железнодорожных вагонов и сервисных центров по техническому обслуживанию и ремонту вертолетов.

Мы активно работаем в направлении диверсификации экономики и развития совместных производств. Одним из результатов стало создание автосборочного



ние инициатив по модернизации уже существующей и строительству новой приграничной инфраструктуры, которая позволит не только увеличить пропускную способность, но и перераспределить грузовые потоки на российско-азербайджанской границе. Буквально на прошлой неделе мы с министрами экономик России и Азербайджана провели встречу, в ходе которой посетили пункты пропуска Яраг-Казмалар и Самур и обсудили вопросы развития транспортно-логистической системы и инфраструктуры.

Особую значимость имеет строитель-

ботать соответствующий план действий, который будет способствовать расширению нашего сотрудничества и увеличению товарооборота.

– **Какие перспективы в дальнейшем сотрудничестве между Россией и Азербайджаном вы видите?**

– Сегодня видится перспективным сосредоточить наши общие усилия на создании совместных предприятий и на диверсификации наших экономик.

Как я уже сказал, в рамках плана действий по развитию ключевых направле-

завода «ГАЗ» в Азербайджане. 8 февраля 2019 г. состоялась торжественная церемония закладки первого камня нового производства грузовых коммерческих автомобилей и спецтехники.

В целях дальнейшей реализации совместных проектов и промышленной кооперации в ближайшее время мы планируем крупную бизнес-миссию российских промышленных компаний в Азербайджане.

Беседовала Наталья Варфоломеева

# COOPERATION BASED ON TRUST

**R**ussia and Azerbaijan are countries that have deep historical roots of trade relations. And today we cannot imagine a holiday table without Azerbaijani fragrant fruits and a flavor of Azerbaijani wine. Eldar Tlyabichev, Trade Representative of the Russian Federation in the Republic of Azerbaijan, told us about how relations between the two countries are developing today.



– Mr Tlyabichev, how are trade and economic relations between Russia and Azerbaijan developing today – countries bound by a common destiny for many centuries?

– Last year we applied a qualitatively new approach to expanding the areas of interaction. In 2018, in the presence of Russian President Vladimir Putin and Azerbaijani President Ilham Aliyev, a number of documents were signed aimed at the development of trade relations. In particular, the Action Plan for the development of key areas of Russian-Azerbaijani cooperation for the period up to 2024, as well as the Program of Cooperation between the Government of the Russian Federation and the Government of the Republic of Azerbaijan for the period until

2024. The plan until 2024 includes roadmaps for 5 key areas of cooperation:

- elimination of barriers to trade;
- development of transport potential;
- creation of joint ventures;
- interaction in the field of fiscal digitalization;
- growth of mutual visits to countries and humanitarian contacts.

As you can see, the coverage of areas and the potential for cooperation is great. In its content, the Plan includes issues of reducing administrative, regulatory barriers in mutual trade; expanding mutual supply of agricultural products; opening of trading houses of Azerbaijan in Russia; development of the North-South ITC; reconstruction of the automobile bridge

across Samur River; expansion of humanitarian cooperation, including in the tourism sector, etc.

The implementation of the agreements of these documents will allow our strategic partnership with Azerbaijan to reach a new, qualitative level and realize the full potential of our cooperation.

– What is the basis of this interaction? Is positive growth visible?

– Successful cooperation is built on trust-based contacts between the heads of our states. In particular, during the meeting in September 2018, the President of the Russian Federation and the President of the Republic of Azerbaijan set the vector for deepening bilateral cooperation







and creating better conditions for the business structures of our countries in order to increase commodity circulation between the Russian Federation and the Republic of Azerbaijan.

According to Azerbaijani statistics, by the end of 2018, we can state the expansion and deepening of trade and economic ties between Russia and Azerbaijan. Over the past year, the total turnover grew by 19.1% and amounted to more than \$ 2.5 billion. Exports of Russian products grew by 21.3% to \$ 1.9 billion, while imports of Azerbaijani products grew by 13.4% to \$ 665.7 million. Significant growth demonstrates and trade in services. In the first nine months of last year, the total volume increased by 36.2% to \$ 533 million.

The increase in mutual trade was a natural consequence of our intensive collaboration. It is safe to say that the Action Plan for the development of Russian-Azerbaijani cooperation in five key areas

(5 roadmaps) is being implemented at a good pace by all key departments.

*– Are there any joint projects?*

– The practical implementation of initiatives to modernize the existing and construction of new border infrastructure, which will not only increase capacity, but also redistribute cargo flows on the Russian-Azerbaijani border has started. Just last week, we held a meeting with the ministers of the economies of Russia and Azerbaijan, during which we visited the Yarag-Kazmalar and Samur checkpoints and discussed the development of the transport and logistics system and infrastructure.

The construction of a new border bridge across Samur River is of particular importance, the commissioning of which will facilitate the transit of goods and make a significant contribution to the development of the North-South International Transport

Corridor, and will also increase the traffic between Russia and Azerbaijan.

Another important area of cooperation, taking into account the conjuncture of the modern market, is the increase in the volume of transactions in national currencies between Russia and Azerbaijan. We already have developed infrastructure, but together we are ready to work out an appropriate action plan, which will contribute to expanding our cooperation and increasing trade.



*– What prospects for further cooperation between Russia and Azerbaijan do you see?*

– Today it seems promising to focus our common efforts on the creation of joint ventures and on the diversification of our economies.

As I have already said, within the framework of the Action Plan for the development of key areas of the Russian-Azerbaijani cooperation for the period up to 2024, a roadmap was approved, which provides for the establishment of joint ventures in the pharmaceutical and oil and gas industries, creation of a joint production of agricultural equipment and assembly of vehicles, railway cars and service centers for the maintenance and repair of helicopters.

We are actively working to diversify the economy and develop joint ventures. One of the results was the creation of the GAZ car assembly plant in Azerbaijan. On February 8, 2019, a solemn ceremony was held to lay the first stone of a new production of commercial vehicles and special equipment.

In order to further implement joint projects and industrial cooperation in the near future, we are planning a large business mission of Russian industrial companies in Azerbaijan.



# НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ!



**Т**оргово-экономические отношения между Россией и Азербайджаном находятся в стадии «перезагрузки» и выходят на новый уровень, увеличивая обороты. И в этом бизнесу двух стран активно помогает созданное более года назад представительство Российского экспортного центра в Баку. Сегодня мы вновь встречаемся с его руководителем Нури Гулиевым, чтобы подвести итоги первого года работы.

**– Прошло чуть более года с того момента, как в Азербайджане открылось представительство РЭЦ. Как повлияло это событие на расширение торговых отношений между Россией и Азербайджаном? Какая работа была проведена за это время РЭЦ?**

– Сегодня мы с уверенностью можем констатировать появление качественно нового уровня торгово-экономического взаимодействия между нашими странами. Используя инструменты РЭЦ, российские экспортеры начали активно выходить на рынок Азербайджана. В частности, за 2018 год при поддержке РЭЦ был проведен ряд бизнес-миссий в Азербайджан из таких регионов России, как Краснодарский край, Новосибирская область, Карачаево-Черкесская Республика, Волгоградская область, Ставропольский край и многих других. Российские экспортеры активно начали участвовать в отраслевых выставках. В июне 2018 г. в рамках международной выставки Caspian Oil & Gas был установлен масштабный павильон РЭЦ, на котором были представлены стенды 16 российских

ключевых компаний, представляющих нефтегазовую отрасль. Президент Азербайджанской Республики Ильхам Гейдарович Алиев уделил особое внимание павильону РЭЦ и подчеркнул его важную роль в наращивании торгово-экономического потенциала между странами. Результатом эффективной деятельности РЭЦ в Азербайджане также является ряд соглашений, подписанных в результате активной работы представительства. Так, в сентябре 2018 г. на встрече глав государств России и Азербайджана было подписано соглашение о сотрудничестве между государственной нефтяной компанией Азербайджана SOCAR, РЭЦ и Банком ГПБ (АО) в рамках совместной реализации проектов в сфере поддержки экспорта из Российской Федерации. Соглашение имеет стратегическое значение, так как подразумевает под собой развитие долгосрочного, эффективного и взаимовыгодного сотрудничества в области продвижения экспорта российского оборудования и услуг для нужд проектов SOCAR. Также было подписано соглашение между ООО «Автомобильный завод «ГАЗ» и ОАО

«Азермаш» о сотрудничестве в области развития национального сборочного производства коммерческих автомобилей «ГАЗ» в Азербайджане. Результатом соглашения стала закладка фундамента завода по производству автомобилей «ГАЗ» коммерческого и специального назначения в рамках визита министра экономического развития Российской Федерации М.С. Орешкина в Азербайджан в феврале текущего года. Был подписан также меморандум в сфере туризма между АО «Курорты Северного Кавказа» и ЗАО «Туристический Центр «Шахдаг». В планах компаний совместная реализация проекта по объединению горнолыжных курортов Азербайджана «Шахдаг» и «Туфандаг» с привлечением российского экспортера ООО «Национальные канатные дороги» и финансирования РЭЦ.

**– Торговля между Азербайджаном и Россией активно растет. Все ли возможные инструменты, усиливающие данную тенденцию, использует Российский экспортный центр? Или есть еще потенциал и неохваченные возможности?**



– Практически вся продуктовая линейка РЭЦ востребована и работает в Азербайджанской Республике. Экспортерам предоставляются услуги нефинансовой поддержки, консультации по специфике рынка, таможенному оформлению, нормам сертификации продукции, поиску партнера в стране и сопровождению переговоров. В рамках предоставления нефинансовой поддержки российским экспортерам оказано порядка 140 услуг в области поиска партнеров, поддержки, финансируемой из федерального бюджета, оформления сертификатов свободной продажи, поддержки экспортных поставок и исследований. Объем поддержанного экспорта в Азербайджан по данному направлению составил более 8 млн долл. США.

К наиболее востребованным услугам РЭЦ в стране можно отнести финансовые продукты. По итогам 2018 г. Группой РЭЦ оказана страховая поддержка 12 проектам в рамках поставки продукции фармацевтической и медицинской промышленности, гражданского машиностроения, металлообрабатывающей промышленности, продукции агропромышленного и лесопромышленного комплекса. Мы наблюдаем положительную динамику и большую активность как российских экспортеров, так и азербайджанских покупателей, но, безусловно, видим большой потенциал для существенного наращивания текущих объемов.

**– В одном из своих выступлений вы отметили, что за первый квартал 2018 года четко прослеживается динамика и увеличение количества обращений российских экспортеров с широким спектром вопросов, касающихся вывода продукции на азербайджанский рынок. С чем вы связываете повышение такого интереса?**

– Одним из импульсов для активизации интереса российских экспортеров к рынку Азербайджана послужило открытие точки присутствия РЭЦ в стране. С появлением единого окна выхода на рынок Азербайджана у экспортеров появилась возможность узнать о специфике рынка, о возможной востребованности продукции в Азербайджане, об объеме рынка, потенциальных конкурентах, появилась прозрачная картина рынка. Вместе с тем интерес и его положительная динамика обусловлена благоприятным климатом для ведения торговли между нашими странами. Формат беспопытной торговли между Россией и Азербайджаном существенно влияет на конкурентоспособность российской продукции на рынке страны.

**– К приоритетным направлениям сотрудничества Азербайджана и России относятся ключевые сферы экспортных поставок российской продукции нефтегазовой**

**промышленности. Кроме этого, какие еще вы можете назвать? Что интересно российскому бизнесу в Азербайджане?**

– К наиболее востребованным отраслям можно также отнести продукцию металлургической промышленности, продукцию химической промышленности, пищевой промышленности. Ключевыми партнерами России также является ЗАО «АЖД», основной покупатель продукции железнодорожного машиностроения. Востребована также автомобильная и специальная техника. Стабильный исторический интерес азербайджанская сторона проявляет к закупке сельскохозяйственной продукции, в частности, зерновым культурам. При этом мы наблюдаем также возрастающий интерес к новым отраслям промышленности, к сфере информационных технологий.

**– А в каких российских секторах экономики проявляет заинтересованность в наращивании инвестиций азербайджанская сторона?**

– Среди основных сфер интереса азербайджанских инвесторов в направлении Российской Федерации можно выделить сферу рекреации и туристическую отрасль. Азербайджан и Ставропольский край активно развивают сотрудничество

водством Краснодарского края и руководством компании «Матанат А – Кубань» (Азербайджан) было подписано трехстороннее соглашение, в соответствии с которым запланировано строительство комплекса по производству сухих строительных смесей и гипсокартонных плит. Стоимость предприятия колеблется в районе 1 млрд рублей.

**– Согласно данным Государственного таможенного комитета Азербайджана, товарооборот с Россией в январе-октябре 2018 года составил почти два миллиарда долларов. При этом на экспорт азербайджанской продукции пришлось 509,98 миллиона долларов. По сравнению с показателем аналогичного периода прошлого года товарооборот между странами вырос на 20 процентов. Ваши прогнозы на этот год?**

– Мы с большим удовлетворением наблюдаем интенсивную динамику в росте показателей товарооборота между нашими странами. По последним данным ГТК Азербайджана, товарооборот России и Азербайджана по итогам 2018 года составил более 2,5 млрд долларов США, что на 19% превышает показатели предыдущего года, в том числе составляющая российского экспорта выросла на 21% и



в сфере туризма и торгово-экономические отношения, о чем свидетельствуют заключенные соглашения о строительстве силами азербайджанских компаний двух гостиниц в Кисловодске и Железноводске. Вместе с тем мы наблюдаем интерес к инвестициям и в строительную отрасль. После длительных переговоров на Российском инвестиционном форуме в г. Сочи в феврале текущего года руко-

составила 1,8 млрд долл. США. При этом азербайджанский импорт в Россию по итогам года также вырос на 13% и составил 665 млн долл. США. Очевидный прогресс в росте взаимной торговли России и Азербайджана после тяжелых лет спада товарооборота между странами является ключевым показателем дальнейших перспектив роста.

Наталья Варфоломеева

# TO A NEW LEVEL!

Trade and economic relations between Russia and Azerbaijan are in the “reset” stage and come out on a positive vector, increasing turnover. And the representation of the Russian Export Center in Baku created more than a year ago actively helps the business of the two countries. Today we again meet with its head Nuri Guliyev to sum up the results of the first year of work.



– A little more than a year has passed since the REC office was opened in Azerbaijan. How did this event affect the expansion of trade relations between Russia and Azerbaijan? What work has been done during this time?

– Today we can state with confidence that there is the emergence of a qualitatively new level of trade and economic cooperation between our countries. Using the REC tools, Russian exporters began to actively enter the Azerbaijani market. In particular, in 2018, with the support of the REC, a number of business missions to Azerbaijan were conducted from such Russian subjects as the Krasnodar, Novosibirsk, Volgograd and Stavropol regions, the Karachay-Cherkess Republic and many others. Russian exporters began to actively participate in industry exhibitions. In June 2018, within the framework of the international exhibition Caspian Oil & Gas, a large-scale REC pavilion was installed, where 16 Russian key companies of the oil and gas industry were represented. President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev paid special attention to the pavilion of the REC and stressed its important role in building up the trade and economic potential between the countries. The result of the effective activities of the REC in Azerbaijan is also a number of agreements signed as a result of the active work of the representative office. Thus, in September 2018, at the meeting

of the Heads of State of Russia and Azerbaijan, an Agreement on Cooperation was signed between the State Oil Company of Azerbaijan SOCAR, the REC and Bank GPB (JSC) in the framework of joint implementation of projects in the field of supporting exports from the Russian Federation. The agreement is of strategic importance, since it implies the development of long-term, effective and mutually beneficial cooperation in the field of promoting the export of Russian equipment and services for the needs of SOCAR's projects. An agreement was also signed between Avtomobilniy Zavod GAZ LLC and Azermash JSC on cooperation in the development of the national assembly production of GAZ commercial vehicles in Azerbaijan. The agreement resulted in laying the foundation for a commercial and special purpose GAZ production plant in the framework of the visit of Minister of Economic Development of the Russian Federation Maxim Oreshkin to Azerbaijan in February of this year. A memorandum on tourism was also signed between Kurorty Severnogo Kavkaza JSC and Turisticheskij Tsentri Shakhdag CJSC. The companies' plans include the joint implementation of a project to unite the Shakhdag and Tufandag ski resorts of Azerbaijan with the involvement of the Russian exporter Natsionalniye Kanatniye Dorogi LLC and the financing of the REC.

– Trade between Azerbaijan and Russia is actively growing. Does the Russian Export Center use all possible instruments that reinforce this trend? Or is there still unrevealed potential and opportunities?

– Virtually the entire product line of the REC is in demand and operates in the Republic of Azerbaijan. Exporters are provided with non-financial support services, advice on the specifics of the market, customs clearance, product certification standards, finding a partner in the country and supporting negotiations. As part of the provision of non-financial support to Russian exporters, about 140 services were rendered in the area of partner search, support financed from the federal budget, free sale certificates, support for export supplies and research. The volume of supported exports to Azerbaijan in this area amounted to more than \$ 8 million.

Financial products can be considered as the most demanded services of the REC in the country. According to the results of 2018, the REC group provided insurance support to 12 projects in the framework of the supply of products of the pharmaceutical and medical industries, civil engineering, metalworking industries, and products of the agro-industrial and forest-industrial complex. We are observing a positive trend and great activity of both Russian exporters and Azerbaijani buyers, but, of course, we see a great potential for a significant increase in current volumes.



*– In one of your speeches, you noted that in the first quarter of 2018 the dynamics and increase in the number of appeals of Russian exporters with a wide range of issues relating to output to the Azerbaijani market can be clearly seen. What is the reason for such interest?*

– The opening of the point of presence of the REC in the country was one of the impetuses for enhancing the interest of Russian exporters in the market of Azerbaijan. With the appearance of a single window for entering the Azerbaijani market, exporters got the opportunity to learn about the specifics of the market, about the possible demand for products in Azerbaijan, about the size of the market, potential competitors, and a transparent picture of the market. At the same time, the interest and its positive dynamics are due to the favorable climate for conducting trade between our countries. The mode of a duty-free trade between Russia and Azerbaijan significantly improves the competitiveness of Russian products in the country's market.

*– The priority areas of cooperation between Azerbaijan and Russia include key areas of export supplies of Russian products of the oil and gas industry. What else can you name? What is interesting for Russian business in Azerbaijan?*

– The most sought-after industries also include products of the metallurgical in-

dustry, products of the chemical industry, and the food industry. JSC AZHD, the main buyer of railway engineering products, is among the key partners of Russia. Automotive and special equipment is also in demand. The Azerbaijani side shows a stable historical interest in the purchase of agricultural products, in particular, grain crops. At the same time, we are also witnessing a growing interest in new industries, in particular in the field of IT.

*– And in which Russian sectors of the economy does the Azerbaijani side show interest in increasing investments?*

– The recreation and tourism industries are among the main areas of interest of Azerbaijani investors in the Russian Federation. Azerbaijan and the Stavropol region are actively developing cooperation in the field of tourism and trade and economic relations, as evidenced by the concluded agreements on the construction of two hotels in Kislovodsk and Zheleznovodsk by Azerbaijani companies. At the same time, we are observing an interest in investments and in the construction industry. After long negotiations at the Russian Investment Forum in Sochi in February of this year, the leadership of the Krasnodar region and the management of the company Matanat A – Kuban (Azerbaijan) signed a tripartite agreement, in

accordance with which it is planned to build a complex for the production of dry building mixtures and gypsum boards. The cost of the enterprise varies around 1 billion rubles.

*– According to the State Customs Committee of Azerbaijan, the trade turnover with Russia in January-October 2018 amounted to almost two billion dollars. At the same time, the export of Azerbaijani products accounted to \$ 509.98 million. The trade turnover between the countries increased by 20% compared with the same period last year. What are your predictions for this year?*

– We are very pleased to see intensive dynamics in the growth of trade turnover between our countries. According to the latest data of the State Customs Committee of Azerbaijan, the trade turnover of Russia and Azerbaijan in 2018 amounted to more than \$ 2.5 billion, which is 19% higher than the previous year, including the component of Russian exports increased by 21% and amounted to \$ 1.8 billion. At the same time, by the end of the year, Azerbaijani imports to Russia also increased by 13% and amounted to \$ 665 million. Obvious progress in the growth of mutual trade between Russia and Azerbaijan after the difficult years of a decline in commodity turnover between the countries is a key indicator of further growth prospects.

*Natalia Varfolomeeva*





# РОССИЙСКИЙ ИНФОРМАЦИОННО- КУЛЬТУРНЫЙ ЦЕНТР В БАКУ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА



**В** феврале 2018 года журнал Russian Business Guide впервые организовал на площадке Российского информационно-культурного центра в Баку фотовыставку «Москва-Баку. Взгляд сквозь километры». Она была посвящена предпринимателям и общественным деятелям, родившимся в Азербайджане, а ныне занимающимся бизнесом и творческими проектами в регионах России. Выставка пользовалась большим успехом и получила широкое освещение в азербайджанских и российских СМИ. По ее итогам мы договорились о проведении ряда совместных мероприятий журнала и РИКЦ в Азербайджане. Сегодня мы решили познакомить наших читателей с работой РИКЦ в Баку.

Азербайджан – государство на Южном Кавказе. С древности носит название Страны Огней, и в настоящее время добыча нефти и газа – основа благосостояния страны. Здесь проезжал еще Афанасий Никитин, затем почти 200 лет Азербайджан и Россия были одним го-

сударством. Поэтому как политические и экономические, так и гуманитарные, культурные, образовательные, научные связи между нашими государствами очень крепки, а русский язык в Азербайджане по-прежнему чувствует себя уверенно.

Россотрудничество\* (на тот момент – Росзарубежцентр) открыло свое представительство в Азербайджане в 2001 году. С 2009 года функционирует Российский информационно-культурный центр в городе Баку (РИКЦ). Он располагается в большом четырехэтажном здании в



центральной части города. Здесь всегда много посетителей – соотечественники, почитатели русской культуры, учащиеся курсов русского языка и творческих студий для детей.

Работа РИКЦ – Представительства Россотрудничества – направлена на развитие культурных, образовательных, научно-технических и информационных связей Российской Федерации с Азербайджанской Республикой. В числе его основных задач – ознакомление общественности с историей и культурой русского и других народов Российской Федерации, её культурным, научным и экономическим потенциалом.

В РИКЦ функционируют учебно-методический центр русского языка, электронный читальный зал Президентской библиотеки и информационно-образовательный центр «Русский музей: виртуальный филиал» (Санкт-Петербург), центр детского творчества, центр инновационного сотрудничества, информационно-консультативный центр по разъяснению государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом. Имеются выставочный, киноконцертный и конференц-залы, библиотека, учебные кабинеты.

РИКЦ – Представительство Россотрудничества в Азербайджане реализуют многие долгосрочные проекты: «Беседы об искусстве», «Ученые – детям», «Литературная гостиная», «Театральная гостиная», «Художественная галерея», «Кино для всех», «Молодежный Арт-клуб», «История Дней культуры: Россия – Азербайджан», «Есенинский фестиваль», «Пушкиниана», «Книги и писатели – юбиляры года», «Незабываемые имена» и др. РИКЦ стал соорганизатором в Азербайджане популярных российских образовательных акций «Тотальный диктант», «Этнографический диктант», «Тест по истории Отечества», «Тест по истории Великой Отечественной войны».

Крупнейшим по количеству участников и одним из важнейших проектов является ежегодная Республиканская олимпиада по русскому языку и литературе среди учащихся школ с азербайджанским и русским языками обучения. В ее организации также принимают участие Посольство Российской Федерации в Азербайджанской Республике, Министерство образования Азербайджанской Республики и Ассоциация преподавателей русскоязычных учебных заведений Азербайджана. В 2018 году олимпиада отмечала свой юбилей – она проводилась в десятый раз. В 17 городах и районах Азербайджана прошли 24 тура олимпиады, в которых приняли участие 2811 учащихся 605 школ из 51 региона Азербайджана (это две трети регионов страны).

В рамках проекта «Великие битвы Великой Отечественной» в РИКЦ проходят встречи с ветеранами, выставки, кинопоказы, лекции, посвященные подвигу народов Советского Союза, а также направленные на противодействие фальсификации истории Великой Отечественной войны. РИКЦ проводит памятные мероприятия на местах захоронения солдат, погибших в Великую Отечественную войны, участвует в организации акции «Бессмертный полк».

В течение пяти лет проводится мега-проект «Перекличка городов Азербайджана и России». В его рамках учащиеся школ Азербайджана и России смогли наладить партнёрские отношения и рассказать друг другу о своих городах и регионах, их истории, культуре, обычаях, повседневной жизни.

Ежегодно РИКЦ совместно с Бакинско-Азербайджанской епархией Русской православной церкви проводит Благотворительный Пасхальный базар. Он представляет собой праздничную ярмарку, на которой посетители могут ку-

авторе одного из первых учебников азербайджанского языка Алексея Осиповиче Черняевском; «Звёзды Сорина» – о выдающемся ученом и педагоге, руководителе астрономического кружка при Дворце пионеров имени Ю. Гагарина города Баку, одним из основателей Шемахинской астрофизической обсерватории имени Н. Туси Сергее Ивановиче Сорине.

Все эти проекты будут реализовываться и в наступившем 2019 году. Также РИКЦ планирует проведение цикла мероприятий в рамках Года театра в России, Года книги в Содружестве Независимых Государств, Международного года Периодической таблицы химических элементов. Ряд мероприятий будут посвящены 220-летию Александра Сергеевича Пушкина, 100-летию Даниила Гранина, XXIX Зимней Универсиаде в Красноярске. В феврале совместно с организациями соотечественников РИКЦ проведёт фестиваль «Мозаика языковых культур», приуроченный к Международному дню родного языка, объявленному ЮНЕСКО.



пить изделия народных промыслов, участвовать в конкурсах и викторинах. Вырученные средства направляются на поддержку детей, оставшихся без попечения родителей.

Творческая группа РИКЦ создает документальные фильмы о российских соотечественниках, внесших значительный вклад в развитие Азербайджана в сфере науки, образования, культуры. Уже вышли в свет фильмы «Женский бог» о российском и азербайджанском ученом, основоположнике научного и практического акушерства в Азербайджане Федоре Николаевиче Ильине; «Просветитель» – о выдающемся российском и азербайджанском педагоге, филологе,

В перспективе РИКЦ может выступать организатором и площадкой для реализации региональных проектов с участием представителей стран Прикаспийского региона. Запланировано открытие филиала РИКЦ в городе Гяндже, а также контактных центров Россотрудничества в ряде других городов и регионов Азербайджана.

\*Россотрудничество – Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству.

Наталья Варфоломеева

# RUSSIAN INFORMATION AND CULTURAL CENTER IN BAKU: YESTERDAY, TODAY, TOMORROW



In February 2018, the magazine Russian Business Guide organized for the first time a photo exhibition “Moscow-Baku. A Look through Kilometers” at the site of the Russian Information and Cultural Center in Baku. It was devoted to entrepreneurs and public figures born in Azerbaijan, and now engaged in business and creative projects in the regions of Russia. The exhibition was a great success and received wide coverage in the Azerbaijani and Russian media. Following its results, we agreed to hold a number of joint events of the magazine and the RICC in Azerbaijan. Today we decided to acquaint our readers with the work of the RICC in Baku.

Azerbaijan is a state in the South Caucasus. Since antiquity, it has been called the Land of Fires, and at present oil and gas production is the basis of the country's welfare. Afanasy Nikitin was here, then for almost 200 years Azerbaijan and Russia were one state. Therefore, political and economic, as well as humanitarian, cultural, educational, scientific ties between our countries are very strong, and the Russian language in Azerbaijan still feels confident.

Rossotrudnichestvo\* (at that time – Roszarubezhtsentr) opened its representative office in Azerbaijan in 2001. Since 2009, the Russian Information and Cultural Center has been operating in Baku (RICC). It is located in a large four-story building in the central part of the city. There are always a lot of visitors here – compatriots, admirers of Russian culture, students of the Russian language courses and creative studios for children.

The work of the RICC, the Representative Office of Rossotrudnichestvo, is aimed at developing cultural, educational, scientific, technical and informational links between the Russian Federation and the Republic of Azerbaijan. Among its main tasks is to familiarize the public with the history and culture of the Russian and other peoples of the Russian Federation, its cultural, scientific and economic potential.

In the RICC there are the Educational and Methodical Center of the Russian Lan-



guage, the Electronic Reading Room of the Presidential Library and the Information and Education Center "Russian Museum: Virtual Branch" (St. Petersburg), the Center for Children's Creativity, the Center for Innovative Cooperation, the Information and Consultative Center for the Explanation of the State Program on Voluntary Resettlement of Compatriots Living Abroad to the Russian Federation. There are exhibition, concert and conference halls, a library, classrooms.

The RICC – the representative office of Rossotrudnichestvo in Azerbaijan implements many long-term projects: Conversations on Art, Scientists for Children, Literary Lounge, Theatrical Lounge, Art Gallery, Cinema for All, Youth Art Club, History of Days of Culture: Russia – Azerbaijan, Yesenin Festival, Pushkiniana, Books and Writers – Anniversaries of the Year, Unforgettable Names and others. The RICC became a co-organizer of popular Russian educational events in Azerbaijan – Total Dictation, Ethnographic Dictation, Geographic Dictation, Test on the history of the Fatherland, Test on the history of the Great Patriotic War.

The largest in terms of the number of participants and one of the most important projects is the annual Republican Olympiad in the Russian language and literature among students of schools with Azerbaijani and Russian education languages. The Embassy of the Russian Federation in the Republic of Azerbaijan, the Ministry of Education of the Republic of Azerbaijan and the Association of Teachers of Russian-speaking educational institutions of Azerbaijan also take part in its organization. In 2018, the Olympiad celebrated its anniversary – it was held for the tenth time. In 17 cities and districts of Azerbaijan, 24 rounds of the Olympiad took place, in which 2,811 students from 605 schools from 51 regions of Azerbaijan (two thirds of the country's regions) took part.

Within the framework of the project The Great Battles of the Great Patriotic War, meetings with veterans, exhibitions, film screenings, and lectures devoted to the feat of the peoples of the Soviet Union, as well as aimed at countering the falsification of the history of the Great Patriotic War, are held at the RICC. The RICC conducts commemorative events at the graves of soldiers who died in World War II, and participates in the organization of the Immortal Regiment.

For five years, the megaproject Roll Call of Cities of Azerbaijan and Russia has been held. Within its framework, students of schools in Azerbaijan and Russia were able to build partnerships and tell each other about their cities and regions, their history, culture, customs, and everyday life.

Every year, the RICC, together with the Baku-Azerbaijan Diocese of the Russian Orthodox Church, holds a Charity Easter Bazaar. It is a festive fair where visitors can buy handicrafts, participate in contests and quizzes. The proceeds are sent to support children left without parental care.

The RICC creative group creates documentary films about Russian compatriots who have made a significant contribution to the development of Azerbaijan – in the field of science, education and culture. They have released such films as The Female God about the Russian and Azerbaijani scholar, the founder of scientific and practical obstetrics in Azerbaijan Fedor Ilyin; The Enlightener about the outstanding Russian and Azerbaijani teacher, philologist, author of one of the first textbooks of the Azerbaijani language Alexey Chernyaevsky; Sorin's Stars about Sergey Sorin, an outstanding scientist and teacher, leader of the astronomical club at the Gagarin Palace of Pioneers in Baku, one of the founders of the Shemakha Astrophysical Observatory named after N. Tusi.

All these projects will be implemented in the coming 2019. The RICC also plans to hold a cycle of events within the frame-

work of the Year of Theater in Russia, the Year of Book in the Commonwealth of Independent States, the International Year of the Periodic Table of Chemical Elements. A number of events will be devoted to the 220th anniversary of Alexander Sergeevich Pushkin, the 100th anniversary of Daniil Granin, and the XXIX Winter Universiade in Krasnoyarsk. In February, together with the organizations of compatriots, the RICC will hold a festival Mosaic of Linguistic Cultures, timed to the International Day of the Native Language declared by UNESCO.

In the future, the RICC may act as an organizer and platform for the implementation of regional projects with the participation of representatives of the countries of the Caspian region. It is planned to open a branch of the RICC in the city of Ganja, as well as contact centers for Rossotrudnichestvo in a number of other cities and regions of Azerbaijan.

\*Rossotrudnichestvo is the Federal Agency for the Commonwealth of Independent States, Compatriots Living Abroad and International Humanitarian Cooperation

*Natalia Varfolomeeva*







# ДИАЛОГ НА УРОВНЕ СЕРДЕЦ

**В** наше время гораздо чаще говорят о диалоге – или же об отсутствии такого диалога – между странами, между их руководителями, но ведь понятия государства и его народа, населения совпадают далеко не всегда. Да и люди в любой стране живут разные: с разными взглядами, с разными интересами, с разными жизненными запросами. Фонд, который создал бизнесмен и меценат Руслан Байрамов, называется «Диалог культур – единый мир». Что это означает? То, что взаимодействие, взаимопонимание, а то и «взаимопроникновение» представителей разных народов для общего их блага – это дело, которое необходимо делать всем, а не перепоручать исключительно министерствам иностранных дел?.. С этого вопроса мы с Русланом Фаталиевичем и начали наш разговор...

– В названии нашего фонда присутствует как диалог между народами, между странами, так и между культурами. В виде культуры каждого человека, его личности. Действительно, раньше мир казался больше, и связь развивалась медленнее, поэтому идентичность свою сохранять было гораздо проще. В конце XX – начале XXI веков благодаря развитию интернета все стало происходить мгновенно, и у каждого человека, у народов, у стран стали возникать опасения размыва собственной идентичности. Потому что тысячу лет каждый развивался в своей культуре, в своей среде – и в природной, и в общественно-политической, и в религиозной. «Культурные коды», как сейчас модно у нас говорить, формировались тысячелетиями, а в последнее время произошли титанические сдвиги в скорости обмена информацией. И с точки зрения нашего фонда «диалог культур» – это диалог между людьми, между странами и народами, в том числе и между дипломатическими миссиями этих стран.

Фонд «Диалог культур – единый мир» родился и развивается в России, говорит в основном на русском языке. Задача – показать миру на уровне народной дипломатии, что диалог сердец, независимо от временных сложностей, происходящих в мире, – всегда в выигрыше, он в хорошем смысле слова неизбежен, и, конечно же, этот диалог всегда необходим. Такой диалог нужно вести, сохраняя

собственную картину мира, собственную идентичность, но при этом уважать идентичность своих соседей, не переступать через неё. Понимая, что наша Земля является для всех нас единым домом, а потому и договариваться мы – обязаны.

**– Причина и повод, как нас учили когда-то в школе, понятия хотя и похожие, но всё-таки разные. Что стало причиной, как возникла идея создания фонда, и что явилось поводом – когда вы поняли, что без него дальше просто нельзя?**

– Причиной, можно сказать, была вся моя прошлая жизнь. Я изначально – дитя двух культур, русской и азербайджанской. Родился в русском селе, родители были учителями русского языка и литературы. И Азербайджан, и Россия являются для меня родиной, и я рад этому. При этом я видел, как трудно людям, развивающимся в монокультуре, понять, принять и почувствовать культуру другую.

Во многих философских и религиозных учениях говорится, что невежество, незнание культуры соседа рождает опасения и страхи, а страх рождает агрессию. А во мне были две культуры, я был и русским, и азербайджанцем. Не «или», а именно – и тем, и другим. Это было органической частью меня. В Азербайджане меня считали русским, по матери, в России меня считали азербайджанцем – по фамилии и по моему внешнему облику. Поэтому я понимал, что, когда ты знаешь

язык той и другой культуры, ты богаче во много раз. Я всегда говорю, что в этом случае один плюс один в сумме дают три.

А поводом, неким толчком для создания фонда явилась моя поездка на Исык-Куль. Это было около 15 лет назад. Я переночевал у своего друга в юрте. Под звездным небом... А потом мы привезли эту юрту в Москву, поставили на Молодежной, и она всем очень понравилась. Удивлены были все, не только азиаты, но и москвичи. Потом мы поставили и русскую избушку...

И мы поняли, что нужно делать парк, где культуры мира могли бы быть представлены в своём первоначальном единстве и многообразии. Этот парк теперь называется «Этномир». Поняли мы и то, что нужно делать фонд, где были бы представлены традиционные культуры народов мира и происходил бы диалог. Мы зарегистрировали фонд и купили землю под строительство парка «Этномир» в Калужской области, где все эти культуры представлены на одной территории и во всей своей красе.

**– «Диалог» – это когда говорят – и действуют! – как минимум двое. Давайте об этом и поговорим. С какими странами этот диалог уже ведётся, с какими планируется и в чём заключается работа фонда?**

– Фонд работает уже с порядка шестидесятью странами, но в идеале





– объединить весь мир. Наш фонд имеет консультационный статус при ЭКОСОС (Экономический и Социальный Совет ООН) – одним из главных органов Организации Объединённых Наций, который координирует сотрудничество в экономической и социальной областях. Мы являемся партнерами Российской Ассоциации международного сотрудничества (РАМС) – организации, которая занимается двусторонними связями со странами. Мы работаем с ООН, с ЮНЕСКО, с нашим МИДом, с соотечественниками по всему миру. Очень мало стран, с которыми мы активно не работаем. Задача – выстраивание диалога: высказать свою позицию, выслушать позицию того, с кем говоришь, найти то общее, что вас объединяет. На уровне народной дипломатии.

Что такое «Этномир», что такое Фонд «Диалог культур»? Это мир без агрессии, мир без войн. Это та дипломатия, при которой лучшие качества каждого народа ложатся в копилку достижений всего человечества. Мы выстраиваем фундамент для дальнейшего мирного существования народов.

Наш проект похож на несколько проектов, которые уже родились и продолжают рождаться в мире. Один из самых главных – это «Эпкот» в США. Нравится мне очень и «Европа-парк» в Германии. Есть и в Китае такой парк-проект – «Окно в мир». Это проекты, в которых их авторы показали свой регион или весь мир, но наш проект масштабнее – по сути, по глубине. Потому что мы действительно хотим показать весь мир. Надеемся, что сил у нас хватит. Мы воспринимаем Землю как единое целое и уже вскоре будем анонсировать как раз идею продвижения этномиров в разных странах: в Праге, в Юго-Восточной Азии и на территории Центральной Азии, ведутся переговоры о строительстве этих парков.

В России у нас на территории «Этномира» выделена земля под страны. У

нас есть Улица Мира – как парк, там уже представлены все страны, можно совершить «путешествие». За десять лет её посетили несколько миллионов человек. Там есть этнодворы, в которых представлена этнокультура. Люди проживают в гостинице, посещают музеи, пробуют блюда мировой кухни. И мы продолжаем звать партнёров, которые представят регионы нашей страны. Проект «Регионы России в «Этномире» продолжает работать, мы зовём регионы, некоторые ещё не построены. Этот проект получил поддержку со стороны Президента РФ, его вынесли на экспертный совет Агентства стратегических инициатив, за что мы им очень благодарны. Так же и со странами: у каждой – своя земля, мы будем очень рады, если они захотят построить там свои дома, музеи, рестораны, гостиницы. Очень красивый проект сделан с Азербайджаном. Мы открыты к партнерству. Готовы рассматривать предложения и со стороны бизнеса, и со стороны общественных организаций, и лично от азербайджанцев, где бы они ни проживали. Эта площадка несет в себе и культурную, и гуманитарную, и бизнес-

составляющую, она дает возможность для презентации своей страны, чтобы потом больше туристов туда захотели приехать. Такая вот очень «многослойная матрешка».

*– Отношение к представителям других наций и государств как в России, так и в Европе сегодня, мягко говоря, неоднозначное. Причины понятны и повторять их вряд ли необходимо. Да и слово «глобализация» далеко не всегда вызывает исключительно положительные эмоции. Возможно ли в принципе, насколько это важно и что необходимо делать, чтобы дети разных народов могли дружно жить вместе, но в то же время не теряли, не забывали национальные особенности, национальные традиции, национальную культуру?*

– Деятельность Фонда «Диалог культур», «Этномира» на это и направлены. Чтобы в мире было меньше агрессии, чтобы границы становились более прозрачными, но при этом каждый народ, страна и человек сохраняли свою идентичность. То есть – глобализация с сохранением традиций.





Конечно же, проблемы мигрантов во многом связаны с экономикой, ведь на самом деле люди всегда едут туда, где лучше. Не вся территория Земли одинаково развивается экономически, есть страны-лидеры, есть страны развивающиеся, есть страны, которые отстают. И, конечно же, мудрость руководства стран заключается в том, чтобы проводить правильную политику вовлечения мигрантов в суверенное поле своих ценностей. Многие эти вещи были отработаны в XIX-XX веках, когда Россия ещё была империей. Динамика событий заметно ускорилась в последние годы. Мне кажется, что и Европа, и Россия находят различные варианты этого компромисса и гармонии, чтобы люди могли ассимилироваться, чтобы граждане, выбравшие другую страну, стали достойными её гражданами. Чтобы сохраняя ценности своей родины, они приняли бы и ценности той страны, куда они по каким-то своим внутренним мотивам приехали.

растила, дала образование, там живут твои родители, и, конечно же, ее нужно любить, о ней нужно всегда помнить.

С другой стороны – человек, который проживает в разных странах, он готов



и договорится, и ассимилироваться во многих культурах. Это не просто, но это возможно. Это говорит о его ценностях, о его любви к Земле в целом. Если он не агрессивен, если он достаточно легко

– Государство выстраивает всё для всех, бизнес думает об экономике, на уровне личности люди хотят общаться, дружить, открывать сердца. В современном мире народная дипломатия, общественная дипломатия – это диалог на уровне сердец. Тому пример прошедший в России чемпионат мира по футболу, когда миллионы людей увидели нашу страну и смогли сформировать собственные, а не навязанные им извне суждения о ней. Поэтому все эти связи сильны и необходимы.

Очень серьезный аспект нашего фонда – это диалог между бизнесом и властью, а не только между народами. Бизнес, конечно, думает о том, как заработать, но без знания культуры контрагента это практически невозможно. Если начинаешь с Китаем, надо знать и уважать его культуру, если работаешь с Европой или Америкой, надо знать и уважать культуру той стороны. Бизнес защищает свои интересы, но при этом выстраивает отношения. Выступая, в том числе, и в интересах своей страны, он точно так же должен знать, понимать и уважать интересы своих соседей или контрагентов.

Диалог между бизнесом, между людьми и странами должен быть максимально синхронным. Необходимо выстраивать общую картину дружбы, добрососедства и взаимовыгодных интересов.

В идеале интересы бизнеса, интересы граждан, интересы страны, конечно же, должны совпадать, и когда эти интересы будут синхронно работать, тогда не будет агрессивных форм взаимодействия, исчезнет угроза войн, каждая страна и каждая личность получают максимум выгоды и от собственной картины мира, и от взаимовыгодного обмена.

Сегодня информационное поле, мягко говоря, не всегда позитивное. Поэтому надо быть гармоничным, спокойным, нести радость близким и окружающим, быть честным по отношению к миру, любить свою родину и любить весь мир. Нужно выстраивать мостики отношений так, чтобы мир этот стал добрее. Чтобы количество агрессии уменьшалось, а количество радости и добра увеличивалось.

У нас в XXI веке много проблем общечеловеческих: это и ситуация с климатом, и загрязнение окружающей среды – за последние 200 лет мы много дров наломали... Поэтому надо искать то общее, что всех нас объединяет, а не пытаться фиксироваться на агрессии. Если это получится, то у нас будет очень много сил для того, чтобы решать свои задачи. И самим достойно жить, и с соседями не конфликтовать, и спасти всю нашу планету. Чтобы наши потомки не сожалели и том, что мы сейчас здесь натворили...

Беседовал Алексей Сокольскийкий



**– Понятие «человек мира» в устах разных людей звучит по-разному: у кого-то одобрительно, у кого-то осуждающе. «Родина там, где человеку хорошо», – говорят одни, другие считают, что «где родился, там и пригодился». Можете ли вы себя отнести к какой-то одной из этих «партий», считаете ли, что они «обе неправы» либо в каждом из этих мнений есть своё «рациональное зерно»?**

– Все зависит от желания и выбора человека. Конечно, в каждом человеке от рождения заложено желание познать как себя, так и весь мир, и, если у него хватает терпения с детства учиться, изучать профессии, науки, языки, то он будет чувствовать себя комфортно в любой точке мира. Но такие прорывы даются не всем. Мне кажется, что верны обе концепции. «Где родился, там и пригодился» – потому что твоя малая родина тебя вы-

может договориться с представителями многих ментальностей и культур, если человек «не лезет со своим уставом в чужой монастырь», а готов принять весь этот мир и при этом обогатить его своими знаниями, своими навыками, – это очень хорошо, Земле необходимо большое количество таких людей. Это, наверное, нелегко, но это – неизбежный тренд XXI века.

**– Есть взаимоотношения между государствами, есть между людьми, но есть ещё и взаимоотношения между представителями бизнеса, которые влияют, в том числе, и на все остальные взаимоотношения. Насколько «Диалог культур» способствует развитию деловых контактов между Россией и другими государствами и наоборот – насколько культурные связи помогают развитию бизнеса?**





# DIALOGUE AT THE LEVEL OF HEARTS

Nowadays they more often talk about dialogue – or about the absence of such a dialogue – between countries, between their leaders, but the notions of the state and its people, the population do not always coincide. And different people live in any country: with different views, with different interests, with different needs. The foundation that was created by the businessman and philanthropist Ruslan Bayramov is called the Dialogue of Cultures – United World Foundation. What does this mean? – The fact that interaction, mutual understanding, and even “interpenetration” of representatives of different nations, for their common good, is a matter that everyone needs to do and not to reassign only to the ministries of foreign affairs... With this question we started our conversation with Mr Bayramov...

– The name of our foundation includes a dialogue between nations, between countries, and between cultures in the form of the culture of each person, their personality. Indeed, the world seemed larger, and the contacts developed more slowly, so its identity was much easier to maintain. At the end of the 20th and the beginning of 21st centuries, thanks to the development of the Internet, everything began to happen instantly, and every person, nation, country got fears of erosion of their own identity. For a thousand years everyone has developed in their culture, in their environment – natural, socio-political, and religious. “Cultural codes”, as it is now fashionable here to say, have been formed for thousands of years, and recently there have been titanic shifts in the speed of information exchange. And from the point of view of our foundation, a dialogue of cultures is a dialogue between people, between countries and nations, including between the diplomatic missions of these countries.

The Dialogue of Cultures – United World Foundation was born and develops in Rus-

sia, it speaks mainly in Russian. The task is to show the world at the level of public diplomacy that the dialogue of hearts, regardless of the temporal difficulties occurring in the world, always benefits, it is inevitable in a good sense of the word, and of course this dialogue is always necessary. Such a dialogue needs to be conducted, while maintaining one’s own picture of the world, one’s own identity, but at the same time – respect the identity of neighbors, not to overstep it. Understanding that our Earth is one home for all of us, and therefore we are obliged to negotiate.

– *The reason and the motive, as we were once taught at school, though are the similar concepts, but still different. What was the reason, how did the idea of creating the foundation come about, and what was the motive – when did you realize that without it you just couldn’t go on?*

– The reason, one might say, was my whole past life. I was originally a child of two cultures, Russian and Azerbaijani. I was born in a Russian village, my parents were teachers of Russian language

and literature. I am glad that both Azerbaijan and Russia are homeland for me. At the same time, I saw how difficult it is for people developing in a monoculture to understand, accept and feel another culture.

Many religious teachings and systems of philosophy say that ignorance, lack of knowledge about the culture of a neighbor gives rise to anxiety and fears, and fear gives rise to aggression. And in me there were two cultures, I was both Russian and Azerbaijani. Not “or”, but both. It was an organic part of me. In Azerbaijan, I was considered Russian, by my mother; in Russia, I was considered Azeri – by last name and by my appearance. Therefore, I understood that when you know the language of one culture and another, you are richer many times. I always say that in this case, one plus one adds up to three.

And as for the motive, my trip to Issyk-Kul was a kind of impetus for the creation of the foundation. That was over 15 years ago. I spent the night with my friend in a yurt under the starry sky... And then we brought this yurt to Moscow, set it on Molodezhnaya, and everyone liked it very much. Everybody was surprised, not only Asians, but also Muscovites. Then we put next to it a Russian izba...





And we understood that it was necessary to make a park, where the cultures of the world could be represented in their original unity and diversity. This park is now called Ethnomir. We also understood that a foundation should be created, in which the traditional cultures of the peoples of the world would be represented, and a dialogue would take place. We registered the foundation and bought land for the construction of the Ethnomir park, where all these cultures are represented in the same territory and in all their glory.

– A “dialogue” is when at least two speak and – act!. Let’s talk about it. With which countries is this dialogue already ongoing, with which do you plan to communicate and what is the work of the foundation?

– The foundation is already working with about sixty countries, but ideally – it will unite the whole world. Our foundation has status at the UN, at ECOSOC. We are partners of the Russian Association for International Cooperation (RAMS) – an organization that deals with bilateral relations with countries. We work with the UN, with UNESCO, with our Foreign Ministry, with compatriots around the world. There are very few countries with which we are not actively working. The task is to build a dialogue: to express your position, to listen to the position of the person you are talking with, to find the common thing that unites you at the level of public diplomacy.

What is Ethnomir, what is the Dialogue of Cultures Foundation? – This is a world without aggression, a world without wars. This is the kind of diplomacy in which the best qualities of every nation fall into the collection of the achievements of all mankind. We are building a foundation for the further, peaceful existence of nations.

Our project is similar to several projects that have already been born and continue to be born in the world. One of the most important is Epcot in the USA. I like very much and Europa-Park in Germany. There is such a park project in China – The Win-



dow of the World. These are projects in which their authors showed their region or the whole world, but our project is bigger – in fact, in depth. We really want to show the whole world. We hope that we have enough strength. We perceive the Earth as a whole, and soon we will announce the idea of promoting Ethnomirs in different countries: in Prague, in Southeast Asia and in Central Asia, negotiations are underway to build these parks.

In Russia, we have allocated land for each country in the territory of Ethnomir. We have Mira Street – like a park, all countries are already represented there, you can make a “trip”. For ten years, it was visited by several million people. There are ethno-yards, in which ethnoculture is represented. People live in a hotel, visit museums, try world cuisine. And we continue to call partners who represent the regions of our country. The project Regions of Russia in Ethnomir continues to work, we call the regions, and some have already been built. This project was supported by the President of the Russian Federation, it was taken out to the expert council of the Agency for Strategic Initiatives, we are very grateful for this. The same with countries: each has its own land, we will be very happy if they want to build there their houses, museums, restaurants, hotels. We made a very

beautiful project with Azerbaijan. We are open to partnership. We are ready to consider proposals both from the side of business, and from public organizations, and personally from Azerbaijanis, wherever they live. This platform carries in itself cultural, humanitarian, and business components; it gives an opportunity to present your country so that more tourists want to come there later. It is such a very “multi-layered matryoshka”.

– Attitudes towards representatives of other nations and states in Russia and in Europe today, to put it mildly, are ambiguous. The reasons are clear and it is hardly necessary to repeat them. Yes, and the word “globalization” does not always cause only positive emotions. Is it possible, in principle, to do so that children of different nations can live together in harmony, but at the same time do not lose, do not forget national peculiarities, national traditions, national culture?

– The activities of the Dialogue of Cultures Foundation, Ethnomir, are aimed at this. So that there is less aggression in the world, so that the borders become more transparent, but at the same time every nation, country and person retain their identity. That is, it is globalization with preservation of traditions.

Of course, the problems of migrants are largely related to the economy, because in fact people always go where it is better.





Not all of the Earth's territory is developing economically in the same way, there are leading countries, there are developing countries, and there are countries that are lagging behind. And, of course, the wisdom of the country's leadership is to pursue the right policy of engaging migrants in the sovereign field of their values. Many of these things were worked out in the 19-20th centuries, when Russia was still an empire. The dynamics of events has accelerated notably in recent years. It seems to me that both Europe and Russia find different versions of this compromise and harmony, so that people can assimilate, so that citizens who choose another country become its worthy citizens. They want to help them accept the values of the country where they came for some internal motives, but at the same time preserving the values of their homeland.

*– The concept of “man of the world” in the mouths of different people sounds different: some one approves it, someone condemns. “Homeland is where a person feels good,” some say, others believe that “he is useful there he was born.” Can you relate yourself to one of these “parties”, do you think that they are “both wrong” or does each of these opinions have its own “rational grain”?*

– It all depends on the desire and choice of a person. Of course, every person from birth has a desire to know both themselves and the whole world, and if they from childhood have enough patience to study, learn professions, sciences, languages, then they will feel comfortable anywhere in the world. But such breakthroughs are not given to everyone. It seems to me that both concepts are true. “He is useful there he was born” – it is because your small homeland raised you, educated, your parents live there, and of course you need to love it, you should always remember about it.

On the contrary, people who live in different countries, they are ready to agree and assimilate in many cultures. It is not easy, but it is possible. This speaks of their values, of their love for the Earth as a whole. If they are not aggressive, if they can easily agree with representatives of

many mentalities and cultures, “when in Rome, do as the Romans do”, if they are ready to accept this whole world and at the same time enrich it with their knowledge, their skills – this is very good, the earth needs a large number of such people. This is probably not easy, but it is an inevitable trend of the 21st century.

*– There are relationships between states, there are relationships between people, but there are also relationships between business representatives, which affect, among other things, all other relationships. How much does the Dialogue of Cultures promote the development of business contacts between Russia and other states, and vice versa, how much do cultural ties help business development?*

– The state is building everything for everyone, business is thinking about the economy, at the individual level, people want to communicate, make friends, open hearts. In the modern world, public diplomacy is a dialogue at the heart level. The World Cup in Russia is an example of it, when millions of people saw our country and were able to form their own views, rather than judgments imposed on them from outside. Therefore, all these connections are strong and – necessary.

A very serious aspect of our foundation is the dialogue between business and government, and not just between nations. Business, of course, is thinking about how to make money, but it is almost impossible without knowing the culture of the counterparty. If you cooperate with China, you need to know and respect their culture, if you work with Europe or America, you need to know and respect the culture of that state. Business protects its interests, but at the same time – builds relationships. Speaking, inter alia, in the interests of its country, it should also know, understand and respect the interests of its neighbors or counterparties.

The dialogue between business, between people and countries should be as simultaneous as possible. It is necessary to build an overall picture of friendship, good neighborliness and mutually beneficial interests.

Ideally, the interests of business, interests of citizens, interests of the country, of course, should coincide, and when these interests work simultaneously, then there will be no aggressive forms of interaction, the threat of wars will disappear, every country and every person will receive maximum benefit from their own picture of the world and from mutually beneficial exchange.



Today, the information field, to put it mildly, is not always positive. Therefore, one must be harmonious, calm, bring joy to friends and people around, be honest with the world, love one's country and love the whole world. It is necessary to build bridges of relations so that this world becomes kinder. So that the amount of aggression decreases, and the amount of joy and good increases.

In the 21st century, we have many human problems: this is the climate situation and environmental pollution – over the past 200 years we have made a real mess of things... Therefore, we must look for something common that unites us, and not try to be fixed on aggression. If this works out, then we will have a lot of strength to solve our problems. We will live decently, and will not conflict with our neighbors, and will save our entire planet, so that our descendants would not regret the fact that we now do here...

*Interview by Alexey Sokolsky*





## Считайте, что я не адвокат, а врач

Многие ли из нас, подписывая договор, внимательно читают его «от буквы до буквы»? А вот случаи, когда мелкий шрифт играет с нами злую шутку, к сожалению, не редки. И в этом случае помощь специалиста здесь совершенно не лишняя. Алекбер Караев оказывает квалифицированную юридическую помощь для эмигрантов из Азербайджана и других стран, которые сталкиваются с проблемами, приехав в Россию. «Отправьте мне копию договора, дайте я прочту и проверю, – говорит своим друзьям адвокат Караев. – Мы, юристы, обращаем внимание на такие вещи, которые простой гражданин не замечает. Многих проблем можно было бы избежать». Он считает, что при любых сделках, особенно в бизнесе, лучше заранее всё перепроверить.

**– Алекбер, что вы имеете в виду, говоря о возможных сложностях с договором, когда не было согласования с юристом?**

– Много подводных камней таится в пункте «ответственность». Порой только опытный глаз разглядит неладное.

**– Вы много работаете с эмигрантами, даёте бесплатные консультации по телефону. Действительно ли работает правило «легче предотвратить, чем вылечить»?**

– Совершенно верно. Люди приезжают в Россию из других стран, сталкиваются с проблемами, не зная законодательства принимающей страны. Я всегда говорю – нужно позвонить юристу, проконсультироваться. А что делают приезжие? Приходят ко мне уже после того, как возбудили уголовное или административное дело. В этом случае помочь сложнее.

**– С какими трудностями сталкиваетесь в работе с эмигрантами?**

– Есть проблемы в судебной системе России – долго выносятся решения. У меня в прошлом году в январе был случай. Я подал административно-исковое заявление в Коломенский городской суд Московской области. Дело рассмотрели только 8 июня. В этот день судья огласил резолютивную часть решения и сразу ушел в отпуск. Только в сентябре я вручил копию решения суда в Московский областной суд, чтобы обжаловать. Назначили заседание на ноябрь. В ноябре Московский областной суд отменил решение Коломенского городского суда и удовлетворил мой иск. Прошло еще несколько месяцев, до сих пор нет исполнения решения суда.

Представьте, сколько времени прошло. Эта часть судебной системы нуждается в доработке.

**– Как думаете, что приводит к такой неповоротливости правосудия? Как это можно изменить?**

– В данном случае нам часто отвечают: «У нас много работы, поэтому не успеваем». Возникает вопрос, почему не решается кадровый вопрос, ведь есть потребность в увеличении численности судей. Такая ситуация по всей России. Нужно поднимать эти вопросы, но зачастую никто не хочет портить отношения с властью.

**– С какими еще сложностями сталкиваетесь в ходе работы?**

– Я много работаю с иностранцами. Есть проблема с переводчиками, т.к. на эту работу приглашают в основном студентов. Не имея опыта, они не могут передать даже суть вопроса, не говоря уже о точном переводе. А ведь от этого зависят человеческие судьбы, ведь смысл сказанного имеет большое значение для суда.



Профессиональные переводчики не идут работать на предлагаемых условиях, потому что это низкооплачиваемая работа.

**– Вы специализируетесь на одном направлении?**

– Я работаю с уголовным правом и административными делами, а также гражданскими делами. Тем более в 2015 году издан новый кодекс об административном судопроизводстве. Теперь оспаривать решение исполнительного органа и представлять интересы гражданина может только юрист с высшим образованием.

Допустим, по отношению к супругу было принято решение о запрете на въезд. Раньше его жена могла написать заявление, взяв доверенность. А сейчас это может сделать только человек с высшим юридическим образованием. Поэтому услуга востребована.

**– Получается, супруга должна найти себе юриста-адвоката, чтобы он от имени ее супруга подал заявление?**

– Совершенно верно.

**– Положен бесплатный представитель? Или за это нужно платить?**

– По данным категориям нет бесплатных дел. Если у людей нет денег, то они обращаются в коллегия адвокатов, и тогда уже им могут предоставить специалиста, который будет этим заниматься.

**– Как привлекаете клиентов?**

– В основном по рекомендации. Наверное, заслужил доверие людей. Потому что в моей профессии всё построено на доверии.

**– Как его завоевать юристу?**

– Когда я встречаюсь в первый раз с клиентом, я объясняю: «Считайте, что я не адвокат, а врач, буду вас лечить. Расскажите мне, что у вас болит? Если вы мне скажете, что у вас болит нога, я начну лечить ногу. И если выяснится потом, что болело сердце, то я бессилен».

Когда нам доверяют, работать легче. Тогда мы можем гарантировать выигрыш. Если человек обманывает, а потом появляются факты, свидетельствующие об обратном, – доказательная база разрушается. Поэтому главный козырь адвоката – это войти в доверие своего клиента.

**– Есть дела, за которые вы не возьмётесь по своим личным убеждениям?**

– Да, есть. Я никогда не работал по изнасилованиям несовершеннолетних.

И еще, раньше часто похищали линии электропередач. Это квалифицируется как кража, а я это считал покушением на жизнь населения. Вот с такими людьми я тоже никогда не работал.

**– Бывает такое, что клиент вам неприятен?**

– Бывает. Я, как профессионал, на это не обращаю внимание. Если я включился, у меня глаза закрываются на все. Вижу только способы, как его «вытащить». Я уже сказал, адвокаты – как врачи, наша миссия – лечить всех.

**– У вас есть в профессии цель или миссия, ради которой живёте?**

– Банально, но я с детства мечтал стать адвокатом. В школе меня не любили учителя, потому что говорил правду. Мог встать, будучи учеником шестого класса, и раскритиковать завуча или классного руководителя. Всегда хотел быть честным. С юности понимал, что никогда никого не буду бояться, а стану действовать по закону и защищать слабых людей. По этой причине и стал адвокатом. В этом моя цель и миссия.

**– Помните свое первое дело?**

– Это было гражданское дело. И я представлял интересы одного из водителей в ДТП. Я получил удостоверение адвоката, и уже через два дня меня пригласили... Я хорошо помню это.

**– Какие ощущения у вас были?**

– Дело оказалось простым и не оставило эмоционального следа. А вот первый

серьёзный процесс, когда я фактически защищал троих людей.

Одного из фигурантов я опекал по соглашению, а у двоих других были адвокаты по назначению. Я видел, коллеги не хотят работать, видимо, из-за финансового интереса или его отсутствия. По этой причине пришлось защищать всех троих.

Знаете, молодой адвокат, действительно желающий помочь... Я знал, как выстроить защиту, и выиграл процесс. После этого получил много клиентов.

Следственный изолятор и следственный изолятор – это лучшее сарафанное радио. Слух о добросовестном адвокате быстро распространяется. И подследственные начинают писать родителям, родственникам, друзьям. Те уже ищут тебя.

После этой истории у меня был ажиотаж. Одновременно принял в работу 17-18 интересных дел. Представляете, столько людей откликнулись! Это был первый профессиональный успех

**– Каким словом вас чаще всего характеризуют друзья, клиенты, партнёры?**

– Неловко говорить о себе, но часто называют надёжным человеком.

Ольга Шапиренко



advokatkarayev@mail.ru,  
тел. +7 985 228 00 07



## Consider that I'm not a lawyer, but a doctor

How many of us, when signing a contract, carefully read it "from A to Z"? But cases where a small text plays with us a cruel joke, unfortunately, are not rare. And in this case, the help of a specialist is absolutely not superfluous. Alekber Karaev provides qualified legal assistance for immigrants from Azerbaijan and other countries that are experiencing problems in Russia. "Send me a copy of the contract, let me read it and check it," lawyer Karaev says to his friends. "We, lawyers, pay attention to such things that the ordinary citizen does not notice. Many problems could have been avoided." He believes that in any transactions, especially in business, it is better to recheck everything in advance.

– Alekber, what do you mean by speaking about possible difficulties with the contract when there was no agreement with a lawyer?

– A lot of pitfalls are hidden in the "responsibility" clause. Sometimes only an experienced eye sees something wrong.

– You work a lot with expatriates, give free consultations by phone. Does the "easier to prevent than cure" rule really work?

– Exactly. People come to Russia from other countries, face problems, not knowing the legislation of the host country. I always say you need to call a lawyer, to consult. And what are the clients doing? They come to me after a criminal or administrative case has been initiated. In this case, it is more difficult to help.

– What difficulties do you encounter in working with immigrants?

– There are problems in the judicial system of Russia – decisions take a lot of

time. I had a case in January of the previous year. I filed an administrative claim in the Kolomna City Court of the Moscow Region. The case was considered only on June 8. On this day, the judge announced the operative part of the decision and immediately went on holiday. Only in September, I handed a copy of the court decision to the Moscow Regional Court to appeal. They scheduled a meeting for November. In November, the Moscow Regional Court quashed the decision of the Kolomna City Court and fulfilled my claim. A few more months passed, there is still no enforcement of the court decision.

Imagine how much time has passed. This part of the judicial system needs some revision.

– What is the reason for such a clumsiness of justice, in your opinion? How can this be changed?

– In this case, they often answer: "We have a lot of work, so we do not have time." The question arises, why the personnel question is not solved, because there is a need to increase the number of judges. This situation is throughout Russia. These issues need to be raised, but often no one wants to spoil relations with the authorities.

– What other difficulties do you encounter in the course of work?

– I work mostly with foreigners. There is a problem with translators, since this work usually attracts students. Without experience, they cannot convey even the essence of the issue, not to mention the exact translation. But human destinies depend on this, because the meaning of what has been said is of great importance for the court.

Professional translators do not go to work on the proposed conditions, because it is a low-paid job.



– *Do you specialize in one area?*

– I work with criminal law and administrative cases, as well as civil cases. It is important to mention that in 2015 a new code on administrative proceedings was issued. Now only a lawyer with a higher education can challenge the decision of the executive body and represent the interests of a citizen.

For example, a decision was taken to ban entry in relation to a spouse. Previously, his wife could write a statement by taking a power of attorney. And now it can be done only by a person with a higher legal education. Therefore, the service is in demand.

– *It turns out that the spouse should find a lawyer so that he or she filed an application on behalf of her spouse?*

– Quite right.

– *Is there a free representative? Or does one have to pay for it?*

– There are no free cases for these categories. If people do not have money, then they turn to the bar and then they can provide them with a specialist who will do this.

– *How do you attract clients?*

– Mostly by recommendation. Probably we have earned the trust of people, because everything is built on trust in my profession.

– *How can a lawyer build reputation?*

– When I meet with a client for the first time, I explain: “Consider that I’m not a lawyer, but a doctor, I will treat you. Tell me what hurts you? If you tell me that your leg hurts, I will begin to heal your leg. And if it turns out later that you had problems with heart, then I am powerless.”

It is easier to work when we are trusted. Then we can guarantee a positive result. If a person is deceiving, and then facts that indicate the opposite appear – the evidence base is destroyed. Therefore, the main trump card of a lawyer – is to gain the confidence of his client.

– *Are there cases which you do not take on because of your personal convictions?*

– Yes. I have never worked on juvenile rape cases.

Also, there were often cases connected with abducted power lines. This qualifies as a theft, and I considered it an attempt on the life of the population. I have never worked with such people either.

– *Does it happen that the client is unpleasant to you?*

– It happens. I’m a professional and do not pay attention to this. If I turn on, my eyes close to “everything”. I see only ways how to solve the problem. I have already said, lawyers are like doctors, our mission is to treat everyone.

– *Do you have a goal or mission which you live for?*

– Trite, but I dreamed of becoming a lawyer from childhood. At school, my teachers didn’t like me because I was telling the truth. I could stand up being a sixth year student and criticize a head teacher or a class teacher. I always wanted to be honest. From my youth I understood that I would never be afraid of anyone, but would begin to act according to the law and protect weak people. That’s why I became a lawyer. This is my goal and mission.

– *Do you remember your first case?*

– It was a civil case. And I represented the interests of one of the drivers in the accident. I received a lawyer’s certificate and two days later I was invited... I remember that well.

– *What feelings did you have?*

– The case turned out to be simple, and left no emotional mark. But I can highlight the first serious case, when I actually defended three people.

I took care of one of the defendants by agreement, while the other two had court-appointed lawyers. I saw that my colleagues do not want to work, apparently because of financial interest, or lack of it. For this reason, all three had to be defended. You know, a young lawyer, really willing to help...

I knew how to build a defense and won the process. After that, I got a lot of customers.

Pretrial detention facilities and trial centers are the best word of mouth. Hearing about a conscientious lawyer quickly spreads. And the defendants begin to write to parents, relatives, friends. They are already looking for you.

After this story, I had a stir. I got 17-18 interesting cases at the same time. Imagine how many people responded. It was the first professional success.

– *How do your friends, customers, partners most often characterize you?*

– It is embarrassing to talk about yourself, but they often call me a reliable person.





# САБИТ АЛИЕВ:

*«У нас, по сути,  
очень сложная  
и важная работа»*

**К**линики Centr-Estet уже давно зарекомендовали себя на рынке стоматологических услуг Москвы как надежные учреждения, где оказывают квалифицированную помощь. При этом несколько за кадром остается их основатель и бессменный руководитель Сабит Алиев, человек интересный, одаренный и разносторонний. О работе, взглядах на жизнь и о своих серьезных увлечениях он рассказал корреспонденту Russian Business Guide.

## САБИТ АЛИЕВ

Стоматолог-хирург, основатель и руководитель компании Centr-Estet, специализирующейся на хирургической и эстетической стоматологии. Родился в 1977 году в селе Карабаглы Сальянского района Республики Азербайджан, высшее образование получил на факультете стоматологии Азербайджанского медицинского университета, стажировался в университетах Германии и Австрии. С 2005 года живет и работает в Москве, в свободное время пишет книги, рассказы и повести. С 2016 года является членом Союза российских профессиональных литераторов.

– Сабит, в вашей биографии указано, что вы врач и писатель – сочетание, как у Чехова. Как вам удастся совмещать писательскую деятельность с основной работой? Откуда взялась эта тяга?

– Я всегда любил читать, и только потому, что люблю русскую классику и хотел ее читать в оригинале, выучил русский язык. На мой взгляд, сейчас я неплохо говорю и пишу.

Эгоизм чистой воды. Жажда выглядеть умнее, желание, чтобы о тебе говорили, помнили после твоей смерти...

Для меня было бы лицемерием не считать это мотивом. Но писатели не одни. Мы делим это чувство с художниками, политиками и бизнесменами. Почти каждый человек примерно в тридцать пять лет утрачивает личные амбиции и начинает жить, в основном, для других, мало-помалу задыхаясь от необходимой для жизни работы. Но среди них всегда

есть меньшинство упрямых одаренных, которые полны решимости прожить свою жизнь до конца, и все писатели принадлежат именно к этому типу. Ведь жизнь – это короткий отрезок времени, и после нас хоть что-то должно остаться.

Ещё писательство меняет человека. Ты становишься больше слушателем, нежели лектором.

Писатель пишет не только когда сидит за рукописью, он пишет всегда. Сюжеты беру из жизни, это мои мысли и наблюдения. Голова все время ищет сюжеты, личности, образы, фигуры, черты характера у окружающих тебя людей. Как я везде успеваю? Встаю в 5-6 часов утра, и у меня есть два часа на чтение и писательскую деятельность перед работой.

– С чем было связано ваше решение уехать учиться в Европу?

– Человек всегда должен чему-то



учиться. Учеба на самом деле – это самая трудная работа, и поэтому не все могут ею заниматься. Смотреть телевизор и ничего не делать легче всего, а работать над собой – тяжелый труд. Я поехал в Германию, т.к. считаю, что именно там дают самое лучшее образование, и, соответственно, окончив курсы по имплантации во Франкфуртском университете, я в три-четыре раза повысил свою квалификацию.

Дальше была Вена, туда я ездил на курсы дважды, и это тоже было чрезвычайно полезно для моего профессионального роста. В одно из посещений нас учили оперировать на трупах. Лектор показывал, как нужно оперировать, ставить имплантат, ушивать, и мы сразу же повторяли все его действия сами. Это совершенно другое ощущение, которое запоминается на всю жизнь и меняет одновременно всю структуру работы. Нас учили в одной плоскости, а мы в условиях, приближенных к реальным, увидели свою работу с другой точки зрения. Прошло уже много лет, и я понимаю, что очень хорошо поступил, что тогда решил поехать на учебу. Стоит она дорого, учиться было сложно. Я с другом решил покинуть родные места, чтобы оказаться в незнакомой стране в полной неизвестности, но полученные знания и опыт оказались бесценными, они того стоят.

**– Вам не поступали предложения остаться в Европе?**

– С полученными сертификатами я могу там работать, но причин это делать не было, тем более что я, если честно, очень люблю Москву, и мне здесь хорошо. Я не хочу ее менять ни на какой другой город. И, наверное, это смешно, но я воспринимаю ее как родное место, мне кажется, что где-то здесь есть двор, в котором я родился, школа, в которую ходил, и друзья, с которыми мы просто по какой-то причине не можем встретиться. Такое чувство узнавания, что это именно мой город.

**– Много ли времени отнимает клиника? Как отдыхаете от дел?**

– Под моим руководством работает 16 врачей без учета другого медперсонала. И это очень сложное и ответственное дело – возглавлять организацию. Всегда нужно быть рядом, чтобы чем-то помочь, подсказать, иногда даже поругать. На это уходит много времени. Раньше у меня было три клиники, но, когда я понял, что у меня больше ни на что не хватает времени и что я не могу плотно контролировать качество услуг, которые они предоставляют, потому что не успеваю это делать физически, сократил их количество до двух. Это облегчило мне жизнь. Также до определенного момента я работал не только в будни, но и по

воскресеньям. Лет пять уже как отошел от этой практики, и в течение оставшейся недели выхожу либо на полные дни, либо на половину рабочего дня.

Чтобы отдохнуть от работы и избежать морального выгорания, занимаюсь спортом и путешествую. Очень люблю Европу, особенно Германию и Австрию, хорошо отношусь к Испании, мне нравится Турция, хотя, по большому счету, не меньше нравится и Россия, и, конечно, родной Азербайджан, где я часто бываю, навещая родителей. Я считаю, что смысл жизни – не в зарабатывании денег. Если ты все свое время тратишь на работу и не получаешь от нее удовлетворения, да еще и устаешь – значит, что-то идет не так. Нужно работать, чтобы жить, а не наоборот. Собственно, как я уже сказал, это была одна из причин, почему я закрыл третью клинику.



**– Вы упомянули, что одной из причин ее закрытия были сложности с контролем качества услуг. Расскажите, пожалуйста, об этом подробнее.**

– Все очень просто. В медицине мы имеем дело с жизнью и дальнейшей судьбой людей, и каждый из нас отвечает за жизнь человека. Мы зависим от своей работы, причем не только в финансовом плане. Врачи на своем месте работы делают карьеру. И нужно, чтобы у клиники и врачей была хорошая репутация. Когда я понял, что не справляюсь с тремя объектами одновременно, одну закрыл, чтобы точно знать, что оставшиеся две все делают по высшему разряду.

Кстати, хочу отметить, что вопрос репутации очень важен. Наглядный пример – база клиентов, которая набралась у нас за 14 лет работы. Это все люди, которые пришли к нам через сарафанное радио. Не было массовой рекламной кампании, мы не кричали о себе на каждом углу. Пациенты идут, потому что слышат о нас позитивные отзывы от своих родных, знакомых и друзей.

**– Если говорить о ваших коллегах в Москве, много ли среди них специалистов вашего уровня?**

– В дентальной имплантации очень много достойных, грамотных врачей высочайшего уровня квалификации. Хотя надо уточнить, что каждому пациенту, довольному тем, как его лечат, кажется, что его доктор лучший. Ко мне нередко приходят пациенты и говорят, что я самый лучший врач в Москве. Я всегда отвечаю, что я не самый лучший, я – один из лучших. Просто самого лучшего врача нет, каждый из нас чем-то лучший.

В то же время, к сожалению, есть много бессовестных врачей, которые обманывают своих пациентов. В России стоматология стала бизнесом, и на проблемы людей во многих клиниках смотрят не с желанием помочь, а с намерением взять побольше денег, забывая при этом о качестве. Это печально.

**– С вашей точки зрения, как можно это искоренить? Или у данной проблемы нет решения, кроме как повысить моральный уровень врачей?**

– В России по закону за содеянное отвечает не конкретный врач, а юридическое лицо. Если есть врачебная ошибка (ошибаются, кстати, все врачи), а точнее сказать, халатность, он, получается, не несет за нее ответственности. Сегодня такой врач работает у меня, а завтра – у вас. По сути, он ничем особо не рискует. На западе у каждого врача есть своя лицензия. Если выявляется факт его халатности по отношению к лечению пациента, его же и наказывают. Это кардинально все меняет. Но в России пока такого нет.

**– Есть ли отличия в услугах, которые представляют ваши клиники, от услуг конкурентов?**

– Мы работаем по франкфуртскому протоколу, согласно которому к нам утром может прийти человек совсем без зубов, а после операции, вечером, он уходит уже с зубами. В Германии нас учили именно этому. Основной посыл этого метода – пациент всегда должен быть с зубами. На верхней челюсти ставится не менее семи имплантов, на нижней – минимум шесть. С опорой на них делают временные пластмассовые коронки, которые через 3-6 месяцев меняют на основную конструкцию. Это была рево-



люционная технология, которую придумали, собственно, во Франкфурте-на-Майне. До того немедленную нагрузку на импланты не давали.

**– Что вас побудило открыть свою фирму?**

– Плох тот солдат, который не хочет стать генералом. Я, начав работать, уже знал, что буду делать дальше. Вообще я люблю планировать, поэтому решил тогда, что через три года открою свое дело. Через три не вышло, открыл через пять. Главное – ставить цель и идти к ней. Как говорил великий Достоевский: «Жизнь задыхается без цели».

**– Как обстояло дело с поисками кадров?**

– Хороших сотрудников найти непросто, но мне всегда везет. Мои врачи – люди с совестью, грамотные специалисты, администрация и прочий персонал – им под стать. В таком деле важна интуиция. Ты смотришь на человека и видишь, сможет он делать своё дело или нет. Я считаю, что интуиции нужно верить.

**– Когда вы бываете в Азербайджане, сравниваете ли уровень качества стоматологических услуг там и здесь?**

– Не люблю ничего сравнивать, но отвечу на ваш вопрос. Я не могу сказать, что они чем-то отличаются. Как и здесь, там есть хорошие и плохие врачи и клиники.

**– Возникают ли у вас когда-нибудь мысли вернуться в Баку и открыть дело там?**

– Нет, как я уже сказал, я люблю Москву. Несмотря на то, что родители мои азербайджанцы, я немного русский. Мне нравится здесь, я люблю Матушку Россию. Пока и в мыслях нет куда уезжать. Россия – многонациональная страна, и я здесь свой.

**– Что вам интересно в вашей профессии? Как вы в нее попали?**

– В моем роду все врачи, во мне течет кровь лекаря. Отец – педиатр, дядя – стоматолог, братья тоже врачи. Жена окончила Сеченовскую академию по специальности «гинеколог».

С детства люблю хирургию и мечтал стать хирургом, но не вышло – попал в стоматологию. И в итоге не пожалел об этом, так как стал заниматься хирургией. Я люблю то, что я делаю, мне нравится трудиться, это очень интересная работа. Ещё я люблю создавать голливудскую улыбку. Особенностью современного общества является необходимость здоровой, белоснежной улыбки. Сегодня это является важным показателем состоятельности, уровня жизни и успеха обладателя. Вот почему виниры так популярны среди звезд Голливуда, которые ценят имидж и образ в качестве основы успешной карьеры.

**– Какие услуги ваших клиник наиболее востребованы?**

– Мои основные пациенты – это мечтающие отбелить зубы женщины в возрасте от 20 до 40 лет. Женщин от 40 до 90 лет интересуют функциональные качества, чтобы ими можно было жевать. По моему наблюдению, им эстетика уже не настолько важна.

При этом забавно, что практически каждая из них упоминает, что у нее повышенная чувствительность. А у меня возникает впечатление, что они все друг друга знают и дают советы, что говорить при первом посещении.

**– Есть ли какие-то мысли, которые регулярно посещают вас во время работы?**

– Когда пациенты идут к нам, они боятся. Наверное, это естественное состояние человека. Какое посещение по счету, неважно – ничего не меняется. Я заметил, что даже уже будучи знакомыми со мной, пациенты, приходя на прием ко мне из одной клиники в другую, все равно волнуются. Побороть это почти невозможно.

А ещё хочу подчеркнуть, что стоматология более интимна, чем некоторые другие отрасли медицины. Пациенты начинают нам доверять, и иногда это принимает необычные формы. Например, у меня была пациентка, уже в возрасте, которая как-то пришла ко мне на прием с результатом биопсии от врача-онколога и попросила разъяснить, что там написано. Она хотела из моих уст услышать свой диагноз.

**– Какой самый частый задаваемый вопрос от пациентов?**

– Пациенты всегда спрашивают, как правильно чистить зубы, чтобы они не болели. На первом месте среди причин болезней зубов стоит генетическая предрасположенность.

А чистить зубы все мы должны около трех минут, два раза в день, а не 10-15 секунд, как это делают почти все.

**– Что собираетесь делать в ближайшем будущем в плане творчества?**

– Месяц назад вышел мой рассказ, девятый по счету, «Путь к слову». Он вошел в сборник «Книга рассказов Москвы». Полгода назад я начал писать новый роман, действие его происходит в Азербайджане. Надеюсь, что к концу года он будет завершен. В других книгах – «Чужой дом» и «Долгая дорога домой» – действие происходит и в Москве, и в Азербайджане. Сейчас на английский язык переводятся все мои рассказы, и в ближайшем будущем они появятся в сети Amazon.

**– Следите ли вы за развитием отношений между Азербайджаном и Россией?**

– Слежу и очень переживаю. В советское время на границе РСФСР и Республики Азербайджан висела табличка с цитатой, приписываемой Нариману Нариманову. Она гласила: «Вечное счастье Азербайджана – находиться под боком у России». Я полностью с ними согласен. Нельзя жить рядом с Россией и не знать ее языка, культуры и традиций, только вместе с ней можно добиться успеха. Я считаю, что нынешняя политика Азербайджана верная. Очень уважаю Ильхама Алиева, он поистине грамотный человек, а я таких считаю сверхлюдьми.

Ульяна Кухтина







# SABIT ALIYEV:

*"We have, in fact, a very difficult and important work"*

Centr-Eстет clinics have long established themselves in the Moscow dental services market as reliable institutions that provide qualified assistance. At the same time, their founder and permanent leader Sabit Aliyev, an interesting, talented and versatile person, remains somewhat behind the scenes. He told the Russian Business Guide correspondent about his work, views on life and his serious hobbies.

## SABIT ALIYEV

Mr Aliyev is a dental surgeon, the founder and director of Centr-Eстет, a company specializing in surgical and aesthetic dentistry. He was born in 1977 in the village of Karabagly of the Salyan region of the Republic of Azerbaijan, received a higher education at the Faculty of Stomatology of Azerbaijan Medical University, and trained at universities in Germany and Austria. Since 2005 he has been living and working in Moscow, in his free time he writes books, stories and novels. Since 2016 he is a member of the Union of Russian Writers.

– Mr Aliyev, in your biography it is indicated that you are a doctor and a writer – a combination, like Chekhov. How do you manage to combine writing with the main work? Where did this interest come from?

– I always loved to read, and I learned Russian because I like Russian classics and wanted to read it in the original. In my opinion, now I speak and write well.

It is simple selfishness. It is the thirst to look smarter, the desire to be talked about, remembered after your death...

For me, it would be hypocrisy not to consider this a motive. But the writers are not alone. We share this feeling with artists, politicians and businessmen. Almost every person at about thirty-five years loses personal ambitions and begins to live, mainly for others, little by little, suffocating from the work necessary for life. But among them there is always a minority of stubborn gifted people who are deter-

mined to live their lives to the end, and all writers belong to this type. After all, life is a short period of time, and at least something must remain after us.

Also, writing changes a person. You become more of a listener than a lecturer.

A writer does not write only when he is working under a manuscript, he always writes. I take plots from life, these are my thoughts and observations. The head is always looking for plots, personalities, images, figures, character traits from people around you. How do I do everywhere? I get up – at 5-6 am, and I have two hours to read and write before work.

– What was the reason for your decision to leave to study in Europe?

– A person must always learn something. Studying, in fact, is the most difficult work, and therefore not everyone can do it. Watching TV and doing noth-



ing is the easiest occupation, and working on yourself is a hard work. I went to Germany, because I believe that it is there that they give the best education, and, accordingly, after graduating from the implantation courses at the University of Frankfurt, I improved my qualifications three or four times.

Vienna was next, I went where to the courses twice, and this, too, was extremely useful for my professional growth. During one of our visits, we were taught to operate on corpses. The lecturer showed how to operate, put in an implant, take in, and we immediately repeated all these actions. This is a completely different feeling, which is remembered for a lifetime and changes the whole structure of work at once. We were taught in one plane, and we, in conditions close to real, saw our work from another point of view. Many years have passed, and I understand that I did very well, that then I decided to go to study. It is expensive, it was difficult to learn. My friend and I decided to leave our native places to be in an unfamiliar country in complete obscurity, but the knowledge and experience turned out to be invaluable, they are worth it.

– Have you received offers to stay in Europe?

– I can work there with the certificates received, but there was no reason to do it, especially since I honestly love Moscow very much, and I feel good here. I do not want to change it to any other city. And, probably, it is ridiculous, but I perceive it as a native place, it seems to me that

somewhere there is a yard in which I was born, a school I went to, and friends with whom we simply cannot meet for some reason. There is such a feeling of knowing that this is exactly my city.

– How much time does the clinic take? How do you relax from work?

– There are 16 doctors and other medical staff under my leadership. And this is a very difficult and responsible business – to head the organization. You should always be there to help, suggest, sometimes even scold. It takes a lot of time. I used to have three clinics, but when I realized that I no longer had enough time for anything and that I couldn't tightly control the quality of the services they provide, because I didn't have time to do this physically, I reduced them to two. It made my life easier. Also, until a certain point, I worked not only on weekdays, but also on Sundays. For five years already, I have both departed from this practice, and during the remaining week I work either for a full or half a working day.

I go in for sports and travel to take a break from work and avoid moral burn-out. I love Europe very much, especially



Germany and Austria, I have good attitude towards Spain, I like Turkey, although, by and large, I like Russia as much, and, of course, my native Azerbaijan, where I often visit my parents. I believe that the meaning of life is not making money. If you spend all your time at work and do not get satisfaction from it, and even get tired – it means that something is going wrong. We need to work to live, not vice versa. Actually, as I said, this was one of the reasons why I closed the third clinic.

– You mentioned that one of the reasons for its closure was the difficulty with controlling the quality of services. Please tell us more about it.

– Everything is very simple. In medi-

cine, we are dealing with the life and further fate of people, and each of us is responsible for human life. We depend on our work, and not only financially. Doctors at their place of work make a career. And it is necessary that the clinic and doctors have a good reputation. When I realized that I could not cope with three objects at the same time, I closed one in order to know for sure that the remaining two are doing everything at the highest level.

By the way, I want to note that the issue of reputation is very important. A good example is the customer base, which we have accumulated over 14 years of work. These are all the people who came to us through word of mouth. There was no massive advertising, we did not shout about ourselves at every corner. Patients come because they hear positive feedback about us from their relatives, acquaintances and friends.

– If we talk about your colleagues in Moscow, how many of them are specialists of your level?

– In dental implant surgery there are a lot of worthy, competent doctors of the highest qualification level. Although it is necessary to clarify that for each patient, satisfied with the level of treatment, it seems that their doctor is the best. Patients often come to me and say that I am the best doctor in Moscow. I always answer that I am not the best, I am one of the best. There is no one best doctor, each of us is better in something.

At the same time, unfortunately, there are many unscrupulous doctors who cheat on their patients. In Russia, dentistry has become a business, and people in many clinics are not looking at the problems of people with a desire to help, but with the intention of taking more money, while forgetting about quality. It is sad.

– From your point of view, how can it be eradicated? Or this problem has no solution, except to raise the moral level of doctors?

– In Russia, according to the law, it is not a specific doctor who is responsible for his deed, but a legal entity. If there is a medical mistake (by the way, all doctors make mistakes), or rather, negligence, a doctor, it turns out, is not responsible for it. Today, such a doctor works for me, and tomorrow for you. In fact, they do not particularly risk anything. In the west, each doctor has their own license. If the fact of their negligence in relation to the treatment of the patient is revealed, they are also punished. It radically changes everything. But in Russia there is no such thing yet.

– Are there any differences in the services that your clinics offer from those of competitors?

– We work under the Frankfurt Protocol, according to which a person with no teeth can come to us in the morning,



and after the operation, in the evening, he or she leaves with their teeth. In Germany, we were taught exactly this. The main message of this method is that the patient should always have teeth. At least seven implants are placed on the upper jaw, at least six on the lower jaw. Based on them, temporary plastic crowns are made, which in 3-6 months are replaced with the main structure. It was a revolutionary technology that was invented, in fact, in Frankfurt. Until then, the immediate load on the implants was not given.

– *What prompted you to open your company?*

– A soldier who does not want to become a general is bad. When I started working, I already knew what I would do next. In

– *Do you ever have an idea to return to Baku and start business there?*

– No, as I said, I love Moscow. I, despite the fact that my parents are Azerbaijanis, I am a little bit Russian. I like it here, I love Mother Russia. While in the mind there is no going anywhere. Russia is a multinational country, and I feel here at home.

– *What are you interested in your profession? How did you get into it?*

– All in my family are doctors, the blood of doctor flows in me. My father is a pediatrician, my uncle is a dentist, brothers are also doctors. My wife graduated from the Sechenov Academy with a degree in gynecology.



general, I like to plan, so I decided then that in three years I would open my own business. The plan for three years did not work out, it took me five years to open my business. The main thing is to set a goal and go to it. As great Dostoevsky said: "Life chokes without a goal."

– *How do you search personnel?*

– Good employees are not easy to find, but I am always lucky. My doctors – people with conscience, competent specialists, the administration and other staff match them. In this case, intuition is important. You look at a person and see if he can do his job or not. I believe that intuition must be believed.

– *When you go to Azerbaijan, do you compare the quality level of dental services here and there?*

– I do not like to compare anything, but I will answer your question. I cannot say that they are somehow different. Like here, there are good and bad doctors and clinics.

Since childhood, I love surgery and dreamed of becoming a surgeon, but it did not work out – I got into dentistry. And in the end I did not regret it, since I became engaged in surgery. I love what I do, I like to work, this is a very interesting job. I also like to create a Hollywood smile. A feature of modern society is the need for a healthy, snow-white smile. Today it is an important indicator of prosperity, standard of living and success of the owner. That is why veneers are so popular among Hollywood stars who value image as the basis of a successful career.

– *What services of your clinics are the most popular?*

– My main patients are women from 20 to 40 years old who want to whiten their teeth. Women from 40 to 90 years are interested in functional qualities so that they can chew. According to my observation, aesthetics are no longer so important for them.

At the same time, it's funny that almost every one of them mentions that she

has an increased sensitivity. And I have the impression that they all know each other and give advice on what to say during your first visit.

– *Are there any thoughts that regularly visit you during work?*

– When patients come to us, they are afraid. This is probably the natural state of a person. It does not matter how many visits they had – nothing changes. I noticed that even when they were already familiar with me, patients, when they come to me for an appointment from one clinic to another, they still worry. It is almost impossible to overcome.

And I also want to emphasize that dentistry is more intimate than some other branches of medicine. Patients begin to trust us, and sometimes it takes unusual forms. For example, I had a patient, already at the age, who somehow came to me at the reception with the result of a biopsy from an oncologist and asked me to clarify what is written there. She wanted to hear her diagnosis from me.

– *What is the most frequently asked question from patients?*

– Patients always ask how to properly brush their teeth so that they do not hurt. In the first place among the causes of dental diseases is genetic predisposition.

And we all have to brush our teeth for about three minutes, twice a day, and not 10-15 seconds, as almost everyone does.

– *What are you going to do in the near future in terms of creativity?*

– A month ago, my ninth story came out *Way to the Word*. It entered the book of Moscow stories collection. Six months ago, I began to write a new novel, its action takes place in Azerbaijan. I hope that by the end of the year it will be completed. In other books, *Stranger's House* and *Long Way Home*, the action takes place in Moscow and Azerbaijan. Now all my stories are being translated into English, and they will appear on the Amazon network in the nearest future.

– *Do you follow the development of relations between Azerbaijan and Russia?*

– I keep track of it and I'm very worried. In Soviet times, a plate with a quote attributed to Nariman Narimanov hung on the border of the RSFSR and the Republic of Azerbaijan. It read: "The eternal happiness of Azerbaijan is to be near Russia." I totally agree with them. You cannot live near Russia and not know its language, culture and traditions, only with it you can achieve success. I believe that the current policy of Azerbaijan is correct. I respect Ilham Aliyev very much, he is a truly literate person, and I consider such people to be supermen.

*Ulyana Kukhtina*



# РУСТАМ ЗЕЙНАЛЛЫ ГОТОВИТ «ШЕРОН» К ПАРИЖУ

Рустам Зейналлы и его группа «Шерон» по популярности в Азербайджане вполне сопоставима с нашим «Премьер-министром» или Umrman. Рустам полюбил музыку с детства. Обучился игре на струнных инструментах в средней специальной музыкальной школе имени Бюль-Бюля. В дальнейшем окончил Бакинскую музыкальную академию и Народную консерваторию и сегодня «творит» в разных музыкальных направлениях.

Рустам вокалист, аранжировщик, композитор, который 18 лет назад стал участником «Шерон» и за это время «вырос» до руководителя коллектива. Он автор более 100 песен, 30 работ по инструменталу. Кроме того, он аранжировщик и дирижер концертов. Так, его авторству принадлежат концерты Ферганы Гасымовой – дочери Алима Гасимова. Большое место в сегодняшней работе занимает студийная «суета», где помимо прочих проектов, Рустам и его команда готовят альбом легендарного азербайджанского певца Акифа Исламзаде, чьи произведения входят в культурный золотой фонд Азербайджана.

История Акифа потрясает. После звёздного шествия по азербайджанскому олимпу шоу-бизнеса, он потерял голос. Это было 30 лет назад. Творческая пауза длится по сей день. В связи с этим Рустам Зейналлы работает над уникальным проектом: он с единомышленниками соединяет голос певца из разных альбомов прошлых лет, очищает от старой аранжировки и делает авторскую обработку. Иными словами, команда подарит слушателям новый альбом Акифа Исламзаде, придав современное звучание любимым хитам. В сборник уже вошли восемь композиций.

Что касается группы «Шерон», она готовится взять новую высоту. Рустам, как её руководитель и творческий вдохновитель, работает над собственным альбомом.



В одном из интервью он сообщил о планирующихся проектах, среди которых дуэты с несколькими коллегами по цеху. Правда, он не назвал имен, заметив, что исполнители будут из числа заслуженных артистов.

Основателем и продюсером «Шерон» является известный композитор Азербайджана Вагиф Герайзаде, которого участники считают учителем. Состав группы несколько раз менялся, но кос-

так остался прежним. Ребята работают в жанре поп-музыки, делают синтез фольклора с другими жанрами, пропагандируют национальную классическую музыку Азербайджана, основанную на мугаме. Рустам прекрасно играет на таре и знает мугам. А также работает с современными направлениями, миксуя их в неожиданные формы.

Вагиф Герайзаде рассказал о некоторых проектах Рустама в рамках студий-





Одно из ближайших знаковых событий, к которому готовится группа «Шерон», – это сотрудничество с известным французским гитаристом в рамках фестиваля популярной музыки в Париже. Сейчас в Баку идут переговоры, чтобы задействовать команду «Шерон» в этом уникальном проекте. Это будет игра в дуэте и в трио, с использованием национальных инструментов, с национальным азербайджанским таром. Получится синтезированная музыка: гитарист – француз, а на таре сыграет Рустам и другие музыканты в составе группы «Шерон». Это мероприятие планируется летом.

Такой опыт интересен с точки зрения музыковедческого подхода и понимания восточной музыки с позиции европейца. Какая получится подача в европейской темперации, особенно когда играют люди, знающие и ту, и другую музыку, – в этом уникальность и непредсказуемость.

*Ольга Шапиренко*

МУЃАМ (АЗЕРБ. MUĞAM), ИЛИ МУГАМА́Т (АЗЕРБ. MUĞAMAT) – МНОГОЧАСТНОЕ ВОКАЛЬНО-ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЕ ПРОИЗВЕДЕНИЕ, ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ЖАНРОВ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ ТРАДИЦИОННОЙ МУЗЫКИ

ной работы: «К нам поступают заявки от молодых исполнителей, с которыми мы также будем сотрудничать, готовить певцов к конкурсам и фестивалям различного ранга, предоставлять им студийную запись, помогать в продвижении, чтобы они достойно представляли студию «Шерон».

Рустам Зейналлы строит амбициозные планы в отношении группы и ищет новые грани творческого сотрудничества. Одна из подобных задумок – это желание развиваться в сторону музыкального оформления для кинофильмов и сериалов Азербайджана и Турции. Опыт есть, он уже украсил своими композициями и стал музыкальным автором для фильмов «Qaragöz», «Qulyabanı», «Дмитриев 86», «Çat karı aşk». А также примером подобной коллаборации стала приключенческая комедия «Kəklikotu» производства студии Cinemazadeh. В саундтреке «Дэт» композитором выступил Рустам Зейналлы.





## RUSTAM ZEYNALLI PREPARES SHERON FOR PARIS

Rustam Zeynalli and his group Sheron in popularity in Azerbaijan are quite comparable to our Premier-Ministr or Umazrman. Rustam loved music since childhood. He learned to play stringed instruments at the Bulbul Specialized Secondary Music School. Later he graduated from the Baku Academy of Music and the National Conservatory and today he creates in different musical directions.

Rustam is a vocalist, arranger, composer, 18 years ago he became a member of Sheron and during this time “grew” to the head of the group. He is the author of more than 100 songs, 30 works on the instrumentals. In addition, he is an arranger and conductor of concerts. So, he is the author of concerts of Farghana Qasimova – the daughter of Alim Qasimov. A significant place in today’s work is taken by the studio “vanity”, where, among other projects, Rustam and his team is preparing the album of the legendary Azerbaijani singer Akif Islamzade, whose works are included in the cultural gold fund of Azerbaijan.

The story of Akif is amazing. After his success in the Azerbaijani show business, he lost his voice. That was 30 years ago. The creative pause lasts to this day. In this regard, Rustam Zeynalli is working on a unique project: together with like-minded people he connects the voice of the singer from different albums of past years, clears the old arrangement, and does the author’s processing. In other words, the team will give listeners a new album by Akif Islamzade, giving a modern sound to their favorite hits. The album already includes eight songs.

As for the group Sheron, it is prepar-



ing to take a new height. Rustam, as the leader and creative mastermind, is working on its own album. In one of the interviews, he reported on planned projects, among which are duets with several colleagues. True, he did not give the names, noting that the performers will be the honored artists.

The founder and producer of Sheron is the well-known composer of Azerbaijan Vagif Gerayzade. The group members consider him to be a teacher. The composition of the group changed several times, but the core remained the same. The guys work in the genre of pop music, make a synthesis of folklore with other genres, promote the national classical music of Azerbaijan, based on mugam. Rustam perfectly plays tar and knows mugam. He also works with modern trends, mixing them into unexpected forms.

Vagif Gerayzade told about some of the projects of Rustam in the framework of studio work: “We receive applications from young performers, with whom we will also cooperate, prepare singers for competitions and festivals of various ranks, provide them with studio recording, help them to promote the studio Sheron.

Rustam Zeynalli is building ambitious plans for the group and is looking for new facets of creative collaboration. One of these ideas is the desire to develop in the direction of music for movies and TV shows of Azerbaijan and Turkey. There is an experience, he has already presented his compositions and became a composer for the films: Qaragöz, Qulyabanı, Dmitriev 86, Çat kapı aşk. The adventure





comedy *Kəklikotu* produced by the studio Cinemazadeh was an example of such a collaboration too. Rustam Zeynalli was the composer of the *Dəm* soundtrack.

One of the next significant events for which the Sheron band is preparing is the collaboration with a famous French guitar player during the festival of popular music in Paris. Now negotiations are underway in Baku to engage the Sheron team in this unique project. It will be a duet and trio show, using national instruments, with a national Azerbaijani tar. The result will be synthesized music: the French guitarist, Rustam and other musicians of Sheron will play the tar. This event is planned in the summer.

Such an experience is interesting from the point of view of a musicological approach and understanding of Eastern music from a European perspective. What will be the flow in the European temperament, especially when people who know both that and other music – this is the uniqueness and unpredictability.

*Olga Shapirenko*



MUGHAM (AZERB. MUĞAM) OR MUGAMAT (AZERB. MUĞAMAT) IS A MULTI-PART VOCAL-INSTRUMENTAL WORK, ONE OF THE MAIN GENRES OF AZERBAIJANI TRADITIONAL MUSIC.





# МЕЧТА КАК ДВИГАТЕЛЬ УСПЕХА

Успешный энергичный человек всегда вызывает интерес и повышенное внимание. Как ему удастся добиваться высоких результатов в своей деятельности, чем он живет, где черпает силы, какой жизненной философии придерживается — вот лишь часть вопросов, на которые люди хотят знать ответ. Приподнять завесу тайны нам помогает Агиль Аджалов — общественный деятель, спортсмен, в недавнем прошлом — глава Федерации алпагута (древнего тюркского единоборства) Азербайджана, а с 2018 года — президент Евразийской федерации комбат джиу-джитсу.



– Агиль, чем вам запомнился прошедший год? Был ли он для вас успешным?

– Это время было для меня крайне удачным. Я получил приглашение возглавить Евразийскую федерацию комбат джиу-джитсу и стал ее президентом, это очень почетно для меня как для спортсмена и как для представителя моей страны. В составе федерации сейчас 20 стран, в ближайшее время их станет больше.

Я не могу передать, какая это гор-

дость и ответственность — представлять свой народ на международном уровне, а заодно вносить вклад в мировой спорт, пропагандировать здоровый образ жизни и уводить молодежь от плохих привычек. Меня радует, что я могу этим заниматься, и я очень благодарен странам, которые голосовали за то, чтобы центром федерации стал Баку. Также говорю огромное спасибо за поддержку своему другу и наставнику, заслуженному тренеру Азербайджана Расулу Мамедову,

подготовившему большое количество чемпионов-борцов регионального, национального и международного уровня и продолжающему тренировать новую смену победителей.

Если говорить о стране, то в 2018 году в Азербайджане многое было достигнуто в экономической и социальной сферах. Экономический рост несмотря на мировой кризис, успешные международные проекты, развитие по многим направлениям — меня это очень воодушевляет.

Я горжусь, что мы в федерации активно вели благотворительные и социальные проекты: навещали приюты и дома престарелых, устраивали профилактические мероприятия против наркомании, детского криминала, СПИДа и венерических заболеваний, становились донорами для людей, страдающих заболеваниями крови.

– Что планируете сделать в этом году?

– Идти на той же волне, служить государству, народу, развитию спорта в стране и на континенте, агитировать за здоровый образ жизни и участвовать в улучшении жизни людей. На уровне федерации планируем провести несколько крупных мероприятий при участии известных мастеров спорта как из СНГ, так и других стран. После того, как я возглавил федерацию, мы уже организовали ряд таких семинаров и турниров в Азер-





байджане. Продолжим эту практику. Но самым масштабным событием 2019 года в нашей стране станет чемпионат мира по комбат джиу-джитсу среди юниоров.

**– Какие начинания дают вам больше всего радости и сил?**

– Я стремлюсь развивать спорт и солидарность между людьми, и эта деятельность приносит мне огромное удовольствие. Вообще меня очень сильно радует, когда мы осуществляем проекты, которые приносят людям пользу, и когда я сам помогаю людям, дарю им положительные эмоции. Это дает мне силы.

**– Какая философия жизни отвечает вашим ценностям и духу?**

– Я читаю много разнообразной литературы, очень люблю исторические романы и биографии людей, которые полностью изменили свою жизнь в лучшую сторону. Беру из них советы и адаптирую для своей жизни. Я не стараюсь копировать их буквально, ведь у меня немного другой путь. Но есть вещи, которые универсальны для всех. Одна из них — не быть лицемером и не обманывать. При этом я люблю конкуренцию в хорошем смысле слова. Это меня стимулирует, держит в тонусе. Я стараюсь превзойти своих соперников, стать лучше. Конкуренция заставляет мечтать. Мечтать — вот что обязательно для успеха, для дви-

жения вперед. Когда мечты сбываются, нужно продолжать продвигаться вперед и никогда не останавливаться.

**– Что можете посоветовать людям, которые не могут найти свой путь, потеряли надежду или боятся сделать решительный шаг?**

– Самое главное, на мой взгляд, — вера и преданность. Искренний и преданный своим друзьям и стране человек, обладающий верой, всегда себя найдет. А еще надо быть упорным, принципиальным и

трудолюбивым несмотря ни на что. Если есть крепкий фундамент, все будет хорошо, пусть и не сразу.

Когда случаются трудности, я благодарю бога и никогда не жалею. Трудности делают нас сильнее и крепче, а вера поддерживает.

Я верю в бога и в то, что человек был создан настолько уникальным, что ему подвластно многое. Просто кто-то это осознает, а кто-то нет. Нужно, чтобы все это понимали.

Ульяна Кухтина





# DREAM AS THE ENGINE OF SUCCESS

A successful active person always attracts interest and attention. How he manages to achieve high results in his activities, how he lives, where he draws strength, what life philosophy he adheres to – these are just some of the questions to which people want to know the answer. Agil Ajalov – a public figure, an athlete, in the recent past – the head of the Federation of Alpagut (ancient Turan martial art) of Azerbaijan, and since 2018 – the President of the Eurasian Federation of Combat Jiu-Jitsu, helps us to lift the veil of secrecy.



– Agil, what are the main events of the past year? Was it successful for you?

– This period was extremely successful for me. I received an invitation to head the Eurasian Federation of Combat Jiu-Jitsu and became its president, it is very honorable for me as an athlete and as a representative of my country. The federation unites 20 countries now, in the near future there will be more members.

I can't convey what pride and responsibility it is to represent my people at the international level, and at the same

time contribute to world sport, promote a healthy lifestyle and draw young people away from bad habits. I am glad that I can do this, and I am very grateful to the countries that voted for Baku to become the center of the federation. I also thank them so much for supporting my friend and mentor, the honored coach of Azerbaijan, Rasul Mamedov, who trained a large number of champions-wrestlers at the regional, national and international levels, and continues to train a new generation of winners.

If we talk about the country, much was achieved in the economic and social spheres in 2018 in Azerbaijan. There were economic growth in spite of the world crisis, successful international projects, development in many areas – this encourages me.

I am proud that we in the federation actively conducted charitable and social projects: we visited orphanages and nursing homes, organized preventive measures against drug addiction, children's crime, AIDS and venereal diseases, became donors for people suffering from blood diseases.

What else is important in 2018? At the presidential election, I, as a representative of active youth and the sports community, actively supported President Ilham Aliyev, and when he won, a meeting with him was organized for us. I will never forget this event. Ilham Aliyev, an ordinary, very good man, celebrated his victory with us, talked with the athletes, shook hands with all the participants of the meeting and in conclusion took a photo with us as a souvenir.

– What are you planning to do this year?

– To follow the same way, to serve the state, the people, the development of sports in the country and on the continent, to agitate for a healthy lifestyle and participate in improving the lives of people. At the federation level we plan to hold several major events with the partic-





ipation of famous masters of sports from both the CIS and other countries. After I headed the federation, we have already organized a number of such seminars and tournaments in Azerbaijan. We will continue this practice. But the world junior championship in combat jiu-jitsu will be the biggest event in 2019 in our country.

– *What initiatives give you the most joy and strength?*

– I strive to develop sport and solidarity among people, and this activity brings me great satisfaction. In general, I am very happy when we carry out projects that benefit people, and when I help people, I give them positive emotions. It gives me strength.

– *What fairy tale or parable meets your values and spirit? Which do you like?*

– I read a lot of diverse literature, I love historical novels and biographies of people who have completely changed their lives for the better. I take tips from them and adapt them for my life. I do not try to copy them literally, because I have a slightly different way. But there are things that are universal for everybody. One of them is not to be a hypocrite and not to deceive. Moreover, I love competition in a good sense of the word. It stimulates me, keeps me in good shape. I try to beat my rivals, to become better. Competition makes you

dream. To dream is what is necessary for success, for moving forward. When dreams come true, you need to continue to move forward and never stop.

– *What can you advise to people who cannot find themselves in life, have lost hope or are afraid to take the plunge?*

– The most important thing in my opinion is faith and devotion. A person who is sincere and devoted to his friends and country and has faith will always find himself. And still it is necessary to

be persistent, principled and hardworking in every situation. If there is a strong foundation, everything will be fine, even if not immediately.

When difficulties occur, I thank God and never complain. Difficulties make us stronger, and faith supports.

I believe in God and in the fact that human was created so unique that he or she is capable of many things. Just someone is aware of it, but someone is not. It is necessary to help everyone understand this.

*Ulyana Kukhtina*





# «СК СПЕЦСТРОЙАЛЪЯНС»: ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ИТОГИ И ДОСТИЖЕНИЯ

Новые технологии способны внести драйверы в строительную отрасль. Однако внедрение инноваций всегда в тесной зависимости от миссии, которую несёт руководство каждой компании. Потребители становятся всё требовательнее, и организации, работающие в сфере гражданского строительства, должны вести работу в тесном диалоге с конечным потребителем.

«Применяя индивидуальный подход к каждому заказчику, мы стараемся находить не только взаимовыгодный, но и конкурентоспособный вариант сотрудничества, — рассказывает генеральный директор ООО «СК СПЕЦСТРОЙАЛЪЯНС» Ираклий Нодарович Гуледани. — В каждом проекте учитываем приоритеты и цели заказчика, соблюдая установленные договором права и обязанности сторон строительства, а также конфиденциальность. Работаем над повышением имиджа компании, дорожим своим именем благонадежного партнера и деловой репутацией».

Компания «СК СПЕЦСТРОЙАЛЪЯНС» появилась на небосклоне строительного рынка в 2014 году. И за время работы стремительно расширила перечень строительно-монтажных услуг государственным и частным заказчикам не только на территории Москвы и Московской области, но и по всей Российской Федерации, что подтверждает профессионализм и серьёзность компании. На данный момент это одна из лидирующих компаний региона с технологичным производством и применением высоких технологий в нише гражданского строительства.

В арсенале компании уже есть опыт сотрудничества и действующие контракты с такими крупными игроками строительного рынка, как АО ГК «Инград», ЗАО СК «Гражданстрой», ООО «СтройСити»,



МО, Ленинский р-н, пос. совхоза им. Ленина. Детский сад.



г. Рязань, комплексная застройка мкрн. «Братиславский», Корпус 3

ООО «Мартинстрой» и другими. Партнёры во все времена ценили и ценят комплексный подход во взаимодействии, сдачу подряда в установленный срок, предоставление работ по гарантии в течение 5 лет.

В копилке компании такие проекты, как ЖК «Новое Медведково» и «Новое Пушкино» в Московской области; несколько корпусов в г. Мытищи 17-го мкр-

на; г. Пушкино, ул. Просвещения, д. 12-14. А также выполнены работы в жилых домах в Тульской области по губернаторской программе переселения жителей из аварийного и ветхого жилья.

Руководство ООО «СК СПЕЦСТРОЙАЛЪЯНС» особое внимание уделяет подбору и повышению квалификации персонала строительного подразделения — это кадры инженерных и рабочих специальностей с большим стажем работы в отрасли. А также специалисты-проектировщики, сметчики, прорабы, геодезисты, бухгалтеры. Сотрудники следят за всеми изменениями в законодательстве и изучают передовой зарубежный опыт, отслеживают все новинки на рынке стройматериалов, владеют знаниями нормативно-технической базы и норм СНиП.

По мнению Ираклия Нодаровича, все это в комплексе позволяет компании использовать собственные практические навыки

для внедрения необходимых технологий в проекты и успешно их реализовывать.

ООО «СК СПЕЦСТРОЙАЛЪЯНС» зарекомендовала себя как партнёр с высококвалифицированными сотрудниками и в сфере капитального ремонта многоквартирных домов: реставрация и реконструкция зданий и сооружений, замена кровли и проведение инженерных работ. Почётную позицию в списке работ компании занимает застройка посёлка совхоза имени Ленина в Московской области, проект, который завершился в 2016 году. А также при сотрудничестве с ЗАО «СК Гражданстрой» построены многоэтажные жилые здания, складское помещение, детские учреждения, включая школу на 550 учащихся. В числе выполненных объектов также Преображенский храм в вышеуказанном совхозе имени Ленина.

Ольга Шапиренко



# SK SPETSSTROYALYANS: INTERIM RESULTS AND ACHIEVEMENTS

New technologies are able to bring drivers to the construction industry. However, the introduction of innovations is always closely related to the mission that is followed by the leadership of each company. Consumers are becoming more demanding, and organizations working in the field of civil engineering should work in close dialogue with the end user.

"By applying an individual approach to each customer, we try to find not only a mutually beneficial, but also a competitive option for cooperation," says Irakli Guledani, Director General of SK SPETSSTROYALYANS LLC. "In each project we take into account the priorities and goals of the customer, observing the rights and obligations of the parties to the construction, as well as confidentiality, established by the contract. We are working to improve the image of our company, we value our name of a trustworthy partner and business reputation."

SK SPETSSTROYALYANS appeared on the horizon of the construction market in 2014. And during the work, it rapidly expanded the list of construction and installation services offered to state and private customers not only in Moscow and the Moscow region, but throughout the Russian Federation, which confirms the professionalism and seriousness of the company. At the moment, this is one of the leading companies in the region with technological production and the use of high technologies in the niche of civil engineering.

In the arsenal of the company there is already experience of cooperation and existing contracts with such major players in the construction market as JSC GC Ingrad, JSC SK Grazhdanstroy, StroyCity LLC, Martinstroy LLC and others. At all times, partners valued and appreciated an integrated approach in cooperation, delivery of a contract within a specified period, provision of works under warranty for 5 years.

In the pool of the company there are such projects as the residential complex Novoye Medvedkovo and Novoye Pushkino in the Moscow region; several buildings in Mytishchi, 17th md; Pushkino, Prosveshcheniya st. 12-14. And also work was carried out in residential buildings in the Tula region under the gubernatorial resettlement program for residents from

emergency and dilapidated housing.

The management of SK SPETSSTROYALYANS LLC pays special attention to the selection and improvement of the qualifications of the personnel of the construction division – these are engineering and working personnel with a long history of work in the industry. There are experts – designers, estimators, foremen, surveyors, accountants as well. Employees monitor all changes in legislation and study advanced foreign experience, keep track



of all new items on the market of building materials, and have knowledge of the regulatory and technical base and building regulations.

According to Mr Guledani, all this together allows the company to use its own practical skills to apply the necessary technologies in projects and successfully implement them.

SK SPETSSTROYALYANS LLC has established itself as a partner with highly qualified staff in the overhaul of apartment buildings: the restoration and reconstruction of buildings and structures, roof replacement and engineering works. The construction of the village Sovkhoz Imeni Lenina in the Moscow region, the project, which was complete in 2016, occupies the honorable position in the list of the company's projects. Also multi-storey residential buildings, a warehouse, and children's institutions, including a school for 550 students were built in collaboration with CJSC SK Grazhdanstroy. The Preobrazhenskiy Church in the above-mentioned Sovkhoz Imeni Lenina is also among the completed objects.

*Olga Shapirenko*



# ДОРОГУ РОССИЙСКОМУ БРОКЕРУ!



Среди крупных игроков рынка логистических услуг российские компании, как правило, представлены довольно скромно. Однако в последнее время у них появились хорошие перспективы для развития и успешной конкуренции с более опытными мэтрами перевозок из-за рубежа. Во всяком случае, именно так считает генеральный директор компании «Транссертико» Александр Сергеевич Соболев.

– Александр Сергеевич, ваша компания, в отличие от ряда других представителей рынка, имеет российское происхождение. Сложно ли ей противостоять конкурентам из-за рубежа, имеющим международный статус и сотни филиалов во всем мире? Или у нее есть какая-то специфика, которая позволяет ей занять свою нишу на рынке логистических и таможенных услуг?

– Конечно, нам приходится конкурировать с другими фирмами, добиваться признания, накапливать опыт и предоставлять широкий спектр услуг высокого качества и по хорошей цене. Дело в том, что услугами иностранных брокеров изначально больше пользовались иностранные же импортеры, а наши компании больше присутствовали в так называемой «серой зоне» и не нуждались в «белых» таможенных представителях, неважно, зарубежных или отечественных. Они не видели в них смысла и не хотели тратить на налоговые отчисления, и таким образом оптимизировали за счет полулегальных схем перевозки продукции свои издержки. У зарубежных компаний все по-другому, без таможенного представителя свою деятельность они не видят,



## ДОСЬЕ

Компания «Транссертико» основана в 2005 году, на данный момент имеет четыре офиса на территории России, штат в 100 человек и большой опыт работы в таможенной отрасли. Основные виды ее деятельности – автомобильные, морские, авиа- и ж/д перевозки, складская логистика, таможенное оформление, сертификация, юридические и финансовые услуги.

для них это естественно. Соответственно, получалось, что иностранные компании, выходя на российский рынок, работали тоже с иностранцами, а российский таможенный представитель, очевидно, был никому особо не нужным.

И нам с этим сейчас приходится бороться. В последнее время тенденция меняется, иностранные компании делают свои потоки и начинают работать, помимо логистических компаний из-за рубежа, еще и с нами, на случай, если им перекроют кислород из-за санкций или чего-нибудь еще. Само количество иностранных импортеров, кстати, сокра-

щается. На передний план выходят наши компании-импортеры. И им уже не нужны полулегальные способы переправки грузов, они хотят «белых» брокеров. Тут мы и предлагаем им свои услуги. Могу сказать, что российские компании, предоставляющие таможенные услуги, значительно более гибки и адаптированы под наши условия. Видимо, так исторически сложилось. Им легче перестраиваться и искать новые пути решения проблем. Иностранцы более косные, тяжелее меняют линию поведения. И это веский повод еще и для зарубежных импортеров обращаться к нам! Так что теперь с нами



охотно работают и россияне, и представители других стран.

Что касается специфики и занятия ниш, у нас это присутствует. С такими таможенными услугами, как экспорт и временные ввозы и вывозы иностранцы работают не так часто, как наши компании. Мы ищем здесь свои ниши, предлагаем сложные продукты для наших клиентов.

**– Следите ли вы за новостями и изменениями своей отрасли в международном масштабе и в России? Применяете ли опыт других игроков у себя? Какие новые направления деятельности у вас были открыты за последние 5 лет?**

– Следим за всем, что нас касается, и на локальном, и на мировом уровне, все изменения обязательно учитываем. Опыт перенимаем, если это полезно в наших условиях, либо просто делаем вывод, как не надо поступать, а сами идем другим путем. Ведь не все успешные практики других компаний можно применить у себя. Но в любом случае, глядя на опыт других, мы извлекаем уроки и корректируем свою деятельность.

За последние 5 лет у нас открыто несколько перспективных направлений деятельности. Одно из них – оказание околотаможенных финансовых услуг. Сейчас большинство таможенных брокеров научилось работать хорошо, их услуги дешевеют, качество этих услуг повысилось, они переходят в разряд поточных, которые не требуют какого-то специфического общения с брокером. Все сводится к обмену информацией в электронном виде. Это не может стоить дорого, и рынок проседает. Значит, нужно искать что-то еще. При этом мы охватываем среднемелкий сегмент перевозок, который постоянно видоизменяется, но не обязательно растет. Например, компания хочет что-то вывозить, делает это один или два раза, а потом закрывается, на ее место приходит другая, в итоге фактически рынок не растет, а топчется на месте. Выходит, надо расширять его за счет других услуг. И мы внедрили услугу авансирования – даем деньги на оплату таможенных платежей наших клиентов, чтобы снизить финансовую нагрузку на них. Второе направление деятельности – оказание юридических услуг. Сюда входит все, что связано с внешнеэкономической деятельностью. Они могут быть в пакете других услуг и предоставляться бесплатно, а могут идти за отдельную плату, в зависимости от ситуации. Что нас на это сподвигло? Если мы работаем с иностранцами, у них, как правило, все сухо и прагматично, выдается стандартный набор документов и минимум разъяснений. А мы даем консультации, причем подробные, бесплатно – по началу внешнеэкономической деятельности, по сбору необходимых документов, по спорным вопросам. Наши юристы,

специализирующиеся на таможенной тематике, дают дельные советы клиентам. Еще одно новое направление – обучение участников ВЭД. Сначала оно шло в режиме офлайн, теперь запускаем его в режиме онлайн. Пока непонятно, как его монетизировать и нужно ли вообще, для нас это скорее маркетинговое средство привлечения потенциальных клиентов. Если забежать немного вперед, в будущем мы хотим начать специализироваться по сложным перевозкам: сложным режимам и категориям грузов.

**– Если анализировать вашу работу за последние годы, каких результатов удалось добиться и за счет чего? Каким оказался для вас 2018 год? Насколько устойчиво компания себя чувствует сейчас?**

– В последние годы компания устойчива и дает стабильный рост объема работ, что очень хорошо на нашем нестабильном рынке. Этого мы добились за счет грамотного выбора линии развития сервиса. Когда мы ее еще только обсуждали, в России существовало два типа брокеров: которые пересказывали клиентам требования таможни и по факту были еще одной таможней, только за деньги, и которые брали за свои услуги больше, чем предыдущие, могли решить

2018 год стал для нас временем подготовки для входа в новые сегменты рынка. Мы это делали, не забывая о традиционных наших направлениях, где компания всегда тщательно работает над качеством оказания услуг. И они, кстати, показали хорошие итоги года.

Сейчас мы видим определенные тенденции в развитии нашей отрасли, понимаем, чего у нас нет, чтобы им соответствовать, и делаем все, чтобы исправить ситуацию. Можно сказать, что, помимо обычной работы, в этот год мы фантазировали, планировали и готовились.

**– Какие планы у вас намечены на 2019 год и на более отдаленную перспективу?**

– Мы приспособились работать в массовом сегменте, вышли на определенный уровень качества, на стабильные показатели и хотим теперь эти достижения перенести на качественно новый для нас сегмент. Логистика химии, негабаритных и опасных грузов – мы хотим замкнуть на себе все эти сегменты, при этом давая наш стандарт качества. Надеемся на успех.

**– Что нужно для успеха в вашей сфере деятельности? Какова жизненная философия компании?**



все что угодно, и нравились клиентам, но потом клиенты получали проблемы, о которых их никто не предупреждал. Мы выбрали третий путь – изучать и внимательно просчитывать все риски, предупреждать о них клиентов и при этом все таможенные требования доводить до них в удобной понятной форме. От этого выигрывают и таможня, которая получает 100% положенных ей платежей, и клиент, у которого после выдачи декларации не возникнет дополнительных расходов и неожиданных проблем. Зная, что все люди разные, мы под каждого клиента адаптируем информацию индивидуально. Одним надо объяснять долго, другие схватывают все на лету. В любом случае мы добиваемся своего и получаем хороший результат и хорошую обратную связь от довольных заказчиков.

– Для успеха нужно, помимо команды и всего прочего, о чем обычно говорят, не останавливаться на достигнутом результате. Не думать, что теперь это всегда будет с тобой. Логистика постоянно трансформируется, оптимизируется, поэтому, достигнув успеха, ты всегда должен иметь новый план, а для этого нужно обладать стратегическим видением, чтобы планировать эффективно загодя. Например, мало кто думал о цифровизации таможни всего 5 лет назад, однако сейчас это уже данность, причем отрасль одна из самых цифровизированных, а многие оказались к этому не готовы. Всегда есть соблазн посидеть на облаке, не вкладываясь и не разрабатывая новые проекты, так вот этого, по моему мнению, категорически не надо делать.

Ульяна Кухтина

# GIVE WAY TO THE RUSSIAN BROKER!

## PROFILE

The company Transcertico was founded in 2005, now it has four offices in Russia, a staff of 100 people and extensive experience in the customs industry. Its main activities are automotive, marine, air and railway transportation, warehouse logistics, customs clearance, certification, legal and financial services.

– Mr Sobolev, your company, unlike some other representatives of the market, is of Russian origin. Is it difficult for it to resist international competitors with international status and hundreds of branches around the world? Or does it have any specificity that allows it to find its niche in the market of logistics and customs services?

– Of course, we have to compete with other firms, seek recognition, accumulate experience and provide a wide range of high-quality services at a good price. The fact is that foreign importers initially used the services of foreign brokers, while our companies were more present in the so-called “gray zone” and did not need “white” customs representatives,

whether foreign or domestic. They did not see the point in them and did not want to spend money on tax deductions, and thus optimized their costs through semi-legal schemes for the transportation of products. In foreign companies, everything is different, they do not see their activities without a customs representative, for them it is natural. Accordingly, it turned out that foreign companies, entering the Russian market, also worked with foreigners, and the Russian customs representative was obviously not particularly useful to anyone.

And we have to fight it now. Recently, the trend has been changing, foreign

Among the major players in the logistics services market, Russian companies, as a rule, are represented rather modestly. Recently, however, they have had good prospects for development and successful competition with more experienced transport masters from abroad. In any case, Alexander Sobolev, CEO of Transcertico, thinks exactly that.

companies share their flows and begin to work, in addition to logistics companies from abroad, also with us, in case they are blocked by sanctions or anything else. The number of foreign importers, by the way, is declining. Our importing companies are coming to the fore. And they no longer need the semi-legal means of transporting goods, they want “white” brokers. Here we offer them our services. I can say that Russian companies representing customs services are much more flexible and adapted to our conditions. Apparently, this is historically. It is easier for them to adjust themselves and look for new solutions to problems. Foreigners more inert, it is hard for them to change their line of conduct. And this is a good reason for foreign importers to contact us! So now Russians and representatives of other countries willingly work with us.

As for the specifics and occupation of niches, we have this present. Foreigners do not work with such customs services as export and temporary imports and exports as often as our companies. We are looking for our niches here, we offer sophisticated products for our customers.

– Do you follow news and changes in your industry internationally and in Russia? Do you use the experience of other players? What new lines of business have you opened in the last 5 years?

– We follow everything that concerns us, both locally and globally; all changes are necessarily taken into account. We adopt experience if it is useful in our conditions, or we simply draw a conclusion on how not to do it, but we ourselves go another way. After all, not all successful practices of other companies can be applied here. But, in any case, looking at the experience of others, we learn and adjust our activities.

Over the past 5 years, we have opened several promising areas of activity. One



of them is the provision of near-customs financial services. Now, most customs brokers have learned to work well, their services are getting cheaper, the quality of these services has improved, they are moving into the category of flow services that do not require any specific communication with the broker. It all comes down to the exchange of information in electronic form. It cannot be expensive, and the market subsidizes. So you need to look for something else. At the same time, we cover the medium-small segment of traffic, which is constantly changing, but not necessarily growing. For example, a company wants to export something, does it once or twice, and then closes, another comes in its place, in the end, in fact, the market is not growing, but is marking time. It turns out that it is necessary to expand it at the expense of other services. And we have introduced an advance payment service – we give money to pay customs duties and to purchase products under foreign economic contracts of our clients in order to reduce the financial burden on them. The second activity is the provision of legal services. This includes everything related to foreign economic activity. They may be in a package of other services and be provided free of charge, or they may be paid for, depending on the situation. What motivated us to this? If we work with foreigners, as a rule, everything is clear and pragmatic, a standard set of documents and a minimum of clarifications are issued. And we give advice, and detailed ones, free of charge – on the start of foreign economic activity, collecting the necessary documents, controversial issues. Our customs lawyers give practical advice to clients. Another new direction is the training of traders. At first it was held offline, now we run it online. While it is not clear how to monetize it, and whether it is necessary at all, for us it is more likely a marketing tool to attract potential customers. If we run a little ahead, in the future we want to begin to specialize in complex transportation: complex modes and categories of cargo.

*– If you analyze your work in recent years, what results have been achieved, and due to what? What was the year 2018 for you? How stable is the company now?*

– In recent years, the company is stable and gives a steady increase in the volume of work, which is very good in our volatile market. We have achieved this due to the competent choice of the line of development of the service. When we were just discussing it, there were two types of brokers in Russia: those who retold customer requirements for customs, and, in fact, were another customs, only for money, and who asked for their services more than the previous

ones, but could deal with everything. It was pleasant, and the clients liked it, but then the clients received problems that no one warned them about. We chose the third way – to study and carefully calculate all risks, warn cli-

*– What are your plans for 2019 and for the longer term?*

– We have adapted to work in the mass segment, have reached a certain level of quality, stable performance, and now we want to transfer these achievements to a



ents about them, and at the same time bring all customs requirements to them in a convenient, understandable form. The customs, which receives 100% of the payments, and the client, who, after issuing the declaration, will not incur additional expenses and unexpected problems, will benefit from this. Knowing that all people are different, we adapt information for each client individually. One needs to get a long clear explanation, others grasp everything on the fly. In any case, we achieve our goal and get good results and good feedback from satisfied customers.

For us, 2018 was the time to prepare to enter new market segments. We did this, not forgetting our traditional areas, where the company always carefully works on the quality of service. And they, by the way, showed good results of the year.

Now we see certain trends in the development of our industry, we understand what we need to do to meet the standards, and we are doing everything to correct the situation. We can say that, in addition to the usual work, this year we fantasized, planned and prepared.

qualitatively new segment for us. Logistics of chemistry, oversized and dangerous goods – we want to cover all these segments, while giving our quality standard. We hope for success.

*– What is needed for success in your field of activity? What is the company's philosophy?*

– To succeed you need, in addition to the team and everything else that is usually said – do not stop at the achieved result. Do not think that now it will always be with you. Logistics is constantly transformed and optimized, therefore, having achieved success, you should always have a new plan, and for this you need to have a strategic vision to plan effectively ahead of time. For example, few people thought about the digitization of customs just 5 years ago, but now this is already a reality, and the industry is one of the most digitized, and many were not ready for this. There is always a temptation to sit on the cloud, not investing and not developing new projects, so in my opinion, this is absolutely not necessary.

# РОССИЯ-ТУРЦИЯ: СОЮЗ ВОСТОКА И СЕВЕРА



В последние годы на фоне нормализации отношений между Россией и Турцией наметилось вполне очевидное стремление двух стран к более тесному, чем ранее, сотрудничеству. На протяжении 2019 года в России и в Турции пройдут три знаковых мероприятия с участием представителей российского и турецкого бизнеса: первый в Турции, второй в России в рамках Петербургского международного экономического форума и третий – Иннопром в Екатеринбурге – пройдет при поддержке турецкой стороны. О том, что эти встречи дадут российской экономике, рассказывает председатель Российско-турецкой рабочей группы при Российском союзе промышленников и предпринимателей Арсен Аюпов.

**– Арсен, расскажите, пожалуйста, о себе. Что вас привлекает в работе Российско-турецкой группы при РСПП?**

– Я уже много лет сотрудничаю с турецкими компаниями по вопросам своего бизнеса, владею турецким языком. Мне всегда нравилась турецкая культура. В силу этого, я считаю, что довольно хоро-

шо понимаю турецкий менталитет. Кроме этого, я считаю, что развитие отношений между нашими странами обладает огромным потенциалом. Все это сподвигло меня в свое время предложить Александру Николаевичу Шохину создать Российско-турецкую рабочую группу при РСПП. Сегодняшние восстановительные процессы меня очень радуют. Они происходят во всех направлениях. В экономике реализуются крупнейшие мегапроекты, такие как «Турецкий поток» и атомная станция «Аккую», в культурном аспекте открываются культурные центры, в социальном – происходит большая миграция между гражданами наших стран: туризм, бизнес, совместные браки, даже телесериалов на эту тему становится с каждым годом все больше. Все это говорит о неразрывной связи между нашими государствами, которую мы стремимся всеми силами развивать!

**– Как появилась идея провести Российско-турецкий бизнес-форум в 2018 году в Москве?**

– Мы к этому времени уже провели несколько российско-турецких мероприятий, а также бизнес-миссий в Турцию. То есть успели «засветиться». Как-то осенью 2017-го мне позвонили турецкие коллеги из Ассоциации турецких экспортеров (TIM) и сказали, что нас рекомендовали как партнеров по организации крупного мероприятия в России. TIM как раз выступал организатором форума с турецкой стороны. Мы договорились о встрече в Москве. Коллеги приехали, и мы начали с ними диалог. Сначала форум должен был состояться весной 2018-го. Мы провели большую подготовительную работу, все организовали. Однако буквально за пару недель до назначенной даты турецкие коллеги прислали письмо с просьбой перенести форум на осень. Это, конечно, стало для нас не самым приятным сюрпризом, пришлось резко остановить уже раскрученный маховик и всем участникам, партнерам, официальным лицам отправлять письма с извинениями. В итоге мы все же провели форум в ноябре, и могу сказать, что дополнительное время на подготовку весьма благотворно сказалось на результате. Мы смогли более основательно подготовиться и провести мероприятие на более высоком уровне.

**– Оказали ли вам содействие в проведении мероприятия правительства стран?**

– Нам очень помогли коллеги из Министерства промышленности и торговли РФ. Сделали рассылку по всей своей базе о предстоящем мероприятии, оказали информационную поддержку. В мероприятии принял активное участие заместитель министра Алексей Владимирович Груздев. Также в первой части форума принял участие заместитель министра экономического развития РФ Сергей Николаевич Горьков. Турецким визави выступил заместитель министра торговли Турции Фатих Метин. На полях форума коллеги провели между собой двусторонние встречи. Участие столь высоких гостей придавало высокий статус нашему мероприятию.

**– С ноябрьского бизнес-форума прошло 3 месяца. Удалось что-то осуществить за это время?**

– Да, конечно! Во многом благодаря ноябрьскому форуму Турция в итоге стала страной-партнером Иннопрома-2019. Ведь именно на нашем форуме представители России и Турции об этом договорились. Кстати, выступить сооргани-





затормозило российско-турецкой деловой программы в рамках Иннопрома предложили именно нам.

Кроме этого, результаты форума сподвигли нас уже самих выступить с инициативой о проведении ответного бизнес-форума в Турции в этом году. Сейчас мы ведем переговоры на предмет проведения данного мероприятия как с турецкими, так и с российскими партнерами.

Немаловажным событием я считаю и адресованное нам предложение Росконгресса провести российско-турецкий круглый стол в рамках ПМЭФ-2019. Ведь Турция официально не участвовала на Питерском экономическом форуме последние три года.

Все это стало возможно благодаря ноябрьскому форуму.

**– С чем связана столь интенсивная программа российско-турецких деловых бизнес-контактов в 2019 году? Было ли что-то подобное раньше в истории отношений двух стран?**

– Насколько я помню, нет. Такая интенсивность обусловлена несколькими факторами: российско-турецкие отношения находятся на подъеме после нескольких лет спада. В 2018 году состоялось рекордное количество встреч между лидерами наших стран. В этом году, как уже упоминалось, Турция является страной-партнером в рамках международной промышленной выставки Иннопром. Успешно проведенный в ноябре Российско-турецкий бизнес-форум в Москве вызвал большой интерес со стороны обеих стран. Именно после него мы решили, что надо продолжать двигаться в этом направлении.

**– Какие регионы России вызывают у турецких компаний наибольший интерес?**

– Традиционно высокий интерес вызывают регионы с высокой деловой активностью, имеющие хороший экономический, инвестиционный и географический потенциал, проактивное руководство. В основном это европейская часть России. Среди лидеров здесь, безусловно, Республика Татарстан с ее длительной и успешной историей взаимодействия с турецким бизнесом. Кроме этого, могу выделить такие регионы, как Московская и Калужская области, Республика Башкортостан, Владимирская область, Краснодарский край, Ульяновская, Ленинградская и Воронежская области.

Это не означает, что остальные регионы турецким компаниям не интересны. Турецкий бизнес всегда охотно идет туда, где его ждут и поддерживают.

**– Чего именно вы ожидаете от каждого из мероприятий? Можете рассказать подробнее – кто их целевая аудитория, какие вопросы на них будут обсуждаться? Охотно ли российские участники их посещают?**

– От каждого из них мы ждем, прежде всего, новых проектов. Это могут быть турецкие инвестиции в Россию или российские в Турцию, увеличение российского экспорта или турецкого импорта. Главное, чтобы мероприятия заканчивались не просто официальными речами, но подписанием реальных контрактов. Поэтому целевая аудитория – руководители компаний (малый, средний и круп-

ный бизнес), регионов, корпораций развития, бизнес-ассоциаций, банков, инвестиционных фондов, руководство профильных министерств.

Организаторами выступает наша Российско-турецкая рабочая группа при РСПП и Ассамблея турецких экспортеров (TIM).

Сегодня мы активно сотрудничаем с Турцией в следующих областях: автомобиль- и судостроение, строительство и стройматериалы, агропромышленный сектор, металлургия и многое другое. Российские компании, в фокусе которых находятся данные отрасли, принимают активное участие в наших мероприятиях.

Если говорить о деловом сотрудничестве, заметно растет товарооборот. В прошлом году он увеличился на 35%. Все санкции практически сняты. Однако пока мы говорим только о возврате к докризисному периоду. А необходимо двигаться дальше, к той цели, которую поставили президенты двух стран – добиться товарооборота в 100 миллиардов долларов США.

И мы уверены, что деловая программа внесет существенный вклад в достижение этой цели. На наших мероприятиях мы создаем реальные предпосылки для развития сотрудничества: организуем B2B встречи, проводим отраслевые сессии, подписываем меморандумы о сотрудничестве, то есть делаем все то, что требуется для создания совместных партнерств и новых инвестиционных проектов.

Наталья Варфоломеева

## RUSSIA-TURKEY: UNION OF EAST AND NORTH



In recent years, amid the normalization of relations between Russia and Turkey, there has been a clear desire of the two countries to cooperate more than before. During 2019, three significant events will take place in Russia and Turkey with the participation of Russian and Turkish business representatives – the first in Turkey, the second in Russia as part of the St. Petersburg International Economic Forum, and the third will be held with the support of the Turkish side at Innoprom in Yekaterinburg. The Chairman of the Russian-Turkish working group at the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs Arsen Ayupov told us about the importance of these meetings for the Russian economy.

– Arsen, can you tell us about yourself? What attracts you to the work of the Russian-Turkish group at the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RSPP)?

– I have been cooperating with Turkish companies in connection with my business for many years, I speak Turkish. I always liked Turkish culture. That's why I think that I understand Turkish mentality quite well. In addition, I believe that the development of relations between our countries has great potential. All this made me once advise Alexander Shokhin to create a Russian-Turkish working group at the RSPP. Today's recovery processes make me very happy. They occur in all areas. Large megaprojects, such as the Turkish Stream and the Akkuyu Nuclear Power Plant are implemented in the economy, cultural centers are opened, in the social there is a big migration between citizens of our countries: tourism, business, joint marriages, even the number of television series on this subject is growing every year. All this speaks of the inextricable link between our states, which we strive to develop with all our might!

– How did the idea to hold the Russian-Turkish Business Forum in 2018 in Moscow appear?

– By this time we had already held several Russian-Turkish events, as well as business missions to Turkey. That is, we managed to “get spotted”. Once, in the fall of 2017, Turkish colleagues from the Turkish Exporters Assembly (TIM) called me and said that they recommended us as partners in organizing a major event in Russia. The TIM was the organizer of the forum from the Turkish side. We agreed to meet in Moscow. Colleagues arrived, and we began a dialogue with them. At first, the forum was to be held in the spring of 2018. We carried out a lot of preparatory work and organized everything. However, literally a couple of weeks before the appointed date, Turkish colleagues sent a letter with a request to postpone the forum to fall. This, of course, was not the most pleasant surprise for us, we had to abruptly stop the flywheel, and send apologies to all participants, partners, and officials. As a result, we still held a forum in November, and I can say that the additional time for preparation had a very positive effect on the result. We were able to prepare more thoroughly and hold the event at a higher level.

– Have you been assisted in the organization of the event by the governments of the countries?

– We were greatly helped by colleagues from the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation. They made a newsletter about the upcoming event throughout their base, provided informational support. Deputy Minister Alexey Gruzdev took active part in the event. Also Sergey Gorkov, Deputy



Minister of Economic Development of the Russian Federation, took part in the first part of the forum. Deputy Minister of Commerce of Turkey, Fatih Metin represented the Turkish side. Colleagues held bilateral meetings in the framework of the forum. The participation of such distinguished guests gave a high status to our event.

– 3 months have passed since the November's business forum. Did you manage to do something during this time?

– Yes, of course! Largely due to the November forum, Turkey eventually became a partner country of Innoprom-2019. After all, it was on our forum that the representatives of Russia and Turkey agreed on this. By the way, we were invited to act as a co-organizer of the Russian-Turkish business program within the framework of Innoprom.

In addition, the results of the forum led us to take the initiative to hold a reciprocal business forum in Turkey this year. Now we are negotiating for holding this event with both Turkish and Russian partners.

I also consider the Roscongress' proposal to hold a Russian-Turkish round table at SPIEF-2019 as an important event. After all, Turkey has not officially participated at the St. Petersburg Economic Forum for the last three years.

All this became possible thanks to the November forum.

– What is the reason for such an intensive program of Russian-Turkish business contacts in 2019? Has there been something like this in the history of relations between the two countries before?

– If I recall right – no. This intensity is due to several factors: Russian-Turkish relations are on the rise after several years of recession. In 2018, a record number of meetings took place between the leaders of our countries. This year, as already mentioned, Turkey is a partner country in the international industrial exhibition Innoprom. The Russian-Turkish business forum in Moscow, successfully held in November, aroused great interest on the part of both countries. It was after it that we decided that we should continue to move in this direction.

– Which regions of Russia are the most interesting for Turkish companies?

– Traditionally, regions with high business activity, having good economic, investment and geographical potential, and proactive leadership are the most attractive. This is mainly the European part of Russia. Among the leaders here, of course, are the Republic of Tatarstan, with its long and successful history of interaction with the Turkish business. In addition, I can identify such regions as the Moscow and Kaluga regions, the Republic of Bashkortostan, the Vladimir, Krasnodar Territory, Ulyanovsk, Leninograd and Voronezh regions.

This does not mean that the rest of the regions are not interesting for Turkish companies. Turkish business always willingly goes where it is welcomed and supported.

– What exactly do you expect from each of the events? Can you tell us in more detail who their target audience is, what questions will be discussed at them? Do Russian participants eagerly attend them?

– From each of them, we expect, above all, new projects. This could be Turkish investments in Russia or Russian investments in Turkey, an increase in Russian exports or Turkish imports. The main thing is that the events end not just with official speeches, but with the signing of real contracts. Therefore, the target audience is the heads of companies (small, medium and large enterprises), regions, development corporations, business associations, banks, investment funds, leaders of relevant ministries.

The organizers are our Russian-Turkish working group at the RSPP and the Turkish Exporters Assembly (TIM).

Today we are actively cooperating with Turkey in the following areas: automobile and shipbuilding, construction and building materials, the agro-industrial sector, metallurgy, and much more. Russian companies, which focus on these industries, are actively involved in our events.

If we talk about business cooperation, the turnover is noticeably growing. Last year it increased by 35%. All sanctions are practically lifted. However, now we are only talking about a return to the pre-crisis period. And it is necessary to move on to the goal set by the Presidents of the two countries – to achieve a turnover of \$ 100 billion.

And we are confident that the business program will make a significant contribution to achieving this goal. At our events, we create real prerequisites for the development of cooperation: we organize B2B meetings, hold industry sessions, sign memorandums of cooperation, that is, do all that is required to create joint partnerships and new investment projects.

Natalia Varfolomeeva



# ФИНАНСОВОЕ АТЕЛЬЕ GROTTBJÖRN: о валютных парах и непредсказуемых рисках

Компания GrottBjörn была основана в августе 1995 года в Екатеринбурге. На сегодняшний день речь идет уже о федеральном финансовом холдинге с представительствами по всей России: Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Казани, Новосибирске, Владивостоке, Краснодаре и Ростове-на-Дону. Своим клиентам компания предлагает все возможности, доступные на биржевых рынках: от валютного до товарного.

О преимуществах прямой конвертации валютной пары «турецкая лира / рубль» нам рассказал директор Финансового ателье GrottBjörn **Виктор Лебедев**.



– Виктор Юрьевич, думаю, ответ на этот вопрос полезно будет услышать и представителям компаний, уже работающих с Турцией, и тем, кто планирует выйти на этот рынок, расширив географию сбыта своей продукции. Итак, что дает предпринимателям запуск на Московской Бирже валютной пары «турецкая лира / рубль» и «лира / американский доллар»?

– Всё началось с заметного роста торгового оборота между Россией и Турцией. Так, в 2017 году объем операций вырос на 40%, превысив 20 млрд долларов. Это стало причиной того, что на Московской Бирже решили запустить валютную пару «рубль / турецкая лира» для того, чтобы участники торгов могли обмениваться валютой напрямую.

До этого момента было необходимо совершать двойную конвертацию через доллар: чтобы купить рубль, нужно было сначала за лиру купить доллар, затем доллар поменять на рубли. Между тем предпринимателям обеих стран была выгодна прямая конвертация. Стратегической задачей обеих стран, Турции и России, стал отказ от ненужных расчетов через доллар. Ведь если есть необходимость прямого расчета между странами, при чем здесь валюта третьей страны?

Но поскольку в Турции распространены расчеты в долларах, на Московской Бирже решили создать еще одну пару – «американский доллар / турецкая лира», в надежде, что и этот инструмент тоже будет полезен участникам торгов.

– Когда заработала эта система и заметен ли уже экономический эффект от её внедрения?

– Дата запуска валютной пары «турецкая лира / рубль» – 29 января 2018 года. По итогам 2018 года объем операций с турецкой лирой составил 100,4 млн рублей. И можно сказать с уверенностью: формирование прямых котировок

турецкой лиры к российскому рублю на биржевом рынке способствовало повышению роли национальных валют во взаимных расчетах.

– С февраля 2019 года Московская Биржа предоставила возможность совершать операции на условиях частичного депонирования активов. В чем суть этого изменения?

– Изначально валютные пары торговались с 100%-м обеспечением. Это значит: чтобы купить 100% рублей, нужно было предоставить 100% турецких лир. Но с февраля текущего года правила упростились. Теперь участники торгов могут заключать сделки «spot» с расчетами «сегодня» и «завтра», а также сделки «своп».

То есть Биржа предоставляет возможность совершать операции на условиях частичного депонирования активов: достаточно предоставить только часть объема сделки в турецкой лире для того, чтобы совершить сделку купли рублей. То же в обратную сторону: чтобы купить турецкую лиру, не обязательно отвлекать от бизнеса все средства в моменте, о цене и объеме можно будет договориться, предоставив часть денежных средств, а вторую часть подготовить к моменту расчетов.

– Какие возможности открываются для предпринимателей?

– Для бизнеса это, во-первых, сокращение расходов на конвертацию, во-вторых, возможность фиксировать курс на будущее. Это, в свою очередь, предоставляет возможность планировать будущие финансовые потоки, не обращая внимания на колебания курсов валют. А также позволяет завоевывать новую долю рынка. Ведь если одна компания свои внутренние цены выставляет с учетом курсовых колебаний, а другая дает постоянный фиксированный прайс в

родной валюте, потребитель, естественно, выберет более надежного поставщика, у которого цены не будут меняться с течением времени в связи с непредсказуемыми факторами.

– Для того чтобы не столкнуться с непредсказуемыми сложностями, бизнесмену необходимо всегда иметь под рукой надежную юридическую компанию. Наша читательская аудитория, составляющая около 200 тысяч человек, по статистике, на 43% состоит из руководителей коммерческих компаний. Чем Финансовое ателье GrottBjörn может быть им полезно в плане предотвращения рисков?

– У GrottBjörn есть собственная система – анатомия страхования финансовых рисков, разработанная для компаний, ведущих ВЭД и полностью адаптированная под их нужды. Мы помогаем предпринимателю разобрать свой бизнес на составляющие, чтобы было понимание, как не терять деньги из-за волатильности рынка. Кроме того, при помощи биржевых инструментов появляется возможность зарабатывать на свободных рублях.

GrottBjörn не аффилировано ни с одним банком и не является частью какой-либо финансовой группы, в составе которой есть банк. Такая независимость необходима для исключения возможного конфликта интересов по конверсионным операциям. Мы даем клиенту не просто конкретный инструмент, а учим понимать, к каким последствиям приводит то или иное его действие. И благодаря такому глубокому погружению в любую ситуацию клиент видит несколько сценариев развития событий и знает, как скорректировать свои решения, исходя из рыночной конъюнктуры. Еще что важно: мы не бросаем клиента, если у него что-то меняется, мы под настоящие реалии корректируем ранее разработанную модель.

Беседовала Елена Александрова

# FINANCIAL ATELIER GROTTBJÖRN: about currency pairs and unpredictable risks

GrottBjörn was founded in August 1995 in Yekaterinburg. Today we are talking about a federal financial holding with representative offices throughout Russia: Moscow, St. Petersburg, Yekaterinburg, Kazan, Novosibirsk, Vladivostok, Krasnodar and Rostov-on-Don. The company offers its customers all the opportunities available on stock markets: from currency to commodity.

*The Director of the Financial Atelier GrottBjörn Victor Lebedev told us about the advantages of direct conversion of the Turkish lira / ruble currency pair.*

– Mr Lebedev, I think the answer to this question will be useful both to representatives of companies already working with Turkey and those who are planning to enter this market by expanding the geography of sales of their products. So: what the launch of the Turkish lira/ruble and lira/US dollar currency pairs on the Moscow Exchange gives entrepreneurs?

– It all started with a noticeable increase in trade turnover between Russia and Turkey. So, in 2017, the volume of operations grew by 40%, exceeding \$ 20 billion. This was the reason for the decision of the Moscow Exchange to launch a currency pair: ruble/Turkish lira, so that traders could exchange currency directly.

Up to this point, it was necessary to make a double conversion through the dollar: to buy rubles, you had to first buy dollars for liras, then change dollars into rubles. Meanwhile, direct conversion was profitable for the entrepreneurs of both countries. The strategic task of both countries, Turkey and Russia, was the rejection of unnecessary calculations through the dollar. After all, if there is a need for direct settlement between countries, and why is here the currency of a third country?

But, since calculations in dollars are common in Turkey, they decided to create another pair on the Moscow Exchange: American dollar/Turkish lira, in the hope that this tool will also be useful to traders.

– When did this system start to work, and is the economic effect from its introduction already noticeable?

– The launch date of the currency pair Turkish lira/ruble is 29 January 2018. At the end of 2018, the volume of operations with the Turkish lira amounted to 100.4 million rubles. And we can say with confidence: the formation of direct rates of

the Turkish lira to the Russian ruble on the exchange market contributed to the increasing role of national currencies in mutual settlements.

– Since February 2019, the Moscow Exchange has provided an opportunity to conduct operations on the basis of a partial deposit of assets. What is the essence of this change?

– Initially, currency pairs were trading with 100% security. This means: to buy 100% of rubles, you had to provide 100% of Turkish liras. But since February of this year, the rules have been simplified. Now traders can now conclude spot transactions with today and tomorrow calculations, as well as swap transactions.

That is, the Exchange provides an opportunity to perform operations on the basis of a partial deposit of assets: it is enough to provide only a part of the transaction volume in Turkish lira in order to make a purchase transaction of rubles. The same in the opposite direction: in order to buy the Turkish lira, it is not necessary to divert all funds from the business at the moment, it will be possible to agree on the price and volume by providing part of the sum, and prepare the second part by the time of payment.

– What opportunities open up for entrepreneurs?

– For business, it is, firstly, reducing the cost of conversion, and secondly, the ability to fix the rate for the future. This, in turn, provides an opportunity to plan future financial flows, not paying attention to currency fluctuations. And it also allows you to win a new market share. After all, if one company exposes its internal prices taking into account exchange rate fluctuations, and the other gives a constant fixed price in its own currency, the consumer, of course, will choose a

more reliable supplier, whose prices will not change over time due to unpredictable factors.

– In order not to face unpredictable difficulties, a businessman must always have a reliable legal company at hand. According to statistics, 43% of our readership, comprising about 200 thousand people, are heads of commercial companies. How can the Financial Atelier GrottBjörn help them in preventing risks?

– GrottBjörn has its own system – the anatomy of financial risk insurance, developed for companies conducting foreign economic activity and fully adapted to their needs. We help an entrepreneur to disassemble his business into components, so that there is an understanding of how not to lose money due to market volatility. In addition, with the help of stock tools, it is possible to earn on free rubles.



GrottBjörn is not affiliated with any bank and is not part of any financial group that includes a bank. Such independence is necessary to eliminate possible conflicts of interest on conversion operations. We give the client not just a specific tool, but we learn to understand the consequences of one or another of its actions. And thanks to such a deep immersion in any situation, the client sees several scenarios for the development of the situation, and knows how to adjust their decisions based on market conditions. Another important thing: we do not abandon the client, if something changes with them, we adjust the previously developed model for the new realities.

*Interview by Elena Alexandrova*



# Комплексная технологичная Логистика

**ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ГРУЗЫ**

**АУТСОРСИНГ ВЭД / ИМПОРТ ПОД КЛЮЧ**

**СБОРНЫЕ ГРУЗЫ**

**ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ**

**ЮРИДИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ**

- ♦ Офисы в Санкт-Петербурге, Смоленске, Владивостоке, Москве;
- ♦ Таможенное оформление от 1 часа;
- ♦ Сборные грузы со складов консолидации Европы (от 5 дней), Китая (от 15 дней), Турции (от 12 дней), ЮВА (от 20 дней), США (от 20 дней);

- ♦ Обширная география сервиса Генеральных и Проектных перевозок Автомобильным, Морским (Мультимодальным), Воздушным и Железнодорожным транспортом;
- ♦ Уникальные IT решения для эффективности вашего бизнеса;
- ♦ Автоматизированные уведомления и обмен документами;
- ♦ Взаимодействие по принципу «одного окна» – один менеджер, администрирующий и управляющий отношениями с Клиентом.



**+7 800 500 5322**  
**+7 499 110 2424**

**optimalog.ru**  
**sales@optimalog.ru**



# KUEHNE+NAGEL



## Kuehne + Nagel – Your reliable provider for the next step into the Azerbaijan market

### **Office in Moscow, Russia**

Phone: +7 495 795 20 00

Email: [info.moscow@kuehne-nagel.com](mailto:info.moscow@kuehne-nagel.com)

Website: [www.kuehne-nagel.ru](http://www.kuehne-nagel.ru)

### **Office in Baku, Azerbaijan**

Phone: + 994 12 310 0772

Email: [info.baku@kuehne-nagel.com](mailto:info.baku@kuehne-nagel.com)

Website: [www.kuehne-nagel.com](http://www.kuehne-nagel.com)

- global logistics network
- integrated service portfolio

- highest quality standards
- industry specific solutions