

# WBC

АЗЕРБАЙДЖАН

World Business Guide

#1/1 Сентябрь 2019



With the  
support of the  
CCI of Russia

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

**ШАХИН  
МУСТАФАЕВ:**  
«ОТНОШЕНИЯ  
МЕЖДУ  
НАШИМИ  
СТРАНАМИ  
ОХВАТЫВАЮТ  
ВСЕ ОТРАСЛИ  
ЭКОНОМИКИ»

ENG + РУС



«ЩЁЛКОВО  
АГРОХИМ»  
ОСВАИВАЕТ  
АГРАРНЫЙ  
СЕКТОР  
АЗЕРБАЙДЖАНА

## ДЕНИС КАМЫШЕВ,

ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ГАЗПРОМБАНКА

«МЫ ГОТОВЫ ПРЕДОСТАВИТЬ АЗЕРБАЙДЖАНУ  
НАШИ ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ И НАКОПЛЕННЫЙ ОПЫТ»

# АКУЛЫ ПРАВА

Уголовно-правовая защита бизнеса

Сопровождение сделок

Разрешение споров



125009, Москва,  
улица Тверская, дом 16, строение 1,  
офис А-501 (БЦ «Галерея Актер»)

[www.al-cg.com](http://www.al-cg.com)

620144, Екатеринбург,  
улица Шейнкмана, дом 121,  
3 этаж (БЦ «Антарес-бизнес»)



**WORLD BUSINESS GUIDE – AZERBAIJAN**

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса Азербайджана, деловом сотрудничестве России и Азербайджана.

Журнал выходит при поддержке Посольства Азербайджана в России.

16+

**Учредитель и издатель:**

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» при поддержке ТПП РФ

**Редакционная группа:**

Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера: Анжелика Викторовна Неделько

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Генеральный продюсер: Светлана Сергеевна Кравец

Дизайн/верстка: Елена Кислицына, Александр Лобов

Корректор: Мария Башкирова

Перевод: Мария Ключко

Корреспонденты: Ульяна Кухтина,

Алексей Сокольский, Фуад Гусейнзаде,

Елена Засименко, Елена Александрова

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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 (495) 730 55 50 доб. 5700

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

World Business Guide.

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77 - 76392 от 26 июля 2019.

WORLD BUSINESS GUIDE – AZERBAIJAN №1.

Подписано в печать 25.09.2019 г.

Тираж: 35000

Цена свободная.

Использованы фотографии: www.mos.ru, raex-a.ru

**WORLD BUSINESS GUIDE – AZERBAIJAN**

www.rbgmedia.ru

Business magazine edition about development, industry, people, prospects and personalities of the business of Azerbaijan, business cooperation between Russia and Azerbaijan. The magazine is published with the support of the Embassy of Azerbaijan in Russia.

16+

**Founder and publisher:**

Business DIALOG Media LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: Anzhelika Viktorovna Nedelko

Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach

General Producer: Svetlana Kravets

Designer: Elena Kisilitsyna, Alexandr Lobov

Proofreader: Maria Bashkirova

Translation: Maria Klyuchko

Correspondents: Ulyana Kukhtina, Fuad Huseynzade,

Alexey Sokolsky, Elena Zasimenco, Elena Alexandrova

Printed in the printing house of VIVASTAR 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 (495) 730 55 50 доб. 5700

Publisher: Business-DIALOG Media LLC,

World Business Guide

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS 77 - 76392

from July 27, 2019.

WORLD BUSINESS GUIDE – AZERBAIJAN №1

Passed for printing on 25.09.2019

Edition: 35000 copies

Open price

Photos used: www.mos.ru, raex-a.ru

**МОСТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА. BRIDGES OF COOPERATION**

8

ШАХИН МУСТАФАЕВ: «ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ НАШИМИ СТРАНАМИ ОХВАТЫВАЮТ ВСЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ»

SHAHIN MUSTAFAYEV: "RELATIONS BETWEEN OUR COUNTRIES EMBRACE ALL SECTORS OF THE ECONOMY"

14

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА  
LONG-TERM PROSPECTS FOR INTERNATIONAL COOPERATION

16

МАМЕД МУСАЕВ: «МЫ ВСЕГДА РЯДОМ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ»  
MAMMAD MUSAYEV: "WE ARE ALWAYS CLOSE TO ENTREPRENEURS"

20

РАЗВИТИЕ ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ЧЕРЕЗ ВЫСОКОЕ ИСКУССТВО  
THE EVOLUTION OF BUSINESS RELATIONS BY MEANS OF HIGH ART

**ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ. INDUSTRY LEADERS**

22

ГАЗПРОМБАНК И ФЛАГМАНЫ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ – КУРС НА СБЛИЖЕНИЕ  
GAZPROMBANK AND THE FLAGSHIPS OF THE AZERBAIJANI ECONOMY – A COURSE TOWARDS RAPPROCHEMENT

24

ЗАЛОГ УСПЕХА БАНКА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ – СТРАТЕГИЯ «МЫ ИДЁМ ЗА КЛИЕНТОМ» И ВЕРА В УСТОЙЧИВОСТЬ МЕСТНОЙ ЭКОНОМИКИ  
THE KEY TO SUCCESS OF THE BANK IN AZERBAIJAN IS THE STRATEGY "FOLLOW THE CLIENT" AND BELIEF IN THE SUSTAINABILITY OF THE LOCAL ECONOMY

30

«РОТО ФРАНК» ОФИЦИАЛЬНО В РЕСПУБЛИКЕ АЗЕРБАЙДЖАН!  
ROTO IN THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN -OFFICIALLY!

32

ГРУППА КОМПАНИЙ «ГЕКСА» – 20 ЛЕТ РАЗВИТИЯ НА БЛАГО КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА  
GEXA GROUP OF COMPANIES - 20 YEARS OF DEVELOPMENT FOR THE BENEFIT OF EVERYONE

**ИНДЕКС УСПЕХА. SUCCESS INDEX**

34

ДОКТОР ЭЛЬЗА ОРУДЖЕВА: «НЕ МОГУ «ПОЧИВАТЬ НА ЛАВРАХ»!  
DR. ELZA ORUJEVA: "I CAN'T REST ON MY LAURELS!"

38

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО AVROMED COMPANY АЗИЗА БАХШИЕВА:  
«СФЕРА НАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАПРЯМУЮ СВЯЗАНА С ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНЬЮ»  
CEO OF AVROMED COMPANY CJSC AZIZA BAKHSHIYEVA:  
"THE SCOPE OF OUR ACTIVITIES IS DIRECTLY RELATED TO HUMAN LIFE"

42

АЛЕКСАНДР КОНДРАТЬЕВ: «У АСНА БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ!»  
ALEXANDER KONDRATIEV: "ASNA HAS GREAT PROMISES BOTH IN RUSSIA AND ABROAD!"

48

ТАЛЕХ МАХМУДОВ: «ЧАСТНАЯ МЕДИЦИНА ДОЛЖНА СТАТЬ ДОСТУПНОЙ ДЛЯ КАЖДОГО ЖИТЕЛЯ НАШЕГО КРАЯ»  
TALEKH MAKHMUDOV: "PRIVATE MEDICINE SHOULD BE AVAILABLE TO EVERY RESIDENT OF OUR REGION"

52

САБИТ АЛИЕВ: «СТОМАТОЛОГИЯ - ЭТО ТВОРЧЕСТВО И КРЕАТИВНОСТЬ»  
SABIT ALIYEV: "DENTISTRY MEANS CREATIVITY AND ART."

**ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ. THE TERRITORY OF INVESTMENT**

56

«ЩЕЛКОВО АГРОХИМ» ОСВАИВАЕТ АГРАРНЫЙ СЕКТОР АЗЕРБАЙДЖАНА  
SCHELKOVO AGROCHIM DEVELOPS THE AGRICULTURAL SECTOR OF AZERBAIJAN

**ВОКРУГ БИЗНЕСА. AROUND BUSINESS**

62

АЗЕРБАЙДЖАН ПОДДЕРЖИВАЕТ ЖЕНЩИН  
AZERBAIJAN SUPPORTS WOMEN

66

ЛЕЙЛА КАСЫМОВА: «ЧТОБЫ УЗНАТЬ, НА ЧТО ТЫ СПОСОБЕН, НУЖНО ПОПРОБОВАТЬ»  
LEYLA KASYMOVA: "YOU NEVER KNOW WHAT YOU CAN DO TILL YOU TRY"

70

БАРБЕКЮ ВОКРУГ СВЕТА: ИСТОРИЯ БИЗНЕС-УСПЕХА ДОНА ДАВИДА  
"BARBECUE AROUND THE WORLD: A SUCCESS STORY OF DON DAVID"

72

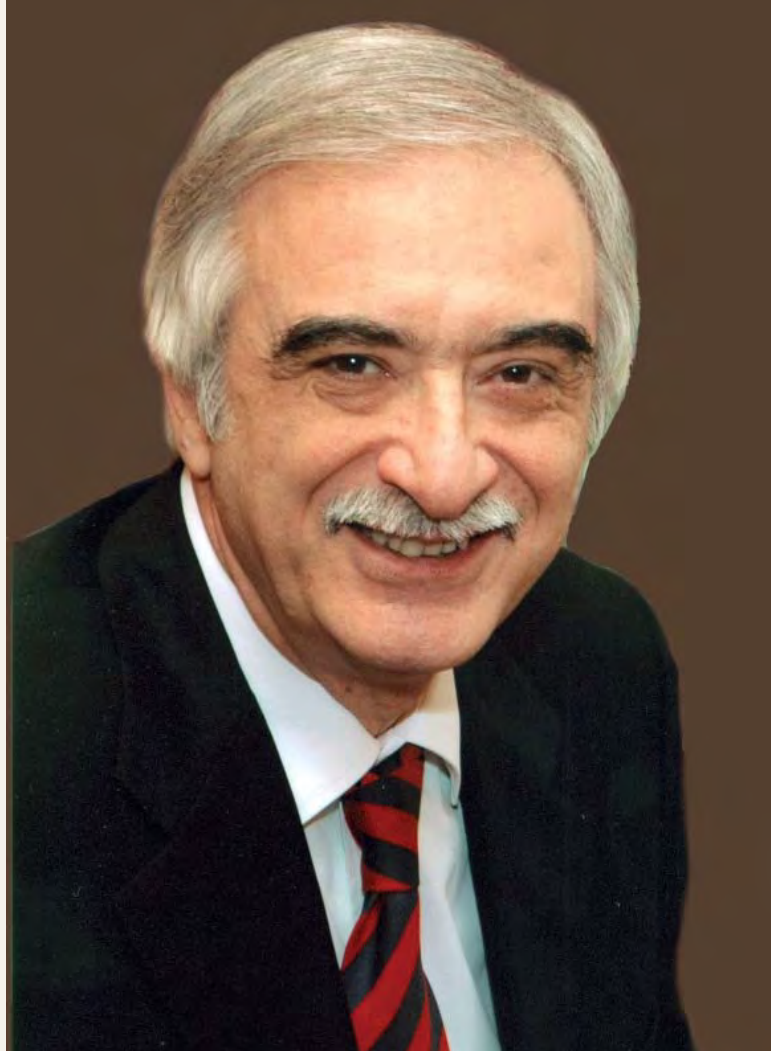
ЭМИЛЬ КАДЫРОВ: «АЗЕРБАЙДЖАН – МОЁ ВДОХНОВЕНИЕ!»  
EMIL KADIROV: "AZERBAIJAN IS MY INSPIRATION!"

76

КУЛЬТУРА В ОСНОВЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДВУХ ГОСУДАРСТВ  
CULTURE AS THE HEART OF THE INTERACTION OF TWO STATES

80

БИЗНЕС-ЛЕДИ АЗЕРБАЙДЖАНА  
BUSINESS WOMAN FROM AZERBAIJAN



#### УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Перед вами – первый номер журнала World Business Guide – Azerbaijan – путеводителя по бизнес-среде моей страны.

Уверен, что именно этот номер станет для вас очередным источником для познания Азербайджана, предоставит ещё одну возможность узнать мою Родину не только как страну, которая манит многочисленных туристов из России и других стран, славится своей культурой, архитектурой, кухней, но и как страну с наиболее благоприятной атмосферой для представителей бизнеса.

Что нужно для бизнеса? Стабильность, предсказуемость, благоприятная среда, которые обеспечат успешное развитие бизнеса. Сегодня Азербайджан является именно той страной, где созданы те самые необходимые условия для предпринимателей. Помимо этого, большим плюсом для представителей деловых кругов является географическое расположение, удобная логистика, хорошее автомобильное, железнодорожное и авиационное сообщение.

Благодаря дальновидной политике, проводимой президентом страны Ильхамом Алиевым, сегодня Азербайджан превратился в звено, соединяющее транспортные коридоры Востока и Запада, Севера и Юга.

В выпуске данного журнала вы сможете узнать всё об экономической дипломатии, инвестиционных возможностях, экспортном потенциале Азербайджана. Ознакомьтесь с интервью ведущих представителей бизнес-элиты, информационно-аналитическими материалами ведущих авторов, мнениями и комментариями экспертов, которые более подробно расскажут вам о том, что Азербайджан является именно той страной, где можно вложиться в дело и выиграть!

Приезжайте в Азербайджан! Не пожалеете! А посольство и впредь будет уделять необходимое внимание дальнейшему укреплению связей между деловыми кругами Азербайджана и России.

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

#### DEAR READERS,

Here is the first issue of the World Business Guide – Azerbaijan magazine – a guide to the business environment of my country.

I am sure, that very issue will become another source of knowledge of Azerbaijan for you. It will provide you with one more opportunity to get acquainted with my Motherland, and not only as with the country, which attracts many tourists from Russia and other countries, as being famous for its culture, architecture, cuisine, but also as a country with the most favorable atmosphere for business representatives.

What are the conditions for doing business? These are stability, predictability, favorable environment that will ensure the successful development of business. Azerbaijan for today is the country which has all the necessary conditions for entrepreneurs. Moreover, its geographical location, convenient logistics, good road, rail and air services are also a great advantage for representatives of the business community.

Thanks to the visionary leadership of President Ilham Aliyev, Azerbaijan has become a link connecting the transport corridors of the East and the West, the North and the South.

From the issue of this magazine you can learn about economic diplomacy, investment opportunities and the export potential of Azerbaijan, read the interviews with the leading representatives of the business elite, get acquainted with the information and analytical materials, written by leading authors, get to know expert opinions and comments that will provide you with the detailed coverage on why Azerbaijan is the country where you can invest in business and win!

Come to Azerbaijan! You won't regret this! The Embassy will continue to devote the necessary attention to further strengthening ties between the business circles of Azerbaijan and Russia.

**Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary  
of the Azerbaijan Republic to the Russian Federation,  
Polad Bulbuloglu**

## ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Российско-азербайджанские отношения характеризуются атмосферой добрососедства и взаимного уважения. Объемы двусторонней торговли подтверждают высокий уровень взаимодействия наших стран.

В 2018 году товарооборот составил 2,4 миллиарда долларов, увеличившись более чем на 13 процентов. Товарооборот за январь-май этого года вырос на 11,9 процента и составил свыше 1 миллиарда долларов. Россия является одним из основных торговых партнёров Азербайджана, занимая первое место в импорте азербайджанской ненефтяной продукции.

Инвестиции России в Азербайджан превышают 4 миллиарда долларов, Азербайджан вложил в российскую экономику свыше 1 миллиарда долларов. В Азербайджане функционируют примерно 760 компаний с российским капиталом. Наиболее яркими примерами сотрудничества являются сотрудничество компаний «Роснефть» и «Лукойл» с госнефтекомпанией Азербайджана SOCAR, транспортировка азербайджанской нефти компанией «Транснефть» по трубопроводу Баку–Новороссийск, реализация совместных проектов «КамАЗ» с Гянджинским автомобильным заводом, строительство российской компанией «Р-фарм» фармацевтического предприятия «Хайят-Фарм» в Пираллахинском промышленном парке, широкая розничная сеть «АвтоВАЗ» в Азербайджане по продаже автомобилей «Лада».

Развитию связей способствуют регулярные заседания Межправительственной комиссии по вопросам экономического сотрудничества между Азербайджаном и Россией (17-е заседание прошло в Москве 14 декабря 2018 года), а также межрегиональные форумы (девятый форум состоялся в Баку 27 сентября 2018 года).

Большую помощь в налаживании взаимовыгодных бизнес-контактов оказывают Торговое представительство России в Азербайджане и Российский экспортный центр. Очень важным элементом двустороннего сотрудничества является наличие Деловых Советов Россия-Азербайджан и Азербайджан-Россия, который с российской стороны возглавляет А.Е. Репик, с азербайджанской – С.А. Гурбанов.

Рассчитываю, что при содействии таких хорошо зарекомендовавших себя структур деловая активность будет только нарастать и развиваться на благо предпринимательского сообщества и наших стран.

**Чрезвычайный  
и полномочный посол  
Российской Федерации  
в Азербайджанской республике  
М.Н.БОЧАРНИКОВ**



## DEAR FRIENDS!

Russian-Azerbaijani relations are characterized by an atmosphere of good neighborliness and mutual respect. Bilateral trade volumes confirm the high level of interaction between our countries.

In 2018, trade amounted to \$2.4 billion, it's an increase of more than 13%. In January-May of this year trade increased by 11.9% and amounted to over \$1 billion. Russia is one of the main trade partners of Azerbaijan, ranking first in the import of Azerbaijani non-oil products.

Russian investments in Azerbaijan exceed \$4 billion, Azerbaijan has invested over \$1 billion in the Russian economy. About 760 companies with Russian capital operate in Azerbaijan. The most striking examples of cooperation are the cooperation of Rosneft and Lukoil with the State Oil Company of Azerbaijan SOCAR, the transportation of Azerbaijani oil by Transneft via the Baku-Novorossiysk pipeline, the implementation of KamAZ joint projects with the Ganja Automobile Plant, the construction of the pharmaceutical enterprise Hayat-Farm in the Pirallahi Industrial Park by the Russian company R-Pharm, and a wide retail network

of AvtoVAZ for the sale of cars Lada in Azerbaijan.

The development of relations is facilitated by regular meetings of the Intergovernmental Commission on Economic Cooperation between Azerbaijan and Russia (the 17th meeting was held in Moscow on December 14, 2018), as well as inter-regional forums (the Ninth Forum was held in Baku on September 27, 2018).

Great assistance in establishing mutually beneficial business contacts is provided by the Russian Trade Representation in Azerbaijan and the Russian Export Center. A very important element of bilateral cooperation is the presence of Russia-Azerbaijan and Azerbaijan-Russia business councils, headed by A.E. Repik on the Russian side and S.A. Gurbanov on the Azerbaijani side.

I hope that with the assistance of such well-established bodies, business activity will only grow and develop for the benefit of the business community and our countries.

**Ambassador extraordinary  
and plenipotentiary  
of the Russian Federation  
to the Republic of Azerbaijan  
M.N. BOCHARNIKOV**





### Дорогие друзья!

Политическая воля и совместные действия президентов наших стран И.Г. Алиева и В.В. Путина создают хорошую основу для развития торгово-экономических отношений между нашими странами.

Российская Федерация является одним из основных торговых партнёров Азербайджана и занимает первое место в ненефтяном экспорте нашей страны. В 2018 году наш товарооборот с Россией вырос на 20% и составил более 2,5 млрд долларов. Тенденции роста продолжают и в этом году. Одновременно принимаются меры по дальнейшему развитию и диверсификации взаимной торговли.

Сегодня наша страна проводит активную работу по ознакомлению российских потребителей с лучшей азербайджанской продукцией.

Флагманским, совместным с Фондом Гейдара Алиева, Посольством Азербайджана в России и Министерством экономики Азербайджана мероприятием в этом направлении является ежегодный фестиваль «Осенние дары Азербайджана», на котором Азербайджан представляется как страновой бренд – совокупность узнаваемых и ярких образов в сфере гастрономии и национальной культуры, а также даров азербайджанской земли.

Активно развивается и формируемая Торговым представительством комплексная система по продвижению азербайджанской продукции в России – «Торговый дом «Азербайджан». Эта система будет включать в себя постоянно действующую экспозицию об экспортном, инвестиционном и туристическом потенциале Азербайджана, основанную на принципах государственно-частного партнёрства специализированную компанию по импорту азербайджанской продукции в Россию и сеть магазинов «Дары Азербайджана».

Нами проводится последовательная работа в соответствии с планом действий с рабочим названием «Новое азербайджанское вино в России», в рамках которого успешно претворяются в жизнь мероприятия, нацеленные на формирование у потребителей России имиджа Азербайджана, как страны, производящей оригинальные качественные вина из международных и автохтонных сортов винограда.

Большое значение для развития торгово-экономических отношений имеет информированность сторон об экспортном потенциале и инвестиционном потенциале друг друга. Уверен, что журнал World Business Guid внесёт свою весомую лепту в информационную поддержку дальнейшего развития торгово-экономических отношений между Азербайджаном и Россией.

**Торговый представитель Азербайджана в РФ Руслан Алиев**

### DEAR FRIENDS!

Political will and joint efforts of the presidents Ilham Aliyev and Vladimir Putin create the good basis for the development of trade and economic relations between the Azerbaijan Republic and the Russian Federation.

The Russian Federation is one of the main trade partners of Azerbaijan and ranks first in non-oil exports of this country. Our trade with Russia grew by 20% and amounted to more than 2.5 billion dollars in 2018. This year growth tendencies continue. At the same time, taking measures to continue the development and to diversify mutual trade are underway.

Currently our country actively works to introduce the best Azerbaijani products to the Russian consumers.

The annual Autumn Gifts of Azerbaijan Festival is the flagship joint event with the Heydar Aliyev Foundation, the Embassy of Azerbaijan in Russia and the Ministry of Economic Development of Azerbaijan Republic, in which Azerbaijan is presented as a country brand - a collection of recognizable and vibrant images in the field of gastronomy and national culture.

The Trading House of Azerbaijan is being actively developed as the complex system for promoting Azerbaijani products in Russia. This system will include the permanent exhibition on the export, investment and tourism potential of Azerbaijan, based on the principles of public-private partnership, the specialized company for the import of Azerbaijani products into Russia and the chain of stores Gifts of Azerbaijan.

We are carrying out consistent work in accordance with the route plan with the working title “New Azerbaijani Wines in Russia”, within the framework of which events aimed at creating the image of Azerbaijan among Russian consumers as of a country, which produces original high-quality wines from international and autochthonous grape varieties have been successfully implemented.

The awareness of the parties about the export potential and investment potential of each other is of great importance for the development of trade and economic relations. I am sure that the World Business Guid magazine will make a significant contribution to the information support for the further development of trade and economic relations between the Azerbaijan Republic and the Russian Federation.

**Aliyev Ruslan, Trade Representative, Embassy of the Republic of Azerbaijan to the Russian Federation**

В последние годы экономические отношения между Россией и Азербайджаном прошли перезагрузку, сделав серьёзный шаг вперёд в деловом взаимодействии. АПК, промышленность, транспорт и другие отрасли объединяют бизнесы двух стран, и стратегическое партнёрство крепчает. В Азербайджане активно представлены российские банки, в том числе и «Газпромбанк», чьи инвестиционные, финансовые и даже культурные проекты хорошо известны в Баку. Россию и Азербайджан связывают прочные традиции дружбы, а экономическая дипломатия и гуманитарные начинания создают новую площадку для диалога. Этот журнал — подтверждение вышесказанному. Он призван стать информационной, коммуникационной платформой для представления бизнеса и инвестиционного потенциала, бренда Азербайджана и демонстрации лучших практик российско-азербайджанского сотрудничества.

**Генеральный директор  
«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»  
Главный редактор  
WORLD BUSINESS GUIDE – AZERBAIJAN  
Мария Суворовская**



In recent years, economic relations between Russia and Azerbaijan have been restarted, making a serious step forward in business interaction. AIC, production sector, transport and other industries unite the business of the two countries. This way the strategic partnership strengthens. Gazprombank is included to the number of the Russian banks, which are actively represented in Azerbaijan. Its investment, financial and even cultural projects are well known in Baku. Strong ties of friendship traditions bind Russia and Azerbaijan, while economic diplomacy and humanitarian efforts create a new platform for the dialogue. This issue of the RGB magazine is the confirmation of the stated above. It is meant to be an information and communication platform for representing business and investment potential, the Azerbaijan brand and the best practices of Russian-Azerbaijan cooperation.





## ПУТИН НАГРАДИЛ ОРДЕНОМ ДРУЖБЫ ПЕРВОГО ВИЦЕ- ПРЕЗИДЕНТА АЗЕРБАЙДЖАНА

Первая леди Азербайджана награждена за заслуги в развитии и укреплении российско-азербайджанских отношений.

Российский лидер Владимир Путин наградил орденом Дружбы первого вице-президента Азербайджана, супругу главы государства Мехрибан Алиеву за заслуги в развитии и укреплении российско-азербайджанских отношений.

«За заслуги в развитии и укреплении российско-азербайджанских отношений наградить орденом Дружбы Алиеву Мехрибан Арифовну — первого вице-президента Азербайджанской Республики, гражданку Азербайджанской Республики», — говорится в документе.

Мехрибан АЛИЕВА — супруга главы Азербайджана Ильхама Алиева, первый вице-президент страны. Она известна во всем мире как проводник азербайджанской культуры и защитник наследия Азербайджана, как меценат, направляющий свои усилия на восстановление и спасение культурных памятников.

## VLADIMIR PUTIN AWARDED THE ORDER OF FRIENDSHIP TO THE FIRST VICE-PRESIDENT OF AZERBAIJAN

The First Lady of Azerbaijan was awarded for her merits in the development and strengthening of Russian-Azerbaijani relations.

Russian President Vladimir Putin awarded the Order of Friendship to the First Vice-President of Azerbaijan, the spouse of the head of state, Mehriban Aliyeva for her merits in development and strengthening Russian-Azerbaijani relations.

“Aliyeva Mehriban Arifovna, First Vice-President of the Republic of Azerbaijan, citizen of the Republic of Azerbaijan was awarded the Order of Friendship for her merits in the development and strengthening of Russian-Azerbaijani relations,” the document says.

Mehriban ALIYEVA - wife of the head of Azerbaijan Ilham Aliyev, First Vice-President of the country. She is known all over the world as an ambassador of the Azerbaijani culture and a defender of the heritage of Azerbaijan, a philanthropist who directs her efforts to restore and save cultural monuments.



# «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» РАЗВИВАЕТ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

В марте генерального директора издательско-коммуникационной группы «Бизнес-Диалог Медиа» Марию Суворовскую, председателя редакционной коллегии группы Вадима Винокурова и советника генерального директора по направлению «Азербайджан» Саадет Караеву с деловой миссией принял помощник президента Азербайджана по общественно-политическим вопросам, руководитель департамента по общественно-политическим вопросам Азербайджанской Республики Али Гасанов.



В ходе встречи было получено одобрение издания российско-азербайджанского делового журнала World Business Guide. Azerbaijan, стороны договорились о продолжении и развитии гуманитарных проектов «Бизнес-Диалог Медиа» и российского журнала Russian Business Guide, направленных на дружбу между народами России и Азербайджана.

Как сказала в ходе встречи Мария Суворовская, «экономическое

развитие Азербайджана, проекты, реализуемые командой президента Азербайджанской Республики, достойны освещения в России и за рубежом. Как показывают исследования, бизнесу комфортно в стране. Поэтому, надеюсь, наш журнал откроет прекрасный Азербайджан для новых и разных представителей делового сообщества, живущих в разных уголках мира».

## BUSINESS-DIALOG MEDIA DEVELOPS NEW PROJECTS IN AZERBAIJAN

In March, the CEO of the Publishing and Communication Group Business-Dialog Media Maria Suvorovskaya, the Chairman of the group's editorial board Vadim Vinokurov and the adviser to the CEO for Azerbaijan Saadet Karayeva were received by the Assistant to the President of Azerbaijan for Political Affairs, Head of Department of Public and Political Issues of the Republic of Azerbaijan Ali Hasanov.

During the meeting, approval was received for the publication of the Russian-Azerbaijani business magazine World Business Guide. Azerbaijan, the parties agreed on the continuation and development of humanitarian projects of Business-Dialog Media and the Russian magazine Russian Business Guide, aimed at friendship between the peoples of Russia and Azerbaijan.

As Maria Suvorovskaya said during the meeting:

"The economic development of Azerbaijan, the projects implemented by the team of the President of the Republic of Azerbaijan are worthy of coverage in Russia and abroad. As studies show, business is comfortable in the country. Therefore, I hope our magazine will open beautiful Azerbaijan to new and different representatives of the business community living in other parts of the world."

**РОССИЙСКО-АЗЕРБАЙДЖАНСКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ ЗАРОДИЛИСЬ ЕЩЁ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ XX ВЕКА. О ТОМ, КАКОВЫ РЕЗУЛЬТАТЫ ДВУСТОРОННЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА И О ПЕРСПЕКТИВАХ ЕГО РАСШИРЕНИЯ, РАССКАЗАЛ МИНИСТР ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА ШАХИН МУСТАФАЕВ.**

## **ШАХИН МУСТАФАЕВ:**

# **«ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ НАШИМИ СТРАНАМИ ОХВАТЫВАЮТ ВСЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ»**

**— Господин министр, какие направления российско-азербайджанского сотрудничества сегодня необходимо развивать в первую очередь? Есть ли ощутимые трудности, которые сторонам нужно преодолеть для укрепления отношений?**

— Азербайджан и Россию связывают многовековые традиции дружбы, добрососедства и взаимного уважения. Отношения, основанные на этих традициях, всесторонне развиваются как в двустороннем формате, на региональном уровне, так и в рамках международных организаций.

Несомненно, политическая воля, тесные дружеские отношения и регулярные встречи глав государств Азербайджана и России сыграли исключительную роль в выводе двусторонних отношений на уровень стратегического партнерства, эти факторы придали высокий динамизм развитию межгосударственных отношений.

За прошедший период сотрудничества создана прочная договорно-правовая база, и ведётся постоянная работа по её расширению. Можно с уверенностью сказать, что партнёрские отношения между нашими странами охватывают все отрасли экономики, в том числе энергетику, промышленность, сельское хозяйство,

транспорт и логистику, информационные и коммуникационные технологии, торговлю, инвестиции, туризм и многое другое. В настоящее время реализуются совместные проекты в машиностроении, в производстве сельхозтехники, химической промышленности, фармацевтике и других областях. Особенно хотелось бы выделить и многогранное сотрудничество в гуманитарной сфере.

При этом определение и реализация новых совместных проектов, а также обсуждение текущих задач происходит и в рамках работы Межправительственной комиссии.

Одной из главных задач двустороннего сотрудничества является расширение межрегиональных отношений. Она решается за счёт регулярно проходящих межрегиональных форумов, которые осуществляют важную миссию в наших партнёрских отношениях. Немаловажно отметить работу Азербайджано-Российского и Российско-Азербайджанского Деловых Советов, которые являются важной платформой для расширения двусторонних деловых связей.

Одним словом, возможности сотрудничества двух стран широки, и ведётся практическая работа по реализации этих возможностей.





**– Какие шаги можно предпринять для расширения отношений между российскими и азербайджанскими бизнесменами?**

– Хотелось бы подчеркнуть, что Россия является одним из основных торговых партнёров Азербайджана и занимает первое место по экспорту нефтепродуктов. В прошлом году товарооборот с Россией по сравнению с предыдущим годом увеличился на 19%, достигнув 2,5 млрд долларов. В первой половине текущего года товарооборот увеличился ещё на 21%. Азербайджан является основным торговым партнёром России на Южном Кавказе. В прошлом году 43% всего товарооборота России со странами Южного Кавказа пришлось на долю Азербайджанской Республики.

Потенциал дальнейшего расширения торговых отношений между деловыми кругами наших стран велик. С целью его реализации осуществляется многоплановая работа. Так, в Российской Федерации функционирует торговое представительство Азербайджана и внедрён механизм торговых домов. Азербайджанская продукция была представлена единым национальным стендом под брендом Made in Azerbaijan на таких выставках, как Worldfood, Prodexpo, MosBuild, проходивших в России. Также был организован целый ряд экспортных миссий азербайджанских производителей в различные регионы России. В мае прошлого года в Астрахани открылся Азербайджанский деловой центр, в рамках которого функционирует «Торговый Дом Азербайджана». В начале июля текущего года в Екатеринбурге был открыт «Винный Дом Азербайджана». Ведётся работа по соз-

данию винных домов в Санкт-Петербурге, Москве и других регионах.

**– Сказались ли санкции, введённые странами Запада против России, на экономических отношениях Москвы и Баку?**

– Необходимо отметить, что экономическое сотрудничество между нашими странами, в первую очередь, основывается на взаимном интересе и взаимовыгодных условиях.

Расширение взаимодействия состоит из таких факторов, как: географическое соседство, традиционный характер экономических связей и взаимодополняющие особенности наших экономических систем.

Немаловажную роль играет хорошо налаженная правовая база, включающая соглашения о свободной торговле и о поощрении взаимных инвестиций. Все эти факторы и являются основополагающими условиями для реализации имеющихся широких возможностей.

**– Внешнеторговый оборот России и Азербайджана постоянно увеличивается. За счёт чего сохраняются такие хорошие темпы? К какому объёму взаимной торговли странам нужно стремиться?**

– Руководители обеих стран уделяют особое внимание развитию экономического сотрудничества, в том числе и расширению взаимной торговли. Этот вопрос находится на постоянном контроле, а для придания дополнительной динамики принимаются соответствующие планы действий.

Так, в рамках визита президента Азербайджанской Республики в Российскую Федерацию 1 сентября прошлого года подписано 16 документов, в числе которых – совместное заявление о приоритетных направлениях экономического сотрудничества между Азербайджаном и Россией. Программа сотрудничества между правительством Азербайджанской Республики и правительством Российской Федерации на период до 2024 года, а также «План действий по развитию ключевых направлений российско-азербайджанского сотрудничества на период до 2024 года». Проект включает в себя пять дорожных карт, предусматривающих, в том числе, развитие взаимодействия в области торговли.

Также Россия является одним из наших основных торговых партнёров. Именно поэтому номенклатура взаимных поставок охватывает более 3000 наименований продукции.

Устойчивое развитие торговых связей достигается путём принятия решений, которые упрощают взаимную торговлю. Большое значение имеют соглашения о свободной торговле, наличие традиционных торговых связей между странами и исторически сложившееся доверие между предпринимателями двух государств.

В направлении расширения взаимной торговли, оперативного решения возникающих вопросов в обеих странах создан механизм торговых представительств. Регулярная организация деловых встреч обеспечивает более гибкий уровень междомоственных отношений. Именно так нами





была создана совместная рабочая группа по актуальным вопросам торгово-экономического сотрудничества, в задачи которой входит решение всех текущих вопросов и задач по продвижению взаимной торговли. Вместе с российскими коллегами ведётся постоянный анализ реальных возможностей увеличения взаимной торговли. А это связано как с потребностями наших рынков, так и с возможностями удовлетворения этих потребностей, в том числе посредством создания совместных производств. Наши расчёты дают возможность надеяться на существенное увеличение товарооборота в среднесрочной перспективе.

**– Многие российские бизнесмены отмечают, что российский рынок готов открыть азербайджанские товарные магазины. В этом случае азербайджанские компании могут ли вывести свою продукцию на российский рынок на любом уровне?**

– Как мы уже говорили, был предпринят ряд важных шагов и мер по продвижению азербайджанской продукции в зарубежных странах, в том числе на российском рынке. В результате успешных экономических реформ сегодня в нашей стране создана благоприятная бизнес-среда для развития предпринимательства.

Не случайно азербайджанские бизнесмены, пользуясь механизмами продвижения бренда Made in Azerbaijan, принимают участие во многих международных выставках и экспортных миссиях, организованных в разных странах мира, в том числе и в России,

представляя свою продукцию. Предприниматели, работающие в разных сферах ненефтяного сектора, имеют возможность представить свою продукцию на этих выставках.

В то же время в России реализуется проект по созданию сети магазинов «Дары Азербайджана». В рамках проекта первый магазин открылся в марте этого года в Москве. Планируется открытие аналогичных магазинов и в других городах России.

Кроме того, в целях укрепления экспортного потенциала страны и повышения эффективности механизмов государственного регулирования применяется режим «зелёного коридора», который играет важную роль в стимулировании продажи ненефтяных продуктов на внешние рынки.

**– Стоит ли в ближайшее время ждать запуска совместных проектов в сфере промышленности? Есть ли планы по строительству промышленных предприятий на территории России?**

– Промышленной сфере уделяется постоянное внимание как важному элементу экономического сотрудничества. За прошедший период из России в Азербайджан инвестировано 4,6 млрд долларов США. В различных областях, в том числе и в промышленной сфере, в Азербайджане зарегистрировано около 700 российских предприятий. Более того, на данном этапе нами реализуется ряд совместных проектов в области машиностроения, химии, фармацевтики, производства сельхозтехники. Ведётся успешное сотрудничество с российскими ПАО «КамАЗ», АЗ «УРАЛ» и «Группа ГАЗ» в сфере машиностроения.

Российские банки активно участвуют в финансировании проектов, осуществляемых в промышленной сфере в Азербайджане. Наряду с этим, азербайджанские компании активно инвестируют в Россию. Так, за прошедший период объём наших инвестиций в РФ составил 1,2 млрд долларов США. Азербайджанские компании заинтересованы в своём долгосрочном присутствии на российском рынке. Например, мы прорабатываем проекты в области производства строительных материалов.

В то же время ведутся регулярные обсуждения о возможностях реализации новых взаимовыгодных совместных проектов, в том числе и инициатив в промышленной сфере. Так, в апреле текущего года был проведён Азербайджано-российский форум промышленного сотрудничества, а с 8 по 11 июля азербайджанская делегация участвовала на 10-й международной промышленной выставке «ИННОПРОМ-2019» в Екатеринбурге.

**– Какова сегодня роль Торгпредства РФ в налаживании прямых деловых связей между предприятиями России и Азербайджана?**

– Торговые представительства наших стран в Москве и Баку непосредственно задействованы в процессах реализации этих инициатив и продвижении промышленной кооперации между предприятиями. С их помощью успешно развивается торгово-экономическое сотрудничество между нашими странами, привлечение инвестиций, налаживание новых связей между деловыми кругами и поддержка действующего бизнеса.





RUSSIAN-AZERBAIJANI ECONOMIC RELATIONS ORIGINATED IN THE FIRST HALF OF THE 20TH CENTURY. THE MINISTER OF ECONOMY OF AZERBAIJAN, SHAHIN MUSTAFAYEV, SPOKE ABOUT THE RESULTS OF BILATERAL COOPERATION AND THE PROSPECTS FOR ITS EXPANSION.

## SHAHIN MUSTAFAYEV: "RELATIONS BETWEEN OUR COUNTRIES EMBRACE ALL SECTORS OF THE ECONOMY"

– *Mr. Mustafayev, what areas of Russian-Azerbaijani cooperation need to be developed first? Are there any tangible difficulties that the parties need to overcome to strengthen relations?*

– Azerbaijan and Russia are linked by centuries-old traditions of friendship, good neighborliness and mutual respect. Relations based on these traditions are comprehensively developing both in a bilateral format, at the regional level, and within the framework of international organizations. Interstate partnership was formed through regular meetings of the heads of two states and close strategic cooperation.

Over the past period of cooperation, a solid legal base has been created and ongoing work is underway to expand

it. We can say with confidence that the partnership between our countries embraces all sectors of the economy, including energy, industry, agriculture, transport and logistics, information and communication technologies, trade, investment, tourism and much more. Currently, joint projects are being implemented in mechanical engineering, in the production of agricultural machinery, the chemical industry, pharmaceuticals and other fields. I would like to highlight the multifaceted cooperation in the humanitarian sphere.

At the same time, the definition and implementation of new joint projects, as well as the discussion of current tasks, takes place within the framework of the work of the Intergovernmental Commission.

One of the main tasks of bilateral cooperation is the expansion of interregional relations. It is resolved through regularly held interregional forums that carry out an important mission in our partnerships. It is important to note the work of the Azerbaijan-Russia and Russian-Azerbaijan Business Councils, which are an important platform for expanding bilateral business ties.

In a word, the possibilities of cooperation between the two countries are wide, and work to realize these opportunities is underway.

– *What steps can be taken to expand relations between Russian and Azerbaijani businessmen?*

– I would like to emphasize that Russia is one of the main trade partners of Azerbaijan and ranks first in the export of non-oil products. Last year, trade with Russia increased by 19% compared to the previous year, reaching 2.5 billion dollars. In the first half of this year, trade increased by another 21%. Azerbaijan is the main trade partner of Russia in the South Caucasus. Last year, 43% of the total trade between Russia and the countries of the South Caucasus fell on the share of the Republic of Azerbaijan.

The potential for further expansion of trade relations between the business circles

of our countries is great. With the aim of its implementation, multifaceted work is being carried out. So, in the Russian Federation, a trade mission of Azerbaijan is functioning and the mechanism of Trade houses has been introduced. Azerbaijani products were presented by a single national stand under the brand Made in Azerbaijan at such exhibitions as Worldfood, Prodexpo, MosBuild, held in Russia. A number of export missions of Azerbaijani producers to various parts of Russia were also organized. Last May, the Azerbaijan Business Center was opened in Astrakhan, within the framework of which the Trade House of Azerbaijan operates. In early July of this year, the Wine House of Azerbaijan was opened in Yekaterinburg. Work is underway to create wine houses in St. Petersburg, Moscow and other regions.

– *Did the sanctions imposed by Western countries against Russia affect the economic relations of Moscow and Baku?*

– It should be noted that economic cooperation between our countries, in the first place, is based on mutual interest and mutually beneficial conditions.

The expansion of interaction consists of such factors as: geographical proximity, the traditional nature of economic ties and the complementary features of our economic systems.

Secondly, a well-established legal framework, including free trade agreements and the promotion of mutual investment, plays an important role. All these factors are fundamental conditions for the implementation of existing opportunities.

– *The foreign trade turnover of Russia and Azerbaijan is constantly increasing. What helps to keep such a good pace? What volume of mutual trade do countries strive for?*

– The leaders of both countries pay special attention to the development of economic cooperation, including the expansion of mutual trade. This point is constantly monitored, and appropriate action plans are adopted to give an additional impetus.

So, during the visit of the President of the Republic of Azerbaijan to the Russian Federation on September 1 last year, 16 documents were signed, including a joint statement on priority areas of economic cooperation between Azerbaijan and Russia, the program of cooperation between the government of the Azerbaijan Republic and the government of the Russian Federation for the period until 2024, as well as the "Action Plan for the development of key areas of Russian-Azerbaijani cooperation for the period up to 2024." The project includes five roadmaps, including, inter alia, the development of interaction in the field of trade.





Russia is also one of our main trading partners. That is why the range of reciprocal deliveries covers more than 3,000 items of products.

Sustainable development of trade relations is achieved thanks to decisions that simplify mutual trade. Free trade agreements, the existence of traditional trade relations between countries and the historical trust between the entrepreneurs of the two states are of great importance.

A mechanism of trade missions has been created in both countries for expanding mutual trade and promptly resolving emerging issues. Regular business meetings provide a more flexible level of interagency relations. That is how we created a joint working group on pressing issues of trade and economic cooperation. Its tasks include solving all current issues and tasks to promote mutual trade. Together with Russian colleagues, a constant analysis of the real possibilities of increasing mutual trade is being conducted. And this is due both to the needs of our markets and to the possibilities of meeting these needs, including through the creation

of joint ventures. Our calculations provide an opportunity to hope for a significant increase in trade in the medium term.

**– Many Russian businessmen say that the Russian market is ready to open Azerbaijani grocery stores. In this case, can Azerbaijani companies bring their products to the Russian market at any level?**

– As we have already said, a number of important steps and measures have been taken to promote Azerbaijani products in foreign countries, including on the Russian market. As a result of successful economic reforms, a favorable business environment has been created in our country for the development of entrepreneurship.

Azerbaijani businessmen, using the mechanisms of the Made in Azerbaijan brand, take part in many international exhibitions and export missions organized in different countries of the world, including Russia, presenting their products. Entrepreneurs working in various fields of the non-oil sector have the opportunity to present their products at these exhibitions.

At the same time, Russia is implementing a project to create a network of stores Dary Azerbaydzhana (“Gifts of Azerbaijan”). As part of the project, the first store opened in March this year in Moscow. It is planned to open similar stores in other cities of Russia.

In addition, in order to strengthen the country's export potential and increase the effectiveness of state regulatory mechanisms, the “green corridor” regime is applied, which plays an important role in stimulating the sale of non-oil products to foreign markets.

**– Is it worth waiting for the launch of joint projects in the industry in the near future? Are there any plans for the construction of industrial enterprises in Russia?**

– The industrial sector is given constant attention as an important element of economic cooperation. Over the past period, 4.6 billion dollars were invested from Russia to Azerbaijan. About 700 Russian enterprises are registered in Azerbaijan in various fields, including in the industrial sector. Moreover, at this stage, we are implementing a number of joint projects in the field of engineering,



chemistry, pharmaceuticals, and the production of agricultural machinery. Successful cooperation is being conducted with Russian PJSC KAMAZ, AZ URAL and the GAZ Group in the field of mechanical engineering.

Russian banks are actively involved in financing projects in the industrial sector in Azerbaijan. Along with this, Azerbaijani companies are actively investing in Russia. So, over the past period, our investment in the Russian Federation amounted to 1.2 billion dollars. Azerbaijani companies are

interested in their long-term presence in the Russian market. For example, we are developing projects in the field of production of building materials.

At the same time, regular discussions on the possibilities of implementing new mutually beneficial joint projects, including initiatives in the industrial sphere, are being held. So, in April this year, the Azerbaijan-Russia Industrial Cooperation Forum was held, and from July 8 to 11, the Azerbaijani delegation participated in the 10th international industrial exhibition INNOPROM-2019 in Yekaterinburg.

*– What is the role of the Russian Trade Representation in establishing direct business ties between enterprises of Russia and Azerbaijan?*

– The trade representations of our countries in Moscow and Baku are directly involved in the processes of implementing these initiatives and promoting industrial cooperation between enterprises. With their help, trade and economic cooperation between our countries is successfully developing, attracting investments, establishing new ties between business circles and supporting existing business.







# ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ международного сотрудничества

Эксперты склоняются к мнению, что отношения России и Азербайджана, на протяжении достаточно длительного времени носящие прогрессивный характер, ещё только набирают скорость в своём развитии. Многие сделано, но, как говорится, предстоит сделать ещё больше. О роли ТПП в этом процессе – в интервью президента торгово-промышленной палаты РФ Сергея Катырина.

– Сергей Николаевич, первый вопрос, скорее, традиционный. Как бы вы оценили сегодняшнее положение торгово-экономических отношений между Россией и Азербайджаном? Что лежит в основе их успешного развития?

– Экономики России и Азербайджана в настоящий момент проходят стадию налаживания контактов и выявления синергетических точек. Это время для расширения сотрудничества по многим отраслям и требует активного взаимодействия. Приведу несколько цифр, которые наглядно отражают двустороннее сотрудничество. В прошлом году товарный обмен между нашими странами вырос на 13,8% и достиг 2,4 млрд долларов. Россия инвестировала в экономику Азербайджана около 4,2 млрд долларов, а Азербайджан в экономику РФ – свыше 1 млрд. Экспорт из России в Азербайджан за прошлый год вырос на 12,5%, до 1,7 млрд долл. Продолжают увеличиваться поставки азербайджанской продовольственной продукции на российский рынок.

Цифры говорят о плодотворном сотруд-

ничестве, но при этом не отражают того потенциала, который заложен во взаимодействии наших стран, в том числе за рамками традиционных сфер сотрудничества.

У наших стран, к примеру, есть серьёзный потенциал для развития взаимовыгодной торговли. Сегодня важно проанализировать наш рынок и подумать над темой импортозамещения тех товаров, которых сегодня всё ещё недостает на российских прилавках, изучить потребности российского рынка в сельхозпродукции с учётом возможностей Азербайджана.

– Какова сегодня роль торгово-промышленной палаты РФ в налаживании прямых деловых связей между предприятиями России и Азербайджана?

– В ТПП РФ, которая объединяет около 180 территориальных торгово-промышленных палат России, прежде всего, нацелены на взаимодействие бизнеса на региональном уровне, в том числе по крупным совместным проектам, на налаживание контактов малого и среднего бизнеса, продвижение устойчивых производственных и кооперационных связей.

Большую роль в этой работе играет существующий в ТПП РФ Российско-Азербайджанский Деловой Совет, по линии которого за прошедшие три года был успешно реализован ряд крупных проектов. Совет вносит важную роль в развитие сотрудничества, и особую роль здесь играет высокая степень взаимодействия и интенсивность совместной работы Российско-Азербайджанского и Азербайджано-Российского Деловых Советов. Совет развивают сотрудничество, обмениваются опытом работы, оказывают содействие хозяйствующим субъектам в установлении прямых хозяйственных связей, подготовке и осуществлении совместных инвестиционных проектов и программ, создании и функционировании совместных предприятий, продвижении товаров и услуг на внутренних рынках России и Азербайджанской Республики.

Создание дополнительных возможностей для диалога и общения представителей деловых кругов путём организации встреч, выставок, конференций, бизнес-миссий и других мероприятий, предоставление информационно-консультационной поддержки заинтересованным российским и азербайджанским предпринимателям – залог успешной реализации намеченных планов взаимодействия. В этом я вижу главную задачу Деловых Советов, которую они успешно решают.

Сегодня наблюдается высокий уровень доверия между Россией и Азербайджаном, чему, безусловно, способствует диалог бизнес-объединений двух стран.

– Между Россией и Азербайджаном подписано большое количество соглашений только в области торгово-экономических отношений. Какова их роль?

– Я уверен, что государства должны создавать благоприятные условия для ведения бизнеса, формировать правовую базу, помогать устранять барьеры и создавать возможности для развития сотрудничества. А уже задача предпринимателей – воспользоваться предоставленными возможностями и развивать экономические отношения между нашими странами.

Нынешние договорённости открывают долгосрочные перспективы для предпринимательства наших стран. Дополнительными точками соприкосновения для бизнеса России и Азербайджана могут стать информационно-коммуникационные технологии, нефтяное машиностроение, судостроение, производство сельскохозяйственной техники и грузовых вагонов, создание центра обслуживания вертолётов и многое другое. Уже сейчас в Азербайджане работает более 750 компаний, в том числе около 300 – со 100% российским капиталом и свыше 450 – в формате СП. Я уверен, что успешных совместных проектов может стать больше. И здесь главное помочь бизнесу наладить контакты друг с другом и выйти на взаимовыгодные соглашения.



**T**here is growing recognition among the experts that the relations between Russia and Azerbaijan, progressive in nature for quite a long time, are only gathering momentum of their development. Much has been already done, however, there is still a lot more that needs to be done. About the role of the CCI in this process you can read in the interview with the President of the CCI of Russia, Sergey Katyrin.



## LONG-TERM PROSPECTS for international cooperation

*– Mr. Katyrin, the first question is traditional. How can you describe the current state of trade and economic relations between Russia and Azerbaijan? What is in the basis of their successful development?*

– The economies of Russia and Azerbaijan currently undergo the stage of establishing contacts and identifying synergistic points. It is time to develop cooperation in many industries, thus active interaction is required. I'll give a few figures that clearly reflect this bilateral cooperation. Last year, commodity exchange between our countries grew by 13.8% and reached 2.4 billion dollars. Russia has invested about 4.2 billion dollars in the Azerbaijan economy, and Azerbaijan has invested over 1 billion dollars in the Russian economy. Export from Russia to Azerbaijan grew by 12.5% to 1.7 billion dollars last year. The supply of Azerbaijani food products to the Russian market continues to increase.

The figures speak for fruitful cooperation, but do not yet reflect the potential that lies in the interaction of our countries, including

those outside the traditional areas of cooperation.

For example, our countries have serious potential to develop mutually beneficial trade. Today it is important to analyze our market and think about the topic of import substitution of those goods that are still lacking on Russian shelves, to study the needs of the Russian market for agricultural products, taking into account the capabilities of Azerbaijan.

*– What is the role of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation today in establishing direct business ties between enterprises of Russia and Azerbaijan?*

– The Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, which unites about 180 territorial chambers of commerce and industry of Russia, primarily focuses on business interaction at the regional level, including large joint projects, establishing contacts between small and

medium-sized business, and promoting sustainable production and cooperation ties.

The Russian-Azerbaijan Business Council existing in the RF CCI has a major role in this work, through which over the past three years a number of large projects have been successfully implemented. The Council makes a significant contribution to the development of the cooperation. The special role is played here by the high degree of interaction and intensity of joint work of the Russian-Azerbaijani and Azerbaijani-Russian Business Councils. The Councils develop the cooperation, exchange their experience, assist business entities in establishing direct economic relations, preparing and implementing joint investment projects and programs, creating and operating joint ventures, promoting goods and services in the domestic markets of Russia and the Republic of Azerbaijan.

Creating additional opportunities for dialogue and communication among business representatives by organizing meetings, exhibitions, conferences, business missions and other events, providing information services and providing advisory support to interested Russian and Azerbaijani entrepreneurs is the key to the successful implementation of the plans for the planned cooperation. In this I see the main task of the business councils, which they solve successfully.

Today, there is a high level of trust between Russia and Azerbaijan, which, of course, is maintained by the dialogue of business associations of the two countries.

*– A large number of agreements between Russia and Azerbaijan have been signed in the field of trade and economic relations alone. What is their role?*

– I am sure the two countries should create favorable conditions for doing business, develop the legal framework, help to remove barriers and create opportunities for the successful cooperation. The task of entrepreneurs is to take advantage of the opportunities provided and to develop economic relations between our countries.

The current agreements open up long-term prospects for the entrepreneurship of our countries. Additional points of contact for the business of Russia and Azerbaijan can be information and communication technologies, oil engineering, shipbuilding, agricultural machinery production, freight wagons production, the creation of a helicopter service center, and many others. Currently there are more than 750 companies in Azerbaijan, including about 300 companies with 100% Russian capital and over 450 companies of the joint venture format. I am sure that there can be more successful joint projects. And here the main thing is to help the business to establish contacts and reach mutually beneficial agreements.



## Мамед МУСАЕВ: «МЫ ВСЕГДА РЯДОМ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ»

Общественные организации – эффективный инструмент улучшения условий бизнеса, а значит и всей национальной экономики. Понимание этого простого, но важного факта есть не только в России. В этом году Национальная конфедерация предпринимателей Азербайджана отметила 20 лет со дня образования. За эти годы организация смогла объединить более 6000 предпринимателей и наладить контакты с партнёрами по всему миру. О главных достижениях Национальной конфедерации предпринимателей Азербайджана, о миссии объединения, а также о перспективах, которые открывает членство в ней, рассказал президент Национальной конфедерации организаций предпринимателей (работодателей) Азербайджана господин Мамед Мусаев.

**– В этом году исполнилось 20 лет со дня образования Национальной конфедерации предпринимателей Азербайджана. Расскажите, пожалуйста, о том, что удалось сделать за это время?**

– Создание Конфедерации предпринимателей в Азербайджане стало первым примером формирования представления о предпринимателях как о классе общества. Как вы знаете, во времена Советского Союза единственным работодателем являлось государство, а работников объединяла такая организация, как профсоюз. С переходом к рыночной экономике трудовое законодательство и рынок труда претерпели изменения, сформировался класс работодателей и предпринимателей, сложились отношения работодатель – работник, работник – государство и работодатель – государство. К существовавшему до этого времени двустороннему договору между профсоюзом и государством присоединилась третья сторона – работодатель. В 2001 году года в Азербайджане был впервые подписан Генеральный коллективный договор между кабинетом министров Азербайджанской Республики, Конфедерацией профсоюзов Азербайджана и Национальной конфедерацией организаций предпринимателей (работодателей) Азербайджанской Республики.

В результате проведённых в стране экономических и институциональных преобразований, основы которых были заложены общенациональным лидером Азербайджана Гейдаром Алиевым и в настоящее время успешно продолжают претворяться в жизнь президентом Ильхамом Алиевым, были приняты важные шаги в развитии предпринимательства, а также созданы мощные механизмы государственной поддержки бизнесменов. Указом президента страны день 25 апреля официально объявлен Днём предпринимателя, что ещё раз подчёркивает особую роль

предпринимательства в развитии экономики Азербайджана.

Кроме вышеуказанного, в Азербайджане созданы платформы, которые активно используют все предприниматели. К примеру, комиссии, созданные Указом Президента: «По улучшению бизнес-климата», «По урегулированию и координации трудовых отношений» при премьер-министре». Всё вышеуказанное свидетельствует о том, что предприниматели страны воспринимаются как партнёры, и их предложения принимаются во внимание.

**– 21 век не зря называют веком быстрых изменений, меняются потребности, подходы к ведению бизнеса, началась активная цифровизация. Как на такие изменения реагирует Конфедерация? Как за 20 лет менялись приоритетные цели и задачи?**

— Подход Конфедерации предпринимателей (работодателей) Азербайджана не изменился, то есть осуществляется как регулирование, так и адаптация к принятым новым законам. При этом все перечисленные процессы должны не препятствовать экономическому развитию, а, наоборот, способствовать ему.

Что касается требований 21 века, их можно рассматривать с нескольких точек зрения. Нельзя отрицать, что в мире происходят глобальные изменения, и они стремительны. Компании, которые на протяжении столетий считались весомыми в области энергетики и автомобилестроения, потеряли первенство, в последнее время их не найти даже в топ-10 ведущих предприятий страны. Их места заняли высокотехнологические компании. Эта тенденция отмечается во всём мире и не обошла стороной Азербайджан потому, что наряду с сельскохозяйственной, нефте- и газохимической продукцией наша страна начала активно

экспортировать информационные технологии. Статистическим фактом считается то, что наша страна, кроме услуг спутниковой связи Space-1, Space-2, начала экспортировать услуги в области технологических разработок.

Конфедерация предпринимателей Азербайджана тесно сотрудничает с правительством страны в создании льготных механизмов внедрения современных технологий и преобразовании системы образования. Если вы обратите на это внимание, то можно заметить, что сегодняшние мировые гиганты являются продуктом человеческого интеллекта, поэтому мы являемся сторонниками политики саморазвития в образовании.

**– Сегодня Конфедерация предпринимателей Азербайджана объединяет более 6000 предпринимателей по всей стране. Кто и как может вступить в ряды участников? Насколько активно предприниматели Азербайджана вступают в общественные организации?**

– Процесс вступления в членство Конфедерации предпринимателей Азербайджана предельно прост. Подается заявление на вступление, его рассматривает Президиум Конфедерации предпринимателей Азербайджана, ну и по результатам выносится решение. Что касается активности предпринимателей, то за последнее десятилетие её можно наблюдать всё больше и больше, причем предприниматели зачастую заинтересованы в участии в формах и получении пользы от них.

Следует отметить, что в последние годы происходит быстрый рост создания отраслевых ассоциаций в Азербайджане. Прошли регистрацию ассоциированные учреждения, объединяющие предпринимателей ключевых секторов экономики, 61 из которых объединились под эгидой Конфедерации предпринимателей Азербайджана.



Наряду с этим во всех регионах Азербайджана действуют местные представительства Конфедерации предпринимателей Азербайджана, которые выявляют проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели. Представляют их в Конфедерацию, а мы, в свою очередь, направляем их для решения в соответствующие государственные органы.

**– Вы активно сотрудничаете с различными министерствами, в том числе с Министерством образования, Министерством экономики Азербайджана. Какие проекты реализуются в рамках такого сотрудничества?**

– Конфедерация предпринимателей Азербайджана, исходя из позиций предпринимателей, заинтересована в подготовке квалифицированных специалистов и рабочих кадров, отвечающих требованиям рынка труда, поскольку работодателю всегда нужны квалифицированные хорошие работники. С целью удовлетворения требований в кадрах, особенно в рабочих профессиях, мы реализуем несколько проектов в сфере профессионального образования.

Студенты высших учебных заведений могут проходить практику на предприятиях организаций, являющихся членами Конфедерации предпринимателей Азербайджана, в то же время отдельные предприниматели, имеющие соответствующую квалификацию и опыт, преподают как в высших, так и в профессиональных учебных заведениях. Говоря о сотрудничестве с Министерством экономики, хочу отметить, что наша главная цель – это совместное развитие предпринимательства в стране.

**– В Российской Федерации общественные организации поддержки бизнеса нередко выступают с различными законодательными инициативами, главная цель которых – улучшение бизнес-среды в стране. Используете ли вы подобную практику? Расскажите о последних инициативах Конфедерации предпринимателей Азербайджана.**

– При Конфедерации предпринимателей Азербайджана действуют 14 отраслевых комиссий. Прямая задача этих комиссий – изучать проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели, обобщив их, дать рекомендации. И я очень рад, что эффективность такой работы высока. Хочу отметить, что из 19 предложений, представленных Комиссией по аграрным вопросам в 2018 году правительству, 17 предложений были одобрены. Приведу такой пример: по предложению Конфедерации предпринимателей Азербайджана в Законе «О валютном регулировании» срок ввоза товаров в страну с даты оплаты, составлявший прежде 180 дней, был продлен до 270 дней.

Также с целью поддержания местных производителей мяса птицы, по предложению Конфедерации ещё на год была продлена отмена взимания таможенных пошлин на импортируемое сырьё. Кроме того, были приняты предложения по изменению трудового законодательства и внедрению системы го-

сударственного социального страхования в строительном секторе.

**– Конфедерация организует огромное количество выставок, форумов, тренингов и семинаров. На 2019 год вы предусматриваете очень много мероприятий. Какова их главная цель? Как вы оцениваете их эффективность, в том числе и для проектов в направлении сотрудничества государства и частного сектора?**

– Азербайджан переживает время глубоких преобразований, иногда они происходят настолько быстро, что предприниматели не находят времени для их полного освоения. Для информирования и более комфортной адаптации предпринимателей к происходящим изменениям, дополнениям, новым правилам и процедурам Конфедерация предпринимателей Азербайджана проводит форумы, тренинги и семинары. В то же время Конфедерация является благоприятным связующим звеном между государством и предпринимателями и время от времени создаёт платформу между госструктурами и бизнесменами, чтобы помочь последним за круглым столом решать существующие проблемы. Выставки также являются важной частью нашей деятельности и открывают неоценимые возможности для азербайджанских предпринимателей ознакомиться с новыми мировыми тенденциями, продуктами и услугами. То есть надо отметить, что по всем вопросам, способствующим развитию экономики, в том числе производству конкурентоспособной продукции, мы поддерживаем предпринимателей.

**– Двустороннее сотрудничество России и Азербайджана набирает обороты с каждым годом, реализуется большое количество совместных проектов. Российские предприниматели стали больше проявлять интерес к Азербайджану. Как выстраивается сотрудничество с иностранными предпринимателями, которые готовы строить бизнес в вашей стране? С какими вопросами они могут обратиться в Конфедерацию?**

– На сегодняшний день Азербайджан является доминирующим субъектом торгово-экономических отношений с Россией. По итогам 2018-го года товарооборот между нашими странами превышает 3 миллиарда долларов США.

В последние годы представители бизнес-структур из российских регионов очень активно посещают Азербайджан для налаживания деловых отношений. Аналогично с этой же целью наши делегации предпринимателей посетили ряд городов России (Ставрополь, Томск). Это в основном субъекты, являющиеся членами Российской торгово-промышленной палаты, региональных организаций, а также Фонда поддержки экспорта российского бизнеса.

В Азербайджане российские предприниматели в основном пытаются выйти на рынок сельскохозяйственной продукции, что преимущественно относится к Ставрополю и прилегающим районам. Второй сегмент направлен

на нефтеперерабатывающий сектор и газовую промышленность, которыми заинтересованы предприятия с нефтеперерабатывающими технологиями из Томской области. В последнее время активно развивается также сотрудничество в области информационных технологий.

Конфедерация предпринимателей Азербайджана сотрудничает как с торгово-промышленной палатой Российской Федерации и Российским Союзом предпринимателей и промышленников под председательством господина Александра Шохина, так и с Российско-азербайджанским Деловым советом. На этих платформах встречи проходят два раза в год. В рамках таких встреч был проведён бизнес-форум с участием министра промышленности и торговли Российской Федерации господина Мантурова Дениса Валентиновича, министра экономического развития Российской Федерации господина Орешкина Максима Станиславовича и Конфедерации предпринимателей (работодателей) Азербайджана. С целью углублению развития экономического сотрудничества были заключены двусторонние соглашения и меморандумы о сотрудничестве.

Буквально недавно завершилась бизнес-миссия наших предпринимателей в Ставрополь в рамках проведения 5-го ежегодного международного инвестиционного форума «Агро-Юг 2019». На днях мы примем делегацию предпринимателей от Пермской торгово-промышленной палаты.

**– Мы знаем, что Конфедерация предпринимателей Азербайджана сотрудничает с аналогичными структурами из 50 стран мира. При этом как выстраивается сотрудничество с общественными организациями поддержки бизнеса, действующими в России?**

– Как правило, по линии вышеуказанных организаций предприниматели из России с целью поиска партнёров обращаются напрямую, мы же, в свою очередь, изучив профиль этих компаний, предоставляем им возможность проведения соответствующих встреч по конкретным запросам. Этот поиск, конечно, занимает определённое время для чёткого изучения профиля компаний.

Мы можем помочь в организации мероприятия «Бизнес для бизнеса» (B2B).

Хочу отметить, что улучшение бизнес-среды в нашей стране и развитие предпринимательства является одним из приоритетных направлений деятельности Конфедерации, в связи с чем осуществляются последовательные меры. Эти меры – как усовершенствование законодательных актов, так и работы по просвещению предпринимателей для дальнейшего развития их деятельности.

Конфедерация предпринимателей Азербайджана поддерживает осуществление всех распоряжений господина президента Ильхама Алиева в соответствии с проводимой экономической политикой, которая направлена на динамичное развитие страны.

**Благодарим за интервью.**



## Mammad MUSAYEV : «WE ARE ALWAYS CLOSE TO ENTREPRENEURS»

Public organizations are an effective tool to improve business conditions, and therefore the entire national economy. Understanding of this simple but important fact is not only in Russia. This year, the National Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan celebrated 20 years since its foundation. Over the years, the organization has been able to bring together more than 6,000 entrepreneurs and establish contacts with partners around the world. The President of the National Confederation of Entrepreneurs (Employers) Organizations of the Republic of Azerbaijan (ASK), Mr. Mammad Musayev, spoke about the main achievements of the National Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan, the mission of the association, as well as the prospects of membership.

*– This year marks the 20th anniversary of the establishment of the National Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan. Please tell us about what you managed to do during this time?*

– The creation of the Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan was the first example of the formation of the idea of entrepreneurs as a class of society. As you know, during the Soviet Union, the state was the only employer, and workers were united by such an organization as the Trade Union. With the transition to a market economy, labor legislation and labor market have undergone changes, a class of employers and entrepreneurs has formed, an employer-employee, worker-state, and employer-state relationships have developed. A third party – the employer – has joined the bilateral agreement existing between the Trade Union and the state. In 2001, the General Collective Agreement was first signed in Azerbaijan between the Cabinet of Ministers of the Republic of Azerbaijan, the Confederation of Trade Unions of Azerbaijan and the National Confederation of Organizations of Entrepreneurs (Employers) of the Republic of Azerbaijan.

As a result of the economic and institutional transformations in the

country, the foundations of which were laid by the National Leader of Azerbaijan Heydar Aliyev, and are now successfully implemented by President Ilham Aliyev, important steps have been taken in the development of entrepreneurship, as well as powerful mechanisms for state support of businessmen have been created. By the decree of the President of the country, April 25 was officially declared the Day of the Entrepreneur, which once again emphasizes the special role of entrepreneurship in the development of the economy of Azerbaijan.

In addition to the above mentioned measures, platforms that are actively used by all entrepreneurs have been created in Azerbaijan. For example, the commissions created by the Presidential Decree “On Improving the Business Climate”, as well as “On the Regulation and Coordination of Labor Relations” under the Prime Minister, represent the interests of entrepreneurs. There are also bilateral commissions between the Ministry of Taxes of the Republic, the State Customs Committee of Azerbaijan and the Confederation of Entrepreneurs (Employers) of Azerbaijan. All of the above indicates that the country's entrepreneurs are perceived as partners, and their proposals are taken into account.

*– It is not in vain that the 21st century is called the century of rapid changes. Needs, approaches to doing business are changing, active digitalization has begun. How does the Confederation react to such changes? How have priority goals and objectives changed over 20 years?*

– The approach of the Confederation of Entrepreneurs (Employers) of Azerbaijan has not changed, that is, both regulation and adaptation to the new laws are carried out. Moreover, all these processes should not impede economic development, but, on the contrary, contribute to it.

As for the requirements of the 21st century, they can be considered from several points of view. It is undeniable that global changes are occurring in the world, and they are swift. Companies that for centuries have been considered leaders in the field of energy and the automotive industry have lost their primacy; they are not even in the top 10 leading enterprises in the country. Their places were taken by high-tech companies. This tendency is noted all over the world and didn't pass Azerbaijan because, along with agricultural, oil and gas chemical products, our country began to actively export information technologies. A statistical fact is that our country, in addition to satellite services Space-1, Space-2, began to export services in the field of technological developments.

The Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan is working closely with the Government in creating preferential mechanisms for introducing modern technologies and transforming the education system. If you pay attention to this, you will notice that today's world giants are a product of human intelligence, therefore we are supporters of a policy of self-development in education.

*– Today, the Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan unites more than 6,000 entrepreneurs across the country. Who and how can join the ranks of participants? How actively do Azerbaijani entrepreneurs enter public organizations?*

– The process of joining the Confederation is extremely simple. An application for membership is being submitted, the Presidium of the Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan considers it and makes a decision. As for the activity of entrepreneurs, over the past decade it can be observed more and more, and entrepreneurs are often interested in participating in the reforms and benefiting from them.

It should be noted that in recent years there has been a rapid growth in the creation of industry associations in Azerbaijan. The associated institutions uniting entrepreneurs of key sectors of the economy, 61 of which merged under the auspices of the Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan, were registered.



Along with this, there are local representations of the Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan in all regions of Azerbaijan, they identify the problems that entrepreneurs face. They pass them to the Confederation, and we, in turn, send them for decision to the relevant state bodies.

**– You actively cooperate with various Ministries, including the Ministry of Education, the Ministry of Economy of Azerbaijan. What projects are implemented in the framework of such cooperation?**

– Based on the positions of entrepreneurs, the Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan is interested in training qualified specialists and workers who meet the requirements of the labor market, since the employer always needs good qualified workers. In order to meet the requirements in personnel, especially in working professions, we are implementing several projects in the field of vocational education.

Students of higher educational institutions can practice at enterprises of organizations that are members of the Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan, at the same time, individual entrepreneurs with the appropriate qualifications and experience teach both in higher and professional educational institutions. Speaking about cooperation with the Ministry of Economy, I want to note that our main goal is joint development of entrepreneurship in the country.

**– In the Russian Federation, public business support organizations often come up with various legislative initiatives whose main goal is to improve the business environment in the country. Do you use a similar practice? Tell us about the latest initiatives of the Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan?**

– Under the Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan there are 14 branch commissions. The direct task of these commissions is to study the problems that entrepreneurs face, summarizing them and giving recommendations. And I'm very glad that the effectiveness of such work is high. I want to note that out of 19 proposals submitted by the Commission on Agrarian Issues to the government in 2018, 17 were approved. Let me give you an example: on the proposal of the Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan in the Law "On Currency Regulation", the term for the import of goods into the country from the date of payment, which was before 180 days, was extended to 270 days.

Also, in order to support local producers of poultry meat, at the suggestion of the Confederation, the abolition of the collection of customs duties on imported raw materials was extended for another year. In addition, proposals were adopted to amend the Labor Law and introduce a system of state social insurance in the construction sector.

**– The Confederation organizes a huge number of exhibitions, forums, trainings and seminars. You have provided a lot of events for 2019. What is their main goal? How do you evaluate their effectiveness, including for projects in the direction of cooperation between the state and the private sector?**

– Azerbaijan is going through a time of profound transformations, sometimes they happen so quickly that entrepreneurs don't find time for their full development. The Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan holds forums, trainings and seminars to inform and help entrepreneurs to adapt to ongoing changes, additions, new rules and procedures. At the same time, the Confederation is a favorable link between the state and businessmen, and from time to time creates a platform between government agencies and businessmen to help the latter solve existing problems at the round table. Exhibitions are also an important part of our activity and provide invaluable opportunities for Azerbaijani entrepreneurs to get acquainted with new global trends, products and services. That is, it should be noted that on all issues that contribute to the development of the economy, including the production of competitive products, we support entrepreneurs.

**– Bilateral cooperation between Russia and Azerbaijan is gaining momentum every year, a large number of joint projects are being implemented. Russian businessmen began to show more interest in Azerbaijan. How is cooperation with foreign entrepreneurs who are ready to build a business in your country organized? With what questions can they turn to the Confederation?**

– Today, Azerbaijan is the dominant subject of trade and economic relations with Russia. At the end of 2018, trade between our countries exceeds 3 billion dollars.

In recent years, representatives of business structures from Russian regions have been very active in Azerbaijan to establish business relations. Similarly, for the same purpose, our business delegations visited a number of Russian cities (Stavropol, Tomsk). These are mainly entities that are members of the Russian Chamber of Commerce and Industry, regional organizations, as well as the Fund for the Support of Russian Export Business.

In Azerbaijan, Russian entrepreneurs are mostly trying to enter the agricultural market, which mainly applies to Stavropol and the surrounding areas. The second segment is aimed at the oil refining sector and the gas industry, which are interesting for enterprises with oil refining technologies from the Tomsk region. Recently, cooperation in the field of information technologies has also been developing actively.

The Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan cooperates both with the

Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation and the Russian Union of Entrepreneurs and Industrialists, chaired by Mr. Alexander Shokhin, and with the Azerbaijani-Russian Business Council. Meetings on these platforms are held twice a year. Within the framework of such meetings, a business forum was held with the participation of the Minister of Industry and Trade of the Russian Federation Mr. Manturov, Minister of Economic Development of the Russian Federation Mr. Oreshkin and the Confederation of Entrepreneurs (Employers) of Azerbaijan. In order to deepen the development of economic cooperation, bilateral agreements and memoranda of cooperation were concluded.

Just recently, the business mission of our entrepreneurs to Stavropol was completed as part of the 5th annual international investment forum Agro-South 2019. The other day we will receive a delegation of entrepreneurs from the Perm Chamber of Commerce and Industry.

**– We know that the Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan cooperates with similar structures from 50 countries of the world. At the same time, how is cooperation with public business support organizations operating in Russia built up?**

– As a rule, entrepreneurs from Russia apply directly to search for partners through the abovementioned organizations, but we, in turn, after studying the profile of these companies, provide them with the opportunity to hold relevant meetings on specific requests. This search, of course, takes some time to clearly examine the profile of companies.

We can help in organizing the business-to-business (B2B) event.

And also with the aim of organizing the interaction of the executive branch and commercial structures, to support and develop the business (G2B), we can organize meetings, exhibitions, both on a paid and free basis, and depending on the terms of the agreement.

At the end of my interview, I want to note that improving the business environment in our country and developing entrepreneurship is one of the priority areas of the activities of the Confederation, in connection with which consistent measures are being taken. These measures are both the improvement of legislative acts, and the work of educating entrepreneurs for the further development of their activities.

The Confederation of Entrepreneurs of Azerbaijan supports the implementation of all decrees of President Ilham Aliyev, in accordance with the ongoing economic policy, which is aimed at the dynamic development of the country.

**Thanks for the interview.**

# РАЗВИТИЕ ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ЧЕРЕЗ ВЫСОКОЕ ИСКУССТВО

**З**накомство с культурным наследием другой страны способствует не только развитию деловых контактов между Газпромбанком и Азербайджаном, но и укрепляет дружеские отношения.

Этой весной при поддержке Газпромбанка в Баку прошли гастролы легендарного ансамбля народного танца имени Игоря Моисеева. Концерты были приурочены к важному событию – международной выставке «Нефть и газ Каспия – 2019», участником деловой программы которой также стал Газпромбанк.

Ансамбль имени Моисеева не первый раз посещает Баку, до этого, в 1998 году, коллектив выступил на инаугурации Гейдара Алиева. Спустя 20 лет этот очередной визит показывает, что культурный диалог между странами продолжается.

Прославленный коллектив ансамбля дал три концерта на сцене современного концертного зала Центра Гейдара Алиева, на одном из которых побывал президент Азербайджана Ильхам Алиев. Как всегда, в безупречном выступлении коллектив исполнил знаменитые танцы народов мира. Среди номеров были визитная карточка ансамбля – русский танец «Лето», танец аргентинских пастухов «Гаучо», танцевальная картина «Футбол» на музыку Александра Цфасмана, восхитительная сюита греческих танцев «Сиртаки», арагонская «Хота» на музыку Михаила Глинки, красивая сюита мексиканских танцев «Сапатео», «Авалюлько» и азербайджанский номер «Чабаны». Ключевые концертные номера – основа репертуара коллектива вот уже несколько десятилетий – это общепризнанные шедевры хореографического искусства.



Ансамбль порадовал зрителей новой работой – Tango del Plata аргентинского хореографа Лауры Роатта. Это первый полноценный спектакль, который «Балет Игоря Моисеева» поставил после ухода из жизни основателя. Получился поистине вдохновляющий танец, в котором органично сплелись традиции школы Игоря Моисеева и новаторские интерпретации подлинно народных танцев.

Традиционным и мощным завершением концерта было легендарное «Яблочко», которое 36 танцовщиков исполнили как всегда захватывающе и в унисон. Всего на сцене выступило 73 артиста ансамбля. Публика встречала и провожала артистов бурными аплодисментами и криками «Браво!» и «Спасибо!» на русском языке после каждого номера.

**Елена Засименко**

ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ГАЗПРОМБАНКА – СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЁРА КОЛЛЕКТИВА – ЕЛЕНА ФАЛЬКОВА: «АНСАМБЛЬ НАРОДНОГО ТАНЦА ИМЕНИ ИГОРЯ МОИСЕЕВА ДЕМОНИСТРИРУЕТ НЕ ТОЛЬКО ТРАДИЦИОННОЕ БЕЗУПРЕЧНОЕ МАСТЕРСТВО, НО И СТРЕМИТСЯ ПОКОРИТЬ НОВЫЕ ТВОРЧЕСКИЕ РУБЕЖИ. ПОД РУКОВОДСТВОМ НЕУТОМИМОЙ ЕЛЕНА ЩЕРБАКОВОЙ ПРОСЛАВЛЕННЫЙ КОЛЛЕКТИВ В 2018 ГОДУ ОСУЩЕСТВИЛ НОВЫЕ ПОСТАНОВКИ, ТРИУМФАЛЬНО ПРОВЁЛ ГАСТРОЛИ ВО МНОГИХ СТРАНАХ МИРА: ОТ ИТАЛИИ ДО МОНГОЛИИ. МЫ В ГАЗПРОМБАНКЕ С НЕИЗМЕННЫМ ВОСХИЩЕНИЕМ НАБЛЮДАЕМ ЗА УСПЕХАМИ АНСАМБЛЯ И ОЧЕНЬ ГОРДИМСЯ НАШИМ ПАРТНЁРСТВОМ».

ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ АНСАМБЛЯ ЕЛЕНА ЩЕРБАКОВА:

«ДЛЯ МЕНЯ БАКУ – ОСОБЫЙ ГОРОД. ИМЕННО ЗДЕСЬ ПРОШЛИ МОИ ПЕРВЫЕ ГАСТРОЛИ С АНСАМБЛЕМ ИГОРЯ МОИСЕЕВА В 1970 ГОДУ. БЫЛО ОЧЕНЬ ПРИЯТНО, ЧТО, НЕСМОТРИ НА 20-ЛЕТНИЙ ПЕРЕРЫВ, БАКИНСКАЯ ПУБЛИКА НЕ ТОЛЬКО ПОМНИТ, НО И ЛЮБИТ НАШ АНСАМБЛЬ. ПРИЁМ, КАК И ПРЕЖДЕ, БЫЛ ВЕЛИКОЛЕПНЫЙ. ПЛАМЕННЫЕ АПЛОДИСМЕНТЫ ЗРИТЕЛЕЙ ПЕРЕДАВАЛИ ЭНЕРГЕТИКУ АРТИСТАМ. ПОЛУЧИЛСЯ ОБЩИЙ ПРАЗДНИК! НАРОДАМ РОССИИ И АЗЕРБАЙДЖАНА НУЖНО КАК МОЖНО БОЛЬШЕ ОБЩАТЬСЯ ЧЕРЕЗ НАСТОЯЩЕЕ ИСКУССТВО, КОТОРОЕ ИХ ОБЪЕДИНЯЕТ, НЕСЁТ ВСЕМ ЛЮДЯМ МИР, ЛЮБОВЬ И ДОБРО!»



# THE EVOLUTION OF BUSINESS RELATIONS BY MEANS OF **HIGH ART**

Exploring the cultural heritage of another country not only supports the development of business contacts between Gazprombank and Azerbaijan, but also strengthens the friendly relations.

This spring with the support of Gazprombank, Baku hosted the legendary Igor Moiseyev State Academic Folk Dance Ensemble. The concerts were held in conjunction with an important event – the Caspian International Oil & Gas Exhibition, 2019. Gazprombank also took part in the business program.

This is not the first time that the Moiseyev Ensemble has visited Baku. In 1998 the ensemble performed at the inauguration of Heydar Aliyev. After 20 years, this subsequent visit shows that the cultural dialogue between the countries is ongoing.

The famous ensemble gave three concerts on the stage of the modern concert hall of the Heydar Aliyev Center. One of the concerts had been visited by President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev. As always, the ensemble gave fabulous performances of the dances of world nations. Among the concert acts

ELENA SHCHERBAKOVA, ARTISTIC DIRECTOR OF THE MOISEYEV FOLK DANCE ENSEMBLE: “BAKU IS A SPECIAL CITY FOR ME. IT WAS HERE THAT MY FIRST TOUR WITH THE ENSEMBLE OF IGOR MOISEYEV TOOK PLACE IN 1970. IT’S VERY PLEASANT THAT, DESPITE THE 20-YEAR BREAK, THE BAKU PUBLIC NOT JUST REMEMBERS, BUT ALSO LOVES OUR ENSEMBLE. WE WERE AS GLAD-HAND WELCOMED AS BEFORE. THE STORMY APPLAUSE OF THE AUDIENCE CONVEYED ENERGY TO THE DANCERS. IT WAS OUR COMMON HOLIDAY! THE PEOPLES OF RUSSIA AND AZERBAIJAN NEED TO COMMUNICATE AS MUCH AS POSSIBLE THROUGH REAL ART THAT UNITES THEM AND BRINGS PEACE, LOVE AND GOODNESS TO ALL PEOPLE!”

there were such “calling cards” of the ensemble as the Summer Russian Dance, the Gaucho Argentine shepherds’ dance, the choreographic picture of “Football” to music by Alexander Tsfasman, the delightful Greek dance suite “Sirtaki”, the Jota Aragonesa dance to music by Mikhail Glinka, the beautiful Suite of Mexican dances “Sapateo”, “Avaliulko” and the Azerbaijani performance “Chabany (Dance of the Karabakh Shepherds)”. The key performances have been the basis of the repertoire of the Moiseyev Ensemble for several decades – these are the universally recognized masterpieces of choreographic art.

The ensemble impressed the audience with a new work – “Tango del Plata” by the

Argentinean choreographer Laura Roatta. This is the first fully-fledged performance that Igor Moiseyev Ballet staged after the death of its founder. The result was a truly inspiring dance, in which the traditions of the school of Igor Moiseyev and innovative interpretations of truly folk dances were naturally combined.

The traditional and powerful final of the concert was the legendary “Yablochko” (An Apple), performed by 36 dancers rakishly and eurhythmic, as always. In total, 73 ensemble dancers performed on stage. The audience greeted and escorted the performing artists with thunderous applause and shouts of “Bravo!” and “Thank you!” in Russian after each performance.

THE GAZPROMBANK REPRESENTATIVE AND THE STRATEGIC PARTNER OF THE ENSEMBLE- ELENA FALKOVA: “THE IGOR MOISEYEV STATE ACADEMIC FOLK DANCE ENSEMBLE DEMONSTRATES NOT ONLY TRADITIONAL IMPECCABLE ARTISTRY, BUT STRIVES TO CONQUER NEW CREATIVE FRONTIERS. CONDUCTED BY TIRELESS ELENA SHCHERBAKOVA, THE ILLUSTRIOUS ENSEMBLE GAVE NEW PERFORMANCES, HAD A TRIUMPH TOUR TO MANY COUNTRIES OF THE WORLD: FROM ITALY TO MONGOLIA. WE, AS GAZPROMBANK, WATCH WITH CONSTANT ADMIRATION THE ENSEMBLE’S PROSPERITY AND FEEL VERY PROUD OF OUR PARTNERSHIP.”



# ГАЗПРОМБАНК И ФЛАГМАНЫ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ – КУРС НА СБЛИЖЕНИЕ

В эпоху глобализма банки и финансовые компании различных стран часто выступают связующим звеном между крупнейшими предприятиями и регуляторами двух стран, позитивно влияя на укрепление партнёрских связей. Газпромбанк играет в подобных процессах значимую роль, в настоящее время сфокусировав пристальное внимание на странах СНГ и, в частности, на Азербайджане. Данный тезис нашел подтверждение в сентябре 2018 года в Сочи, когда в присутствии президентов двух стран состоялось подписание трёхстороннего соглашения между Газпромбанком, крупнейшей нефтегазовой компанией Азербайджана State Oil Company of Azerbaijan (SOCAR) и АО «Российский экспортный центр» о финансировании экспортных поставок российских предприятий в Азербайджан. «Подписанное соглашение подтверждает долгосрочный, стратегический и взаимовыгодный характер сотрудничества между Группой Газпромбанка и Группой SOCAR. Уже сегодня банк рассматривает возможность финансирования поставок российской продукции для газоперерабатывающего и газохимического комплекса SOCAR GPC в рамках программ государственной поддержки РЭЦ в сумме до 700 млн долл. США, что является отличным примером использования финансовых и технологических возможностей Группы ГПБ при работе с крупнейшими промышленными проектами», – отмечал тогда председатель правления Газпромбанка Андрей Акимов.

Плодотворное сотрудничество республики с банком – результат многолетних партнёрских отношений. Благодаря совместной работе открываются новые перспективы в реализации масштабных инвестиционных проектов, принося двум странам обоюдную выгоду.

В рамках сотрудничества с Группой SOCAR Газпромбанк профинансировал нефтехимический проект в Азербайджане – SOCAR Polymer. В Сумгаитском химико-промышленном парке в июле 2018 года состоялся запуск завода по производству полипропилена годовой мощностью 184 тыс. тонн, а в феврале 2019-го – торжественное открытие завода по производству полиэтилена высокой плотности мощностью 120 тыс. тонн в год. Кредитное соглашение подписано на 10 лет, вторым инвестором стал дочерний банк Газпромбанка в Люксембурге GPB International S.A, а общая сумма инвестиций равняется



*Подписание инвестиционного кредита для государственной нефтяной компании Азербайджана SOCAR Polymer – стратегически важное соглашение в разрезе развития экономики республики.*

489 млн долл. США. Около 30% поставляемой инновационными предприятиями продукции планируется к реализации на внутреннем рынке Азербайджана.

Между SOCAR Polymer и ПАО «Криогенмаш» (Группа Газпромбанка) в 2016 году было подписано соглашение о разработке и поставке воздухоразделительной установки и системы хранения жидкого азота для указанного проекта. Это пример эффективной работы промышленных предприятий Группы ГПБ по расширению экспорта высокотехнологичной российской продукции.

Еще одним важным совместным проектом с Группой SOCAR станет строительство газоперерабатывающего и газохимического комплекса в районе Сангачалы (проект SOCAR GPC). Мощность возводимого газоперерабатывающего завода составит 10 млрд куб. м, а полимерного завода – 600 тыс. тонн полиэтилена и 130 тыс. тонн пропилен-а. Стоимость проекта предварительно оценивается в 4 млрд долл. США. С 2016 по 2018 гг. Газпромбанк наряду с нидер-

ландским ING Bank и государственным банком развития Китая выступал в роли финансового консультанта проекта, а с 2019 года участвует в нем в качестве потенциального организатора финансирования и кредитора. Кредитование проекта предполагается на принципах проектного финансирования.

Газпромбанк тесно сотрудничает с крупнейшими финансовыми институтами Закавказья. В ходе выставки «Нефть и газ Каспия» в Баку Газпромбанк заключил два соглашения о сотрудничестве с лидерами банковской отрасли – Международным банком Азербайджана и PASHA Bank. Документы охватывают приоритетные отрасли (нефтехимическая и нефтегазоперерабатывающая промышленности, АПК, транспорт и логистика). Кроме того, рассматриваются совместные проекты на рынках капитала, а также в сфере проведения операций с ценными бумагами и в области организации облигационных заимствований. Банк готов выступить организатором дебитного размещения Минфином Азербайджана суверенных облигаций в рублях на российском долговом рынке.

В ходе международной выставки «ИННОПРОМ» Газпромбанк и Фонд поощрения экспорта и инвестиций Азербайджана договорились развивать коммуникацию между экспертными сообществами и деловыми кругами двух стран. Подписание прошло в присутствии министра промышленности РФ Дениса Мантурова и министра экономики Азербайджана Шахима Мустафаева.

Ульяна Кухтина



*Азотная установка производства «Криогенмаша» для проекта SOCAR Polymer – пример, когда полностью российское высокотехнологичное промышленное оборудование идет на экспорт.*



# GAZPROMBANK AND THE FLAGSHIPS OF THE AZERBAIJANI ECONOMY – A COURSE TOWARDS RAPPROCHEMENT

In the era of globalism, banks and financial companies of various countries often act as a link between the largest enterprises and regulators of the two countries, positively influencing the strengthening of partnerships. Gazprombank plays a significant role in such processes, currently focusing close attention on the CIS countries and, in particular, on Azerbaijan. This thesis was confirmed in Sochi in September 2018 when, in the presence of the presidents of the two countries, a tripartite agreement was signed between Gazprombank, the largest oil and gas company of Azerbaijan, State Oil Company of Azerbaijan (SOCAR), and Russian Export Center JSC on financing export deliveries of Russian enterprises to Azerbaijan. “The signed agreement confirms the long-term, strategic and mutually beneficial nature of cooperation between the Gazprombank Group and the SOCAR Group. Today, the Bank is considering the possibility of financing the supply of Russian products for the SOCAR GPC gas processing and gas chemical complex as part of state support programs for REC in the amount of up to \$ 700 million, which is an excellent example of using the financial and technological capabilities of the GPB Group when working with major industrial projects,” noted the Chairman of the Board of Gazprombank Andrey Akimov.

The fruitful cooperation of the Republic with the Bank is the result of many years of partnerships. Thanks to the joint work, new prospects are opening up in the implementation of large-scale investment projects, bringing mutual benefits to the two countries.

In the framework of cooperation with the SOCAR Group, Gazprombank funded a petrochemical project in Azerbaijan – SOCAR Polymer. In July 2018, a polypropylene production plant with a annual capacity of 184 thousand tons was launched in the Sumgait Chemical Industrial Park, and in February 2019, the ceremonial opening of a high density polyethylene production plant with a capacity of 120 thousand tons a year was launched. The loan agreement was signed for 10 years, the second investor was Gazprombank’s subsidiary bank in Luxembourg, GPB International S.A., and the total investment amount was \$ 489 million. About 30% of the products supplied by innovative enterprises are planned for sale in the domestic market of Azerbaijan.



*Andrey Akimov, Chairman of the Gazprombank Management Board and Rovnag Abdullayev, President of the State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR) signed the Cooperation Agreement at the St. Petersburg International Economic Forum 2016.*

In 2016, an agreement was signed between SOCAR Polymer and Cryogenmash, PJSC (Gazprombank Group) to develop and supply an air separation unit and a liquid nitrogen storage system for this project. This is an example of the effective work of GPB Group’s industrial enterprises in expanding the export of high-tech Russian products.

Another important joint project with the SOCAR Group will be the construction of a gas processing and gas-chemical complex in the Sangachal region (SOCAR GPC project). The capacity of the gas processing plant being built will be 10 billion cubic meters, and the polymer plant – 600 thousand tons of polyethylene and 130 thousand tons of propylene. The project cost is tentatively estimated at \$4 billion. From 2016 to 2018 Gazprombank, along with the Dutch ING Bank and the State Development Bank of China, acted as a financial consultant to the project, and since 2019 has been participating in it as a potential financing organizer and lender. It is assumed that project lending will be carried out on the basis of the basis of project financing.

Gazprombank works closely with the largest financial institutions in Transcaucasia. During the Caspian Oil and Gas Exhibition in Baku, Gazprombank

concluded two cooperation agreements with the leaders of the banking industry – the International Bank of Azerbaijan and PASHA Bank. The documents cover priority sectors (petrochemical, oil and gas refining industries, agribusiness, transport and logistics). In addition, joint projects in capital markets, as well as in the field of conducting operations with securities and in the field of organizing bond borrowing, are considered. The bank is ready to act as the organizer of the debut placement by the Ministry of Finance of Azerbaijan of sovereign bonds in rubles on the Russian debt market.

During the Innoprom international exhibition, Gazprombank and the Azerbaijan Export and Investment Promotion Fund agreed to develop communication between expert communities and the business community of the two countries. The signing took place in the presence of the Minister of Industry of the Russian Federation Denis Manturov and the Minister of Economy of Azerbaijan Shakhim Mustafayev.

*Nitrogen production plant of Cryogenmash PJSC for SOCAR Polymer PP project is an example of fully manufactured in Russia high-tech industrial equipment which is exported.*





## ЗАЛОГ УСПЕХА БАНКА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ – СТРАТЕГИЯ «Мы идём за клиентом» и вера в устойчивость местной экономики

О том, куда именно идёт третий банк России на международной арене и к каким результатам приводят эти шаги, в беседе с нашим корреспондентом рассказывает первый вице-президент Газпромбанка Денис Камышев.

*– Денис Валентинович, сегодня Газпромбанк – это не просто флагман российской экономики, а полноценная финансово-промышленная группа, известная далеко за пределами национальных границ. Какие задачи сегодня стоят в контексте международной деятельности Газпромбанка? Каких принципов работы придерживается банк в работе на зарубежных рынках?*

– Начну с главного: традиционно наш банк – это банк крупных корпоративных клиентов. Основную нашу стратегию можно сформулировать как «Следуй за клиентом». Если наши крупнейшие клиенты начинают свою деятельность в ближнем или дальнем зарубежье, то мы стараемся обеспечить их всем комплексом услуг, необходимым в их работе. При этом должен отметить, что сегодня мы активнейшим образом развиваем и розничный бизнес, который считаем очень перспективным направлением деятельности банка.

Газпромбанк традиционно силен в работе с такими секторами экономики, как нефтегазовый сектор, тяжелое машиностроение, химия и нефтехимия. Но несмотря на исконную предрасположенность, в последние годы в нашем

кредитном портфеле все более заметную роль занимают сектора торговли, сельского хозяйства, ИТ, телеком.

Что касается географии присутствия, то здесь можно выделить европейский регион, где функционируют два дочерних банка группы в Швейцарии и Люксембурге, оказывающие полный спектр услуг, азиатские страны, сотрудничество с которыми развивается через сеть представительств банка, также страны СНГ и Латинской Америки.

В настоящее время действуют четыре представительства Газпромбанка – в Китае, Индии, Монголии и Казахстане. Если говорить о дальнем зарубежье, то китайское направление является магистральным. Знаковые для российской экономики сделки с китайским бизнесом были осуществлены при финансовой или



консультационной поддержке Газпромбанка. Мы активно изучаем такие рынки, как Эквадор, Боливия, Аргентина, ЮАР.

Что касается географии текущих бизнес-интересов в странах СНГ, у нас есть большой взаимный интерес с Республикой Узбекистан. Обширная деловая повестка намечается по Казахстану. Мы также присутствуем в экономике Бело-

ЕСЛИ НАШИ КРУПНЕЙШИЕ  
КЛИЕНТЫ НАЧИНАЮТ СВОЮ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В БЛИЖНЕМ  
ИЛИ ДАЛЬНЕМ ЗАРУБЕЖЬЕ, ТО  
МЫ СТАРАЕМСЯ ОБЕСПЕЧИТЬ  
ИХ ВСЕМ КОМПЛЕКСОМ УСЛУГ,  
НЕОБХОДИМЫМ В ИХ РАБОТЕ

руссии, где у нас работает дочерний банк, который занимает третье место в ранкинге активов местных банков. И, конечно, одним из важнейших направлений для нас является работа с Азербайджаном.

Поддержка российского бизнеса за рубежом – это то, что мы любим и умеем делать. Мы активно идём за партнёрами, представляющими сектора, которые на международном рынке наиболее активны: химия, удобрения, традиционные углеводороды, в последние годы – АПК. Если менеджмент предлагает нам интересный проект в другой стране, мы с удовольствием откликаемся и предоставляем клиенту широкую экспертизу и высокий уровень сервиса.

– Раз уж вы упомянули европейские дочерние банки, расскажите, какую роль сегодня занимает в международной повестке Газпромбанка данный вектор. Или с Европой сейчас «всё сложно»?

– С Европой действительно в какой-то степени стало труднее, но проекты не заморозились, и это главное. Далеко не вся экономика находится в «санкционной тени», большинство российских компаний более-менее свободно оперируют на международных рынках. Некоторые из них привлекают в том числе и деньги зарубежных банков. Швейцарский и Люксембургский банки продолжают обслуживать финансовые потоки и предоставлять кастомизированные решения в тех странах, где материнский банк не представлен.

Рассмотрим швейцарский банк Gazprombank (Switzerland). Банк активно развивается и наращивает клиентскую базу, на данный момент об-

служивает порядка 250-ти клиентов – юридических лиц, и почти все они – из сегмента крупнейших! Общий портфель – больше 1 миллиарда евро. Банк активно развивает сотрудничество со швейцарскими и европейскими трейдерами, предоставляя полный цикл торгового финансирования, а также набор услуг кэш-менеджмента. Активно налаживаются связи с крупнейшими промышленными холдингами в странах Азии и Ближнего Востока, открыты представительства в ОАЭ (Дубай) и ЮАР.

История успеха связана и с Люксембургом, где мы основали Bank GPB International S.A. Банк, будучи частью группы и находясь в самом сердце Европы, предоставляет клиентам высокую степень защищенности, соответствуя сложному и прогрессивному регулированию, принятому в Европейском Союзе. Помимо корпоративного сегмента, большое внимание уделяется работе на международных финансовых рынках и обслуживанию частных лиц. Для многих состоятельных российских клиентов удобно работать с европейским банком, имеющим российские корни и при этом обладающим полным набором лицензий. Так, с Bank GPB International S.A у блока Private Banking Газпромбанка недавно запущен первый кросс-страновой продукт – займ под залог депозита. Здесь мы видим огромный потенциал. Идея заключается в том, чтобы разработать для зарубежных рынков комплексное предложение, которое учитывает европейские законодательные реалии и к которому без труда могли бы получить доступ компании со штаб-квартирой в России.

– Совсем недавно состоялось публичное размещение государственных облигаций Республики Беларусь на общую сумму 10 млрд российских рублей. Ранее крупнейший белорусский ритейлер «Евроторг» разместил на Мосбирже бонды на 5 млрд рублей, одним из организаторов этого знакового размещения также стал Газпромбанк. В феврале же ваш банк совместно с JP Morgan Chase и Citibank успешно организовал дебютный выпуск евробондов Узбекистана на 1 млрд долл. США. Планируются ли новые размещения?

– Мы очень гордимся нашим блоком по работе с рынками капитала. Сегодня в Газпромбанке, без преувеличения, собрана одна из лучших команд в стране. В настоящий момент на рынках, возможно, наилучшее за последние полтора-два года время для эмитентов из развивающихся стран. Мы очень довольны размещением Республики Узбекистан, по параметрам оно значительно превзошло и наши собственные ожидания, и ожидания наших партнёров в Министерстве финансов Узбекистана, которые оказали нам честь, выбрав наш банк одним из организаторов и рейтинговым

консультантом. Спрос был беспрецедентным: в размещении поучаствовало более 150 инвесторов, большой интерес проявили США и Великобритания, которые суммарно купили в обоих траншах приблизительно две трети от общего объёма. Оставшиеся примерно 40% размещения пришлось на континентальную Европу (в первую очередь Швейцарию) и страны Азии. Не менее продуктивно мы сработали с Министерством финансов Белоруссии. При объёме размещения в 10 млрд рублей совокупный спрос составил более 45 млрд рублей. Ставка купона данного выпуска облигаций по итогам сделки составила 8,65% годовых при прогнозных 9,1–9,35%. Поступило более 60-ти заявок от профессиональных инвесторов. В сделке также приняли участие иностранные инвесторы, а спрос в размере 1,5 млрд рублей был получен со стороны физлиц. Последний раз Министерство финансов Белоруссии размещало суверенные облигации на российском рынке почти 10 лет назад – в 2010 году. Выпуск государственных бумаг в 2019 году – знак серьезного доверия к биржевой инфраструктуре российского рынка и в то же время свидетельство живого интереса российских инвесторов к Белоруссии как заемщику.

Упомянутое вами размещение «Евроторга» – также яркое событие. Мы совместно послали очень хороший сигнал крупным игрокам белорусской экономики. Вообще, работа любых эмитентов, в том числе и суверенных эмитентов из ближнего зарубежья на российском рынке, – одна из приоритетных наших задач. Опыт с Узбекистаном и Белоруссией можно и нужно масштабировать.

Мы очень заинтересованы в диалоге с Министерством финансов Республики Азербайджан. Мы ищем точки, где двусторонняя торговля имеет существенную часть рублевой составляющей. Есть шанс, что инвесторы после двух-трёх успешных суверенных размещений пересмотрят свой интерес и к сделкам Таджикистана.

ДЛЯ МНОГИХ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ  
РОССИЙСКИХ КЛИЕНТОВ  
УДОБНО РАБОТАТЬ С  
ЕВРОПЕЙСКИМ БАНКОМ,  
ИМЕЮЩИМ РОССИЙСКИЕ  
КОРНИ И ПРИ ЭТОМ  
ОБЛАДАЮЩИМ ПОЛНЫМ  
НАБОРОМ ЛИЦЕНЗИЙ

– Между Газпромбанком и Азербайджанской Республикой уже сложилось очень конструктивное сотрудничество, успешно идёт работа по целому ряду направлений. Какие новые возможности в рамках сотрудничества Газпромбанка и азербайджанского бизнеса вы сегодня видите?

– У нас наметилась позитивная динамика во взаимоотношениях банка с азербайджанским бизнесом, а также с различными субъектами власти республики. Самое главное – за нас всегда играла стратегия развития и вера в устойчивость экономики Азербайджана. «Ковбойский» вариант – «пришли, профинансировали один проект, ушли в следующую страну» – точно не для нас. Структурно экономика нашего соседа очень похожа на нашу: существенную долю в ней занимает нефтегазохимический сегмент. Поэтому мы лучше других понимаем сильные стороны и «боли» такого типа экономики. Мы давно работаем с нашими крупнейшими российскими клиентами в данном сегменте – Газпромом, Роснефтью, Газпромнефтью. Вот и диалог с компанией SOCAR (State Oil Company of the Azerbaijan Republic – крупнейшая в Азербайджане нефтегазовая компания – ред.) шёл легко. Понимая, как мыслит твой партнёр, ты прекрасно осознаешь возможный формат сотрудничества. Сейчас SOCAR стал нашим главным партнёром в республике, и я горжусь этим сотрудничеством.

Существенной частью экономики Азербайджана является инфраструктурная составляющая. Часть её требовала коренной модернизации, и важно было не упустить момент. Азербайджанское руководство это прекрасно понимало. Мы отдавали себе отчет, что SOCAR – очень требовательный партнёр, с которым необходимо быть максимально открытыми и вовлеченными в процесс. Когда его представители ведут переговоры, они всегда четко и планомерно двигаются к цели, анализируя при этом стоимостные параметры. Общение происходит на чрезвычайно высоком профессиональном и человеческом уровне.

Мы финансируем головную компанию холдинга. Также мы вошли в большой проект по строительству заводов по производству полипропилена и полиэтилена высокой плотности. Производственная площадка расположена на территории Сумгаитского химического промышленного парка, в 30 км от Баку. Проект называется SOCAR Polymer. Общая стоимость – около 800 млн долл. США. Запуск первого завода состоялся в июле прошлого года. Для экономики республики – это серьезный прорыв, а для нас – очень интересный опыт.

Сейчас мы приступили ко второму большому проекту – строительству газоперерабатывающего и газохимического комплекса SOCAR GPC, где мы выступаем в качестве финансового

консультанта инициаторов проекта. Это ещё более масштабная история: бюджет – около 4 млрд долл. США. Конечно, не всё финансирование банк может взять на себя: именно поэтому мы будем двигаться в составе консорциума. Проект многообещающий во всех смыслах – и с точки зрения масштаба, и с точки зрения сложности. Но верю, что его реализация обогатит нас как накопленной экспертизой, так и возможностью реплицировать опыт в любой другой стране. Поэтому мы с надеждой смотрим в будущее этого проекта.

В каждом большом проекте мы всегда стараемся реализовать поставку российского оборудования, в том числе произведенного на площадках промышлен-



СТРУКТУРНО ЭКОНОМИКА  
НАШЕГО СОСЕДА  
ОЧЕНЬ ПОХОЖА НА  
НАШУ: СУЩЕСТВЕННУЮ  
ДОЛЮ В НЕЙ ЗАНИМАЕТ  
НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКИЙ  
СЕГМЕНТ. ПОЭТОМУ МЫ ЛУЧШЕ  
ДРУГИХ ПОНИМАЕМ СИЛЬНЫЕ  
СТОРОНЫ И «БОЛИ» ТАКОГО  
ТИПА ЭКОНОМИКИ



ных активов группы банка. В частности, для проекта SOCAR Polymer произведена и поставлена ПАО «Криогенмаш» азотная криогенная воздухоохлаждающая установка. В Республике Узбекистан работает экскаваторная техника ПАО «Уралмашзавод», а также ООО «ИЗКАРТЭКС имени П.Г. Коробкова».

Газпромбанк является членом Российско-Азербайджанского делового совета практически с момента его создания, активно сотрудничает с Азербайджано-Российским деловым советом и Фондом AZPROMO (Фонд поощрения экспорта и инвестиций в Азербайджане). Данное взаимодействие постоянно даёт нам новые идеи для сотрудничества.

В марте 2019 года совместно с Министерством экономики Азербайджанской Республики и AZPROMO, а также при поддержке Азербайджано-Российского делового совета мы провели семинар для руководителей крупнейших компаний. Это позволило нам обменяться мнениями и найти новые точки соприкосновения, понять, в каких ещё сегментах мы можем быть полезными. Так, мы

увидели запрос на проекты в сельском хозяйстве и пищевой промышленности и уже обсудили возможные шаги с профильным министерством, Министерством экономики и руководством Фонда AZPROMO. Я надеюсь, что до конца 2019 года эти обсуждения трансформируются в конкретные соглашения.

Конечно, для эффективной работы в Азербайджане нам нужны партнёры в финансовой отрасли. Поэтому в рамках 26-й международной выставки и конференции «Нефть и газ Каспия» в Баку мы подписали соглашение о сотрудничестве с двумя крупнейшими азербайджанскими банками – PASHA Bank и Международным Банком Азербайджана. Договорились о совместном финансировании инвестиционных проектов в Азербайджанской Республике в таких приоритетных отраслях, как нефтехимическая и нефтегазоперерабатывающая промышленность, сельское хозяйство, транспорт и логистика, связь и телекоммуникации, в том числе с применением инструментов факторинга и лизинга. Уверен, впереди нас ждет немало совместных интересных сделок.

Есть ряд инновационных продуктов, которые в России являются нашей визитной карточкой и которые мы планируем предложить к реализации в Азербайджане. Например, банковское сопровождение контрактов. Коллеги-банкиры готовы приезжать в московский офис Газпромбанка и перенимать опыт по внедрению подобных практик. С этим инструментарием текущие проекты в республике станут гораздо более эффективными.

Также хотел бы отметить тот факт, что многие азербайджанские компании давно и успешно работают в России. Я имею в виду не только дочернее предприятие SOCAR – ООО «Сокар рус», с которой мы осуществляем совместные проекты. В азербайджанской экономике присутствует много холдингов, у которых в России есть дочерний бизнес. Взять, к примеру, крупнейшие агрохолдинги республики, которые экспортируют высококачественную продукцию сельского хозяйства во все крупнейшие российские сети. Для нас вполне логичным будет продолжить сотрудничество на российской земле, это является очевидным потенциалом для новых проектов.

Азербайджанская экономика достаточно концентрированная, поэтому для нас крайне важно установить личные взаимоотношения с владельцами бизнеса и понять их стратегию. Когда они видят в тебе равного партнёра, они открыты к диалогу и выбору оптимального решения, обращаются за советом, как лучше поступить в той или иной ситуации, или же, наоборот, что-то советуют нам. Это и есть тот вид партнёрства, который нам кажется наиболее правильным и эффективным.



# THE KEY TO SUCCESS OF THE BANK IN AZERBAIJAN IS THE STRATEGY

“Follow the client” and belief in the sustainability of the local economy

**D**enis Kamyshev, First Vice-President of Gazprombank, talks about the goals of the third bank of Russia on the international arena and the results of its activity in an interview with our correspondent.



– Mr. Kamyshev, today Gazprombank is not just the flagship of the Russian economy, but a full-fledged financial and industrial group, known far beyond national borders. What are the challenges in the context of Gazprombank's international activities today? What principles of work does the bank adhere to when working in foreign markets?

– I'll start with the main thing: traditionally our bank is a bank of large corporate clients. Our main strategy can be formulated as “Follow the client.” If

our clients start their activities in the near or far abroad, then we try to provide them with the full range of services necessary in their work. It should be noted that today we are actively developing the retail business, which we consider to be a very promising area of the Bank's business.

Gazprombank has always been strong in working with such sectors of the economy as the oil and gas sector, heavy machinery, chemistry

and petrochemicals. But, despite the primordial predisposition, in recent years, the sectors of trade, agriculture, IT, and telecom have played an increasingly prominent role in our loan portfolio.

As for the geography of our presence, here we can distinguish the European region, where the Group has two subsidiary banks in Switzerland and Luxembourg, providing a full range of services, Asian countries, cooperation with which is developing through a

network of representative offices of the Bank, as well as the CIS countries and Latin America.

Currently, there are four representative offices of Gazprombank – in China, India, Mongolia and Kazakhstan. If we talk about foreign countries, then the Chinese direction is the main one. Significant transactions with Chinese business for the Russian economy were carried out with financial or advisory support from Gazprombank. We are actively exploring markets such as Ecuador, Bolivia, Argentina, and South Africa.

As for the geography of current business interests in the CIS countries, we have great mutual interest with the Republic of Uzbekistan. An extensive business agenda is planned for Kazakhstan. We are also present in the economy of Belarus, where we have a subsidiary bank, which ranks third in the ranking of local banks by assets. And, of course, one of the most important areas for us is working with Azerbaijan.

Supporting Russian business abroad is what we love and know how to do. We are actively following partners representing sectors that are most active on the international market: chemicals, fertilizers, traditional hydrocarbons, in recent years – the agro-industrial complex. If management offers us an interesting project in another country, we are pleased to respond and provide the client with wide expertise and a high level of service.

*– Since you mentioned the European subsidiary banks, tell us what role does this activity play in the international agenda of Gazprombank. Can we characterize the situation with Europe as “complicated” now?*

– Indeed, it has become more difficult to work with Europe to some extent, but the projects have not been scrapped, and this is important. Not all of the economy is in the “sanctions shadow”: most Russian companies operate on international markets more or less freely. Some of them attract money from foreign banks too. The Swiss and Luxembourg banks continue to service financial flows and provide customized solutions in countries where the parent bank is not represented.

Let's consider the Swiss bank Gazprombank (Switzerland). The bank is actively developing and expanding its client base, it is serving about 250 clients – legal entities, and almost all of them are from the largest segment! The total portfolio is more than 1 billion euros. The Bank is actively developing cooperation with Swiss and European traders, providing a full cycle of trade financing, as well as a set of cash management services. Relations with the largest industrial holdings in the countries of

Asia and the Middle East are being actively established, representative offices in the UAE (Dubai) and South Africa have been opened.

A success story is also connected with Luxembourg, where we founded Bank GPB International S.A. The Bank, being part of the Group and located in the very heart of Europe, provides customers with a high degree of security, working in accordance with the complex and progressive regulation adopted in the European Union. In addition to the corporate segment, much attention is paid to working in international financial markets and serving individuals. For many wealthy Russian clients it is convenient to work with a European bank that has Russian roots and at the same time has a full set of licenses. So, the first cross-country product, a loan secured by a deposit, has recently been launched at Gazprombank's Private Banking block with Bank GPB International S.A. We see great potential here. The idea is to develop a comprehensive offer for foreign markets that takes into account European legislative realities which could be easily accessed by companies headquartered in Russia

IF OUR CLIENTS START THEIR ACTIVITIES IN THE NEAR OR FAR ABROAD, THEN WE TRY TO PROVIDE THEM WITH THE FULL RANGE OF SERVICES NECESSARY IN THEIR WORK.

*– Most recently, a public offering of government bonds of the Republic of Belarus in the total amount of 10 billion Russian rubles took place. Earlier, the largest Belarusian retailer Eurotorg placed bonds on Moscow Exchange for 5 billion rubles; Gazprombank also became one of the organizers of this landmark event. In February, the Bank, together with JP Morgan Chase and Citibank, successfully organized the debut issue of Eurobonds of Uzbekistan for \$ 1 billion. Are any new placements planned?*

– We are very proud of our Capital Markets Unit. Today, without exaggeration, one of the best teams in the country has been assembled in Gazprombank. They are involved in all types of issues, including working with Russian issuers in Europe. It's probably the best time for issuers from developing countries in the markets

in the last one and a half to two years. We are very pleased with the placement of the Republic of Uzbekistan, in terms of parameters it significantly exceeded both our own expectations and the expectations of our partners in the Ministry of Finance of Uzbekistan, which honored us by choosing our bank as one of the organizers and rating consultants. Demand was unprecedented: more than 150 investors participated in the placement. Great interest was shown by the USA and Great Britain, which in total bought approximately two thirds of the total volume in both tranches. The remaining 40% of the placement came from continental Europe (primarily Switzerland) and Asian countries. We worked successfully with the Ministry of Finance of Belarus. With a placement volume of 10 billion rubles, aggregate demand amounted to more than 45 billion rubles. The coupon rate for this bond issue based on the results of the transaction amounted to 8.65% per annum with the forecasted 9.1-9.35%. More than 60 applications from professional investors were received. Foreign investors also took part in the transaction; demand in the amount of 1.5 billion rubles was received from individuals. The last time the Ministry of Finance of Belarus placed sovereign bonds on the Russian market was almost 10 years ago – in 2010. The issue of government securities in 2019 is a sign of serious trust in the exchange infrastructure of the Russian market, and at the same time, evidence of the keen interest of Russian investors in Belarus as a borrower.

The placement of Eurotorg is also a striking event. Together we sent a very good signal to the major players in the Belarusian economy. In general, the work of any issuers, including sovereign issuers from near abroad in the Russian market, is one of our priority tasks. The experience with Uzbekistan and Belarus can and should be scaled.

We are very interested in a dialogue with the Ministry of Finance of the Republic of Azerbaijan. We are looking for points where the ruble component is a significant part of bilateral trade. There is a chance that investors, after two or three successful sovereign placements, will reconsider their interest in transactions in Tajikistan.

*– A very constructive cooperation has already developed between Gazprombank and the Republic of Azerbaijan; work is underway in a number of areas. What new opportunities do you see today in the framework of cooperation between Gazprombank and Azerbaijani business?*

– We have outlined positive dynamics in the Bank's relations with Azerbaijani business, as well as with various authorities of the Republic. Most



importantly, a development strategy and belief in the stability of the Azerbaijani economy have always played on our side. The “cowboy” option – “they came, financed one project, and went to the next country” – is definitely not for us. The structure of our neighbor’s economy is very similar to ours: a significant share in it is occupied by the oil, gas and chemical segment. Therefore, we understand the strengths and “pains” of this type of economy better than others. We have been working with our largest Russian customers in this segment for a long time – Gazprom, Rosneft, Gazpromneft. So, the dialogue with SOCAR (State Oil Company of the Azerbaijan Republic – the largest oil and gas company in Azerbaijan – ed.) passed easily. Understanding how your partner thinks, you are well aware of the possible format of cooperation. Now SOCAR has become our main partner in the Republic, and I’m proud of this cooperation.

A significant part of the Azerbaijani economy is the infrastructure component. Part of it required radical modernization, and it was important not to miss the moment. The Azerbaijani leadership perfectly understood this. We were aware that SOCAR is a very demanding partner with whom it is necessary to be as frank and involved in the process as possible. When its representatives negotiate, they always clearly and systematically move towards the goal, while analyzing the cost parameters. Communication takes place at an extremely high professional and human level.

We finance the parent company of the group. We also entered a large project to build factories for the production of high density polypropylene and polyethylene. The production site is located in the Sumgait Chemical Industrial Park, 30 km from Baku. The project is called SOCAR Polymer. The total cost is about \$ 800 million. The launch of the first plant took place in July last year. This is a major breakthrough for the economy of the Republic, and a very interesting experience for us.

Now we have started the second large project – the construction of the SOCAR GPC gas processing and gas-chemical complex, where we act as a financial consultant to the project initiators. This is an even larger story: the budget is about \$ 4 billion. Of course, the bank can take over all the financing: that is why we will move as part of the consortium. The project is promising in every sense – both in terms of scale and in terms of complexity. But I believe that its implementation will enrich us with both accumulated expertise and the ability to replicate experience in any other country. Therefore, we look forward to the future of this project.



In each large project, we always try to implement the supply of Russian equipment, including those manufactured at the industrial assets of the Bank Group. In particular, for the SOCAR Polymer project, a nitrogen cryogenic air separation plant was manufactured and delivered by Cryogenmash PJSC. Excavation equipment of Uralmashzavod PJSC and IZ-KARTEX named after P.G. Korobkov is used in the Republic of Uzbekistan.

Gazprombank has been a member of the Russian-Azerbaijan Business Council almost from the moment of its creation, it actively cooperates with the Azerbaijan-Russian Business Council and the AZPROMO Fund (Export and Investment Promotion Fund in Azerbaijan). This interaction constantly gives us new ideas for cooperation.

In March 2019, together with the Ministry of Economy of the Republic of Azerbaijan and with the support of the Azerbaijan-Russia Business Council, we held a seminar for the leaders of major companies. This allowed us to exchange views and find new common ground, to understand in which other segments we can be useful. So, we saw a request for projects in agriculture and the food industry and have already discussed possible steps with the relevant ministry, the Ministry of Economics and the management of the AZPROMO Fund. I hope that by the end of 2019, these discussions will turn into concrete agreements.

Of course, for effective work in Azerbaijan, we need partners in the financial sector. Therefore, in the framework of the 26th international exhibition and conference Caspian Oil & Gas in Baku, we signed a cooperation agreement with two major Azerbaijani banks – PASHA Bank and The International Bank of Azerbaijan. We agreed on joint

financing of investment projects in the Azerbaijan Republic in such priority sectors as the petrochemical, oil and gas refining industries, agriculture, transport and logistics, communications and telecommunications, including using factoring and leasing tools. I’m sure there are many interesting joint deals ahead of us.

There are a number of innovative products that are our signature line in Russia, which we plan to offer for implementation in Azerbaijan. For example, banking support contracts. Colleagues-bankers are ready to come to the Moscow office of Gazprombank and learn from the experience of implementing such practices. With this toolkit, ongoing projects in the Republic will become much more effective.

Also I would like to note the fact that many Azerbaijani companies have been successfully operating in Russia for a long time. I have in mind not only the subsidiary of SOCAR – Sokar Rus LLC, with which we carry out joint projects. There are many holdings in the Azerbaijani economy that have subsidiary business in Russia. Take, for example, the largest agricultural holdings of the Republic, which export high-quality agricultural products to all the largest Russian networks. It will be quite logical for us to continue cooperation on the territory of Russian. This is an obvious potential for new projects.

The Azerbaijani economy is quite concentrated, so it is extremely important for us to establish personal relationships with business owners and understand their strategy. When they see you as an equal partner, they are open to dialogue and choosing the best solution, they ask for advice, ask how to act in a particular situation or, conversely, advise us something. This is the kind of partnership that seems to us the most correct and effective.

Для того, чтобы «прорубить окно в Европу», Петру Первому понадобилось укрепить армию, создать флот, построить новую столицу государства и... какое-то время повоевать. Компании «Рото Франк» ни с кем воевать не пришлось. А «окно», например, в Азербайджан ей позволила не прорубать, а открыть качественная инновационная оконно-дверная фурнитура, которую она выпускает на заводе в подмосковном Ногинске и которой теперь будут оснащаться окна и двери, производимые в этой республике.



## «РОТО ФРАНК» ОФИЦИАЛЬНО В РЕСПУБЛИКЕ АЗЕРБАЙДЖАН!

Но без строительства, конечно, не обошлось. Завод в Ногинске начал свою работу ещё в 2008 году. Он стал третьим по величине в Группе Roto\* в мире. На сегодняшний день это предприятие производит примерно 50% продукции от всей потребности российского рынка. В месяц завод выпускает около 1,2 млн готовых изделий.

Теперь познакомиться не только с качеством, но и с разнообразием продуктовой линейки этой немецкой компании, работающей, в том числе, и на российской земле, оценить «интеллектуальные» фурнитурные технологии для окон и дверей смогут и в Азербайджане. Официальным представителем ООО «РОТО ФРАНК» в этом новом для него экономическом пространстве стала компания ART LINEA, г. Баку. Первая отгрузка продукции в адрес нового партнёра была осуществлена в июле, и, как сообщает пресс-центр компании, «несмотря на то, что для компании «РОТО» данное направление новое, процессы подготовки и отправки первого заказа были осуществлены на высоком профессиональном уровне».

Компания ART LINEA занимается в Азербайджане производством и продажей ме-

бели. Также в составе ART LINEA находится фирма Kneer, которая сотрудничает с немецкой компанией и занимается продажей окон и дверей из алюминия и дерева. Так что такое сотрудничество неудивительно и просто не может не принести пользу обеим сторонам.

Помимо непосредственно поставки продукции, «РОТО ФРАНК» совместно с ART LINEA разработали и начали внедрять план по проведению семинаров, обучающих тренингов по всем продуктовым группам Roto.

Эти тренинги – не новинка. Компания уже давно не просто поставяет своим клиентам продукцию, но и обучает их тому, как работающие с фурнитурой Roto производители окон, могут правильно пользоваться её преимуществами.

Такое обучение пользуется среди клиентов компании и их дилеров огромной популярностью. При проведении семинаров и тренингов «РОТО ФРАНК» организывает, в том числе, и экскурсии по заводу в Ногинске, который, кстати, является самым новым из 18 действующих предприятий этого концерна и одним из современных штамповочно-сборочных производств в России. Мощней-

шие полностью автоматизированные прессы, автоматический контроль получаемых размеров, большое количество сборочных автоматов производят обычно на гостей компании Roto незабываемое впечатление.

Но главное впечатление – всё-таки не от семинаров, а от продукции компании Roto в России, которое обязательно получают не только партнёры, но и потребители. Теперь – ещё и в Азербайджане.

**\* Roto — торговая марка и одноимённая немецкая компания-производитель фурнитуры для пластиковых, деревянных и алюминиевых окон и дверей, имеющая в своем составе холдинговую компанию и три сильных самостоятельных подразделения. Является одним из самых узнаваемых фурнитурных брендов во всем мире.**





# ROTO FRANK IN THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN - OFFICIALLY!

But of course, construction was needed. The Noginsk plant was established in 2008. It became the third largest in the Roto Gruppe in the world. Today, this enterprise produces about 50% of the total demand of the Russian market. About 1.2 million finished products are manufactured per month.

Now, Azerbaijan will be able to get acquainted not only with the quality, but also with the variety of the product line of this German company, which manufactures its products, including on Russian territory, to appreciate its “intelligent” hardware technologies for windows and doors. ART LINEA, Baku, became the official representative of ROTO FRANK in this new economic space. The first shipment of products to the new partner was carried out in July, and, as the company’s press center reports, “despite the fact that it was a new direction

of Roto Russia company, the processes of preparing and sending the first order were carried out at a high professional level.”

ART LINEA is engaged in the production and sale of furniture in Azerbaijan. Also ART LINEA includes the company Kneer, which cooperates with the German company and sells windows and doors made of aluminum and wood. So, such cooperation is not surprising and simply cannot but benefits both sides.

In addition to direct supply of products, ROTO FRANK, together with ART LINEA, developed and began to implement the plan on holding workshops and training courses on all Roto product groups.

These trainings are not new. Roto Frank has long been helping its customers by informing them about the features of their products and the benefits that window manufacturers get, when working

In order to “open a window to Europe” Peter the Great had to strengthen the army, create a fleet, build a new capital of the state and... fight for some time. Roto in Russia did not have to fight with anyone. High-quality innovative window and door hardware produced at the factory in Noginsk, Moscow Region allows the company to open any “window”, for example, to Azerbaijan. Thus windows and doors manufactured in this Republic will be equipped with the products of the company.

with Roto hardware.

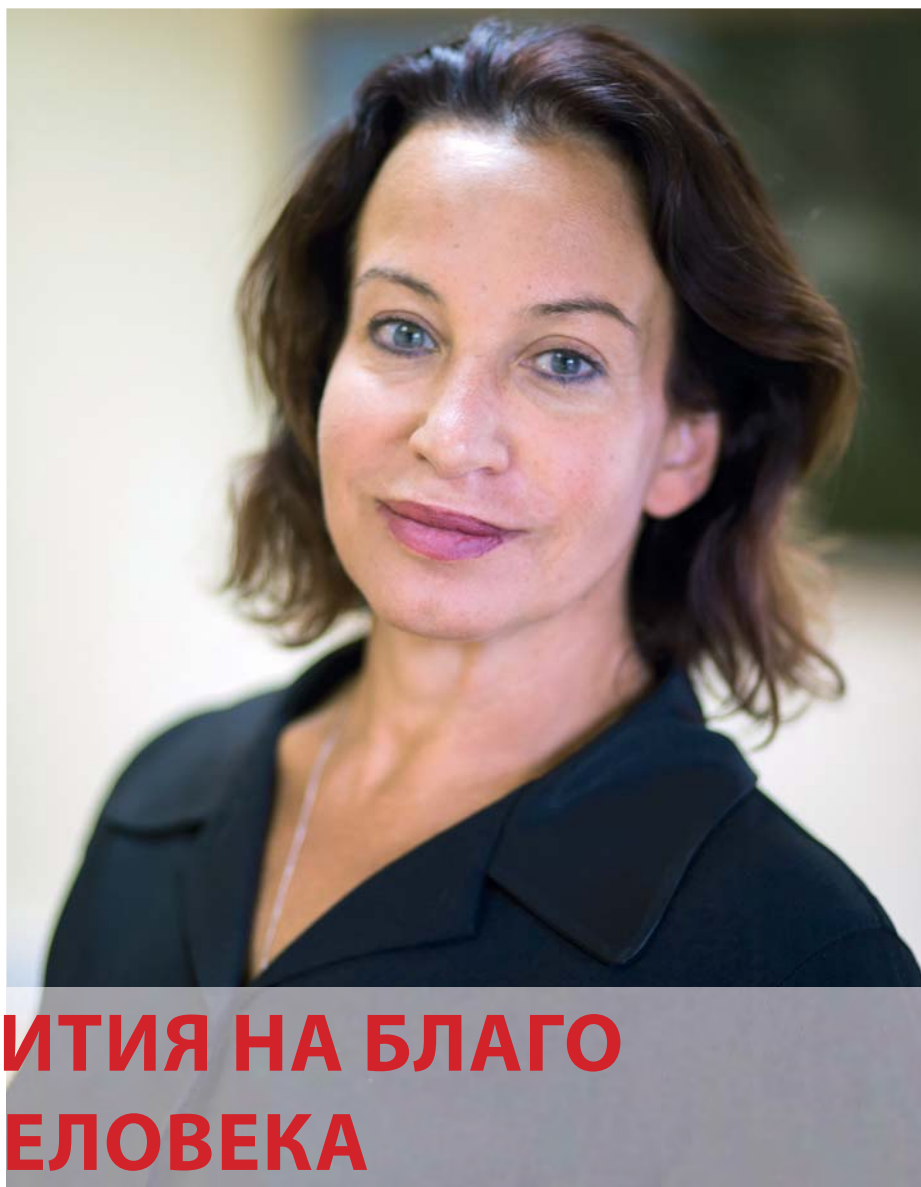
Such training is very popular among customers of the company and their dealers. During seminars and trainings, the Russian department of Roto conducts, among other things, tours around the Noginsk plant, which, incidentally, is the newest plant of 13 operating enterprises of this group, and one of the most modern stamping and assembly enterprises in Russia. The most powerful and fully automated presses, automatic control of the obtained dimensions, a large number of assembly machines usually make an unforgettable impression on the guests of Roto Frank AG.

But the most impressive are not the seminars, but the products manufactured by the Roto Frank AG company, which will be highly appreciated only by partners, but also by consumers. Now – in Azerbaijan as well.

Группа компаний «Гекса» вот уже более 20 лет осваивает инновационные технологии и производит продукцию, которая важна как для различных отраслей народного хозяйства (медицина, промышленное, дорожное и гражданское строительство, сельское хозяйство, сфера обслуживания), так и для решения разнообразных задач, с которыми люди сталкиваются в повседневной жизни. Это одно из ведущих предприятий на российском рынке полимерных материалов.

## Группа компаний «Гекса» –

# 20 ЛЕТ РАЗВИТИЯ НА БЛАГО КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА



Компания преодолела непростой путь, начиная своё развитие в неспокойное время реформ 90-х годов, приобрела совершенно новые знания в области торговли, производства и организации бизнеса, оперативно осваивала меняющееся законодательство. Но главное – «Гекса» научилась нести ответственность за принимаемые решения, выпускаемый продукт и людей, трудоустроенных в компании.

Опираясь в своей работе на практические знания, шаг за шагом, маленькая компания выросла в интегрированный холдинг. Спустя 15 лет с момента основания группа компаний включала в себя управляющую компанию, две производственные площадки со сложным оборудованием, экспериментальный цех, лабораторию качества, логистический центр, девять торговых домов с двадцатью представительствами, расположенными во всех федеральных округах нашей страны, а также на территории государств ближнего зарубежья – Украины и Казахстана.

К двадцатилетию «Гекса», при поддержке Минпромторга РФ и Фонда развития промышленности в рамках программы им-

портозамещения реализовала проект по созданию инновационной медицинской продукции и материалов. Помимо этого, был открыт производственный филиал в особой экономической зоне «Лотос» в Астрахани – «Гекса-Лотос».

В последние три года «Гекса» активно выводит свою продукцию на экспорт в Европу, Закавказье, Северную Африку. Высокий уровень развития производства и наличие широкой сети торговых домов и представительств делает компанию привлекательной для совместного производства с иностранными компаниями, а также в качестве площадки для локализации иностранных производств в России.

На сегодняшний день ГК «Гекса» – это динамично развивающийся холдинг, в котором введена матричная система управления, позволяющая решать тактические и стратегические задачи. Основой работы является постоянное созидание и создание востребованной продукции, материалов, а также повышение профессионализма, самодисциплины сотрудников и сплочённости коллектива.

Стратегия развития заключается в стабильной работе и долгосрочном развитии, основанном на мобильности, оперативности и гибкости предприятия.

Помимо этого, «Гекса» помогает детским домам, развивает экологический лагерь «Чистое», поддерживает Речанский детский сад, помогает в организации и проведении мероприятий в школах, детских домах и ансамблях. ГК «Гекса» принимает участие в жизни регионов, в которых расположены производственные филиалы, сотрудничает с городскими центрами социального обслуживания и занятости населения, организует досуг и летний отдых детей.

Дети сотрудников также получают внимание со стороны руководства компании: проводятся новогодние ёлки, готовятся праздничные подарки и дважды в год – 1 сентября и Новый год – проводится конкурс на лучший рисунок и поделку.

Приоритетная задача компании – не только постоянное совершенствование производства и управления, но и повышение компетентности и уровня благосостояния сотрудников. ГК «Гекса» работает для благополучия людей, отрасли, города и страны.



# Gexa Group of Companies -

## 20 YEARS OF DEVELOPMENT FOR THE BENEFIT OF EVERYONE

For more than 20 years Gexa Group of Companies has been mastering innovative technologies and manufacturing products that are important both for various sectors of the national economy (medicine, industrial, road and civil engineering, agriculture, services sector), and for solving various problems that people face in everyday life. This is one of the leading enterprises on the Russian polymer materials market.

The company has come a hard way, starting its development in the tumultuous time of reforms of the 90s, having acquired completely new knowledge in the field of trade, production and business organization and quickly mastered the changing legislation. But the main thing is that Gexa Group of Companies has learned to bear responsibility for the taken decisions, manufactured products and people employed by the company.

Step by step, basing on practical knowledge, the small company grew into an integrated holding. Fifteen years after its founding, the group of companies consisted of the management company, two production sites with complex equipment, experimental workshop, a quality laboratory, a logistics center, nine trading houses with twenty representative offices located in all federal districts of this country and in neighboring countries - Ukraine and Kazakhstan.

By its 20th anniversary Gexa Group of Companies, with the support of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation and the Industrial Development Fund, as part of the import substitution

program, had implemented a project on manufacturing innovative medical products and materials. In addition, a production branch was opened in the special economic zone Lotus in Astrakhan - JSC Gexa-Lotos.

In the last three years, Gexa Group of Companies has been actively exporting its products to Europe, South Caucasus and North Africa. High level of the production development and presence of a wide network of Trading houses and Representative offices makes the company attractive for the joint production with foreign companies. It is also attractive as a platform for the localization of foreign production in Russia.

Today Gexa Group of Companies is a dynamically developing holding company, which introduced a matrix management system that allows to solve tactical and strategic tasks. The basis of the work is the constant creation and manufacturing of the demanded products, materials, as well as improving professionalism, self-discipline of employees and group cohesion.

The development strategy is stable work and long-term development based on the mobility, efficiency and flexibility of the enterprise.

Moreover, Gexa Group of Companies helps orphan asylums, develops the Chistoe ecological camp, supports Rechansky kindergarten, and participates in organizing and conducting events in schools, orphan asylums and ensembles. Gexa Group of Companies takes part in life of the regions, where its production branches are located, cooperates with centers of social services and employment of the cities, and organizes leisure and summer holidays for children.

Children of the employees also receive attention from the company management: they are invited to the New Year events, sponsored by the company, get holiday gifts and twice a year – on September the 1st (the Day of Knowledge) and New Year – take part in the contest for the best drawing and crafts.

The priority task of the company is not only continuous improvement of the production and management, but also increase of the competence and the level of well-being of its employees. Gexa Group of Companies works for the prosperity of people, industry, the city and the country.





**В**рач – святая, почётная и ответственная профессия, ведь больной доверяет врачу самое дорогое, что у него есть, – здоровье и саму жизнь. Врач, заслуживший такое доверие, достиг вершин своей профессии. Среди таких врачей – доцент кафедры инфекционных болезней Азербайджанского медицинского университета, доктор философии по медицине Эльза Оруджева, недавно вновь удостоенная национальной награды «Врач года».

## Доктор Эльза Оруджева: «НЕ МОГУ «ПОЧИВАТЬ НА ЛАВРАХ»!

**– Эльза-ханум, вы два года подряд становились «Врачом года». За какую деятельность вам присуждалась эта награда?**

– Я с 1989 года работаю в отделении инфекционных болезней 1-ой Клинической больницы Баку. Оказываю консультативную помощь по вопросам диагностики и лечения инфекционных больных с различными нозологиями.

Наряду с этим участвую в медицинских научно-практических консультациях в ряде лечебно-профилактических учреждений города. Во время эпидемий инфекционных заболеваний оказываю практическую помощь медицинским организациям.

Кроме того, являюсь членом комиссии по трансплантации печени Министерства здравоохранения Азербайджана, членом правления Научно-практического общества инфекционистов республики.

Видимо, вся эта деятельность привлекает благосклонное внимание профессионального сообщества. В 2003 году я была удостоена международного диплома «Знаменитый врач XXI века».

В прошлом году меня отметил Management International group, а в этом – Organization of Medical projects, удостоив почётных званий «Врач года».

Но моя природа, характер не даёт мне «почивать на лаврах», а напротив, требует ещё большей профессиональной отдачи!

**– Вы не только врач, но и доктор философии по медицине. Какую научную деятельность вы проводите по этому направлению?**

– В данный момент я под руководством академика Н.Н. Алиева работаю над докторской диссертацией на актуальную тему «Современный подход в диагностике и комплексном лечении острых респираторных вирусных инфекций». Известно, что ОРВИ практически каждый человек переболевает по несколько раз в год. Целью научно-исследовательской работы является поиск новых высокоэффективных, радикальных анти-вирусных препаратов, преимущественно растительного происхождения, не имеющих побочных воздействий, для лечения гриппа и других острых респираторных вирусных инфекций. В данный момент напечатано более семидесяти моих научных и учебно-методических работ, в том числе шесть методических рекомендаций, три учебных программы по инфекционным болезням, две учебных программы по инфекционным болезням для резидентуры, кроме того – учебное пособие и учебник «Инфекционные болезни», написанный в соавторстве с коллегами.

**– Вы сотрудничаете с международными научными организациями?**

– Я – действительный член авторитетного European Congress of Clinical Microbiology and Infectious Disease (ECCMID) и тесно сотрудничаю с ними в области науки. Присутствую на всех мероприятиях организации, участвую в работе её различных комитетов. В 2018 году в Мадриде (Испания) и в 2019-м в Амстердаме (Голландия) я представляла на конгрессах Азербайджан. В этих мероприятиях участвовало 13500 ведущих специалистов из Великобритании, США, Италии, Испа-

нии, Франции, Австрии, Голландии, России, Турции и 130 других стран. В 2018 году я стала членом British Medical Journal (BMJ). В будущем я планирую сотрудничать с другими международными организациями.

**– О чём должен помнить человек, чтобы избежать инфекционных заболеваний, в том числе ОРВИ и гриппа?**

– На современном этапе инфекционные заболевания должны легче предотвращаться и лечиться, чем другие группы болезней. И, в общем, все знают «золотые правила», которые нужно соблюдать, чтобы не заразиться, но зачастую не соблюдают их. В целом средства профилактики инфекционных заболеваний очень просты и сформулированы ушедшим уже в фольклор выражением: «Чистота – залог здоровья».

Медиками проводятся мероприятия по профилактике инфекционных заболеваний, устранению источников инфекций, по повышению сопротивляемости населения. Грипп лидирует среди инфекционных заболеваний по скорости распространения, высокой контагиозности и смертности от осложнений. Австрийский врач Бернет сравнил вирус гриппа с «огнём в прериях» за его способность разрушать эпителий верхних дыхательных путей. Хочу отметить, что больной гриппом в маске может заразить на близком расстоянии 50 человек, а без маски – 150 человек. В целом, для предотвращения гриппа и других респираторных инфекций необходимы своевременная постановка диагноза и изоляция больного, проветривание помещений, использование масок из четырёх слоёв марли и т.д.



**– Каковы ваши ближайшие планы?**

– Несмотря на то, что планов у меня много, главные в ближайшее время – издать докторскую диссертацию в форме патента с научно-исследовательскими статьями и тезисами, а также выступить с научными докладами на нескольких республиканских и международных конференциях, симпозиумах и конгрессах. Также передо мной стоит цель стать членом совсем новых научно-

медицинских международных организаций, чтобы представлять там азербайджанское здравоохранение. В общем, буду и дальше действовать так, как когда-то учил меня отец: «Или будь первой и получай пятерки, или будь последней и получай двойки! Но – выйди из строя, не ползи посередине!»

**Фуад Гусейнзаде**





**T**he doctor is a holy, honorable and responsible profession, because patients trust the doctor the most precious thing that they have – health and life itself. A doctor who has earned such trust has reached the heights of the profession. Elza Orujeva, associate professor of the Department of Infectious Diseases of the Azerbaijan Medical University, Ph.D. in Medicine, recently rewarded with the national award “Doctor of the Year” is among these doctors.

*– Mrs. Orujeva, you have been awarded “Doctor of the Year” for two consecutive years. What activities have you been awarded this prize for?*

– Since 1989, I have been working in the department of infectious diseases of the 1st clinical hospital of Baku. I provide advice on the diagnosis and treatment of infectious patients with various nosologies.

Along with this, I participate in medical scientific and practical consultations in a number of medical institutions of the city. During epidemics of infectious diseases, I provide practical assistance to medical organizations.

In addition, I’m a member of the liver transplantation commission of the Ministry of Health of Azerbaijan, a member of the board of the Scientific and Practical Society of Infectiologists of the Republic.

Apparently, all this activity attracts the supportive attention of the professional community. In 2003, I was awarded the international diploma “The famous doctor of the XXI century.”

Last year I was noted by the Management International Group, and this year by the Organization of Medical projects, having awarded the honorary titles of “Doctor of the

Dr. Elza Orujeva:  
**“I CAN’T REST ON MY LAURELS!”**



Year.”

But my nature, my character does not allow me to rest on my laurels, but on the contrary, it requires even greater professional efforts!

**- You are not only a doctor, but also a doctor of philosophy in medicine. What kind of scientific activity do you carry out in this direction?**

- At the moment, I'm working on a doctoral dissertation on a very relevant topic "A modern approach to the diagnosis and comprehensive treatment of acute respiratory viral infections" under the guidance of Academician N.N. Aliyev. It is known that almost every person have SARS several times a year. The aim of the research work is the search for new highly effective, radical antiviral drugs, mainly of plant origin, without side effects, for the treatment of influenza and other acute respiratory viral infections. Currently, more than seventy of my scientific and educational works have been printed, including six guidelines, three curricula for infectious diseases, two curricula for infectious diseases for residency, in addition to the textbook and manual Infectious Diseases written in collaboration with colleagues.

**- Do you cooperate with international scientific organizations?**

- I'm a full member of the reputable European Congress of Clinical Microbiology and Infectious Disease (ECCMID) and I work closely with them in the field of science. I attend all the organization's events, participate in the work of its various committees. I represented Azerbaijan at congresses in Madrid (Spain) in 2018 and in Amsterdam (Holland) in 2019. These events were attended by 13,500 leading experts from the UK, USA, Italy, Spain, France, Austria, Holland, Russia, Turkey and 130 other countries. In 2018, I became a member of the British Medical Journal (BMJ). In the future I plan to cooperate with other international organizations.

**- What should a person remember in order to avoid infectious diseases, including SARS and flu?**

- At the moment, infectious diseases should be more easily prevented and treated than other groups of diseases. And, in general, everyone knows the "golden rules" that must be followed so as not to become infected, but often do not follow them. In general, the means of preventing infectious diseases are very simple and are formulated by the expression that has already gone into folklore: "Cleanliness is the key to health."

Doctors take measures to prevent infectious diseases, eliminate sources of infections, and

increase the population's resistance. Influenza is the leader among infectious diseases in terms of speed of spread, high contagiousness and mortality from complications. Austrian physician Burnet compared the influenza virus to "prairie fire" for its ability to destroy the upper respiratory tract epithelium. I want to note that a patient with flu in a mask can infect 50 people at a close distance, and 150 people without a mask. In general, to prevent influenza and other respiratory infections, timely diagnosis and isolation of the patient, ventilation of the premises, the use of masks from four layers of gauze, etc. are necessary.

**- What are your plans?**

- Despite the fact that I have a lot of plans, the main ones in the near future are to publish a doctoral dissertation in the form of a patent with research articles and theses, as well as make scientific reports at several national and international conferences, symposia and congresses. My goal is also to become a member of completely new scientific and medical international organizations in order to represent Azerbaijani healthcare there. In general, I will continue to act as my father once taught me: «Either be the first and get fives, or be the last and get twos! But get out of order, don't creep in the middle!»

**Fuad Huseynzade**





# Генеральный директор ЗАО Avromed Company **Азиза Бахшиева:** **«СФЕРА НАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАПРЯМУЮ СВЯЗАНА С ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНЬЮ»**

**А**vromed Company – крупнейшая компания-дистрибьютор фармацевтической продукции на всей территории Azerbaijan. За 17 лет работы компании удалось наладить сотрудничество с производителями и поставщиками из 42 стран мира. Высокое качество препаратов и скорость доставки обеспечивает наличие в компании специально оборудованных автомобилей. О том, как развивалась компания, что её отличает от других дистрибьюторов, каковы главные ценности предприятия, рассказала генеральный директор компании Азиза Бахшиева.

## **АЗИЗА БАХШИЕВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО AVROMED COMPANY.**

ОКОНЧИЛА АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ. ПОСЛЕ СТАЖИРОВКИ В НАЦИОНАЛЬНОМ ЦЕНТРЕ ОНКОЛОГИИ РАБОТАЛА НА РАЗЛИЧНЫХ ДОЛЖНОСТЯХ В ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ GLAXOSMITHKLINE (GSK) В АЗЕРБАЙДЖАНЕ. С 2009 ДО 2013 ГОДА ЗАНИМАЛА ПОСТ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА КОМПАНИИ ASTRAZENECA В АЗЕРБАЙДЖАНЕ. ПОСЛЕ ДВУХ ЛЕТ РАБОТЫ НА ДОЛЖНОСТИ ДИРЕКТОРА ПО ИМПОРТУ В AVROMED В 2015-М ГОДУ ПО РЕШЕНИЮ УЧРЕДИТЕЛЕЙ БЫЛА НАЗНАЧЕНА ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ЗАО AVROMED COMPANY.

– «Авромед» работает более 15 лет. Нельзя не отметить значимый вклад компании в развитие фармацевтической отрасли, причём не только в Azerbaijan, но и во всём мире. Что обеспечило такой успех?

– Avromed Company основана в апреле 2002 года. С первых дней работы нам удалось зарекомендовать себя как движущую силу фармацевтического рынка в Azerbaijan. Мы взяли на себя обязательство обеспечивать страну качественной фармацевтической продукцией. Сегодня Avromed Company является одним из крупнейших импортёров передовых и всемирно известных фармацевтических препаратов в Azerbaijan, цель которого – обеспечивать население страны здоровое будущее.

Из мировой практики мы заимствуем не только продукты фармацевтики, но и стандарты организации фармацевтической торговли. Используя ценный опыт европейских рынков, мы смогли полностью перестроить инфраструктуру фармацевтического рынка Azerbaijan. В каждом уголке нашей страны, и в частности, в центральном офисе в Баку, день и ночь трудятся более 1150 наших сотрудников для обеспечения

населения фармацевтическими и парфармацевтическими продуктами. Доверие людей вдохновляет нас на открытие филиалов в новых регионах, а также на достижение новых целей.

Со дня нашего основания мы сотрудничаем как с большим количеством производителей лекарственных препаратов по всему миру, так и с многочисленными лечебно-медицинскими учреждениями Azerbaijan. Эти взаимоотношения приближают нас к главной цели – дарить людям здоровье. Клиентами Avromed являются десятки государственных больниц, около 200 частных клиник, более 100 центров красоты и здоровья, спортивные федерации и клубы, крупные сети аптек.

Мы всецело осознаём ответственность перед обществом и стараемся быть надёжным путеводителем к здоровью каждого.

– Достаточно ли сегодня той медицинской продукции, которую поставляет «Авромед»? Перекрывает ли она необходимость в медикаментах по всей стране?

– Основная работа Avromed заключается в импорте продукции, произведённой известными фармацевтическими компаниями мира, в сети аптек Azer-



байджана, которые обеспечивают данной продукцией покупателей на всей территории страны.

Мы импортируем лучшую фармацевтическую продукцию, которая соответствует самым высоким стандартам. Динамическое развитие фармбизнеса стимулирует постоянное совершенствование качества наших услуг. Именно поэтому со временем нам удалось создать широкий спектр фармацевтической продукции, который четко ориентирован на нужды покупателей и при этом позволяет решить актуальные задачи в сфере здравоохранения республики.

Импортируя фармацевтические продукты из стран Европы, Америки, Азии и СНГ, мы следуем всемирно признанным стандартам транспортировки. Avromed успешно проходит аудиты европейских и американских компаний-производителей, что ещё раз подтверждает правильность выбранного пути. Все это позволяет утверждать добросовестно выполняем свои обязательства как перед поставщиками, так и перед покупателями.

Мы осознаём важность поставки лекарственных средств и чувствуем большую ответственность за осуществление этой деятельности. Наши склады и условия транспортировки отвечают современным стандартам. Заказы доставляются клиентам в короткий срок при помощи специально оборудованного транспорта.

**– С какими странами вы в основном работаете?**

– В основном мы работаем с известными европейскими и американскими компаниями, у нас контракты более чем с 200 заводами-производителями из 30 стран. Также мы активно сотрудничаем с Россией и странами СНГ.

В настоящее время Avromed сотрудничает с такими мировыми гигантами фармацевтической промышленности, как Pfizer, Novartis, Roche, Sanofi-Aventis, Abbot, Alcon, Berlin Chemie, Novo Nordisk, Eli Lilly, Takeda и т.д. Более того, число компаний-производителей, желающих сотрудничать с нами, увеличивается с каждым днём, так как у нас хорошая репутация и нас рекомендуют партнёры. Мы занимаем высокие позиции в рейтингах в исследованиях рынка и при опросах населения, а это результат того, что мы всегда предоставляем самую качественную продукцию как медицинским центрам, так и розничной сети аптек нашей страны.

**– Делитесь ли опытом с российскими компаниями?**

– Ежегодно компания Avromed участвует на Фармацевтическом форуме

стран ЕАЭС и СНГ, и обычно меня приглашают выступить докладчиком и модератором сессии, посвящённой Азербайджану. Также в состав делегации, представляющей нашу страну, входят представители Министерства здравоохранения, тарифного комитета и других государственных и частных структур. Такие площадки являются отличным местом для обмена опытом и лучшими практиками развития фармацевтического рынка.

Кстати, 30 ноября 2018 года в Москве в Государственном Кремлевском Дворце состоялась торжественная церемония награждения лауреатов Премии «Национальное величие». Avromed Company удостоено этой престижной премии в номинации «Безупречная репутация» за профессиональную деятельность и укрепление репутации предпринимательства.

**– Самое главное – это качество и состав лекарств. Как организована программа распространения товара?**

– В компании функционирует система контроля качества, которая отвечает за соблюдение всех международных и национальных норм, связанных с оптовыми фармацевтическими дистрибьюторами. Существование и функционирование системы контроля качества на должном уровне подтверждается результатами многочисленных аудитов со стороны иностранных поставщиков и производителей. Помимо всего сказанного, хочу отметить, что наша цель – это обеспечение населения страны необходимыми качественными медикаментами, и мы очень ответственно подходим к этим обязанностям. Вся продукция проходит тщательную проверку, включая серийные номера и лабораторный анализ со стороны Министерства здравоохранения. Только после того, как Министерство выдаёт сертификат, подтверждающий качество продукта, только тогда товары поступают в аптечные сети и медицинские учреждения.

**– В каких гуманитарных проектах вы участвуете?**

– Сфера нашей деятельности напрямую связана с человеческими жизнями.

Мы регулярно реализуем социальные проекты, проводим гуманитарные мероприятия, протягиваем руку людям, нуждающимся в помощи.

Даже самые скромные гуманитарные мероприятия оказали положительное воздействие на жизнь сотен людей и привели к положительным изменениям. На протяжении многих лет в компании проходит акция добровольного донорства, что, в свою очередь, необходимо для людей, страдающих заболеваниями крови. Каждый год сотни наших сотрудников участвуют в этих акциях.

Наша гуманитарная миссия не ограничивается столицей, мы посылаем высококвалифицированных специалистов в разные регионы республики. Avromed провело бесплатные обследования для выявления заболеваний офтальмологического профиля и гепатита в таких городах, как Шеки, Ленкоране, Гяндже и Ширване. После диагностики нуждающимся в лечении пациентам оказали необходимую помощь.

Наша компания тесно сотрудничает с центром талассемии в городе Баку, участвует в мероприятиях в рамках программы «Во имя жизни без талассемии».

В последние годы было рассмотрено большое количество обращений со всей страны, и были приняты все необходимые меры для решения проблем со здоровьем наших граждан. За счёт средств компании Avromed оперировались десятки граждан, сотням наших соотечественников предоставлялись необходимые обследования, проводились лечение и консультации.

Наша деятельность направлена не только на лечение больных, но и на профилактическое лечение. В студентах мы видим потенциал и поэтому принимаем их в нашу компанию в качестве стажёров, где они проходят тренинги и обучения. Каждый год мы выдаём стипендии десяткам студентов и поддерживаем их творческие начинания, содействуя публикации их работ в научных и художественных книгах.

Avromed Company старается и работает для здорового будущего нации.

Фуад Гусейнзаде





**A**vromed Company is the largest pharmaceutical distribution company throughout Azerbaijan. Over the 17 years of the company's work, it has managed to establish cooperation with manufacturing companies and suppliers from 42 countries. The presence of specially equipped vehicles in the company ensures high quality of drugs and speed of delivery. Aziza Bakhshiyeva, CEO of the company, speaks about how the company developed, what distinguishes it from other distributors, and what are the main values of the company.

## CEO of Avromed Company CJSC Aziza Bakhshiyeva:

# "THE SCOPE OF OUR ACTIVITIES IS DIRECTLY RELATED TO HUMAN LIFE"

**AZIZA BAKHSHIYEVA**  
CEO OF AVROMED COMPANY CJSC

GRADUATED FROM AZERBAIJAN STATE MEDICAL UNIVERSITY. AFTER AN INTERNSHIP AT THE NATIONAL ONCOLOGY CENTER, SHE OCCUPIED VARIOUS POSITIONS AT THE REPRESENTATIVE OFFICE OF THE PHARMACEUTICAL COMPANY GLAXOSMITHKLINE (GSK) IN AZERBAIJAN. FROM 2009 TO 2013, SHE WAS THE CEO OF THE REPRESENTATIVE OFFICE OF ASTRAZENECA IN AZERBAIJAN. IN 2015, AFTER TWO YEARS OF WORK AS IMPORT DIRECTOR AT AVROMED, BY THE DECISION OF ITS FOUNDERS, SHE WAS APPOINTED CEO OF AVROMED COMPANY CJSC.

*– Avromed has been operating for over 15 years. How have you contributed to the pharmaceutical industry over the years?*

– From the very beginning of its activity, since April 2002, Avromed Company CJSC has established itself as the driving force of a healthy pharmaceutical market in Azerbaijan, and has committed itself to providing the country with good quality pharmaceutical products. Our company is one of the largest importers of advanced and world-famous pharmaceutical manufacturers in Azerbaijan, whose goal is not only to supply medicines to the population, but also to ensure a healthy future for the population.

We adopt not only international pharmaceutical products, but also the standards of the organization of pharmaceutical trade. Using the valuable experience of European markets, we were able to completely rebuild the infrastructure of the pharmaceutical market in Azerbaijan. In every corner of our country, and in particular, in the central office in Baku and in 10 regional offices, more than 1,150 of our employees work day and night to provide the population with pharmaceutical

and parapharmaceutical products. The trust of people inspires us to open branches in new regions, as well as to achieve new goals.

Since foundation, we have been cooperating with a large number of drug manufacturers around the world, as well as with numerous medical institutions in our country. These relationships bring us closer to our goal – to give people health. Avromed's clients include dozens of public hospitals, about 200 private clinics, more than 100 beauty and health centers, sports federations and clubs, and large pharmacy chains in the country.

We are fully aware of the responsibility to society and try to be a reliable guide to health for everyone.

*– Can Avromed supply the necessary products to Azerbaijan at the decent level?*

– The main work of Avromed is to import products manufactured by well-known international pharmaceutical companies in the network of pharmacies in Azerbaijan, which provide these products to customers of various categories throughout the country.

We import the best pharmaceutical



products and deliver them as required by the highest standards. The dynamic development of pharmaceutical business in our country stimulates the continuous improvement of our business. We create a wide range of pharmaceutical products that is focused on the needs of customers, which allows us to solve urgent problems in the healthcare sector of the republic.

Importing pharmaceutical products from Europe, America, Asia and the CIS, our company follows internationally recognized transportation standards. Avromed successfully passes audits of European and American manufacturing companies, which once again confirms that we are on the right track and faithfully fulfill our obligations to both suppliers and customers.

We recognize the importance of the supply of medicines, and we feel great responsibility for the implementation of these activities. Our warehouses and transportation conditions meet the latest standards. Orders are delivered to customers in a short time using specially equipped vehicles.

**– Which countries do you generally work with?**

– We mainly work with well-known European and American companies, we have contracts with more than 200 manufacturing plants from 30 countries. We also actively cooperate with Russia and the CIS countries.

Now Avromed works with such global giants of the pharmaceutical industry as Pfizer, Novartis, Roche, Sanofi-Aventis, Abbot, Alcon, Berlin Chemie, Novo Nordisk, Eli Lilly, Takeda, etc. Moreover, the number of manufacturing companies wishing to cooperate with us is increasing every day, as we have the best reputation and are recommended by our long-term partners-manufacturers. We hold high ratings in market research and public opinion surveys, and this is the result of the fact that we always provide the highest quality products from leading manufacturers to both medical centers and the retail networks of pharmacies in our country.

**– Do you share your experience with Russian companies?**

– Every year Avromed participates in the Pharmaceutical Forum of the EAEU and CIS countries and usually I'm invited to be a speaker and moderator of the session on Azerbaijan. Also, the delegation representing our country includes representatives of the Ministry of Health, the Tariff Committee and other public and private entities. We share our experience and borrow something interesting and useful for the future development of our pharmaceutical market from other countries.

By the way, on November 30, 2018, in Moscow at the State Kremlin Palace, a solemn ceremony of awarding the laureates of Natsionalnoye Velichiye Prize ("National Greatness") was held. Avromed Company

PJSC was awarded this prestigious prize in the "Impeccable Reputation" nomination for professional activities and strengthening the reputation of entrepreneurship.

**– The most important thing is the quality and composition of your drugs. How does your company sell these products?**

– The company has a Quality Control System, which is responsible for controlling the supply of medicines throughout Azerbaijan and complying with all international and national norms and requirements for wholesale pharmaceutical distributors. The existence and functioning of the Quality Control System at the proper level is confirmed by the results of numerous audits

changes. Over the years, the company runs a voluntary donation campaign, which, in turn, is necessary for people suffering from blood diseases. Every year, hundreds of our employees participate in these activities.

Our humanitarian mission is not limited to the capital, we send our highly qualified specialists to the regions. Avromed conducted free examinations of diseases of the ophthalmological profile and hepatitis in such cities as: Sheki, Lankaran, Ganja and Shirvan. After the diagnosis, patients in need of treatment were provided with the necessary assistance.

Our company works closely with the Thalassemia Center in Baku, participates in activities under the program "For the sake of



by foreign suppliers and manufacturers. In addition to all of the above, I want to note that our goal is to provide the population of the country with the necessary high-quality medicines and we are very responsible in our responsibilities. All products are tested upon import into the country, including their serial numbers and laboratory analysis by the Ministry of Health. Only after the Ministry of Health issues a certificate confirming the quality of the product, the goods arrive in pharmacy chains and medical facilities.

**– What humanitarian projects do you participate in?**

– The scope of our business is directly related to human life. We not only supply pharmaceutical products to citizens, but also regularly implement social projects, carry out humanitarian activities, and reach out to people who need help.

Even the most modest humanitarian activities had a positive impact on the lives of hundreds of people and led to positive

life without thalassemia."

In recent years, a large number of appeals of citizens of our country that have come to us from different regions of the country have been considered, and all necessary measures have been taken to solve their health problems. At the expense of Avromed, dozens of citizens were operated on, hundreds of our compatriots were provided with the necessary examinations, treatment and consultations were carried out.

Our activity is aimed not only at treating patients, but also at preventive treatment. We see potential in students and therefore we accept them in our company as interns where they undergo trainings. Each year, we give scholarships to dozens of students and support their creative endeavors by facilitating the publication of their works in scientific and fiction books.

Avromed Company strives and works for the healthy future of the nation.

**Fuad Huseynzade**



## АЛЕКСАНДР КОНДРАТЬЕВ:

### «У АСНА большие перспективы в России и за рубежом!»

Россиян, не жалующихся на здоровье, огромное количество аптек в современном городе удивляет. Тех, у кого с ним проблемы, – радует. А уж владельцам аптек такое количество конкурентов, казалось бы, должно приносить одни неприятности! Однако вместо борьбы друг с другом они объединяются и сотрудничают в партнерстве с АСНА. Почему? Рассказать об истории, становлении и перспективах развития АСНА мы попросили управляющего партнёра компании, кандидата медицинских наук Александра Кондратьева.

– Александр Викторович, когда и почему у российских аптек возникла необходимость партнёрства с вашей компанией?

– Нашей компании уже 15 лет. С 2004 года она существовала в Москве как управляющая компания, объединявшая 176 аптек. В 2012-м возникла идея «выйти в Россию», объединяя аптеки сегмента небольшой и среднесетевой розницы в аптечную ассоциацию. Это стало актуально, так как начали активно расти федеральные аптечные сети, технологичные и организованные. Ассоциация была призвана дать небольшой рознице возможности, уравнивающие её с федералами, повысить доходность небольших аптек и развиваться вместе с ними. В дальнейшем наша компания из ассоциации трансформировалась в холдинг, состоящий из нескольких направлений, – продвижение брендов производителей, дистрибьютора, франчайзинговой аптечной сети, IT-компании и центра обучения.

Мы сотрудничаем с сегментом мелко- и среднесетевой розницы, это в основном региональные аптечные сети всех регионов РФ. Мы помогаем им в направлениях, из-за дороговизны малодоступных: IT-решениях, организационных, технологических вопросах,

дисконтных программах, обучения и развития персонала.

– Чем отличается АСНА от крупных аптечных сетей? Какие преимущества получают аптеки-партнёры АСНА перед «одиночками»?

– Аптеки-партнёры АСНА нам не принадлежат: это самостоятельные аптечные сети, сотрудничающие с нами по нескольким направлениям. Они участвуют в реализации скидочных акций, дисконтных программ производителей, получая от этого дополнительный доход. У нас имеются собственные IT-решения, помогающие автоматизировать аптечную сеть, и есть блоки, позволяющие аптекам проводить аналитику продаж, правильно выстраивать ценообразование и ассортимент; в центральном офисе АСНА действует Центр обучения персонала. Все эти процессы нужно организовать и контролировать. Этому мы обучаем аптеки и даем им готовые бизнес-процессы.

– Партнёром АСНА считается каждый отдельный аптечный пункт?

– Среди наших партнёров в регионах немало и достаточно крупных сетей, включающих по 50-100 аптек. Но много

и сетей из 2-3 точек, есть и отдельные аптеки. Всего более 8 тысяч аптек около 700 собственников во всех регионах РФ.

– Кто может стать партнёром АСНА, и что он для этого должен сделать?

– Партнёром АСНА может стать любая аптека. Для этого нужно только желание. Участие добровольное, можно начать сотрудничество и свободно выйти. Аптечные точки используют наши программы, оборудование, инструменты, на этом зарабатывают сами и мы вместе с ними. Поэтому успех АСНА напрямую зависит от успеха своих аптек-партнёров.

– АСНА имеет представительства за рубежом. В каких странах? Не мешают ли вам различия в законодательстве?

– В 2017 году, когда консолидированная доля аптечных сетей, сотрудничающих с АСНА на российском рынке, превысила 10%, возникла идея предложить аналогичную модель аптечным сетям в странах постсоветского пространства, население которых позитивно относится к российским товарам.

Продвигать российские фармацевтические компании на этих рынках. Сначала мы открыли три филиала: в Белоруссии, Казахстане, Киргизии. В этих



странах мы, как и в России, помогаем локальным аптечным сетям повысить уровень автоматизации, прозрачности бизнес-процессов, выстраиваем аналитику, учим работать с ассортиментом. А параллельно договариваемся с российскими заводами о том, чтобы их товары были представлены в странах СНГ через нашу компанию.

Эта инициатива нашла позитивный отклик как среди российских фармацевтических компаний, так и аптечных сетей СНГ. Ведь с одной стороны, российские компании не знают этот рынок и боятся рисковать при выходе на него. К тому же это требует открытия собственных представительств в странах. А у нас уже наработана в этой сфере бизнес-модель, и производителям грех такой возможностью не воспользоваться!

С другой стороны, когда розничные сети республик выходят на российские фармацевтические заводы, возникает вопрос законодательства, регистрации товаров, особенностей их адаптации

ей товаров, после чего они поступают в аптеки. Таким образом преодолеваются различия в законодательстве. В процессе сотрудничества с АСНА и наши локальные партнёры расширяют свои бизнес-связи.

**– Что позволяет АСНА держать цены на более низком, чем у многих конкурентов, уровне?**

– Ценообразование каждая аптечная сеть-партнёр АСНА выстраивает самостоятельно. Мы не управляем ценами, скорее, мы даем модель ценообразования. У нас есть сайт: [www.asna.ru](http://www.asna.ru), на него выгружают цены все наши участники. Он работает как сайт-агрегатор, маркетплейс. Там существует программа «АСНА-экономия», где маркетинговые бонусы производителей транслируются в розничные цены, и за счёт этого цены на сайте для покупателей, рассчитывающих на курсовой прием, со стоимостью лекарств от 3 тысяч рублей, очень низкие.

тить – ещё дороже. А у нас действует единый сайт-агрегатор, и для наших участников это дополнительная площадка продаж. Мы развиваем мобильные приложения, терминалы продаж, которые могут устанавливаться в поликлиниках, торговых центрах. Всё это делает онлайн-заказ для покупателя удобным, при ценах, идентичных аптечным и даже ниже.

**– Расскажите о коллективе компании и её структуре.**

– В нашем московском офисе работает более 200 человек. Действуют четыре региональных офиса: в Санкт-Петербурге, Красноярске, Краснодаре, Челябинске. Из них коллеги обеспечивают локальную коммуникацию с аптечными сетями, с собственниками, выезжают на места, обучают, настраивают работу IT-программ. Плюс пять офисов в странах СНГ, как я уже рассказывал. Всего в компании трудятся порядка 300 человек. Это квалифицированные



на местном рынке. АСНА же открыла совместное предприятие с локальным партнёром в каждой из республик. Мы делимся с ним технологиями, а партнёр, хорошо известный в своем регионе, реализует нашу стратегию в стране. На сегодня у нас уже пять филиалов: кроме вышеперечисленных стран, в Узбекистане и Таджикистане. Белоруссия, Казахстан и Киргизия входят в Евразийский таможенный союз, а Узбекистан и Таджикистан – нет. Поэтому там наши локальные партнёры, старожилы этих рынков, занимаются регистраци-

**– О вашем сайте благодаря широкой рекламе слышаны уже многие. Предварительные заказы, поиск лекарств в ближайших аптеках... А какие ещё возможности есть у клиентов АСНА?**

– Со следующего года мы ожидаем открытия новых возможностей в интернет-пространстве. Сейчас доставка лекарственных средств покупателям запрещена, с 2020-го её планируют разрешить. И в этой перспективе возможности АСНА для небольшой розницы становятся ещё ценнее. Создать и поддерживать свой сайт дорого, раскры-

и грамотные специалисты из разных отраслей: финансов, FMCG-рынка, менеджмента, IT и, конечно, фармацевтики. Большинство первых сотрудников компании имели фармобразование, но сегодня АСНА – уже диверсифицированный холдинг.

**– В чём вы видите миссию АСНА?**

– Если говорить о России, главная миссия АСНА – дать возможность развиваться малому и среднему аптечному бизнесу и, как следствие, обеспечить равные возможности всем россиянам





по физической доступности лекарств. Важно, чтобы люди могли быть успешными, имея 2-5 аптек, или даже одну, ведя семейный бизнес. В России много географически отдалённых населённых пунктов, для крупных сетей неинтересных. А кто-то из местных и хотел бы там работать, но не знает, с чего начать и как всё организовать. Вот в таком случае можно по нашей франшизе открыть аптеку. Либо дойти туда с интернетом, чтобы наш партнёр из райцентра доставлял лекарства в удалённые пункты.

Наша миссия на зарубежных рынках – дать возможность выхода российским заводам на все страны мира, если такое продвижение разумно по коммерческим условиям.

– *Каковы планы компании на ближайшие год-два? А в глобальной перспективе?*

– В ближайшие годы мы планируем усилить экспортное направление, а именно – открыть филиалы АСНА в Азербайджане, Армении, Молдавии и странах Прибалтики. Всё это будут такие же самостоятельные подразделения на постсоветском пространстве. Мы хотим дать отечественным компаниям выход на рынок этого пространства.

Если подробнее остановиться на Азербайджане, это большая страна с большими перспективами для нас. Планируем найти там локального партнёра и открыть с ним совместный бизнес, и хотим найти варианты для продвижения продукции российских фармацевтических заводов на азербайджанском рынке. А если производимые там товары будут интересны российскому рынку, импортировать и продвигать их здесь. И таким образом улучшить взаимодействие наших стран.

В ближайшей перспективе мы также обратим большое внимание на электронную коммерцию, продажи через интернет. Это направление может быть интересно не только жителям РФ, но и всех ближайших республик.

Что до отдалённых перспектив, фармацевтический рынок постоянно меняется, и мы будем развиваться вместе с ним. Наша компания видит себя как диверсифицированный холдинг, у которого будет собственное производство,

товары, находящиеся на продвижении, франчайзинговая сеть, сильное интернет-направление: сайт, мобильное приложение, которое будет работать сразу на несколько стран.

То, что мы сейчас начали, работая со странами СНГ, трансформируется в серьёзное экспортно-импортное направление. Мы планируем стать лидером в фармотрасли именно в этом направлении, достигнув глобального охвата. Уже сейчас рассматриваем в качестве потенциальных партнёров страны ЮВА: Индонезию, Малайзию, Филиппины. А также европейские страны, близкие к нам географически: Польшу, Чехию, Болгарию... В этих странах есть группы товаров, интересные для импорта в Россию. Но главное: АСНА должна стать компанией номер один, выводящей продукцию российских фармзаводов на иностранные рынки. Мы намерены максимально продвинуть наших производителей за рубежом. Это направление очень слабо развито сейчас, на импорт идут единичные товары. Если иметь в виду разницу курсов валют, оно очень перспективно.

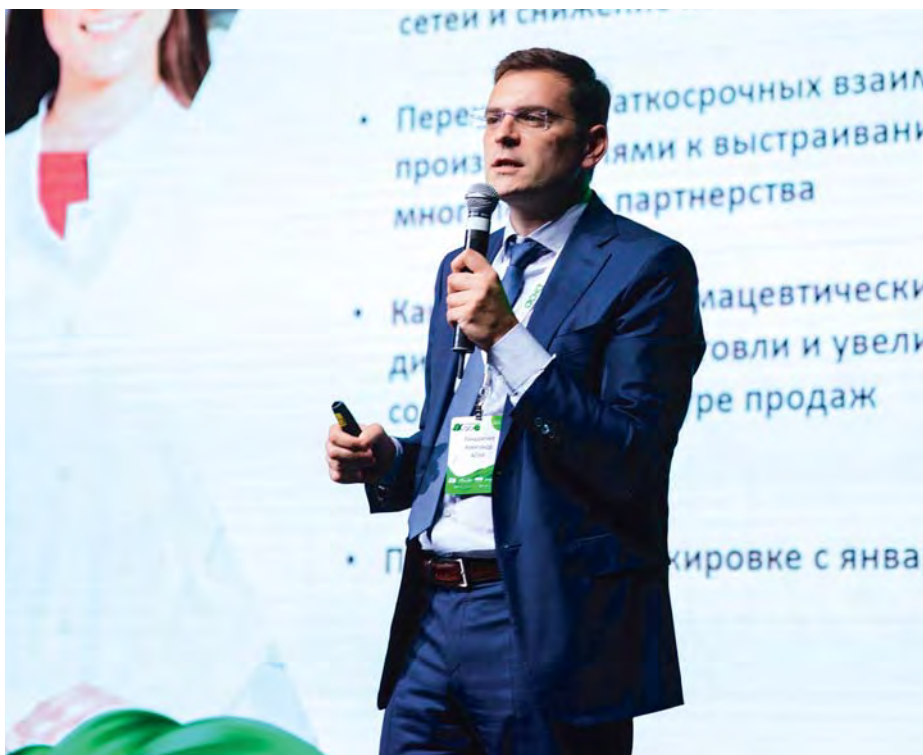
Чтобы достичь этой цели, надо заниматься регистрацией товаров, выстраивать отношения с локальными дистрибьюторами и партнёрами, но этот опыт мы уже сейчас нарабатываем в странах СНГ.

Так что у АСНА очень большие перспективы и в России, и за рубежом.

Беседовала Елена Александрова







Those Russians, who don't complain about their health, are surprised by the huge number of pharmacies in modern cities. Those Russians, who have health problems, are quite satisfied with it. As for the pharmacy-owners, such a number of competitors seem would bring just troubles! However, instead of competing, they unite and collaborate in partnership with ASNA. Why? We have asked Alexander Kondratyev, managing partner of the company, candidate of medical sciences, to tell about the history, formation and development prospects of ASNA.

## ALEXANDER KONDRATIEV:

***"ASNA has great promises both in Russia and abroad!"***



– Alexander Viktorovich, when and why did Russian pharmacies get interested in partnership with your company?

– Our company has been existing for 15 years. Since 2004, it existed in Moscow as a management company, which united 176 pharmacies. In 2012, we've got an idea "to enter Russia", having combined the pharmacies of the small and medium-chain retail segment into a pharmacy association. It was relevant as federal pharmacy chains, both technological and organized, began to grow rapidly. The association was designed to give small retail the opportunities, which would equalize it with the federals, to increase the profitability of small pharmacies and to develop together with them. Then our company has transformed from the Association into a holding consisting of several areas - promotion of brands of manufacturers, distributor, franchised pharmacy network, IT company and training center.

We cooperate with the segment of small-chain and medium-chain retail. These are mainly regional pharmacy chains in all regions of the Russian Federation. We help them in unaffordable due to the high cost areas: IT solutions,





organizational, technological issues, discount programs, staff training and development.

**- What is the difference between ASNA and large pharmacy chains? What are advantages of ASNA partner pharmacies over "individualists"?**

- ASNA partner pharmacies do not belong to us: these are independent pharmacy chains that cooperate with us in several areas. They participate in the implementation of discount promotions, discount programs of manufacturers and receive additional income from this. We have our own IT solutions, which help to automate the pharmacy network, and units, which allow pharmacies to conduct sales analytics and to build pricing and assortment properly. The ASNA Central Office has a Staff Training Center. All these processes need to be organized and controlled. We give pharmacies such knowledge and training of ready-made business processes.

**- Is each individual pharmacy point considered to be ASNA partner?**

- There are a lot of fairly large chains among our partners in the regions, including 50-100 pharmacies. But there are many networks of 2-3 stores, there are also individual pharmacies. There more than 8 thousand pharmacies and about 700 owners in all regions of the Russian Federation in total.

**- Who can become the ASNA company's partner, and what should be done for this?**

- Any pharmacy can become the ASNA company's partner. All you need is desire. Participation is voluntary, you can both start the collaboration and leave freely. Pharmacy stores use our programs, equipment, tools, they earn money on

this and so do we. Therefore, the success of ASNA depends directly on the success of its partner pharmacies.

**- As far as we know, ASNA has several representative offices abroad. What countries are these? Do you have any difficulties because of differences in legislation?**

- In 2017, when the consolidated share of pharmacy chains cooperating with ASNA on the Russian market exceeded 10%, we've got an idea to offer a similar model to pharmacy chains in the countries of the former Soviet Union, the population of which has positive attitude to Russian goods, to promote Russian pharmaceutical companies on these markets. First, we have opened three branches: in Belarus, in Kazakhstan, and in Kyrgyzstan. As in Russia in these countries, we help local pharmacy chains to increase the automation level, transparency of business processes, to build analytics, and train to work with the assortment. And, in parallel, we negotiate with Russian plants for their products to be introduced through our company to the CIS countries.

This initiative has found a positive response both among Russian pharmaceutical companies and CIS pharmacy chains, as, on the one hand, Russian companies do not know this market and are afraid to take risks when entering it and, on the other hand, this requires the opening of own representative offices in these countries. As for us, we have already developed a business model in this area, and the manufacturers simply cannot miss such an opportunity!

On the other hand, when the republican retail chains enter Russian pharmaceutical plants, there arise issues on legislation, registration of goods and

peculiar points of their adaptation on the local market. ASNA has also opened a joint venture with a local partner in each of the republics. We share technologies with him, and the partner, well-known in his region, implements our strategy in the country. Today we have five branches: in addition to the above countries, in Uzbekistan and Tajikistan. Belarus, Kazakhstan and Kyrgyzstan are members of the Eurasian Customs Union, while Uzbekistan and Tajikistan are not. Therefore, our local partners, the old-timers of these markets, are engaged there in the registration of products, after which the products go to pharmacies. This way we overcome differences in legislation. In the process of cooperation with ASNA our local partners expand their business connections.

**- What allows ASNA to keep prices lower than many competitors do?**

- Each ASNA pharmacy partner chain forms pricing independently. We do not control prices; we rather give a pricing model. We have a website: [www.asna.ru](http://www.asna.ru), all our participants unload prices on it. It works as an aggregator site and a marketplace. There exists an ASNA-economy program, where the marketing bonuses of manufacturers are transferred into retail prices, and thanks to this, the prices on the website for buyers who consider treatment course by medicines costing above 3 thousand rubles are very low.

**- Many people have heard about your site thanks to widespread advertising. Pre-orders, searches of necessary pharmaceuticals in nearby pharmacies ... And what other opportunities do ASNA clients have?**

- Next year we expect new opportunities on the Internet. Nowadays home delivery of medicines to customers is prohibited, since 2020 it is planned to be allowed. And in this perspective, ASNA's options become even more valuable for small retailers. It is expensive to create and to maintain your website, its promotion is even more expensive. And we have a single aggregator site, and this is an additional sales platform for our members. We are developing mobile applications and sales terminals that can be installed in clinics and shopping centers. All this makes online orders convenient for buyers, when prices are identical to those in pharmacies and even lower.

**- Tell us about the company structure and its staff.**

- Our Moscow office employs more than 200 people. There are four regional offices: in St. Petersburg, Krasnoyarsk, Krasnodar and Chelyabinsk. There our colleagues provide local communication



with pharmacy chains, their owners, do field visits, train, configure works of IT programs. We also have five offices in the CIS countries, I have already spoke about them. In total, the company employs about 300 people. These are very qualified and competent specialists from various industries: finance, FMCG-market, management, IT, and, of course, pharmaceuticals. Most part of the first employees of the company had pharmaceutical education, but today ASNA is already a diversified holding.

**– What do you see the ASNA mission?**

– If we talk about Russia, the main mission of ASNA is to provide an opportunity for small and medium-sized pharmacy business to develop and, as a result, to provide equal opportunities for all Russian citizens in terms of physical access to medicines. It is important that people can be successful with 2-5 pharmacies, or even one, when running a family business. There are many geographically distant settlements in Russia, that seem to be not interesting for the large networks. And some of the locals would like to work there, but do not know where to start and how to organize everything. In this case, they can open a pharmacy under our franchise or get there with the Internet, so that our partner from the center of a district would deliver pharmaceuticals to remote locations.

Our mission on the foreign market is to enable Russian plants to enter all

countries of the world, if such promotion is reasonable under commercial conditions.

**– What are the company's plans in the nearest one or two years and in the global perspective?**

– In the coming years we plan to strengthen the export direction, to open ASNA branches in Azerbaijan, Armenia, Moldova and in the Baltic countries. They will be independent units of the post-Soviet space. We want to give domestic companies access to the market of the area.

As for Azerbaijan, this is a big country with great prospects for us. We plan to find there a local partner and to open a joint business with him, we also want to find options for promoting the products of Russian pharmaceutical plants on the Azerbaijani market and if the produced there pharmaceuticals are interesting to the Russian market, to import and promote them here, thus improving the interaction of our countries.

In the short term, we also plan to pay much attention to e-commerce, sales via the Internet. This direction may be interesting not only to the residents of the Russian Federation, but also to the nearest republics.

As for the distant prospects, we can say that the pharmaceutical market is constantly changing and we develop accordingly. Our company sees itself in the future as a diversified holding, which

will have its own production, goods on promotion, a franchise network, a strong Internet direction: a website and a mobile application that will work simultaneously for several countries.

We have just started working with the CIS countries, and now it is already transforming into a serious export and import direction. We plan to become leaders in the pharmaceutical industry of this direction and to achieve global coverage. We already consider the countries of Southeast Asia: Indonesia, Malaysia, and the Philippines as potential partners, as well as European countries geographically close to us: Poland, the Czech Republic, Bulgaria ... There are groups of products in these countries, that are interesting for import into Russia. But the main thing: ASNA should become the number one company that launches the products of Russian pharmaceutical plants to foreign markets. We intend to promote our manufacturers abroad at the maximum level. This direction is very poorly developed now, very few products are imported. If to consider the difference in exchange rates it looks very promising.

To achieve this goal, we need to deal with the registration of goods, to build on relationships with local distributors and partners, still we are already gaining this experience in the CIS countries.

Thus ASNA has great promises both in Russia and abroad!

**Interviewed  
by Elena Alexandrova**





## ТАЛЕХ МАХМУДОВ:

«Частная медицина должна стать доступной для каждого жителя нашего края»

Н едаром говорят: «Чем больше делаешь, тем больше успеваешь». Наглядным примером верности этого тезиса является герой нашего сегодняшнего интервью. Знакомьтесь: Талех Махмудов – депутат городского Совета Красноярска, президент региональной общественной организации «Федерация тяжёлой атлетики Красноярского края», председатель Региональной азербайджанской национально-культурной автономии... Всё это, скажем так, «общественная нагрузка». Но есть и бизнес. Талех Садиевич – председатель Совета директоров «Клиники восстановительной терапии «Бионика». С неё и начнём...

### ЖЕЛАНИЕ БЫТЬ ЗДОРОВЫМ НЕ ЗАВИСИТ ОТ МЕСТА ПРОПИСКИ

– Существует такое расхожее мнение, что всё, что есть в стране хорошего, находится исключительно в Москве. Что жить в нормальных человеческих условиях можно только там, работать и, главное, достойно зарабатывать можно разве что в столице, а уж если заболел, никто тебе не поможет, если не отправишься в одну из «центральных» клиник. И вдруг

– «Бионика», город Красноярск. Можно ли уже сказать, что Сибирь больше в Москву лечиться не ездит, или это ещё дело ближайшего будущего?

– Это вопрос на тему есть ли жизнь на МКАДом, – смеется Талех Садиевич. – Красноярск – огромный город, один из 15 российских городов-миллионников, а Красноярский край по численности населения занимает в России 14-е место. Многие жители нашего региона ввиду высокой занятости или

по материальным соображениям не имеют возможности получить медицинскую помощь в Москве или за границей, но заинтересованы в том, чтобы их здоровье было под постоянным и квалифицированным контролем. Муниципальные медицинские учреждения такого внимания обеспечить не могут. Между тем, люди хотят иметь возможность в любое время получить комплексную медицинскую или консультативную помощь.



На сегодняшний момент клиника «Бионика» старается предоставить красноярцам и жителям края все современные диагностические методики и комплексное медицинское обеспечение. Кроме того, «Бионика» позиционирует себя как семейная клиника: здесь медицинскую помощь могут получить дети с самого рождения, их родители, люди старшего поколения.

*– Медицина – вообще дело людей ответственных, но в нашей стране бизнесмен должен быть ещё и социально ответственным. Что в деятельности «Бионики» подпадает под это определение? Участвуете ли вы в каких-то городских программах, мероприятиях? Поддерживаете ли финансово какие-то социальные учреждения? Либо ведёте какую-то другую работу в направлениях, на которые у государства не хватает денег, сил, времени или желания?..*

– Именно многопрофильность клиники позволяет нам успешно работать с ведущими страховыми компаниями по программам ДМС, а также в сфере обязательного медицинского страхования.

Мы стремимся, чтобы частная медицина была доступна буквально для каждого жителя нашего города и края. Есть тенденция – жители небольших краевых населённых пунктов предпочитают обращаться в нашу клинику, ввиду того что определенных узких медицинских специализаций в их населённых пунктах нет. Это касается и эндовидеоскопической хирургии, за помощью к нам обращаются более 1000 жителей края ежегодно. Спектр проводимых вмешательств широк: гинекологические и урологические операции, операции при ЖКБ, артроскопия, лор-операции.

Для иногородних граждан и красноярцев предусмотрены удобные палаты круглосуточного и временного пребывания, организация питания после проведенных оперативных вмешательств.

### **НА НОВОЙ РОДИНЕ НЕ ЗАБЫВАТЬ ПРО РОДИНУ ОТЦОВ**

*– Вы председатель азербайджанской диаспоры Красноярского края. Какой работой нужно больше всего заниматься на этом посту, и часто ли бываете в Азербайджане?*

– С 2004 года я возглавляю Красноярскую национально-культурную автономию. Перед нами стояла задача сплотить 70 тысяч моих соотечественников, интегрировать их в красноярскую среду и одновременно поделить с сибиряками культурой Азербайджана. При деятельной поддержке администраций города и края нам это удалось. В крае проходят Дни культуры азербайджанского народа. У нас есть танцевальный и инструментальный ансамбли, ребята играют в КВН, занимаются футболом,

автогонками, борьбой и тяжелой атлетикой. Молодежь устраивает круглые столы и дискуссии, литературные вечера, посвященные Азербайджану. Наши парни и девушки чтят память дедов и прадедов – участников войны, помогают ветеранам, есть волонтеры, помогающие детям-сиротам.

В Азербайджан, несмотря на высокую занятость, стараюсь приезжать не реже трёх раз в год. Для меня это возможность увидеть родных и близких, решить деловые вопросы, к тому же приезд на свою Родину я воспринимаю как лучший отдых.

*– Среди ваших хобби – тяжелая атлетика и нарды. Как часто удаётся находить на них время и силы? Особенно на первое из них...*

– Спорт является очень важной составляющей моей жизни. Для меня это не просто времяпрепровождение, а работа над собой, воспитание силы воли и познание радости победы, а также спорт тесно связан с моей профессиональной деятельностью – я являюсь председателем Красноярской краевой федерации тяжелой атлетики.

*– У вас два сына. Назовите, пожалуйста, три главных совета, которые вы им давали, как сейчас говорят, «по жизни», а может быть, и продолжаете им о них время от времени напоминать...*

– Я считаю, что в полной мере могу гордиться своими сыновьями. Я старался прививать им самостоятельность, порядочность, честность и великодушие, а также упорство в достижении цели.

Одни из главных наставлений, которые я давал детям, – «действуй и поступай, как мужчина» – у вас всегда есть выбор, как реагировать, встречая сложности жизни: опустить руки или бороться, стиснув зубы. «Постоянно учись жизни», ведь опыт, ум и образование – это единственное, чего у человека нельзя отнять.

### **ГЛАВНОЕ ДЛЯ ДЕПУТАТА – ВОЗМОЖНОСТЬ РЕАЛЬНЫХ ДЕЛ НА БЛАГО ГОРОДА**

*– Расскажите о своей депутатской деятельности. Мы знаем, что вы входите в состав постоянной комиссии по социальному развитию. Какие мероприятия или проекты были инициированы вами в последнее время?*

– Действительно, с сентября 2018 года являюсь депутатом Красноярского городского Совета, вхожу во фракцию Всероссийской политической партии «Единая Россия» и являюсь постоянным членом трех комиссий: по социальному развитию; по бюджету, собственности и экономическому развитию; по градостроительству и дорожно-транспортной инфраструктуре.

Основными направлениями своей деятельности в качестве депутата считаю защиту прав и законных интересов жителей города, вопросы градостроительной деятельности и благоустройства, жилищно-коммунального хозяйства, а также пропаганду здорового образа жизни, развитие физической культуры и спорта.

В рамках реализации перечисленных задач проделана значительная работа, которая выражается в обсуждении, корректировке, а по необходимости и участии в принятии нормативно-правовых актов, затрагивающих права всех жителей города, что происходит в процессе заседаний перечисленных постоянных комиссий и на сессиях Красноярского городского Совета депутатов.

Другим не менее важным направлением деятельности является поддержка конкретных лиц, учреждений и организаций, нуждающихся в моей помощи. Здесь можно сказать, что благодаря принятым мною мерам были восстановлены права граждан на оказание качественных жилищно-коммунальных услуг и на достойное жильё: организован и обеспечен ремонт газо- и электропроводки, общедомового имущества и пр. Среди других дел – обеспечение инвалида качественным слуховым аппаратом; предоставление многодетным семьям земельных участков под индивидуальное жилищное строительство, выделение нуждающимся мест в образовательных учреждениях, ликвидация стихийных свалок и многое другое.

На постоянной основе принимаю участие в жизнедеятельности городского социально-реабилитационного центра для несовершеннолетних, помогая создавать условия для его должной работы. Активно поддерживаю деятельность Красноярской многопрофильной спортивной школы олимпийского резерва, добился проведения в ней требуемого ремонта. Кроме того, предотвращено принудительное прекращение деятельности Красноярской общественной спортивной школы, осуществляющей подготовку в секциях спортивных единоборств и танцев.

Благодаря последовательным и наступательным действиям, выделены бюджетные денежные средства на проведение летом текущего года ремонта дорожного полотна и благоустройства улицы Глинки, являющейся «восточными воротами» в город Красноярск. Этот ремонт до сегодняшнего дня ещё не окончен, но происходит по графику. Ход и результаты работ находятся на моем постоянном депутатском контроле.

Деятельность депутата очень многогранная и интересная. Основным её критерием является возможность совершения реальных и результативных действий на благо города Красноярска и его жителей.

# TALEKH MAKHMUDOV:

“Private medicine should be available to every resident of our region”



No wonder they say: “The more you work, the more you manage to do.” The hero of our interview is a clear example of the fidelity of this thesis. Meet: Talekh Makhmudov – a deputy of the Krasnoyarsk city council, President of the regional public organization Weightlifting Federation of the Krasnoyarsk region, Chairman of the Azerbaijan Regional National Cultural Autonomy... All this, let’s say, is “social work”. But there is business as well. Mr. Makhmudov – Chairman of the Board of Directors of the Clinic for Restorative Therapy Bionika. Let’s start with it...

## THE DESIRE TO BE HEALTHY DOES NOT DEPEND ON THE PLACE OF REGISTRATION

– There is such a common belief that everything good in our country is exclusively in Moscow. A belief that you can live in normal human conditions only there, work and most importantly, you can earn decent money only in the capital, and if you get sick, no one will help you if you don’t go to one of the “central” clinics. And suddenly – there is Bionika in the city of Krasnoyarsk. Can we already say that Siberia does not go to Moscow for treatment anymore, or is this still a matter of the near future?

– This is a question on the topic “Is there life beyond the MKAD (Moscow Automobile Ring Road)?” Mr. Makhmudov laughs. – Krasnoyarsk is a huge city, one of the 15 Russian cities with a population of over one million people, and the Krasnoyarsk region is the 14th largest subject in terms of population. Many residents of our region, due to their high occupation or for material reasons, are not able to get medical care in Moscow or abroad, but are interested in their health being under constant and qualified supervision. Municipal medical institutions cannot provide such attention. Meanwhile, people want to be able to receive comprehensive medical or advisory assistance at any time.

At present, the Bionika clinic is trying to provide people from Krasnoyarsk and residents of the region with all the modern diagnostic methods and comprehensive medical support. In addition, Bionika

positions itself as a family clinic: here children can receive medical assistance from birth, their parents, and older people.

– Medicine is generally the business of responsible people, but in our country, a businessman must also be socially responsible. What does Bionika do in this area? Do you participate in any city programs, events? Do you support any social institutions financially? Or are you doing some other work in areas for which the state does not have enough money, effort, time or interest?..

– It is the versatility of the clinic that allows us to successfully work with leading insurance companies under VHI programs, as well as in the field of compulsory medical insurance.

We strive for private medicine to be available literally for every resident of our city and region. There is a tendency – residents of small regional settlements prefer to contact our clinic, due to the fact that there are no certain narrow medical specializations in their settlements. This also applies to endovideoscopic surgery; more than 1000 inhabitants of the region turn to us for help annually. The range of operations is wide: gynecological and urological operations, operations with cholelithiasis, arthroscopy, and ENT surgery.

Comfortable wards for round-the-clock and temporary stay, catering after surgical interventions are provided for nonresident citizens and Krasnoyarsk residents.

## IN THE NEW HOMELAND, DO NOT FORGET ABOUT THE HOMELAND OF THE FATHERS

– In addition to the clinic, you are the chairman of the Azerbaijani diaspora in the Krasnoyarsk region. What kind of work do you do in this area? Are you often in Azerbaijan?

– Since 2004 I have been leading the Krasnoyarsk Regional National Cultural Autonomy. Our task was to rally 70 thousand of my compatriots, integrate them into the Krasnoyarsk environment and at the same time share the culture of Azerbaijan with the Siberians. With the active support of the city and regional administrations, we succeeded. Days of culture of the Azerbaijani people are held in the region. We have dance and instrumental ensembles, play in KVN (panel games), play football, have auto racing, wrestling and weightlifting. Young people organize round tables and discussions, literary evenings dedicated to Azerbaijan. Our boys and girls honor the memory of grandfathers and great-grandfathers – participants of the war, they help veterans, there are volunteers helping orphans.

Despite the fact that I have a lot of work, I try to visit Azerbaijan at least three times a year. For me, this is an opportunity to see my relatives and friends, to solve business issues, and besides, I perceive coming to my Homeland as the best vacation.

– Among your hobbies there are weightlifting and backgammon. How often do you manage to



*find time and energy for them? Especially for the first of them...*

– Sport is a very important part of my life. For me, this is not just a pastime, but self-development, the cultivation of willpower and the knowledge of the joy of victory. Sports are closely connected with my professional activity – I’m the chairman of the Krasnoyarsk Regional Weightlifting Federation.

*– You have two sons. Please name the three main tips that you gave them, as they say now, “for life,” and maybe you continue to remind them these tips from time to time...*

– I believe that I can be fully proud of my sons. I tried to instill in them independence, decency, honesty and generosity, as well as perseverance in achieving the goal.

One of the main instructions that I gave to children – “act like a man – you always have a choice how to react, meeting the difficulties of life: lower your hands or fight, gritting your teeth. “Constantly learn life” – after all, experience, mind and education are the only things that cannot be taken from a person.”

#### **THE MAIN THING FOR THE DEPUTY IS THE POSSIBILITY OF REAL WORK FOR THE BENEFIT OF THE CITY**

*– Tell us about your deputy activities. We know that you are part of the regular commission for social development. What events or projects have you been initiating recently?*

– Indeed, since September 2018, I have been a deputy of the Krasnoyarsk City Council, I’m a member of the faction of the All-Russian political party United Russia and I’m a permanent member of three commissions: on social development; on budget, property and economic development; on urban planning and road transport infrastructure.

I consider protection of the rights and legitimate interests of city residents, issues of urban development and improvement of public, housing and communal services, as well as the promotion of a healthy lifestyle, the development of physical culture and sports as the main areas of my activity as a deputy.

As part of the implementation of these tasks, significant work has been done, which is expressed in the discussion, adjustment, and, if necessary, participation in the adoption of legal acts concerning the rights of all residents of the city, which occurs during meetings of the listed commissions and at sessions of the Krasnoyarsk City Council of Deputies.

Another no less important area of activity is the support of specific individuals, institutions and organizations in need of my help. Here it can be said that thanks to the measures I have taken, the rights

of citizens to provide quality housing and communal services and decent housing have been restored: gas and electric wiring, common house property, etc., have been repaired. Among other things I can mention are providing a disabled person with a high-quality hearing aid; providing large families with land for individual housing construction, allocation of needy places in educational institutions, elimination of dumps, and much more.

I take part in the life of the City Social and Rehabilitation Center for Minors on a regular basis, helping to create conditions for its proper work. I actively support the activities of the Krasnoyarsk multidisciplinary sports school of the Olympic reserve, and have achieved the required repairs. In addition, we

prevented the forced cessation of the activities of the Krasnoyarsk public sports school which provides training in martial arts and dance clubs.

Thanks to consistent and offensive actions, in the summer of this year budgetary funds were allocated for the repair of the roadbed and the improvement of Glinka Street, which is the “eastern gate” to the city of Krasnoyarsk. This work is still not finished now, but it is going on schedule. The progress and results of the work are under my permanent deputy control.

The activity of the deputy is very multifaceted and interesting. Its main criterion is the possibility of real and effective actions for the benefit of the city of Krasnoyarsk and its inhabitants.





С томатолог, руководитель успешной сети зубоорачебных клиник «Эстет», любитель русской классической литературы, писатель, член профессиональных союза писателей России. Все это - Сабит Алиев, герой нашего материала. На каких направлениях медицины делают акцент стоматологи «Эстет», как удается добиваться высоких результатов лечения и находить время для творчества, рассказывает сам **Сабит Алиев**.

Сабит АЛИЕВ:

## «СТОМАТОЛОГИЯ - ЭТО ТВОРЧЕСТВО И КРЕАТИВНОСТЬ»

**– Сабит, давайте поговорим о том, какие виды услуг представляют ваши клиники. Что наиболее востребовано, какими направлениями деятельности вы гордитесь?**

– Наши клиники предоставляют весь спектр услуг, существующий в современной стоматологии. На данный период особой популярностью пользуются имплантация и косметическое протезирование при помощи таких современных технологий как виниры и люминиры. Наши врачи имеют многолетний опыт работы в области эстетической стоматологии и в области зубной имплантации. Мы гордимся тем, что на сегодняшний день в нашей базе более двадцати тысяч человек, и все они – наши постоянные пациенты. Наша цель – помогать, поэтому девиз команды – относиться к пациентам так, как бы мы хотели, чтобы относились к нам.

**– Кто составляет костяк коллектива? При подборе персонала чему уделяете наибольшее внимание?**

– Под моим руководством работает шестнадцать врачей без учета другого медицинского персонала. Костяк коллектива составляют сотрудники, которые много лет работают на одном и том же месте. Наиболее пристальное внимание при подборе персонала уделяется профессиональным навыкам. Особо приветствуется стремление человека к развитию, самосовершенствованию, также есть высокие требования к навыкам коммуникабельности, умению работать в команде, выстраивать лояльный и дифференцированный подход к каждому пациенту. Мне часто задают вопрос, по каким критериям выбирать сотрудника? Я, конечно, не знаю, какие у вас приоритеты, у меня на первом месте стоит профессионализм. А второе, как бы банально это ни звучало, отсутствие пустых разговоров, обсуждение друг с другом третьих лиц. И ещё немаловажно, что на работе не бывает друзей или подруг, есть коллеги, которые должны, прежде всего, хорошо делать свое дело, а уже после работы можно дружить, гулять и встречаться.

**– Тяжело ли руководить успешным медицинским учреждением?**

– Да, возглавлять организацию – это очень сложное и ответственное дело. Всегда нужно быть рядом, чтобы чем-то помочь, подсказать, иногда 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.

**– Ведете ли какую-то научную деятельность на базе своих клиник? Сотрудничаете с исследовательскими организациями?**

– Наша клиника активно сотрудничает с некоторыми исследовательскими организациями. Под их руководством выполняется тот объём работы, который возможно осуществлять в условиях амбулаторного приёма.



**– Собираетесь ли в ближайшее время внедрять какие-то новые методики лечения или протезирования?**

– Мы постоянно внедряем и используем новые методики в лечении и протезировании. Не все, конечно, а прошедшие клинические испытания, проверенные специалистами и рекомендованные для стоматологии. Сотрудники стабильно два раза в год, а то и чаще, повышают свой профессионализм в Европе.

Я сам выпускник Франкфуртского университета, обучался там дентальной имплантации. В работе применяю только самые последние технологии.

**– Передаете ли вы кому-то опыт сами?**

– Конечно. Я сам по себе не жадный человек, и люблю постоянно учиться чему-то новому и учить других, тем более если я вижу, что человек в этом заинтересован больше, чем я. Могу сказать, что, к сожалению, людей, которые хотят чему-либо учиться, не так много. Большинство готово лежать на диване, и работа над собой таким людям удастся с трудом. Но я считаю, что мне повезло, ведь ко мне за советом обращается много молодых врачей.

**– Кого из ваших учителей вы могли бы выделить? Какие были главные уроки, которые вы от них получили?**

– Нас учит сама жизнь. И главный урок, который дает она, – никогда ни о чём не жалей. Все идет так, как должно быть, просто продолжай идти, не останавливаясь.

**– Поднимая тему творчества, на каком этапе находится написание новой книги?**

– Творчество является лейтмотивом всей моей жизни. Оно присутствует всегда и всюду, во всех сферах деятельности. Основную работу врачом-стоматологом, подразумевающую креативное мышление и творческий подход, я совмещаю с созданием литературных произведений. А воспитание троих детей дает мне неиссякаемое вдохновение.

Говоря о новой книге, замечу, что любое произведение – как хорошее вино, должно быть выдержано и отшлифовано временем. Поэтому никогда не имел обозначенных сроков для написания, так как для меня важно не количество написанных книг, а максимально точная передача мыслей, чувств и эмоций читателю.

Очень скоро выйдет в свет моя четвертая книга под названием «Кофе без сахара». Приоткрою завесу, чтобы заинтриговать вас: главным героем является врач, и он влюбляется в женщину до без памяти. Да так, что слепое обожание мешает ему жить, работать и наслаждаться жизнью. Но только не подумайте, что это автобиографическая книга!

**– Как вам удается совмещать все ваши занятия?**

– Это самый часто задаваемый вопрос! Мой ответ прост: а кто сказал, что я успеваю? На самом деле в сутках всего 24 часа, и мой день обычно поделен на три части. Утром, с 6.00 – чтение или писательская работа, после 10.00 утра стоматологическая деятельность, дети, семья. Также я очень люблю путешествовать. Можно сказать, что в год 4-5 раз стараюсь посещать новые места, города и страны. Нас меняют две вещи: книги, которые мы читаем, и страны, в которых бываем. Пока летишь в самолете, ты один человек, а по возвращении из путешествия уже совсем другой.

**– Какой совет или пожелание вы бы хотели дать нашим читателям?**

– В нашей жизни большое место занимает неопределенность, и как только мы понимаем, чего хотим, наша жизнь становится ещё тяжелее. Поэтому люди готовы жить без цели и мечты на протяжении долгого времени, а многие и всей жизни. Но выбор всегда остаётся за нами: выйти из зоны комфорта и жить так, как ты желаешь, или продолжать бояться и мечтать

Я часто читаю правила жизни, написанные известными лицами, людьми, которые

всегда на виду, например, звёздами Голливуда, то всё время задаюсь одним и тем же вопросом. А правда ли, что такие многоуважаемые личности, как, например, Арнольд Шварценеггер и Сильвестр Сталлоне, на протяжении своего пути жили по этим правилам? Я почему-то в это не верю. Всё-таки правила шестидесятилетнего успешного человека отличаются от правил сорокалетнего. Успешные люди меняются сами на протяжении всего времени и, конечно же, в лучшую сторону, иначе они не смогут стать успешными. И вместе с ними меняются правила жизни.

Изменения – это всегда страшно. Но никто не изменит за вас вашу жизнь. Не нужно бояться становиться успешным... Если ты хочешь лететь и боишься высоты, тогда у тебя ничего не получится. Главное – двигаться вперёд, это основное правило успеха!

Совет: будьте честными перед собой и своей совестью, никогда не унывайте, упорно следуйте к намеченной цели, и все у вас получится. Как говорил великий гений Максим Горький: «Есть только две формы жизни: гниение и горение. Трусливые и жадные изберут первое, мужественные и щедрые – второе...»

И я выбираю, конечно, второе и всем советую.



A portrait of a middle-aged man with a shaved head and a short, grey beard. He is smiling and wearing a light blue button-down shirt. The background is a plain, light-colored wall.

Sabit ALIYEV:  
**“DENTISTRY MEANS  
CREATIVITY AND ART.”**



A dentist, a head of a successful network of dental clinics 'Estet', a lover of Russian classical literature, a writer, a member of the Union of Writers of Russia. All this is about Sabit Aliyev, the central figure of our material. We asked Sabit Aliyev about the areas of medicine the Estet clinics focus on and about his ability to reach the high quality treatment and find time for art.

**- Sabit, what types of services do your clinics provide? What lines of work are of the highest demand and what areas of activity are you proud of?**

- Our clinics provide the full range of services that exist in modern dentistry. Implantation and denture esthetics with use of such modern technologies as veneers and lumineers are especially popular at this time. Our doctors have many years of experience in the field of aesthetic dentistry and in the field of dental implantation. There are more than twenty thousand people in our database for today and we are proud of it. All of them are our regular patients. Our goal is to help, so the team's motto is to treat patients the way we would like to be treated.

**- Who makes up the backbone of the team? When recruiting staff, what do you pay the most attention to?**

- "Sixteen doctors work under my leadership, if not to mention other medical staff." The backbone of the team is made up of employees who have been working there for many years. The most sustained attention in the selection of personnel is devoted to professional skills. A person's aspiration to development and self-improvement is especially welcome, there are also high requirements for communication skills, teamwork, and a loyal and differentiated approach to each patient. I am often asked, what criteria I should choose an employee. Of course I don't know what are your priorities, professionalism is a first priority for me. And the second priority, as cliché as it may sound, the absence of empty talks, discussion of third parties with each other. And it is also important that there are no friends or girlfriends at work, there are colleagues who must, first of all, do their job well, and only after work they can be friends, walk and meet.

**- Is it difficult to manage a successful medical organization?**

- Yes, to lead an organization is a very difficult and responsible affair. You always need to be around to help, to advise, and sometimes to criticize. It takes a lot of time. There were times when I had three clinics, but then I had realized that I had no spare time and I could not thoroughly monitor the quality of the services they provide, as I physically did not have time to do it, I reduced the number of clinics to two. It made my life easier.

**- Do you conduct any scientific activity on the basis of your clinics? Do you cooperate with research organizations?**

- Our clinic is actively cooperating with some research organizations. Under their

guidance, the amount of work that can be done on an outpatient basis is performed.

**- Are you going to implement any new methods of treatment or prosthetics in the near future?**

- We regularly implement and use new treatment and prosthetics techniques. Of course not all of them, but those that have passed clinical trials, proven by experts and recommended for dentistry. At least twice a year employees upgrade their qualification in Europe.

Personally I am a graduate of Frankfurt University. There I studied dental implantation. I apply only the most advanced technologies in the work.

**- Do you share your experience?**

- Of course. I am not a greedy person, and I like constantly to learn something new and to teach others, especially if I see that a person, whom I share my experience, is more interested in subject than I am. I can say that, unfortunately, there are not so many people who want to learn something. There are many «couch potatoes», and self-improvement is hard for such people. But I believe that I am lucky, as many young doctors apply to me for advice.

**- Whom of your teachers could you single out? What main lessons have you learned from them?**

- Life teaches us. And the main lesson she gives us is never to regret anything. Everything is going as it should, you need just to keep on going and don't stop.

**- Raising the creativity topic, at what stage is writing a new book?**

- Creativity is the leitmotif of my entire life. It always presents everywhere, in all activity areas. I combine the main occupation of a dentist, which also involve creative thinking and innovative mindset, with the creation of literary works. While bringing up three children gives me tireless inspiration.

Speaking of a new book, I would say that any artwork is like good wine, must be mature and polished by time. That's why I had never had deadlines for writing, since for me not the number of written books is important, but the most accurate transfer of thoughts, feelings and emotions to the reader.

My fourth book, "Coffee without sugar," will be published very soon. To intrigue you I can lift the shroud of mystery: the main character is a doctor, and he falls in love with a woman... In a way that blind adoration is the bane of his living, working and enjoying life. Do not think though, that this is an autobiographical book!

**- How do you manage to combine all your activities?**

- This is the most frequently asked question! My answer is simple: who said that I manage to? Actually, there are only 24 hours in a day, and my day is usually divided into three parts. From 6.00 in the morning I am engaged in reading or writing, after 10.00 in the morning I am engaged in dental activities, children and family. I also keen on traveling. We can say that 4-5 times in a year I try to visit new places, cities and countries. Two things are changing us: the books we read, and the countries we visit. While you are flying on an airplane, you are one person, and upon returning from a trip you are already completely a different one.

**- What advice or wish would you like to give our readers?**

- Uncertainty takes much place in our life, and when we understand what we want, our life becomes even harder. That's why, people are ready to live without goals and dreams for a long time, and sometimes even the whole lives. But the choice always remains with us: to leave the comfort zone and to live as you wish, or to continue to fear and just to dream.

I often read the rules of life written by famous people, people who are always in the public eye - Hollywood stars, for example. I wonder all the time, is it true that such honoured personalities as, for example, Arnold Schwarzenegger and Sylvester Stallone, lived along these rules whole their lives. For some reason I do not believe in it. Personally I think that the rules of a sixty-year-old successful person differ from the rules of a forty-year-old one. Successful people are changing throughout their lifetime and, of course, for the better, otherwise they won't be able to become successful. And the rules of life change with them.

Changes are always fearful. But nobody will change your life for you. You should not be afraid to become successful ... If you want to fly and are afraid of height, then you will fail. The main rule of success is to move forward!

I can give you an advice: be honest with yourself and your conscience, never get discouraged, persistently follow the intended goal, and you will succeed. As the great genius Maxim Gorky said: "There are only two forms of life: corruption and combustion. Those who are coward and greedy will choose the first, those who are courageous and generous - the second ..."

And of course, I choose the second and advise it everyone.



# «ЩЁЛКОВО АГРОХИМ» ОСВАИВАЕТ АГРАРНЫЙ СЕКТОР АЗЕРБАЙДЖАНА

Сельское хозяйство для Азербайджана – значимая и перспективная отрасль. Долгое время локомотивом азербайджанской экономики был нефтяной сектор, однако правительство на протяжении длительного времени проводит политику, направленную на её диверсификацию. И одним из важнейших векторов развития названо сельское хозяйство. Важность аграрного сектора обусловлена и высокой долей занятости населения в сельхозпроизводстве: АПК обеспечивает работой более 1,6 млн жителей республики, 37% работоспособного населения.

То, что в развитии сельского хозяйства страна движется в верном направлении, ярко продемонстрировала Азербайджанская международная сельскохозяйственная выставка Caspian Agro, прошедшая с 15 по 17 мая в Баку, одновременно с Азербайджанской международной выставкой пищевой промышленности World Food Azerbaijan.

Caspian Agro-2019 – крупнейший региональный форум по производству сельскохозяйственной продукции и продовольствия, самая посещаемая и цитируемая в СМИ выставка. Цель мероприятия – содействие стабильному развитию сельского хозяйства страны, технической реализации прогрессивных технологий в АПК Азербайджана, обмен опытом, а также укрепление деловых взаимовыгодных связей между местными и иностранными аграриями. В этом году в выставке приняли участие более 200 компаний

из 25 стран: Азербайджана, Беларуси, Бельгии, Германии, Италии, Марокко, России, Испании, Шри-Ланки, Турции, Украины, США, Израиля и др.

Для азербайджанского представительства «Щёлково Агрохим» участие в мероприятии стало знаковым: первое представление компании на азербайджанском рынке и сразу – честь принимать на своём стенде первое лицо государства – президента Азербайджана

на Ильхама Алиева.

Сегодня в сельскохозяйственной сфере Азербайджана проводятся большие реформы, совершенствуется механизм выдачи субсидий, создаются институты для поддержки экспорта, рассматриваются вопросы агро-страхования и кредитования.

Президент страны Ильхам Алиев призывает добиться перелома в данной отрасли, обеспечить внедрение интенсивных

По данным Государственного комитета статистики Азербайджана, с 2010 по 2017 гг. производство фруктов увеличилось на 31% (в 2010 – 729,5 тыс. тонн, а в 2017 – 954,8 тыс. тонн). Самый большой рост произошёл в производстве яблок. Общее производство увеличилось с 212 тысяч тонн до 275 тысяч с 2010 по 2017 годы. Производство вишни выросло в 2 раза за 7 лет.



**Ширван Ахмедов,  
глава Азербайджанского  
представительства «Щёлково Агрохим»**

Окончил Азербайджанскую нефтяную академию по специальности «нефтехимия и органический синтез». Более 15 лет работает в сфере сельского хозяйства. Увлечён садоводством. «Земледелие – моё хобби и моя работа». Стратег и тактик, с детства увлекается шахматами. «Шахматы – неизменный атрибут бизнесменов. Они прививают множество ценных навыков: умение планировать, расставлять шаги, выстраивать стратегию». Эти качества Ширван активно применяет в руководстве представительством.



методов, приложить максимум усилий для повышения урожайности и улучшения породистости животных, механизировать и автоматизировать труд крестьян. Президент лично посетил выставку в день её открытия, уделив внимание многим компаниям из разных стран, в числе которых – стенд «Щёлково Агрохим». Для молодого представительства компании, чья деятельность на территории республики началась в 2019-м году, это стало хорошим стимулом к развитию. Коммерческий директор компании Эльмира Ираидова, глава азербайджанского представительства Ширван Ахмедов и эксперт компании Вугар Аминов рассказали президенту об инновационных средствах защиты растений для агрокультур Азербайджана. Президент высказал слова поддержки и отметил важность развития взаимовыгодных отношений в аграрной сфере между Азербайджаном и Россией.

Для развития сельского хозяйства в стране есть все условия: тёплый климат, 365 солнечных дней в году, плодородная земля, а также огромное желание населения. Перед новым представительством «Щёлково Агрохим» стоят весьма амбициозные цели – через 5-6 лет завоевать долю 15-20%. Но войти в рынок, который уже сложился, – задача весьма непростая.

**Ширван Ахмедов,  
глава представительства  
«Щёлково Агрохим» в Азербайджане:**  
– Конечно, нам будет непросто. Мы входим на рынок, который уже давно за-

нят и распределён другими. Но мы готовы предложить свои уникальные услуги. Для привлечения клиентов мы будем использовать мощную научную базу компании и многолетний практический опыт, будем закладывать опытные делянки, чтобы аграрий без риска для себя мог убедиться в эффективности наших продуктов. Но первостепенная задача – «познакомить» азербайджанских аграриев с продукцией «Щёлково Агрохим». А продукция для нашего рынка действительно уникальна. Препараты на основе инновационных формуляций (микроэмульсии, концентрата коллоидного раствора, масляных дисперсий), которые позволяют снижать концентрацию действующих веществ в препарате без потери эффективности, – это действительно уникальное конкурентное преимущество нашей продукции. И нам важно объяснить аграриям разницу между традиционными привычными продуктами и «щёлковскими».

«Знакомство» аграриев с препаратами и технологиями компании началось уже на выставке. Учитывая специфику азербайджанского рынка пестицидов, где спрос аграриев сконцентрирован на фунгицидах и инсектицидах, интерес гостей преимущественно был связан с борьбой с вредителями и болезнями. Особый интерес и большая часть вопросов гостей была сосредоточена на защите садовых и виноградных насаждений, и это не случайно. Фруктовый сектор в Азербайджане является развивающейся

отраслью. Садоводство и виноградарство охватило более 172 000 га земель. Виноград, яблоки, апельсины, груши и гранаты – основные культуры в производстве фруктов в Азербайджане.

В этой связи инновационные препараты и технологии защиты от «Щёлково Агрохим» как нельзя кстати. Последние годы специалисты компании активно работают над созданием новых эффективных пестицидов для этой отрасли. За прошедший сезон на рынок вышло 5 новых препаратов, среди которых инсектициды и акарициды ЮОНОА, МЭ; АКАРДО, ККР; МЕКАР, МЭ; ТЕЙЯ, КС, фунгициды ИНДИГО, КС; МЕДЕЯ, МЭ.

Кроме препаратов для защиты садов российской компания предлагает азербайджанским аграриям полные технологии защиты подсолнечника, сахарной свёклы и, конечно, зерновых.

В стране уделяется большое внимание обеспечению национальной продовольственной безопасности. В связи с этим большая работа проделана в области заготовки зерна. В 2018 году было заготовлено 3,3 миллиона тонн зерна, что на 13 процентов больше, чем в 2017-м. Рост ожидается и в нынешнем году. В 2019 году яровое и озимое зерно по стране засеяно на площади 1 миллион 47 тысяч 500 гектаров.

Защита зерновых культур, которую компания «Щёлково Агрохим» готова предложить аграриям республики, включает полный комплекс препаратов, начиная от протравливания зерна и до сбора урожая. Технология с «говорящим» названием CVS (controlled vegetation system – система управления вегетацией) – это научно обоснованная и многократно проверенная в лабораторных и полевых условиях система, где пошагово расписано, что и в какой момент нужно предпринять, чтобы в итоге выйти на высокую урожайность.

Зерновые – один из лидеров сельхозпроизводства Азербайджана. Однако представительство «Щёлково Агрохим» планирует делать особый акцент на не совсем традиционных для региона культурах.

**Ширван Ахмедов:**

– Соя и рапс для нашей страны культуры непопулярные и малознакомые. В большей степени это связано с отсутствием технологии их возделывания. Взяв за основу российский опыт и образцовые технологии «Щёлково Агрохим», мы наглядно покажем нашим аграриям, что соя и рапс могут быть высокорентабельными культурами и в нашей стране. А чтобы помочь аграриям в освоении нового сектора, мы предложим услугу агросопровождения.

Агросопровождение позволит каждому агроному, который будет работать нашими препаратами, получить ценную консультацию и советы по их применению на любой стадии роста культуры. Такая услуга в Азербайджане – редкость.





## ДВУСТОРОННИЕ ВСТРЕЧИ НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ

В рамках мероприятия прошли двухсторонние бизнес-встречи с крупными агрохолдингами. Одна из них – с лидирующей компанией Азербайджана в сфере производства продовольственных товаров, торговли и сельского хозяйства Azersun Holding. Российскую компанию представляла коммерческий директор Эльмира Ираидова и глава азербайджанского представительства компании Ширван Ахмедов. Ранее специалисты холдинга и «Щёлково Агрохим» заложили производственные опыты по возделыванию сои, пшеницы и сахарной свёклы на полях Azersun Holding: по 100 га на каждую культуру. Технологи агрохолдинга в ожидании результатов. Генеральный директор Азербайджанского сахарного объединения (Azersun Holding) Мехран Мамедов высказал уверенность в дальнейшем развитии отношений и успехе проводимой работы.

**Мехран Мамедов,**  
генеральный директор  
Азербайджанского сахарного  
объединения:

– Мы работаем с европейскими и американскими поставщиками, но с удовольствием перейдём на российские технологии. Россия нам ближе, климатические условия в некоторых регионах схожи, ментальность людей нам более понятна. Поэтому мы с радостью восприняли предложение о сотрудничестве и с нетерпением ожидаем результатов заложенных опытов и подтверждение эффективности препаратов «Щёлково Агрохим».

Впрочем, в надёжности и научной базе компании руководство агрохолдинга успело убедиться весной 2019 года, когда центральный офис «Щёлково Агрохим» в Московской области посетила делегация Azersun Holding.

**Ариф Аббасов,**  
главный агроном представительства

– Я уверен, что препараты «Щёлково Агрохим» будут востребованы на рынке. Мы планируем ставить опыты и показывать эффективность технологий в деле. Будем снимать фильмы о возделывании разных культур «от и до». Фильмы о решении про-



блем на культурах с помощью препаратов компании. Такие показательные материалы вместе с реальными опытами – лучшее подтверждение эффективности препаратов. По-другому нашего фермера не убедишь.

Думаю, особо популярны будут препараты для защиты зерновых культур: ТИТУЛ ДУО, ККР; ТРИАДА, ККР; АРГО, МЭ. Не меньший спрос на препараты для защиты подсолнечника, сахарной свёклы, садовых и виноградных насаждений. Свою нишу, несомненно, завоюют феромонные ловушки,

активную работу по привлечению клиентов. Работает в тесном сотрудничестве с крупными ассоциациями и партнёрами. В их числе – Гянджинская Ассоциация агробизнеса, которую возглавляет профессор аграрного университета, президент Амин Бабаева. В недавнем прошлом ассоциация реализовала благотворительный проект по поддержке многодетных семей. Суть проекта – в предоставлении многодетным семьям холодных теплиц и полное агроуправление новоявленных «агрономов» в освоении новой отрасли. Под чутким при-

**Ариф Аббасов,**  
главный агроном представительства

Главный агроном Азербайджанского представительства «Щёлково Агрохим» в сельское хозяйство попал волею случая. Но это был тот самый случай, когда новая профессия оказалась призванием.

Много лет назад Ариф, не работавшему тогда в сельском хозяйстве, пришлось спасать от неминуемой гибели 18 га овощей. Он справился. Результат той работы открыл новые возможности и таланты специалиста. Это был уникальный опыт и настойчивый толчок к переквалификации и освоению новой для себя профессии. С тех пор прошло много лет, специалист успел наработать опыт и обзавестись друзьями из ведущих НИИ растениеводства стран бывшего СССР, а книга «Система защиты растений» стала его настольной.



ведь в Азербайджане очень бережно относятся к земле и, несомненно, доверяют экологическим системам защиты.

Сегодня представительство «Щёлково Агрохим» в Республике Азербайджан ведёт

смотр профессионалов, в числе которых агроном «Щёлково Агрохим» Ариф Аббасов, семьи круглый год выращивают редис, шпинат, томаты, огурцы. Чётко следуя прописанной технологии, соблюдая севооборот. Сами выращивают – сами употребляют. Такая целевая помощь будет оказываться и дальше при содействии представительства «Щёлково Агрохим».

Глава представительства поделился ещё некоторыми важными планами, которые намерен реализовать в ближайшем будущем.

«Горячая линия» Щёлково Агрохим – АЗ – это прямой телефонный номер, по которому все клиенты компании смогут получить оперативную консультацию. Зачастую агроному, столкнувшемуся с проблемой в поле, нужна срочная помощь, а рядом нет специалистов. Ждать – значит, упустить время. Консультация с агрономами «Щёл-





ково Агрохим» в телефонном формате позволит не упустить момент и оперативно ликвидировать проблему. Консультация будет доступна на русском, азербайджанском и турецком языках.

**Открытие агромаркетов,** которые позволят крупным фермерам закупать необходимое количество продукции «Щёлково Агрохим»: препаратов, семян, сопутствующих товаров. По сути, это магазин розничных продаж пестицидов, где фермер может самостоятельно купить необходимую ему

### С УПОРОМ НА НОВЫЕ КАДРЫ

Ширван Ахмедов отметил еще один важный вопрос, который намерен решать в ближайшем будущем, – кризис молодых кадров. По словам главы представительства, сельскохозяйственный рынок Азербайджана развивается очень быстрыми темпами. За последние четыре года он увеличился практически в 3 раза. Но такое быстрое расширение рынка выявляет отсутствие хороших специалистов. Поэтому в перспективе представительство намере-

после окончания мы обеспечим их рабочими местами. Для нас, как для аграрной компании, это очень важный фактор роста и развития.

Выставка Caspian Agro-2019 наглядно показала, что в Азербайджане проделана большая работа по многим направлениям сельского хозяйства, развитие которого определено как одна из приоритетных сфер. А участие в таком масштабном мероприятии молодого представительства «Щёлково Агрохим» позволило громко заявить о себе и открыло новые перспективы и каналы продвижения продукции.



продукцию в любом количестве. И здесь не обойтись без грамотных консультантов, которые подскажут, что купить, а самое главное – как правильно работать с тем или иным продуктом. Поэтому сотрудники магазина будут иметь аграрное образование и хорошо ориентироваться в продукции компании. По мнению Ширвана Ахмедова, три-четыре фирменных магазина, открытых в основных сельскохозяйственных регионах страны, покроют потребности мелких и средних фермеров. Это удобно, доступно и выгодно.

но работать со студентами аграрных вузов, поддерживая их на этапе учебы и обеспечивая работой в «Щёлково Агрохим» по окончании вуза. Уже сегодня разрабатывается конкурсная программа для студентов 3-5 курсов, которая позволит лучшим студентам получать повышенную стипендию от «Щёлково Агрохим» и проходить практику в представительстве.

– Привлекая к работе растущее поколение, мы делаем закладку на будущее. Научный потенциал компании позволит расширить и разнообразить их образование на этапе учёбы, а

Цели, поставленные представительством, амбициозны и непросты. В ближайшие годы молодому коллективу предстоит сложная, но очень интересная работа. В помощь им – многолетний опыт, мощная научная база и авторитет «Щёлково Агрохим».

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО  
«ЩЁЛКОВО АГРОХИМ» В РЕСПУБЛИКЕ  
АЗЕРБАЙДЖАН:**

**Азербайджан, AZ1078, г. Баку,  
Тбилисский пр., 35, АСК «Плаза»;  
тел.: + (994 12) 464 92 19,  
+ (994 50) 537 00 63**





# SCHELKOVO AGROCHIM

## DEVELOPS THE AGRICULTURAL SECTOR OF AZERBAIJAN

Agriculture for Azerbaijan is a significant and promising industry. For a long time, the petroleum sector was the locomotive of the Azerbaijani economy, but the government has long pursued a policy aimed at diversifying it. And agriculture is one of the most important development vectors. The importance of the agricultural sector is also attributable to the high share of employment in agricultural production: the agricultural sector employs more than 1.6 million residents of the republic, 37% of the working population.

The fact that the country is moving in the right direction in the development of agriculture was vividly demonstrated by the Azerbaijan International Agriculture Exhibition Caspian Agro, held in Baku from the 15th to the 17th of May, simultaneously with the Azerbaijan International Food Industry Exhibition WorldFood Azerbaijan.

For the Azerbaijan representatives of Schelkovo Agrochim, participation in the event was significant: it was the first presentation of the company on the Azerbaijani market and simultaneously the honour of having President of Azerbaijan Ilham Aliyev at their booth as a guest.

The President encourages to achieve breakthrough in agriculture, to ensure the implementation of intensive methods, to do all the best to increase productivity and to improve breeding of the animals, to mechanize and to automate the work of farmers. The Head of State personally visited the exhibition on the day of its opening, having paid much attention to many companies from different countries, including the booth of Schelkovo Agrochim. For the young representative office of the company, whose activity in the republic began in 2019, this became a good incentive for development. Commercial director of the company Elmira Iraidova, head of the Azerbaijan representative office Shirvan Akhmedov and expert of the company Vugar Aminov told the president about innovative plant protection chemicals for agricultural crops of Azerbaijan. The President expressed support and noted the importance

of developing mutually beneficial relations in the agricultural sector between Azerbaijan and Russia.

**Shirvan Akhmedov, head of the Schelkovo Agrochim representative office in Azerbaijan**

- Of course, it won't be easy for us. We enter the market that has long been occupied and allocated by others. But we are ready to offer our unique services. To attract customers, we will use the powerful scientific base of the company and many years of practical experience, we will lay experimental plots so that the farmer can verify the effectiveness of our products without any risk. But the fundamental task is to "arrange the meeting" of Azerbaijani farmers with the products of Schelkovo Agrochim. The products are truly unique for our market. Agents of innovative formulae based on micronic emulsions, colloidal solution concentrate, oil dispersions, which allow to reduce the concentration of active substances in the agent without loss of effectiveness - this is a really unique competitive advantage of our products. And it's important for us to explain to farmers the difference between traditional and usual products and substances made by Schelkovo Agrochim.

The "meeting" of farmers with the substances and technologies of the company has begun already at the exhibition. Taking into account the specifics of the Azerbaijani pesticide market, remarkable for the demand

of farmers concentrated on fungicides and insecticides, the interest of the guests was mainly around the control of pests and diseases. Particular interest and the most part of the guests' questions were focused on the protection of orchards and vineyards, and this is no coincidence. The fruit sector in Azerbaijan is a growing industry. Horticulture and viticulture covered more than 172,000 hectares of land. Grapes, apples, oranges, pears and pomegranates are the main cultures in fruit production in Azerbaijan.

In this regard, innovative agents and protection technologies from Schelkovo Agrochim are very welcome. In recent years, company specialists have been actively working to create new effective pesticides for this industry. Over the past season, 5 new products have entered the market, including the insecticides and acaricides UNONA, ME; AKARDO, KKR; MEKAR, ME; TEYA, KS, fungicides INDIGO, KS; MEDEA, ME.

Moreover, the Russian company offers Azerbaijani farmers complete technologies for the protection of sunflowers, sugar beets and, of course, cereals.

The protection of grain crops, which Schelkovo Agrochim is ready to offer to the farmers of the republic, includes the full range of agents from grain treatment to harvesting. The technology with the "talking" name CVS (controlled vegetation system) is a scientifically grounded system that has been repeatedly tested in laboratory and field conditions, which step by step describes



what and at what stage must be undertaken in order to achieve high productivity.

Cereals are the leaders of agricultural production of Azerbaijan. However, the representative office of Schelkovo Agrochim plans to put a special emphasis on the cultures that are not quite typical of the region.

#### **Shirvan Akhmedov**

- Soya and rape plants are quite unusual and unpopular cultures for our country. This is largely due to the lack of technology for their cultivation. Based on the Russian experience and demonstration technologies of Schelkovo Agrochim, we will show local farmers that soya and rape plants can be highly profitable crops in our country. And to help farmers in the new sector of development, we will offer agro-support service.

Agricultural support will allow each agronomist who is going to work with our agents to receive valuable advice on their use at any stage of growth of the crops. Such a service is rare in Azerbaijan.

#### **BILATERAL MEETINGS AT HIGH-LEVEL**

Within the framework of the event, bilateral business meetings were held with large agricultural holdings. One of them was with Azersun Holding MMC, the leading company of Azerbaijan in the field of food production, trade and agriculture. The Russian company was represented by Commercial Director Elmira Iraidova and Head of the Azerbaijani representative office of the company Shirvan Akhmedov. Earlier, specialists of the holding and Schelkovo Agrochim launched production trials on the cultivation of soya, wheat and sugar beets in the fields of Azersun Holding: 100 ha for each crop. Agroholding technologists wait for results. General Director of the Azerbaijan Sugar Association (Azersun Holding) Mehran Mammadov expressed confidence in the further development of relations and the success of the work.

#### **NEGOTIATIONS WITH AZERSUN HOLDING**

##### **Mehran Mammadov, General Director of the Azerbaijan Sugar Association**

- We work with European and American suppliers, but we will switch to Russian technologies with pleasure. Russia is more related to us, the climatic conditions in some regions are similar, the mindset of people is more clear to us. Therefore, we gladly accepted the cooperation offer and look forward to the results of the experiments and confirmation of the effectiveness of Schelkovo Agrochim agents.

However, the management of the agricultural holding managed to verify the reliability and scientific base of the company in the spring of 2019, when the delegation of Azersun Holding visited the central office of Schelkovo Agrochim in the Moscow region.



##### **Arif Abbasov, Chief Agronomist of the Representative Office**

- I am sure that the agents of Schelkovo Agrochim will be in demand on the market. We plan to set up experiments and show the effectiveness of the technologies on practice. We are going to make films on managing different cultures, «from start to finish.» Films about solving problems with crops with the help of the company products. Such demonstrative materials, together with real experiments, are the best confirmation of the effectiveness of the agents. You can't convince our farmer in any other way.

I think that for the protection of grain crops will be especially popular such products as: TITLE DUO, KKR; TRIADA, KKR; AGRO, ME. No less demand is for agents on protecting sunflower, sugar beets, orchards and vineyards. Pheromone traps will undoubtedly conquer their niche, as there is a very developed land-care in Azerbaijan and, undoubtedly, trust in ecological protection systems.

Today, the representative office of Schelkovo Agrochim in the Republic of Azerbaijan actively works to attract customers. The head of the mission shared some important plans that he intends to implement in the near future.

Schelkovo Agrochim – AZ Helpline is a direct telephone number by which all company customers will be able to receive operational advice. Often an agronomist who has encountered a problem needs urgent help, and there are no specialists nearby. To wait is to waste the time. Consultation with Schelkovo Agrochim agronomists in the telephone format will help not to miss the moment and to solve the problem quickly. The consultation will be available in the Russian, Azerbaijani and Turkish languages.

Agromarkets, will allow large farmers to purchase the necessary amount of Schelkovo Agrochim products: agents, seeds, related products. This is a pesticide retail store, in fact, where a farmer can independently buy the products he needs in any quantity. And here you cannot do without competent consultants who will advise you what should be bought, and, what is most important - how to work in a proper way with a particular product. Therefore, store employees should have an agricultural education and good knowledge of the company products.

According to Shirvan Akhmedov's opinion, three or four company stores opened in the main agricultural regions of the country will cover the needs of small and medium-sized farmers. It is convenient, affordable and profitable.

#### **WITH THE SPECIAL ATTENTION TO THE YOUNG PROFESSIONALS**

Shirvan Akhmedov made a special mention of one more important issue to be solved in the near future - crisis of the young professionals. According to the head of the mission, the agricultural market of Azerbaijan is developing very rapidly. Over the past 4 years, it has increased almost 3 times. But such a rapid expansion of the market reveals lack of good specialists. Therefore, in the future, the representative office intends to work with students of agrarian universities, to support them at the stage of study and to provide with work at Schelkovo Agrochim after their graduation. Today, a competitive program is being developed for 3-5 year of education students, which will allow the best students to receive an increased scholarship from Schelkovo Agrochim and have practice at the representative office.

- While attracting the growing generation to the work, we plant the seed for the future. The scientific potential of the company will expand and diversify their education at the stage of study, and after the graduation we will provide them with jobs. For us, as for an agricultural company, this is a very important factor in development and growth.

The goals set by the mission are ambitious and difficult. In the coming years, the young team will have to deal with a difficult but a very interesting work. Many years of experience, a powerful scientific base and the authority of Schelkovo Agrochim help them.

#### **REPRESENTATION OFFICE OF SCHELKOVO AGROCHIM IN THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN:**

**Azerbaijan, AZ1078, Baku, 35  
Tbilisi Avenue, Plaza Insurance  
Company;  
tel. : + (994 12) 464 92 19  
+ (994 50) 537 00 63**





ərbaycanda Qadın  
həibkarlığının  
işəfı Assosiasiyası

0 600 7... 06  
Rəcəbli 223,  
ark Biznes Mərkəzi 6  
irış 4 mərtəbə  
sia.az  
qsia.az



Q PROBLEMLƏRİ ÜZRƏ DÖVLƏT

RESPUBLİKASI

PROBLEMLƏRİ ÜZRƏ

KOMİTƏSİ

**АЗЕРБАЙДЖАН**

**ПОДДЕРЖИВАЕТ ЖЕНЩИН**



Экономический, культурный и социальный рост Республики Азербайджан на протяжении последних десятилетий вызывает уважение у многих экспертов. Однако довольно часто в тени остаётся такое немаловажное достижение этой страны, как стремительное развитие прав и свобод женщин, в том числе женщин-предпринимательниц. Чем сейчас характеризуется женский бизнес в Азербайджане, как складываются его отношения с государством и какие перспективы у него есть, рассказывает председатель правления Ассоциации развития женского предпринимательства в Азербайджане и ООО «Бакинская текстильная фабрика» Сакина Бабаева:

— В последние годы развитию женского предпринимательства в стране уделяется большое внимание, причём правительство предусмотрело конкретные мероприятия (они будут длиться с 2017 по 2025 год), направленные на всестороннюю поддержку женщин, которые хотят заниматься бизнесом.

В октябре 2017 года по инициативе женщин-предпринимателей Азербайджана, Министерства экономики, Государственного комитета по проблемам семьи, женщин и детей, Национальной конфедерации организаций предпринимателей (работодателей) Азербайджана (КПА) была учреждена Ассоциация развития женского предпринимательства Азербайджана. С начала своего существования ассоциация провела свыше 150 важных мероприятий, и мы надеемся, что в этом году их будет ещё больше и что они принесут ощутимую пользу участникам. Благодаря работе нашей ассоциации женщины в регионах получают возможность пройти обучение, а также завязать экономические контакты в зарубежных странах. Думаю, что развитие женского предпринимательства позитивно повлияет на многие сферы деятельности, в том числе и на развитие нефтяного сектора.

В настоящий момент в Гяндже, Кедабеке и Товузе мы ведём проект по развитию сельского туризма, и в ноябре прошлого года в столице состоялась тематическая конференция «Новые туристы на горизонте: зелёный свет для женщин-предпринимателей».

Мы с женщинами-предпринимателями принимаем активное участие в различных международных конференциях, семинарах, бизнес-обсуждениях. На них мы видим, что отношение к деловым женщинам меняется в положительную сторону, и этой возможностью нужно пользоваться, чтобы наши дамы могли в полной мере реализовать свой потенциал, создать предприятия, дать рабочие места.

Россия, наш сосед и традиционный партнёр во многих сферах деятельности, поддерживает нас и здесь. Мы с российскими коллегами постоянно наносим друг другу визиты, проводим совместные форумы и выставки. Так, недавняя поездка в Астрахань



стала особенно памятной для нас. Думаю, что взаимная успешная деятельность женщин-предпринимателей обеих стран будет продолжаться и впредь.

Если говорить конкретно о предприятии, которое возглавляю я, Бакинская текстильная фабрика уверенно шагает в будущее. В настоящее время здесь, помимо одежды специального назначения (униформы), которая отличается высоким качеством и безопасностью, производится свыше 500 видов различных трикотажных изделий, отвечающих мировым и европейским стандартам. В то же время мы работаем над государственными и частными заказами различного назначения. Коллектив предприятия постоянно участвует в тренингах и повышении квалификации по производству трикотажа, организуемых во многих передовых странах, создает базу новых предложений и реальной практики. Годовой объём продаж фабрики составил 5 миллионов 700 тысяч манат, число рабочих мест увеличилось с 114 до 214. Мы стараемся открыть новые рабочие места в соответствии с поручением главы государства, поставленным перед предпринимателями. Сейчас строим новое 6-этажное здание фабрики

общей площадью 3 тыс. кв. м. А это значит, что работой будут обеспечены ещё 75 человек. В поселке Баладжары строится новый склад размером 800 кв. м, где будут обеспечены работой не менее 8 человек.

Название Бакинской текстильной фабрики, пока широко известное лишь на местном рынке, вы скоро сможете услышать в Иране и России. Чтобы повысить шансы продукции выйти на зарубежных покупателей, мы проводим ряд мер по приведению её в соответствие международным стандартам. Благодаря этому бренд Made in Azerbaijan будет известен во всём мире, что вполне укладывается в русло концепции развития «Азербайджан 2020: взгляд в будущее».

Помимо нефти и продуктов из неё наша страна производит хлопок и другую сельскохозяйственную продукцию, и я уверена: познакомившись с её качеством, зарубежные страны начнут активно импортировать товары из Азербайджана.

Государство создало нам все необходимые условия для развития, и теперь перед нами стоит лишь одна задача: работать, работать и ещё раз работать. Её и будем выполнять.

**Фуад Гусейнзаде**



# AZERBAIJAN

## SUPPORTS WOMEN

**T**he economic, cultural and social growth of the Republic of Azerbaijan over the past decades has given rise to enthusiasm and respect of many experts. However, quite often such an important achievement of this country as the rapid development of the rights and freedoms of women, including women entrepreneurs remains in the shadow. What characterizes women's business in Azerbaijan now, how it develops its relations with the state, and what prospects it has, says Sakina Babaeva, chairman of the board of the Association for the Development of Women's Entrepreneurship in Azerbaijan and Baku Textile Factory LLC:

– In recent years, much attention has been paid to the development of women's entrepreneurship in the country, and the government has provided specific measures (they will last from 2017 to 2025) aimed at the comprehensive support of women who want to do business.

In October 2017, the Association for the Development of Women's Entrepreneurship in Azerbaijan was established on the initiative of women entrepreneurs of Azerbaijan, the Ministry of Economy, the State Committee for Family, Women and Children, and the National Confederation of Entrepreneurs (Employers) of Azerbaijan



(KPA). Since its inception, the association has held over 150 important events, and we hope that this year there will be more events and that they will bring tangible benefits to the participants. Thanks to the work of our association, women in the regions get the opportunity to undergo training, as well as establish economic contacts in foreign countries. I think that the development of women's entrepreneurship will have a positive effect on many areas of activity, including the development of the oil sector.

Currently, we are conducting a project on the development of rural tourism in Ganja, Kedabek and Tovuz, and in November last year, the thematic conference "New tourists on the horizon: a green light for women entrepreneurs" was held in the capital.

We and women entrepreneurs are actively involved in various international conferences, seminars, business discussions. There we see that the attitude towards businesswomen is changing in a positive direction, and we need to use this opportunity so that our ladies can fully realize their potential, create enterprises, and give jobs.

Russia, our neighbor and traditional partner in many fields of activity, supports us here. Russian colleagues and I constantly make visits to each other, hold joint forums and exhibitions. So, a recent trip to Astrakhan has become especially memorable for us. I think that the mutual successful activities of women entrepreneurs in both countries will continue in the future.

Speaking specifically about the enterprise, which I head, the Baku textile factory is confidently striding into the future. Currently, in addition to special-purpose clothes (uniforms), which are of high quality and safety, more than 500 types of various knitwear are produced that meet international and European standards. At the same time, we are working on public and private orders for various purposes. The staff of the enterprise constantly participates in advanced trainings in knitwear production, organized in many advanced countries, creates a base of new proposals and real practice. The annual sales of the factory amounted to 5 million 700 thousand manat, the number of jobs increased from 114 to 214. We are trying to open new jobs in accordance with the order of the head of state. Now we are building a new 6-story factory building, with a total area of 3 thousand sq. m. And this means that another 75 people will be provided with work. A new warehouse of 800 sq. m. is being built in the village of Balajari, where at least 8 people will be provided with work.

Soon you will be able to hear the name of the Baku textile factory in Iran and Russia, so far it's widely known only in the local market. To increase the chances of products to reach foreign buyers, we

are taking a number of measures to bring them in line with international standards. Thanks to this, the Made in Azerbaijan brand will be known all over the world, which completely fits into the mainstream of the development concept "Azerbaijan 2020: a look into the future."

In addition to oil and its products, our country produces cotton and other

agricultural products, and I'm sure that when they become acquainted with its quality, foreign countries will begin to import goods from Azerbaijan more actively.

The state has created all the necessary conditions for development for us, and now we have only one task: to work, work and work again. We will carry it out.

**Fuad Huseynzade**



## Лейла Касимова:

# «ЧТОБЫ УЗНАТЬ, НА ЧТО ТЫ СПОСОБЕН, НУЖНО ПОПРОБОВАТЬ»

Случай, когда люди уходят из одной сферы деятельности в другую и достигают там значительного успеха, не так уж редки. Главное – верить в себя и любить то, чем занимаешься. Примером этой простой истины служит азербайджанская художница Лейла Касимова. Уже будучи квалифицированным экономистом с дипломом менеджера по бизнесу, она стремительно изменила свою жизнь, начав заниматься искусством. И каким! Национальной росписью посуды, в том числе традиционных для стран Востока стаканов для чая – армудов.

Чтобы достичь успеха и признания на этом поприще, нужно любить и знать родную культуру, обладать тонким художественным вкусом, уметь воплощать задуманное в наилучшем виде. И Лейле Касимовой всё это удастся в полной мере. Специально для читателей нашего журнала она согласилась рассказать о своей работе и раскрыть несколько секретов творчества и мастерства.







**– Лейла, расскажите, пожалуйста, как возникла ваша тяга к творчеству?**

– Работа руками, рукоделие меня привлекало с самого детства. Началось все с лепки картин из солёного теста, позже я начала изучать лепку цветов из холодного фарфора, который изготавливала сама. Затем решила овладеть тонкостями работы в технике декупаж и вот, наконец, занялась росписью. В освоении этого вида творчества моим наставником и учителем был художник Эльдар Гаджиев. Я очень благодарна ему за его нелегкий труд, за терпение и знания, которыми он со мной делился. Все, что он мне дал, в дальнейшем очень мне пригодилось.

родины с другими людьми. Я стремлюсь сделать так, чтобы каждый раз, глядя на расписанные мною армуды, тарелки и картины, люди мысленно возвращались в Баку, заново переживали те эмоции, которые они испытывали тут, тот непревзойденный колорит, который создает симбиоз Запада и Востока.

**– Что для вас значит роспись посуды? Это просто занятие или нечто большее?**

– Это творчество даёт мне не только работок, но и приносит удовольствие, я могу углубиться в него с головой. Также оно

обдумать все детали, и здесь нанесение начального орнамента, к примеру, отнюдь не самое сложное. Очень ответственное дело – даже подбор красок. Необходимо решить, какой цвет смотрится более гармонично с тем или иным оттенком, где нужно сделать переливы и плавные переходы от одного цвета в другой... Огромное удовольствие приносит итог работы, но ещё большее – когда видишь радость в глазах заказчиков. Это самое приятное. Люблю читать отзывы своих заказчиков.

**– Есть ли конкуренция в этой сфере? Сложно ли держаться на рынке?**

**АРМУДЫ** – стеклянные или фарфоровые стаканы для чая, широко распространённые в Азербайджане и Турции. Они имеют грушевидную форму, которая помогает дольше сохранять напиток горячим, и подаются на блюдцах. Традиционно на стенки армудов наносят национальные орнаменты, которые могут сильно различаться по цветовой гамме. Такая работа очень сложна, так как стаканчики имеют небольшой размер, и расписывать их нужно крайне аккуратно.

**– Как у вас появилась идея заняться национальной росписью посуды?**

– Раньше я расписывала только картины, а на роспись посуды меня подтолкнул один заказчик. Он попросил меня расписать армуды. Я решила попробовать, и у меня получилось. В тот же вечер, вскоре после того как я выложила фото своих армудов в интернет, все сразу было куплено. С тех пор я получаю заказы на государственном уровне, иногда выполняю даже целые проекты. Большое спасибо тому заказчику за это, он подтолкнул меня к этому виду творчества. Если бы не он, я бы так и не узнала, на что я способна. Недаром говорят: ты не узнаешь, на что способен, пока не попробуешь. И это стало моим девизом.

**– Сложно ли научиться технике национальной росписи? Что можно назвать главным в этом виде творчества?**

– Главное в национальной росписи – отразить наше достояние, формировавшиеся веками орнаменты, поделиться частичкой

обеспечивает мне возможность самореализации, благодаря ему я открываю для себя новые горизонты – как для мечтаний, так и для дальнейшей работы. И, как видите, мои усилия не остаются без внимания, их результат – высокий интерес к моим работам на рынке. Людям нравится то, что я делаю, и они готовы покупать мои изделия.

**– Планируете ли вы набирать учеников, организовывать собственную студию?**

– На данном этапе учеников пока нет, но в ближайшее время я планирую заняться подготовкой учеников.

**– Есть ли какие-то наиболее трудные или лёгкие моменты в процессе росписи посуды?**

– Нельзя сказать, что что-то трудное, а что нет. Это же ручная роспись, и в совокупности здесь все сложно. Просто с опытом становится легче, особенно если сравниваешь с самым первым разом. Опять же, все зависит от заказов, они всегда разные. Надо

– Вид этого творчества развивается, и конкурентов на рынке немало. Но у каждого мастера свой почерк и свое видение того, как работа должна выглядеть. Те же самые танцоры, которых я изображаю на наших национальных стаканах, у других мастеров выглядят совсем по-другому. Все используют разные приемы и выписывают элементы так, как нравится им. Соответственно, заказчики могут сами выбирать, что им больше по вкусу.

**– Сложно ли научиться национальной росписи стаканов людям другой культуры?**

– Если у человека есть способности в изобразительном искусстве и желание им заниматься, то, я думаю, все получится. Я более чем уверена, что это возможно для тех, кто изучит нашу богатейшую культуру и традиции, терпеливо и вдумчиво будет работать над техникой. Снова повторю: ты никогда не узнаешь, на что способен, пока не попробуешь.



## Leyla Kasymova:

# "YOU NEVER KNOW WHAT YOU CAN DO TILL YOU TRY"

Cases when people change one scope of activity to another and make a success are not rare. The main thing is to believe in yourself and to love what you are doing. The Azerbaijani artist Leyla Kasymova is a living example of this simple truth. Being a qualified economist with a diploma in business management, she has promptly changed her life and has begun to make art. And what kind of art had she chosen! National painting of tableware, including armudu glasses – the glasses for tea, traditional for the countries of the East.

To achieve success and recognition in this field it is necessary to love and to know native culture, to possess delicate art taste, and to be able to bring the idea to life in the best shape. Leyla Kasymova manages to do that all. Exclusively for the readers of our magazine she agreed to tell us about her work and to disclose several secrets of creativity and mastery.

*– Leyla, tell us, please, how did your will to create arise?*

– Handiwork and needlework have been attracting me since I was a child. It all started with salt dough modeled pictures, later I began to study molding of flowers of cold porcelain that I made myself. Then I've decided to master decoupage technique and at last, I've devoted myself to painting. Eldar Gadzhiyev, an artist, was my mentor in this sphere of art. I greatly appreciate his hard work, patience and knowledge which he shared with me. Much of what he gave me was very helpful.

*– How did you get the idea to be engaged in national painting of tableware?*

– I painted earlier just canvas. As for the painting of tableware, I was prompted by one of my clients. He asked me to paint armudu glasses. I've decided to try, and I've succeeded. In the same evening shortly after I had posted a photo of the armudu glasses on the Internet, all the glasses were sold out. Since then I've been receiving orders at the State level, sometimes I make even the whole projects. I am very grateful to that client, as it is thanks to his order I've found myself

in this sphere of art. If it wasn't for him, I'd still be ignorant of my aptitude. It is not by chance people say: "You never know what you can do till you try." It has become my credo.

*– Is it difficult to learn the national painting techniques? Is it possible to point out the main thing in this type of creativity?*

– The main thing is to reflect in national painting our heritage, ornaments formed for centuries, to share a part of the homeland with other people. I seek to invite people





looking at the armudu glasses, plates and pictures painted by me to think back to Baku and experience anew all those emotions which they experienced here and admire that unrivalled color, created by symbiosis of the East and the West.

*– What does painting of national tableware mean to you? Is it just your occupation or does it mean something more?*

– This creativity gives me not only earnings, but also brings pleasure, I can totally immerse myself into it. It also provides me a possibility of self-fulfillment, thanks to it I open the new horizons for myself – both for dreams, and for the further work. As you can see, my efforts do not remain unnoticed, the result is high interest in my works on the market. People like what I do, and they are ready to buy my products.

*– Do you plan to take pupils and to organize your own studio?*

– Currently I have no pupils, but in the nearest future I plan to prepare pupils for this sphere of art.

ARMUDU glasses are glassware or porcelain glasses for tea, widespread in Azerbaijan and Turkey. The pear-shape of which helps to keep drink hot longer. Usually they are brought on saucers. Traditionally armudu glassed are covered with national ornaments which can strongly differ on color scale. Such work is very complicated, as glasses have a small size, and it is necessary to paint them extremely accurately.

*– Are there any special difficult or easy moments in the process of tableware painting?*

– It is impossible to say that something is difficult, and something is not. We speak about hand painting, and everything is difficult in this sphere. Just the experience makes it easier, especially if you compare what you do now with the very first works of yours. Besides, all depends on orders, they are always different. It is necessary to consider all the details, and the initial ornament application, for example, is not the most difficult thing here. Even choice of paints is a very responsible task. It is

necessary to decide what color matches this or that shade in harmony where it is necessary to stress the play of colours and where to work with gradients from one color to another ... The finished work is a great pleasure, but the bigger one is to see delight in the eyes of clients. That is a real joy. I like to read the clients' feedbacks.

*– Is there any competition in this sphere? Is it difficult to hold on the market?*

– This sphere of art develops, and there are a lot of competitors in the market. But each master has his own manner and the vision of the finished pieces. The same



dancers whom I portray on our national glasses look absolutely different in other masters' works. Everybody uses different techniques and chooses manner which is pleasant to them. So clients can choose what they like the most.

*– Is it difficult to learn national painting of glasses for people of other culture?*

– If the person has abilities in the fine arts and desire to be engaged in it, then, I think, he or she will succeed. I'm pretty sure that all is possible for those who study our richest culture and traditions, patiently and thoughtfully work on the technique. I will repeat it again: "You never know what you can do till you try."



Дон Давид – это не только единственный зарегистрированный в России BBQ-бренд и яхт-клуб, находящийся на территории Клязьминского водохранилища, но и псевдоним признанного шеф-повара Давида Исрафилова – владельца школы «Барбекю-Life», а также судьи международного класса WACS.



*В юности я никогда бы не подумал, что могу стать ресторатором, шеф-поваром, владельцем яхт-клуба. Мне нравилось путешествовать и посещать рестораны, пробовать кухни разных стран мира, это сыграло значимую роль в моей кулинарной истории. Кухня каждой страны по-своему уникальна. Тогда я научился различать ароматы каждого блюда, что очень важно для любого повара. Многие не видят разницы между барбекю и мангалом, считая, что и первое, и второе создано для приготовления исключительно мясных продуктов. На самом деле, на барбекю готовят и овощи, и первые блюда, горячее и даже десерты.*



## БАРБЕКЮ ВОКРУГ СВЕТА: история бизнес-успеха Дона Давида

Школа «Барбекю-Life» была основана в 2010 году в Подмосковном городе Долгопрудный. Целью её создания являлось приобщение к культуре барбекю как взрослых, так и детей. Выездная работа школы позволила обучать поварскому искусству не только в России, но и за рубежом. Основой проектов Дона Давида стала концепция о здоровой органической пище. Мясо птицы, из которого готовят кулинарные шедевры шеф-повар, не содержит ГМО. Во владении Давида Исрафилова находится собственная ферма, где выращиваются куры, утки и фазаны.

*«Запах блюда, приготовленного из птицы, выращенной на собственной ферме, отличается особым аромат. Многие не верят в то, что мы не добавляем к нему никаких приправ, кроме соли и перца. Но это правда! Мой девиз: «Мы едим то, что едим», — рассказал Давид Исрафилов о работе своей кухни на территории «Барбекю-парка».*

Именно такое представление о правильной кухне дало вдохновение ещё двум проектам Дона Давида: «Вокруг света» и Shale chef\_table. Первый, «Вокруг Света», включает в себя все кухни мира, ведь каждая из них особенна по-своему. Каждый месяц в яхт-клуб Don David и «Барбекю-парк» будут приезжать лучшие повара из разных стран, их цель – рассказывать об особенностях своей кухни и приготовить кулинарные шедевры на барбекю. Проект Shale chef\_table запущен Давидом Исрафиловым совместно с известным французским шеф-поваром Мишелем Луи Ленцем. На открытой кухне они будут готовить и рассказывать о вкусовых качествах блюд, прививать этику правильного питания.

За спиной гуру барбекю множество чемпионатов и турниров, мастер-классов и фестивалей в разных городах и странах. Один из фестивалей прошёл на севере озера Байкал в Нижнеангарске и Северобайкальске. Также им был организован барбекю-батл между судьями WACS из 15 стран мира.

**– Каковы планы президента клуба барбекю на ближайшее время?**

– Сейчас я готовлюсь к барбекю-фестивалю. Он пройдет 12 октября в Македонии, на озере Охрид. По возвращении в Москву мы начнём воплощать проекты в реальную жизнь и готовиться к новым рекордам.



### КСТАТИ, О РЕКОРДАХ

В следующем году Давид Исрафилов вместе с президентом Всемирной ассоциации сообществ шеф-поваров Томасом Гуглером собирается запустить проект «1000 и 1 барбекю». В нём примут участие шеф-повара из разных стран мира, которые приготовят 1001 блюдо на разных барбекю. Проект номинирован в книгу рекордов Гиннеса.







**D**on David is not only the only BBQ brand and yacht club registered in Russia located on the territory of the Klyazma reservoir, but also the pseudonym of the recognized chef David Israfilov – the owner of the yacht club and the Barbecue-Life School, as well as an international class judge WACS.



*In my youth, I would never have thought that I could become a restaurateur, chef, owner of a yacht club. I liked traveling and visiting restaurants, tasting cuisines from around the world, and this was precisely the key moment in my culinary history. Each kitchen of the world was filled with its charm and smell, taste. So the ability to hear subtle notes of smells developed in me, which is very important for any cook. Many people confuse barbecue with charcoal grill, believing that both the first and second are created as a tool for cooking meat. In fact, they cook vegetables and first courses, hot dishes and even desserts on the barbecue.*



## “BARBECUE AROUND THE WORLD: a success story of Don David”

The school Barbecue-Life was founded in 2010 in Dolgoprudny, Moscow region. The purpose of its creation is to introduce both adults and children to the barbecue culture. Field work of the school allowed us to teach the art of cooking not only in Russia but also abroad. The basis of Don David's projects was the concept of healthy and organic food. Many of the dishes prepared by the chef, at one time, are grown exclusively on their own farm, where there is no place for compound feeds and GMOs.

*“The smell of cooking such a dish is different in aroma. And many do not believe that we do not add chemical seasonings to it, but it is true! In my kitchen, we do not use such seasonings, we add only rock salt and pepper. For me, this is a fundamentally important position, because we are what we eat,”* said David Israfilov about the work of his kitchen in the territory of the Barbecue park.

It was this idea of the right kitchen that gave inspiration to two more projects of Don David: Around the World and Shale chef\_table. The Around the World project will

include all the cuisines of the world, because each of them is special in its own way. Every month, the best chefs will come from different countries to the Don David Yacht Club, a barbecue park, talk about the features of their cuisine and prepare culinary masterpieces on the barbecue. The project Shale chef\_table was created by David Israfilov together with the famous French chef Michel Louis Lentz. In the open kitchen, they will cook and talk about the taste of dishes, instill the ethics of proper nutrition: “My main task is to convey to people the culture of food. Currently, many children suffer from food allergies, and these are always the consequences of malnutrition. Healthy food is a must in the 21st century.”

Behind the barbecue guru there are many championships and tournaments, workshops and festivals in different cities and countries. One of them took place in the north of Lake Baikal in some of the coldest cities in the country: Nizhneangarsk and Severobaikalsk. The organization of a barbecue battle between judges of the WACS of 15 countries has become a traditional continuation in the

cities of Moscow, Dolgoprudny, Derbent.


– “What are the president's plans for the barbecue club in the near future?”

– “Now I'm preparing for a barbecue fish festival. It will be held October 12 in Macedonia on Lake Ohrid. Upon returning to Moscow, we will begin to translate projects into real life and prepare for new records.”

### “SPEAKING OF RECORDS”

Next year, David Israfilov, together with the president of the global association of communities of chefs Thomas Googler, is going to launch the project 1000 and 1 barbecue, which will be included in the Guinness Book of Records in several positions: more than 1000 barbecue, 1001 chefs from all over the world and cooking records.



A portrait of a man with dark hair and a beard, wearing a black shirt and jacket, leaning against a dark wooden wall. The lighting is dramatic, highlighting his face and clothing.

# Эмиль КАДЫРОВ: «АЗЕРБАЙДЖАН – МОЁ ВДОХНОВЕНИЕ!»

Каких только правителей и государств не перевидала за многотысячелетнюю историю земля нынешнего Азербайджана: царства, халифаты, эмираты, ханства, империи! На народы, жившие на ней, влияли зороастризм, христианство и ислам. Скифы и греки, албаны и армяне, арабы и персы, иранцы и турки, курды и сельджуки, монголы и тюркские племена, а также многие другие народы, перемешиваясь в плавильном котле истории, создали неповторимый язык и культуру Азербайджана. Конечно, такой народ не может не быть искромётно талантлив! Тем более что живёт он не только в своей стране, а волей истории рассеян и по всему миру. Среди знаменитостей немало этнических азербайджанцев: математиков, политиков, предпринимателей, врачей, спортсменов. А также людей искусства: архитекторов, художников, поэтов, актёров. И, конечно, музыкантов, композиторов, певцов: музыка у азербайджанцев в крови! Все мы с детства помним имена и звучание виртуозных голосов «Бюльбюля» (Муртузы Мамедова, чьё прозвище переводится как «соловей») и его сына Полада Бюль-Бюль Оглы, Рашида Бейбутова и, конечно, блистательного Муслима Магомаева. Да и среди выдающихся вокалистов следующих поколений азербайджанцев немало: Юсиф Эйвазов, Эмин, Араш Лабафзаде, Сами Юсуф...

Поклонники двадцатилетнего певца, музыканта и композитора Эмиля Кадырова без колебаний присоединят его имя к этому блестящему списку, ибо он уже очень многое успел и многих покориł своими талантами. Думается, беседа с Эмилем будет интересна не только его поклонникам, но и тем, кто с его творчеством пока незнаком, но, возможно, захочет познакомиться, прочитав эти строки.

**– Эмиль, в Баку вы окончили музыкальную школу по классу классической гитары, значит, инструментом владеете с детства. А поёте тоже с ранних лет? Когда и в каком качестве вы впервые вышли на сцену? Расскажите о своем бакинском детстве.**

– Родился я в Баку и в музыкальную школу пошёл в этом городе. Сначала учился играть на классической гитаре, потом потихоньку стал пробовать петь – детским ещё голосом.

А первый мой выход на сцену состоялся гораздо раньше, года в четыре, и был совершенно спонтанным. Это было в драматическом театре. Я захотел этого сам, вышел и с начала до конца прочёл пушкинское «У Лукоморья дуб зелёный...» Это выступление и стало первым моим впечатлением от сцены, запомнившимся на всю жизнь.

В Баку жить было очень интересно. Это мой любимый город: каждый раз, приезжая туда, вспоминаю детство. Для меня это Родина, Дом. И, где бы я ни был, меня всегда тянет домой, хочется вернуться туда, где всё начиналось. Я благодарен этому городу, стране, всем людям, которые меня окружали и помогали в моем становлении. Баку для меня – можно сказать, святое место!

**– И всё-таки вы решились его покинуть?**

– Дело в том, что в Баку не было обучения классической гитаре в высшем звене, в консерватории, например. А я свою дальнейшую жизнь связывал с профессиональной игрой на этом инструменте. Поневоле пришлось уехать. Мой дедушка жил в Белгороде, поэтому я поехал к нему и поступил в белгородский музыкальный колледж имени Дегтярёва. Можно сказать, город Белгород – моя вторая, российская, Родина.

**– В музыкальном колледже вы обучались сразу на двух отделениях: классической гитары и академического вокала. В 16 лет ещё не определились, кто вы больше – музыкант или певец? Или это был осознанный выбор – шаг к тому, чтобы стать «универсальным артистом»?**

– Поступил я вначале только на отделение классической гитары, а потом познакомился с народным артистом России Евгением Григорьевым, который открыл у меня перспективный голос, баритон, и предложил мне его развивать. В итоге я продолжил обучение сразу на двух отделениях. И в Российской академии музыки имени Гнесиных поступил уже сразу на два отделения и учился параллельно. Не скажу, что было несложно. Но



это было любимое дело, которым мне хотелось заниматься. И я даже умудрился окончить академию с двумя красными дипломами! Тогда, и позже тоже, мне предлагали уехать в Америку, но я отказался и ни капли об этом не жалею.

**– Вы являетесь лауреатом конкурсов «Романсиада», «Закарпатский Эдельвейс» и других, дошли до четвертьфинала конкурса «Голос», участвовали в «Новой волне» в Сочи. А какую победу считаете главной в своей жизни?**

– Да, в прошлом я участвовал во многих конкурсах, и проект «Голос» стал одним из самых серьёзных. Но итоги конкурса – всегда результат субъективного мнения жюри и организаторов. На него влияет множество факторов, и не всегда это данные и творческий потенциал конкурсантов. Ни для кого не секрет, что, к сожалению, не на всех конкурсах принимают решения объективно. Опыт показывает, что можно занимать первые места на конкурсах и при этом мало что представлять собой в реальной творческой жизни. А реальное творчество – это ежедневная работа, и прежде всего – над собой.

В прошлом году я принял участие в «Новой волне», ставшей уже легендарной. Это конкурс с историей, с традициями, его транслируют федеральные каналы. Мне было интересно в нём участвовать, я получил специальный приз «Новой волны» и благодарен организаторам и жюри. Но хочу ли я и дальше принимать участие в конкурсах – вопрос открытый... Мне больше по душе концертная деятельность, где объективными и беспристрастными судьями являются зрители.

**– Ваши выступления проходили в Кремлёвском Дворце, Колонном зале Дома Союзов, Московском Доме Музыки и даже в Храме Христа Спасителя. Но для молодого вокалиста и музыканта это, конечно, не предел. Если мысленно отринуть все ограничения и окинуть взглядом весь мир: где хотелось бы выступить?**

– Да, мои концерты проходят и в Москве, и в странах СНГ, и в Европе, в том числе в престижных концертных залах. Таких было уже довольно много, и во многих, конечно, ещё хотелось бы выступить: в Нью-Йорке, в Австралии, да и в Европе очень много красивых и знаменитых залов с прекрасной акустикой. Но важен, прежде всего, не сам зал, а количество проданных билетов. Главное – чтобы эти залы были полными, чтобы тебя хотела услышать публика.

**– А если ещё помечтать: с кем бы в дуэте хотелось спеть? Или – сыграть? У вас есть кумиры?**

– Дуэтом хотелось бы спеть, например, с Ларой Фабиан. Это певица, которую я очень уважаю, люблю и слушаю всегда с огромным интересом, потому что всё, что она делает, невероятно профессионально. А кумирами для меня всегда всегда являлись Лучано Паваротти, Хосе Каррерас, Пласидо Доминго, Муслим Магомаев, но и Элвис Пресли, например, и Фрэнк Синатра. Я вообще люблю разную музыку, и в каждом из её направлений есть свои идеалы, те исполнители, на которых хочется равняться. Но также хочется создать свое неповторимое творческое лицо, наработать собственный репертуар, двигаться своей дорогой. Наверное, лучший путь – держа в памяти опыт мэтров, создавать что-то своё.

**– А поклонники-поклонницы – такие, что ждут после концертов, дежурят у подъезда, пишут влюблённые письма и отслеживают все новости о вашей жизни – имеются? И как вы к этому относитесь?**

– Я очень уважительно отношусь к своей публике, поклонникам, поклонницам, которые ходят на концерты и пишут в отзывы о моем творчестве в соцсетях. А вообще, в последние десятилетия мир перевернулся, все ушло в социальные сети, и даже у сверхзнаменитых артистов стало гораздо меньше поклонников, дежурящих у подъездов. Пик этого явления пришелся на 60-80-е и, видимо, уже не повторится. Но иногда встречается и такое. Внимание, любовь людей, интерес к твоему творчеству – это приятно.

**– Вы уже выступали на престижных сценах, снимались в клипах, пели в опере, а в каких новых жанрах творчества хотелось бы себя попробовать?**

– Да, я успел поработать в разных стилях, и концертов уже очень много было, и опыта разных съемок. Сейчас хочется писать музыку, к кинофильмам и инструментальную, создавать что-то своё, и я активно над этим работаю. Думаю, в ближайшее время я именно этим буду заниматься.

**– Многие ваши коллеги по российской сцене на своих сольных выступлениях привычно поют под фонограмму. А вы её используете?**

– Петь под фонограмму я, к сожалению, не очень умею. Но иногда это приходится делать, так как есть государственные концерты, где присутствуют первые лица и ведутся телесъемки, а поэтому четко выверен регламент. Это редкий для меня случай, когда по-другому нельзя. К сожалению, иногда при этом бывают такие звукоорежиссёры и звук, что вообще лучше было бы не выходить на сцену...

**– Вы родом из Азербайджана, а близка ли вам национальная культура, музыкальная в том числе? Поёте на родном языке? Следите за творчеством азербайджанских исполнителей?**

– Я уже говорил, что Азербайджан – моя Родина, моё вдохновение. И – да, я, конечно, пою азербайджанские песни. А ещё в ближайшее время у меня выйдет песня, которая так и называется – «Мой Азербайджан». Очень надеюсь, что она понравится моей стране, людям, которые там живут или имеют к ней отношение!

К сожалению, я не очень слежу за творчеством азербайджанских исполнителей, и не потому что в Азербайджане их нет. Там есть, безусловно, талантливые ребята, но практически все они вынуждены петь на свадьбах и репертуар подбирать соответствующий. Хотелось бы, чтобы больше было живых концертов в Баку, чтобы люди на них ходили, а у исполнителей было больше творческой свободы.

**– Каким вы видите Эмиля Кадырова лет через пять? А десять?**

– Конечно, у меня очень много планов на жизнь, в том числе и на ближайшие несколько лет. Много задумано, многое нужно сделать. Важно помнить: то, о чём мы думаем, чего хотим, сбывается; главное – в это верить. И оставаться самим собой, что бы в жизни ни происходило!

Беседовала Елена Александрова





## Emil KADIROV: "AZERBAIJAN IS MY INSPIRATION!"

The land of present-day Azerbaijan has seen many rulers and state-systems in thousands years of its history: kingdoms, caliphates, emirates, khanates, empires! The peoples living on it were influenced by Zoroastrianism, Christianity and Islam. Scythians and Greeks, Albanians and Armenians, Arabs and Persians, Iranians and Turks, Kurds and Seljuks, Mongols and Turkic peoples, as well as many other peoples, having mixed in the melting pot of history, created the unique language and culture of Azerbaijan. Of course, such a people could not help being sparkingly talented! Moreover, they live not only on the territory of their own country, but, by a twist of fate, are scattered all around the world. Among the celebrities there are many ethnic Azerbaijanis: mathematicians, politicians, entrepreneurs, doctors, athletes. Undoubtedly there are a lot of people of art: architects, artists, poets, actors. And, of course, musicians, composers, singers: the music is in the blood of Azeri people! Since very childhood all of us remember the names and the virtuoso voices of Bulbul (Murtuza Mammadov, whose nickname translates as Nightingale) and his son, Polad Bul-Bul Ogly, Rashid Behbudov and, of course, the brilliant Muslim Maqomayev. There are also many Azerbaijanis among the prominent vocalists of the following generations: Yusif Eyvazov, Emin, Arash Labafzade, Sami Yusuf ...

Fans of the twenty-six-year-old singer, musician and composer Emil Kadyrov will not hesitate to add his name to this gorgeous list, as he has already achieved a lot of success and won many hearts with his talents. It seems that the conversation with Emil will be interesting not only to his fans, but also to those who has not managed to get acquainted with his art yet and possibly will want tom after reading this interview.

**– Emil, you have graduated from the music school on a class of the classical guitar in Baku, which means you have mastered the instrument since very childhood. Have you been singing also since the early age? When and how did you come on the stage for the first time? Tell us about your childhood in Baku.**

– I was born in Baku, and went to the music school there. At first I learned to play

the classical guitar, and then still being a child I tried to sing.

My first performance on the stage took place much earlier, at the age of four, and was completely spontaneous. It was in a dramatic theater. I wanted to recite a poem, thus I went out on the stage and declared one of poems by Pushkin from beginning to end: "On seashore far a green oak towers..." This performance was my first impression of the scene, remembered for a lifetime.

It was very interesting to live in Baku. This is my favorite city: every time I come there, I remember my childhood. Baku is my Homeland. Wherever I am, I am always a little bit homesick. I am grateful to the city, the country and all the people who surrounded me and helped in my development. Baku is a holy place for me!

**– And yet you have decided to leave it...**

– The fact is that there was no training of classical guitar in higher educational establishment in Baku, for example, in conservatorium. I connected my future life with professional fingering on this instrument. I had to leave. My grandfather lived in Belgorod, so I went there and entered the Belgorod Musical College named after Degtyarev S.A. I can say that the city of Belgorod is my second, Russian Motherland.

**– You studied at the College of Music at two sections at once: classical guitar and academic vocal. It seems, that you had not decided yet at the age of 16: who you wanted to be more – a musician or a singer... Or was it a conscious choice – a step towards becoming an "all-in-one" artist?**

– At first I entered the classical guitar section only. Then I met Evgeny Grigoryev,



the People's Artist of Russia. He unveiled, that I have a promising voice, baritone, and suggested that I develop it. As a result, I continued my studies in two sections at once. Thus I entered the Gnessin State Musical College at two sections at once and studied simultaneously. I cannot say that it was "easy". But it was a favorite thing that I wanted to do. I even managed to graduate from the Academy with two honours degrees! Those times and also later, I was offered to go to America, but I refused, and I do not regret it a bit.

**- You have been recognized as a laureate of the Romansiada and Transcarpathian Edelweiss contests. You have reached the quarterfinal of the Voice contest; have participated in the New Wave in Sochi. What victory do you consider to be the main one in your life?**

- Yes, I participated in many competitions in earlier times, and the Voice project has become one of the most authoritative. But the outcome of the competition is always the result of the subjective opinion of the jury and the arrangers. It is influenced by many factors, and not always the data and the creative potential of the contestants. It is no secret to anyone that, unfortunately, not all the juries at competitions are objective in their decisions. Experience shows that you can take first places and at the same time do not amount to much in real creative life. Real creativity is a daily work, and above all - on oneself.

Last year, I took part in the New Wave contest, which has become legendary. This is a competition with history, with traditions, it is broadcast by federal channels. I was interested in participating in it, I received a special prize of the New Wave and I am grateful to the organizers and the jury. But whether I want to continue to participate in contests is an open question ... I prefer concert activity, where objective and impartial judges are the audience.

**- Your performances were held in the Kremlin Palace, Columns Hall of the House of Unions, Moscow International House of Music and even in the Cathedral of Christ the Savior. But for the young vocalist and musician, this, of course, was not the limit. Imagine that you have no restrictions and look around the world: where would you like to perform?**

- Well, my concerts are held in Moscow, and in the CIS countries, and in Europe, including the prestigious concert halls. There were already many of them, and in many, of course, I would like to perform. There are a lot of beautiful and famous halls with excellent acoustics in New York, Australia and in Europe. But the most

important thing about that all is not the hall itself, but the number of tickets sold. The main thing is that these halls should be full, so that the audience would like to listen to you.

**- Let's dream a bit: whom would you like to sing in a duet or to play with? Do you have any idols?**

- I would like to sing a duet, for example, with Lara Fabian. This is a singer whom I respect, love and always listen with great interest, because everything she does is incredibly professional. As for the idols, for me these have always been Luciano Pavarotti, José Carreras, Plácido Domingo, Muslim Maqomayev and of course, Elvis Presley and Frank Sinatra. In general, I love different kinds of music. Each of its genres has its own ideals; those performers whom I want to look up to. But I also want to evolve my own unique creative personality, to develop my own repertoire, to move my own way. Probably the best way is to keep in mind the experience of the masters and to create something of your own.

**- What about your admirers? Are there those who wait for you after concerts, near your house, write love letters and follow all the news about your life? What do you feel about this?**

- I am very respectful to my audience, fans and admirers who come to my concerts and write reviews about my work in social networks. In recent decades, the world has turned upside down. Everybody uses social

networks, and even the most famous artists have much less fans waiting outside their house. The peak of this phenomenon fell upon the 60-80s and, it seems never will be as such again. But sometimes such things happen. Attention, love of people, interest in your art is pleasant.

**- You performed on prestigious stages, were shot in videos, sang in opera. In what new genres would you like to try yourself?**

- Yes, I managed to work in different styles. There were already a lot of concerts, and the experience of different shootings. Now I want to compose the music both for movies and for orchestra, to create something of my own. I am actively working on it. I think in the near future I will be occupied with it.

**- Many of your colleagues on the Russian stage lip-synch the songs. Do you do it?**

- Unfortunately, I cannot lip-synch. But sometimes I have to, because there are state concerts, on which top officials are present and TV filming is underway, and therefore the rules are clearly verified. This is a rare case for me when there is no other way. Unfortunately, sometimes there are such sound engineers and sound that it would be better not to come on stage at all...

**- You are from Azerbaijan. Is the national culture close to you, including music? Do you sing in your native language? Are you interested in artwork of Azerbaijani singers?**

- I have already said that Azerbaijan is my Motherland, my inspiration. So - yes, of course, I sing Azerbaijani songs. And in the near future I will release a song, which is called "My Azerbaijan". I really hope that my country, the people who live there or are related to it will like it.

Unfortunately, I do not really keep up with the Azerbaijani singers, and not because there is lack of them in Azerbaijan. There are, of course, many talented guys, but almost all of them have to sing at weddings and select the appropriate repertoire. I wish there are more live concerts in Baku, people come there, and the performers have more creative freedom.

**- How do you see Emil Kadirov in five/ten years?**

- Of course, I have a lot of plans for the future and for the next few years, in particular. There are many thoughts to fulfill, many things to be done. It is important to remember: all our thoughts and dreams come true; the main thing is to believe in it and to stay as you are, no matter what happens in life!

**Interviewed  
by Elena Alexandrova**





## КУЛЬТУРА

# В ОСНОВЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДВУХ ГОСУДАРСТВ

Сегодня именно культура благодаря своему огромному общечеловеческому потенциалу способна стать тем объединяющим пространством, где люди различных национальностей, языковой, религиозной, возрастной, профессиональной принадлежности смогут строить своё общение без каких-либо границ, исключительно на основе взаимопонимания. Ведь искусство, наука – достояние всего человечества, они выше границ и национальных барьеров. Именно культурный обмен обеспечивает взаимопонимание и уважение друг к другу представителей различных цивилизаций.

Россия расширяет взаимодействие со многими государствами в мире, но наиболее тесные и тёплые отношения у нашей страны складываются со странами Ближнего зарубежья. Одной из таких стран является Азербайджан. С этой страной Россию связывают длительные и продуктивные отношения, основанные на принципах равноправия и добрососедства, а также на вековых традициях дружбы и взаимного уважения. На протяжении всех лет с момента установления дипломатических отношений взаимодействие развивалось с разной интенсивностью, но народы двух стран всегда с уважением относились друг к другу, несмотря на политическую обстановку.

Одним из значимых событий в формировании культурных связей между двумя странами стало открытие в марте 2009 года Российско-азербайджанского информационно-культурного центра (РИКЦ) в Баку. Деятельность

центра направлена на развитие культурных, образовательных, научно-технических и информационных связей Российской Федерации с Азербайджанской Республикой, среди его основных задач – ознакомление общественности с историей и культурой русского и других народов Российской Федерации, её культурным, научным и экономическим потенциалом, содействие установлению и развитию контактов и сотрудничества с творческими и культурно-просветительскими организациями Азербайджана, изучению русского языка, созданию условий для расширения взаимовыгодного российско-азербайджанского делового сотрудничества.

Под чутким руководством Денисова Валентина Петровича центр ведет активную деятельность, направленную на воспитание молодежи в лучших культурных традициях двух стран. Валентин Петрович большое значение уделяет развитию именно молодёжного крыла



центра как основной движущей силы будущего страны. Проводится очень много молодежных мероприятий, направленных на установление крепких отношений молодых поколений России и Азербайджана.

На базе Российского информационно-культурного центра функционируют учебно-методический центр русского языка; электронный читальный зал Президентской библиотеки имени Б.Н. Ельцина; информационно-образовательный центр «Русский музей: виртуальный филиал»; центр инновационного сотрудничества; информационно-консультативный центр по разъяснению государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом. РИКЦ располагает выставочным, киноконцертным и конференц-залами, библиотекой, учебными кабинетами, студией художественного творчества.

Немалую роль в деятельности центра занимает работа с соотечественниками по оказанию содействия в переселении в Российскую Федерацию, а также работа с российскими соотечественниками, проживающими в Азербайджане. Благодаря этому,

граждане двух стран, переезжая на новое место жительства, не теряют своих культурных и национальных корней.

Большое значение центр придаёт культурному обмену. Координатор культурных программ Зограбов Саид организует многочисленные выставки разных направлений, культурные конференции, кинопоказы, телемосты, концерты и другие мероприятия, приуроченные к знаменательным датам российской истории и событиям в современной России. С её подачи проводятся мероприятия, направленные на развитие культурных связей с Россией, сохранение русской языковой и культурной среды в русскоязычных диаспорах.

Одним из важнейших инструментов расширения международного культурно-гуманитарного сотрудничества России с другими странами является поддержка и продвижение русского языка за рубежом. Благодаря личной инициативе Денисова Валентина Петровича в центре проходит олимпиада по русскому языку. Помимо этого, Россотрудничество на системной основе ведёт обучение русскому языку на курсах при своих представительствах. Особое внимание уделяется социальной и про-

фессиональной направленности курсов, ориентации преподавания на различные целевые аудитории: работников государственных ведомств и служб, банков, туристических фирм; детей соотечественников, проживающих за рубежом, и детей от смешанных браков.

Также Россотрудничество и его зарубежные представительства ежегодно проводят культурно-просветительские, образовательные и научно-методические мероприятия, направленные на популяризацию русского языка и стимулирование интереса зарубежных граждан к его изучению, а также повышение уровня преподавания русского языка в странах пребывания.

В последние годы культурные связи между Азербайджаном и Россией вступили в новый период развития. В расширении этих связей нельзя отрицать роли Российского информационно-культурного центра. Культура – это основное средство пропаганды, источник гуманистических связей между государствами. С этой точки зрения азербайджано-российские культурные связи вносят свой значимый вклад в дело укрепления и упрочения истинной дружбы между нашими странами.





# AS THE HEART OF THE INTERACTION OF TWO STATES

Today, thanks to its huge universal potential, culture is capable of becoming that unifying space where people of different ages, nationalities, linguistic, religious and professional affiliations can build their communication without any boundaries, solely on the basis of mutual understanding. Art and science are all the mankind properties; they are above all borders and national barriers. Cultural exchange ensures mutual understanding and respect for each other by representatives of various civilizations.

Russia enhances cooperation with many countries in the world, but the closest and warmest relations Russia has with its neighbours. Azerbaijan is one of such countries. Russia has long and productive relations with this country, based on the principles of equality, neighbourly cooperation, age-old traditions of friendship and mutual respect. Throughout the years since the establishment of diplomatic relations, Moscow and Baku interaction had different pace of development, but the peoples of the two countries have always respected each other despite the political situation.

One of the significant events in the formation of cultural ties between the two countries was the opening in March 2009

of the Russian Information and Cultural Center (RICC) in Baku. The Center's activities are aimed at the development of cultural, educational, scientific, technical and informational relations of the Russian Federation with the Republic of Azerbaijan. Among its main tasks is to introduce the public the history and culture of the Russian and other peoples of the Russian Federation, to show the cultural, scientific and economic potential of the country, to promote establishing and developing contacts and cooperation with creative, cultural and educational organizations of Azerbaijan, studying the Russian language, creating conditions for expanding mutually beneficial Russian-Azerbaijani business cooperation.

Under the able leadership of Denisov Valentin Petrovich, the Center actively works at educating young people in the best cultural traditions of the two countries. Mr. Denisov pays major attention to the development of the youth department of the Center, the main driving force of the country's future. There are lot of youth events aimed at establishing strong relations between the young generations of Russia and Azerbaijan.

On the basis of the Russian Information and Cultural Center there is a Training and Methodological Center of the Russian language; Electronic Reading Room of the Presidential Library named after B.N. Yeltsin; Russian Museum: the Virtual Branch, information and educational





center; Center for Innovation Cooperation; Information and Advisory Center for Explaining the State Program for Assisting Compatriots Residing Abroad in Their Voluntary Resettlement in the Russian Federation. RICC has exhibition, cinema and conference halls, a library, classrooms, an art studio.

A significant role in the activities of the Center is played by work with compatriots to assist in resettlement to the Russian Federation, as well as work with Russian compatriots living in Azerbaijan. Thanks to this, citizens of the two countries, when moving to a new place of residence do not lose their cultural and national roots.

The Center attaches great importance to the cultural exchange. Saida Zohrabova, cultural program coordinator of RICC, organizes numerous exhibitions of various directions, cultural conferences, movie screenings, call-in shows, concerts and other events dedicated to the significant dates of the history of Russia and up-to-date events of this country. Under its support, the events are organized to develop cultural ties with Russia and to maintain the Russian linguistic and cultural environment in the Russian-speaking diasporas.

One of the most important tools for expanding the international cultural and humanitarian cooperation between Russia and other countries is the support and promotion of the Russian language abroad. Thanks to the personal initiative of

Valentin Petrovich Denisov, the Russian Language Olympiad is taking place at the Center. In addition, Rossotrudnichestvo on a systematic basis provides Russian language courses at its representative offices. Particular attention is paid to the social and professional orientation of the courses. The education is orientated at various target audiences: employees of government agencies and services, banks, travel agencies, children of compatriots living abroad and children of mixed parentage.

Also, Rossotrudnichestvo and its foreign missions annually conduct cultural, educational and scientific-methodological events aimed at popularizing the Russian language and stimulating the interest of foreign citizens in its study, as well as increasing the level of teaching the Russian language in the host countries.

In recent years, cultural ties between Azerbaijan and Russia have entered a new period of development. The role of the Russian Information and Cultural Center has a vital role in expanding these ties. Culture is the main means of propaganda and the source of humanistic ties between the states. From this point of view, Azerbaijani-Russian cultural relations make a significant contribution to the strengthening and consolidation of true friendship between our countries.





# БИЗНЕС-ЛЕДИ

## АЗЕРБАЙДЖАНА

Принято считать, что в мусульманских странах женщине очень тяжело вести собственный бизнес и реализовывать себя как профессионала, они, скорее, должны посвящать все время себе и своей семье. Но Азербайджан является светской мусульманской страной, поэтому встретить женщину-предпринимателя уже не редкость. И не только в Азербайджане, но и в России, и даже в Европе. Так какой же он, портрет азербайджанской бизнес-леди? На данный вопрос ответила советник генерального директора «Бизнес-Диалог Медиа» по международным коммуникациям Саадет Караева.

Конечно же, надо понимать, что в силу воспитания, следованию культурным и историческим традициям азербайджанские предпринимательницы пошли своим, особым путём.

Для неё по-прежнему на первом месте интересы семьи и детей, и вряд ли в выборе между работой и домом она выберет первое. Трудно представить её и руководителем торговой компании. Во-первых, торговля исторически считалась мужским занятием, а во-вторых, фирма считается семьёй, где традиционно глава мужчина, да и возрастная иерархия имеет место быть. «Молод — силен, стар — умён. На стариках семья держится» — так гласит азербайджанская мудрость.

Поэтому бизнесвумен, как правило, реализуют себя в эвент-проектах, образовании, сетевых площадках, а также в косметологии и медицине.

Следует отметить, что поведение и стиль переговоров азербайджанских бизнес-леди разительно отличает их от российских и европейских коллег. Это видно даже по таким показателям как стиль одежды или манера общения. Конечно, вы не увидите женщину в парандже, но флисовые открытые наряды с намёком также по этикету будут недопустимы. Требования к внешнему виду достаточно просты: юбка должна быть выше колен, блуза или пиджак с длинным рукавом, не менее чем до локтя.

В деловой культуре Азербайджана большую роль играют личные отношения. Заключить удачную сделку с азербайджанским партнёром вы сможете только тогда, когда у вас получится установить доверительные,

теплые, дружественные отношения с ним. Именно поэтому многие российские партнёры ошибочно принимают такой подход к переговорному процессу, как намёк на некое продолжение отношений уже в личной плоскости. Не секрет, что некоторые бизнес-леди из разных стран широко используют извечно женское оружие, как способ закрепить договор на более выгодных для себя условиях. Азербайджанская женщина никогда не позволит себе не только этого, но и намёка на флировку или двусмысленную шутку. Её пропустят мимо ушей, а вам будет очень неловко, когда вам вежливо, но непреклонно объяснят недопустимость такого поведения. Недопустим и любой телесный контакт, за исключением рукопожатия.

Азербайджанские бизнес-леди очень любят делиться своим опытом не только друг с другом, но и участвовать в различных мероприятиях, рассказывая об особенностях своего бизнеса.

Так, к примеру, в ноябре в Баку, в рамках «Глобальной недели предпринимательства» прошла конференция и выставка «Горизонты новых возможностей: зелёный свет женскому предпринимательству», которая стала фактически первым на постсоветском пространстве мероприятием, посвященным проблематике именно женского бизнеса.

Успешно делятся своим опытом бизнес-леди и в интернете. Так, на Facebook около 7000 подписчиков у странички «100 бизнесвумен Азербайджана», популярен и клуб Femmes Digitales, объединяющий женщин, работающих с информационными техноло-

гиями. А вот подобных мужских сообществ почему-то нет.

Успешно работают азербайджанские женщины и с европейскими компаниями. Так, к примеру, несмотря на молодость, главой представительства в Баку крупной австралийской компании International Group for Educational Consultancy (IGEC) является Ульвия Джалилзаде.

А Зарангиз Гусейнова и вовсе добилась международного признания, войдя список 30 Under 30 по мнению Forbes как основательница образовательной платформы и проекта WoWoman.

Стоит также отметить, что вот уже несколько лет в России ведет успешную работу Лейла Мамедзаде — председатель совета директоров ПАО «Дальневосточное морское пароходство» головной компании транспортной группы FESCO (крупнейшая частная транспортно-логистическая компания России с активами в сфере портового, железнодорожного и интегрированного логистического бизнеса). Стоит отметить, что ранее Лейла работала на сугубо «мужских» должностях, руководящих постах в нефтяной и логистической компаниях.

Так ответим же на вопрос, заданный в начале статьи. Какая она, азербайджанская бизнес-леди? Перед нами портрет молодой, образованной, амбициозной, успешной, воспитанной, говорящей на нескольких языках, привлекательной женщины, но с традиционными семейными ценностями. И будет только хорошо, если такая пропорциональность сохранится.



It is generally accepted that in a Muslim country it is almost impossible for a woman to do business, realize herself as a professional, and women, traditionally, should devote themselves exclusively to themselves. But Azerbaijan is a secular Muslim country, so meeting a woman entrepreneur is not uncommon. And it's not only in Azerbaijan, but also in Russia and even in Europe. So what is it, a portrait of an Azerbaijani businesswoman? Saadet Karayeva, International Communications Advisor to the CEO of Business-Dialog Media, answered this question.

## BUSINESS WOMAN FROM AZERBAIJAN



Of course, one must understand that, by virtue of upbringing, following cultural and historical traditions, Azerbaijani women entrepreneurs went their own special way.

For her, the interests of the family and children are still in the first place, and it is unlikely that she will choose the first in the choice between work and home. It is difficult to imagine her head of a trading company as well. First: trade has historically been considered a male occupation, and second: a company is considered a family where the head is traditionally a man, and the age hierarchy also exists. "A young is strong, an old is smart. The family stands on old people" – this is how Azerbaijani wisdom says.

Therefore, businesswomen, as a rule, realize themselves in event projects, education, network platforms, as well as in cosmetology and medicine.

It should be noted that the behavior and style of negotiations of Azerbaijani businesswomen are strikingly different from the behavior of their Russian and European colleagues, starting from clothing to the manner of communication. You won't see, of course, a woman in a burqa, but frivolous open dresses with a hint will be unacceptable by etiquette as well. Clothing requirements are quite simple: the skirt should be long, above the knees, blouse or jacket with a long sleeve, not shorter than the elbow.

Personal contact plays an important role in the business culture of Azerbaijan. You can conclude a successful deal with an

Azerbaijani partner only when you manage to establish trustful, warm, friendly relations with him or her. That is why many Russian partners mistakenly take such an approach to the negotiation process as a hint of a certain continuation of relations already on a personal plane. Not a secret that some businesswomen from different countries make extensive use of eternally female weapons, often justifying it as a way to secure an agreement on more favorable terms for themselves, and as a lack of personal life outside of work. An Azerbaijani woman will never allow herself not only this, but also a hint of frivolity or an ambiguous joke. She will pay no heed to it, and it will be very embarrassing for you when they will politely but adamantly explain you that such behavior is beyond the pale. Any bodily contact, with the exception of a handshake, is also unacceptable.

Azerbaijani businesswomen are very fond of sharing their experience not only with each other, but also participate in various events, talking about the features of their business.

So, for example, in November in Baku, as part of the Global Entrepreneurship Week, the conference and exhibition "Horizons of new opportunities: green light for women's entrepreneurship" took place, which was actually the first event in the post-Soviet space devoted specifically to the problems of women's business.

Business women successfully share their experiences on the Internet. So there are about 7000 subscribers at the page 100 Business

Women of Azerbaijan on Facebook, the club Femmes Digitales, which unites women working with information technologies, is also popular. But for some reason there are no such male communities.

Azerbaijani women also work successfully with European companies. So, for example, despite her youth, the head of the representative office of the large Australian company International Group for Educational Consultancy (IGEC) in Baku is Ulviyya Jalilzadeh, and Zarangiz Huseynova achieved international recognition and entered the Forbes 30 Under 30 list as the founder of the educational platform and project WoWoman.

In Russia, it is worth noting the successful work of Leyla Mamedzadeh, who serves as the chairman of the board of directors of PJSC Far Eastern Shipping Company, part of the FESCO Transport Group (the largest private transport and logistics company in Russia with assets in the port, railway and integrated logistics business). It is worth noting that earlier, Leyla worked in senior positions in the oil and logistics companies, which were previously considered purely male positions.

So we will answer the question asked at the beginning of the article. What is she, an Azerbaijani businesswoman? We have a portrait of a young, educated, ambitious, successful, educated, multilingual, attractive woman, but with traditional family values. And it will only be good if such proportion is preserved.



**KUEHNE+NAGEL**



**Kuehne + Nagel – Your reliable provider  
for the next step into the USA market**



- **global logistics network**
- **integrated service portfolio**

- **highest quality standards**
- **industry specific solutions**

**+7 495 795 20 00 | [info.moscow@kuehne-nagel.com](mailto:info.moscow@kuehne-nagel.com) | [www.kuehne-nagel.ru](http://www.kuehne-nagel.ru)**