

World Business Guide

Azerbaijan

REVIEW

ОФИЦИАЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ БИЗНЕС-КЛУБА ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ЧТО ПЕРЕЖИВАЕТ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ



Торговое
представительство
Азербайджанской
Республики в
Российской Федерации

Участники бизнес-клуба Торгового представительства Азербайджана в РФ совместно с журналом Russian Business Guide на онлайн-площадке обсудили вопросы влияния пандемии на перевозки азербайджанских экспортных грузов в Россию, логистическую поддержку вывоза азербайджанской продукции на региональные рынки России. Это мероприятие открыло цикл онлайн дискуссионных площадок, круглых столов, которые будут посвящены сотрудничеству Азербайджана и России в различных отраслях. Цель представительства Азербайджана в России – создать площадку для образования новых бизнес-связей.

Конференцию поддержал Фонд поощрения экспорта и инвестиций Азербайджанской Республики (AZPROMO). В дискуссии приняли участие эксперты, логистические и иные компании, представители органов власти, общественных объединений бизнеса.



СО ВСТУПИТЕЛЬНОГО СЛОВА НАЧАЛ **РУСЛАН АЛИЕВ**, ТОРГОВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ АЗЕРБАЙДЖАНА В РОССИИ. ОН РАССКАЗАЛ КРАТКУЮ ИСТОРИЮ СОЗДАНИЯ БИЗНЕС-КЛУБА:

– Он был создан 15 марта 2018 года сразу после создания института торгового представительства в России, для того чтобы объединить людей, бизнесменов, задействованных в этом направлении, и создать неформальную площадку для общения, обмена опытом, мнениями, – сказал он.

Российская Федерация является основным рынком для ненефтяного экспорта Азербайджана, в то же самое время и российский рынок заинтересован в бесперебойной поставке азербайджанской продукции. В последние годы объём азербайджанского экспорта растёт высокими темпами. В 2019 году наблюдался экспорт ненефтяной продукции Азербайджана в размере 732 млн – это на 10% больше объёма, поставленного в 2018 году.

– По итогам первого квартала года до начала активной самоизоляции после объявления пандемии объём экспортной продукции из Азербайд-

жана в Россию увеличился еще на 12%, – отметил Руслан Алиев. – Однако анализ производственных возможностей показывает, что у Азербайджана есть ещё очень большие перспективы роста.

Потребности российского рынка также очень велики. В прошлом году аналитический доклад Министерства экономического развития РФ показал, что поставки продукции из Азербайджана могут увеличиться как минимум в два раза.

– Анализ ситуации показывает, что на положение дел влияет целый ряд факторов, поэтому я рад, что у нас есть возможность обсудить эти моменты. Система логистики представляет собой «кровеносную систему» экспорта. Это важное звено, которое может как способствовать, так и препятствовать развитию международной торговли между Азербайджаном и Россией, – заключил Алиев.

ОПЫТОМ ПОДЕЛИЛСЯ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ «КЮНЕ + НАГЕЛЬ» В
АЗЕРБАЙДЖАНЕ
ХУСЕЙН РАМАЗАНОВ:



– Закрытие стран на карантин и усиление контроля на границах вызвали сложности в логистической составляющей международных поставок. Мы с пониманием относимся к происходящему. Опыт, который «Кюне + Нагель» имеет за спиной, и наши логистические возможности позволяют держаться стабильно на рынке и продолжать оказывать сервис своим клиентам.

Сейчас мы наблюдаем задержки в доставке, связанные с введением дополнительных мер контроля на границах: на каждом пункте пропуска организован медицинский осмотр водителей, что отнимает дополнительное время. Но мы уверены в том, что всё будет стабилизироваться. И мы наблюдаем это уже сейчас на примере других стран, например Китая, – рассказал Х. Рамазанов.

Компания ежедневно обменивается опытом с коллегами за рубежом. В «Кюне + Нагель» были созданы группы быстрого реагирования в каждой стране для оперативного решения всех возникающих вопросов, связанных с COVID-19.

ОДНАКО В ВОПРОСЕ ЗАДЕРЖЕК С ПРЕДЫДУЩИМ
УЧАСТНИКОМ КОНФЕРЕНЦИИ НЕ СОГЛАСИЛСЯ
ЭМИЛЬ МИРЗОЕВ, ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NAWINIA:

– На мой взгляд, проблем с задержками на границе нет, груз растаможивается. Правительство Азербайджана дало разрешение на работу логистических компаний. Я думаю, у России и Азербайджана большие возможности для сотрудничества, в том числе и в логистической сфере. Важно обсуждать вопросы о перспективах сотрудничества между Азербайджаном и Россией по экспорту азербайджанского товара. Инфраструктурные проекты в Азербайджане интересны российским компаниям. Например, особая экономическая зона, которая строится в посёлке Алят, – отметил представитель компании.

В порту Алят увеличиваются запросы по транзиту в Туркмению, Среднюю Азию и обратно. Российские логистические компании тоже запрашивают услуги для своих клиентов за рубежом.

Поэтому, по мнению Мирзоева, перспективы сотрудничества у двух стран большие.

Отвечая на вопрос Марии Суворовской о том, какие проблемы удалось преодолеть за последние годы России и Азербайджану, Эмиль выделил 4 пункта:

– Во-первых, на границе и с российской, и с азербайджанской стороны были постоянные очереди, сейчас их нет. Во-вторых, таможенный комитет Азербайджана развивает электронное декларирование, что позволило нашей компании спокойно работать в режиме онлайн во время карантина. Это нельзя было бы осуществить года 2-3 назад. В-третьих, упростился санитарный контроль в РФ для плодоовощной продукции по сравнению с двумя годами ранее. В-четвёртых, если говорить об инфраструктурных проектах, нельзя не отметить дороги. Раньше до границы



России можно было добраться в течение 5-6 часов. Сейчас это время значительно сократилось. Плюсов очень много.

В период карантина используют электронное декларирование, видеоконференции, социальные сети, онлайн-платформы для продажи, поиска подрядных организаций и агентов, – высказался спикер, отвечая на следующий вопрос об актуальных цифровых решениях в период пандемии COVID-19.

ОДИН ИЗ УЧАСТНИКОВ ДИСКУССИИ –
ГЕОРГИЙ ВЛАСТОПУЛО,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
«ОПТИМАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ»,
ОТМЕТИЛ ВАЖНОСТЬ ОБСУЖДЕНИЯ
ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ
МЕЖДУ РОССИЕЙ И АЗЕРБАЙДЖАНОМ
И С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАЗВИТИЯ
МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ.

Он поднял вопрос о перевозках через большую транзитную зону между Ираном, Индией и Россией: учитывая географическое расположение, Азербайджан тоже может сыграть в этом значительную роль. Также Георгий отметил, что Азербайджан и Россия могут быть интегрированы в Великий шёлковый путь со своими логистическими инфраструктурами.



В ВИДЕОКОНФЕРЕНЦИИ ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ **СЕРГЕЙ ЛЫТКО**, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ТОЧНЫЕ ПОСТАВКИ», СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕЙСЯ НА ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, КОТОРЫЕ САМИ НЕ ХОТЯТ ЗАНИМАТЬСЯ ВНЕШНЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.

– «Точные поставки» связана с международной торговлей, а логистическое направление – наша сопутствующая составляющая. В конце марта постоянно происходило что-то новое. Приходишь на работу и не знаешь, чего ожидать, – начал речь спикер, улыбаясь. – Что же вызывало трудности и как мы их решали? Когда частично прекратилось авиасообщение, остальные авиаперевозчики стали поднимать цены. Часто происходили такие ситуации: с покупателями были заранее подписаны контракты, однако впоследствии перевозчики меняли цены, и приходилось под эту ситуацию подстраиваться либо вступать в переговоры. Нагрузка на наш отдел логистики сильно увеличилась.

Следующая проблема, с которой мы столкнулись, – это работа складов. Например, в Киеве случалось, что машина выехала на склад, а он к тому времени уже закрылся. Приходилось опять улаживать ситуацию с перевозчиками, просить их переждать, бывало, что машина простаивала несколько дней, также договаривались со складами о возможном времени открытия, – заключил Сергей Лытко.

У компании «Точные поставки» много постоянных клиентов, с которыми она еженедельно сотрудничает. Многие из них были взволнованы тем, что границы закроют, деньги будут потрачены впустую, поэтому они начинали отказываться от сделок. В этой ситуации



сотрудники «Точных поставок» анализировали указы и нормативные документы, принимаемые в разных странах, и делали рассылки по своей клиентской базе о том, что границы не закрыты, а обязательства будут выполняться.

– Мы также значительно ускорили разработку наших новых предложений, в частности начали предлагать то, чем ранее не занимались, а именно предлагали стать для партнёров удалённым офисом в тех странах, где мы присутствуем. Через IP-телефонию помогли организовать местную телефонную линию, помогли через нашу компанию стать удалённым представителем тем, кто только начинает деятельность в новой стране, для кого открывать новый офис в нынешней ситуации было бы слишком затратно.

У компании уже есть примеры такого сотрудничества. Работа строится следующим образом: компания-заказчик связывается со своим клиентом, создаёт локальный сайт; с местным офисом «Точных поставок» заключаются контракты, туда поступает предоплата. Далее «Точные поставки» помогают организовать перевозку.

– В СТРАНЕ ИДУТ РАБОТЫ И НАД СОЗДАНИЕМ ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ РЯДОМ С ОДНИМ ИЗ ПОРТОВ, ОНА ПОЗВОЛИТ НЕ ТОЛЬКО ПЕРЕВОЗИТЬ ТОВАР ИЗ ПУНКТА А В ПУНКТ Б, НО И НАЛАДИТЬ ПЕРЕРАБОТКУ, РАЗРАБОТКУ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ, – РАССКАЗАЛ **РУФАТ БАЙРАМОВ**, ПРЕДСТАВИТЕЛЬ МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И СЕКРЕТАРЬ КООРДИНАЦИОННОГО СОВЕТА ПО ТРАНЗИТНЫМ ГРУЗОПЕРЕВОЗКАМ.



Азербайджан находится на стыке Европы, Азии, севера и юга. Само его положение определяет, диктует повестку дня, поэтому за последние 15 лет в логистическую отрасль Азербайджана были вложены крупные инвестиции. Порт в Аляте, функционирующий 6 лет, внёс большой вклад в течение грузопотоков «Средняя Азия – Европа» и «Китай – Европа». Сейчас на стадии строительства находится участок железнодорожного пути порядка 164 км между городами внутри Ирана. В результате этого проекта станет возможным объединение всей железнодорожной инфраструктуры Ирана, России и Азербайджана. Проект предусматривает и соединение других государств Северной Европы, стран Балтии, Швеции, Норвегии, Средней и Южной Азии (Индия и ближайшие к ней образования). После открытия железнодорожного участка Минэкономики Азербайджана ожидает скачок в грузоперевозках.

В России и Азербайджане хорошо развита дорожная инфраструктура. Учитывая это, обе стороны собираются перевести большую часть перевозок на железную дорогу, чтобы снизить нагрузку на пограничные пункты.

Министерство экономики Азербайджана продолжит совершенствование логистической системы с Россией: развитие инфраструктуры, трансграничного ОРЦ и информационных технологий.

ЕВГЕНИЙ ЩАПИН, РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОДАЖ СДЭК, РАССКАЗАЛ О ВОЗМОЖНОСТЯХ РОССИЙСКОГО РЫНКА ДЛЯ БИЗНЕСА АЗЕРБАЙДЖАНА С ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ, КОСНУЛСЯ ТЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКИХ ТОВАРОВ НА РЫНКЕ РОССИИ:

– Согласен с коллегами по поводу логистики, мы наблюдали задержку сроков доставки из-за прохождения таможни в середине марта. После отмены пассажирских рейсов были сложности в переброске существующих объёмов грузов на грузовые рейсы. Тем не менее мы не видим большой проблемы логистики как итога пандемии. Самолёты снова будут летать, машины, поезда также будут ездить. Вопрос в объёмах.

По мнению Щапина, настоящие последствия пандемии все ощутят в сезон, когда себестоимость вырастет, а объёмов будет не хватать. И нужно будет думать о том, чтобы диверсифицировать каналы, открывать новые территории продаж в России.

– Но я бы не останавливался только на России, – говорит представитель СДЭК. – Наша компания функционирует в 20 странах. Франчайзи СДЭК в Азербайджане наблюдают краткосрочный прирост заказов. Общий объём посылок в апреле вырос на 16% по сравнению с тем же периодом в 2019 году.

Но в компании предсказывают и такой же быстрый отток, когда карантин будет снят, а кредитные деньги закончатся. Люди поймут, что работы нет, количество посылок будет уменьшаться. Ключевое условие выхода из этого кризиса и поддержание объёмов на приемлемом уровне – это поиск новых каналов продаж, новых стран – территорий продаж для осуществления логистики, полагают в СДЭК.



– Нужно думать о том, как развивать спрос, потому что никому не нужна логистика, если нет заказов. Мы, в свою очередь, готовы делиться своей экспертизой, обработками в международной логистике, пониманием покупательского спроса и рынков в различных странах, – добавил Щапин.

Он также отметил, что самовывоз – это наиболее популярный вариант забора товара покупателем. Но по последним наблюдениям, объём доставки в пункты выдачи заказов сейчас снизился в пользу курьерской доставки, это напрямую связано с режимом самоизоляции. Между тем, самовывоз – одна из отличительных особенностей российского рынка потребительских предпочтений, этот тренд восстановится после снятия ограничительных мер.

ПРОДОЛЖАЯ ТЕМУ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИССИИ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИХ КОМПАНИЙ ПРИ КОНФЕДЕРАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ АЗЕРБАЙДЖАНА **КАМРАН ГАБИБОВ** ОТМЕТИЛ, ЧТО ТРАНСПОРТНЫЕ КОМПАНИИ ПЕРВЫМИ ОЩУТИЛИ УДАР ОТ ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОГО КРИЗИСА, ТОГДА КАК МНОГИЕ ДРУГИЕ ПОЧУВСТВОВАЛИ ЭТО ТОЛЬКО В МАРТЕ, НО В ЭТОЙ СИТУАЦИИ ПРАВИТЕЛЬСТВО СЫГРАЛО ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ РОЛЬ:

– Наше правительство практически всё обновлено – это хорошая, молодая команда, своевременно реагирующая на последствия карантина, пандемии, которая ввела определённые программы помощи бизнесу, вовремя отреагировала и не полностью парализовала работу предприятий, компаний Азербайджана, выдала разрешения на работу жизненно важным предприятиям, в том числе логистической сферы. Благодаря этому компании восстанавливаются.

По словам спикера, Россия – один из крупных внешнеторговых партнёров Азербайджана, а очереди на границе существовали и до введения карантина:

– Когда ограничения снимут и ситуация стабилизируется, мы будем опять наблюдать эти проблемы: грузовые машины могут простаивать на границе до 7 и более дней. Поэтому в

Таможенном комитете Азербайджана в конце апреля приняли решение о строительстве нового поста. Думаю, это займёт ещё минимум год, – заключил Габиров.

В своей речи он также обратился и к Таможенной службе России:

– Азербайджан готов поделиться своим опытом в проверке грузов. Наша таможня перешла на принцип единого окна, что существенно сократило время проверки одного автомобиля. Теперь машины теряют в среднем полчаса на прохождение границы. Пропускная способность пункта рядом с рекой Самур со стороны Азербайджана – от 500-600 машин в сутки, в то время как с российской стороны – 200-250 машин в день. Это говорит о том, что существующей инфраструктурой можно добиться увеличения эффективности прохождения через границу.

Немалая часть грузоперевозок всегда производилась пассажирскими авиалиниями. В карантин они закрыты. Грузовые авиалинии тоже испытывают определённые трудности. Количество полётов значительно сократилось. В тоже время в Hellmann наблюдают огромное число запросов на быструю доставку (не больше 5 дней). В этом случае компания предлагает конкретное решение проблемы: CEP services – быструю доставку грузов на минивэнах. Например, из Германии в Москву перевозка составляет 2-3 дня, из Германии в Азербайджан – в среднем 7 дней. При этом машины не стоят в очереди, как грузовые автомобили, поэтому заезжают достаточно быстро. Преимущество есть также и в цене.

Представитель Hellmann также отметил, что в России есть определённые сложности с таможенным законодательством, и рассказал, что в компании нашли решение для консолидации грузов:

– Теперь нет необходимости возить машину по всей России. Мы собираем грузы на нашем складе в Жуковском посредством компаний: Hellmann, «Hellmann таможенный брокер» и «Hellmann дистрибьютор». Консолидируя их, везём до Азербайджана. Думаю, эта информация окажется полезной для ваших экспортёров, – добавил Габиров.



Помимо опыта, которым поделились логистические компании «Кюне + Нагель», «Точные поставки», «Оптимальная логистика», СДЭК, Nawinia, Hellmann Worldwide Logistics, комментарии дали и другие участники конференции: о страховании экспортных грузов рассказал **Вюгар Гусейли**, представитель страховой компании «Атешгах», мнение в дискуссии обозначил директор департамента по поощрению экспорта AZPROMO **Фуад Джафаров**.

В целом участники мероприятия отметили, что в условиях распространения новой коронавирусной инфекции особую важность приобретает обеспечение стабильности международной торговли и бесперебойности грузоперевозок между странами. Также была отмечена важность расширения географии перевозок азербайджанской продукции на регионы Российской Федерации.

Данное мероприятие – первое из цикла. В ближайшие месяцы планируются дискуссии по АПК, цифровым технологиям, медицине, фармацевтике, туризму, инновациям, финансовому сектору и иным сегментам экономического взаимодействия России и Азербайджана. Анонсы мероприятий будут публиковать на сайте «Торгпредство» и на портале Russian Business Guide.



Мария Суворовская, исполнительный директор Бизнес-клуба Торгового представительства Азербайджана в РФ

«ВЫРАЖАЮ БЛАГОДАРНОСТЬ ВСЕМ УЧАСТНИКАМ И ЛОГИСТИЧЕСКИМ КОМПАНИЯМ, ПОДДЕРЖАВШИМ МЕРОПРИЯТИЕ, – ЭТО СИЛЬНЫЕ ИГРОКИ НА РЫНКЕ ЛОГИСТИКИ, ПОКАЗЫВАЮЩИЕ СВОИ ДОСТИЖЕНИЯ И УСПЕШНУЮ РАБОТУ НЕ ТОЛЬКО В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С РОССИЕЙ И АЗЕРБАЙДЖАНОМ, НО И ВО ВСЁМ МИРЕ, МНЕНИЕ КОТОРЫХ НАМ ТАК ВАЖНО БЫЛО УСЛЫШАТЬ. МЫ СДЕЛАЛИ ПЕРВЫЙ ШАГ К БОЛЬШОМУ ДЕЛУ. БУДЕМ НАДЕЯТЬСЯ, ЧТО ОНО БУДЕТ ПРОДОЛЖЕНО»

УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА ПРИШЛИ К ОБЩЕМУ МНЕНИЮ О НЕОБХОДИМОСТИ:

- >>> РЕКОМЕНДОВАТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ОРГАНАМ И ДЕЛОВЫМ КРУГАМ ДВУХ СТРАН ШИРЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ОКАЗАНИЕ УСЛУГ В ЭЛЕКТРОННОМ ФОРМАТЕ И В РЕЖИМЕ ОДНОГО ОКНА;
- >>> РЕКОМЕНДОВАТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИМ КОМПАНИЯМ ДВУХ СТРАН ИЗУЧИТЬ НАКОПЛЕННЫЙ В ОТРАСЛИ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ОПЫТ;
- >>> РЕКОМЕНДОВАТЬ ТРАНСПОРТНЫМ И СТРАХОВЫМ КОМПАНИЯМ АЗЕРБАЙДЖАНА ИЗЫСКАТЬ ВЗАИМОПРИЕМЛЕМЫЕ ФОРМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА;
- >>> РЕКОМЕНДОВАТЬ ТОРГОВОМУ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВУ АЗЕРБАЙДЖАНА В РОССИИ ОКАЗЫВАТЬ СОДЕЙСТВИЕ В НАЛАЖИВАНИИ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ ГРУЗОТРАНСПОРТНЫМИ КОМПАНИЯМИ И ЛОГИСТИЧЕСКИМИ КОМПАНИЯМИ;
- >>> ПОДДЕРЖАТЬ ПЛАНЫ ПО ПРОВЕДЕНИЮ КРУГЛЫХ СТОЛОВ, ПОСВЯЩЁННЫХ РАЗЛИЧНЫМ АСПЕКТАМ РАЗВИТИЯ ДВУСТОРОННИХ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ;
- >>> ОТМЕТИТЬ СВОЕВРЕМЕННОСТЬ И АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОВЕДЁННОГО МЕРОПРИЯТИЯ;
- >>> ПРОДОЛЖИТЬ КОНТАКТЫ ПО ПОДНЯТЫМ НА МЕРОПРИЯТИИ ВОПРОСАМ.

