



АЛЕКСАНДР ЭФЕНДИЕВ,
генеральный директор «Сим-Транс Групп»:
**«ОТКРЫТОСТЬ, ПРОЗРАЧНОСТЬ И
ПОРЯДОЧНОСТЬ ПОМОГЛИ НАМ ЗАНЯТЬ СВОЮ
НИШУ В НЕПРОСТОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ»**



**ТОЧНЫЕ
ПОСТАВКИ**
БИЗНЕС БЕЗ ГРАНИЦ



ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПОРТА ИЗ РОССИИ ПОД КЛЮЧ



История

Компания «Точные поставки» создана **21 мая 2012 года**. В начале 2018 года она превратилась в группу компаний «Global Supply Holding», что позволило выйти на новый уровень – международную торговлю мирового масштаба.



Миссия

Расширять границы бизнесов и увеличивать доход клиентов, обеспечивая экспортно-импортные операции быстро и качественно, позволяя клиентам выходить на новые рынки легко и быстро.



Цели

Стать крупнейшим холдингом, осуществляющим международные сделки «под ключ», создавать новые направления деятельности в рамках существующего бизнеса, увеличивая возможности для клиентов.

ТРАТЬТЕ СВОЕ ВРЕМЯ ТОЛЬКО НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА,

А МЫ ЗАЙМЁМСЯ ЭКСПОРТОМ САМИ!

WORLD BUSINESS GUIDE – AZERBAIJAN

www.rbgmedia.ru

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

Журнал является приложением линейки «Russian Business Guide»

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Редактор номера:

Елена Александрова

Корреспонденты: **Елена Александрова, Виктория Лукьянова, Вячеслав Тютелев**

Дирекция развития и PR: **Наталья Фастова, Алёна Ремизова, Виолетта Скулкина, Виктория Генина, Эльмира Мамедова**

Фотограф: **Ольга Можиян**

Заместитель директора по коммерческим вопросам: **Ирина Длугач**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов, Елена Кислицына**

Перевод: **Мария Ключко, Лилиана Альтапова**

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».**

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 №4.

Дата выхода в свет: 12.01.2022

Тираж: **35000****Цена свободная.**

2

ПОСОЛ РОССИИ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ МИХАИЛ БОЧАРНИКОВ:

«ХАРАКТЕР СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЁРСТВА РОССИИ И АЗЕРБАЙДЖАНА ПАНДЕМИЯ НЕ ИЗМЕНИЛА»

6

ТОРГОВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ РУСЛАН МИРСАЯПОВ:

«РОССИЯ – ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРТНЁРОВ АЗЕРБАЙДЖАНА»

12

НОВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ АЗЕРБАЙДЖАНА

20

«МБА-МОСКВА» – БАНК, ОБЪЕДИНЯЮЩИЙ СТРАНЫ

О СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ ЕГО РАЗВИТИЯ, ОБ УСЛУГАХ БАНКА «МБА-МОСКВА» БИЗНЕСУ, О ЦИФРОВИЗАЦИИ И ДРУГИХ ТРЕНДАХ РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА «МБА-МОСКВА» ЗАУР ГАРАИСАЕВ

28

АЛЕКСАНДР ЭФЕНДИЕВ, «СИМ-ТРАНС ГРУПП»: «ОТКРЫТОСТЬ,**ПРОЗРАЧНОСТЬ И ПОРЯДОЧНОСТЬ ПОМОГЛИ НАМ ЗАНЯТЬ СВОЮ НИШУ В НЕПРОСТОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ»**

36

ТИМУР МАМЕДОВ, SAVALAN – ASPI WINERY: «НАШЕ ВИНО**УДОСТОИЛОСЬ ЗВАНИЯ ЛУЧШЕГО В СТАРОМ СВЕТЕ!»**

40

РОССИЙСКАЯ КОМПАНИЯ «СПЛИТСТОУН» ВЫХОДИТ НА МИРОВОЙ РЫНОК

44

АЗЕРБАЙДЖАНСКИЕ КОВРЫ НА БЕРЕГУ CASPIAN

48

СААДЕТ КАРАЕВА: «ОДЛАР ЮРДУ» – НЕ ПРОСТО АНСАМБЛЬ, ЭТО**ДРУЖНАЯ ТВОРЧЕСКАЯ СЕМЬЯ!»**

52

ЕЛЕНА БАРАНОВА, СДЭК: «КЛИЕНТЫ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ**ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В НАДЁЖНОМ ПЕРЕВОЗЧИКЕ С РАЗВИТОЙ СЕТЬЮ В РОССИИ»**

Business DIALOG Media

RBG
 Russian Business Guide

Михаил Бочарников: «Характер стратегического партнёрства России и Азербайджана пандемия не изменила»

Интервью посла России в Азербайджане М. Н. Бочарникова журналу WBG Azerbaijan



– Михаил Николаевич, как развивалось сотрудничество между Россией и Азербайджаном в период пандемии и постпандемии?

– Говорить о постпандемии, на мой взгляд, пока рано. Пандемия продолжается, усложняя жизнь всем людям на планете, мешая нормальному человеческому общению, разлучая друзей и близких. Она привела к кардинальным изменениям в мире, которые затронули многие судьбы. Однако характер стратегического партнёрства России и Азербайджана она не изменила.

Несмотря на коронавирус, продолжают двусторонние контакты на высшем уровне. Президенты В. В. Путин и И. Г. Алиев, обсуждая наше взаимодействие, дают необходимый импульс продвижению сотрудничества в различных сферах, стимулируют активность государственных и частных структур.

Огромное значение имело принятое 9 ноября 2020 года в формате видеоконференц-связи заявление лидеров России, Азербайджана и Армении относительно прекращения боевых действий в Карабахе. С тех пор российские миротворцы надёжно обеспечивают безопасность в зоне своей ответственности. Созданная по итогам встречи В. В. Путина, И. Г. Алиева и Н. В. Пашиняна в Москве 11 января 2021 года трёхсторонняя рабочая группа на уровне вице-премьеров ведёт предметную ра-

боту по разблокированию транспортных и экономических связей в регионе.

Активными были контакты по парламентской линии. В 2021 году дважды – в Москве и Санкт-Петербурге – встречались Председатель Совета Федерации В. И. Матвиенко и Председатель Милли Меджлиса АР С. А. Гафарова.

По итогам официального визита Премьер-министра Азербайджана А. И. Асадова в Москву 19-20 мая 2021 года достигнуты важные договорённости относительно дальнейшего продвижения двустороннего торгово-экономического и культурно-гуманитарного взаимодействия, обсуждён ход реализации Плана действий по развитию ключевых направлений российско-азербайджанского сотрудничества на период до 2024 года.

Приятно отметить, что взаимная торговля наших стран, преодолев вызванный пандемией некоторый спад 2020 года, вновь выходит в текущем году на уровень порядка 3 млрд долларов. Причём главным образом – по позициям нефтегазового сектора, что важно для Азербайджана.

Ведётся подготовка к 30-летию юбилею установления дипотношений между нашими странами, который будет отмечаться в 2022 году и предусматривает многочисленные мероприятия по линии различных ведомств.

Россия и Азербайджан сотрудничают в борьбе с коронавирусом. Летом 2020 г. на помощь азербайджанским врачам были направлены бригады специалистов из ведущих российских медицинских центров. 12 марта 2021 г. в Азербайджане прошла регистрацию российская вакцина «Спутник V», благодаря чему в республику доставлено свыше 200 тыс. доз.

В конце августа Азербайджан присоединился к программе «Путешествую без COVID-19». Одноимённое мобильное приложение позволяет гражданам, сдавшим ПЦР-тесты на коронавирус или сделавшим прививку, беспрепятственно перемещаться по странам, которые участвуют в проекте, без предъявления бумажных справок.

– Что лежит в основе экономической дипломатии и бизнес-диалога между странами?

– Для продвижения экономической дипломатии и бизнес-диалога, прежде всего, необходим взаимный интерес к развитию

сотрудничества и укреплению партнёрских контактов, нацеленных на расширение торгово-экономических связей, укрепление благоприятного бизнес-климата.

Судя по объективным показателям, такой интерес в наших странах имеется.

Российские компании активно участвуют в азербайджанских выставочных мероприятиях. В июньских выставках в Баку «Сельское хозяйство» Caspian Agro, «Пищевая промышленность» InterFood приняли участие 30 наших компаний, в октябре в рамках трёх выставок BakuBuild, Aquatherm, Rebuild Karabakh – более 40 компаний.

23 июля и 17-18 ноября в Азербайджане находились деловые миссии российских компаний. Кроме того, с лета этого года возобновились визиты в Азербайджан бизнес-делегаций российских регионов. Были организованы бизнес-миссии Волгоградской, Кировской, Нижегородской, Саратовской и Ярославской областей, Адыгеи и Хакасии. Азербайджан посетило свыше 60 компаний из российских регионов.

В настоящее время прорабатывается визит в Баку губернатора Астраханской области И. Ю. Бабушкина, в рамках которого запланировано открытие Астраханского делового центра.

– Какие задачи были поставлены на межправительственной комиссии в апреле этого года?

– 27 апреля 2021 года в Москве состоялось XIX заседание Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству между Российской Федерацией и Азербайджанской Республикой, на котором был рассмотрен широкий спектр вопросов взаимодействия в торгово-экономической, научно-технической и культурно-гуманитарной сферах, а также межрегиональные связи.

Основная задача – реализация Плана действий по развитию ключевых направлений российско-азербайджанского сотрудничества на период до 2024 года и соответствующих «дорожных карт», которые нацелены на увеличение объёмов двусторонней торговли, укрепление прямых связей между хозяйствующими субъектами, развитие инвестиционного сотрудничества в интересах реализации совместных экономических проектов.

По итогам работы комиссии был принят протокол – объёмный документ, в котором

определены задачи и даны соответствующие конкретные поручения министерствам и ведомствам двух стран по углублению взаимодействия в различных сферах (промышленность, транспорт, налогообложение, топливно-энергетический комплекс, медицина и здравоохранение, сельское хозяйство и др.).

– Какие события в культурной и образовательной сферах вы бы отметили за последнее время?

– Российско-азербайджанское взаимодействие в гуманитарной сфере является неотъемлемой и важной составляющей двустороннего сотрудничества. Даже в условиях пандемии, серьёзно ограничившей культурную жизнь наших стран, в 2021 году наши гуманитарные связи продолжают.

В год 880-летия великого азербайджанского поэта и мыслителя Низами Гянджеви в московском Государственном музее Востока состоялась выставка «Сюжеты и образы Низами». На ней демонстрировались экспонаты, предоставленные Музеем Востока, Государственным Эрмитажем, Государственным музеем изобразительных искусств имени А. С. Пушкина, музеем-усадьбой «Архангельское» и Саратовским художественным музеем имени А. Н. Радищева. Проект осуществлён при поддержке Фонда Гейдара Алиева, который вносит большой вклад в укрепление гуманитарных связей между Россией и Азербайджаном.

В марте этого года Московский областной государственный театр балета представил на сцене Московского губернского театра новую постановку балета «Семь красавиц», приуроченную к 103-й годовщине выдающегося азербайджанского композитора Кара Караева и 880-летию Низами Гянджеви.

В июле-августе в Казани в музее-заповеднике «Казанский Кремль» проводилась выставка Азербайджанского государственного музея ковра «Искусство ковра – эволюция смыслов». Жители столицы Татарстана получили возможность познакомиться с историей азербайджанского ковроткачества и его традициями.

В августе группа детей из Азербайджана (более 20 чел.), победителей конкурсов и олимпиад на знание истории и культуры России и русского языка, посетила Москву в рамках культурно-образовательной программы «Здравствуй, Россия!». Эта поездка включала большое количество мероприятий, в т. ч. посещение Объединённого института ядерных исследований в г. Дубне и Центрального аэрогидродинамического института в г. Жуковском, встречи с ректором ГИТИСа Г. А. Заславским и генеральным директором Российской государственной библиотеки В. В. Дудой, посещение мастерской известного российского скульптора Л. М. Баранова, репетиции Московского государственного симфонического оркестра.

В сентябре на международной выставке текстиля в Москве в центральном выставочном комплексе «Экспоцентр» крупнейшим производителем азербайджанских ковров «Азерхалча» была организована экспозиция из более 70 изделий, представляющих разные школы ковроделия в Азербайджане.

В октябре в Российском государственном геологоразведочном университете имени С. Орджоникидзе состоялось открытие бюста советского геолога-нефтяника, пер-



вооткрывателя нефтяных месторождений Западной Сибири, уроженца Азербайджана Фармана Салманова в 90-летнюю годовщину со дня его рождения.

Азербайджанским гражданам предоставляются стипендии для обучения в российских вузах за счёт средств федерального бюджета. В этом году такую возможность получили 224 абитуриента из Азербайджана.

Отрадно, что в Азербайджане растёт популярность русского языка, увеличивается количество учебных заведений с «русским сектором», а также численность учащихся и студентов, обучающихся на русском языке. Об интересе к нему говорит участие в 2021 году более 3,5 тыс. детей в республиканской олимпиаде школьников по русскому языку и литературе, которая ежегодно проводится Российским информационно-культурным центром и Министерством образования Азербайджана.

В Баку успешно функционируют филиалы российских вузов, МГУ имени М. В. Ломоносова и Первого Московского государственного медицинского университета имени И. М. Сеченова. Последний в текущем году произвёл первый выпуск специалистов (87 человек), в церемонии вручения дипломов участвовал министр здравоохранения Российской Федерации М. А. Мурашко.

С сентября 2020 г. в Университете АДА реализуется магистерская программа двойного диплома МВА «Финансы» совместно с МГИМО. Обсуждается вопрос об открытии новой магистерской программы «Менеджмент устойчивого развития», которая будет направлена на подготовку специалистов нового профиля. Кроме того, Азербайджанский государственный экономический университет на основании соглашений, достигнутых с Высшей школой экономики и Московским государственным

гуманитарно-экономическим университетом, осуществляет программы двойных дипломов на ступени бакалавриата по специальностям в области экономики, финансов и управления.

– Какова, на ваш взгляд, роль общественных объединений бизнеса, в т. ч. ТПП России, в выстраивании долгосрочной и эффективной коммуникации между бизнесами двух стран?

– В объединениях предпринимателей заключён огромный потенциал, помогающий укреплению двустороннего торгово-экономического и инвестиционного взаимодействия. Большую роль в этом процессе играют Российско-Азербайджанский и Азербайджано-Российский деловые советы, которые содействуют реализации решений Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству. Важно продолжить полезную практику проведения форумов, конференций, выставочно-ярмарочных мероприятий, бизнес-контактов, как сейчас модно говорить, в формате B2B (business-to-business) – всё это помогает выходить на конкретные договорённости и служит делу установления взаимовыгодных хозяйственных связей между нашими странами.

Mikhail Bocharnikov: "The pandemic has not changed the nature of the strategic partnership between Russia and Azerbaijan"

– Mikhail Nikolayevich, could you please tell us how cooperation between Russia and Azerbaijan developed during the pandemic and post-pandemic period?

– In my opinion, it is too early to talk about the post-pandemic. The pandemic continues, making life difficult for all people on the planet, preventing normal human communication, separating friends and relatives. It has led to cardinal changes in the world, which have affected many destinies. But it has not changed the nature of the strategic partnership between Russia and Azerbaijan.

Despite the coronavirus, bilateral contacts at the highest level continue. Presidents V. V. Putin and I. G. Aliyev, discussing our interaction, give the necessary impetus to the promotion of cooperation in various fields, and stimulate the activity of public and private structures.

The statement of the leaders of Russia, Azerbaijan, and Armenia on the cessation of hostilities in Karabakh, which was adopted on November 9, 2020 in the format of a videoconference, was of enormous significance. Since then, Russian peacekeepers have been reliably ensuring security in their area of responsibility. A trilateral working group set up following the January 11, 2021 meeting of Putin, Aliyev and Pashinyan in Moscow is carrying out substantive work to unblock transport and economic ties in the region.

Parliamentary contacts have been active. In 2021 twice – in Moscow and St. Petersburg – Chairman of the Federation Council V. I. Matvienko and Chairman of the Milli Mejlis of the AR S. A. Gafarova met.

At the end of the official visit of Prime Minister of Azerbaijan A. I. Asadov to Moscow on May 19-20, 2021 important agreements on further promotion of bilateral trade-economic and cultural-humanitarian cooperation were reached, the progress of the Action Plan on development of key directions of Russian-Azerbaijani cooperation for the period till 2024 was discussed.

It is pleasant to note that the mutual trade between our countries, having overcome a slump caused by the pandemic in 2020, is again in the current year reaching a level of about \$3 billion. And mostly in the non-oil sector, which is important for Azerbaijan.

Preparations for the 30th anniversary of diplomatic relations between the two countries, which will be celebrated in 2022, are carried out and numerous actions on the

part of various departments are planned.

Russia and Azerbaijan are cooperating in the fight against coronavirus. In the summer of 2020, teams of specialists from leading Russian medical centers were sent to help Azerbaijani doctors. On March 12, 2021, a Russian vaccine Sputnik-V was registered in Azerbaijan, thanks to which over 200 thousand doses were delivered to the country.

At the end of August, Azerbaijan joined the "Travel without COVID-19" program. A mobile application of the same name allows citizens who have undergone PCR tests for coronavirus or had a vaccination to travel freely in the countries that participate in the project without presenting paper certificates.

– What lies at the heart of economic diplomacy and business dialogue between countries?

– To promote economic diplomacy and business dialogue, first of all, we need mutual interest in developing cooperation and strengthening partnership contacts aimed at expanding trade and economic relations and strengthening a favorable business climate.

Judging by objective indicators, there is such an interest in our countries.

Russian companies actively participate in Azerbaijani exhibition events. Our 30 companies took part in Baku in June, including in the Agriculture, Food, Caspian Agro and Inter Food exhibitions, and over 40 companies took part in Baku Build, Aqua Term and Rebuild Karabakh in October.

On 23 July and 17-18 November, business missions of Russian companies were held in Azerbaijan. In addition, from the summer of this year visits of business delegations of Russian regions to Azerbaijan were resumed. Business missions of Volgograd, Kirov, Nizhny Novgorod, Saratov, Yaroslavl regions, Adygea and Khakassia were organized. More than 60 companies from Russian regions visited Azerbaijan.

The visit of Governor of Astrakhan region I.Y.Babushkin to Baku is currently being worked out, within the framework of which the opening of Astrakhan business center is planned.

– What tasks were set at the Intergovernmental Commission in April of this year?

– The 19th meeting of the Intergovernmental Commission on Economic Cooperation between the Russian Federation and the Republic of Azerbaijan was held in Moscow

on April 27, 2021. A wide range of issues of cooperation in trade, economic, scientific, technical, cultural and humanitarian spheres as well as interregional relations were discussed at the meeting.

The main task was to implement the Action Plan on development of key areas of Russian-Azerbaijani cooperation for the period up to 2024 and the relevant roadmaps that are aimed at increasing bilateral trade, strengthening direct links between business entities, development of investment cooperation for implementation of joint economic projects.

At the end of the Commission's work, a voluminous document was adopted, which defines the tasks and gives specific instructions to the ministries and agencies of the two countries to deepen cooperation in various fields (industry, transport, taxation, fuel and energy complex, medicine and health, agriculture, etc.).

– Mikhail Nikolayevich, what recent events in the cultural and educational sphere would you note?

– Russian-Azerbaijani cooperation in the humanitarian sphere is an integral and important component of bilateral cooperation. Even in the conditions of the pandemic which has seriously limited the cultural life of our countries, in 2021 our humanitarian relations are continuing.

In the year of the 880th anniversary of the great Azerbaijani poet and thinker Nizami Ganjavi, an exhibition titled "Plots and Images of Nizami" was held at the Moscow State Museum of Oriental Art. The exhibition showcased items donated by the Museum of Oriental Art, the State Hermitage, the Alexander Pushkin State Museum of Fine Arts, the Arkhangelskoye Estate Museum and the A.N.Radishchev Art Museum in Saratov. The project was supported by the Heydar Aliyev Foundation, which contributes greatly to strengthening humanitarian ties between Russia and Azerbaijan.

In March this year, the Moscow Region State Ballet Theatre presented a new production of ballet "Seven Beauties" timed to the 103rd anniversary of the outstanding Azerbaijani composer Gara Garayev and the 880th anniversary of Nizami Ganjavi at the Moscow City Government Theatre.

In July and August in Kazan in the museum-reserve "Kazan Kremlin" an exhibition of the Azerbaijan State Museum of Carpet

“Art of Carpet – the evolution of meanings” was held. Residents of the capital of Tatarstan had an opportunity to get acquainted with the history of Azerbaijani carpet weaving and its traditions.

A group of children from Azerbaijan (over 20 children) – winners of contests and Olympiads for knowledge of Russian history and culture and the Russian language – visited Moscow in August within the framework of the cultural and educational program “Greetings to Russia”. This trip included a large number of events, including visits to the Joint Institute for Nuclear Research in Dubna and the Central Aerohydrodynamic Institute in Zhukovsky, meetings with G. A. Zaslavsky, Rector of GITIS, and V. V. Duda, General Director of the Russian State Library, visits to the workshop of famous Russian sculptor L. M. Baranov, rehearsals of the Moscow State Symphony Orchestra.

In September at an international textile

man Salmanov was unveiled on the 90th anniversary of his birth.

Azerbaijani citizens are given scholarships to study in Russian universities at the expense of the federal budget. This year 224 entrants from Azerbaijan have been given such an opportunity.

It is gratifying that the popularity of the Russian language is increasing in Azerbaijan, and the number of educational institutions with a “Russian sector” is increasing, as well as the number of pupils and students studying in Russian. The interest to it is evidenced by the participation of more than 3.5 thousand children in the Republican Olympiad of Russian language and literature, which is held annually by the Russian Information and Cultural Center and the Ministry of Education of Azerbaijan in 2021.

Branches of Russian Universities, Lomonosov Moscow State University and Sechenov First Moscow State Medical University

ment Management”, which will be aimed at training specialists of a new profile, is being discussed. In addition, the Azerbaijan State University of Economics, on the basis of agreements reached with the Higher School of Economics and the Moscow State University of Humanities and Economics, carries out double diploma programs at the bachelor's level in the field of economics, finance and management.

– What, in your opinion, is the role of public business associations, including the Chamber of Commerce and Industry of Russia, in building long-term and effective communication between the businesses of the two countries?

– In business associations there is a huge potential that helps strengthen bilateral trade and economic and investment cooperation. A great role in this process is played by the Russian-Azerbaijani and Azerbaijani-Russian business councils that promote



exhibition in Moscow, the largest manufacturer of Azerbaijani carpets, “Azerkhalcha”, arranged an exposition of over 70 items representing various Azerbaijani carpet-making schools at Expocentre Fairgrounds.

In October, in the Russian State Geological Exploration University named after S. Ordzhonikidze, a bust of the Soviet geologist and oilman, discoverer of oil fields in Western Siberia, a native of Azerbaijan Far-

successfully operate in Baku. The latter this year produced the first graduates (87 people), the Minister of Health of the Russian Federation M.A. Murashko participated in the diploma awarding ceremony.

Since September 2020, the Master's program of double diploma MBA “Finance” together with MGIMO is implemented at the University of ADA. The issue of opening a new master's program “Sustainable Develop-

implementation of decisions of the Intergovernmental Commission on Economic Cooperation. It is important to continue the useful practice of holding forums, conferences, exhibitions and fairs, business contacts in the “B2B” (“Business to Business”) format, as it is fashionable to say nowadays – all this helps to reach specific agreements and serve the cause of establishing mutually advantageous economic ties between our countries.

РУСЛАН МИРСАЯПОВ: «Россия – один из ведущих торгово-экономических партнёров Азербайджана»

ИНТЕРВЬЮ

Торгового представителя Российской Федерации в Азербайджанской Республике Р. З. Мирсаяпова
журнала Russian Business Guide (приложение WBG Azerbaijan)



Торговый представитель Российской Федерации в Азербайджанской Республике Руслан Мирсаяпов
Ruslan Mirsayapov, Trade Representative of the Russian Federation in the Republic of Azerbaijan

– Руслан Загитович, как развивалось межрегиональное и инвестиционное взаимодействие между Россией и Азербайджаном за последний год? Как период пандемии отразился на коммуникации бизнес-кругов?

– Торгово-экономическое сотрудничество России и Азербайджана в текущем году развивается очень активно. По итогам 9 месяцев 2021 года товарооборот между нашими государствами приблизился к отметке 2,3 млрд долларов США, что не только превышает показатели прошлого года, но и на 100 млн долларов больше, чем в допандемийном, 2019 году.

Как отметил Президент Российской Федерации Владимир Путин 26 ноября 2021 года на встрече с Президентом Азербайджанской Республики Ильхамом Алиевым: «Несмотря на все пандемийные вопросы и ограничения в экономике, с этим связанными, всё-таки в этом году, за девять

месяцев текущего года, объём товарооборота увеличился у нас на 11% – это хороший показатель. У нас 900 российских предприятий работает в Азербайджане, 4,5 млрд долларов США российских прямых инвестиций в азербайджанскую экономику, и Россия является одним из ведущих торгово-экономических партнёров Азербайджана».

Хочу подчеркнуть, что выросли как объёмы поставок из России в Азербайджан (на 7,5%), так и азербайджанский экспорт в Россию (почти на 20%). Россия занимает первое место среди государств-покупателей азербайджанской несырьевой продукции.

Возобновились очные встречи бизнесменов наших государств. Начиная с июня 2021 года Азербайджан посетили с рабочими визитами делегации деловых кругов Нижегородской области и Татарстана, Ставропольского края и Новгородской области, Хакасии и Тюменской области, Саратовской области и Адыгеи, Краснодарского края, Челябинской и Ростовской областей.

Состоялся успешный визит делегации правительства Москвы под руководством заместителя мэра Москвы, руководителя Департамента транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры города Москвы Максима Ликсутова. Делегация Москвы посетила ключевые предприятия транспортного комплекса Азербайджана и его столицы, провела конструктивный обмен мнениями и обсуждение новых направлений сотрудничества в транспортной сфере.

В международных выставках «Сельское хозяйство» Caspian Agro и «Пищевая промышленность» InterFood Azerbaijan в июне 2021 г. приняли участие 30 российских компаний. Представленная ими продукция – средства защиты растений, современные технологии проектирования и строительства теплиц, сельскохозяйственная техника, продукты питания – вызвала значительный интерес у азербайджанских деловых кругов. На выставках «Строительство» VakuBuild, «Отопление, вентиляция, кондиционирование, водоснабжение, сантехника и бассейны» Aquatherm и «Восстановле-

ние, реконструкция и развитие Карабаха» Rebuild Karabakh в октябре 2021 года свою высококачественную продукцию представили 43 предприятия из России.

В деловой миссии российских компаний при поддержке Министерства промышленности и торговли Российской Федерации и Российского экспортного центра в июле 2021 г. приняли участие 22 компании Азербайджанской Республики и 11 российских экспортёров. С большим успехом проведена презентация новейшей линейки грузового транспорта КАМАЗ с высокими техническими и эксплуатационными характеристиками: автомобилей поколения K5. Ведётся проработка поставки первой партии автомашин для нужд транспортного комплекса Азербайджана.

В ноябре 2021 года в рамках бизнес-миссии российских компаний в сфере развития городской инфраструктуры «Умный город» приняли участие 40 предприятий и организаций Азербайджанской Республики и 36 российских компаний. Для азербайджанских специалистов была организована презентация российского опыта реализации проектов «умных городов» и «цифровых регионов». Российские экспортёры представили свою продукцию и услуги в сфере урбанистики и градостроительства в формате «цифрового города».

Во время бизнес-миссии было проведено 160 двусторонних встреч российских и азербайджанских компаний. Подписан меморандум о взаимопонимании по поддержке малого и среднего бизнеса в области взаимных экспортных поставок между Российским экспортным центром и Агентством развития малого и среднего бизнеса Азербайджанской Республики.

– Какова роль Торгового представительства Российской Федерации в Азербайджанской Республике в выстраивании контактов между бизнесами двух государств?

– Торговое представительство Российской Федерации является государственным органом, обеспечивающим в государстве пребывания внешнеэкономические интере-

сы Российской Федерации. Мы максимально погружены в экономическую жизнь государства пребывания, являемся активным координатором взаимодействия бизнеса наших государств, а также участвуем в продвижении экономических интересов России в Азербайджане. В ежедневном режиме мы делимся актуальной экономической информацией с российскими предприятиями, заинтересованными в установлении или расширении торгово-экономического сотрудничества с Азербайджаном.

К нам и в представительство Российского экспортного центра часто обращаются азербайджанские бизнесмены с просьбами рекомендовать надёжных партнёров в России, содействовать в установлении прямого диалога с товаропроизводителями. Совместно с Торговым представителем Азербайджана в России Русланом Алиевым мы помогаем компаниям наших государств оперативно решать вопросы, возникающие в экспортно-импортных операциях, привлекаем к этой работе деловые советы наших государств.

В Баку сегодня сформировано «единое окно» поддержки российско-азербайджанского внешнеторгового сотрудничества. Торговое представительство России и представительство Российского экспортного центра (объединённые в Группу поддержки экспорта), представительство Федеральной таможенной службы расположены в одном офисном здании, что удобно для российских экспортёров и их азербайджанских партнёров. В самое ближайшее время к работе в Азербайджане приступят представители Минсельхоза России и Минэкономразвития России. Считаю, что все условия для наших бизнесменов созданы, призываю деловое сообщество ими активно пользоваться!

– После пандемии восстанавливаются периодические бизнес-миссии и выставки. Какие мероприятия запланированы на зиму-весну 2022 года?

– В ходе состоявшейся в ноябре 2021 года в Баку встречи сопредседателей Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству – заместителя Председателя Правительства России Алексея Оверчука и заместителя Премьер-министра Азербайджана Шахина Мустафаева – представители министерств и ведомств наших государств обменялись предложениями по графику предстоящих двусторонних мероприятий. Хочу особо подчеркнуть, что наступающий, 2022 год является юбилейным: наши государства будут отмечать 30-летие установления дипломатических отношений. В ближайшее время будет сформирован план мероприятий, посвящённых этой памятной дате, включая визиты официальных делегаций и деловых кругов.

На первую половину 2022 года запланирован визит в Азербайджан делегации



Стенд Ростовской области на международной выставке «Строительство» BakuBuild, октябрь 2021 года

The Rostov Region stand at the BakuBuild International Construction Exhibition, October 2021

Минпромторга России при участии крупнейших машиностроительных компаний. Мы также ожидаем целый ряд бизнес-миссий субъектов Российской Федерации под эгидой региональных центров поддержки экспорта: так, в феврале 2022 года планируется приезд в Азербайджан делегаций Республики Башкортостан, Санкт-Петербурга и Орловской области.

Российские компании готовятся к участию в азербайджанских специализированных выставках. Надеемся, что выставочный сезон-2022 в Азербайджане начнётся в апреле с X, юбилейной каспийской международной выставки «Дорожная инфраструктура и общественный транспорт» Road & Traffic и XIX Каспийской международной выставки транспорта, транзита и логистики TransLogistica Caspian.

– Насколько успешно прорабатываются вопросы создания совместных российско-азербайджанских производств? И какие проекты уже удалось реализовать в этом направлении?

– Промышленной кооперации и созданию совместных производств уделяется самое пристальное внимание на уровне Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству и соответствующих российских и азербайджанских ведомств: Министерства промышленности и торговли Российской Федерации и Министерства экономики Азербайджанской Республики. Активная работа в этом направлении ведётся на постоянной основе.

20 апреля 2021 года в ходе посещения Гаджигабульского промышленного квартала Президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев принял участие в открытии совместного завода «Группы ГАЗ» и «Азермаш» по производству автомобилей коммерческого и специального назначения. В рамках совместного проекта «Группа

ГАЗ» организовала поставки машинокомплектов, обучение и сертификацию производственных специалистов, предоставила необходимую документацию и лицензии. Стороны будут вести дальнейшую работу по применению компонентов азербайджанского производства в автомобилях местной сборки. В 2021 году на предприятии выпущено 200 машин для нужд местных промышленных и сельскохозяйственных предприятий, государственных структур.

4 октября 2021 года в Джебраильском районе Азербайджана при участии Президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева состоялась официальная церемония закладки фундамента сервисного центра ПАО «КАМАЗ» и Гянджинского автомобильного завода. Проект будет реализовываться в соответствии с меморандумом о взаимопонимании, подписанным между компаниями в рамках деловой миссии российских компаний в Азербайджан в июле 2021 года. Общая площадь регионального сервисного центра, который будет создан в промышленном парке «Экономическая зона Аразская долина» составит 1,5 гектара.

18 ноября 2021 года в рамках бизнес-миссии российских компаний в сфере развития городской инфраструктуры «Умный город» подписан меморандум о взаимопонимании между российской компанией «Код Безопасности» и азербайджанской компанией Virtual Azerbaijan. Партнёры планируют организовать передачу технологий, локализацию производства и выпуск азербайджанских программно-аппаратных решений для защиты информации в соответствии с требованиями государственных регуляторов. Созданные на территории Азербайджана средства информационной безопасности позволяют защитить полный комплекс IT-инфраструктуры: компьютеры и серверы, облачные решения и сетевое оборудование предприятий и государственных органов.

Они будут иметь реальную экспортную перспективу – уже как продукция Азербайджанской Республики.

«ГЕРОФАРМ» совместно с компанией «Р-Фарм Азербайджан» проводит работу по локализации производства инсулинов на территории Азербайджанской Республики. Азербайджанская компания Glensol стала лицензированным производителем для РУМО: в рамках соглашения осуществляет сборку поршневых газовых компрессоров и изготавливает запасные части для компрессоров в Азербайджане в своём комплексном цеху, оборудованном лабораториями для проведения широкого спектра тестов перед вводом компрессоров в эксплуатацию.

Эти и многие другие проекты делегация Минпромторга России обсудила с руководством азербайджанских министерств и ведомств в ходе рабочего визита в Баку в ноябре 2021 года. Уверен, что в 2022 году мы получим конкретные результаты состоявшихся переговоров в виде новых совместных инициатив российских и азербайджанских компаний.

– Торгово-экономические отношения с Азербайджаном поддерживают 72 субъекта Российской Федерации. Какие регионы наиболее активно работают с Азербайджанской Республикой?

– В Азербайджан поставляется продукция из многих субъектов Российской Федерации, даже входящих в Дальневосточный федеральный округ. Наиболее активными участниками внешнеторгового сотрудничества с Азербайджанской Республикой традиционно являются Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Ставропольский край, Челябинская и Свердловская области, Саратовская область и Татарстан, Нижегородская область и Республика Башкортостан. Для российских предпринимателей азербайджанский рынок представляет значительный интерес – в торговое представительство России ежедневно поступают запросы и предложения от наших экспортёров, которые ищут новые экспортные ниши и возможности сотрудничества с Азербайджаном.

Активную роль в процессе расширения номенклатуры и увеличения стоимостных показателей российского экспорта в Азербайджан играют региональные центры поддержки экспорта. Регулярными стали наши онлайн-встречи с российскими бизнесменами, организованные ЦПЭ в рамках проекта Минпромторга России «Час с торгпредом». Как я уже упоминал, в 2021 году Азербайджан посетили с бизнес-миссиями делегации десяти российских регионов, в рамках которых проведено несколько сотен целевых двусторонних встреч с азербайджанскими партнёрами. На состоявшихся в Баку в 2021 году специализированных выставках коллективные стенды органи-



Переговоры с бизнес-делегацией Нижегородской области в представительстве РЭЦ в Азербайджане
Negotiations with the Nizhny Novgorod Region business delegation at the representative office of the REC in Azerbaijan

зовали Москва и Новосибирская область, Ставропольский край и Брянская область, Ростовская область и Татарстан, Чувашия и Кировская область, Республика Адыгея и Липецкая область.

На постоянной основе в Азербайджане функционируют представительства Республики Татарстан и Республики Дагестан. В 2021 году они организовали серию онлайн и очных B2B-встреч бизнесменов своих республик с азербайджанскими коллегами, обеспечили подписание меморандумов о сотрудничестве и создание новых совместных предприятий в Азербайджане.

7 декабря 2021 года в рамках визита в Азербайджан губернатора Астраханской области Игоря Бабушкина состоялось от-

форум. Мы ожидаем, что по мере ослабления карантинных ограничений XI Азербайджанско-российский межрегиональный форум пройдёт в Азербайджанской Республике. Торговое представительство России окажет региональным делегациям всю необходимую поддержку в организации их участия в форуме.

– Вы провели большое количество онлайн-встреч с субъектами Российской Федерации. Какие вопросы наиболее часто задаются со стороны российского бизнеса, планирующего работать с Азербайджаном?

– В рамках наших онлайн-встреч российские предприниматели интересуются экономической ситуацией в Азербайджане, динамикой продаж наиболее востребованных товаров – информацией, которая позволяет участникам ВЭД проанализировать потенциал роста поставок в Азербайджанскую Республику.

Значительное количество вопросов поступает касательно особенностей сертификации, лицензирования и стандартизации планируемой к поставкам продукции российского производства, участия в государственных закупках.

Для российского бизнеса важно понимать, какую поддержку ему могут оказать торговое представительство, представительства Российского экспортного центра и Федеральной таможенной службы. Востребована информация по финансовым инструментам Группы РЭЦ, особенно по кредитованию иностранного покупателя российской продукции.

Многие участники онлайн-встреч обращаются в торговое представительство с просьбой рекомендовать надёжных азербайджанских партнёров, содействовать в установлении контактов с ключевыми азербайджанскими компаниями при государственном участии. По каждому подобному запросу сотрудники торгпредства готовят индивидуальные рекомендации и помогают российским экспортёрам в налаживании прямого взаимодействия с бизнесменами Азербайджанской Республики.



Сборочная линия завода «Группы ГАЗ» и «Азермаш» в Гаджигабульском промышленном квартале
The assembly line of the «GAZ Group» and «Azermash» plants in Hajigabul industrial quarter

крытие в Баку Астраханского делового центра – новой площадки межрегионального торгово-экономического, инвестиционного и академического сотрудничества.

Ключевым мероприятием межрегионального сотрудничества и наиболее эффективной площадкой диалога российских регионов с азербайджанскими партнёрами традиционно является межрегиональный

Interview of the Trade Representative of the Russian Federation in the Republic of Azerbaijan – R. Z. Mirsayapov to the Russian Business Guide magazine

– Ruslan Zagitovich, how did interregional and investment cooperation between Russia and Azerbaijan develop over the past year? How has the post-pandemic period affected the communication of business circles?

– Trade and economic cooperation between Russia and Azerbaijan has been developing very actively this year. In the first nine months of 2021, trade turnover between our states approached the \$2.3 billion mark, which is not only higher than last year, but also \$100 million more than in 2019, before the pandemic.

As Russian President Vladimir Putin said on November 26, 2021, at a meeting with President Ilham Aliyev of the Republic of Azerbaijan: “Despite all the pandemic issues and the economic restrictions associated with it, this year for the first nine months of this year, our trade turnover has increased by 11 percent, which is a good indicator. We have 900 Russian companies working in Azerbaijan, \$4.5 bln of Russian direct investment in Azerbaijani economy, and Russia is one of the leading trade and economic partners of Azerbaijan.

I want to stress that the volume of deliveries from Russia to Azerbaijan has increased (by 7.5%), as well as Azerbaijan's exports to Russia (by almost 20%). Russia ranks first among the buyers of Azerbaijani non-resource products.

Face-to-face meetings of businessmen of our states were resumed. Since June 2021, delegations of business circles from Nizhny Novgorod region and Tatarstan, Stavropol region and Novgorod region, Khakasia and Tyumen region, Saratov region and Adygea, Krasnodar region, Chelyabinsk and Rostov regions visited Azerbaijan with working visits.

A delegation of the Moscow City Government headed by Maxim Liksutov, Deputy Mayor of Moscow, Head of the Department for Transport and Development of the Road Transport Infrastructure of Moscow, paid a successful visit. The Moscow delegation visited key enterprises of the transport complex of Azerbaijan and its capital, held a constructive exchange of views and discussed new areas of cooperation in the transport sphere.

The international exhibitions “Agriculture” Caspian Agro and “Food Industry” InterFood Azerbaijan in June 2021 was attended by 30 Russian companies. The products they presented – crop protection products,

modern greenhouse design and construction technologies, agricultural machinery and foodstuffs – aroused considerable interest in Azerbaijani business circles. At the exhibitions “Construction” BakuBuild, “Heating, Ventilation, Air Conditioning, Water Supply, Sanitary Ware and Swimming Pools” AquaTherm and “Restoration, Reconstruction and Development of Karabakh” Rebuild in October 2021, 43 companies from Russia

attended by 22 companies from the Republic of Azerbaijan and 11 Russian exporters. With great success was a presentation of the latest line of KAMAZ trucks with high technical and operational performance - the vehicles of the K5 generation. Work is underway to deliver the first batch of vehicles for the needs of the transport complex in Azerbaijan.

In November 2021 40 enterprises and or-



*Председатель Правительства Российской Федерации М.В. Мишустин и Премьер-министр Азербайджанской Республики А.И. Асадов на переговорах в Москве, апрель 2021 года
Russian Prime Minister M.V. Mishustin and Azerbaijani Prime Minister A.I. Asadov at talks in Moscow, April 2021*

presented their high-quality products.

The business mission of Russian companies, supported by the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation and the Russian Export Center in July 2021 was

ganizations of the Republic of Azerbaijan and 36 Russian companies took part in a business mission of Russian companies in the field of development of urban infrastructure “Smart City”. A presentation of Russian experience



*Торжественная церемония открытия совместного завода «Группы ГАЗ» и «Азермаш», апрель 2021 года
GAZ Group and Azermash joint venture opening ceremony, April 2021*



Russian companies are preparing to participate in Azerbaijani specialized exhibitions. We hope that the exhibition season-2022 in Azerbaijan will start in April with the X Anniversary Caspian International Road Infrastructure and Public Transport Exhibition Road&Traffic and the XIX Caspian International Transport, Transit and Logistics Exhibition TransLogistica Caspian.

– How successful are the issues of creating joint Russian-Azerbaijani productions? And what projects have already been implemented in this direction?

– Industrial cooperation and the creation of joint productions are given closest attention at the level of the Intergovernmental Commission on Economic Cooperation and the relevant Russian and Azerbaijani agencies - the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation and the Ministry of Economy of the Republic of Azerbaijan. Active work in this direction is carried out on a constant basis.

On April 20, 2021, during his visit to Hajigabul industrial quarter, President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev attended the opening ceremony of GAZ Group and Azermash joint venture for production of commercial and special vehicles. As part of the joint project GAZ Group arranged for supplies of vehicle sets, training and certification of production specialists, and provided the necessary documentation and licenses. The parties will continue working on using components of Azerbaijani production in locally assembled vehicles. In 2021, the company produced 200 vehicles for the needs of local industrial and agricultural enterprises and government agencies.

On October 4, 2021 the official ceremony of laying the foundation stone of the KAMAZ and Ganja Automobile Plant service center was held in Jabrail district of Azerbaijan with the participation of President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev. The project will be implemented in accordance with the Memorandum of Understanding signed between the companies as part of the Russian companies' business mission to Azerbaijan in July 2021. The total area of the regional service center, which will be created in the industrial park "Araz Valley Economic Zone" will be 1.5 hectares.

The Memorandum of Understanding between Russian company Security Code and Azerbaijani company Virtual Azerbaijan was signed on November 18, 2021 within business mission of Russian companies in the development of urban infrastructure "Smart City". The partners plan to organize technology transfer, localization of production and production of Azerbaijani software and hardware solutions to protect information in accordance with the requirements of state regulators. Information security tools created in Azerbaijan will protect the full range

in implementing projects of smart cities and digital regions was organized for Azerbaijani specialists. Russian exporters presented their products and services in the field of urban planning and urban development in the format of the "digital city".

During the business mission 160 bilateral meetings of Russian and Azerbaijani companies were held. A memorandum of understanding to support small and medium-sized businesses in the field of mutual export supplies was signed between the Russian Export Center and the Small and Medium Business Development Agency of the Republic of Azerbaijan.

– What is the role of the Trade Representation of the Russian Federation in the Republic of Azerbaijan in building contacts between the businesses of the two countries?

– The Trade Representative Office of the Russian Federation is a state body, which ensures the foreign economic interests of the Russian Federation in the host country. We are maximally immersed in the economic life of the host state, we are an active coordinator of interaction between businesses of our states, and we also participate in the promotion of Russia's economic interests in Azerbaijan. On a daily basis we share relevant economic information with Russian companies interested in establishing or expanding trade and economic cooperation with Azerbaijan.

And we are often approached by Azerbaijani businessmen with requests to recommend reliable partners in Russia, to assist in establishing a direct dialogue with commodity producers. Together with the Trade Representative of Azerbaijan in Russia Ruslan Aliyev we help companies of our states to promptly solve problems arising in export-import operations, involve business councils of our states in this work.

Today a "single window" to support Russian-Azerbaijani foreign trade cooperation

has been formed in Baku. Russia's Trade Representative Office and a representative office of the Russian Export Center (united in the Export Support Group), the representation of the Federal Customs Service are located in one office building, which is convenient for Russian exporters and their Azerbaijani partners. In the very near future representatives of the Ministry of Agriculture of Russia and the Ministry of Economic Development of Russia will start working in Azerbaijan. I think that all conditions have been created for our businessmen and I call on the business community to actively use them!

– After the pandemic, periodic business missions and trade shows are being restored. What events are planned for winter-spring 2022?

– During the meeting of co-chairmen of the Intergovernmental Commission on Economic Cooperation – Russian Deputy Prime Minister Alexey Overchuk and Azerbaijani Deputy Prime Minister Shahin Mustafayev – held in Baku in November 2021, representatives of ministries and agencies of our states exchanged proposals on the schedule of upcoming bilateral events. I want to emphasize that the coming year 2022 is a jubilee year – our states will celebrate the 30th anniversary of the establishment of diplomatic relations. A plan of events dedicated to this commemorative date, including visits of official delegations and the business community, will soon be drawn up.

For the first half of 2022, the delegation of the Russian Industry and Trade Ministry with the participation of major machine-building companies is scheduled to visit Azerbaijan. We also expect a number of business missions of the Russian Federation regions under the auspices of regional export support centers – so, in February 2022, delegations from the Republic of Bashkortostan, St. Petersburg and the Orel region will visit Azerbaijan.

of IT infrastructure: computers and servers, cloud solutions and network equipment of businesses and government agencies. They will have a real export prospect – already as products of the Republic of Azerbaijan.

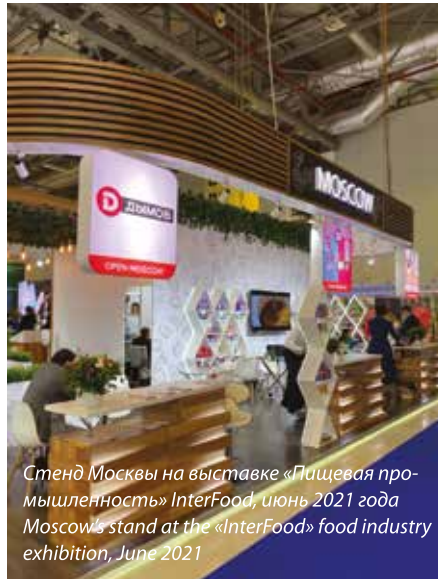
“HEROPHARM” together with “R-Pharm Azerbaijan” company is working on localization of insulin production in the territory of the Republic of Azerbaijan. Azerbaijani company Glensol has become a licensed producer for RUMO – under the agreement it assembles piston gas compressors and manufactures spare parts for compressors in Azerbaijan in its complex workshop equipped with laboratories for a wide range of tests before commissioning of compressors.

These and many other projects were discussed by the delegation of the Russian Ministry of Industry and Trade with the leadership of Azerbaijani ministries and departments during a working visit to Baku in November 2021. I am confident that in 2022 we will get concrete results of the talks in the form of new joint initiatives of Russian and Azerbaijani companies.

– Trade and economic relations with Azerbaijan are maintained by 72 subjects of the Russian Federation. Which regions work most actively with the Republic of Azerbaijan?

– Products are delivered to Azerbaijan from many subjects of the Russian Federation – even those that are part of the Far Eastern Federal District. The most active participants in foreign trade cooperation with the Republic of Azerbaijan are traditionally Moscow and the Moscow region, St. Petersburg, the Stavropol region, the Chelyabinsk and Sverdlovsk regions, the Saratov region and Tatarstan, the Nizhny Novgorod region and the Republic of Bashkortostan. The Azerbaijani market is of significant interest to Russian entrepreneurs – the Russian Trade Representation daily receives requests and proposals from our exporters who are looking for new export niches and opportunities for cooperation with Azerbaijan.

Regional Export Support Centers play an active role in the process of expanding the nomenclature and increasing the value of Russian exports to Azerbaijan. Our online meetings with Russian businessmen organized by CPE within the framework of “An Hour with the Trade Representative” project of the Russian Ministry of Industry and Trade have become regular. As I have already mentioned, delegations from ten Russian regions visited Azerbaijan with business missions in 2021, during which several hundreds of targeted bilateral meetings were held with Azerbaijani partners. At specialized exhibitions held in Baku in 2021, collective stands were organized by Moscow and the Novosibirsk region, the Stavropol Territory and the Bryansk region, Rostov and Tatarstan, Chuvashia and the



Kirov region, the Republic of Adygea and the Lipetsk region.

Representatives of the Republic of Tatarstan and the Republic of Dagestan operate in Azerbaijan on a permanent basis. In 2021 they organized a series of online and face-to-face meetings of businessmen of their republics with their Azerbaijani colleagues, provided signing of memorandums on co-operation and creation of new joint ventures in Azerbaijan.

On December 7, 2021 within the framework of the visit of Governor of Astrakhan region Igor Babushkin to Azerbaijan the Astrakhan Business Center, a new platform of interregional trade, economic, investment and academic cooperation, was opened in Baku.

The key event of interregional cooperation and the most effective platform for dialogue between Russian regions and Azerbaijani partners is traditionally the Interregional

Forum. We expect that as the quarantine restrictions are eased the XI Azerbaijan-Russian interregional forum will be held in the Republic of Azerbaijan. The trade mission of Russia will provide all necessary support to regional delegations in organizing their participation in the forum.

– You have held a large number of online meetings with the subjects of the Russian Federation. What are the most frequent questions asked by Russian businesses planning to work with Azerbaijan?

– In the framework of our online-meetings Russian entrepreneurs are interested in the economic situation in Azerbaijan, the sales dynamics of the most popular goods – information that allows participants of FEA to analyze the growth potential of supplies to the Republic of Azerbaijan.

A significant number of questions are received on the specifics of certification, licensing and standardization of Russian-made products planned for delivery, participation in public procurement.

It is important for Russian business to understand what support can be provided by the Trade Representative Office, representative offices of the Russian Export Center and the Federal Customs Service. Information on the financial instruments of the REC Group, especially on crediting a foreign buyer of Russian products, is in demand.

Many participants of online meetings turn to the Trade Representation with a request to recommend reliable Azerbaijani partners, to assist in establishing contacts with key Azerbaijani companies with state participation. For each such request employees of the Trade Representation prepare individual recommendations and help Russian exporters to establish direct interaction with businessmen of the Republic of Azerbaijan.



Президент Азербайджанской Республики И. Г. Алиев, представители ПАО «КАМАЗ» и ПО «Гянджинский автомобильный завод»
President of Azerbaijan Ilham Aliyev and representatives of KAMAZ and the Ganja Automobile Plant

«АБРАУ-ДЮРСО» ТЕПЕРЬ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ!

Группа компаний «Абрау-Дюрсо» приобретает завод по производству вина в Азербайджане. Об этом говорится в сообщении компании.

«Группа компаний «Абрау-Дюрсо» в лице дочернего предприятия ООО «AzAbrau» стала победителем приватизационного конкурса на приобретение винного завода «АСК Шеки Шараб» в Шекинском районе Азербайджана мощностью 2,6 млн бутылок в год», – отмечается в сообщении.

Согласно инвестиционной программе, одобренной конкурсной комиссией, ГК «Абрау-Дюрсо» вложит более 2,3 млн евро в развитие предприятия.

Предприятие открыто в 2008 году, на нём установлено современное европейское оборудование.

Как отметили в компании, в этом винодельческом регионе Азербайджана ГК «Абрау-Дюрсо» планирует производить элитные, а также десертные виноградные вина. В ближайшей перспективе – посадка собственных виноградников.

«Сейчас в Азербайджане достаточно сырья для расширения производства. Власти страны заинтересованы в выходе местного вина на международный рынок и оказывают виноделам всестороннюю поддержку. Реализация государственной программы

Азербайджана по развитию виноделия предусматривает увеличение экспорта локального вина в пять раз до 2025 года», – отмечается в сообщении.

Производимые на «АСК Шеки Шараб» вина группа компаний «Абрау-Дюрсо» планирует экспортировать в первую очередь в Россию. Также благодаря соглашению Азербайджана о преференциальной торговле с Турцией открываются возможности для поставок в эту страну.

О КОМПАНИИ

«Абрау-Дюрсо» – ведущий производитель игристых и тихих вин России, начавший свою историю в 1870 году. Продукция экспортируется в более чем 19 стран. Русский винный дом «Абрау-Дюрсо» представляет коллекции виноделен: «Абрау-Дюрсо», «Лоза», «Усадьба Дивноморское», «Винодельня Ведерниковъ» и др.





"ABRAU-DURSO: NOW IN AZERBAIJAN!"

Group of companies "Abrau-Durso" acquires a wine production plant in Azerbaijan. It is said in the company's report.

"Group of companies 'Abrau-Durso' represented by its subsidiary LLC "AzAbrau" won the privatization tender for purchase of wine plant 'ASK Sheki Sharab' in Sheki region of Azerbaijan with a capacity of 2.6 million bottles per year," the statement says.

According to the investment program, which was approved by the tender commission, GC "Abrau-Durso" will invest more than 2.3 million euro in the development of the enterprise.

The plant was opened in 2008 with modern European equipment.

As it is noted in the company, in this wine-making region of Azerbaijan GC "Abrau-Durso" plans to produce elite and sweet grape wines. In the near future the company plans to plant its own vineyards.

"Now there is enough raw material in Azerbaijan to expand production. The country's authorities are interested in the entry of local wine to the international market and are providing winemakers with comprehensive support. Implementation of the state program of Azerbaijan on development of winemaking provides for increase of local wine exports by five times till 2025," the report says.

The group of companies "Abrau-Durso" plans to export wines produced at "ASK Sheki Sharab" first of all to Russia. Also, thanks to Azerbaijani agreement on preferential trade with Turkey, it opens up opportunities for supplies to this country.

ABOUT THE COMPANY

"Abrau-Durso" is the leading producer of sparkling and still wines in Russia, which history dates back to 1870.

The products are exported to more than 19 countries.

The Russian wine house "Abrau-Durso" represents collections of wineries: "Abrau-Durso", "Loza", "Usadba Divnomorskoye", "Vedernikov Winery", etc.



СОТРУДНИЧЕСТВУ МЕЖДУ КОМПАНИЯМИ «РОСТСЕЛЬМАШ» И «АЗЕРМАШ» – БЫТЬ!



ОАО «АЗЕРМАШ» – КРУПНЕЙШИЙ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЬ АЗЕРБАЙДЖАНА, ЗАВОД ПРЕДПРИЯТИЯ РАСПОЛОЖЕН НА ЮГО-ВОСТОКЕ СТРАНЫ В Г. НЕФТЧАЛЕ. НЕСМОТРЯ НА МОЛОДОСТЬ, КОМПАНИЯ УЖЕ РАЗВЕРНУЛА ДОСТОЙНУЮ ДИЛЕРСКУЮ СЕТЬ, ОХВАТЫВАЮЩУЮ ВСЮ РЕСПУБЛИКУ. ЭТО ОБСТОЯТЕЛЬСТВО СЛУЖИТ ХОРОШЕЙ ОТПРАВНОЙ ТОЧКОЙ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПОСТАВОК И ОБСЛУЖИВАНИЯ САМОХОДНЫХ МАШИН РОСТСЕЛЬМАША.

Ростсельмаш и «Азермаш» скорректировали формат взаимоотношений. Ростсельмаш будет по-прежнему поставлять в Азербайджан самоходные машины в готовом виде, а «Азермаш» выступит дилером российского сельхозмашиностроителя.

Бизнес-партнёрство в новом формате перспективно – об этом уже говорят результаты работы. В Азербайджане техника Ростсельмаша известна и популярна, и это позволяет производителю постоянно расширять ассортимент предлагаемой аграриям страны продукции. Так, в прошлом году российская компания впервые поставила в республику зерноперерабатывающие комплексы и метатели зерна, тюковые пресс-подборщики и измельчители соломы. А в текущем – экспортировала уже крупную, более 80 единиц, партию навесного и прицепного оборудования.

В июне уходящего года Ростсельмаш принял участие в международной выставке Caspian Agro 2021, где представил широкую линейку машин и агрегатов. Особый интерес у гостей мероприятия вызвал зерноуборочный комбайн NOVA. И это вполне объяснимо.

Часть сельхозугодий Азербайджана расположена в предгорьях, кроме того, в республике вообще традиционно отдают предпочтение зерноуборочной технике небольших габаритов. Как видно из предыдущих поставок оборудования, солому в стране используют не столько как удобрение, сколько как продукт для животноводства.

Комбайн NOVA – компактный, маневренный, с высоким клиренсом и системой продольно-поперечного копирования рельефа – разрабатывали именно с учётом возможности комфортной эксплуатации в условиях предгорий. Причём широкий выбор адаптеров по назначению и типоразмеру даёт возможность подобрать жатку под «свои» поля.

Официально эту маленькую машину с двигателем мощностью всего в 180 л. с. относят к третьему классу. Но благодаря огромной для машин этого класса площади обмолота в 0,93 м² и площади очистки в 3,59 м² реальные показатели производительности комбайна близки к четвёртому классу – до 10 т/ч. Кроме того, эту модель можно приобрести в варианте комплек-

тации с 9-кубовым копнителем соломы. А по комфорту, эргономике это, пожалуй, лучшее предложение в своём классе и ценовом диапазоне. То есть NOVA полностью закрывает потребности азербайджанских аграриев. Эти машины уже работают в республике, и спрос растёт.

Разумеется, Ростсельмаш выполнит весь стандартный комплекс мероприятий, предусмотренный при развёртывании своей сети в новом регионе: это обучение и сертификация персонала, информационная поддержка, обеспечение доступности всей номенклатуры запчастей и расходных материалов.

Кроме того, компания планирует разработать специальные финансовые инструменты и подключиться к уже действующим в республике программам – всё, чтобы техника Ростсельмаша была для аграриев не менее выгодна (разумеется, по соотношению «цена – качество»), чем продукция местных производителей. Подобная схема работы не нова, опробована во многих странах и доказала свою высокую эффективность.

Итак, сотрудничеству между компаниями «Ростсельмаш» и «Азермаш» – быть!



COOPERATION BETWEEN ROSTSELMASH AND AZERMASH IS POSSIBLE

Rostselmash and Azermash have adjusted the format of their relationship. Rostselmash will continue to supply ready-assembled self-propelled machines to Azerbaijan while Azermash will become a dealer of the Russian agricultural machine-builder.

OJSC Azermash is the largest automobile manufacturer in Azerbaijan, and the plant is located in the south-east of the country in Neftchal. Despite its youth, the company has already developed a decent dealer network covering the whole country. This fact serves as a good starting point for the organization of supplies and maintenance of self-propelled machines of Rostselmash.

Business partnership in the new format is promising – the results of the work already speak for themselves. Rostselmash equipment is well-known and popular in Azerbaijan, and it allows the manufacturer to constantly expand the range of products offered to agrarians. For example, last year the Russian company for the first time sent to the country grain processing complexes and grain throwers, bale balers and straw choppers. And this year it exported a big lot of mounted and trailed equipment – over 80 units.

In June of the expiring year Rostselmash took part in the international Caspian Agro 2021 exhibition where it presented a wide range of machines and aggregates. The guests of the event showed particular interest to NOVA grain harvester. And this is quite understandable.

Part of Azerbaijan's farmland is located in the foothills, in addition, the country traditionally prefers small-sized grain harvesters. As can be seen from previous deliveries of equipment, straw is not so much used in the country as a fertilizer, but rather as a product for livestock.

Combine NOVA – compact, maneuverable, with a high ground clearance and the system of longitudinal-transverse following the relief – is designed with the possibility of comfortable operation in the foothills. Moreover, a wide selection of adapters in terms of application and size makes it possible to match the cutterbar to "your" fields.

Officially, this small machine with an engine capacity of only 180 hp belongs to the third class. But thanks to the huge threshing area of 0.93 m² and the cleaning area of 3.59 m² for a machine in this class, the real

performance of the combine is close to Class 4 – up to 10 t/h. In addition, this model can be purchased with a 9-cube straw topper. And in terms of comfort and ergonomics, it is probably the best offer in its class and price range. That is NOVA fully covers the needs of Azerbaijani farmers. These machines are already working in the country and demand is growing.

Obviously, Rostselmash will carry out all standard complex of measures provided for network deployment in new region: training and certification of personnel, information support, provision of availability of all range of spare parts and consumables.

In addition, the company plans to develop special financial instruments and connect to the existing programs in the republic – everything to make Rostselmash equipment no less profitable for the farmers (of course, in terms of "price – quality") than the products of local manufacturers. Such scheme of work is not new, it has been tested in many countries and proved its high efficiency.

So, cooperation between Rostselmash and Azermash is possible!



РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ПРОЯВЛЯЮТ ИНТЕРЕС К ВЕТРОЭНЕРГЕТИКЕ АЗЕРБАЙДЖАНА

Как сообщает информационное агентство «Туран», на предложение Правительства Азербайджана развивать сегмент зелёной энергетики откликнулись «ЛУКОЙЛ», «РусГидро» и многопрофильная компания «Энерготранспроект».

В интервью ИА «Туран» председатель совета директоров «Энерготранспроекта» Александр Ларин сообщил, что данная компания вместе с «ЛУКОЙЛом» приступила к подбору для себя совместного проекта по строительству ветростанции в азербайджанском секторе Каспия с учётом имеющегося опыта по созданию офшорных энергоустановок.

«ПАО «РусГидро» и «Энерготранспроект» совместно планируют создание ветроустановок на суше Азербайджана, не исключено, что и на территории Карабахского региона Азербайджана», – сообщил А. Ларин.

Согласно стратегии «ЛУКОЙЛа» цель компании в области возобновляемой энергетики – повышение конкурентоспособности группы «ЛУКОЙЛ» за счёт реализации проектов ВИЭ для производства зелёной энергии. Основные задачи касаются сокращения выбросов парниковых газов, получения синергетического эффекта от строительства объектов ВИЭ в организации нефтегазодобычи и переработки (обеспечение потребностей предприятий группы «ЛУКОЙЛ»), производства электроэнергии для сети. В сообщении указывается, что по

Азербайджану цели по ВИЭ уточняются.

Группа «РусГидро» является одним из крупнейших российских энергетических холдингов (60 ГЭС и другие активы) и имеет большой опыт в производстве энергии на базе возобновляемых источников: энергии водных потоков, солнца, ветра и геотермальной энергии.

В активе компании «Энерготранспроект», история которой насчитывает 15 лет, значатся 25 энергетических проектов. Объясняя ИА «Туран» интерес энергокомпаний к ВИЭ, Александр Ларин отметил: «В ближайшие пять лет любой товар, от шариковой ручки до газа, будет сопровождаться «зелёным» сертификатом, чтобы было понятно, какое количество углерода выделилось при его производстве. Без этого не сможет работать ни одна энергокомпания в мире, поэтому в портфеле каждой уважающей себя компании появляются проекты по ВИЭ».

Информационное агентство напоминает, что Государственная нефтяная компания Азербайджана (SOCAR) пять лет назад установила на старых месторождениях шесть малых ветряных турбин суммарной мощностью 63–66 МВт и ведёт консультации с европейскими партнёрами по новой климатической повестке.

Правительство Азербайджана планирует с 2022 года провести тендеры на продажу небольших энергоустановок ВИЭ, с тем чтобы к 2030 году довести общую долю

в энергобалансе с текущих 17,3 до 30% (с учётом всех видов ВИЭ). Технический потенциал ветроэнергетики в Азербайджане оценивается в 3 тыс. МВт, экономический – 800 МВт. Текущая суммарная мощность энергосистемы страны (с учётом и ВИЭ) – больше 7 тыс. МВт при КПД около 40%, однако энергии ветра и солнца пока используются незначительно (примерно 1–2%).

К 2023–2024 гг. ожидается реализация в Азербайджане проекта с ACWA Power по строительству ветряной электростанции на 240 МВт, а также с Nasdar – по солнечной энергетике.

Как сообщалось ранее, ООО «ЛУКОЙЛ-Экоэнерго» (Ростов-на-Дону, структура «ЛУКОЙЛа») провело тендер на разработку предварительного технико-экономического обоснования проекта строительства офшорной ветроэлектростанции (ВЭС) в районе Апшеронского полуострова.

Согласно тендерной документации в ходе работ должно быть определено не менее пяти площадок для строительства ВЭС мощностью 200 МВт вдоль побережья Апшеронского полуострова в Каспийском море, расположение которых оптимизировано по основным параметрам: высокий ветропотенциал, минимальные затраты на сооружение и схемы выдачи мощности, отсутствие ограничений со стороны законодательства Азербайджана. ПТЭО должно быть подготовлено до конца апреля 2022 года.

RUSSIAN COMPANIES SHOW INTEREST IN WIND ENERGY IN AZERBAIJAN

Information Agency "Turan" reports that LUKOIL, RusHydro and multi-profile company "Energotransproekt" responded to the proposal of the Azerbaijani government to develop the segment of "green energy".

In his interview to Turan news agency the chairman of the board of directors of "Energotransproekt" Alexander Larin said that this company together with LUKOIL started the selection of a joint project for the construction of a wind farm in the Azerbaijani sector of the Caspian Sea, taking into account the existing experience in creating offshore power facilities.

"PJSC RusHydro and Energotransproekt are jointly planning to create wind power facilities onshore Azerbaijan, and it is not ruled out that in the territories of the Karabakh region of Azerbaijan as well," Larin said.

According to LUKOIL's strategy, the company's goal in the field of renewable energy is to increase competitiveness of LUKOIL Group by implementing RES projects for green energy production. The main tasks concern reduction of greenhouse gas emissions, obtaining synergy effect from construction of renewable energy facilities in oil and gas production and refining (to meet the needs of LUKOIL Group enterprises) and production of power for the grid. The report points out that the RES targets for Azerbaijan are being specified.

Group RusHydro is one of the largest Russian energy holdings (60 hydroelectric power plants and other assets) and has extensive experience in producing energy from renewable sources (energy of water streams, sun, wind and geothermal energy).

Energotransproekt, which has a history of 15 years, has 25 energy projects under its belt. Explaining to Turan News Agency the interest of energy companies in RES, Alexander Larin said, "In the next 5 years, any product, from a ballpoint pen to gas, will be accompanied by a 'green certificate' to make it clear how much carbon was emitted during its manufacture. No energy company in the world will be able to work without it, so every self-respecting company has RES projects in its portfolio."

News Agency reminds that the State Oil Company of Azerbaijan SOCAR installed 6 small wind turbines with a total capacity of 63-66 MW in the old fields five years ago and is consulting with European partners on a new "climate agenda".

The Azerbaijani government plans to hold tenders for sale of small wind power capacity from 2022 in order to increase the total share in the energy balance from the current 17.3% to 30% (including all types of RES) by 2030. The technical potential

of wind energy in Azerbaijan is estimated at 3 thousand megawatts, economic – 800 megawatts. The current total capacity of the country's energy system (including RES) is more than 7 thousand MW with an efficiency factor of about 40%, but wind and solar energy is still used insignificantly (about 1-2%).

By 2023/24 it is expected to implement a project in Azerbaijan with ACWA Power on construction of a wind power plant for 240 MW, as well as with Nasdar on solar power.

As reported earlier, LUKOIL-Ecoenergo LLC (Rostov-on-Don, LUKOIL structure) held a tender for preliminary feasibility study of offshore wind power plant (WPP) construction project in Absheron peninsula area.

According to the tender documentation, in the course of works it should be determined at least 5 sites for wind farm construction with 200 MW capacity along the coast of the Absheron Peninsula in the Caspian Sea. Their location should be optimized according to the main parameters: high wind potential, minimum construction costs and schemes of power delivery, absence of restrictions from the legislation of Azerbaijan. The pre-feasibility study should be prepared by the end of April 2022.





НАЗВАНЫ ЦЕЛИ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ АЗЕРБАЙДЖАНА

Новый проект стратегии развития Азербайджана предусматривает четыре основных изменения в экономике страны. Как сообщает информационное агентство Trend, об этом сказал министр экономики Азербайджанской Республики Микаил Джаббаров.

Он сообщил, что в настоящее время 10 рабочих подгрупп, созданных под руководством премьер-министра, подготовили и представили проект новой стратегии экономического роста на 2022-2026 годы на основе национальных приоритетов.

«Прежде чем говорить о философии стратегии, я хотел бы отметить, что основной задачей для будущего нашей страны являются минимизация зависимости от нефти путём углубления диверсификации и постоянного повышения её международной конкурентоспособности, повышения темпов и устойчивости экономического роста и переход к группе с более высоким доходом. В этом смысле предлагаемая новая стратегия развития предусматривает четыре основных изменения в экономике страны.

Первое – это преобразование государственного сектора, государственных компаний, государственных финансов и экономического управления и обеспечение

его эффективной поддержки и вклада в диверсификацию экономики», – сказал он.

Министр отметил, что второе направление предусматривает расширение государственно-частного партнёрства во всех секторах экономики и активное вовлечение частного сектора в реализацию государственных проектов.

«В-третьих, важное изменение будет связано с улучшением качества окружающей среды в экономике – экосистемы, увеличением стимулов и темпов развития частного сектора.

Наконец, четвёртый приоритет – создание благоприятных условий для устойчивого развития человеческого капитала, повсеместного применения цифровой экономики и инноваций.

Основная идея заключается в том, что в экономике будет создана соответствующая среда, которая постепенно заменит ведущую роль государства в экономическом развитии и инвестициях частным сектором. Эти подходы являются основными направлениями стратегии. В процессе, в котором активно участвуют почти все государственные органы, были определены стратегическая цель во всех сферах экономики страны, основные реформы и меры, которые

необходимо осуществить для достижения этой цели», – сказал М. Джаббаров.

В рамках стратегии, охватывающей 2022-2026 годы, будет достигнут дальнейший рост экономической активности за счёт поиска новых «движущих сил» для глубокой диверсификации и полной реализации экспортного потенциала, увеличения доли частных и иностранных инвестиций, привлечения в экономический оборот рабочей силы и всех ресурсов регионов.

В случае успешной реализации новой стратегии среднегодовой темп роста ВВП в Азербайджане в 2022-2026 годах составит 3,9%, в том числе в ненефтяном секторе – 5%, что позволит увеличить объём номинального ВВП на душу населения в 1,3 раза.

Микаил Джаббаров отметил, что эти цели соответствуют показателям по быстрому росту экономики страны: «В 2022 году мы прогнозируем рост ВВП на 3,9%, ненефтяной продукции – на 4%. Мы также ожидаем экономический рост в отдельных секторах: 4% – в сельском хозяйстве, 8,7% – в ненефтяной промышленности, 48,2% – в туристическом секторе, 4,5% – в транспорте, 9,5% – в секторе информации и связи».

THE GOALS OF AZERBAIJAN'S NEW ECONOMIC STRATEGY

Azerbaijan's new draft development strategy envisages four main changes in the country's economy. According to Trend News Agency, the Minister of Economy of the Republic of Azerbaijan Mikail Jabbarov said.

He said that currently 10 working sub-groups set up under the leadership of the Prime Minister have prepared and submitted a draft of the new economic growth strategy for 2022-2026 based on the national priorities.

"Before talking about the philosophy of the strategy, I would like to point out that the main challenge for our country's future is to minimize dependence on oil by deepening diversification and continuously improving its international competitiveness, increasing the pace and sustainability of economic growth and moving to a higher-income group. In this sense, the new development strategy that has been proposed involves 4 major changes in the country's economy.

The first is the transformation of the public sector, public companies, public finance and economic management and ensuring its effective support and contribution to the di-

versification of the economy," he said.

The Minister noted that the second direction involves the expansion of public-private partnerships in all sectors of the economy and the active involvement of the private sector in the implementation of public projects.

"Thirdly, an important change will be related to improving the quality of the environment in the economy – the ecosystem, increasing incentives and the pace of private sector development.

Finally, the fourth priority is to create an enabling environment for the sustainable development of human capital, the widespread application of the digital economy and innovation.

The main idea is that an appropriate environment will be created in the economy, which will gradually replace the leading role of the state in economic development and investment by the private sector. These approaches are the main directions of the strategy. The process, in which almost all government agencies are actively involved, has defined the strategic goal in all spheres of the country's economy, the main reforms

and measures to be implemented to achieve this goal," Jabbarov said.

The strategy, which covers the years 2022-2026, will achieve further growth of economic activity by finding new "driving forces" for deep diversification and full realization of export potential, increasing the share of private and foreign investment, attracting the labor force and all resources of the regions into the economic turnover.

In case of successful implementation of the new strategy, annual average growth rate of GDP in Azerbaijan in 2022-2026 will be 3.9%, including in non-oil sector – 5%, which will increase nominal GDP per capita by 1.3 times.

Mikail Dzhabbarov noted that these targets correspond to the indicators of rapid economic growth: "In 2022, we forecast a GDP growth of 3.9%, and non-oil production – by 4%. We also expect economic growth in certain sectors: 4 percent in agriculture, 8.7 percent in non-oil industry, 48.2 percent in tourism, 4.5 percent in transportation and 9.5 percent in information and communication."



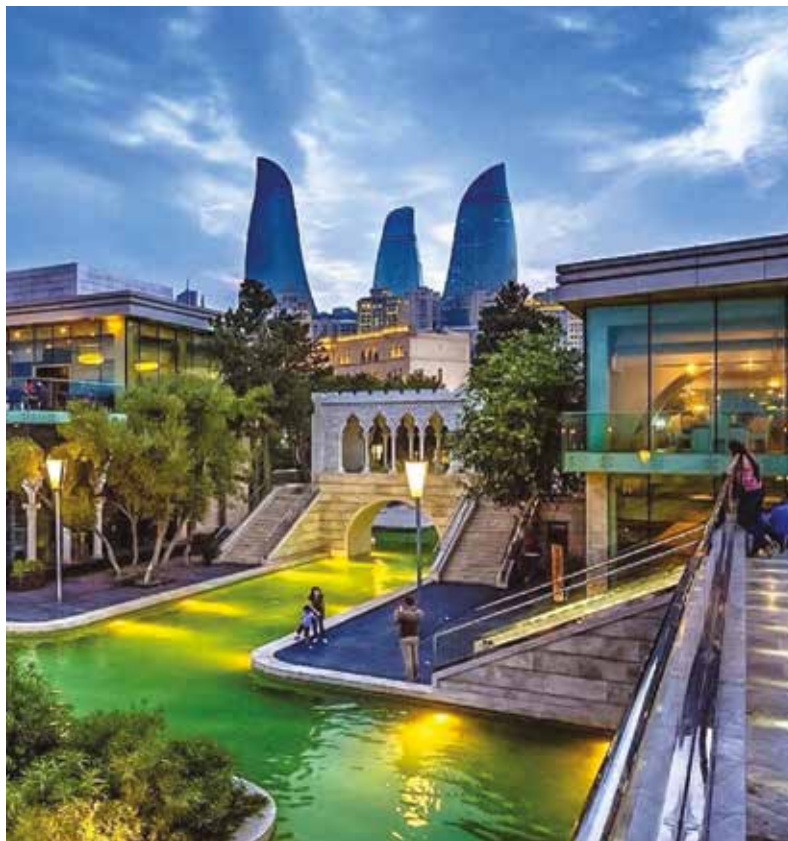
A full-length portrait of a man with a beard and mustache, wearing a dark blue pinstripe suit, a light blue shirt, and a red patterned tie. He is standing in a modern office with a wooden ceiling and fluorescent lights. The background is slightly blurred, showing office furniture and a glass partition.

Банк,
объединяющий
страны

Заур Фахраддин оглы Гараисаев
Председатель Правления Банка «МБА-МОСКВА»

При выборе банка клиенты обычно ориентируются на такие категории, как надёжность, место в рейтингах, гибкость, спектр предложений и банковских продуктов, профессионализм сотрудников и многое другое. Уже почти 20 лет Банк «МБА-МОСКВА» сохраняет лояльность клиентов, стабильно отвечая всем этим критериям. Для оценки надёжности банка достаточно знать, что его учредитель – Международный банк Азербайджана (ОАО «МБА»), крупнейшая кредитная организация в республике, основанная в 1992 году на базе Азербайджанского Республиканского отделения Внешэкономбанка СССР. В январе следующего года у банка будет юбилей: исполнится 20 лет со дня его основания. За эти годы он существенно расширил спектр качественных банковских продуктов и услуг для бизнеса: от расчётно-кассового обслуживания до сопровождения внешнеэкономической деятельности (ВЭД) клиентов под ключ.

Его позиции на финансовом рынке тоже значительно укрепились. В феврале этого года рейтинговое агентство «Эксперт РА» повысило рейтинг кредитоспособности банка до уровня «ruBB»: прогноз по рейтингу изменён с «позитивного» на «стабильный», что предполагает высокую вероятность сохранения рейтинга на текущем уровне в среднесрочной перспективе.



**Заур Гарайсаев,
председатель правления
Банка «МБА-МОСКВА»:**

«В настоящее время мы активно работаем над тем, чтобы вывести банк на новый качественный уровень. Мы расширяем продуктовую линейку, делаем значительные инвестиции в ИТ-инфраструктуру, расширяем штат сотрудников в ключевых структурных подразделениях. Как результат – по итогам года мы рассчитываем продемонстрировать существенный рост показателей бизнеса в корпоративном секторе».

Азербайджан давно стал одним из крупных и активных внешнеэкономических партнёров России. В августе 2020 года глава МИД Азербайджана Джейхун Байрамов на встрече с Сергеем Лавровым оценил общий объём инвестиций России в экономику Азербайджана более чем в 5 млрд долларов. Россия поставляет в Азербайджан продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё, машины, оборудование и транспорт, металлы. В лидерах по импорту – помимо продовольствия, минеральные продукты, продукция химической промышленности, текстиль и обувь. Российско-азербайджанское сотрудничество открывает перед обеими сторонами новые горизонты взаимодействия и новые экономические возможности. Логично, что для Банка «МБА-МОСКВА» одна из главных целей – оказание содействия в развитии торгово-экономических и просто дружеских взаимоотношений двух стран.

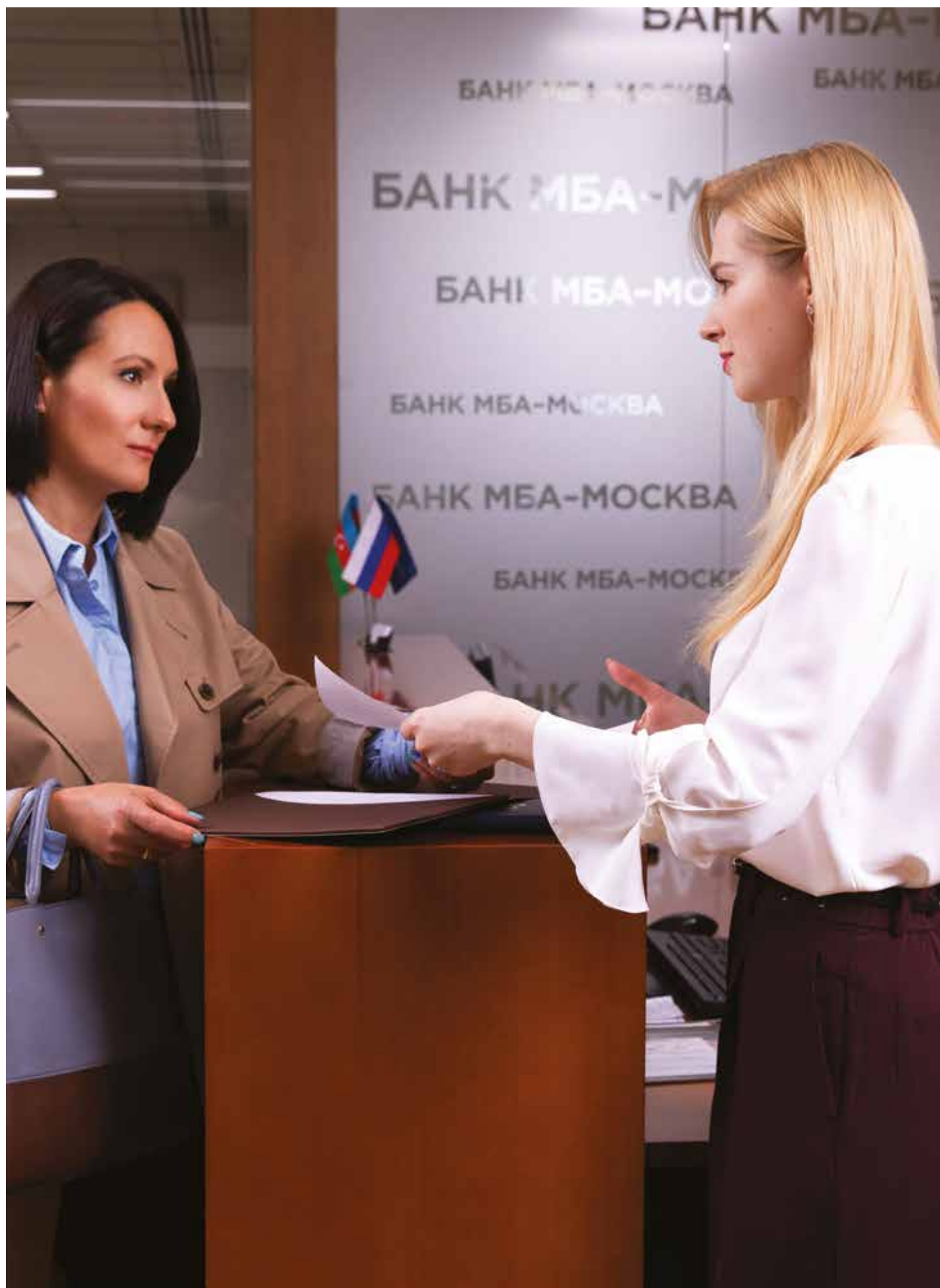
«Мы видим, что наши клиенты стремятся расширить рынки сбыта и рассматривают Азербайджан как одну из перспективных площадок для реализации товаров и услуг. Банк «МБА-МОСКВА» выступает в качестве финансового связующего звена и формирует для российских и азербайджанских предприятий комфортную среду, новые возможности для развития бизнеса. Совместно с нашим материнским банком мы можем значительно эффективнее обслуживать финансовые потоки между нашими странами, обеспечивая высокую скорость, надёжность и низкую стоимость операций для наших клиентов. Кроме того, наличие общих границ, налаженные торговые связи позволяют российской продукции в различных отраслях оставаться максимально конкурентоспособной и востребованной на рынке Азербайджана», – подчеркнул Заур Гарайсаев.

Одним из инструментов поддержки внешнеэкономической деятельности стала созданная Банком «МБА-МОСКВА» платформа содействия бизнесу – Azeri-Russian Desk (<https://ard.moscow/>). Это онлайн-ресурс для поиска бизнес-партнёров в России и Азербайджане, на котором представлены предложения от российских и азербайджанских компаний по отраслевой принадлежности. Ресурс ARD – помощник для компаний, которые планируют расширять бизнес с иностранными партнёрами или решать выходить на новые рынки в Азербайджане. Сервис работает по принципу одного окна, что позволяет клиентам

экономить время на связанные с внешнеэкономической деятельностью процессы, минимизирует риски при работе с новыми партнёрами, предоставляет возможность получить финансовые услуги на выгодных условиях и пользоваться сопутствующей помощью для ВЭД. Уже сегодня среди партнёров проекта представлены компании, предлагающие аудиторские, консалтинговые, логистические, таможенные и многие другие сервисы. В рамках платформы Банк «МБА-МОСКВА» предлагает клиентам сопровождение их бизнеса и после того, как предприниматели начнут сотрудничество.

«Для нас важно при тотальной цифровизации обслуживания сохранять индивидуальное взаимодействие с клиентом, поддерживать его доверие к банку, которым мы дорожим. Задача ARD, как и других наших продуктов, – дать клиенту максимум простоты и удобства при работе, поэтому мы сформировали расширенный пакет услуг, доступных любому пользователю ARD», – прокомментировала Светлана Лунькова, директор департамента развития бизнеса Банка «МБА-МОСКВА».

За последние несколько лет банк значительно усовершенствовал свою линейку кредитов для бизнеса. Теперь у клиентов есть возможность выбирать продукт в зависимости от текущей задачи, а банку всегда есть что рекомендовать: от овердрафта и кредитов на пополнение оборотных средств до кредитов на исполнение контрактов. Например, это по-



пулярный «Инвестиционный кредит» для тех, кто расширяет производство. «Оборотный кредит» оптимален для увеличения оборота капитала. «Коммерческая ипотека» удобна для предпринимателей, решивших приобрести коммерческую недвижимость, а «Коммерческий автокредит» рассчитан на бизнес, в котором необходим автопарк, будь то легковой, грузовой транспорт или спецтехника.

Суммы выдачи могут быть разными, однако стоит отметить, что все эти решения отличаются гибкими опциями погашения, в некоторых случаях – отсрочкой до 6 месяцев, и индивидуальным подходом к каждой сделке.

Отличный вариант для объединения нескольких кредитов, в том числе кредитов в сторонних банках, в один, но с более выгодными условиями – «Рефинансирование». Общая сумма кредита в этом случае может составлять от миллиона рублей, а срок погашения увеличен до пяти лет. В случае краткосрочных кредитов их объединение и увеличение срока позволяют уменьшить ежемесячную сумму взноса, а значит, облегчить финансовую нагрузку.

Ещё один продукт банка, который предназначен для компаний-участников внешнеэкономической деятельности, а также тех, кто только планирует выйти на зарубежный рынок, – пакет «ВЭД». С его помощью клиенты получают доступ к полному спектру услуг по сопровождению ВЭД, включая помощь

в подготовке внешнеторговых контрактов, индивидуальные консультации, обучение сотрудников компании, проверку контрагентов и другое. Также пакет «ВЭД» позволяет компаниям снизить стоимость валютного контроля, переводов денежных средств за рубеж, постановки контрактов на учёт. Кроме того, компанию будет сопровождать персональный менеджер, который оказывает консультационные услуги, помогает в оформлении документов, предупреждает о рисках нарушений валютного законодательства.

Как видно из спектра предлагаемых банком услуг, приоритет отдаётся сотрудничеству с корпоративными клиентами, но это не значит, что работа с частными лицами остаётся вне зоны внимания. Так, для граждан Азербайджана, проживающих на территории России, банк разработал собственную систему денежных переводов Granat, которая позволяет удобно, быстро, безопасно и, главное, выгодно переводить денежные средства между Россией и Азербайджаном. Для того чтобы совершить перевод, нужно скачать мобильное приложение Granat в App Store и Google Play, а для отправки наличных – обратиться в любое отделение Банка «МБА-МОСКВА».

Участие в развитии торгово-экономических отношений России и Азербайджана, содействие укреплению позиций азербайджанского бизнеса на российском рынке и

помощь российским компаниям при выходе на рынок Азербайджана – это далеко не всё, что даёт Банку «МБА-МОСКВА» преимущества на сегодняшнем финансовом рынке. Главная специфика – банк ориентирован на клиентов вне зависимости от страны их проживания, вне зависимости от того, крупный это бизнес или МСБ.

«Оказание стандартных финансовых услуг уже не является конкурентным преимуществом. Важно сопровождать клиента на всех этапах развития бизнеса, помогая в решении повседневных задач, оказывая услуги компаниям в области аудита, консалтинга, сопровождения сделок и налогообложения. Очень важно, что наш персональный эксперт банка, помимо проведения валютного контроля текущих операций под ключ, поможет оформить сделку с учётом требований законодательства Азербайджана, проведёт предварительную экспертизу внешнеторгового контракта и окажет содействие в решении любых вопросов и нестандартных ситуаций, связанных с ведением ВЭД. Мы стремимся быть не просто обслуживающим банком, наша цель – стать надёжным финансовым партнёром, который будет способствовать развитию бизнеса нашего клиента», – Заур Гараисаев.





When choosing a bank, customers are usually guided by such categories as reliability, ranking, flexibility, range of offers and banking products, professionalism of employees and much more. For almost 20 years, Bank IBA-MOSCOW has maintained the loyalty of customers, consistently meeting all these criteria. To assess the reliability of the bank it is sufficient to know that its founder is the International Bank of Azerbaijan (ABB OJSC), the largest credit organization in the country, which was established in 1992 on the basis of Azerbaijan Republic Branch of Vnesheconombank of the USSR. Next January the Bank will celebrate its 20th anniversary. Over these years it has significantly expanded the range of high-quality banking products and services for businesses – from cash management services to turnkey support of clients’ foreign economic activities (FEA).

Its position on the financial market has also significantly strengthened. In February this year Expert RA rating agency upgraded the Bank’s credit rating to “ruBB”: the outlook has been changed from “positive” to “stable”, which implies a high probability of keeping the rating at the current level in the medium term.

Zaur Garaisaev, Chairman of the Board of Bank IBA-MOSCOW comments:

“Currently we work actively to bring the Bank to a new qualitative level. We expand the product line, make considerable investments into the IT-infrastructure, and extend the staff in the key structural divisions. As a result, by the end of the year we expect to demonstrate a significant increase in our business indicators in the corporate sector.”

Azerbaijan has long been one of the largest and most active foreign economic partners of Russia. In August 2020, at a meeting with Sergei Lavrov, Foreign Minister Jeyhun Bayramov estimated the total amount of Russian investments in the Azerbaijani economy at more than \$5 billion. Russia supplies to Azerbaijan groceries, agricultural raw materials, machinery, equipment, transport and metals. The leaders in terms of imports are, besides foodstuffs, also mineral products, products of chemical industry, textiles and footwear. Russian-Azerbaijani cooperation opens up new horizons for interaction and new economic opportunities for both parties. It is logical that one of the main goals of IBA-MOSCOW Bank is to assist in the development of trade, economic and friendly relations between the two countries.

“We notice that our customers strive to expand sales markets and consider Azerbaijan to be one of the most promising sites for sales of goods and services. IBA-MOSCOW Bank serves as a financial bridge and creates comfortable environment and new opportunities for business development for Russian and Azerbaijani enterprises. Together with our parent Bank, we are able to manage financial flows between our countries with much greater efficiency, and provide our customers with high-speed, reliable and low-cost operations. Besides, the presence of common borders and well-developed trade ties will enable Russian products in various fields to remain highly competitive and well-demanded on the Azerbaijani market,” emphasizes Zaur Garaisaev.

One of the tools to support foreign economic activity is a business support platform Azeri-Russian Desk (www.ard.moscow) created by Bank IBA-MOSCOW. This is an online resource for finding business partners in Russia and Azerbaijan, which presents proposals from Russian and Azerbaijani companies by industry sector. The ARD resource is an assistant for companies with plans to expand their business with foreign partners or deciding to enter new markets in Azerbaijan. The service operates on the one-stop-shop principle, enabling customers to save time on processes related to foreign economic activities, minimize risks when working with new partners, provides an opportunity to obtain financial services under favorable conditions and

to use accompanying assistance in FEA. To date, among the partners of the project are companies providing audit, consulting, logistics, customs and many other services. Within the framework of the IBA-MOSCOW platform Bank offers support to clients for their business even after the entrepreneurs start cooperation.

“It is important for us, at the total digitalization of services, to maintain an individual interaction with a client, to uphold their trust in the bank. The task of ARD, as well as other our products, is to give the client maximum simplicity and convenience when working, so we have formed an extended package of services available to any ARD user,” comments Svetlana Lunkova, Director of Business Development Department of Bank IBA-Moscow.

Over the past few years, the Bank has significantly improved its range of business credit products; customers can now choose a product depending on their current needs, and the Bank always has something

to recommend them – from overdrafts and working capital loans to contract loans. For example, the popular “Investment Loan” is for those who expand their production. “Working capital loan” is optimal for increasing capital turnover. “Commercial Mortgage” is good for entrepreneurs who decide to purchase commercial real estate, and “Commercial Car Loan” is designed for businesses that need a fleet of vehicles, whether cars, trucks or special vehicles.

Amounts vary, but it is worth noting that all of these solutions have flexible repayment options, in some cases up to 6 months respite; they can be tailored individually for each transaction.

A great option for combining several loans, including loans from third party banks, into one loan, but with more favourable terms is the Refinancing programme. The total loan amount can be from one million roubles and the repayment period is extended to 5 years. In case of short-term loans, merging them and prolonging the term allows reducing the monthly instalments and therefore eases the financial burden.



*Svetlana Lunkova,
Director of Business
Development
Department of Bank
IBA-Moscow*



Another product of the Bank, which is designed for companies involved into foreign economic activities and those who just plan to enter the foreign market, is the VED package. With this product, clients gain access to a full range of foreign trade support services, including assistance in the drafting of foreign trade contracts, personalized advice, training for company employees, checks on counterparties, and more. Also, the FEA package allows companies to reduce the cost of currency exchange regulation, overseas transfers of funds, and placement of contracts into accounts. Furthermore, the company will be accompanied by a personal manager who will advise, assist in drawing up documents and will keep you informed about the risks of violating currency laws.

As can be seen from the range of services offered by the Bank, priority is given to cooperation with corporate clients, but this does not mean that work with private

individuals is ignored. The Bank has developed its own money transfer system “Granat” for citizens of Azerbaijan residing in Russia, which allows convenient, fast, safe and, most importantly, profitable transfer of funds between Russia and Azerbaijan. In order to make a transfer, you need to download Granat mobile application in App Store and Google Play, and apply to any branch of IBA-MOSCOW Bank to send money.

Participation in the development of trade and economic relations between Russia and Azerbaijan, assistance in strengthening the position of Azerbaijani business on the Russian market and assistance to Russian companies in entering the Azerbaijani market – this is by no means everything that gives Bank IBA-MOSCOW an advantage on the financial market today. The main specificity is that the Bank is oriented towards clients regardless of their country of residence, regardless of whether it is a large business or an SME.

“Providing standard financial services is no longer a competitive advantage. It is important to accompany the client through all stages of business development, providing assistance in everyday tasks, audit, consulting, transaction and taxation services to companies. It is very important that the bank offers a personal expert, who, in addition to turnkey currency control, assists in processing the transaction according to the requirements of the Azerbaijan legislation, carries out preliminary examination of the foreign trade contract and helps to solve any issues and non-standard situations related to the foreign economic activity. We strive to be more than just a servicing bank, our goal is to become a reliable financial partner, which will contribute to the development of our client’s business”, says Mr. Garaisaev.

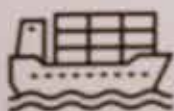




SIM-TRANS GROUP

GRAIN+ SUPPLY & LOGISTICS

- Grain Products Export
- Agro-Industry Products Import
- Grains Trading
- Supply & Logistics
- Financial support by the Agro-Industry of the Russian Federation



Александр Эфендиев:

«Открытость, прозрачность и
порядочность помогли нам занять свою
нишу в непростой конкурентной среде»

Fax: +7 (495) 664-29-48

E-mail: office@simtransgr.com

За последние несколько лет Россия вернула себе лидирующие позиции в экспорте зерна на мировые рынки и восстановила статус зерновой сверхдержавы. Росту экспортного потенциала зерна немало способствуют компании, которые берут на себя ответственность за своевременные и выгодные поставки этого драгоценного груза.

ООО «Сим-Транс Групп» является компанией, сотрудничающей с большим числом транспортных, аграрных и других организаций. В 2020 году команда «Сим-Транс Групп» отметила свой десятилетний юбилей. За годы работы компания сумела завоевать статус надёжного поставщика зерновых и масличных культур на внутреннем и внешнем рынках продовольствия, безупречного партнёра в решениях логистических вопросов по всем видам транспортировки любых грузов.

Уже несколько лет «Сим-Транс Групп» реализует проект экспорта зерна, уверенно увеличивая поставки зерновых в Республику Азербайджан, Белоруссию, Грузию, Прибалтику и другие страны. Успехи в сфере ВЭД были отмечены на федеральном уровне: в 2021 году на всероссийском конкурсе «Экспортёр года» в категории «Малое и среднее предпринимательство» «Сим-Транс Групп» заняла третье место. Помимо отправки зерна на внешние рынки, финансовый отдел компании, распределяя денежные потоки, инвестирует в развивающиеся агрокомплексы, КФХ и СПК России.

О том, как сегодня развивается направление зернового экспорта в компании, какие проекты реализуются совместно с азербайджанскими партнёрами, и о перспективах развития рассказал генеральный директор «Сим-Транс Групп» Александр Эфендиев.

– Александр Алиевич, за сравнительно короткий срок вам удалось наладить партнёрские отношения со многими крупными российскими и иностранными компаниями. Расскажите, пожалуйста, за счёт чего удалось успешно заявить о себе на рынке перевозок?

– С момента основания компании мы сделали ставку на привлечение в штат высококвалифицированных специалистов. Специалисты с огромным опытом работы в сфере железнодорожных услуг изначально планировали и составляли маршрутные карты для привлечённого вагонного парка на долгосрочный период. Такой подход позволил значительно удешевить стоимость перевозок в целом для наших заказчиков и партнёров, так как собственники подвижных составов, разумеется, приветствуют предоставление своих транспортных единиц на долгосрочный период, что способствует стабильности в поступлении денежных средств в их компании. Нашей задачей на начальном этапе было обеспечение загруженности всего привлечённого парка. Разумеется, это не всегда было просто, особенно в несезон. Но именно это вынудило нас выходить с рынка предоставления услуг на рынок продаж, что стало следующим этапом развития компании.

– Одно из направлений деятельности компании – зерновая логистика, сложное направление со многими нюансами. На ваш взгляд, какие качества необходимы перевозчику, чтобы быть успешным в этой сфере?

– Я не думаю, что зерновая логистика сложнее, чем, например, угольная или логистика химической промышленности. Везде есть свои нюансы и определённые сложности. До того как компания стала экспортёром зерновых культур, в нашем штате уже были сотрудники, занимающиеся связями с крупными зерновыми элеваторами, производителями сельхозпродукции, мукомольными и комбикормовыми предприятиями, животноводческими комплексами, экспортёрами и перевалочными площадками в портах. Мы ещё до момента согласования перевозки с управлением АО «РЖД» понимали, как быстро то или иное предприятие (грузополучатель) освободит вагоны, нужна ли ему помощь при оформлении возврата порожних вагонов, сколько вагонов одновременно могут принять на свои пути грузоотправитель и грузополучатель. Эта информация и сейчас помогает нам быть предусмотрительными и просчитывать сроки занятости вагонного парка с высокой долей вероятности, что, естественно, снижает затратную часть перевозок.

– Помимо того, что компания занимается снабжением зерновыми культурами мукомольных и хлебоприёмных предприятий России, «Сим-Транс Групп» ежегодно увеличивает объёмы экспорта зерна. В том числе и в Республику Азербайджан. Расскажите, пожалуйста, о развитии экспортного направления в компании и о том, каковы перспективы сотрудничества с Азербайджаном?

– Как я уже отмечал, необходимость полной занятости привлечённого парка железнодорожных вагонов-зерновозов в определённый момент вынудила нас самостоятельно обеспечить загрузку вагонов товаром. Наличие связей с участниками зернового рынка, а также создание профессионального коммерческого и экспортного отделов в нашей компании упростили выход на новый для нас вид деятельности – это оптовая торговля зерном, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных.

Азербайджан изначально был для нас приоритетным направлением. Крупные мукомольные предприятия республики, импортирующие зерно, имели и имеют свой парк вагонов, и мы ещё в начале своей деятельности помогали импортёрам из Азербайджана в оформлении и сопровождении грузов их вагонами по территории России. Личное знакомство с собственниками мукомольных предприятий, проработка совместных поставок зерна и, безусловно, наши открытость, прозрачность и порядочность при заключении контрактов и последующих взаиморасчётах помогли нам занять свою нишу в непростой конкурентной среде.

С каждым годом в Азербайджане росло доверие к нашей компании, увеличивалось и увеличивается число партнёров. В перспективе мы и дальше планируем расширять круг покупателей, предлагая конкурентную цену и стабильные поставки своим клиентам. Кроме того, уже сейчас обсуждаются совместные поставки различных товаров, не только зерновых культур, из России и Азербайджана в Грузию, Турцию и прочие соседние страны. Наши азербайджанские партнёры крайне заинтересованы в этих проектах.

– С какими основными проблемами сейчас сталкиваются экспортёры зерна? И каковы наиболее актуальные вопросы на повестке дня при взаимодействии с Азербайджаном?

– Наличие разных форм регулирования внутренней цены на зерновые культуры со стороны Правительства Российской Федерации, таких как введение квот на вывоз зерна, пошлин и других инструментов, я бы не назвал «проблемой». Для нас это предлагаемые обязательные условия рынка, и наша задача состоит в том, что-

бы подстроиться и продолжать работать, несмотря на довольно частые изменения в законодательстве РФ. Все экспортёры сталкиваются с нововведениями, но не все готовы быть решительными и гибкими в своей работе. Мы готовы.

Что касается Азербайджана, я уверен, что через несколько зерновых сезонов Министерство сельского хозяйства РФ, Российский экспортный центр совместно с Министерством продовольственной безопасности Республики Азербайджан запустят проекты по электронному документообороту между контролирующими органами и органами таможенной службы, которые упростят деятельность экспортёров и импортёров и избавят нас всех от оформления массы сопутствующих документов. Я знаю, что в России уже на старте проект «Одно окно», разработанный в рамках цифровой платформы «Мой экспорт».

– В последнее время много говорится о цифровизации зерновых перевозок. Как вы оцениваете развитие этого направления в целом?

– Цифровизация зерновых (и не только) перевозок – это событие, которое, по моему личному мнению, произойдёт в обозримом будущем. Сейчас в разработке у маркетологов и инженеров по информатизации «РЖД Логистика» есть проект создания цифровой биржи некоего формата Uber для железнодорожных перевозок. Специалисты компании «Сим-Транс Групп» пристально следят за разработками и с нетерпением ждут начала действия подобных платформ. Мы понимаем, что минимальное участие человека в логистических процессах снижает количество возможных ошибок. В нашей компании ряд молодых специалистов уже ориентирован на работу в цифровых системах и на электронных площадках. Кроме того, наличие биржи железнодорожных грузовых пере-

возок помогло бы регулировать стоимость перевозок в зависимости от сезонности, количества свободного парка и конкретного маршрута, соответственно. Это, безусловно, будет интересно всем участникам рынка.

– «Сим-Транс Групп» помогает сельхозтоваропроизводителям реализовать продукцию на рынке страны и за её пределами. А какие решения компания может предложить своим партнёрам в Азербайджане?

– Помогать сельхозтоваропроизводителям, инвестируя в их деятельность, наша компания начала сразу, как только появилась необходимость в зерне для наших покупателей. Я полагаю, что в немалой степени росту экспортного зернового потенциала способствует тот факт, что производители зерна в России активно инвестируются не только государственными структурами, но и частным бизнесом.



Несмотря на государственную поддержку и субсидированные кредиты, ряд сельхозпроизводителей с удовольствием рассматривает формы форвардных контрактов, которые предлагает наша компания. В первую очередь таким образом колхозно-фермерские хозяйства избавляют себя от хлопот по продаже своего урожая в период уборки. Кроме того, поступление денежных средств в обмен на будущий урожай помогает производителю не платить проценты банкам и планировать своё финансовое состояние до следующего урожая.

Для своих азербайджанских партнёров мы также предлагаем подобную схему работы, на протяжении последних четырёх-пяти лет она неоднократно доказывала свою эффективность. Крупные мукомольные предприятия республики с удовольствием подписывают контракты с рекомендуемыми нами производителями зерна в России, будучи уверенными в том, что мы полностью курируем деятельность производителя и несём ответственность за доставку приобретённого товара в Азербайджан в оговорённые сроки. Своим партнёрам мы, разумеется, предлагаем страхование подобных сделок. Кроме того, мы согласовываем периоды отгрузки и поставки на срок более 6 месяцев и предлагаем бесплатное хранение зерна на территории РФ в элеваторах и зернохранилищах наших партнёров.

– Вы говорили, что компания заинтересована в перспективных партнёрах для совместных инновационных проектов. Есть ли сейчас в процессе реализации прорывные проекты и планы, которые могут изменить рынок?

– О наших проектах и планах я не стал бы говорить как о прорывных идеях, меняющих рынок в целом. Всё несколько скромнее. Скорее мы планируем вносить изменения внутри нашей компании, расширяя сферы деятельности, продолжая двигаться дальше. Так, например, в настоящее время мы разрабатываем совместный с азербайджанской стороной проект долгосрочной аренды либо строительства на территории республики зернохранилища для складирования зерна и последующей его продажи своим партнёрам, которые не нуждаются в крупных поставках железнодорожным транспортом, но могут и хотят забрать зерно автотранспортом.

Подобных проектов у нас несколько. Ряд из них уже готов к работе, другие находятся в стадии обсуждения и расчётов в финансовом отделе. Мы всегда открыты для любых идей и предложений и с радостью приглашаем всех заинтересованных лиц обсудить их в любом удобном нашим потенциальным партнёрам формате.



– Ближится к концу 2021 год. Что он принёс компании? И с какими планами она входит в 2022 год?

– Традиционно зерновые компании итоги подводят в мае, в конце сезона. Могу лишь сказать, что текущий сезон принёс нам некоторые нововведения в виде пошлин и новых способов для получения разрешительных документов при экспорте зерна. Эти факторы не повлияли на результаты деятельности компании, мы оперативно перестроились, подключили к штату необходимых специалистов и продолжаем работать на результат.

Мы сотрудничаем с переработчиками в Азербайджане уже несколько лет и знаем, что они на нас рассчитывают, соответственно, не можем их подвести, бросив все силы на новые проекты. Первостепенной задачей и на будущий, и на последующие годы мы всё же считаем укрепление имеющихся взаимоотношений с партнёрами и увеличение объёмов товарооборота, так как нам крайне важна наша безукоризненная репутация в республике.

В настоящее время процесс экспорта зерна уже полностью налажен в нашей

компании. И это тоже можно считать определённого рода успехом, поэтому сейчас есть чуть больше времени для «творчества». Под «творчеством» я подразумеваю обсуждение новых проектов, встречи с предполагаемыми партнёрами, общение с заинтересованными людьми и специалистами, необходимыми для реализации проектов.

В период пандемии, в 2020-2021 годах, всей мировой экономике было крайне тяжело. Мы все преодолели массу трудностей – как в бытовых мелочах, так и в глобальных сферах. Однако я считаю, что мы должны быть благодарны и за трудности тоже, так как именно они показывают нам, что нет предела возможностям, если человек искренне хочет добиться поставленной цели. Команда «Сим-Транс Групп» и в это непростое время увеличила объём поставок зерновых культур в Азербайджан на 23% и ставит не менее амбициозные планы на текущий и последующие сезоны.

**Подготовила
Александра Убоженко**



Alexander Efendiev:

“Openness, transparency and integrity have helped us to occupy the niche in a difficult competitive environment”

Over the past few years Russia has regained its leading position in grain exports to international markets and reclaimed its status as a grain superpower. The growth of grain export potential is strongly contributed by the companies that take responsibility for timely and profitable delivery of this precious cargo. The Sim-Trans Group LLC is a company which works together with a large number of transport, agricultural and other organizations. In 2020, the Sim-Trans Group team celebrated its tenth anniversary. Over the years, the company has managed to win the status of a reliable supplier of grain and oil crops on the domestic and foreign food markets. The company is an impeccable partner in solving logistics issues in all types of transportation of any cargo. For several years Sim-Trans Group has been engaged in the grain export project, steadily increasing its grain deliveries to the Republic of Azerbaijan, Belarus, Georgia, the Baltic States and other countries. The company's success in the field of foreign trade was recognized at the federal level – in 2021 Sim-Trans Group took third place in the category “Small and Medium Entrepreneurship” at the All-Russian competition “Exporter of the Year”. In addition to sending grain to foreign markets, the company's financial department, by distributing cash flows, invests in developing agro-complexes, Peasant (Farm) Holdings and Agricultural Production Cooperatives in Russia. ALEXANDER EFENDIYEV, CEO of Sim-Trans Group LLC, spoke about the current development of the grain export direction in the company, projects implemented jointly with Azerbaijani partners and future outlooks.

– *Mr. Efendiyev, in a relatively short period of time you have managed to establish partnership with many major Russian and foreign companies. Could you tell us about the reasons for your success on the transportation market?*

– Since the company's foundation, we have relied on employing highly qualified professionals. Since the very beginning the specialists with extensive experience in rail services planned and prepared the route maps for the outsourced wagon fleet for the long term. This has considerably reduced the general cost of the transport for our customers and partners, because the owners of the vehicles are, of course, very glad to provide their transport units for the long term, which contributes to the stability of the cash flow of their companies. The challenge for us in the start-up phase was to ensure that the entire fleet was used. Of course, this was not always easy, especially in the off-season. But this has forced us to move out of the service business and into the sales market, which is the next step in the development of the company.

– *One of the activities of the company is grain logistics, which is a complicated area with many nuances. In your opinion, what kind of qualities are necessary for a carrier to be successful in this field?*

– I do not think that grain logistics is more complicated than, for example, coal logistics or logistics of chemical industry. There are nuances and certain difficulties everywhere. Even before the company started exporting crops, we already had people on our staff involved in cooperation with large grain elevators, agricultural producers, flour and feed mills, livestock complexes, exporters and transshipment terminals at ports.

Even before the transport was agreed with the administration of RZD, we already knew how quickly a particular company (consignee) would release the wagons, whether it needed help with the return of empty wagons and how many wagons the consignor and consignee could receive on their routes at the same time. This information still helps us to be prudent and calculate the terms of the wagon fleet occupancy with a high degree of probability, which naturally reduces the cost of transportation.

– *In addition to the fact that the company is engaged in supplying grain crops to milling and bakery enterprises in Russia, Sim-Trans Group increases its annual volume of grain exports. Including to the Republic of Azerbaijan. Could you please tell us about the*

development of export direction in the company and what are the prospects for cooperation with Azerbaijan?

– As I have already noted, the need for full employment of the attracted fleet of railroad grain carriages at a certain moment forced us to independently ensure the loading of the carriages with goods. The presence of connections with participants in the grain market, as well as the creation of a professional commercial and export department in our company, made it easier for us to enter a new type of activity for us – wholesale trade in grain, seeds and feed for farm animals.

Azerbaijan has been a priority for us from the outset. Large milling enterprises of the Republic, importing grain, had and have their own fleet of wagons, and at the beginning of our activity we helped importers from Azerbaijan in registration and accompanying cargo by their wagons through the territory of Russia. Personal acquaintance with the owners of the milling enterprises, the development of joint grain supplies, and, of course, our openness, transparency and decency in concluding contracts and subsequent mutual settlements helped us to occupy the niche in a difficult competitive environment.

Every year, our company gains confidence in Azerbaijan, the number of partners has increased and continues to grow. In the future, we plan to further expand the circle of buyers, offering a competitive price and stable supply to our customers. In addition, joint supplies of various goods, not only grain crops, from Russia and Azerbaijan to Georgia, Turkey and other neighboring countries are already being discussed. Our Azerbaijani partners are extremely interested in these projects.

– *What are the main problems grain exporters face now? And what are the most pressing issues now on the agenda for interaction with Azerbaijan?*

– I would not say that the existence of various forms of regulation of domestic prices for crops by the Russian Government, such as the introduction of grain export quotas, duties and other instruments are “problems”. For us, these are the mandatory market conditions, and our task is to adjust and continue working despite the rather frequent changes in Russian legislation. All exporters face innovations, but not everyone is ready to be decisive and flexible in their work. We are ready.

As for Azerbaijan, I believe that, during several grain seasons, the Ministry of Agriculture of the Russian Federation, the Russian Export Center and the Ministry of Food Security of



the Republic of Azerbaijan will launch joint projects on electronic document flow between controlling bodies and the customs service, which will simplify the activities of exporters and importers, and save us all from the paperwork associated with the flow. I know that the One Window project, developed as part of the My Exports digital platform, is already underway in Russia.

– There has been a lot of talk recently about the digitalization of grain transport. How do you see this development in general?

– The digitalization of grain transportation, and not only of grain transportation, is an event which, in my personal opinion, will happen in the foreseeable future. At the moment marketers and information engineers of RZD-Logistics have a project to create a digital exchange, a kind of “Uber format” for rail transport. The specialists at Sim-Trans Group watch the developments closely and look forward to the launch of such platforms. We understand that minimal human involvement in logistics processes reduces the number of possible errors. A number of young specialists in our company already have focused on digital systems and electronic marketplaces. Furthermore, the availability of a freight

exchange for the railways would help to adjust the transport costs depending on the season, the number of available fleets and the specific route, respectively. This would certainly be of interest to all market participants.

– Sim-Trans Group helps agricultural producers sell their products in the country and abroad. And what solutions can the company offer its partners in Azerbaijan?

– Our company started helping agricultural producers by investing in their activities as soon as there was a need for grain for our buyers. I believe that the fact that agricultural producers in Russia are actively invested not only by state structures, but also by private business, contributes to the growth of grain export potential.

Despite support from the government and subsidized loans, a number of agricultural producers are happy to consider the forward contract forms offered by our company. First of all, in such a way, collective farms save themselves from hassle of selling their crops during the harvesting period. In addition, the receipt of cash in exchange for a future harvest helps the grower not to pay interest to banks and plan his financial condition until the next harvest.

For our Azerbaijani partners, we also offer a similar scheme of work. Over the past four to five years it has repeatedly proved its effectiveness. Large milling enterprises of the Republic are happy to sign contracts with the grain producers in Russia, we recommend them, as they are confident that we fully supervise the manufacturer’s activities and are responsible for the delivery of the purchased goods to Azerbaijan within the agreed time frame. We, of course, offer our partners insurance for such transactions. In addition, we coordinate the periods of shipment and delivery for a period of more than 6 months, and offer free storage of grain on the territory of the Russian Federation at the elevators and granaries of our partners.

– You said that the company is interested in promising partners for joint innovation projects. Are there any breakthrough projects and plans able to change the market?

– I would not speak of our projects and plans as “breakthrough ideas” which would change the market as a whole. Things are a little more modest than that. We rather plan to make changes within our company, expand our areas of activity and keep moving forward. Thus, for example, at present we develop a joint project with the Azerbaijani

side for a long-term lease or construction of a grain storage facility on the territory of the Republic for storing grain and then selling it to our partners who do not need large deliveries by rail, but prefer to pick up the grain by road.

We have several projects of this kind. Some of them are ready to start and others are under discussion and calculation in the finance department. We are always open to any ideas and suggestions and welcome all interested parties to discuss them in any format convenient for our potential partners.

- The year 2021 comes to its end. What has it brought the company? And what are your plans for 2022?

- Traditionally, grain companies make an assessment in May, at the end of the season. I can only say that the current season has brought us some innovations in the form

of duties and new ways to obtain permits for grain export. These factors did not affect the results of the company, we have quickly reconstructed, involved the necessary experts in our staff, and we continue to work to achieve results.

We have been cooperating with processors in Azerbaijan for several years, and we know that they rely on us, and therefore we cannot let them down by throwing all our strength into new projects. Our primary task for the next and subsequent years is to strengthen relationships with our partners and increase trade turnover, as our impeccable reputation in the Republic is very important to us.

The process of exporting grain is well established in our company at present. And this too can be considered a certain kind of success, so now there is a little more time for creativity. By "creativity" I mean discussing

new projects, meeting with prospective partners, communicating with interested people and specialists that are relevant to the implementation of projects.

During the pandemic of 2020-2021, the global economy as a whole experienced an extremely difficult time. We all have overcome a lot of challenges, both in the domestic aspects and in the global spheres. But I think we should also be grateful for the difficulties because they show us that there are no limits to what we can do if we are sincere about what we want to achieve. The Sim-Trans Group team has increased its supplies of cereals to Azerbaijan by 23% even in these difficult times and sets equally ambitious plans for the current and future seasons.

**Prepared
by Alexandra Ubozhenko**





Тимур Мамедов,
SAVALAN - ASPI Winery:

«НАШЕ ВИНО УДОСТОИЛОСЬ ЗВАНИЯ ЛУЧШЕГО В СТАРОМ СВЕТЕ!»

Компания SAVALAN - ASPI Winery основана в 2007 году. Предприятие расположено в долине Савалан (Габалинский район), у подножия Большого Кавказского хребта, где природой созданы оптимальные условия для выращивания качественного винограда. История виноделия в данном районе насчитывает по меньшей мере 2300 лет. В настоящий момент хозяйству принадлежит 340 га виноградников, расположенных в уникальной природно-климатической зоне, на высоте около 400 метров над уровнем моря. На винодельне трудится профессиональная международная команда агрономов и виноделов под руководством итальянских энологов Даниэля д'Андреа и Элиза Вагноги. SAVALAN - ASPI Winery специализируется на производстве вин из международных сортов. Продукция компании отмечена многочисленными наградами на престижных международных конкурсах International Wine Challenge, International Wine & Spirit Competition, Decanter, MUNDUS VINI и др.

– Что, по вашему мнению, делает ваши вина уникальными? – поинтересовались мы у исполнительного директора SAVALAN - ASPI Winery Тимура Мамедова.

– Долина Савалан – уникальная климатическая зона, расположена она на высоте 400 м над уровнем моря и представляет собой среду с идеально сбалансированным сочетанием количества осадков, солнечных дней в году и среднегодовой температуры. Из девяти климатических зон в Азербайджане, четыре располагаются над долиной Савалан.

Виноградники расположены в долине Савалан на своеобразном полуострове, который защищён от сухих ветров горами Кавказа и с двух сторон окружён горными реками.

С течением времени обе реки оставили после себя слои песка, мелкого гравия и глины, которые перемешались с более ранними известковыми породами и привели к созданию большого разнообразия терруаров.

Эта земля – мечта для винодела. Уникальный терруар подходит для наших виноградных лоз, которые раскрывают всё самое лучшее под влиянием этих факторов и климата. Всё это обеспечивает и полнотельность выращиваемых нами сортов винограда, и их сложность. Вина приобретают прекрасную структуру танинов, позволяя им великолепно развиваться с течением времени, сохраняя при этом очарование и деликатность, присущие красным винам. Талые воды и близость рек позволяют выращивать виноград с очень высокими вкусовыми качествами и деликатной минеральностью, что характерно для белых вин.

– Какова концепция и философия Савалан?

– Винодельня Савалан – это место, где творится волшебство и где новый винтаж с уникальной личностью рождается каждый год.

Наша философия строится на том, что мы создаём новые вина с индивидуальным характером и отражением уникального терруара, сохраняя при этом верность традициям.

Особая тщательность в работе и самые современные технологии позволяют получать прекрасные вина, отражающие сортовые характеристики винограда, выращенного на этом уникальном терруаре.

Как говорит наш друг, профессор Эудженио Сартори (Eugenio Sartori), «из хорошего винограда можно сделать плохое вино, а из плохого – никогда хорошее вино не получится». И с этим нельзя не согласиться, именно происхождение винограда определяет силу и стиль вина, и важное значение здесь имеет терруар.

Сегодня объявлена «охота» на терруарные вина, то есть вина, отражающие место своего «рождения». Кстати, термин активно используют в маркетинге.

Вино Nobel Exclusive Collection 2016 получило золотую медаль на 26 международном конкурсе Grand International Wine Award MUNDUS VINI 2020. Syrah Reserve 2015 получило золотую медаль на 26 международном конкурсе Grand International Wine Award MUNDUS VINI 2020. Savalan Cabernet Sauvignon Ripassato 2014 завоевало золотую медаль на престижной международной выставке MONDE SELECTION в Брюсселе. Savalan Elisa Winemaker White Dry Reserve 2016 завоевало серебряную медаль на конкурсе International Wine Challenge, Tranche One. MUNDUS VINI, 19-я Великая международная винная премия – 2016, Дюссельдорф: Savalan Petit Verdot Reserve 2012 получило золотую медаль.



– Какие сорта вы выращиваете на своих виноградниках?

– Мы производим вина из европейских сортов винограда, выращенные в долине Савалан. Здесь же находится легендарная гора – великолепный памятник природы,

закрывающий местность от всех ветров и прозванный в народе «спящей красавицей». Именно она стала символом этого чудесного места на винных этикетках SAVALAN. Производимым здесь винам присвоена категория вина защищённого географического наименования по происхождению.

В основе нашей концепции лежит производство вин в европейском стиле с индивидуальным характером и отражением уникального терруара. Поэтому основной упор был сделан на классические европейские сорта: каберне-совиньон, каберне-фран, мерло, сира, аликанте буше, шардоне, рислинг. Всего мы используем более 20 видов сортов винограда.

Стиль и индивидуальность конечного продукта также зависят и от места, где выращивается виноград: наш виноградник разбит на несколько различных зон, урожай с которых собирается и винифицируется отдельно.

Когда закладывали наши виноградники в этой зоне, был проведён тщательный анализ почв и климата итальянскими специалистами из компании Vivai Cooperativi Rauscedo, мирового лидера по производству саженцев, в её лабораториях. И не только на текущий момент: собрали все данные по климату за 20 лет. На основе всех материалов были выбраны наиболее подходящие для каждой зоны сорта. Саженцы для виноградников были закуплены у компании Vivai Cooperativi Rauscedo. Под наблюдением всемирно признанного энолога Эрмано Мурари на территории 340 га были посажены наши первые виноградники.

– Как вам удаётся делать элегантные, тонкие и с яркой кислотностью вина в таком жарком климате?

– Поэтому особое внимание мы уделяем работе на виноградниках. Для этого используются не только чутьё и опыт агронома, но и специальная техника и оборудование, которые позволяют следить за степенью кислотности, сахара и других важных показателей в винной ягоде.

Мы тщательно выбираем время сбора урожая и следим за его количеством. И конечно, основная работа продолжается на винодельне. Наша цель при работе с белыми винами – удержать их свежесть, кислотность, долгое и яркое послевкусие и элегантность; с красными – продемонстрировать мощь и уникальность терруара, структурность и тельность, роскошь и великолепие вкуса.

Сама винодельня расположена непосредственно вблизи виноградников, чтобы минимизировать время на транспортировку ягод до производства, сохранить их отличительные особенности и свежий характер вин. Особые технологии и традиции, умелый энолог и профессиональная

команда позволяют делать уникальные и неповторимые вина каждый год.

– Насколько нам известно, ваши вина каждый год получают награды в самых престижных международных конкурсах. Это невероятный результат для сравнительно молодой винодельни в окружении таких известных всему миру брендов.

– Да, нам очень приятно, что наши вина оцениваются наравне с известными мировыми винодельнями. В течение 10 лет в нашей «копилке» появилось свыше сорока медалей и наград, полученных на самых известных международных конкурсах: Decanter World Wine Awards, International Wine Challenge, MUNDUS VINI, Monde Selection и др.

Совсем недавно, в конце декабря, на Japan Wine Challenge 2021, являющемся одним из наиболее влиятельных винных конкурсов мира, азербайджанские вина компании SAVALAN - ASPI Winery удостоились сразу семи наград! Одну из них – самую престижную награду Trophy for Best Ancient World Wine (приз за самое лучшее вино Старого Света) – получил Savalan Nobel 2016 Exclusive Collection!

Для нашей компании это действительно невероятный результат.

Идея участвовать в таких конкурсах пришла нам не только из-за престижа, но и из-за желания понять, умеем ли мы делать достойные вина европейского уровня.

– Продаются ли ваши вина не только в России, но и за рубежом, в Европе?

– Последние пять лет мы не только продаём их в России и Китае, но и хорошо представлены в Европе. В более чем 15 ресторанах с мишленовскими звёздами наши вина включены в винное меню.

2 июня 2016 года во французском городе Бордо открылся крупнейший коммерческий центр в мире – Cité des Civilisations Du Vin Bordeaux («Город цивилизаций вина Бордо»), где были представлены азербайджанские вина SAVALAN компании ASPI AQRO. Дегустационный процесс возглавили обладатель титула «Лучший сомелье мира 2007 года» Андреас Ларссон и лучший энолог мирового масштаба Мишель Роллан. После высоких оценок почётных гостей вина SAVALAN заняли достойное место в музее-погребке «Города цивилизаций вина Бордо».

Наши вина Savalan Syrah были выбраны и включены в винную карту ресторана LE KING PARIS при отеле FOUR SEASONS в Париже одним из лучших сомелье мира и управляющим мишленовским рестораном Эриком Бомаром.

Теперь в коллекции вин FOUR SEASONS, состоящей из 50 000 наименований, занимает своё достойное место и вино из Азербайджана.



В Азербайджане умеют делать уникальные и отличные вина! На Japan Wine Challenge 2021, являющемся одним из наиболее влиятельных винных конкурсов мира, азербайджанские вина компании SAVALAN - ASPI Winery удостоились сразу шести наград, одну из которых – самую престижную награду Trophy for Best Ancient World Wine (приз за самое лучшее вино Старого Света) – получил Savalan Nobel 2016 Exclusive Collection. Japan Wine Challenge был основан в 1997 году и считается одним из старейших и самым престижным винным конкурсом в Японии и Азии, он не имеет себе равных. А жюри состоит из самых лучших винных экспертов, которые известны по всему миру. Trophy for Best Ancient World Wine – эта премия присуждается самым лучшим винам Старого Света, которые заслуживают отдельного внимания за их высокое качество и выдающийся вкус с ярким терруарным характером. К Старому Свету относятся вина, которые производят на территории Европы и Евразии, включая и Закавказье. Для компании SAVALAN - ASPI Winery большая гордость получить эту награду, обойти в честной борьбе множество известных брендов, представленных на этом конкурсе!



Timur Mammadov,
SAVALAN - ASPI
Winery:

“OUR WINE RECEIVED THE TITLE OF “THE BEST” IN THE OLD WORLD!”

SAVALAN - ASPI Winery was founded in 2007. The company is located in the Savalan valley (Gabala region), in the foothills of the Great Caucasus Range, where the nature has created optimal conditions for growing quality grapes. The history of winemaking in the area is at least 2300 years old. At the moment the farm owns 340 hectares of vineyards, located in a unique natural and climatic zone, at an altitude of about 400 meters above sea level. The winery employs a professional international team of agronomists and winemakers led by Italian oenologists Daniel D'Andrea and Elisa Vagnoni. SAVALAN - ASPI Winery specializes in the production of wines from international varieties. The company's products have won numerous awards at the prestigious International Wine Challenge, International Wine and Spirit Competition, Decanter, Mundus Vini, etc.

– *What do you think makes your wines unique? – We asked Timur Mammadov, Executive Director of SAVALAN - ASPI Winery.*

– Savalan Valley is a unique climatic zone, located at the altitude of 400 meters above sea level, and is an environment with a perfectly balanced combination of precipitation, sunny days and average annual temperature. Of the nine climate zones in Azerbaijan, four are located above the Savalan Valley.

The vineyards are located in the Savalan Valley on a peculiar peninsula, which is protected from dry winds by the Caucasus Mountains, and is surrounded on both sides by mountain rivers.

Over time, both rivers have left behind layers of sand, fine gravel and clay that have mixed with earlier calcareous rocks to create a great variety of terroirs.

This land is a winemaker's dream. This unique terroir suits our vines, which bring out the best in these factors and climates. All of this ensures the fullness and complexity, of the grape varieties we grow. The wines acquire excellent tannin structure, allowing them to develop magnificently over time, while retaining the charm and delicacy inherent in red wines. The mellow waters and the proximity of the rivers allow us to grow grapes with the very high flavor and delicate minerality that is characteristic of white wines.

– *What is the concept and philosophy of Savalan?*

– Savalan Winery is a place where magic is made and where a new vintage with a unique personality is born every year.

Our philosophy is that we create new wines with an individual character and a reflection of the unique terroir, while remaining true to tradition.

Special care in our work and state-of-the-art technology produce excellent wines that reflect the varietal characteristics of the grapes grown on this unique terroir.

As our friend Prof. Eugenio Sartori says, “a good grape can make a bad wine, but a bad grape will never make a good wine”. One couldn't agree more – the very origin of the grapes determines wine's strength and style, and the terroir is of great importance here.

Today a “hunt” is declared for “terroir” wines, that is, wines that reflect the place of their birth. By the way, the term is actively used in marketing.

Nobel Exclusive Collection 2016 received a gold medal at the 26th International Grand International Wine Award Mundus VINI 2020.

“Syrah Reserve 2015 won a gold medal at the 26th

Grand International Wine Award Mundus VINI 2020

Savalan Cabernet Sauvignon

Ripassato 2014 won the gold

medal at the prestigious international exhibition MONDE SELECTION in Brussels.

Savalan Elisa Winemaker White

Dry Reserve 2016 won a silver

medal at the International Wine Challenge, Tranche One.

MUNDUS VINI, 19th Great International Wine Awards 2016,

Düsseldorf Savalan Petit Verdot

Reserve (2012) won the gold medal.



– *What varieties do you grow in your vineyards?*

– We produce wines from European grape varieties grown in the Savalan Valley. There is also a legendary mountain, a magnificent natural monument that closes the area from all winds and is nicknamed among the people “the sleeping beauty”. It has become the symbol of this wonderful place on SAVALAN wine labels. The wines produced here are classified as wines of protected geographical

origin.

Our concept is to produce European-style wines with an individual character and a reflection of the unique terroir. Therefore, the main emphasis was placed on classic European varieties: Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Merlot, Syrah, Alicante Bouchet, Chardonnay, and Riesling. In total we use more than 20 types of grapes.

The style and personality of the final product also depends on the place where the grapes are grown: our vineyard is divided into several different zones, the harvest from which is collected and vinified separately.

When we planted our vineyards in this zone, the soil and climate were thoroughly analyzed by Italian specialists from Vivai Cooperativi Rauscedo, the world leader in seedling production, in its laboratories. And not only for the current moment, but also collected all data on the climate for 20 years. And based on all materials were selected the most appropriate varieties for each zone. Seedlings for the vineyards were purchased from Vivai Cooperativi Rauscedo. Under the supervision of the internationally renowned oenologist Ermanno Murari, our first vineyards were planted on 340 hectares.

– How do you make such elegant, subtle and brightly acidic wines in such a hot climate?

– We pay special attention to working in the vineyards. To do this we use not only the agronomist's flair and experience, but also special equipment and machinery that allows us to monitor the degree of acidity, sugar, and other important indicators in the wine grapes.

We carefully choose the time of harvesting and monitor the quantity. And, of course, the main work continues at the winery. Our goal with white wines is to retain their freshness, acidity, long and bright aftertaste, and elegance. With reds we aim to demonstrate the power and uniqueness of terroir, structure and richness, luxury and splendor of taste.

The winery itself is located right next to the vineyards to minimize the time of transportation of berries to production, preserving their distinctive features and fresh character of the wines. Special technologies and traditions, a skilful oenologist and a professional team make unique and unrepeatable wines every year.

– As far as we know, your wines win awards every year at the most prestigious international competitions. This is an incredible result for a relatively young winery surrounded by such world renowned brands.

– Yes, we are very pleased that our wines are judged on par with the world's famous wineries. For the last 10 years we have collected more than forty medals and awards at the most famous international competitions-Decanter World Wine Awards, International Wine Challenge, International Wine Challenge. Mundus Vini, Monde Selection and others.



Most recently, at the end of December Azerbaijani wines of SAVALAN – ASPI Winery received 7 awards in Japan Wine Challenge 2021, one of the most influential wine competitions in the world! One of them, the most prestigious Trophy for Best Ancient World Wine, was awarded to Savalan Nobel 2016 exclusive collection!

For our company this is really an incredible result.

The idea to participate in such competitions came not only because of prestige, but also because of the desire to understand whether we can make worthy wines of European level.

– Do your wines sell not only in Russia, but also abroad and in Europe?

– For the last 5 years we have been selling them not only in Russia and China, but also well represented in Europe. In more than 15 restaurants with Michelin stars our wines are on the wine menu.

On June 2, 2016 the largest commercial center in the world – Cité des Civilisations Du Vin Bordeaux ("City of Civilisations du Vin Bordeaux") was opened in the French city of Bordeaux, where Azerbaijani wines SAVALAN of ASPI AQRO were presented. The tasting process was headed by the holder of the title "The Best Sommelier in the World" in 2007 Andreas Larsson and the best oenologist of the world Michel Rolland. After the high appraisals of the guests of honour SAVALAN wines found their rightful place in the museum-cellar of the "City of Bordeaux Wine Civilizations".

Our Savalan Shyrah wines were chosen and included into the wine list of the restaurant LE KING PARIS at the FOUR SEASONS hotel in Paris by one of the best sommelier of the world and Michelin restaurant's manager Eric Bommard. Now the wine from Azerbaijan takes its worthy place in the FOUR SEASONS wine collection, consisting of 50,000 names.

They know how to make unique and excellent wines in Azerbaijan! Azerbaijani wines of SAVALAN – ASPI Winery received 6 awards in Japan Wine Challenge 2021, one of which was the most prestigious Trophy for Best Ancient World Wine, and the Savalan Nobel 2016 exclusive collection.

Japan Wine Challenge was founded in 1997 and is considered one of the oldest and most prestigious wine competitions in Japan and Asia, and is unrivaled. And the jury is made up of some of the finest wine experts who are known around the world.

Trophy for Best Ancient World Wine – this award is given to the best wines of the Old World, which deserve a special attention for their high quality and outstanding taste with a bright terroir character. The Old World includes wines produced in Europe and Eurasia, including Transcaucasia.

SAVALAN – ASPI Winery is very proud to receive this award, beating in fair competition many famous brands represented in this competition!





АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ «СПЛИТСТОУН» СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 50 ВИДОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ: ВИБРОПЛИТЫ, МОЗАИЧНО-ШЛИФОВАЛЬНЫЕ МАШИНЫ, РЕЗЧИКИ ШВОВ, РАЗДЕЛЬЩИКИ ТРЕЩИН, РЕЗЧИКИ КРОВЛИ, ФРЕЗЕРНЫЕ И ПОДРЕЗНЫЕ МАШИНЫ. А ТАКЖЕ – ИНСТРУМЕНТЫ К НИМ: ШЛИФОВАЛЬНЫЕ И ПОЛИРОВАЛЬНЫЕ ФРАНКУРТЫ, ОТРЕЗНЫЕ ДИСКИ, ТВЕРДОСПЛАВНЫЕ ФРЕЗЫ, АЛМАЗНЫЕ ТРУБЧАТЫЕ СВЁРЛА, ДРУГОЙ МАШИННЫЙ И РУЧНОЙ ИНСТРУМЕНТ.

Российская компания «СПЛИТСТОУН» ВЫХОДИТ НА МИРОВОЙ РЫНОК

XXI век – век строительства! Сегодня, наряду с внедрением технологий, освоением новых территорий, развитием транспорта и туризма, человечество воплощает самые грандиозные и масштабные проекты в строительстве. Возведение мегаполисов, строительство жилых кварталов и социальных объектов, создание инфраструктуры и благоустройство территорий – успех и скорость завершения объектов любой сложности напрямую зависят не только от профессионализма участников проекта, но и во многом от техники и инструментов, которые используют специалисты.

Группа компаний «Сплитстоун» – крупнейший российский производитель строительной дорожной техники, профессионального алмазного и твердосплавного инструмента, лидер рынка на территории России и СНГ.

Кроме строительной техники и инструмента для неё, компания занимается разработкой и выпуском установок индукционного нагрева (ТВЧ), которые применяются в различных технологиях, связанных с нагревом металлов.

Компания основана в 1997 году. Первую технику выпускали в рамках контрактного производства на московских заводах. Позднее на Апрелевском заводе грампластинок был арендован просторный цех, там и появилось первое настоящее производство техники «Сплитстоун».

Окончательно окрепнув, компания приняла решение о покупке собственного машиностроительного завода. Канашский завод технологической оснастки (КЗТО) по сей день является основной производственной площадкой группы компаний «Сплитстоун». Завод находится в городе Канаше Чувашской Республики. Место выбрано неслучайно: Канаш – один из крупнейших транспортных железнодорожных узлов России.

Сегодня КЗТО – ведущее предприятие в отрасли, а вся техника «Сплитстоун» на 90% состоит из деталей, изготовленных на собственном производстве.

Территория завода занимает площадь более 20 тыс. квадратных метров, на которых размещены производственные цеха, офисные и складские помещения, автоном-

ная котельная, а также специально оборудованные испытательные площадки, где апробируются все новые образцы техники.

Завод оснащён высокоточным оборудованием: станками ЧПУ, плазменными и лазерными резками, гибочными, ленточнопильными и другими современными станками.

Рабочие завода – квалифицированные специалисты. Сотрудники «Сплитстоун», заводского и офисных секторов, систематически подтверждают свою квалификацию в рамках организационных аттестаций. Средний стаж работы сотрудников в компании – восемь лет и более, по современным меркам – период довольно долгий. Многие проработали в компании больше 10-15 лет. Подобные показатели символизируют огромную вовлечённость людей в дело производства техники.

«Сплитстоун» получает двигатели для своих машин от завода-изготовителя Honda. Канашскому заводу присвоен сертификат OEM, который даёт возможность покупателям техники производить гарантийный ремонт двигателей в любой точке мира в течение трёх лет. Однако, как утверждают в компании, ремонт для техники «Сплитстоун» обычно не требуется. Особенностью всей техники является её надёжность. Например, виброплиты «Сплитстоун» работают с высокой производительностью 5-7 лет и, по заверению президента компании, окупаются за одну смену.

Каждый год компания увеличивает свои продажи на 10-15%, в том числе за счёт

увеличения рынка и оттеснения китайских производителей. Постоянный рост спроса на продукцию «Сплитстоун» обеспечивают её надёжность, лёгкость в обслуживании и эксплуатации, широкая сеть сервисных и дилерских центров.

Ежегодно на базе КЗТО проходят семинары, на которых презентуются модели техники, инструмент и другие новинки производства «Сплитстоун». В рамках семинаров проводятся тренинги и мастер-классы, где производители, дилеры и строители обмениваются опытом, делятся профессиональными наработками использования и продажи строительной техники. На испытательных площадках специалисты компании показывают, как правильно работать техникой и инструментом, чтобы они прослужили долго и качественно.

Техника «Сплитстоун» занимает особую нишу в сфере строительной дорожной техники. Продукция производства западных стран часто не по карману большинству российских потребителей. Китайские производители тоже уступают «Сплитстоун» по качеству и цене.

Главные преимущества продукции «Сплитстоун» – высокое качество, технические характеристики, доступная цена.

В России продукция «Сплитстоун» представлена на крупнейших сетевых площадках в центральных и региональных округах. География продаж охватывает практически всю территорию России: от Калининграда до Владивостока.

ЗА ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА СУЩЕСТВОВАНИЯ

«СПЛИТСТОУН» ИЗГОТОВЛЕНО
БОЛЕЕ 100 ТЫС. ЕДИНИЦ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ И
СВЫШЕ 500 ТЫС. ЕДИНИЦ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО
ИНСТРУМЕНТА. МАШИНЫ
«СПЛИТСТОУН» ЗАНИМАЮТ ОТ
70 ДО 90% РОССИЙСКОГО РЫНКА.

«Сплитстоун» успешно сотрудничает с лидерами офлайн и интернет-торговли: «Все инструменты», «Кувалда.ру», «220 вольт», «ТМК ОптТорг».

У компании есть представительства за рубежом: в Белоруссии, Казахстане. Есть опыт разовых отгрузок техники «Сплитстоун» в страны Евразийского континента.

В настоящее время продукция «Сплитстоун» проходит процедуру сертификации для выхода на европейский рынок, и скоро она будет свободно представлена в большинстве стран Восточной и Западной Европы.





Russian company SPLITSTONE: “ENTERING THE WORLD MARKET”

The 21st century is the century of construction! Today, along with the development of technology, development of territories, transport and tourism, mankind implements the most grandiose and large-scale projects in construction.

Construction of megacities, construction of residential areas and social facilities, infrastructure and landscaping – the success and speed of completion of projects of any complexity directly depend not only on professionalism of the project participants, but largely on the equipment and tools that are used by specialists.

Splitstone Group is the largest Russian manufacturer, market leader in the production of small construction road equipment and professional diamond and carbide tools in Russia and the CIS.

THE SPLITSTONE PRODUCT RANGE CONSISTS OF ABOUT 50 KINDS OF CONSTRUCTION MACHINERY: THESE ARE VIBRATORY PLATES, MOSAIC GRINDERS, JOINT CUTTERS, CRACK CUTTERS, ROOF CUTTERS, MILLING AND TRIMMING MACHINES. AS WELL AS - TOOLS FOR THEM: GRINDING AND POLISHING FRANKFURTERS, CUTTING DISCS, CARBIDE CUTTERS, DIAMOND TUBULAR DRILLS, OTHER MACHINERY AND HAND TOOLS.

In addition to construction machinery and tools for it, the company develops and produces induction heating installations (HFI), which are used in various technologies related to the heating of metals.

The company was founded in 1997. The first equipment was produced as part of contract manufacturing at the Moscow factories. Later at the Aprelevskiy factory of gramophone records a spacious shop was rented, there appeared the first real production of Splitstone equipment.

Having finally gained strength, the company decided to buy its own machine-building

plant. To this day, the Kanash Machine Tool Plant (KZTO) is the main production site of the Splitstone Group. The plant is located in the city of Kanash in the Chuvash Republic. The place was not chosen by chance: Kanash is one of the largest transport railway junctions of Russia.

Today KZTO is the leading enterprise in the industry, and all Splitstone machinery consists of 90% of parts manufactured in-house.

The plant occupies an area of more than 20 thousand square meters, on which there are production shops, office and warehouse premises, autonomous boiler house, as well

as specially equipped test sites, where all new equipment samples are tested.

The plant is equipped with high-precision equipment: CNC machines, plasma and laser cutting, bending, band saws and other modern machines.

Workers of the plant are qualified specialists. Splitstone's employees, factory and office sectors, systematically confirm their qualifications through organizational certifications. The average length of service of employees in the company is eight years or more, a period quite long by modern standards. Many have worked for the company

for more than 10-15 years. Such figures symbolize the tremendous involvement of people in the business of producing machinery.

Splitstone receives the engines for its machines from the manufacturer Honda. The Kanash plant has received the OEM certificate, which allows the buyers of the equipment to have the warranty repair of the engines anywhere in the world for three years. However, according to the company, repairs are not usually required for Splitstone equipment. The peculiarity of all equipment is its reliability. For example, Splitstone vibratory plates work with high productivity for 5-7 years and, according to the company's president, they pay for themselves in one shift.

Every year the company increases its sales by 10-15%, including due to market growth and ousting of Chinese manufacturers. The continuous growth of demand for Splitstone products is ensured by their reliability, easy maintenance and operation, a wide network of service and dealer centers.

Every year seminars are held on the basis of KZTO, at which machinery models, tools and other novelties of Splitstone production are presented. The seminars include trainings and master-classes, where manufacturers, dealers and builders exchange experience and share their professional experience in use and sale of construction equipment. At the test sites the company's specialists show how to work properly with equipment and tools so that they last long and of good quality.

Splitstone equipment occupies a special niche in the field of road construction equipment. Products made in Western countries are not affordable for the majority of Russian consumers for a long time.

Besides Western manufacturers, Splitstone is inferior in quality and price to Chinese ones.

The main advantages of Splitstone's products



IN A QUARTER OF A CENTURY SPLITSTONE HAS MADE OVER 100 THOUSAND CONSTRUCTION MACHINES AND MORE THAN 500 THOUSAND SPECIALIZED TOOLS. SPLITSTONE MACHINES TAKE FROM 70 TO 90% OF THE RUSSIAN MARKET.

are high quality, technical characteristics and reasonable price.

Splitstone products are represented in Russia at the largest networking sites in the central and regional districts. The sales geography covers almost the entire territory of Russia: from Kaliningrad to Vladivostok.

Splitstone fruitfully cooperates with the leaders of internet-trade, such as "All Tools", "kuvaldaru", "220 volt", "TMK OptTorg".

The company has representative offices abroad: in Belarus, Kazakhstan. There is an experience of one-time shipments of Splitstone equipment to the countries of Eurasia continent.

Currently Splitstone products are undergoing certification procedure to enter European market, and soon they will be freely represented in most countries of Eastern and Western Europe.



АЗЕРБАЙДЖАНСКИЕ КОВРЫ НА БЕРЕГУ CASPIAN

В Москве прошёл национальный вечер «Азербайджанские ковры на берегу Caspian». В ресторане «Каспиан» на Арбате была выставлена коллекция ковров, организованы мастер-классы и музыкальная гостиная, а также дегустация азербайджанских вин.

Организаторами вечера выступили Посольство Азербайджана в Москве, Торгпредство Азербайджана в России, ОАО «Азерхалча» и высшая школа дизайна «Детали». Представленные 56 азербайджанских ковров ручной работы, как классические, так и современные, в большинстве своём выполнены в традициях карабахской школы ковроткачества.

«Мне очень приятно, что сегодня на Старом Арбате витает бакинский дух. Как всегда, Баку и Москва неразрывны в своих культурных и человеческих связях. Здесь замечательное выставочное пространство. Мне очень приятно – и как азербайджанцу, и как послу в Российской Федерации – видеть эту красивую коллекцию ковров. Ковёр – азербайджанское национальное достояние. Ковры веками ткались азербайджанскими женщинами на огромной территории от Персии до Кавказа. Азербайджанские ковры занимают достойное место в самых выдающихся музеях мира: от Музея Виктории и Альберта в Лондоне до частных коллекций», – заявил посол Азербайджана в России Полад Бюльбюлю оглы.



По его словам, ковёр сохраняет в себе тепло сердец и рук, которые его ткали, он подходит и для дома, и для подарка, но всегда представляет страну, в которой создан. «На выставке ковра видны достижения того, что сегодня в Азербайджане делается в этой области. Год назад председателем правления ОАО «Азерхалча» был назначен художник Эмин Мамедов, его отец тоже художник. То есть Эмин – наследственно творческий человек. В Азербайджане традиционно сыновья продолжают дела отцов, особенно в творчестве. Азербайджан упорно опровергает расхожее мнение о том, что природа отдыхает на дачах. С приходом Эмина ощущается новый подход, более современное отношение к ковроткачеству при сохранении традиционных методов. В Азербайджане много школ ковроткачества различных направлений. Важно это сохранять, но притом модернизироваться, быть более современными. Это как в музыке, когда появляются многие разные современные течения, тем не менее классике никто не отменяет».

Председатель правления ОАО «Азерхалча», заслуженный деятель искусств Азербайджана, член Российской академии художеств, художник и галерист Эмин Мамедов рассказал, что в этом году «Азерхалча» уже второй раз выставляет ковры в Москве: «В сентябре этого года на выставке «Хантект-стиль» мы показали классические, традиционные азербайджанские ковры ручной работы. Сегодняшнее мероприятие проходит в преддверии новогодних праздников. Мы привезли современные азербайджанские



ковры, которые были созданы на основе классических, но в коллаборации креативной группы «Азерхалча» с известными азербайджанскими художниками на базе старинных классических азербайджанских ковров, которые также здесь представлены. Над этими коврами поработали современные художники-концептуалисты. Мы подумали, что, как и все виды искусства, ковёр тоже должен прогрессировать. Каждый ковёр – произведение искусства. Эти ковры через какое-то время будут экспонироваться в музеях России и других стран мира».

Торговый представитель Азербайджана в Российской Федерации Руслан Алиев рассказал, что азербайджанский ковёр часто воспринимается как ценный подарок. «Совместно с руководством «Азерхалча» мы на регулярной основе проводим мероприятия, которые популяризируют азербайджанский ковёр на системной основе. В сентябре мы участвовали в выставке, на которой было представлено около 80 ков-



ров школ из разных регионов Азербайджана. Там же, на выставке, был заключён контракт, почти вся та партия была продана. После этого сотрудники торгового представительства неоднократно выезжали в регионы России, общались с разными бизнес-структурами, заинтересованными лицами и запланировали следующие подобные мероприятия на начало 2022 года. Несколько презентаций азербайджанского ковра пройдёт в регионах России. Сегодняшнее мероприятие очень выверенное, тонкое и правильное. Оно проводится при поддержке диаспоры и при участии высшей школы дизайна «Детали», которая пригласила на эту выставку-презентацию азербайджанского ковра уважаемых дизайнеров, работающих с интерьерами, высококлассных профессионалов. Сегодня они поймут, как можно вживить современный, но очень красочный, энергичный, питательный большой энергией азербайджанский ковёр в современный интерьер».

Подводя предварительные итоги года сотрудничества между Россией и Азербайджаном в сфере торговли, Руслан Алиев заметил: «В сфере торговли мы вернули свои позиции, по сравнению с теми, что были по итогам 2019 года. По итогам сложного пандемийного, 2020 года товарооборот упал процентов на десять, но в этом году мы имеем возврат прежних позиций. Намечился тренд на увеличение товарооборота. За это время, хоть и непростое, Азербайджан участвовал в нескольких выставках, российское торгпредство совместно с Российским

экспортным центром также устроило две экспортные миссии. Очень активно идёт взаимный обмен. Мы возвращаемся к тому, что было в 2019 году, и намечаются очень большие перспективы».

Замдиректора, координатора образовательных программ школы дизайна «Детали» Ирина Перхова сказала, что на выставку приехало много практикующих архитекторов и дизайнеров интерьера, чтобы ознакомиться с новой коллекцией «Азербалча», которая соединяет в себе большое уважение к традиции и поиск новых решений. «У нас лучшая школа дизайна интерьера в России. Конечно, мы следим за новыми течениями. Сейчас растёт интерес к декоративно-прикладному искусству, поэтому для нас очень важно и интересно поучаствовать в подобном мероприятии, посмотреть на особенности колористических решений, на орнаментальные сочетания, которые несут и духовный смысл, и богатое культурное наследие. Мы хотим показать нашим коллегам, что это тоже может быть источником вдохновения», – заявила Перхова.

Продюсер дистанционных программ



школы «Детали» Екатерина Попова-Гамаюн сказала, что дизайнерам интересно узнать историю ковроткачества и посмотреть ковры азербайджанских мастеров, поскольку это целый пласт, новая история, которая может быть соединена с «Деталими»: «Мы уже сейчас обсуждали экспедиции, темы лекций о ковроткачестве, об азербайджанских коврах. Это прекрасная выставка – оазис тепла и солнца Азербайджана в разгар московской зимы. Я сама выросла в Алма-Ате, где в каждом доме был ковёр. Когда мы переезжали в Москву, мама привезла сюда ковёр из квартиры моей бабули, ведь это очень важная часть жизни, даже сакральная. В русской культуре этого нет. Но тепло ковра через орнаменты, через краски может преобразить любой интерьер, сделать его необыкновенным. Сейчас, когда в моде тема фьюжн, тема смешения стилей, небольшой элемент тепла, элемент восточной эклектики в европейском интерьере будет очень хорошо смотреться».

Попова-Гамаюн также поделилась и своими впечатлениями от Азербайджана:

«Я была в Азербайджане несколько лет назад. Меня потряс дизайнерский и архитектурный подход к городу. Ничего подобного я не видела в других бывших советских республиках. В Азербайджане же увидела необыкновенный подход к городу, когда оформление каждого здания, оформление переходов настолько взаимосвязано, настолько продумано. Думаю, для каждого дизайнера важно побывать в Баку и увидеть, как национальный колорит трансформирован в современный стиль. Например, потрясающая набережная Баку, где представлены самые лучшие европейские отели и каждый отель раскрывает восточную тему. Для любого дизайнера поездка в Баку будет как открытие, как источник вдохновения для его творчества. Кроме этого, прекрасны азербайджанские украшения, кухня, вина. Студенты из школы «Детали» с удовольствием бы поехали и посмотрели на всё это. Думаю, эти планы осуществляются».

Профессор МГИМО, президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс, позиционирующий себя как друг Азербайджана и человек, для которого с



детства ковры были частью домашней жизни, поскольку его родители из Баку, заявил: «Я лично люблю карабахские ковры с узором, где есть животные. Не знаю, есть ли в других районах Азербайджана такой же орнамент, мне больше всего нравятся птицы и животные. Искусство азербайджанского ковра всегда ценилось очень высоко. В советское время я имел честь сопровождать генерального директора ЮНЕСКО Амаду-Махтара Мбоу в ходе его официального визита из Парижа в Баку, когда он был представлен Гейдару Алиеву. Они настолько подружились, что господин Алиев взял нас на фабрику ковроткачества, буквально за три дня там был соткан портрет Мбоу. Мы видели, сколько узелков на один квадратный сантиметр удивительные работницы этого завода делают?! Я абсолютно уверен, что сегодняшнее мероприятие войдёт в дизайнерскую культуру Москвы и России».

<https://vestikavkaza.ru/articles/azerbajdzanskije-kovry-na-beregu-caspian.html>



AZERBAIJANI CARPETS ON THE CASPIAN COAST

A national evening “Azerbaijani carpets on the Caspian coast” was held in Moscow. In the restaurant «Caspian» on the Arbat an exhibition of the collection of carpets was held, there also were master classes and a musical lounge, as well as a tasting of Azerbaijani wines.



The event was organized by the Azerbaijani Embassy in Moscow, Trade Representation of Azerbaijan in Russia, Azerkhalcha OJSC and Higher School of Design “Details”. The 56 exhibited handmade Azerbaijani carpets, both classic and modern, are mostly made in the traditions of the Karabagh school of carpet weaving.

“I am very pleased that there is a Baku spirit on the Old Arbat today. As always, Baku and Moscow are inseparable in their cultural and human ties. There is a wonderful exhibition space here. I am very pleased both as an Azerbaijani and as an ambassador in the Russian Federation to see this beautiful collection of carpets. Carpet is an Azerbaijani national treasure. Carpets have been woven for centuries by Azerbaijani women over a vast territory from Persia to the Caucasus. Azerbaijani carpets occupy a rightful place in the most prominent museums of the

world: from the Victoria and Albert Museum to private collections,” says Ambassador of Azerbaijan to Russia Polad Bulbuloglu.

According to him, the carpet retains the warmth of the hearts and hands that wove it, it is great for home and can be a good gift as well, but it always represents the country in which it was created. “The exhibitions of carpets reveal the achievements of what is being done in this field in Azerbaijan today. A year ago, Emin Mammadov, an artist whose father is also an artist, was appointed Chairman of the Board of Azerkhalcha OJSC. In other words, Emin is a hereditary creative person. In Azerbaijan it is traditional for sons to follow in their fathers’ footsteps, especially when it comes to art. Azerbaijan persistently refutes the popular belief that nature takes rest when it comes to the children of talented people. Ever since Emin showed up, a new approach can be felt, a more modern attitude

to carpet weaving while preserving traditional methods. There are many schools of carpet weaving of different directions in Azerbaijan. It is important to preserve this, but also to modernize, to be more up-to-date. It is similar to music, there are many different modern trends, nevertheless, the classics are still there.”

Emin Mammadov, Chairman of the Board of Azerkhalcha OJSC, Honored Artist of Azerbaijan, Member of the Russian Academy of Arts, artist and art dealer, has told that this year Azerkhalcha is exhibiting carpets in Moscow for the second time: “In September of this year, we showed classic, traditional Azerbaijani handmade carpets at the Heimtextil exhibition. Today’s event is taking place on the eve of the New Year holidays. We have brought modern Azerbaijani carpets, which were created on the basis of classic carpets, but in a collaboration of the creative group Azerkhalcha with famous Azerbaijani artists on the basis of ancient classic Azerbaijani carpets, which are also presented here. Contemporary conceptual artists have worked on these carpets. We figured that, like all art forms, a carpet should also evolve. Every carpet is a work of art. One day these carpets will be exhibited in museums in Russia and other countries.”

Trade Representative of Azerbaijan in Russia Ruslan Aliyev said that Azerbaijani carpet is often perceived as a valuable gift. “In collaboration with the management of Azerkhalcha, we regularly organize events that popularize Azerbaijani carpet in a systematic manner. In September we participated in an exhibition where about 80 carpets of schools from different regions of Azerbaijan were



presented. It was there, at the exhibition, that the contract was signed, and almost all of that batch was sold. After that, employees of the Trade Mission repeatedly traveled to the regions of Russia, communicated with various business structures and interested persons, and planned the following similar events for the beginning of 2022.

Several presentations of Azerbaijani carpet will be held in the regions of Russia. Today's event is very precise, subtle and correct. It is held with the support of the diaspora and with the participation of the higher school of design "Details", which has invited respected interior designers, high-quality professionals to this exhibition and presentation of Azerbaijani carpet. Today they will understand how a modern, but very colorful, energetic, full of great energy Azerbaijani carpet can be fitted into a modern interior."

Summing up the preliminary results of the year of cooperation between Russia and Azerbaijan in trade, Ruslan Aliyev noted: "In trade, we have regained our position compared to what we had at the end of 2019. According to the results of the difficult, pandemic year of 2020, the trade turnover fell by ten percent, but this year we have returned to our previous positions. There is a trend of increasing turnover. During this time, no matter how difficult, Azerbaijan has participated in several exhibitions, and the Russian Trade Mission in cooperation with the Russian Export Center has also arranged two export missions. There is a very active mutual exchange. We are going back to what we had in 2019, and there are very big prospects ahead of us."

Irina Perkhova, deputy director and coordinator of educational programs at the design school "Details" said that many practicing architects and interior designers came to the exhibition to get acquainted with the new collection of Azerkhalcha, which combines a great respect for tradition and a search for new solutions. "We have the best interior design school in Russia. Of course, we follow new trends. There is a growing interest in decorative and applied arts, so it is very important and interesting for us to participate in this kind of event, to see the coloristic solutions and ornamental combinations, which have both spiritual meaning and rich cultural heritage. We want to show our colleagues that this can also be a source of inspiration," Perkhova said.

Ekaterina Popova-Gamayun, producer of distance learning programs at the school "Details", told that designers are interested to learn the history of carpet weaving and see carpets of Azerbaijani masters because it is a whole layer, a new history, which can be connected to "Details": "We have just now discussed expeditions, topics of lectures about carpet weaving, about Azerbaijani carpets. This beautiful exhibition is an oasis of warmth and sunshine of Azerbaijan in the midst of the Moscow winter. I grew up in Alma-Ata myself,



where every house had a carpet. When we moved to Moscow, my mother brought here a carpet from my grandmother's apartment, because it is a very important part of life, sacred even. It's not present in Russian culture. But the warmth of the carpet expressed through the ornaments, through the colors, can transform any interior, make it extraordinary. Now that

creativity. In addition to that, the Azerbaijani decorations, cuisine and wines are wonderful. The students from the "Details" school would love to go and see all that. I think these plans will come true."

Igor Yurgens, MGIMO professor and president of the All-Russian Union of Insurers, who positions himself as a friend



the theme of fusion, the theme of mixing styles is fashionable, a small element of warmth, an element of oriental eclecticism in a European interior will suit really well and look very good."

Popova-Gamayun also shared her impressions of Azerbaijan: "I have been to Azerbaijan several years ago. I was shocked by the design and architectural approach to the city. I haven't seen anything like this in other former Soviet republics. In Azerbaijan though, I saw an unusual approach to the city, in which the design of each building, the design of passages is so interconnected, so well thought out. I think it is important for every designer to visit Baku and see how the national color is transformed into a modern style. For example, the amazing embankment of Baku, where the best European hotels are located, and every hotel reflects the Oriental theme. For every designer a trip to Baku will be like a discovery, a source of inspiration for his/her

of Azerbaijan and a person for whom carpets have been a part of home life since his childhood, because his parents are from Baku, has stated: "I personally love Karabagh carpets with a pattern featuring animals. I don't know if other areas of Azerbaijan have the same ornamentation, I like birds and animals most of all. The art of Azerbaijani carpet has always been highly valued. In Soviet years, I had the honor to accompany UNESCO Director General Amadou-Mahtar M'Bow during his official visit from Paris to Baku, when he was introduced to Heydar Aliyev. They became such good friends that Mr. Aliyev took us to the carpet weaving factory, and literally in three days a portrait of M'Bow was woven there. Did you see how many knots per square centimeter the amazing workers of this factory make?! I am absolutely sure that today's event will make its way into the design culture of Moscow and Russia."



СААДЕТ КАРАЕВА: «ОДЛАР ЮРДУ» – НЕ ПРОСТО АНСАМБЛЬ, ЭТО ДРУЖНАЯ ТВОРЧЕСКАЯ СЕМЬЯ!»

Наш добрый друг и партнёр Саадет Караева является успешной бизнес-леди, ярким общественным деятелем, красивой и образованной женщиной, замечательной мамой трёх сыновей. Она многое сделала для развития дружественных отношений в области культуры и искусства между Россией и Азербайджаном. Но и на этом героиня интервью не останавливается. Пятнадцать лет назад Саадет основала в Красноярске народный азербайджанский ансамбль песни и танца «Одлар Юрду» (с азерб. «Страна огней»). На сегодняшний день в ансамбле занимаются около 100 танцоров трёх возрастных групп (младшая группа – от четырёх до семи лет, средняя – 8-12 лет, старшая группа – 13-25 лет), а также талантливые вокалисты, исполняющие азербайджанские классические и народные песни. С участниками работают опытные педагоги, хореографы, балетмейстеры, репетиторы. Художественным руководителем коллектива является Агил Джафаров. Мы поговорили с Саадет-ханум об «Одлар Юрду», культурном наследии этого коллектива и роли творчества в жизни человека.

– Саадет, народному азербайджанскому ансамблю «Одлар Юрду» ни много ни мало 15 лет. Это ваше детище! Если провести параллели с развитием ребёнка, то каким, на ваш взгляд, он был и каким стал?

– Я питаю к этому ансамблю материнские чувства. Ведь когда я его основала, у меня как раз родился первенец. Поэтому к детям, которые приходили и приходят в наш ансамбль, всегда относилась и отношусь так же, как к своему ребёнку. Создание ансамбля на тот момент было для меня большой мечтой. Хотелось, чтобы дети, которые родились вдали от своей исторической родины, Азербайджана, не забыли культуру и традиции своего народа, своей земли. В Красноярске, где ансамбль ведёт активную творческую деятельность, проживает много азербайджанцев. Сначала «Одлар Юрду» был просто любительским ансамблем танца. Когда мы стали работать над программой, у нас появилось желание стать профессиональнее. Говорят, во всех детях с самого рождения заложены таланты. Важно было раскрыть их. Трудолюбие, творчество, постоянное движение вперёд и умение работать в команде позволили добиться присвоения ансамблю песни и танца «Одлар Юрду» почётного звания «народный». Это была наша первая большая победа! Мы решили двигаться дальше, не сбавляя темпов, пригласили в наш коллектив хореографов и балетмейстеров из Азербайджана, которые помогли нашим танцорам отточить мастерство, вырасти профессионально.

– Расскажите, пожалуйста, об основной миссии ансамбля «Одлар Юрду», которую он несёт людям?

– Народный танец помогает сближению и взаимопониманию между людьми. У народов, которые стремятся понять друг друга, одни духовные корни. Национальные традиции создают единство духа! Говорят, что язык танца без слов объединяет разные народы и культуры. Зрители понимают и принимают красоту наших обычаев и традиций. Каждый выход артистов сопровождается бурными аплодисментами! Народный танец – это мир красоты, движения, музыки, красочных костюмов, мир волшебного искусства, и мы – носители этих ценностей. Вот уже на протяжении многих лет наш коллектив сохраняет народные традиции и обычаи на сибирской земле, утверждает среди подрастающего поколения идеи мира, добра и толерантности. Это очень важно, потому что человек, который не знает традиций и культуры своего народа, не будет уважать традиции и культуру той среды, где проживает. Меня радует, что около 40% нашего коллектива – представители смешанных семей, разных национальностей. Через нашу деятельность мы показываем дружбу двух братских, близких народов – России и Азербайджана. Наш

ансамбль был создан и работает на российской земле при поддержке Региональной азербайджанской национально-культурной автономии Красноярского края, Министерства культуры Красноярского края, Управления общественных связей губернатора Красноярского края, краевых учреждений «Дворец труда и согласия им. А. Н. Кузнецова» и «Дом дружбы народов Красноярского края». Мы благодарны им за помощь.

– На каких культурных и интересных мероприятиях в этом году вы побывали со своим творческим коллективом?

– В 2020 году отменили две международные поездки: на Кипр и в Арабские Эмираты, где должны были представить на значимых государственных мероприятиях Азербайджан и Россию. Заменяли гастрольными поездками по России. За этот год было много выступлений краевого, регионального и всероссийского масштабов. На каждый месяц у нас приходится более 10 выступлений, и среди них – немало благотворительных концертов в социальных учреждениях.

– Саадет, каких наград и призов за все эти годы бы удостоен народный азербайджанский ансамбль «Одлар Юрду»?

– Если перечислять все награды, полученные за 15 лет, боюсь, интервью растянется до размеров книги... Поэтому расскажу, наверное, о самых значимых.

Благодаря упорной и целенаправленной работе ансамбль вышел на международный уровень: участие в международном фестивале имени М. К. Ататурка в Амасии, Анкаре и двух пригородах Анкары: в Налыхане и Сарыяре (Турция, 2011, 2012 и 2018 гг.), участие в международном культурном фестивале в Королевстве Таиланд (2015 г.). Помимо этого, «Одлар Юрду» является победителем и лауреатом первой степени многих престижных конкурсов и фестивалей, таких как Всесибирский конкурс им. М. Годенко (2012, 2016, 2017 и 2018 гг.), международный фестиваль этнической музыки и ремёсел «Мир Сибири» (2013, 2014, 2017, 2018 и 2021 гг.), национальный фестиваль «Танцующая Бурятия» (г. Улан-Удэ), фестиваль национальных культур «Содружество на Енисее», международный хореографический онлайн-конкурс «Танцемания» от Совета по танцу CID с/о UNESCO, чемпионат России по народным танцам: Кубок Сибирского федерального округа – 2019 и др. Коллектив активно участвует в краевых и городских, национальных и межнациональных мероприятиях, среди которых – концерты в рамках XXIX Всемирной зимней универсиады, «Содружество на Енисее», День народов Кавказа, фестивали национальных культур в образовательных учреждениях и дни культуры народов, проживающих в Красноярском крае.



А ещё мне хотелось бы поделиться совсем свежей радостной новостью: в последних числах декабря ушедшего года по случаю Дня солидарности азербайджанцев мира три представителя азербайджанской диаспоры в России, и я в их числе, награждены Государственным комитетом по работе с диаспорой медалью «За заслуги в диаспорской деятельности»! Эта высокая оценка моей деятельности и вклада в азербайджанскую культуру «Одлар Юрду» очень нас вдохновила.

– Случалось ли вам выступать в Баку, столице Азербайджана?

– К сожалению, пока что у нас не было возможности полететь с коллективом в Азербайджан, так как мы живём очень далеко от него. Мы мечтаем побывать на исторической родине и показать своим соотечественникам, как нам удалось сохранить в Сибири культуру нашей исторической родины. На лето 2022 года у нас есть цель – принять участие в мероприятиях культурного фестиваля в Шуше. Это сакральная цель для каждого азербайджанца, занимающегося культурой. Шуша – культурная столица Азербайджана, такой же значимый для нас город, как, например, Санкт-Петербург для русского человека. Мы приложим все усилия, чтобы в один

прекрасный день станцевать «Карабахскую сюиту» на этой благословенной для нас земле!

Несмотря на то, что мы не были в Азербайджане всем ансамблем, мы активно и тесно сотрудничаем с заслуженными деятелями азербайджанской культуры. Деятельность ансамбля поддерживают освещением СМИ, положительными отзывами в социальных сетях, и это даёт нам большой стимул для работы. Это позволяет нам понимать, что мы работаем не зря, на родине нас ценят и ждут!

– Какие планы у коллектива на 2022 год?

– Следующий год для нас – юбилейный. Мы планируем много крупных концертов, готовим новую программу, хотим продемонстрировать свой вклад в культуру, который нарабатывался в течение 15 лет. Планируем реализовать целый проект в рамках юбилея, планы грандиозные, но раскрывать все детали не хотелось бы.

Знаете, не передать моё чувство гордости за наш ансамбль! На наших глазах буквально выросло несколько поколений танцоров, мы наблюдаем не только за их творческими взлётами и падениями, но и за их жизнью! «Одлар Юрду» – это больше, чем ансамбль, это дружная творческая семья!



Our good friend and partner Saadet Karaeva is a successful businesswoman, a bright public figure, a beautiful and educated woman, and a wonderful mother of three sons. She has greatly contributed to the development of friendly relations in the field of culture and art between Russia and Azerbaijan. But the heroine of the interview does not stop and continues moving beyond. Saadet founded a popular Azerbaijani Folk Song and Dance Ensemble “Odlar Yurdu” (translated as “Land of lights” from Azerbaijani) in Krasnoyarsk fifteen years ago. Currently there are about 100 dancers divided into three age groups (junior group – from 4 to 7 years, middle – 8-12 years, senior group – 13-25 years) and also talented vocalists, performing Azerbaijani classic and folk songs in the ensemble. Experienced teachers, choreographers, ballet-masters and tutors work with the participants. The artistic director of the group is Agil Dzhafarov. We talked to Mrs. Karaeva about “Odlar Yurdu”, the cultural heritage of this ensemble and the role of creativity in a person’s life.



SAADET KARAEVA:

“ODLAR YURDU” IS NOT JUST AN ENSEMBLE, IT’S A FRIENDLY CREATIVE FAMILY!”

– Saadet, the Azerbaijani Folk Song and Dance Ensemble “Odlar Yurdu” is no less than 15 years old. It is your cherished child! If we make a comparison with a child’s development, what, in your opinion, was it like? What has become of it?

– I have motherly feelings to this ensemble. Moreover, when I founded it, my first child was born. That’s why I always treated the children that came and still come to our ensemble as my own. At that time the creation of the ensemble was a big dream for me. I wanted the children who were born far from their historical homeland, Azerbaijan, not to forget the culture and traditions of their folk, their land. There are many Azerbaijanis living in Krasnoyarsk, where the ensemble is active now. At first, “Odlar Yurdu” was just an amateur dance ensemble. When we

began working on the program, we had a strong desire to become the best. It is said that all children have talents from birth. It was important to discover them. Hard work, creativity, constant progression and the ability to build a teamwork allowed the Song and Dance Ensemble “Odlar Yurdu” to achieve the honorary “Nation Title”. This was our first big victory! We decided to move forward without slowing down, invited choreographers and ballet-masters from Azerbaijan, who helped our dancers to hone their skills and grow as professionals.

– Could you tell us please about the main mission of the “Odlar Yurdu” ensemble?

– Folk dance helps people to get closer and understand each other. People who try to

understand each other have the same spiritual roots. National traditions create the unity of spirit! It is said that the language of dance unites different peoples and cultures without pronouncing a single word. The audience understands and accepts the beauty of our customs and traditions. Each stage entrance of the dancers is accompanied by a storm of applause! Folk dance is a world of beauty, movement, music, colorful costumes, the world of magical art, and we are the bearers of these values. For many years our ensemble has been preserving folk traditions and customs in the Siberian land, asserting ideas of peace, goodness and harmony among the younger generation. It is very important because a person who does not know the traditions and culture of his ancestry will not respect

the traditions and culture of the environment he lives in. I am pleased to say that about forty percent of our group are representatives of mixed families and different nationalities. We express the friendship of two historically close countries – Russia and Azerbaijan through dancing. Our ensemble has been created and works in Russia with the constant support of the Azerbaijani National Cultural Community in Krasnoyarsk, the Ministry of Culture of the Krasnoyarsk region, the Department of Public Relations of the Governor of the Krasnoyarsk region, regional organizations “A. N. Kuznetsov Palace of Labour and Reconciliation”, “The Krasnoyarsk House of friendship of the people”. We are grateful for their help.

– *What cultural and interesting events have you visited with your creative band this year?*

– In 2020 we cancelled two international trips, to Cyprus and The United Arab Emirates where we were supposed to represent Azerbaijan and Russia at the important state events. We replaced them with Russian tours. This year we had many performances of regional and all-Russian scale. For each month we had more than 10 performances, and among them there were many charity concerts in social institutions.

– *Saadet, what awards and prizes has the Azerbaijani Folk Song and Dance Ensemble “Odlar Yurdu” received over all these years?*

– If I start to count all the awards, received for 15 years, I am afraid, the interview will be extended to the size of the book... So, I will mention the most significant ones.

Thanks to persistent and task-oriented work the ensemble reached the international level: participation in the M. K. Atatürk International Festival in Amasia, in Ankara and in two suburbs of Ankara – Nallihan and Sariyar (Turkey 2011, 2012 and 2018), participation in the international cultural festival in the Kingdom of Thailand (2015). In addition, “Odlar Yurdu” is the winner and first degree laureate of many prestigious competitions and festivals, such as the All-Siberian competition named after M. Godenko (2012, 2016, 2017 and 2018), the International Festival of World Music and Crafts “WORLD of Siberia” (2013, 2014, 2017, 2018 and 2021), the national festival

“Dancing Buryatia” in Ulan-Ude, ethnic festival “Commonwealth on the Yenisei”, international choreographic online contest “Dancemania” from CID c/o UNESCO, Russian Folk Dance Championship: Cup of Siberian Federal District 2019, and many others. Our group actively participates in regional, city, national and international events, including concerts at XXIX World Winter Universiade, “Commonwealth on the Yenisei”, “Day of the Caucasian peoples”, festivals of national cultures in educational institutions and culture days of peoples living in Krasnoyarsk region.

I would also like to share some very recent good news: at the end of December last year, on the occasion of the World Azerbaijanis Solidarity Day, three representatives of the Azerbaijani diaspora in Russia, and I among them, were awarded the State Committee for Diaspora Activities with the Medal “For Merits in Diaspora Activities”! This high appreciation of my activities and contribution to Azerbaijani culture “Odlar Yurdu” greatly inspired us.

– *Have you ever performed in the capital of Azerbaijan, Baku?*

– Unfortunately, we have not had an opportunity to go to Azerbaijan yet, as we live far from it. Our big dream is to visit our historical homeland and show our fellow countrymen how we managed to preserve our historical culture in Siberia. We have a goal to participate in the events of the cultural festival in Shusha during

summer 2022. This is a sacred goal for every Azerbaijani engaged in culture. Shusha, the cultural capital of Azerbaijan, is as significant for us as St. Petersburg is for a Russian person. We will do our best to earn possibility to dance the “Karabakh Suite” in the land blessed for us!

Even though all participants of the ensemble have not visited Azerbaijan yet, we are actively and closely cooperating with honored figures of Azerbaijani culture. Many friends appreciate us, share our views in our historical homeland: we receive excellent feedbacks, full of admiration, and it gives us a big incentive to work. This allows us to understand that our work is not done in vain, and that we are appreciated and welcome in our home country!

– *What are the plans for 2022?*

– Next year is our anniversary. We are planning big concerts, preparing a new program, we want to show our contribution to the culture, which we have been accumulating for 15 years. We are planning to put into action a massive project within the framework of the anniversary. The plans are grandiose, but we don't want to reveal all the details.

You know, I cannot tell you how proud I am of our ensemble! Several generations of dancers have literally grown up beneath our eyes, we are watching not only their creative ups and downs, but also their lives! “Odlar Yurdu” is more than an ensemble, it is a friendly creative family!



Səadət Qarayeva

Rusiya Federasiyası, Moskva şəhəri

“Odlar Yurdu” rəqs ansamblının bədii direktoru



Елена Баранова: «КЛИЕНТЫ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В НАДЁЖНОМ ПЕРЕВОЗЧИКЕ С РАЗВИТОЙ СЕТЬЮ В РОССИИ»

СДЭК – курьерская доставка грузов и документации для частных и юридических лиц, надёжно зарекомендовавшая себя не только на территории России, но и в 23 странах мира. Клиенты, воспользовавшиеся услугами компании, знают: СДЭК быстро доставит посылку в любой из выбранных пунктов выдачи. О создании компании, а также о влиянии франчайзинга на её развитие и масштабирование рассказала Елена Баранова, руководитель международного продвижения франшизы (head of international franchise marketing).



– Компания, названная по первым буквам фразы «Служба доставки экспресс-курьер», была открыта в качестве курьерской службы для перевозки заказов интернет-магазина Korzina.ru по Сибири и Дальнему Востоку в 2000 году. Скажите, кто стал основателем организации? Каковы были предпосылки к её созданию?

– Компанию в 2000 году основал Леонид Гольдорт. В самом начале она была заинтересована во внутрироссийской доставке в максимально сжатые сроки. Поэтому были разработаны логистические схемы, которые позволяли доставлять грузы по СФО в течение суток. Наладив доставку в восточной части страны, руководство компании в 2001 году приняло решение работать и в других регионах. Был открыт первый региональный офис в Москве, что позволило значительно увеличить количество направлений доставки. С 2002 по 2009 год были открыты филиалы СДЭК ещё в 24 городах России.

С 2004 года началась международная деятельность компании по импорту и экспорту документов и грузов. В 2012 году компания вышла в Казахстан, открыв собственное представительство в Алма-Ате, а в 2014 году – представительства в Пекине и Минске. В январе 2016-го появилось представительство в Ереване. С 2009 года вве-

дена в действие франчайзинговая модель бизнеса. Затем филиал СДЭК появился в Китае, а в 2020 году – в Берлине (Германия).

Центральный офис СДЭК находится в Новосибирске, один из основных сортировочных центров расположен в Домодедово. Второй крупный центр обработки отправок находится в Санкт-Петербурге, а филиалы компании расположены по всей России.

– Сегодня СДЭК располагает более чем 3500 пунктов выдачи заказов при стопроцентном покрытии территории России. Расскажите, каков ареал присутствия СДЭК во всём мире?

– Сегодня в СДЭК открыто более 23 стран присутствия. В течение 2021 года мы присоединили к сети ряд стран и городов. Вот где появились новые офисы СДЭК в 2021-м: Германия, Грузия, Болгария, Италия, Израиль, Вьетнам, США, Португалия, Испания, Китай. Также у нас достаточно хорошо развитая сеть в странах Таможенного союза (Беларусь, Казахстан, Киргизия, Армения), мы присутствуем в странах СНГ (Азербайджан, Грузия, Узбекистан) и на дальнем зарубежье (США, Германия, Испания, Италия, Португалия, Польша, Таиланд, Турция, Израиль, ОАЭ, Корея, Китай). Сейчас открываем наш первый офис в Сингапуре.

Кроме того, мы масштабируем наш бизнес в странах присутствия компании, а также планируем наладить сообщение между странами на нашей карте, исключая из этой логистической цепочки Россию.

– Когда возникла идея открытия пунктов за границей? Кто стал первым франчайзи СДЭК?

– Сегодня в СДЭК представлена масштабная и развитая франчайзинговая сеть в ЕАЭС. Пристально в направлении международного развития компания посмотрела в 2019 году: именно тогда мы определили, какие из стран дальнего зарубежья должны быть представлены на карте СДЭК, и приступили к активному поиску партнёров. За 2019 и 2020 годы к нам присоединилось более 20 стран.

Мы начали активное развитие в Европе (Германия, Англия, Италия, Прибалтика, Чехия, Болгария), США и других регионах (Китай, Корея, ОАЭ, Турция и т. д.). Компания довольно быстро пришла к пониманию, что наши продукты востребованы и отлично работают и в международных направлениях (например, В2С-доставка грузов в Россию с помощью мейлфорвардинга). Поэтому сегодня мы активно масштабируемся, соединяем страны на нашей карте между собой, налаживаем логистическое сообще-

ние между ними, минуя Россию. Также мы смотрим в направлении развития сегмента C2C и гиперлокальной доставки: проект уже тестируется в Москве и Московской области. Важно отметить, что все офисы за пределами России были открыты нашими франчайзи; кроме того, даже в России количество собственных филиалов СДЭК существенно уступает количеству офисов, открытых по франшизе. При этом у нас есть свои филиалы с сетью франшиз, например, в Китае и Германии.

Филиал СДЭК работает в Казахстане, а также было открыто представительство в Германии, отвечающее за развитие СДЭК в Европе и на прилегающих территориях. В этом году мы планируем открыть франшизы в таких странах, как Австралия и Франция, к нашей карте уже присоединился Израиль. В Германии в перспективе мы планируем расширить существующую сеть до 20 офисов. Также новые офисы СДЭК будут появляться в Италии, Франции, Англии и США – мы уже есть в этих странах, но будем продолжать расти.

– Давайте поговорим об Азербайджане. Когда вы начали работать с рынком этой страны? Сколько сейчас пунктов выдачи заказов находится на её территории?

– Сейчас у нас два франчайзи в Азербайджане, оба в Баку. Один офис мы открыли в 2020 году, а второй открывается сейчас. Пандемия повлияла на нашу деятельность по направлению Россия – Азербайджан, появились ограничения по доставке. Сейчас ситуация становится стабильнее для активного развития.

Сегодня основная услуга, которую мы предлагаем, – это доставка из Азербайджана в Россию, тарифы для бизнеса и доставка из интернет-магазинов. Клиенты в Азербайджане заинтересованы в надёжном перевозчике с развитой сетью в России.

В наших планах – оптимизировать доставку в обратном направлении (Россия –

Азербайджан) и добавить удобный и выгодный тариф для физических лиц. Также мы развиваем наш проект по мейлфорвардингу – CDEK Forward, это сервис по доставке заказов из иностранных интернет-магазинов до получателя в России. Сейчас заказы можно делать уже из 13 стран, мы планируем подключить к сервису все страны нашего присутствия, а также добавить Азербайджан в качестве получателя. Наш сайт в Азербайджане: <https://cdek-az.com/ru>.

– Кто может стать вашим франчайзи и какие условия предлагает ваша компания потенциальным партнёрам?



– Требования к партнёру не так много, но важно пройти проверку нашей службой безопасности, которая проверит, например, финансовую устойчивость будущего франчайзи. Для того чтобы присоединиться к СДЭК, нужно будет побеседовать с менеджером отдела развития: в процессе беседы обе стороны понимают мотивацию кандидата, который должен быть заинтересован в собственном развитии внутри компании.

Кроме того, уникальность нашей франшизы в том, что франчайзи может получать при-

быль не только с логистических операций, но и от продаж. И в этом случае потолок его дохода не ограничен: топовые франчайзи в СДЭК имеют ежемесячный миллионный доход. Львиную долю прибыли можно получить с продаж, и здесь мы практически не устанавливаем ограничений. При интеграции в компанию начинающий франчайзи попадает в территориальный филиал компании, где знакомится со специально выделённым менеджером по развитию. Совместно они выбирают и согласовывают будущую локацию, и мы слушаем пожелания франчайзи в вопросе выбора местоположения открываемого офиса.

Присоединяясь к нам, франчайзи начинают разделять общие ценности компании: внутри большой сети коллеги помогают друг другу, а не конкурируют, нацеливаясь на предоставление качественного сервиса клиентам. Мы всегда помним, что за каждой посылкой – человек. Это неизменный постулат СДЭК.

– Каковы стратегические цели развития СДЭК на сегодняшний день?

– В числе планов компании – развитие новых направлений, увеличение количества офисов франчайзи и их масштабирование, покрытие мейлфорвардингом CDEK FORWARD всех стран на нашей карте и кроссбордер-направление. Кроме того, мы планируем вывести наш маркетплейс «СДЭК.Маркет» на международный уровень, чтобы помогать франчайзи в продажах зарубежным клиентам. Также относительно международной логистики наша цель – соединение всех стран присутствия между собой.

В России мы расширяем продуктовую линейку наших предложений франшизы: предлагаем пять видов франшизы, добавляем постаматы, делаем нашу франшизу ещё более технологичной, удобной для клиентов и выгодной для франчайзи.



Подготовила Виктория Лукьянова



Elena Baranova:

“CUSTOMERS IN AZERBAIJAN ARE INTERESTED IN A RELIABLE LOGISTICS PROVIDER WITH A DEVELOPED NETWORK IN RUSSIA”

CDEK is a courier delivery company for individuals and legal entities, which has a solid reputation not only in Russia, but also in 23 countries around the world. Customers who have used the services of the company know – CDEK will quickly deliver a parcel to any of the selected pick-up points. Elena Baranova, Head of the international franchise marketing, told us about the company foundation and the impact of franchising on its development and scaling.

– The company, named after the first Russian letters of *экспресс-курьер* (“Express-Courier Delivery Service”) was opened as a courier service for delivering orders of the Korzina.ru online store across Siberia and the Far East in 2000. Tell us who was the founder of the company? What were the major premises for its foundation?

– The company was founded in 2000 by Leonid Goldort. At the very beginning our company was interested in domestic delivery in the shortest possible period of time. That’s why we carried out the logistic schemes, which allowed to deliver cargo within 24 hours across the Siberian Federal District. When the delivery in the eastern part of the country was established, the company management decided to develop working activities in other regions in 2001. The first regional office was opened in Moscow. It allowed to increase significantly the number of delivery destinations. Different CDEK branches appeared in 24 Russian cities from 2002 to 2009.

Since 2004, the company began to work internationally in the import and export of documents and goods. In 2012, the company entered Kazakhstan market, opening its own representative office in Alma-Ata, and in 2014 – representative offices in Beijing and Minsk. In January 2016 a representative office appeared in Yerevan. The franchise business model was introduced in 2009. Then CDEK branch appeared in China, and in 2020 - in Berlin (Germany).

The head office of CDEK is located in Novosibirsk. And one of the main sorting centres of the company is in Domodedovo. The second large delivery processing center is in St. Petersburg, and the company’s subsidiaries are located throughout Russia.

– Nowadays CDEK has more than 3,500 thousand pick-up points with 100% coverage of the territory of Russia. Can you tell us about the area of CDEK’s presence all over the world?

– Today we have more than 23 countries of presence. During 2021 a number of countries and cities joined our network. New CDEK offices opened in 2021 in the following countries: Germany, Georgia, Bulgaria, Italy, Israel, Vietnam, the USA, Portugal, Spain, China. We also have a well-developed network in the countries of the Eurasian Customs Union (Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Armenia), we are present in the CIS countries (Azerbaijan, Georgia, Uzbekistan), and in non-CIS countries (the USA, Germany, Spain, Italy, Portugal, Poland, Thailand, Turkey, Israel, The United Arab Emirates, Korea, China). We are opening our first office in Singapore at the moment.

In addition, we are scaling our business in the countries where the company is present, and also plan to establish communication between the countries, excluding Russia from this logistics chain.

– When did the idea to open the pick-up points abroad appear? Who became the first CDEK franchisee?



– Today CDEK has a large-scale and developed franchise network in the EAEU. The company took a closer look at international development in 2019: it was the period when we decided which of the non-CIS countries should be represented on the CDEK map and began to search partners actively. In 2019 and 2020, more than 20 countries joined us.

We started rapid development in Europe (Germany, England, Italy, the Baltics, the Czech Republic, Bulgaria), the United States and other regions (China, Korea, UAE, Turkey, etc.). The company quickly realized that our products are in demand and they work perfectly for international destinations (for example, B2C cargo delivery to Russia via mail forwarding). That is the reason we are intensively scaling up now, connecting the countries on our map and providing logistical links between them without going through Russia. We are also looking into the development of the C2C segment and hyperlocal delivery: the project is already being tested in Moscow and the Moscow region. It is important to note that all offices outside of Russia were opened by our franchisees. Besides, even in Russia the number of CDEK's own branches is significantly lower than the number of offices opened by franchisees. At the same time, we have our own branches with a network of franchises, for example, in China and in Germany.

CDEK branch operates in Kazakhstan, and we have also opened a representative office in Germany, which is responsible for CDEK's development in Europe and the surrounding territories. This year we are planning to open franchises in such countries as Australia and France. Israel has already joined our map. We have plans to expand our existing network to 20 offices in Germany in the future. Also new CDEK offices will appear in Italy, France, England, and the United States – we are

already working in these countries, but we will continue to grow.

– *Let's talk about Azerbaijan. When did you start working with the market in this country? How many pick-up points are there now in the country?*

– Now we have two franchisees in Azerbaijan, both in Baku. The first office was opened in 2020, and the second one is opening now. The pandemic has affected our activities in the direction of Russia – Azerbaijan, there are delivery restrictions. But now the situation is becoming more stable for active development.

Today the main service we offer is delivery from Azerbaijan to Russia, business tariffs and delivery from online stores. Customers in



Azerbaijan are interested in reliable logistics provider with developed network in Russia.

Our plans are to optimize the delivery in the opposite direction (Russia-Azerbaijan) and add a convenient and profitable tariffs for individuals. We are also developing our mail forwarding project – CDEK Forward. It

is a service that helps to deliver orders from foreign online stores to the recipients in Russia. Now it is possible to order a shipment from 13 countries. We are planning to make this service available for all the countries of our presence, and also add Azerbaijan as a recipient. Our website in Azerbaijan: <https://cdek-az.com/ru>.

– *Who may become your franchisee and what conditions does your company offer to its potential partners?*

– There are no extra requirements for a partner, but it is important to pass our security check, which will indicate, for example, the financial stability of the future franchisee. In order to join CDEK, you will need to talk to the manager of the development department: during the conversation both sides understand the motivation of the candidate, who should be interested in his/her own growth within the company.

In addition, the uniqueness of our franchise is that the franchisee can profit not only from logistics operations, but also from sales. And in this case, his top income is not limited: the best franchisees in CDEK have a monthly million rubles profit. The bulk of the profit can be obtained from sales. There are practically no restrictions here. When integrating into the company, the first-time franchisee goes to the company's regional branch, where he gets acquainted with a dedicated development manager. Together they select and agree on the future location. We are ready to listen to the franchisee's wishes regarding the choice of the location of the office that is going to be opened.

After joining us, franchisees start to share the company's common values: within a large network colleagues help each other rather than compete, aiming at providing qualified service to the clients. We always remember that there is a person behind every parcel. This is an unchangeable postulate of CDEK.

– *What are the strategic goals of CDEK's development today?*

– Among our plans are the development of new directions, increasing the number of franchisee offices and their scaling. CDEK FORWARD mail forwarding coverage of all countries on our map and cross-border direction. In addition, we plan to bring our marketplace "CDEK.Market" to the international level to help franchisees with sales to foreign customers. Also, regarding international logistics, our goal is to connect all countries of presence with each other.

We are expanding the product range of our franchise offers in Russia: we offer five types of franchises, add parcel lockers, make our franchise even more technological, convenient for customers and profitable for franchisees.

Prepared by Victoria Lukyanova

КАРТА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ПЕЧАТНОЙ И ЭЛЕКТРОННОЙ ВЕРСИИ ЖУРНАЛА:
83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат;
36 корпораций развития регионов;
Торгово-промышленная палата РФ;
правительства регионов.

Деловые советы:

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

Зарубежные ТПП:

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

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

Федеральные ведомства:

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

- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)

Посольства и торгпредства:

- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда

ПАВИЛЬОН «АЗЕРБАЙДЖАН» НА ВДНХ

Самая большая площадка, представляющая Азербайджанскую Республику в России, объект культурного наследия федерального значения.

В 2019 году павильон был вновь открыт после реставрации. Восстановлены элементы интерьера и декора на исторических фасадах. Проект включает в себя несколько тематических зон, посвящённых российско-азербайджанскому сотрудничеству:

- постоянная музейно-историческая экспозиция;
- выставочная зона;
- галерея;
- библиотека с читальным залом;
- торговый дом;
- оранжерея с концертным залом и кофейней.

Павильон является жемчужиной ВДНХ и пользуется огромной популярностью среди москвичей и гостей столицы.



25 лет НАШЕГО
ПРОИЗВОДСТВА



Сплитстоун

СТРОИТЕЛЬНАЯ ДОРОЖНАЯ ТЕХНИКА: виброплиты, резчики швов, мозаично-шлифовальные машины, разделщики кровли, разделщики трещин, фрезерные и подрезные машины.

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ АЛМАЗНЫЙ
И ТВЕРДОСПЛАВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ:**
шлифовальные и полировальные
франкфурты, кровельные
фрезы, отрезные диски



*Работайте техникой и инструментом Сплитстоун,
и у вас все получится!*

119296, Россия, Москва, ул. Молодёжная, д. 4

+7 (495) 938-26-74

splitstone.ru