

# СТРАНА ОБОСНОВАННОЙ НАСТОЙЧИВОСТИ

БЕСЕДУЕТ Игорь Рубан

ФОТО предоставлены Посольством Беларуси в Азербайджане, «Белинтерэкспо» БелТПП

Не только температурные рекорды объединяют этим летом Беларусь и Азербайджан. Страна огней возобновила очную выставочную деятельность. Как активно пользуются белорусские производители открывающимися возможностями и на чем стоит сделать акценты для продвижения продукции на этом рынке в эксклюзивном интервью журналу рассказывает Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Беларусь в Азербайджанской Республике Андрей РАВКОВ.

**– Андрей Алексеевич, как повлияли ограничительные меры 2020 года, вызванные пандемией COVID-19, на взаимоотношения Беларуси и Азербайджана? Удалось ли странам сохранить положительную динамику и в каких сферах?**

– В последние несколько лет наблюдается высокая динамика развития отношений между нашими странами. Беларусь и Азербайджан демонстрируют серьезные темпы роста экспортно-импортных операций, страны солидарны в вопросах политического сотрудничества, налажена системная работа в областях здравоохранения, образования, науки и технологий.

По итогам прошлого года взаимный товарооборот сложился в размере, превышающем 447 миллионов долларов, и в сравнении с 2019-м увеличился в 1,5 раза. В текущем году эта тенденция сохранилась: за пять месяцев 2021 года товарооборот достиг 265 миллионов долларов, что в 1,8 раза превышает показатели аналогичного периода 2020-го.

Безусловно, коррективы внесла пандемия: контакты перешли в режим онлайн, был нанесен существенный урон сфере услуг, в частности туризму и транспортной сфере.

Тем не менее темпы вакцинации в обеих странах позволяют чуть увереннее говорить о будущем и строить соответствующие планы.



– Одним из актуальных направлений развития отношений между нашими странами являются поставки азербайджанской нефти в Беларусь. В 2021 году подписан Меморандум между концерном «Белнефтехим» и компанией SOCAR. Азербайджанские поставщики подтверждают репутацию надежных?

– Наше сотрудничество с Государственной нефтяной компанией Азербайджанской Республики (SOCAR) в вопросах снабжения сырьем белорусских НПЗ успешно развивается с прошлого года. За 2020 год поставлено около 800 тысяч тонн нефти, на этот год подписан договор о поставке до 1 миллиона тонн.

За истекший период 2021 года на переработку на Мозырский НПЗ поступило 360 тысяч тонн сырой нефти, и в настоящее время у нас нет оснований полагать, что условия договора не будут исполнены одной из сторон. Поэтому азербайджанских поставщиков с уверенностью можно назвать надежными.

– В Азербайджане возобновили выставочную деятельность. Насколько активно ведут себя белорусские производители на этом рынке?

– В июне в Азербайджане впервые с начала пандемии состоялась очная сельскохозяйственная выставка Interfood Azerbaijan. Беларусь на этом мероприятии представила самый большой страновой стенд, включавший несколько десятков отечественных производителей молочной, мясной и алкогольной продукции. На площадках выставки Гомельская мясо-молочная компания заключила с азербайджанским контрагентом договор о поставке 80 тонн сухой молочной сыворотки.

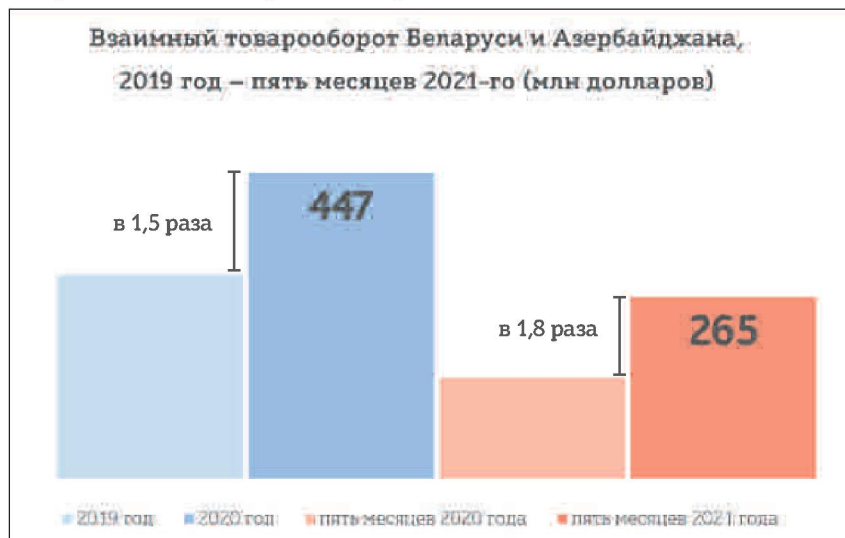
Тем не менее нет предела совершенству – резервы есть. Некоторым нашим производителям из различных сфер деятельности откровенно не хватает настойчивости при продвижении здесь своей продукции.

– Можно ли рассматривать Баку в качестве провайдера белорусской продукции в страны Ближнего Востока? Азербайджанские партнеры готовы к этому?

– Безусловно, этот вопрос – на повестке дня. На различной стадии ре-



Во время выставки Interfood Azerbaijan



ализации находятся проекты в области промышленной кооперации, деревообработки и фармацевтики.

Произведенные белорусскими предприятиями в Азербайджане товары могут быть реализованы в Турции, Иране, Грузии и иных государствах региона, с которыми у Азербайджана действует режим свободной торговли. Немаловажную роль играет и большая логистическая доступность Азербайджана: доставить товар в Тегеран из Баку проще и дешевле, чем из Минска.

Тем не менее, учитывая, что сделка трехсторонняя, заинтересованность должна быть у всех потенциальных контрагентов: белорусского производителя, азербайджанского партнера и условного заказчика в третьем государстве.

– Поделитесь видением работы на азербайджанском рынке. Какие ключевые особенности надо учитывать при сотрудничестве с этой страной?

– Не нужно ожидать быстрых результатов. Для азербайджанцев не характерно спонтанное принятие решений. Между раундами переговоров могут пройти месяцы, что, однако, не означает отказ от сотрудничества.

Чрезвычайно большое значение имеет личный контакт, основанный на взаимном доверии, а наиболее важные решения зачастую принимаются в неформальной обстановке.

Но, как и в любой стране, наибольшую ценность имеют качество продукции, ее цена и порядочность партнера. ♦