



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru

#12/214 Май 2023

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide



РОССИЯ – ИСЛАМСКИЙ МИР
KAZANFORUM 2023
Международный экономический форум России и стран ОИС

ЗАУР ГАРАИСАЕВ,
БАНК «МБА-МОСКВА»:
«БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ВЭД –
СЕГОДНЯШНЯЯ РЕАЛЬНОСТЬ»

30 ЛЕТ ЭКСПЕРТИЗЫ РАЗРАБОТКИ И ПРОИЗВОДСТВА УХОДОВОЙ КОСМЕТИКИ



РУССКАЯ
КОСМЕТИКА

КОМПАНИЯ «РУССКАЯ КОСМЕТИКА» ВХОДИТ В **ТОП-10**
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ УХОДА ЗА ТЕЛОМ.

Собственные торговые марки компании широко представлены не только в ведущих торговых сетях России, но и на рынках стран СНГ и Балтии, а также в европейских, арабских и азиатских странах.



30 лет успешной истории



16 стран-экспортёров



300+ сотрудников



4+ млн единиц производимой продукции
ежемесячно



700+ наименований
парфюмерно-косметических средств.

Московская область,
г. Одинцово, ул. Вокзальная, 53,
литера Ц, офис № 2

Тел.: 7 (495) 981-92-00
E-mail: ctm@krasnaya.net



**Russian Business Guide**

www.rbgmedia.ru

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

12+

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

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Корреспонденты: Эльвина Аптреева, Виктория

Лукиянова, Сергей Миронов, Александра Убоженко,

Алексей Сокольский

Перевод: Лилиана Альтапова**Дирекция развития и PR:**

Анна Шехматова, Ольга Иванова

Дизайн/вёрстка: Елена Кислицына

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 технологии и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 12/214 май 2023

Дата выхода в свет: 10.05.2023

Тираж: 30000

Цена свободная.

2	ОЛЕГ КОРОБЧЕНКО: «СЧИТАЮ НЫНЕШНЕЕ ВРЕМЯ ВРЕМЕНЕМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ!»
8	РУСТАМ МИННИХАНОВ: «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ЗАНИМАЕТ ВАЖНОЕ МЕСТО В РАЗВИТИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ»
12	РУСЛАН МИРСАЯПОВ: «ВСЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ БИЗНЕСМЕНОВ НАШИХ ГОСУДАРСТВ СОЗДАНЫ, ПРИЗЫВАЮ ДЕЛОВОЕ СООБЩЕСТВО ИМИ АКТИВНО ПОЛЬЗОВАТЬСЯ»
20	ЗАУР ГАРАИСАЕВ, БАНК «МБА-МОСКВА»: «БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ВЭД – СЕГОДНЯШНЯЯ РЕАЛЬНОСТЬ»
26	РОМАН ЧЕКУШОВ: «МЫ ОЧЕНЬ УВЕРЕННО СМОТРИМ В БУДУЩЕЕ ВМЕСТЕ С БИЗНЕСОМ, БУДЕМ И ДАЛЬШЕ ПОМОГАТЬ В РАЗВИТИИ ЭКСПОРТА РОССИЙСКИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ!»
30	«РОССИЯ – АЗЕРБАЙДЖАН: СТРАТЕГИЯ ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ, ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА И ПАРТНЁРСТВА»
34	«ЗАВОД ТАТКАБЕЛЬ»: «МЫ ВЫХОДИМ НА ЭКСПОРТ»
38	НИКИТА СИДОРОВ: «РАБОТА В НЕСТАНДАРТНЫХ УСЛОВИЯХ ВСЕГДА СПОСОБСТВУЕТ РАЗВИТИЮ КОМПАНИИ»
42	АЛЕКСАНДР ХАНКЕЕВ: «НАМ ДОВЕРЯЮТ СТРОИТЕЛЬСТВО АТОМНЫХ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ, АЭРОПОРТОВ И ХИМИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДСТВ»
46	СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ «КУППЕР»: ВЕЧНОСТЬ В ДЕТАЛЯХ
48	«ВУНШПУНШ»: НОВОЕ СЛОВО В ИСТОРИИ КОКТЕЙЛЕЙ
50	АО «ТАТХИМФАРМПРЕПАРАТЫ»: ГЛАВНЫЙ ПРИОРИТЕТ – ЗАБОТА О ЗДОРОВЬЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ!
56	АРСЕН АЮПОВ, ПРЕЗИДЕНТ АССОЦИАЦИИ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»: «С КАЖДЫМ ГОДОМ ЧИСЛО ОБЛАСТЕЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИЙСКОГО И ТУРЕЦКОГО БИЗНЕСА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ»
58	РОССИЯ И ТУРЦИЯ РАЗВИВАЮТ СОТРУДНИЧЕСТВО В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ
62	СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И ТУРЦИИ В ОБЛАСТИ ДЕРЕВООБРАБОТКИ
64	РОССИЙСКИЕ МЕДИЦИНСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ВЫСОКО ОЦЕНИЛИ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКЕ EXPOMED EURASIA 2023
66	ЕЛЕНА МИХЕЕВА, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АЙТИС.ИО, – О ТОМ, КАК С ПОМОЩЬЮ VRMS МОЖНО ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА
70	КОМПАНИЯ SMART LOGISTICS INTERNATIONAL: ЭКСПЕРТ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКЕ – О ТРАНЗИТЕ ЧЕРЕЗ ТУРЦИЮ

Business DIALOG Media

RBCG
Russian Business Guide



ОЛЕГ КОРОБЧЕНКО:

«СЧИТАЮ НЫНЕШНЕЕ ВРЕМЯ ВРЕМЕНЕМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ!»

Республика Татарстан – один из наиболее развитых экономических регионов России, расположенный в центре крупного индустриального района страны, на пересечении важнейших магистралей, соединяющих восток и запад, север и юг Российской Федерации.

Татарстан обладает богатыми природными ресурсами, мощной промышленностью, высоким интеллектуальным потенциалом, выгодным географическим положением. Столица Татарстана – Казань, один из крупнейших промышленных, финансовых и торговых центров России, один из лидеров по инвестициям и строительству в Поволжье. В национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах России Республика Татарстан по итогам 2022 года заняла 2-е место, уступив лишь Москве. Казань и Татарстан продолжают сохранять своё лидерство по многим позициям. Не секрет, что промышленность и торговля – два столпа, на которых держится любая экономика. О том, как они живут и развиваются в регионе сегодня, мы побеседовали с заместителем премьер-министра Республики Татарстан, министром промышленности и торговли Олегом Коробченко.

– Олег Владимирович, вы с 2022 года заняли пост министра промышленности и торговли в Татарстане. В каком состоянии и на каком этапе развития вам досталась отрасль?

– Промышленность всегда была основой экономики республики. Я возглавил министерство в период тектонических сдвигов в мировой и российской экономике, политике. Считаю нынешнее время временем возможностей! Многие предприятия Татарстана в 2022 году ими воспользовались и добились успехов.

Несмотря на трудности, с которыми столкнулись отрасли промышленности и торговли, прошлый год мы завершили с ростом индекса промпроизводства: он составил 106,6%, а объём отгруженной татарстанской продукции превысил

4,6 трлн рублей. Наш регион по-прежнему занимает одну из лидирующих позиций в России.

– Какая у вас стратегия развития промышленности в регионе, какие нововведения планируете осуществить?

– В стратегии развития промышленного комплекса одним из приоритетных направлений является авиастроение, в том числе строительство пассажирских самолётов Ту-214, вертолётов, а также развитие автомобилестроения и судостроения. В автомобилестроении у нас несколько опорных точек – это возобновление в I квартале 2023 года производства на КамАЗе серии автомобилей K5 (с максимальной локализацией), производства «Соллерсом» легкотон-

нажных грузовиков («Атлант» от 2,5 до 4,2 т и «Арго» от 2,5 до 3,5 т), а также проекты электромобиля «Атом» и автомобиля «Аурус».

Что касается приоритетных отраслей, которые были слабо представлены в Татарстане, то это станкостроение, развитием которого мы будем заниматься. В этом году планируется произвести первые 30 станков. В ближайшие годы выйдем на 500–1000 единиц оборудования – это фрезерные и токарные станки с ЧПУ.

Одна из главных задач – активное внедрение и развитие аддитивных технологий, которые смогут помочь нам в ускорении вывода на рынок новых видов продукции. С этой целью в республике планируется открыть Центр аддитивных технологий.

В планах – начать промышленное выращивание леса для увеличения количества собственного сырья для деревообрабатывающей промышленности. Понятно, что это долгосрочный проект, но нужно его начинать.

В числе приоритетов – развитие лёгкой промышленности на базе продукции, которую производит, в частности, нижекамское предприятие «Бикотекс», а также за счёт выращивания технической конопли и льна с дальнейшей глубокой переработкой для обеспечения сырьём местных предприятий.

Мы работаем над тем, чтобы перевести максимальное количество промышленных предприятий на кластерную модель развития экономики, где будет обеспечено тесное взаимодействие государства, бизнеса и науки. Это позволит активно создавать инновационные продукты: только на таких предприятиях могут зарабатывать хорошие деньги. Проектный офис позволит привлекать в реализуемые проекты федеральные субсидии, льготное финансирование, инициировать необходимые республиканские программы поддержки и решать критические вопросы жизнедеятельности предприятий. Цель стоит – охватить поддержкой все 13 тыс. промышленных предприятий республики.

– Как вы будете решать задачу по повышению производительности предприятий Республики Татарстан?

– По итогам 2022 года в рейтинге Минэкономразвития России Татарстан занял первое место по реализации национального проекта «Производительность труда». Лидерские позиции республики в данном нацпроекте – это большая заслуга наших предприятий, которые стремятся развиваться быстрее рынка, достойно конкурируют с компаниями мирового уровня. Несмотря на сложности, участники нацпроекта не сворачивают мероприятия по повышению производительности труда. Серьёзной поддержкой для них является Регио-



нальный центр компетенций, который помогает правильно задействовать внутренние ресурсы, выявлять простои и потери, обучает сотрудников инструментам бережливого производства.

Расчётный экономический эффект у предприятий-участников нацпроекта «Производительность труда» за время его реализации в Татарстане составил 2,5 млрд рублей.

Повышением производительности труда в рамках нацпроекта занимаются уже 208 предприятий из разных отраслей экономики. Примечательно, что, наряду с обрабатывающими производствами (более 50% вступивших в проект предприятий), в 2022 году в нацпроект вошло большое количество предприятий из сельского хозяйства и торговой отрасли. Всего работы проведены на 45 предприятиях. Инструментам повышения производительности труда обучено более 3,5 тыс. сотрудников предприятий. В этом году продолжим работу по дальнейшему вовлечению в нацпроект татарстанских компаний.

– Что нужно сделать, по вашему мнению, чтобы ускорить запуск производств, которые обеспечат России технологическую независимость?

– Мы готовим предложения по республиканским формам поддержки по аналогии с Ханты-Мансийским автономным округом, где реализуются проекты с субсидированием 50% стоимости инвестиционного проекта. Причём субсидии выдаются не по окончании проекта, а ежемесячно по предъявляемым затратам (то есть затраты составили 100%, 50% из них бюджет региона каждый месяц компенсирует). Для особо значимых проектов в Татарстане этот вариант может стать очень хорошей поддержкой. В целях реализации этой программы совместно с Инвестиционно-венчурным

фондом РТ мы создали комиссию, рассмотрели десятки проектов, из них выделили 12 наиболее успешных, с нашей точки зрения, которые при наличии такого конкурса смогли бы претендовать на субсидирование до 50% стоимости затрат.

При поддержке Министерства промышленности и торговли Республики Татарстан создан проектный офис, работа которого позволит ускорить создание новых производств и привлечь федеральные субсидии, льготное финансирование, что даст возможность снизить стоимость реализации проектов и быстрее выходить на окупаемость.



Что касается технологической независимости, нам в первую очередь нужно производить средства производства: если не будем их выпускать, то завтра встанут все станки. Развитию станкостроения, как я говорил, мы уделяем особое внимание.

– На оборонные предприятия сейчас поступают большие заказы. Существенно повысились зарплаты. Требуются квалифицированные рабочие кадры. Насколько

кадровая проблема для автопрома, авиапрома, оборонки носит острый характер? Сколько не хватает людей, как решаете этот вопрос?

– В целом общемировая ситуация по кадровому обеспечению непростая. Это связано со снижением рождаемости. И отрицательный тренд пока сохраняется. Поэтому в ближайшем будущем борьба за кадровый ресурс только усилится. При этом отмечу, что уровень регистрируемой безработицы в Татарстане самый низкий в ПФО – 0,32% (в ПФО – 0,6%, по России – 0,7%).

Вопросы нехватки кадров находятся на контроле руководства республики. В этой связи в декабре 2021 года проводился Совет безопасности Республики Татарстан с обсуждением проблемных вопросов. Образована рабочая группа на уровне правительства Татарстана. В рамках этой работы пересмотрена система прогнозирования кадров в республике, что влияет на заказ системы образования региона.

Если говорить в целом о потребности в кадрах, то по отношению к 2021

году она снизилась и составляет около 6 тыс. человек по предприятиям промышленности. Системная работа по привлечению кадров на предприятия промышленности ведётся совместно с Министерством труда, занятости и социальной защиты Республики Татарстан и Министерством образования и науки Республики Татарстан. Активная информационная кампания развёрнута в рамках системы «Работа в России».

По отдельным предприятиям приняты решения по заработной плате, что уже влияет на приток кадров. Проводятся различные профориентационные мероприятия по привлечению граждан в отрасли промышленности: от дней открытых дверей на предприятиях и вузах до региональных конкурсов профессионального мастерства. Активно развиваются движение «Молодые профессионалы», Фестиваль творчества работающей молодёжи, молодёжный профориентационный форум «PROFDвижение» совместно с ПАО «КАМАЗ», республиканский праздник «Я выбираю небо», республиканский конкурс «Инженер года» и другие.

В качестве пилотного проекта «Больше, чем работа» в конце прошлого года для 300 студентов образовательных организаций профессионального образования со всей России проведены однодневные профессиональные пробы на трёх заводах. Эта практика показывает востребованность со стороны как студентов, так и предприятий. Она даёт

возможность попробовать себя в реальных условиях завода и профессии. Проект является потенциальным ресурсом омоложения производства. В 2023 году планируется развитие этой практики.

Особое внимание уделяем вопросу обеспечения жильём работников предприятий ОПК. Сегодня прорабатываются пилотные проекты с отдельными промышленными компаниями и реализация в 2023 году программных мер поддержки занятости на предприятиях ОПК (Постановление Правительства Российской Федерации № 2290) в части как доплат трудоустроенным сотрудникам из других регионов, так и субсидирования переезда и аренды жилья.

Думаю, что предпринимаемые усилия позволят сократить существующий кадровый дефицит.

– Вы предлагали схему работы предприятий под государственный заказ с расчётом на три года. По сути, это возвращение к плановой экономике. Можете рассказать нам о ваших предложениях и планах?

– Активнее нужно внедрять систему офсетных контрактов, которые являются одной из форм государственно-частного партнёрства. В Татарстане очень много крупных государственных предприятий, которые понимают, что они будут закупать в течение многих лет, у них есть долгосрочные планы. И если эти планы совместить с возможностью наших средних и малых предприятий по выпуску продукции и оформить это офсетным

контрактом, то может быть обоюдная выгода. У предприятий был бы гарантированный заказ на 3-5 лет вперёд, они под такие гарантии смогли бы произвести подготовку производства: провести модернизацию, расширяться, закупить новое оборудование. Это позволило бы снизить стоимость изготовления продукции для заказчика. К сожалению, примеров офсетных контрактов мало даже в целом по России.

– Как вам удаётся совмещать работу и семейную жизнь, ведь у вас пятеро детей? Как любите проводить выходные?

– Конечно, сейчас у меня остаётся мало времени на семью. Хотелось бы уделять ей больше внимания. Но мы живём в очень ответственное для страны время, когда её интересы важнее личных, и семья это тоже понимает. В поддержании семейного очага – большая заслуга моей супруги. Если я не в командировке, стараемся по воскресеньям проводить время вместе, посещать церковную службу. Моя семья ведёт активный образ жизни, мы занимаемся различными видами спорта, а с супругой ещё и ныряем в проруби. Когда выпадает редкая возможность, играем с друзьями в волейбол, катаемся на снегоходах, мотоциклах, любим порыбачить.

Пользуясь случаем, желаю вам и вашим читателям всегда находить баланс между работой и семьёй, извлекать плюсы даже из самых сложных ситуаций и быть здоровыми!



The Republic of Tatarstan is one of the most developed economic regions of Russia, located in the center of a large industrial region of the country, at the crossroads of the main highways connecting the East and West, North and South of the Russian Federation.

Tatarstan is rich in natural resources, strong industry, high intellectual potential and advantageous geographical location.

Kazan, the capital of Tatarstan, is one of the largest industrial, financial and commercial centers in Russia and one of the leading investment and construction centers in the Volga region.

In the national rating of the investment climate in the regions of Russia at the end of 2022 the Republic of Tatarstan took second place, giving way only to Moscow.

Kazan and Tatarstan as a whole continue to maintain their leadership in many positions. It's no secret that industry and trade are the two pillars on which any economy is based. We talked to Oleg Korobchenko, Deputy Prime Minister of the Republic of Tatarstan, Minister of Industry and Trade, about how they live and develop in the region today.



OLEG KOROBCHENKO:

"I CONSIDER THE PRESENT TIME AS THE TIME OF OPPORTUNITIES!"

– Oleg Vladimirovich, you have been the Minister of Industry and Trade of Tatarstan since 2022. In what condition and at what stage of development did you receive the industry?

– Industry has always been the foundation of the republic's economy. I headed the Ministry at a time of tectonic shifts in the global and Russian economy and politics. I consider the present time as the time of opportunities! Many enterprises in Tatarstan took advantage of them in 2022 and achieved success.

Despite the difficulties faced by industry and trade, we ended last year with an increase in the industrial production index – it was 106.6%, and the volume of Tatarstan's shipped products exceeded 4.6 trillion rubles. Our region still occupies one of the leading positions in Russia.

– What is your strategy for industrial development in the region and what innovations do you plan to implement?

– One of the priorities of the strategy for the development of the industrial complex is aircraft construction, including the construction of Tu-214 passenger aircraft, helicopters, as well as the development of the automobile and shipbuilding industries. We have several anchor points

in the automotive industry, including the resumption of production of a series of K5 cars (with maximum localization) at the KAMAZ plant in the first quarter of 2023. Sollers' production of light trucks ("Atlant" from 2.5 to 4.2 tons and "Argo" from 2.5 to 3.5 tons), as well as projects of the electric car "Atom" and the car "Aurus".

As for the priority industries, which have been poorly represented in Tatarstan, it is the machine-tool industry, the development of which we will be engaged in. This year we plan to produce the first 30 machine tools. In the coming years we will reach 500-1000 units of equipment, i.e. milling machines and numerically controlled lathes.

One of the main tasks is the active introduction and development of additive technologies, which will help us to accelerate the introduction of new products to the market. For this purpose it is planned to open an Additive Technology Center in the Republic.

We are planning to start industrial forest cultivation in order to increase the amount of our own raw materials for the woodworking industry. It is clear that this is a long-term project, but we have to start it.

One of the priorities is the development of light industry on the basis of the products produced in particular by the Nizhnekamsk enterprise "Bicotex", as well as the cultivation of technical hemp and flax with further processing to provide raw materials for local enterprises.

We are working to transfer the maximum number of industrial enterprises to the cluster model of economic development, where close interaction of the state, business and science will be provided. This will allow to actively create innovative products: only such enterprises can earn good money. The project office will allow to attract federal subsidies and preferential financing to the implemented projects, to initiate necessary republican support programs and to solve critical issues of life of the enterprises. The goal is to support all 13 thousand industrial enterprises of the republic.

– How will you solve the task of increasing the productivity of enterprises in the Republic of Tatarstan?

– According to the results of 2022 in the rating of the Ministry of Economic Development of Russia, Tatarstan took the first place in the implementation of



the national project “Labor Productivity”. The leading position of the Republic in this national project is a great merit of our enterprises, which strive to develop faster than the market and to compete with world-class companies in a worthy manner. In spite of the difficulties, the participants of the national project do not stop measures to increase the productivity of work. A serious support for them is the Regional Competence Center, which helps them to correctly use internal resources, identify downtime and losses, and train employees in lean production tools.

The estimated economic impact of enterprises participating in the national project “Labor Productivity” during its implementation in Tatarstan amounted to 2.5 billion rubles.

208 enterprises of different branches of the economy are already engaged in increasing labor productivity within the framework of the national project. It is noteworthy that in addition to the manufacturing industry (more than 50% of the enterprises that participated in the project), the National Project in 2022 included a large number of enterprises from the agricultural and trade sectors. In total, work was carried out in 45 enterprises. More than 3.5 thousand employees were trained in the use of tools to improve labor productivity. This year we will continue work on further participation of Tatarstan enterprises in the National Project.

– What do you think should be done to speed up the launch of production facilities that will ensure Russia’s technological independence?

– We are preparing proposals for republican forms of support similar to those in the Khanty-Mansiysk Autonomous Region, where projects are implemented

with subsidies of 50% of the cost of the investment project. And the subsidies are not given at the end of the project, but on a monthly basis according to the presented costs (i.e. the costs are 100%, 50% of them are compensated from the regional budget each month). For particularly significant projects in Tatarstan this option can be a very good support. In order to implement this program together with the Investment and Venture Fund of Tatarstan, we have created a commission, we have reviewed dozens of projects, from them we have selected 12 most successful from our point of view, which in the presence of this competition could qualify for subsidization of up to 50% of the costs.

With the support of the Ministry of Industry and Trade of the Republic of Tatarstan, a project office has been created, whose work will accelerate the creation of new industries and attract federal subsidies, concessional financing, which will reduce the cost of projects and faster payback.

As for technological independence, first of all we need to produce production tools: if we do not produce them, tomorrow all the machines will stop working. As I said, we are paying special attention to the development of machine tool production.

– Defense contractors are now receiving large orders. Wages have risen significantly. Qualified workers are in demand. How acute is the staffing problem for the automobile, aircraft, and defense industries? How many people do you need and how are you solving the problem?

– In general, the global staffing situation is difficult. This is due to the decline in the birth rate. And the negative trend is still there. Therefore, in the near future, the struggle for human resources will only intensify. At the same time, I

would like to note that the level of registered unemployment in Tatarstan is the lowest in the Volga Federal District: 0.32% (in the Volga Federal District it is 0.6%, in Russia 0.7%).

The problems of staff shortage are under the control of the republican authorities. In this connection, the Security Council of the Republic of Tatarstan was held in December 2021 to discuss problematic issues. A working group was established at the level of the Government of Tatarstan. Within the framework of this work, the system of staff forecasting in the republic is being revised, which affects the order of the educational system of the region.

Speaking generally about staff requirements, it has decreased in relation to 2021 and is about 6 thousand people by industrial enterprises. Systematic work on attraction of specialists to industrial enterprises is carried out jointly with the Ministry of Labor, Employment and Social Protection of the Republic of Tatarstan and the Ministry of Education and Science of the Republic of Tatarstan. An active information campaign has been launched as part of the “Work in Russia” system.

Wage decisions are being made for certain enterprises, which is already having an impact on the inflow of specialists. Various career guidance events are being held to attract citizens to the industry – from open days at enterprises and universities to regional competitions of professional skills. The “Young Professionals” movement, the Festival of Creativity of Working Young People, the Youth Vocational Forum “PROFDvizhenie” together with PJSC KAMAZ, the Republican holiday “I Choose the Sky”, the Republican contest “Engineer of the Year”, and others are actively developing.

As a pilot project “More than a job” at

the end of last year 300 students of vocational educational institutions from all over Russia received one-day professional training at three plants. This practice shows the demand of both students and enterprises. It gives an opportunity to try oneself in real conditions of the enterprise and the profession. The project is a potential resource for rejuvenation of production. It is planned to develop this practice in 2023.

We pay special attention to the issue of providing housing for employees of enterprises of the military-industrial complex. Today we are working on pilot projects with individual industrial enterprises and the implementation in 2023 of programmatic measures to support employment in the enterprises of the military-industrial complex (Resolution № 2290 of the Russian Government), both in the form of additional payments to employees from other regions, and subsidized relocation and rental housing.

I believe that these efforts will help to

reduce the current shortage of specialists.

– You have proposed a scheme for state-owned enterprises to operate on a three-year basis. In essence, this is a return to a planned economy. Can you tell us about your proposals and plans?

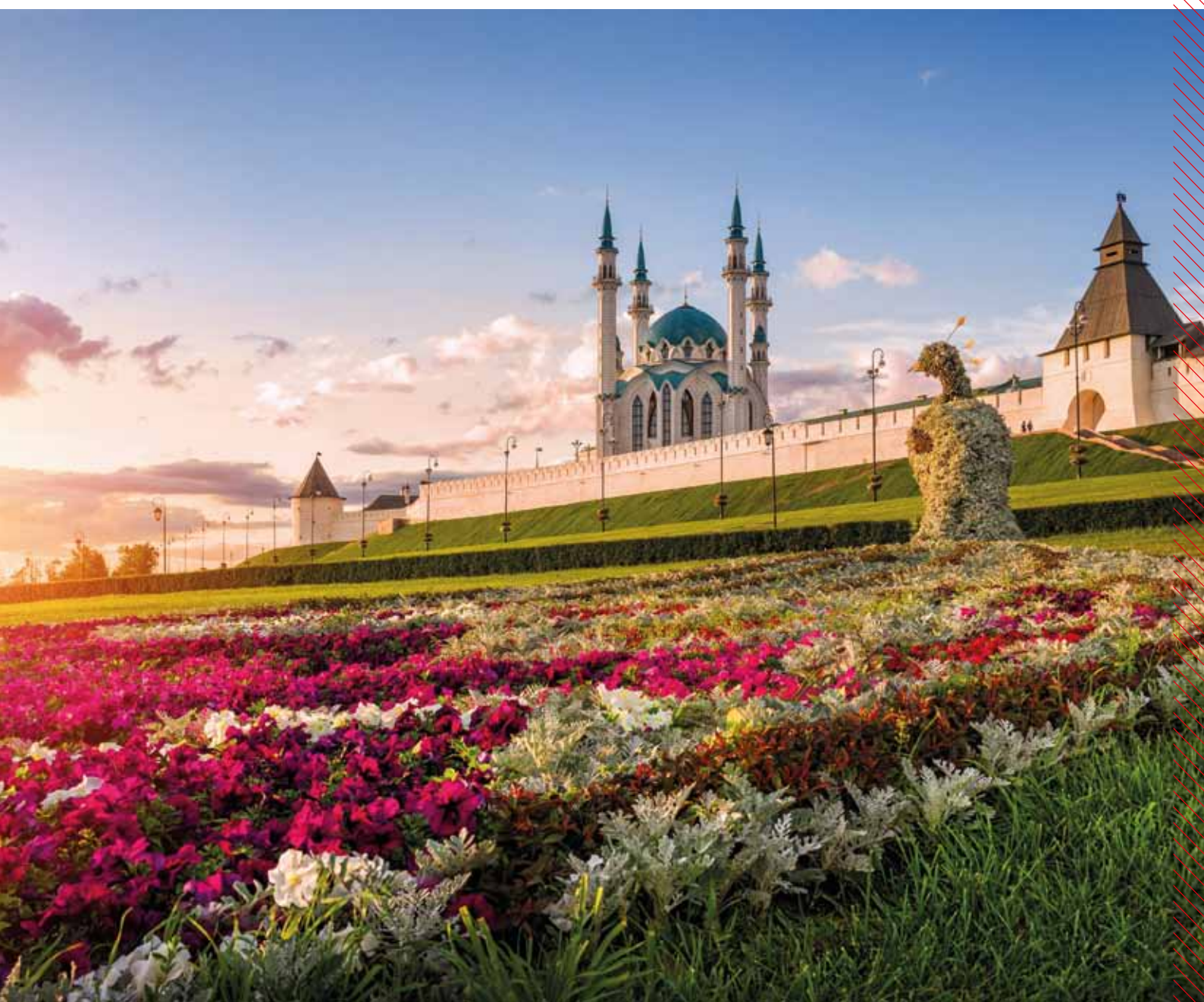
– The system of offset contracts, which is one of the forms of public-private partnership, should be introduced more actively. There are a lot of large state-owned companies in Tatarstan that understand that they will be buying for many years, they have long-term plans. And if these plans are combined with the ability of our medium and small enterprises to produce products and formalize this with an offset contract, there could be mutual benefits. The companies would have a guaranteed order for 3-5 years in advance, and they would be able to prepare production: carry out modernization, expansion and purchase new equipment. This would reduce production costs for the customer. Unfortunately, there are few examples of offset contracts, even in

Russia.

– How do you manage to balance work and family life, because you have 5 children! How do you spend your weekends?

– Of course, nowadays I do not have much time for my family. I wish I could spend more time with them. But we live in a very responsible time for the country, when its interests are more important than personal ones, and the family understands this. My spouse is a great support in maintaining the family hearth. When I am not on business trips, we try to spend time together on Sundays and attend church services. My family has an active lifestyle, we participate in various sports, and with my wife we also dive in ice-holes. When we have a chance, we play volleyball with our friends, ride snowmobiles and motorcycles, and enjoy fishing.

I would like to take this opportunity to wish you and your readers to always find a balance between work and family, to take advantage of even the most difficult situations and to be healthy!





РУСТАМ МИННИХАНОВ, ПРЕЗИДЕНТ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН: «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ЗАНИМАЕТ ВАЖНОЕ МЕСТО В РАЗВИТИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ. ОНА ПОМОГАЕТ В ИНТЕГРАЦИИ НАШЕГО БИЗНЕСА В СИСТЕМУ МИРОВЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ, ПОДДЕРЖИВАЕТ ЭКСПОРТ ТОВАРОВ, ОРГАНИЗУЕТ ДЕЛОВЫЕ МИССИИ. НАДЕЮСЬ, ЧТО ТАКАЯ ТЕСНАЯ РАБОТА БУДЕТ ПРОДОЛЖЕНА И ВПРЕДЬ».

РУСТАМ МИННИХАНОВ:

«ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ЗАНИМАЕТ ВАЖНОЕ МЕСТО В РАЗВИТИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ»

Если вернуться к истокам: Торгово-промышленная палата Татарстана была зарегистрирована Министерством юстиции РТ 11 ноября 1992 года как независимая общественная организация. Уже 30 лет торгово-промышленная палата защищает интересы бизнеса республики. Торгово-промышленная палата – негосударственная некоммерческая организация, объединяющая представителей деловых кругов для реализации целей и задач, определённых Законом РФ «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» от 7 июля 1993 года и Законом Республики Татарстан «О Торгово-промышленной палате Республики Татарстан» от 13 ноября 2017 года.

В 1992 году Указом Президента Республики Татарстан М. Ш. Шаймиева была поддержана идея деловых кругов Республики Татарстан о создании в республике торгово-промышленной палаты.

Один из основных показателей доверия бизнеса к торгово-промышленной палате – это увеличение членской базы. Из года в год в ТПП РТ вступает всё большее число предпринимателей. В 2021 году вступило свыше 100 новых членов, за 2022-й – 101 компания. Сегодня палата объединяет 2403 предпринимателей, представляющих малый, средний и крупный бизнес. Ведёт активную деятельность в сфере защиты интересов бизнеса и поддержки предпринимательства, формирует меры поддержки бизнеса, находит партнёров для развития предпринимательства, оказывает поддержку в выходе на региональные и международные рынки, проводит региональные и международные бизнес-миссии, содействует развитию всех видов предпринимательства, организует и реализует грантовые проекты для предпринимателей и молодёжи.

Являясь самым крупным и авторитетным бизнес-объединением в респу-



блике, ТПП РТ представляет интересы бизнес-сообщества во многих структурах: в комитетах, советах и комиссиях федерального и регионального уровня.

За годы работы Торгово-промышленная палата Татарстана в целях укрепления интересов бизнес-сообщества в России и в мире наладила взаимодействие с рядом институтов поддержки бизнеса, с посольствами, представительствами; с 1992 года подписано свыше 200 соглашений, позволивших в дальнейшем лоббировать интересы бизнеса на разных уровнях.

При палате созданы и ведут активную работу 25 комитетов, в которые входят представители бизнеса разных отраслей экономики. Их активная позиция позволяет своевременно обсуждать насущные для делового сообщества вопросы и при необходимости направлять в органы власти предложения по мерам поддержки бизнеса. Комитеты участвуют в формировании нормативно-правовых актов, в выработке предложений в органы государственной власти, в выявлении фактов недобросовестной конкуренции, в подготовке предложений по поддержке и развитию предпринимательства.

Одна из важных задач торгово-промышленной палаты – поддержка инвестиционной активности субъектов предпринимательства. Выстроено сотрудничество с Фондом поддержки предпринимательства, гарантийным фондом, Агентством инвестиционного развития Татарстана

и другими ведомствами и институтами поддержки бизнеса. В рамках поддержки экспортёров выстроены отношения с Российским экспортным центром.

ТПП РТ реализует ряд проектов Российской торгово-промышленной палаты: «Золотой Меркурий», «Сто надежд бизнеса», «100 семейных компаний под патронатом ТПП РТ», «БИЗНЕС-БАРОМЕТР СТРАНЫ», «БИЗНЕС-БАРОМЕТР КОРРУПЦИИ», «За бизнес», «Экономическое возрождение России» и другие. Активно реализует свои проекты: «Экспортёр года», Международный форум торгово-промышленных палат, «100 лидеров – Татарстан будущего», «Крылья вашему бизнесу», «Моя семья», «Анти-санкционный штаб поддержки бизнеса», «Финансовая грамотность» и другие.

В 2022 году проведены встречи татарстанских предпринимателей с делегациями ИР Иран, Киргизской, Турецкой, Белорусской, Удмуртской, Узбекской и Чувашской республик, Алтайского



края, Самарской, Ленинградской, Якутской и Архангельской областей, города Санкт-Петербурга, Китайской Народной Республики (Урумчи) и др. Оказано содействие в переговорах с министрами транспорта Республики Узбекистан и Республики Беларусь.

Подготовили и провели бизнес-миссии для предпринимателей РТ в Якутию, Белоруссию, Самарскую область, Астраханскую область, Республику Дагестан, Чеченскую Республику, Санкт-Петербург.

Проведены: партнёрские мероприятия с исполкомом Всемирного конгресса



татар – форум «Деловые партнёры Татарстана», в котором приняли участие представители 47 регионов, 13 стран (300 чел.); проект «100 лидеров – Татарстан будущего», в котором приняли участие 508 человек; при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ проведён Международный форум торгово-про-



мышленных палат в рамках KazanSummit с участием 48 регионов России во главе с руководителями палат, а также руководителей палат Таджикистана, Кыргызстана, Узбекистана и Турции (свыше 150 человек); шесть традиционных бизнес-завтраков ТПП РТ с участием свыше 470 предпринимателей. Партнёрами стали БКС, Банк Казани, благотворительный фонд «Татнефть».

В 2022 году организованы и проведены бизнес-миссии для предпринимателей Татарстана в страны СНГ и другие дружественные страны с целью установления деловых контактов

с представителями бизнеса, дальнейшего наращивания товарооборота, а также оказания всестороннего содействия представителям бизнеса в реализации совместных инициатив. Состоялись выездные бизнес-миссии в Беларусь, Узбекистан, Исламскую Республику Иран, Кыргызскую Республику, Казахстан, Азербайджан. Там состоялись встречи на правительственном уровне, а также в формате B2B с деловыми кругами. Предприниматели заключили контракты и подписали соглашения о дальнейшем сотрудничестве.

От имени ТПП в правительство в 2022 году поступило свыше 80 предложений о том, как минимизировать последствия санкций. И многие из них получают поддержку и на федеральном уровне: льготное кредитование, заморозка цен и процентов по кредитам, мораторий на плановые проверки, снижение налоговых ставок, поддержка экспортёров, отмена маркировки, поддержка предприятий по импортозамещению, поддержка самозанятых и сельхозпроизводителей, стимулирование ТОСЭР.

Ежегодно на основании обращений предпринимателей в ТПП РТ направляется более 3100 писем, а именно: в Правительство РФ, Правительство РТ, Аппарат президента РТ, Государственный совет РТ, главе МО «Город Казань», главам МО РТ, главам муниципальных учреждений администраций районов – исполнительных комитетов МО г. Казани, в иностранные посольства, консульства, представительства.

Отделом сертификации ТПП РТ выдано 9969 сертификатов происхождения. По Постановлению Правительства РФ № 719 от 17.07.2015 г. выдано 211 документов. Для упрощения процедур таможенного оформления при временном вывозе товаров выдано три карнета АТА.

ТПП оказывает поддержку производителям в импортозамещении, проводит обучающие семинары для экспортёров, ведёт поиск логистических схем, является учредителем «Маркетплейс Легко», помогает с выходом на онлайн-площадки.



If we go back to the origins: the Chamber of Commerce and Industry of Tatarstan was registered by the Ministry of Justice of the Republic of Tatarstan on November 11, 1992 as an independent public organization. For 30 years, the Chamber of Commerce and Industry has been protecting the interests of the republic's business.

The Chamber of Commerce and Industry is a non-governmental non-profit organization that unites representatives of the business community to implement the goals and objectives defined by the Law of the Russian Federation "On Chambers of Commerce and Industry in the Russian Federation" dated July 7, 1993, and the Law of the Republic of Tatarstan "On the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Tatarstan" dated November 13, 2017.



RUSTAM MINNIKHANOV:

"THE CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OCCUPIES AN IMPORTANT PLACE IN THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE REPUBLIC"

In 1992, the Decree of the President of the Republic of Tatarstan M. Sh. Shaimev supported the idea of business circles of the Republic of Tatarstan to establish a Chamber of Commerce and Industry in the republic.

One of the main indicators of business confidence in the Chamber of Commerce and Industry is the increase in the membership base. Year by year, an increasing number of entrepreneurs join the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Tatarstan. In 2021, over 100 new members joined, in 2022 – 101 companies. Today the Chamber unites 2403 entrepreneurs representing small, medium and large businesses. It is active in the field of protecting the interests of business and supporting entrepreneurship, forms business support measures, finds partners for the development of entrepreneurship, provides support in entering regional and international markets, conducts regional and international business missions, promotes the development of all types of entrepreneurship, organizes and implements grant projects for entrepreneurs and young people.

Being the largest and most authoritative business association in the Republic, the Chamber of Commerce and Industry

RUSTAM MINNIKHANOV, PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF TATARSTAN, "THE CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OCCUPIES AN IMPORTANT PLACE IN THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE REPUBLIC. IT HELPS IN THE INTEGRATION OF OUR BUSINESS INTO THE SYSTEM OF GLOBAL ECONOMIC RELATIONS, SUPPORTS THE EXPORT OF GOODS, ORGANIZES BUSINESS MISSIONS. I HOPE THAT SUCH CLOSE WORK WILL CONTINUE IN THE FUTURE."

of the Republic of Tatarstan represents the interests of the business community in many structures: committees, councils and commissions at the federal and regional levels.

Over the years of work, the Chamber of Commerce and Industry of Tatarstan,

in order to strengthen the interests of the business community in Russia and in the world, has established interaction with a number of business support institutions, with embassies, representative offices, since 1992 over 200 agreements have been signed, which made it possible to further lobby the interests of business at different levels.

Under the Chamber, 25 committees have been created and are actively working, which include representatives of business from various sectors of the economy. Their active position allows them to timely discuss issues that are urgent for the business community and, if necessary, send proposals to the authorities on measures to support business. The committees participate in the formation of legal acts, in the development of proposals to public authorities, in the identification of facts of unfair competition, in the preparation of proposals for the support and development of entrepreneurship.

One of the important tasks of the Chamber of Commerce and Industry is to support the investment activity of business entities. Cooperation has been built with the Entrepreneurship Support Fund, the Guarantee Fund, the Investment Development Agency of Tatarstan, and other

departments and business support institutions. Relations with the Russian Export Center have been established as part of the support of exporters.

The Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Tatarstan implements a number of projects of the Russian Chamber of Commerce and Industry: "Golden Mercury", "One Hundred Business Hopes", "100 family companies under the patronage of the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Tatarstan", "BUSINESS BAROMETER of the COUNTRY", "BUSINESS BAROMETER of CORRUPTION", "For Business", "Economic Revival of Russia" and others. Actively implements its projects: "Exporter of the Year", "International Forum of Chambers of Commerce and Industry", "100 leaders – Tatarstan of the future", "Wings for your business", "My family", "Anti-sanctions headquarters for business support", "Financial literacy" and others.

In 2022, meetings of Tatarstan entrepreneurs were held with delegations from the IR Iran, Kyrgyz, Turkish, Belarus, Udmurt, Uzbek, Chuvash Republics, Altai Krai, Samara, Leningrad, Yakutsk, Arkhangelsk regions, the city of St. Pe-



(300 people); the project "100 leaders – Tatarstan of the future", which was attended by 508 people; with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, an international forum of Trade and chambers of Industry within the framework of KazanSummit with the participation of 48 regions of Russia headed by heads of chambers, as well as heads of chambers of Tajikistan, Kyrgyzstan, Uzbekistan and Turkey (over 150 people); 6 Traditional business breakfasts of the Chamber of Commerce and

lic of Iran, the Kyrgyz Republic, Kazakhstan, and Azerbaijan. Meetings were held there at the government level, as well as in the B2B format with business circles. The entrepreneurs signed contracts and signed agreements on further cooperation.

On behalf of the Chamber of Commerce and Industry, the Government received over 80 proposals in 2022 on how to minimize the consequences of sanctions. And many of them also receive support at the federal level: preferential lending, freezing of prices and interest on loans, a moratorium on scheduled inspections, lowering tax rates, support for exporters, cancellation of labeling, support for import substitution enterprises, support for self-employed, agricultural producers, stimulation of Territory of Advanced Socio-Economic Development (TOSED).

Annually, on the basis of entrepreneurs' appeals, more than 3,100 letters are sent to the Chamber of Commerce of the Republic of Tatarstan, namely: to the Government of the Russian Federation, the Government of the Republic of Tatarstan, the Office of the President of the Republic of Tatarstan, the State Council of the Republic of Tatarstan, the head of the municipal formation of the city of Kazan, the heads of the municipal formations of the Republic of Tatarstan, the heads of municipal institutions of district administrations – executive committees of the municipal formation of the city of Kazan, foreign Embassies, Consulates, Representative offices.

The Department of Certification of the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Tajikistan issued 9969 certificates of origin. According to the Decree of the Government of the Russian Federation No. 719 dated July 17, 2015, 211 documents were issued. To simplify customs clearance procedures for the temporary export of goods, 3 ATA Carnet were issued.

The CCI provides support to manufacturers in import substitution, conducts training seminars for exporters, searches for logistics schemes, is the founder of Easy Marketplace, and helps with access to online platforms.



tersburg, the People's Republic of China (Urumqi), etc. Assistance was provided in negotiations with the Ministers of Transport of the Republic of Uzbekistan and the Republic of Belarus.

We have prepared and conducted business missions for entrepreneurs of the Republic of Tatarstan to Yakutia, Belarus, Samara region, Astrakhan region, the Republic of Dagestan, the Chechen Republic, and St. Petersburg.

Partnership events were held: with the Executive Committee of the World Congress of Tatars – the Forum "Business Partners of Tatarstan", which was attended by representatives of 47 regions, 13 countries

Industry of the Republic of Tatarstan with the participation of over 470 entrepreneurs. BCS, the Bank of Kazan, and the Tatneft Charitable Foundation became partners.

In 2022, business missions for Tatarstan entrepreneurs to CIS countries and other friendly countries were organized and conducted in order to establish business contacts with business representatives, further increase trade turnover, as well as provide comprehensive assistance to business representatives in the implementation of joint initiatives. Visiting business missions were held to Belarus, Uzbekistan, the Islamic Repub-



РУСЛАН МИРСАЯПОВ:

«Считаю, что все условия для бизнесменов наших государств созданы, призываю деловое сообщество ими активно пользоваться!»

У экономических и культурных связей русского и азербайджанского народов древние и разветвлённые корни.

Когда-то азербайджанское государство Ширван с центром в Шемахе первым из государств Ближнего Востока установило связи с русским государством: это произошло в 1465-1466 годах.

Но торговые взаимоотношения между нашими народами, по свидетельствам летописей, зародились задолго до этого. Первые сведения о связях древних русских с народами Кавказа относятся к периоду раннего Средневековья. В этот период западные и южные берега Каспийского моря уже посещали русские купцы из Киева, Новгорода и других городов. Ибн Фадлан пишет, что русские суда плавали по Каспийскому морю, русы хорошо знали прикаспийские области, с которыми издавна вели торговлю.

Связи, имеющие столь прочный фундамент, плодотворно развиваются и в наши дни.

Подробнее об этом – в интервью торгового представителя Российской Федерации в Азербайджанской Республике Р. З. Мирсаяпова журналу Russian Business Guide для спецвыпуска к форуму KAZAN Forum.

– Руслан Загитович, по поставкам продукции в Азербайджан Россия находится на первом месте. Какие отрасли приоритетны для российских экспортёров?

– Российская Федерация традиционно является одним из ключевых партнёров Азербайджана во внешней торговле и занимает третье место в общем товарообороте Азербайджана со всеми странами мира. Российско-азербайджанский товарооборот практически полностью представлен несырьевой неэнергетической продукцией, поэтому меньше подвержен влиянию мировых цен на энергоносители и колебанию спроса на углеводородное сырьё.

Структуру российского экспорта в Азербайджан формировали в основном зерновые, изделия из древесины, изделия из чёрных металлов, продукты питания, бумага и картон, оборудование и автотехника, топливо и нефтепродукты.

Основу поставок из Азербайджанской Республики в Россию в прошлом году составили фрукты и орехи, овощи, пластмассы и изделия из них, топливо и нефтепродукты, изделия из чёрных металлов, текстильные изделия и хлопок.

– И Россия, и Азербайджан заинтересованы в увеличении взаимного товарооборота. За счёт чего можно этого достичь?

– Перспективными направлениями сотрудничества являются транспортное и сельскохозяйственное машиностроение, химическая промышленность, производство строительных материалов, совместная работа по линии научно-исследовательских институтов, формирование единой политики по «зелёной» модернизации экономики. Одним из актуальных направлений взаимодействия могут стать разработка и внедрение современных информационных технологий в реальный сектор экономики – повышение эффективности и внедрение принципов бережливого производства.

– Какие бизнес-миссии планируются в ближайшее время? Поделитесь конкретными результатами, которых удаётся достигать по итогам таких мероприятий.

– Высокий интерес российского бизнеса к сотрудничеству с азербайджанским предпринимательским сообществом подтверждается интенсивным графиком проведения бизнес-миссий в очном формате.

С 3 по 5 мая в Баку прошла представительная бизнес-миссия Московского экспортного центра. Московские компании заинтересованы в поиске надёжных партнёров для продвижения товаров и услуг в Азербайджане, организации совместной деятельности. Особый акцент делается на IT-разработках, ведь Москва является признанным лидером по цифровизации как государственного, так и частного сектора.

Предприятия Москвы также предлагают современные разработки в сфере строительных материалов и оборудования, медицинских изделий, упаковки, специализированной химии.

Прорабатываются организационные вопросы по визиту бизнес-миссий Краснодарского края, Белгородской области, московского центра поддержки и развития промышленного экспорта «МОСПРОМ».

В августе планируем под эгидой Министерства промышленности и торговли Российской Федерации провести выставку «Российско-Азербайджанский День поля – 2023» с участием российских производителей сельскохозяйственной техники. Это уже вторая выставка подобного плана. Первая (в ноябре прошлого года) вызвала большой интерес со стороны азербайджанских сельхозпроизводителей и государственных органов власти, регулирующих развитие АПК в республике. Ожидается, что свою технику представят Ассоциация «Росспецмаш», ООО «КЗ «Ростсельмаш», АО «Петербургский тракторный завод» и многие другие российские производители.

Практика показывает, что формат очной бизнес-миссии, предполагающий личное общение между предпринимателями, является эффективным способом достижения договорённостей.

Отдельный вид проведения бизнес-миссий – это онлайн-встречи, которые Торгпредство совместно с российскими региональными центрами поддержки экспорта проводит для экспортно ориентированных компаний. Как правило, такие мероприятия являются первым шагом к организации офлайн-визитов российских предпринимателей. В ближайшее время мы планируем провести мероприятия в режиме видеоконференц-связи для компаний Новгородской и Самарской областей.

– Большую роль в расширении торгово-экономического сотрудничества играют связи между регионами России и Азербайджана. Насколько эффективно сейчас развивается именно межрегиональное сотрудничество?

– Межрегиональное сотрудничество является двигателем развития российско-азербайджанского торгово-экономического сотрудничества. Каждый месяц Баку принимает делегации российских регионов: официальные и рабочие визиты на уровне руководства субъектов федерации, бизнес-миссии предприятий – потенциальных экспортёров, организованные при помощи региональных центров поддержки экспорта. Торговое представительство России в Азербайджане принимает самое активное участие в организации визитов, в наполнении их практическим содержанием.

Только в прошлом году Азербайджан посетили делегации Республики Адыгея, Республики Коми, Республики Татарстан,

Республики Северная Осетия – Алания, Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, Астраханской, Калининградской, Нижегородской, Орловской и Ростовской областей. За первые месяцы 2023 года состоялись визиты в Азербайджан делегаций Москвы, Республики Коми, Тюменской и Калужской областей, Алтайского края и Липецкой области, Чеченской Республики и Астраханской области.

Еженедельно Торговое представительство России в Азербайджане проводит онлайн-встречи с предприятиями российских регионов. Как правило, такие встречи проводятся в преддверии очных визитов с целью получить информацию из первых рук, настроить программу визита региональных делегаций в Азербайджан.

Ключевым событием межрегионального взаимодействия стал проведённый в ноябре прошлого года в Баку одиннадцатый Российско-Азербайджанский межрегиональный форум. Участие в его работе Председателя Правительства Российской Федерации и Премьер-министра Азербайджанской Республики, руководителей национальных и региональных органов государственной власти, общественных и предпринимательских кругов двух стран подчеркнуло высокий статус межрегионального сотрудничества России и Азербайджана.

В ходе пленарного заседания форума выступили Председатель Правительства Российской Федерации Михаил Мишустин, Премьер-министр Азербайджанской Республики Али Асадов, министр экономики Азербайджана Микаил Джаббаров, министр экономического развития России Максим Решетников, губернаторы Астраханской области и Ставропольского края, главы исполнительной власти Баку, Шеки, Нафталана.

В своём выступлении, посвящённом ключевой теме мероприятия – региональному сотрудничеству, Михаил Мишустин отметил, что в настоящее время более 70 российских регионов развивают сотрудничество с Азербайджаном. Четверть из них уже имеет соглашения об экономическом, научно-техническом и культурном взаимодействии. Лидеры по региональному товарообороту с республикой – Москва, Краснодарский и Ставропольский края, Московская и Свердловская области. Особое место занимает Астраханская область, правительством которой совместно с партнёрами из Азербайджана реализовано большое число проектов в области инфраструктуры, социальной сферы, налажена кооперация предприятий транспортного комплекса.

По итогам форума состоялось подписание документов по укреплению межведомственного и межрегионального сотрудничества. Следующий межрегиональный форум состоится в этом году в России.

Делегация Торгово-промышленной палаты
России на стенде Санкт-Петербурга на
выставке AITF-2023



– **Постоянный рост объёмов автомобильных перевозок обуславливает необходимость совершенствования таможенной и пограничной инфраструктуры на азербайджано-российской границе. Что сегодня предпринимается в этом направлении?**

– Работы по увеличению мощностей пунктов пропуска в направлении международного транспортного коридора «Север – Юг» ведутся нашими государствами на постоянной основе.

В целом по границе России с Азербайджаном за последние три года пропускная способность увеличилась более чем в четыре раза – с 400 грузовых транспортных средств ежедневно до 1700 на сегодняшний день. Грузооборот автотранспорта вырастет до 2,3-2,9 млн тонн в год с потенциальной возможностью роста до 3,5-4 млн тонн.

В ближайшее время будет завершено техническое оснащение пункта пропуска Махачкала, к 2026 году будет реконструировано восемь пунктов пропуска на российско-азербайджанской границе, в том числе воздушные пункты пропуска. У Министерства транспорта России в планах – строительство новой железнодорожной

станции Самур на границе с Азербайджаном и нового железнодорожного пункта пропуска Дербент.

В марте текущего года после реконструкции сдан в эксплуатацию таможенный пост «Ханоба» с азербайджанской стороны. Модернизированный и расширенный пост позволяет обслуживать до тысячи грузовых автомобилей в день.

– **Наши страны подписали «дорожную карту» в части создания и развития производств на территории Азербайджана, в том числе и в сфере автомобилестроения. Какие сегодня мероприятия предусмотрены для реализации этой карты?**

– В октябре 2021 года в Джебраиле в присутствии Президента Азербайджанской Республики ПАО «КАМАЗ» и ПО «Гянджинский автомобильный завод» заложили фундамент совместного сервисного центра. Общая площадь регионального центра, который создаётся в промышленном парке «Экономическая зона Аразская долина», составит более 1,5 гектаров. В административном здании разместятся офис продаж, отдел финансовых услуг, ремонтная зона и склад запчастей для обслуживания грузовых автомобилей и сельскохозяйственной

техники. В создаваемом сервисном центре будет проводиться техническое обслуживание автомобилей «КамАЗ», других грузовых автомобилей, сельскохозяйственной техники: тракторов и комбайнов. Ожидаем, что сервисный центр начнёт работу в самое ближайшее время. Напомню, что на Гянджинском автозаводе ведётся сборка автомобилей «КамАЗ» и «Урал».

В Гаджигабульском промышленном квартале успешно функционирует завод АО «Азермаш», осуществляющий крупноузловую сборку коммерческого транспорта ГАЗ.

Ряд российских производителей также изучает возможности промышленной кооперации в сфере автомобилестроения с привлечением партнёров из Азербайджанской Республики. Уже в этом году будут приняты все необходимые решения для расширения ассортимента собираемой в Азербайджане продукции российского автопрома.

– **Торговое представительство оказывает содействие в запуске на территории Азербайджана совместных предприятий с российским капиталом. Насколько сегодня велик интерес российского бизнеса**

к интеграции в экономику Азербайджана? С какими сложностями могут столкнуться российские компании на этом пути? И какое содействие в их решении оказывает торговое представительство?

– По данным Центрального банка Азербайджанской Республики, на фоне сокращения общего объёма иностранных инвестиций в Азербайджан в январе-сентябре 2022 года примерно на четверть прямые инвестиции России в республику выросли в 10,5 раза – до 377,7 миллиона долларов США. Россия заняла четвёртое место среди всех иностранных инвесторов в Азербайджане после Великобритании, Турции и Кипра.

Ожидаем, что в текущем году поток российских инвестиций будет нарастать: экономика Азербайджана обладает большими возможностями, реализуются крупные инфраструктурные и промышленные проекты. Российские компании успешно локализуют и развивают своё производство на территории Азербайджана.

Торгпредство содействует российским компаниям в расширении их присутствия в Азербайджане на таких треках, как энергетическое машиностроение, информационные технологии, неразрушающий контроль нефте- и газотранспортной инфраструктуры, участие в инфраструктурных энергетических проектах. Мы максимально погружены в экономическую жизнь государства пребывания, являемся активным координатором взаимодействия бизнеса наших государств, 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. Значительное количество обращений российских и азербайджанских компаний касается вопросов логистики, проведения платежей за поставленную продукцию, своевременного исполнения партнёрами своих контрактных обязательств.

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

В Баку сегодня сформировано «единое окно» поддержки российско-азербайджанского внешнеторгового сотрудничества. Торговое представительство России и представительство РЭЦ, представительство Федеральной таможенной службы расположены в одном офисном здании, что удобно для российских экспортёров и

для их азербайджанских партнёров. Буквально на днях к работе в Азербайджане приступил представитель Министерства экономического развития России. Считаю, что все условия для бизнесменов наших государств созданы, призываю деловое сообщество ими активно пользоваться!

– В этом году ожидается участие российских компаний в таких крупных выставках, как Baku Build, в нефтегазовой выставке Oil and Gas и др. (В прошлом году практически 70% данной выставки представляли российские компании.) Есть ли уже планы переговоров по конкретным проектам, которые планируется обсудить в ходе выступления?

– Специализированные конгрессно-выставочные мероприятия в Азербайджане пользуются большим интересом у российских производителей и экспортёров. В течение выставочного сезона-2022 свою продукцию на стендах в Баку представило свыше 500 компаний, представляющих более 20 субъектов Российской Федерации. Традиционно значительную активность проявляют предприятия из Москвы и Санкт-Петербурга, Ростовской области и Татарстана, Пермского края и Новосибирской области, Башкортостана и Дагестана, Московской и Ленинградской областей, Ставропольского края и Чувашии.

подтверждено участие компаний из Московской и Новосибирской областей, Татарстана и Марий Эл, Адыгеи и Мордовии, Башкортостана и Ростовской области.

В ходе ближайшей выставки Caspian Agro (17-19 мая) при содействии Торгпредства будут проведены масштабные переговоры с участием российских производителей сельхозтехники. В рамках InterFood (17-19 мая) состоятся B2B-встречи представителей российской пищевой промышленности и сельхозпроизводителей с азербайджанскими компаниями.

– Какие задачи сейчас находятся в центре внимания Российско-Азербайджанского и Азербайджано-Российского деловых советов? Какие приоритетные задачи будет решать Торгпредство в 2023 году?

– Торгпредство в качестве государственного органа использует все доступные механизмы по поддержке российских компаний, стремящихся выйти на азербайджанский рынок: оказывает содействие в поиске потенциальных партнёров на территории Азербайджана, в проведении переговоров, в организации бизнес-миссий.

Основная целевая группа для Торгпредства – это малые и средние предприятия, региональные компании, впервые выходящие на азербайджанский рынок. Не менее важное направление деятельности –



Участие Делового клуба при Торгпредстве России в Азербайджане в онлайн-встрече с ТПП РФ и Торгпредством Азербайджана в России

Выставочный сезон-2023 в Баку открылся выставкой «Туризм и путешествия» AITF, на которой красочные экспозиции представили Республика Дагестан, Санкт-Петербург, Москва, Ленинградская область и Татарстан. Мы ожидаем значительное количество экспонентов из регионов России на выставках «Сельское хозяйство» Caspian Agro, «Пищевая промышленность» InterFood, «Нефть и газ Каспия» Caspian Oil & Gas, «Строительство» BakuBuild. Уже

поддержка российских компаний, уже закрепившихся на азербайджанском рынке, и по необходимости урегулирование проблемных ситуаций.

Задачей Торгпредства на данном этапе являются поиск ниш для формирования новых товарных потоков и информирование российских и азербайджанских субъектов внешнеэкономической деятельности о перспективах взаимовыгодного сотрудничества.

Presentation of the stand of Dagestan
at the tourism exhibition AITF 2023



RUSLAN MIRSAYAPOV:

“All conditions for businessmen of our states have been created, I urge the business community to actively use them”

The economic and cultural ties between the Russian and Azerbaijani peoples have a rich history. Today, there is active economic cooperation between the countries, interregional and investment ties are developing. The favorable business environment created in both Russia and Azerbaijan allows us to develop bilateral cooperation for the benefit of the economies of both countries.

More about this in an interview with the Trade Representative of the Russian Federation in the Republic of Azerbaijan R.Z. Mirsayapov to the Russian Business Guide magazine for a special issue for the KAZAN Forum.

– *Ruslan Zagitovich, Russia is in the first place in the supply of products to Azerbaijan. Which industries are priority for Russian exporters?*

– The Russian Federation is traditionally one of the key partners of Azerbaijan in foreign trade and ranks third in the total trade

turnover of Azerbaijan with all countries of the world. The Russian-Azerbaijani trade turnover is almost entirely represented by non-resource non-energy products, therefore it is less affected by world energy prices and fluctuations in demand for hydrocarbon raw materials.

The structure of Russian exports to Azerbaijan was formed, mainly by cereals, wood products, ferrous metal products, food, paper and cardboard, equipment and automotive equipment, fuel and petroleum products.

The basis of supplies from the Republic of Azerbaijan to Russia last year consisted

of fruits and nuts, vegetables, plastics and products made from them, fuel and petroleum products, ferrous metal products, textiles and cotton.

– Both Russia and Azerbaijan are interested in increasing mutual trade turnover. How can this be achieved?

– Promising areas of cooperation are transport and agricultural engineering, chemical industry, production of building materials, joint work through research institutes, the formation of a unified policy for the “green” modernization of the economy. One of the relevant areas of cooperation may be the development and implementation of modern information technologies in the real sector of the economy – improving efficiency and implementing the principles of lean manufacturing.

– What business missions are planned in the near future? Share with us the concrete results that can be achieved as a result of such events.

– The high interest of Russian business in cooperation with the Azerbaijani business community is confirmed by the intensive schedule of business missions in full-time format.

A representative business mission of the Moscow Export Center was held in Baku from 3 to 5 May. Moscow companies are interested in finding reliable partners to promote goods and services in Azerbaijan and organize joint activities. Special emphasis is placed on IT development, because Moscow is a recognized leader in digitalization of both the public and private sectors. Moscow enterprises also offer modern developments in the field of construction materials and equipment, medical products, packaging, specialized chemicals.

Organizational issues are being worked out for the visit of business missions of the Krasnodar Territory, the Belgorod region, the Moscow Center for Support and Development of Industrial Exports MOSPROM.

In August, we plan to hold an exhibition Russian-Azerbaijani Field Day 2023 with the participation of Russian agricultural machinery manufacturers under the auspices of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation. This is the second exhibition of this kind. The first one (in November last year) aroused great interest from Azerbaijani agricultural producers and state authorities regulating the development of agriculture in the republic. It is expected that the Rosspetsmash Association, Rostselmash KZ LLC, St. Petersburg Tractor Plant JSC and many other Russian manufacturers will present their equipment.

Practice shows that the format of a face-to-face business mission, involving personal communication between entrepreneurs, is an effective way to reach agreements.

A separate type of business missions is online meetings that the Trade Representation, together with Russian regional export support centers, holds for export-oriented companies. As a rule, such events are the first step towards organizing offline visits of Russian entrepreneurs. In the near future, we plan to hold events in the video-conference mode for companies of the Novgorod and Samara regions.

– Relations between the regions of Russia and Azerbaijan play an important role in expanding trade and economic cooperation. How effectively is interregional cooperation developing now?

– Interregional cooperation is the driving force behind the development of Russian-Azerbaijani trade and economic cooperation. Every month, Baku receives delegations from Russian regions – official and working visits at the level of the leadership of the constituent entities of the Federation, business missions of enterprises-potential exporters, organized with the help of regional export support centers. The Russian Trade Representation in Azerbaijan takes an active part in organizing visits and filling them with practical content.

Only last year Azerbaijan was visited by delegations of the Republic of Adygea, the Republic of Komi, the Republic of Tatarstan, the Republic of North Ossetia-Alania, Khanty-Mansi Autonomous Okrug-Yugra, Astrakhan, Kaliningrad, Nizhny Novgorod, Novgorod, Oryol, Rostov regions. In the first months of 2023, delegations from Moscow, the Komi Republic, Tyumen and Kaluga Regions, Altai Territory and Lipetsk Region, the Chechen Republic and Astrakhan Region visited Azerbaijan.

On a weekly basis, the Trade Representation of Russia in Azerbaijan holds online meetings with enterprises of Russian regions. As a rule, such meetings are held on the eve of face-to-face visits in order to get first-hand information and set up the program of the visit of regional delegations to Azerbaijan.

The Eleventh Russian-Azerbaijani Interregional Forum held in November last year in Baku became a key event in interregional cooperation. The participation in its work of the Chairman of the Government of the Russian Federation and the Prime Minister of the Republic of Azerbaijan, heads of national and regional government bodies, public and business circles of the two countries emphasized the high status of interregional cooperation between Russia and Azerbaijan.

During the plenary session of the forum, Chairman of the Government of the Russian Federation Mikhail Mishustin, Prime Minister of the Republic of Azerbaijan Ali Asadov, Minister of Economy of Azerbaijan Mikail Jabbarov, Minister of Economic Development of Russia Maxim Reshetnikov, governors of the Astrakhan Region and Stavropol Territory, heads of executive authorities of Baku, Sheki, Naftalan made speeches.

In his speech dedicated to the key theme of the event – regional cooperation, Mikhail Mishustin noted that currently more than 70 Russian regions are developing cooperation with Azerbaijan. A quarter of them already have agreements on economic, scientific, technical and cultural cooperation. The leaders in regional trade turnover with the republic are Moscow, Krasnodar, Stavropol Territories, Moscow and Sverdlovsk regions. A special place is occupied by the Astrakhan region, whose government, together with partners from Azerbaijan, has implemented a large number of projects in the field of infrastructure, the social sphere, and established cooperation between enterprises of the transport complex.

As a result of the Forum, documents were signed to strengthen interdepartmental and interregional cooperation. The next interregional forum will be held this year in Russia.

– The constant growth in the volume of road transport makes it necessary to improve the customs and border infrastructure on the Azerbaijani-Russian border. What is being done in this direction today?

– Work on increasing the capacity of checkpoints in the direction of the international transport corridor North-South is carried out by our states on an ongoing basis.

In general, the capacity along the border of Russia with Azerbaijan has increased more than 4 times over the past three years, from 400 cargo vehicles daily to 1,700 today. The cargo turnover of motor transport will grow to 2.3-2.9 million tons per year with a potential for growth to 3.5-4 million tons.

In the near future, the technical equipment of the Makhachkala checkpoint will be completed, 8 checkpoints on the Russian-Azerbaijani border, including air checkpoints, will be reconstructed by 2026. The Russian Ministry of Transport plans to build a new railway station Samur on the border with Azerbaijan and a new railway checkpoint Derbent.

In March of this year, after reconstruction, the customs post Hanoba was put into operation from the Azerbaijani side. The upgraded and expanded post allows servicing up to a thousand trucks per day.

– Our countries have signed a roadmap for the creation and development of production facilities in Azerbaijan, including in the automotive industry. What events are planned for the implementation of this map today?

– In October 2021, in Jabrail, in the presence of the President of the Republic of Azerbaijan, KAMAZ PJSC and Ganja Automobile Plant laid the foundation of a joint service center. The total area of the regional



Opening of the business mission of Moscow enterprises in Azerbaijan

center, which is being created in the Araz Valley Economic Zone Industrial Park, will be more than 1.5 hectares. The administrative building will house a sales office, a financial services department, a repair area and a spare parts warehouse for servicing trucks and agricultural machinery. The service center being created will carry out maintenance of KAMAZ vehicles, other trucks, agricultural machinery: tractors and combines. We expect that the service center will start working in the very near future. Let me remind you that the assembly of KAMAZ and URAL cars is underway at the Ganja Automobile Plant.

The Azermash JSC plant successfully operates in the Hajigabul industrial quarter, which carries out large-node assembly of GAZ commercial vehicles.

A number of Russian manufacturers are also exploring the possibilities of industrial cooperation in the automotive industry with the involvement of partners from the Republic of Azerbaijan. Already this year, all the necessary decisions will be taken to expand the range of products of the Russian automotive industry assembled in Azerbaijan.

– The Trade Representation assists in launching joint ventures with Russian capital in the territory of Azerbaijan. How big is the

interest of Russian business in integration into the Azerbaijani economy today? What difficulties might Russian companies face along the way? And what assistance does the Trade Representation provide in solving them?

– According to the Central Bank of the Republic of Azerbaijan, against the background of a decrease in the total volume of foreign investments in Azerbaijan in January-September 2022 by about a quarter, Russia's direct investments in the republic increased by 10.5 times – up to 377.7 million US dollars. Russia ranked fourth among all foreign investors in Azerbaijan after the UK, Turkey and Cyprus.

We expect that this year the flow of Russian investments will increase – the Azerbaijani economy has great potential, large infrastructure and industrial projects are being implemented. Russian companies successfully localize and develop their production in Azerbaijan.

The Trade Mission assists Russian companies in expanding their presence in Azerbaijan on such tracks as energy engineering, information technology, non-destructive testing of oil and gas transportation infrastructure, participation in infrastructure energy projects. We are as

immersed as possible in the economic life of the host state, we are an active coordinator of the interaction of the business of our states, we participate in the promotion of Russia's economic interests in Azerbaijan.

On a daily basis, we share up-to-date economic information with Russian enterprises interested in establishing or expanding trade and economic cooperation with Azerbaijan. A significant number of requests from Russian and Azerbaijani companies relate to logistics issues, making payments for delivered products, and timely fulfillment by partners of their contractual obligations.

Azerbaijani businessmen often come to us with requests to recommend reliable partners in Russia, to assist in establishing a direct dialogue with commodity producers. Together with the Trade Representation of Azerbaijan in Russia, we help the companies of our countries to promptly resolve issues arising in export-import operations, we involve Business councils in this work.

A “one contact” of support for Russian-Azerbaijani foreign trade cooperation has been formed in Baku today. The Trade representative office of Russia and the representative office of the REC, the representative office of the Federal Customs

Service are located in the same office building, which is convenient for Russian exporters and for their Azerbaijani partners. Just a few days ago, a representative of the Ministry of Economic Development of Russia started working in Azerbaijan. I believe that all conditions have been created for businessmen of our states, I urge the business community to actively use them!

– ***This year, Russian companies are expected to take part in such major exhibitions as Baku Build, the Oil and Gas exhibition, etc. (Last year, almost 70% of this exhibition was represented by Russian companies.) Are there already plans for negotiations on specific projects that are planned to be discussed during the speech?***

– Specialized congress and exhibition events in Azerbaijan are of great interest to Russian manufacturers and exporters. During the 2022 exhibition season, over 500 companies representing more than 20 constituent entities of the Russian Federation presented their products at stands in Baku. Traditionally, enterprises from Moscow and St. Petersburg, Rostov Region and Tatarstan, Perm Territory and Novosibirsk Region,

Bashkortostan and Dagestan, Moscow and Leningrad Regions, Stavropol Territory and Chuvashia show significant activity.

The 2023 exhibition season in Baku opened with the AITF Tourism and Travel exhibition, where colorful expositions were presented by the Republic of Dagestan, St. Petersburg, Moscow, Leningrad Region and Tatarstan. We expect a significant number of exhibitors from the regions of Russia at the exhibitions Agriculture – Caspian Agro, Food Industry – InterFood, Oil and Gas of the Caspian Sea – Caspian Oil & Gas, Construction – BakuBuild. The participation of companies from the Moscow and Novosibirsk regions, Tatarstan and Mari El, Adygea and Mordovia, Bashkortostan and Rostov region has already been confirmed.

During the upcoming Caspian Agro exhibition (May 17-19), large-scale negotiations with the participation of Russian agricultural machinery manufacturers will be held with the assistance of the Trade Mission. Within the framework of InterFood (May 17-19), B2B meetings of representatives of the Russian food industry and agricultural producers with Azerbaijani companies will be held.

– ***What tasks are currently in the focus of attention of the Russian-Azerbaijani and Azerbaijani-Russian business Councils? What priority tasks will the Trade Mission solve in 2023?***

– The Trade Mission as a state body uses all available mechanisms to support Russian companies seeking to enter the Azerbaijani market: it assists in finding potential partners in Azerbaijan, conducting negotiations, organizing business missions.

The main target group for the Trade Representation is small and medium-sized enterprises, regional companies entering the Azerbaijani market for the first time. An equally important area of activity is the support of Russian companies that have already established themselves in the Azerbaijani market, and, if necessary, the settlement of problematic situations.

The task of the Trade Mission at this stage is to find niches for the formation of new commodity flows and to inform Russian and Azerbaijani subjects of foreign economic activity about the prospects for mutually beneficial cooperation.



Days of Moscow in Baku, May 2023



ЗАУР ГАРАИСАЕВ,

БАНК «МБА-МОСКВА»:

«БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ВЭД – СЕГОДНЯШНЯЯ РЕАЛЬНОСТЬ»

О возможностях для ведения внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в текущих условиях мы поговорили с Зауром Гараисаевым, Председателем Правления Банка «МБА-МОСКВА» (входит в группу Международного Банка Азербайджана).

– Заур Фахрaddinович, в последнее время банковский рынок и его клиенты столкнулись с проблемами при проведении внешних платежей, в том числе в Азербайджан. Что делают компании в этой ситуации: отказываются от экспортно-импортной деятельности или ищут альтернативные пути?

– Действительно, в настоящее время на банковском рынке существуют сложности с проведением международных платежей, в том числе в Азербайджан. Большинство банков, преимущественно крупные, оказались отрезанными от расчётов с другими странами. Поэтому компании-участники внешнеэкономической деятельности (ВЭД) начали искать новых партнёров – банки, у которых сохранилась корреспондентская сеть для проведения внешних расчётов.

Что касается полного отказа от ВЭД, думаю, это могут быть единичные случаи, так как работа на внешних рынках – это всё-таки перспективное направление практически для любого бизнеса. ВЭД помогает расширить рынки сбыта, увеличить клиентскую базу, получить больше потенциальных партнёров, вывести бизнес на международный уровень. Поэтому большинство компаний стремятся работать с банками, у которых есть прямые корреспондентские отношения с зарубежными банками.

– Банк «МБА-МОСКВА» – один из банков, который продолжает успешно проводить международные платежи, в том числе между Россией и Азербайджаном. Для вас и ваших клиентов что-нибудь изменилось?

– Мы продолжаем проводить международные платежи в страны СНГ и ближнего зарубежья в обычном режиме. Одним из самых востребованных направлений являются платёжные коридоры Россия – Азербайджан и Азербайджан – Россия. Благодаря широкой сети банков-партнёров в Азербайджане, платежи наших клиентов идут напрямую, что гарантирует безопасность и высокую скорость. Также это обеспечивает минимальные тарифы для компаний за счёт снижения транзакционных издержек. Более того, наши клиенты могут бесплатно проводить платежи в манатах в случае, если у их азербайджанских партнёров открыты счета в нашем материнском банке – Международном Банке Азербайджана.

– В настоящее время переход на расчёты в национальных валютах является одним из основных финансовых векторов РФ. Какова валютная структура расчётов клиентов Банка «МБА-МОСКВА»? Как она изменилась за последнее время?

– Действительно, валютная структура расчётов в последние годы претерпевает значительные изменения, и наш банк не исключение. К примеру, если в первом квартале 2022 года 90% расчётов между Россией и Азербайджаном приходилось на доллары и только 10% на рубли, то в первом квартале 2023 года мы видим совершенно другую картину: 56% внешних платежей проходит в рублях, 40% – в долларах, оставшиеся 4% – в евро и манатах. Уверены, что такая тенденция сохранится, доля расчётов в национальных валютах продолжит расти. В первую очередь потому, что для наших клиентов это выгодно: у них есть возможность конвертировать рубли в манаты напрямую, избегая двойной конвертации, что способствует значительной экономии расходов.

– Помимо Азербайджана, в какие страны ваш банк ещё проводит платежи?

– У нашего банка довольно широкая корреспондентская сеть, которая насчитывает более 40 банков-партнёров в России, Азербайджане, Турции, Китае, Кыргызстане, Таджикистане, Узбекистане, Грузии и Белоруссии. Таким образом, наши клиенты могут отправлять платежи своим зарубежным партнёрам быстро, безопасно и выгодно. Кроме того, мы постоянно работаем над развитием нашей корреспондентской сети, тем самым расширяя возможности в области международных платежей для наших клиентов.

Что касается получения платежей от иностранных контрагентов, то мы принимаем платежи со всех стран.

– С какими рисками сталкиваются участники внешнеэкономической деятельности?

– Ведение внешнеэкономической деятельности, как и любое другое направление бизнеса, сопряжено с определёнными рисками. Большинство из них помогает закрыть правильное оформление внешнеторгового контракта. Крайне важно грамотно отразить в нём все условия, связанные с самим товаром, поставкой, финансовыми условиями, выбором инструментов расчётов, расторжением контракта, ответственностью за несоблюдение условий, и многое другое. Этому действительно нужно уделить очень большое внимание. В случае если компания по какой-то причине не может самостоятельно справиться с этой задачей, она может привлечь специалистов нашего банка – настоящих профессионалов, которые

имеют огромный опыт и экспертизу в области ВЭД.

Для снижения рисков, связанных с финансовыми условиями, мы предлагаем клиентам возможность выбрать форму расчётов, валюту платежа, включая рубли и манаты, устанавливаем тарифы в зависимости от объёма платежей, способствуем снижению себестоимости сделки за счёт уменьшения транзакционных расходов и т. д.

На этапе сделки возникают уже другие риски – таможенного оформления, сертификации продукции; производственные, коммерческие, транспортные. Благодаря нашему сотрудничеству с надёжными компаниями из этих сфер, которые хорошо зарекомендовали себя на рынке, мы помогаем клиентам минимизировать такие риски.

И, безусловно, часто есть риск ненадёжности контрагента.

– С риском ненадёжности контрагента компании часто сталкиваются даже на внутреннем рынке. Как тогда обезопасить себя при работе с зарубежными партнёрами?

– Если компания планирует начать работу с поставщиками или покупателями, но не владеет полной и достоверной информацией об их репутации и платёжеспособности, то мы рекомендуем воспользоваться аккредитивной формой расчётов. Аккредитив поможет минимизировать связанные с этим риски: гарантирует полный возврат средств покупателю, если сделка отменяется. Кроме того, при необходимости аккредитив позволяет получить финансирование по более выгодным, по сравнению с прямым кредитованием, условиям, реализовывать сложные внешнеэкономические контракты.

Использование банковских гарантий при ВЭД также исключает риски участников внешнеторговой сделки, связанные с неисполнением обязательств обеими сторонами.

– Вы упомянули кредитование: насколько сейчас востребовано финансирование у компаний?

– Финансирование всегда было и остаётся одним из ключевых инструментов развития бизнеса. И, несмотря на то, что сейчас на рынке представлены различные формы финансирования, банковский кредит, пожалуй, является самым востребованным, понятным и выгодным для компаний продуктом.

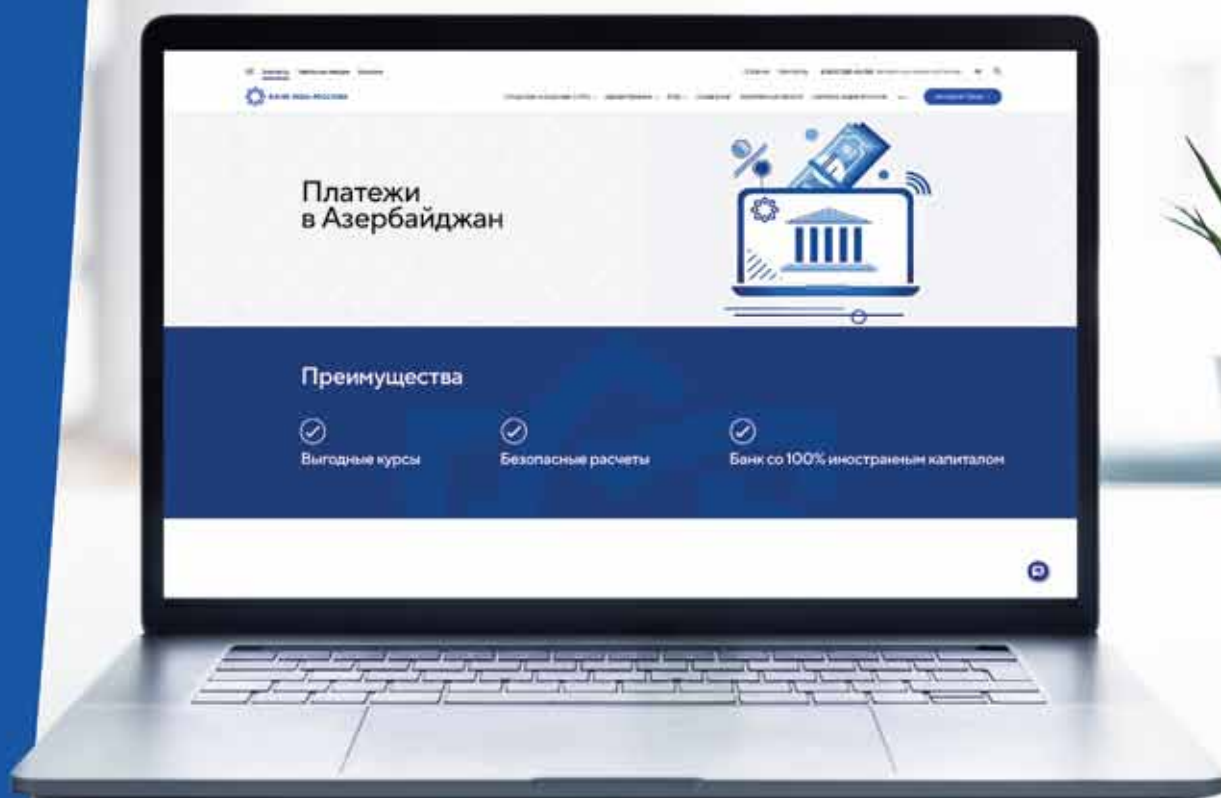
Кредитование бизнеса – один из важнейших векторов развития для нашего банка, которому мы уделяем большое внимание. Мы работаем со всеми сегментами – малыми, средними и крупными компаниями. Для каждого сегмента свои подходы и продукты. В нашей линейке представлены как классические

кредиты на различные цели, так и уникальные для российского рынка. К примеру, мы кредитруем компании в Азербайджане, хеджируем валютные риски клиентов через кредитование их в национальных валютах, выдаём кредиты под залог или гарантию в Азербайджане, выдаём гарантии под контргарантии банков Азербайджана и др. И в целом – наш банк ориентирован, прежде всего, на клиента: мы умеем работать с компаниями индивидуально, находить решения под их задачи, реализовывать структурно сложные сделки.

– В мае в Казани пройдёт международный экономический форум «Россия – Исламский мир», в программе которого вы заявлены в качестве одного из спикеров. Какова цель участия в мероприятии, о чём хотели бы рассказать бизнесу?

– В настоящее время мир, в том числе и мир финансов, стремительно меняется. На протяжении многих лет главным внешнеторговым партнёром РФ были страны Евросоюза, в то время как товарооборот с восточными странами был значительно ниже. Но общегосударственный вектор по переориентированию на рынки Востока и Азии даёт результаты, к тому же в новых реалиях развитие сотрудничества с такими странами приобрело ещё большую значимость.

Банк «МБА-МОСКВА» является дочерним банком Международного банка Азербайджана; наша группа обслуживает порядка 60% российско-азербайджанского товарооборота, активно развивает продукты для поддержки внешнеэкономической деятельности, поддерживает и сопровождает экспортно-импортные контракты наших клиентов. Мы выступаем финансовым мостом между Россией и Азербайджаном. Наш банк обладает большим опытом, экспертизой и возможностями в области поддержки ВЭД компаний; ежедневно проводим большое количество трансграничных расчётов не только с Азербайджаном, но и с другими странами. Именно поэтому мы с удовольствием приняли приглашение поучаствовать в форуме «Россия – Исламский мир». Наша цель – рассказать бизнесу, что большие возможности для ведения ВЭД – это сегодняшняя реальность. Кроме того, Россия и Азербайджан в целом продолжают успешно развивать многостороннее сотрудничество. На площадках Торгово-промышленной палаты РФ регулярно проводятся двусторонние мероприятия, направленные на расширение делового партнёрства России и Азербайджана; наш банк принимает в них активное участие и видит высокую заинтересованность в развитии партнёрских отношений с обеих сторон.



ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Турцию, Грузию,
Кыргызстан, Китай и Белоруссию
для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

«Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рондельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года.
Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года.
Предложение не является офертой.

В соответствии с действующими Тарифами «Банка «МБА-МОСКВА» ООО.

Реклама.



БАНК МБА-МОСКВА

ZAUR GARAISAEV,

IBA-MOSCOW BANK:

“GREAT OPPORTUNITIES FOR FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY – TODAY’S REALITY”

We have talked with Zaur Garaisaev, Chairman of the Board of IBA-MOSCOW Bank (a member of the International Bank of Azerbaijan Group), about the opportunities for conducting foreign economic activity (FEA) in the current conditions.

– Zaur Fakhrraddinovich, the banking market and its clients have recently encountered problems with foreign payments, including payments to Azerbaijan. What are companies doing in this situation – are they refusing export-import activity or looking for alternative ways?

– In fact, at present there are difficulties in the banking market to make international payments, including those to

Azerbaijan. Most of the banks, especially the big ones, are disconnected from foreign payments. That is why the companies engaged in foreign economic activity started to look for new partners – banks which have a network of correspondents for foreign payments.

As for the total refusal of foreign economic activity (FEA), I think that it can

be an individual cases, since work in foreign markets is a promising direction for almost any business. FEA helps to expand sales markets, increase customer base, get more potential partners and bring the business to the international level. That is why most companies seek to work with banks that have direct correspondent relationships with foreign banks.



– *Bank IBA-MOSCOW is one of the banks that continues to successfully carry out international payments, including between Russia and Azerbaijan. Has anything changed for you and your clients?*

– We continue to make international payments to the CIS and neighboring countries as usual. One of the most popular directions is “Russia – Azerbaijan” and “Azerbaijan – Russia” payment corridors. Due to the wide network of banks-partners in Azerbaijan, payments of our clients go directly, which guarantees safety and high speed. It also ensures minimum rates for companies by reducing transaction costs. Moreover, our clients can make free payments in manat if their Azerbaijani partners have opened accounts in our parent bank – International Bank of Azerbaijan.

– *The transition to settlements in national currencies is currently one of the main financial vectors of the Russian Federation. What is the currency structure of Bank IBA-MOSCOW clients' settlements? How has it changed recently?*

– Indeed, the currency structure of settlements has undergone significant changes in recent years, and our Bank is no exception. For example, if in the first quarter of 2022 90% of settlements between Russia and Azerbaijan were made in dollars and only 10% in rubles. But in the first quarter of 2023 we see a completely different situation: 56% of external payments are in rubles, 40% in dollars, and the remaining 4% in euros and manats. We are confident that this trend will continue and that the share of payments in national currencies will continue to grow. First of all, because it is profitable for our clients: they have the opportunity to convert rubles directly into manats, avoiding double conversion, which results in significant cost savings.

– *In which countries besides Azerbaijan does your bank make payments?*

– Our bank has an extensive network of correspondents, which includes more than 40 banking partners in Russia, Azerbaijan, Turkey, China, Kyrgyzstan, Tajikistan, Uzbekistan, Georgia and Belarus. This allows our clients to send payments to their foreign partners quickly, securely and profitably. In addition, we are constantly working to expand our correspondent network, thereby increasing our clients' international payment options.

As for receiving payments from foreign counterparties, we accept payments from all countries.

– *What are the risks for participants in foreign trade activities?*

– Like any other business activity, foreign trade involves certain risks. Most of

them can be solved with the correct execution of the foreign trade contract. It is extremely important to correctly reflect in the contract all terms and conditions related to the goods, delivery, financial terms, choice of payment instruments, termination of the contract, responsibility for failure to comply with the terms and conditions, and more. In fact, a great deal of attention must be paid to this. If, for some reason, a company is not able to handle this task on its own, it can call in the specialists of our bank – real professionals with extensive experience and expertise in the field of foreign economic activity.

In order to reduce the risks associated with financial conditions, we offer our clients the opportunity to choose the form of payment, the currency of payment, including rubles and manats, we set rates depending on the volume of payments, help to reduce the cost of the transaction by reducing transaction costs, etc.

At the stage of transaction there are other risks, such as customs clearance, product certification, production, trade and transportation. Thanks to our cooperation with reliable and market-proven companies in these areas, we help our clients to minimize such risks.

And, of course, there is often the risk of unreliability of the counterparty.

– *Companies often face the risk of unreliable counterparties even in the domestic market, so how can they protect themselves when working with foreign partners?*

– If a company plans to start working with suppliers or buyers, but does not have complete and reliable information about their reputation and solvency, we recommend using a letter of credit for settlements. The Letter of Credit helps to minimize the related risks: it guarantees full repayment of the client's money in case the deal is cancelled. In addition, if necessary, a letter of credit allows you to obtain financing on more favorable terms compared to direct loans to implement complex foreign trade contracts.

The use of bank guarantees in FEA also eliminates the risks of the participants of the foreign trade transaction connected with the default of both parties.

– *You have mentioned lending, how much financing is in demand for companies now?*

– Financing has always been and still is one of the most important tools for business development. And despite the fact that today the market offers various forms of financing, the bank loan is probably the most popular, understandable and profitable product for companies.

Corporate lending is one of the most important development vectors for our

bank, to which we pay a lot of attention. We work with all segments – small, medium and large companies. Each segment has its own approaches and products. Our product line includes both classic loans for various purposes and unique loans for the Russian market. For example, we provide loans to companies in Azerbaijan, hedge clients' currency risks by granting loans in local currencies, provide loans against a pledge or guarantee in Azerbaijan, issue guarantees against counter-guarantees of Azerbaijani banks, etc. In general, our bank is first of all client-oriented – we are able to work individually with companies, find solutions to their problems and carry out structurally complex deals.

– *In May, Kazan will host the International Economic Forum “Russia – Islamic World”, where you will be one of the speakers. What is the purpose of your participation in this event and what do you want to say to the business community?*

– The world, including the financial world, is changing rapidly. For many years the main foreign trade partner of the Russian Federation was the European Union, while the trade turnover with the Eastern countries was considerably lower. However, the nationwide vector of reorientation towards the markets of the East and Asia is showing results, and in the new realities the development of cooperation with these countries has become even more important.

Bank IBA-MOSCOW is a subsidiary of the International Bank of Azerbaijan. Our group services about 60% of the Russian-Azerbaijani trade turnover, actively develops products to support foreign economic activity, supports and accompanies export-import contracts of our clients. We act as a financial bridge between Russia and Azerbaijan. Our bank has great experience, expertise and capabilities in supporting companies in their foreign trade activities, and we conduct a large number of daily cross-border settlements not only with Azerbaijan, but also with other countries. That is why we gladly accepted the invitation to participate in the Forum “Russia – Islamic World”. Our goal is to inform the business community that there are great opportunities for conducting FEA today. Besides, Russia and Azerbaijan in general continue to successfully develop multilateral cooperation. Bilateral events aimed at expanding the business partnership between Russia and Azerbaijan are regularly held on the platforms of the Russian Chamber of Commerce and Industry; our Bank actively participates in such events and sees a great interest of both sides in the development of partnership relations.

РОМАН ЧЕКУШОВ:

«Мы очень уверенно смотрим в будущее вместе с бизнесом, будем и дальше помогать в развитии экспорта российским производителям!»

Пока аналитики горячо спорят о том, как именно повлияли на внешнюю торговлю России глобальные геополитические изменения 2022-2023 годов и какие последствия это будет иметь для её экономики в будущем, конкретные ведомства и организации делают всё, чтобы не только выровнять ситуацию, но и обернуть её на благо страны и российского бизнеса. О некоторых аспектах этого процесса мы побеседовали с директором Департамента международной кооперации и лицензирования в сфере внешней торговли Министерства промышленности и внешней торговли РФ Романом Чекушовым.



– Роман Андреевич, для российских экспортёров прошедший 2022 год стал непростым, он принёс много новых вызовов. Как поменялась за этот год структура экспорта?

– Наш бизнес, наши экспортёры, промышленники достаточно быстро адаптировались к той геополитической и экономической ситуации, которая сложилась в мире в прошлом году. А одномоментные изменения в структуре экспорта были связаны только с тем, что бизнесу нужно было определённое время, чтобы наладить логистические пути поставок, определиться с направлением и каналами финансовых транзакций. Безусловно, есть направления, претерпевшие определённые трудности при введении санкций в их отношении. Им нужно было чуть больше времени для того, чтобы перестроить цепочки поставок, причём не только экспортных, но и импортных, потому что часть их продукции производится в том числе с использованием различных комплектующих от

производителей из зарубежных стран. Но этот процесс идёт, мы поддерживаем компании на этом пути и видим, что он уже более-менее налажен. И если оценивать итоги года: экспорт в номинальных ценах упал совсем незначительно. Поэтому мы считаем, что та работа, которую мы проводим, действительно помогает экспортёрам. А дальше мы вместе с производителями будем смотреть, какие задачи будут актуальны, и будем помогать им их решать.

– Каким образом вы помогли экспортёрам и вообще производителям России в этот непростой период создавать новые цепочки поставок?

– Мы постарались поставить себя на место бизнеса и понять, с какими проблемами он столкнулся.

Первое, что мы точно понимали: те экспортные планы, которые ставил наш бизнес, например, в 2021 году, выполнить было достаточно сложно. Поэтому нужно было дать компаниям время на

достижение этих показателей, которые они взяли на себя при получении государственной поддержки, либо даже изменить их в сторону уменьшения, понимая объективные причины невыполнения данных обязательств.

Следующее: мы оценили то, что бизнесу действительно сложно планировать на среднесрочный – скажем, трёхлетний – период свои поставки, а многие программы поддержки как раз и предполагали такое среднесрочное планирование. И мы предложили наши основные меры поддержки (например, компенсацию затрат на логистику и сертификацию) предоставлять без каких-либо обязательств по экспорту на среднесрочный и долгосрочный периоды. То есть фактически компания, проводящая экспортную поставку и несущая расходы на логистику, приходит в Российский экспортный центр, в министерство и получает меры поддержки.

Третье – это, конечно, инфраструктурные задачи. Мы понимали, что нуж-

но выстраивать новую логику, нужно работать по национальным валютам и открывать корреспондентские счета в других странах и нужно искать новые возможности для создания цепочек поставок с контрагентами из дружественных стран.

Центробанк проводит огромную работу с национальными и центральными банками дружественных стран по установлению взаимных корреспондентских отношений. Здесь мы тоже не стоим в стороне: мы при каждой межправительственной комиссии, бизнес-миссии или встрече с нашими партнерами ставим вопрос об определении тех банков и той платёжной инфраструктуры, которые помогут проводить операции с нашими производителями.

Также двигаемся и по торговым операциям: у нас есть торговые представительства, и мы продолжаем их открывать на тех рынках, где российская продукция обладает наибольшим перспективами. Соответственно, они уже на месте работают с импортёрами, с дистрибьюторами, с торговыми компаниями, договариваются о том, как им лучше и комфортнее было бы производить торговые операции с нашими компаниями.

– Роман Андреевич, в связи с санкционным давлением совершенно логично и неизбежно изменились подходы и в оказании поддержки. Что позволило быть в таком оперативном и тесном диалоге с экспортёрами?

– Мы договорились с Российским экспортным центром о том, что абсолютно все меры поддержки мы будем переносить в соответствии с разработанным планом в информационную систему «Одно окно», которую администрирует РЭЦ. Мы уже сделали это в части, например, аналитических продуктов, в части субсидий, по компенсации затрат на логистику, о чём говорили сегодня. Мы дальше с каждым годом (а в этом году – с каждым месяцем) будем наполнять платформу «Мой экспорт», информационную систему «Одно окно» новыми услугами – и финансовыми, и нефинансовыми.

Первое: экспортёру не нужно будет возить к нам бумаги, подтверждая те или иные действия.

Второе: множество документов и сведений мы вообще не станем запрашивать у экспортёров, а будем их получать в порядке межведомственного взаимодействия у наших коллег: например, из Федеральной таможенной службы, из Федеральной налоговой службы. Третье: мы даём экспортёру возможность с помощью ноутбука или планшета в любое удобное время заполнить заявку, прикрепить документы. В общем,

это быстро и современно, не отвлекает от текущего распорядка дня менеджера или руководителя малого предприятия, который занимается этим вопросом. Он может спокойно всё это сделать, чтобы получить параллельно с решением основных задач меры поддержки.

– Институты развития тоже вошли в санкционные списки, среди них – Российский экспортный центр. Как это повлияло на его работу, что в ней изменилось?

– Если коротко ответить: никак не повлияло. Если развёрнуто: нам пришлось принять определённые организационные меры, мы стали искать другие возможности финансирования проектов через наши институты развития. Но по большому счёту мы видим, что объём кредитов, который был выдан ВЭБ, продолжил расти. Что касается кредитов, которые были выданы в иностранной валюте, всегда можно поменять валюту кредита и работать дальше. Присутствие РЭЦ как на выставках, так и с точки зрения организации бизнес-миссий, продолжение расширения зарубежных представительств тоже не снизили обороты. Дружественные страны готовы работать с той инфраструктурой, которая уже создана.

– Как ваш департамент оказывает помощь в сертификации российской продукции на зарубежных рынках?

– Наши компании действительно столкнулись с проблемами, когда многие сертификаты были отозваны или приостановлены. И фактически им заново приходится сертифицировать продукцию на ключевых рынках. Тут есть несколько способов, и мы этим занимаемся совместно с Росстандартом.

Мы находим варианты, при которых можно получить сертификат в третьей стране в соответствии с другой сертификационной системой, чтобы, имея его, компания могла поставлять продукцию в другие страны, признающие эту систему.

Следующий вариант: мы проводим с дружественными странами выработку решений по признанию результатов испытаний либо по аккредитации наших лабораторий РФ по их стандартам. Это самая перспективная работа, потому что позволяет не просто принять какое-то точечное решение, но и выработать системное взаимодействие со страной. Если наш партнёр аккредитовал несколько лабораторий, наши экспортёры могут, пройдя лабораторные испытания и исследования в этих лабораториях, приехать в другую страну и спокойно получить там национальный сертификат на основании исследований, проведённых на территории РФ.

Ну и последнее – финансирование. Я уже говорил, что мы компенсируем

затраты на получение сертификатов. Сейчас компании вынуждены получать новые сертификаты, и мы компенсируем до 80% затрат наших экспортёров на их получение и на проведение испытаний и исследований, необходимых для получения заключений.

– Какие перспективы несырьевого экспорта вы видите на текущий и следующий год? На более отдалённую перспективу?

– Мы планируем, что начиная с 2025-2026 годов восстановительный рост нашего экспорта уже завершится, мы начнём прирастать к уровню 2020-2021 годов и до 2030 года выполним поставленные перед собой цели.

Мы думаем, что к 2030 году сможем обеспечить порядка 30% прироста несырьевого и неэнергетического экспорта к базовому показателю 2020 года. А если брать текущий и следующий годы, конечно, наша задача – восстановить потерянный экспорт за счёт экспортирования в дружественные страны и за счёт открытия новых рынков. Поэтому все усилия мы сейчас будем направлять на работу на новых рынках. Может быть, они в чём-то сложны, и мы раньше не думали на них работать, поскольку имели более комфортные условия на рынках европейских. Но текущая ситуация позволила нам выходить на них. И это хорошо, так как они более устойчивы. Последний год нам показал, что нужно развиваться в Африке, Латинской Америке, в Южной и Юго-Восточной Азии, потому что там партнёры, может, на первый взгляд, менее платёжеспособные, но экономические связи с ними более устойчивы в долгосрочной перспективе.

Мы с большим воодушевлением смотрим на работу, что мы проводим совместно с Минтрансом, по организации грузопотоков через новые международные транспортные логистические коридоры, имея в виду не только восточное направление, но и коридор «Север – Юг», развитие Азово-Черноморского бассейна, маршруты через порты Северо-Западного федерального округа в Азию, Латинскую Америку, Африку.

Ну и конечно, мы ждём прорывов с точки зрения кооперационных проектов, думаем, что текущая экономическая ситуация повлечёт повышение интереса наших партнёров и нашего бизнеса к кооперации, к развитию местных устойчивых производств, к созданию новых продуктов. Думаю, что в этом случае мы сможем за счёт них увеличить объёмы нашего экспорта начиная с 2025 года. Поэтому мы очень уверенно смотрим в будущее вместе с бизнесом и будем и дальше помогать в развитии экспорта российским производителям.

Беседовала Мария Суворовская

ROMAN CHEKUSHOV:

"We are very confident about the future together with the business, we will continue to help Russian producers in the development of exports!"



While analysts are hotly arguing about exactly how the global geopolitical changes of 2022-2023 affected Russia's foreign trade, and what consequences this will have for its economy in the future, specific departments and organizations are doing everything to not only level the situation, but also turn around it for the benefit of the country and Russian business. We talked about some aspects of this process with Roman Chekushov, Director of the Department of International Cooperation and Licensing in the Field of Foreign Trade of the Ministry of Industry and Foreign Trade of the Russian Federation.

– *Roman Andreevich, the past year 2022 was not easy for Russian exporters, it brought about many new challenges. How has the structure of exports changed this year?*

– Our business, our exporters, industrialists quickly adapted to the geopolitical and economic situation that developed in the world last year. And one-time changes in the structure of exports were due only to the fact that the business needed some time to establish logistics supply routes, determine the direction and channels of financial transactions. Of course, there are areas that have experienced certain difficulties in the imposition of sanctions against them. They

needed a little more time to rebuild their supply chains, not only export, but also import, because some of their products are produced, including using various components from manufacturers from foreign countries. But this process is underway, we support companies on this path and we see that it is already more or less established. And if we evaluate the results of the year, exports in nominal prices fell quite slightly. Therefore, we believe that the work we are doing is really helping the exporter. And then, together with the manufacturers, we will look at what tasks will be relevant, and we will help them solve those.

– *How did you help Russian exporters and manufacturers in general to create new supply chains during this difficult period?*

– We tried to put ourselves in the place of business and understand what problems it faced.

Firstly, we understood for sure was that it was quite difficult to fulfill the export plans that our business set, for example, in 2021. Therefore, it was necessary to give companies time to achieve these indicators, which they assumed when receiving state support measures, or even change them downwards, understanding the objective reasons for non-fulfillment of these obligations.

Next, we appreciated that it is really difficult for a business to plan for a medium-term, say, three-year, period of their deliveries, and many support programs just assumed such medium-term planning. And we have offered our main support measures, such as compensation for logistics and certification costs, to be provided without any obligation to export in the medium and long term. That is, in fact, a company that conducts export deliveries and bears the costs of logistics comes to the Russian Export Center, to the ministry, and receives support measures.

Thirdly, of course, it is the infrastructure tasks. We understood that we needed to build new logistics, and that we needed to work in national currencies and open correspondent accounts in other countries, and we needed to look for new opportunities to create supply chains with counterparties from friendly countries.

The Central Bank is doing a great job with the national and central banks of friendly countries to establish mutual correspondent relations. We do not stand aside here either: at every intergovernmental commission, business mission or meeting with our partners, we raise the issue of determining those banks and the payment infrastructure that will help to conduct transactions with our manufacturers.

We are also moving forward in trading operations: we have sales offices, and we continue to open them in those markets where Russian products have the greatest prospects. Accordingly, they are already working on the spot with importers, distributors, trading companies, to agree on how it would be better and more comfortable for them to trade with our companies.

– Roman Andreevich, in connection with the pressure due to sanctions, it is quite logical and inevitable that the approaches to providing support measures have also changed. What allowed you to be in such a prompt and close dialogue with exporters?

– We agreed with the Russian Export Center that we will transfer absolutely all support measures in accordance with the developed plan to the One Contact information system administered by the REC. We have already done this in terms of, for example, analytical products, in terms of subsidies, compensation for logistics costs, which we have already discussed today. We continue every year, and this year – every month we will fill the My Export platform, the One Contact information system with new services, both financial and non-financial.

In the first place, the exporter will not need to bring papers to us, confirming certain actions.

Secondly, we will not request a lot of documents and information from exporters

at all, but will receive them in the order of interdepartmental interaction from our colleagues, for example, from the Federal Customs Service, from the Federal Tax Service.

Thirdly, we give the exporter the opportunity to fill out an application and attach documents using a laptop or tablet at any convenient time. In general, it is fast and modern, and does not distract from the current daily routine of the manager or head of the small business who is dealing with this issue. He can calmly do all this in order to receive, along with the solution of the main tasks, support measures.

– Development institutions are also included in the sanctions lists, and among them is the Russian Export Center. How did it affect his work, what has changed in it?

– The short answer is: it didn't matter. If extended: we had to take certain organizational measures, we began to look for other opportunities to finance projects through our development institutions. But by and large, we see that the volume of loans that were issued by VEB continued to grow. As for loans that were issued in foreign currency, you can always change the currency of the loan and continue working. The presence of the REC both at exhibitions and from the point of view of the organization of business missions, the continued expansion of foreign representative offices also did not reduce the turnover. Friendly countries are ready to work with the infrastructure that has already been created.

– How does your department assist in the certification of Russian products in foreign markets?

– Our companies really faced problems when many certificates were revoked or suspended. And in fact, they have to re-certify products in key markets. There are several ways here, and we are doing this together with Rosstandart.

We find options in which it is possible to obtain a certificate in a third country in accordance with another certification system, so that, having it, the company can supply products to other countries that recognize this system.

The next option: we are working with friendly countries to develop solutions for the recognition of test results or for the accreditation of our laboratories of the Russian Federation according to their standards. This is the most promising work, because it allows not just to make some kind of point decision, but to develop a systematic interaction with the country. If our partner has accredited several laboratories, our exporters can, after passing laboratory tests and research in these laboratories, come to another country and safely receive a national certificate there for the conduct of research

conducted on the territory of the Russian Federation.

And the last thing is financing. I have already said that we will compensate for the costs of obtaining certificates. Now companies are forced to obtain new certificates, and we compensate up to 80% of the costs of our exporters for obtaining them and for conducting tests and studies necessary to obtain conclusions.

– What prospects do you see for non-resource exports for the current and next year? In the longer term?

– We plan that starting from 2025-2026, the recovery growth of our exports will already be completed, and we will begin to grow to the level of 2020-2021, and by 2030 we will fulfill the goals set for ourselves.

We think that by 2030 we will be able to provide about 30% increase in non-primary and non-energy exports to the baseline indicator of 2020. And if we take the current and next year, of course, our task is to restore lost exports by exporting to friendly countries and by opening new markets. Therefore, we will now direct all efforts to work in new markets. Maybe they are complicated in some way, and we did not think of working for them before, because we had more comfortable conditions in European markets. But the current situation has allowed us to reach them. And this is good, since they are more stable. The last year has shown us that we need to develop in Africa, Latin America, South and Southeast Asia, because partners there may, at first glance, be less solvent, but economic ties with them are more stable in the long term.

We look with great enthusiasm at the work that we are doing together with the Ministry of Transport, to organize cargo flows through new international transport logistics corridors, meaning not only the eastern direction, but also the North-South corridor, the development of the Azov-Black Sea basin, routes through the ports of the North-South Western Federal District to Asia, Latin America, Africa.

And of course, we are waiting for breakthroughs in terms of cooperation projects, we think that the current economic situation will increase the interest of our partners and our business in cooperation, in the development of local sustainable industries, and in the creation of new products.

I think that in this case we will be able to increase the volume of our exports due to it, starting from 2025. Therefore, we are very confident about the future together with the business, and we will continue to help Russian manufacturers in the development of exports.

Interviewed by Maria Suvorovskaya



«РОССИЯ – АЗЕРБАЙДЖАН: СТРАТЕГИЯ ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ, ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА И ПАРТНЁРСТВА»

Модератором выступила Мария Суворовская, главный редактор Russian Business Guide.

С приветственным словом к участникам обратился Максим Фатеев, вице-президент ТПП РФ. «Сегодня Россия – один из основных внешнеэкономических партнёров Азербайджана. В Азербайджане работает более 900 совместных предприятий с российским участием, причём 300 из них – со стопроцентным российским капиталом. Расширяется кооперация в энергетическом, машиностроительном, промышленном, транспортном и других секторах. Сейчас свыше 70 российских субъектов развивают сотрудничество с Азербайджаном. Четверть из них уже имеет соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном взаимодействии», – отметил он. Вице-президент подчеркнул, что Россия и Азербайджан продолжают успешно развивать многостороннее сотрудничество, на площадках ТПП РФ на постоянной основе проходят двусторонние мероприятия, направленные на расширение делового партнёрства России и Азербайджана, по итогам которых поступают заявки от территориальных ТПП по организации бизнес-миссий и бирж контактов в Баку и другие города. «Мы видим, что существенно растёт число компаний, как российских, так и азербайджанских, самых разных отраслей экономики, заинтересованных в установлении соответствующих деловых контактов. Все регионы Российской

Федерации заинтересованы в расширении контактов с Азербайджаном по ключевым направлениям. Это, прежде всего, промышленность, транспорт, судостроение, сельское хозяйство и инвестиции, цифровая трансформация», – заявил Максим Фатеев.

Руслан Алиев, торговый представитель Азербайджанской Республики в РФ, в своём вступительном слове подчеркнул: «Текущая геополитическая и экономическая ситуация создаёт для Азербайджана шанс встроиться в мировую конъюнктуру по поставкам энергоресурсов, продуктов нефтегазохимии и продовольственных товаров, причём сделать это можно одновременно в двух направлениях: в качестве «замещаю-



18 апреля 2023 г. Russian Business Guide при поддержке ТПП РФ, Торгового представительства РФ в АР, Торгового представительства АР в РФ, Банка «МБА-МОСКВА» (дочерний банк Международного Банка Азербайджана – ОАО «АВБ») провёл круглый стол «Россия – Азербайджан: стратегия делового взаимодействия, возможности для сотрудничества и партнёрства». Мероприятие прошло в гибридном формате: в режиме видеомоста ТПП РФ – Торговое представительство РФ в АР (на площадке «Русского дома» в г. Баку).

щего» игрока выходящих российских поставок с европейского рынка, в факторе переориентации тех же самых российских зерновых и нефтегазовых потоков с Европы на Азию. Создавая инфраструктуру аккумуляции и переработки первичного сырья (углеводородного и аграрного), Азербайджан получает новые отрасли экономики и инфраструктуру, которую можно заполнять в перспективе собственным производством, а в текущей ситуации использовать для хранения и частичной переработки продукции для нужд внутреннего рынка».

Из Азербайджана по видеосвязи обратился с приветственным словом к участникам круглого стола Руслан Мирсаяпов, торговый представитель Российской Федерации в Азербайджанской Республике: «Основная миссия Торгового представительства – расширение и укрепление позиций российского бизнеса на рынке Азербайджана, содействие выходу российских товаров на рынок республики, поддержка реализации внешнеэкономических проектов. Я благодарю ТПП РФ за то, что она оказывает содействие в общении бизнесменов наших государств, ведь налаженный диалог бизнеса двух стран – основа экономического партнёрства. В студии в Баку также присутствуют члены Делового клуба при Торговом представительстве России в Азербайджане. Это собственники и руководители производственных, транспортно-логисти-



ческих, юридических, консалтинговых компаний Азербайджана, главы представительств российских компаний в Баку. Они настроены на взаимовыгодный диалог с партнёрами из России. Мы всегда рады и ждём российские компании с визитом в Баку», – сказал он.

Участники встречи обсудили важнейшие вопросы для делового взаимодействия двух стран. Председатель Правления Банка «МБА-МОСКВА» Заур Гараисаев в своём выступлении осветил тему финансовых расчётов между Россией и Азербайджаном. Банк обладает уникальными финансовыми инструментами для развития бизнеса. Среди них – выдача гарантий под контргарантии банков Азербайджана, хеджирование валютных рисков через кредитование в национальных валютах, кредитование компаний на территории Азербайджана, кредитование под залог/гарантию в Азербайджане. «Проведение международных расчётов, в том числе между Россией и Азербайджаном, является одним из актуальных вопросов для бизнеса в текущих условиях. Мы имеем большой опыт и экспертизу в этой области. Совместно с банками Азербайджана мы проводим комплекс мероприятий для обеспечения быстрых и безопасных платежей по коридорам Россия – Азербайджан и Азербайджан – Россия. Благодаря общим усилиям сегодня мы можем предложить клиентам не только бесперебойные расчёты, но и одни из самых выгодных тарифов на рынке», – отметил он.

Руфат Махмуд, генеральный директор ООО «СОКАР РУС», в своём докладе осветил актуальную тему международного сотрудничества России и Азербайджана в сфере ТЭК.

В ходе круглого стола было также много выступлений, посвящённых теме промышленной кооперации. В частности, Николай Иванов, вице-президент по реализации государственных про-

грамм, устойчивому развитию и лесной политике Segezha Group, одного из крупнейших лесных холдингов, отметил, что в 2022 году компания увеличила экспортные поставки в Азербайджан в два раза. «Однако в стоимостном выражении сумма пока незначительна, я убеждён, что потенциал сотрудничества в нашей сфере гораздо выше. Я вижу несколько направлений для укрепления сотрудничества: это наращивание торговых и строительных операций, выстраивание более плотного взаимодействия с торговыми сетями, использование логистических возможностей Азербайджана, взаимодействие по поставкам биоразлагаемой упаковки, сотрудничество в развитии туристической инфраструктуры», – отметил Николай Иванов.

Безусловно, не могла обойти внимание участников круглого стола тема логистики. Алексей Скатын, генеральный директор «Навиния РУС», отметил, что объём перевозок по международному транспортному коридору «Север – Юг» в первом квартале 2023 года вырос вдвое – до 2,3 млн тонн. И большой по-

тенциал у направления, безусловно, есть. Он также отметил, что Navinia сегодня – единственная российская логистическая компания, которая присутствует в Азербайджане со своим офисом и может оперативно решать любые вопросы в сфере логистики между нашими странами.

Кроме того, на круглом столе инвестиционный потенциал субъектов РФ для азербайджанских партнёров презентовали российские регионы. К круглому столу в режиме онлайн присоединились Наталья Маркелова, генеральный директор Корпорации развития Вологодской области; Игорь Смолягин, заместитель генерального директора Фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области»; Айнура Шамиева, специалист отдела привлечения инвестиций Фонда «Агентство по привлечению инвестиций Самарской области». Все выступавшие отмечали как уже сложившиеся тесные связи с Азербайджаном, так и огромный потенциал для развития партнёрства в различных направлениях: от промышленности до туризма.

Важность развития межрегионального партнёрства также подчеркнул Руслан Алиев, который отметил, что сотрудничество между нашими странами не ограничивается взаимодействием столиц и что бизнес-миссии играют крайне важную роль в развитии деловой кооперации.

В режиме видеосвязи к мероприятию подключились многие регионы РФ: Московская, Тюменская, Вологодская, Тамбовская, Ульяновская, Липецкая, Волгоградская, Самарская, Рязанская и Курганская области.

Азербайджанская Республика является ключевым партнёром Российской Федерации на Южном Кавказе. Взаимный товарооборот по итогам 2022 года превысил отметку в 4 млрд долларов США. И все участники круглого стола убеждены, что эта цифра – далеко не предел.



On April 18, 2023 Russian Business Guide with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, Trade Mission of the Russian Federation in the Republic of Azerbaijan, Trade Mission of the Republic of Azerbaijan in the Russian Federation, Bank IBA-MOSCOW (subsidiary of the International Bank of Azerbaijan – OJSC “ABB”) held a round table on “Russia – Azerbaijan: a strategy of business cooperation, opportunities for cooperation and partnership”. The event was held in a hybrid format: a videoconference between the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation and the Trade Mission of the Russian Federation to the Republic of Azerbaijan (on the territory of the “Russian House” in Baku).



“RUSSIA – AZERBAIJAN: A STRATEGY OF BUSINESS INTERACTION, OPPORTUNITIES FOR COOPERATION AND PARTNERSHIP”

The conference was moderated by Maria Suvorovskaya, Editor-in-Chief of Russian Business Guide.

Maksim Fateyev, Vice President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, welcomed the participants. “Today, Russia is one of the main foreign economic partners of Azerbaijan. More than 900 joint ventures with Russian participation are operating in Azerbaijan, and 300 of them are fully invested by Russia. Cooperation is developing in the energy, machine-building,

industrial, transport and other sectors. Currently, more than 70 Russian companies are developing cooperation with Azerbaijan. A quarter of them have agreements on trade, economic, scientific, technical and cultural cooperation,” he noted. The Vice-President noted that Russia and Azerbaijan continue to successfully develop multilateral cooperation. Bilateral events aimed at expanding the business partnership between Russia and Azerbaijan are regularly held on the platforms of the Chamber of Commerce and Industry, and the requests of the regional Chamber of Commerce and Industry to organize business missions and contact exchanges in Baku and other cities on the results of the events are received. “We see that the number of companies, both Russian and Azerbaijani, from different branches of economy interested in establishing appropriate business contacts is significantly growing. All regions of the Russian Federation are interested in expanding contacts with Azerbaijan in the main directions. First of all, it is industry, transport, shipbuilding, agriculture and investments, digital transformation,” said Maksim Fateyev.

Ruslan Aliyev, Trade Representative of the Republic of Azerbaijan in the Russian Federation, emphasized in his opening speech: “The current geopolitical and economic situation creates an opportunity for Azerbaijan to fit into the global supply of energy, petrochemical and food prod-

ucts, and it can be done simultaneously in two directions: as a “substitute” player in connection with the termination of supplies from the European market, in the reorientation of Russian grain and oil flows from Europe to Asia. By creating an infrastructure for the accumulation and processing of primary raw materials (hydrocarbon and agricultural), Azerbaijan gets new economic sectors and infrastructure, which in the future can be filled with its own production, and in the current situation can be used to store and partially process products for the needs of the domestic market.”



From Azerbaijan, Ruslan Mirsayapov, Trade Representative of the Russian Federation in the Republic of Azerbaijan, greeted the participants of the round table via videoconference: "The main task of the Trade Representation is to expand and strengthen the position of Russian business in the Azerbaijani market, to promote the entry of Russian goods into the market of the Republic, to support the implementation of foreign economic projects. I would like to express my gratitude to the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation for its assistance in communication between the businessmen of our countries, as the established business dialogue between the two countries is the basis of economic partnership. The studio in Baku is also visited by the members of the Business Club of the Trade Mission of Russia in Azerbaijan. They are owners and heads of production, transport and logistics, legal and consulting companies of Azerbaijan, heads of representative offices of Russian companies in Baku. They are ready for mutually beneficial dialogue with partners from Russia. We are always happy and waiting for Russian companies to visit Baku," he said.

The participants of the meeting discussed the most important issues of business cooperation between the two countries. Zaur Garaisaev, Chairman of the Board of IBA-MOSCOW Bank, in his speech presented the theme of financial settlements between Russia and Azerbaijan. The Bank has unique financial instruments for business development. Among them there are issuing of guarantees under counter-guarantees of banks of Azerbaijan, hedging of currency risks by loans in national currencies, loans to companies in Azerbaijan, loans on pledge/guarantee in Azerbaijan. "Conducting international settlements, including those between Russia and Azerbaijan, is one of the most urgent issues for business in the current conditions. We have great experience and expertise in this sphere. Together with Azerbaijani banks we are implementing a number of measures to ensure fast and secure payments along the Russia-Azerbaijan and Azerbaijan-Russia corridors. Thanks to our joint efforts, today we can offer our clients not only uninterrupted settlements, but also some of the most favorable tariffs in the market," he noted.

Rufat Mahmud, General Director of SOCAR RUS LLC, in his report focused on the current issue of international cooperation between Russia and Azerbaijan in the field of fuel and energy.

In the course of the round table many speeches were devoted to the topic of industrial cooperation. In particular, Nikolai Ivanov, Vice-President for the implementation of state programs, sustainable development and forest policy of the Segezha Group, one of the largest forest



holdings, said that in 2022 the company doubled its exports to Azerbaijan. "However, the amount in terms of value is still insignificant, I am convinced that the potential for cooperation in our sphere is much higher. I see several ways to strengthen cooperation: increasing trade and construction activities, establishing closer cooperation with trade networks, using Azerbaijan's logistics capabilities, interaction in the supply of biodegradable packaging, and cooperation in the development of tourism infrastructure," said Nikolai Ivanov.

Natalya Markelova, General Director of the Development Corporation of Vologda region, Igor Smolyagin, Deputy General Director of the Fund "Investment Agency of Tyumen region", Ainura Shamieva, specialist of investment attraction department of the Fund "Samara Region Investment Promotion Agency" took part in the round table online. All speakers emphasized both the established close relations with Azerbaijan and the great potential for partnership development in various directions: from industry to tourism.



Of course, the topic of logistics could not escape the attention of the roundtable participants. Alexey Skatin, General Director of Navinia RUS, said that the volume of transportation along the international transport corridor "North-South" will double in the first quarter of 2023 – up to 2.3 million tons. And the direction certainly has great potential. He also noted that today Navinia is the only Russian logistics company that has its own office in Azerbaijan and can immediately solve any problems in the field of logistics between our countries.

In addition, at the round table Russian regions presented the investment potential of the regions of the Russian Federation for Azerbaijani partners.

Ruslan Aliev also emphasized the importance of interregional partnership, noting that cooperation between our countries is not limited to the interaction of capitals and that business missions play a very important role in the development of business cooperation.

Many regions of the Russian Federation participated in the event via videoconference: Moscow, Tyumen, Vologda, Tambov, Ulyanovsk, Lipetsk, Volgograd, Samara, Ryazan and Kurgan regions.

The Republic of Azerbaijan is an important partner of the Russian Federation in the South Caucasus. By the end of 2022, the bilateral trade turnover exceeded 4 billion dollars. And all participants of the round table are convinced that this number is not the limit.



«Завод ТАТКАБЕЛЬ»:

«МЫ ВЫХОДИМ НА ЭКСПОРТ»

«Завод ТАТКАБЕЛЬ» – один из самых крупнейших и современных не только в Республике Татарстан, но и в России кабельных заводов. Занимает лидирующее место по объёмам выпуска кабельно-проводниковой продукции, которая широко применяется в нефтегазовой и атомной отраслях, в инфраструктурных проектах, в генерации и распределении электроэнергии, в строительстве метрополитенов и возведении крупных предприятий нашей страны и зарубежья.

Продукция «ТАТКАБЕЛЬ» использовалась при строительстве космодрома «Восточный».

Новейшие технологии, внедрённые на производстве, позволяют выпускать продукцию мирового качества. Сегодня завод вносит существенный вклад в развитие кабельной промышленности нашей страны. О её успехах, стремительном развитии и инновациях мы поговорили с генеральным директором «Завода ТАТКАБЕЛЬ» Евгением Матвеевым.

– Что сейчас представляет собой «Завод ТАТКАБЕЛЬ»?

– История завода берёт своё начало в 2010 году, когда он активно развивался, а обороты достигали 4-5 млрд рублей в год. Масштабные поставки кабеля не только шли по всей стране, но и активно экспортировались. Затем в 2017-2019 годах после определённых сложностей завод заметно снизил объёмы выпускаемой продукции и затормозил в развитии. Но сейчас трудности уже позади: с 2020 года завод переживает этап возрождения. Мы снова достигли докризисных объёмов в 4-5 млрд руб. и уверенно смотрим в будущее. На этот год задача: поставить абсолютный рекорд по объёмам – 8 млрд рублей. Для этого у нас есть все ресурсы: поддержка нашего стратегического финансового партнёра и руководства республики, современные производственные мощности, растущий

спрос на наш продукт, его конкурентные преимущества и квалифицированный коллектив, который мы смогли сохранить. Сейчас мы видим новые точки роста в государственных инфраструктурных проектах и новых зарубежных партнёрствах с дружественными странами.

– В какие страны вы уже экспортируете продукцию?

– В 2014-2016 годах наблюдались хорошие объёмы поставок в Казахстан: уровень экспорта достигал 40% годового объёма «ТАТКАБЕЛЯ». В 2020-2021 годах был большой объём поставок в Азербайджан. За 2021-2022 годы мы сильно продвинулись в партнёрских отношениях с Узбекистаном в рамках развития газовой отрасли и инфраструктурного строительства. Мы намерены продолжать активную работу с данными странами по поставкам кабеля,

а также будем развивать сотрудничество с новыми партнёрами по СНГ: с Туркменистаном, Киргизией, Таджикистаном, Арменией, а также со странами Африки (Алжир, Ливия, Египет) и Ближнего Востока (Иран, Сирия, ОАЭ).

– Поменялась ли география поставок ввиду произошедших логистических изменений?

– В части поставок сырья и материалов логистические потоки изменились, большой объём сырья изначально привозился из западных стран. В связи с произошедшими событиями, конечно, доля этих поставок практически сведена к нулю. Но мы довольно оперативно переориентировались на сырьё отечественного производства: кабель низкого и среднего напряжения изготавливается из отечественных компонентов. Кабель высокого

напряжения также максимально переведён на российское сырьё. Здесь осталась часть компонентов, которые до конца ещё не освоены, но работа продолжается. Мы активно ведём переговоры с предприятиями отечественного нефтехимического комплекса, а сырьё, которое у нас ещё не до конца освоено, закупаем у дружественных стран-производителей.

– Какие ещё отрасли и сегменты рынка интересны в перспективе?

– Наша продукция востребована электросетевым комплексом (Россети, Сетевая компания Татарстана, Башкирская электросетевая компания), нефтегазовым и нефтехимическим комплексом (Газпром, Роснефть, Татнефть, «НОВАТЭК», «СИБУР»); за последние два года очень выросла доля заказов от крупных инфраструктурных генподрядчиков. Есть заказчики, с которыми мы бы хотели выстроить более плотную работу и нарастить объём поставок: Росатом и РусГидро; у нас есть что предложить данным корпорациям. Также для нас перспективными являются направления по сверхвысокому напряжению 330 и 500 кВ.

На данный момент сформирован спрос на кабель сверхвысокого напряжения 500 киловольт. Исторически данная продукция импортировалась из зарубежных стран-партнёров, и мы готовы внести свой вклад в импортозамещение и обеспечить технологический суверенитет Российской Федерации, став опорным заводом по производству данного кабеля.

– Какие шаги уже были сделаны вами в направлении автоматизации процессов на производстве?

– Большое внимание мы уделяем программе цифровизации, считаем, что это самая важная инвестиция в предприятие. Мы внедряем все элементы цифровой



экосистемы: CRM-система для работы с нашими заказчиками, удобная аналитическая отчётность, статистика по продажам. ERP-система, в которой попадут под чёткий контроль все этапы прохождения заказов. Система нижнего уровня MES/WMS/QMS – для организации безбумажной работы наших операторов и инженеров в цехе и на складе через штрихкоды – позволит нам вести оперативный учёт в реальном времени и создать базу для анализа потерь и их сокращения, чтобы обеспечить дальнейший рост производительности. Огромная работа уже проделана, не менее огромный объём ещё предстоит! Для нас это важный рычаг для обеспечения лидерства и конкурентоспособности на рынке.

– На ваш взгляд, почему партнёры выбирают «ТАТКАБЕЛЬ»? И за что вы их цените?

– «ТАТКАБЕЛЬ» – это стабильная компания с устойчивым финансовым положением и хорошими объёмами, выполняющая обя-

зательства, которые на себя берёт, поэтому она интересна как для своих поставщиков, так и для заказчиков. Конечно, на рынке достаточно предложений, кабельная промышленность – это одна из самых конкурентных отраслей нашей экономики, поэтому, чтобы стать лидерами, нужно иметь чёткие конкурентные преимущества: инновационные технические решения, гибкие финансовые условия, что в текущей сложной экономической ситуации очень важно. Исполнение сроков поставки не менее важно, чем стоимость кабеля, так как для наших заказчиков сроки – это деньги. Всё это формирует облик «Завода ТАТКАБЕЛЬ» как надёжного партнёра, который может решить самые сложные задачи.

– Какие приоритетные задачи стоят сегодня перед компанией?

– Подчеркну, ключевой задачей для нас являются удовлетворённость наших заказчиков, оказание полного сопровождения и своевременного исполнения проектов даже там, где это выходит за пределы компетенций кабельного завода: только в этом случае мы сможем достигнуть наших амбициозных целей по объёмам производства.

Для нас важно сохранить ответственную социальную политику, поэтому мы намерены укрепить лидерство привлекательного работодателя в регионе, предлагая лучшие условия для наших сотрудников.

Крайне важно реализовать программу цифровой трансформации, чтобы по зрелости цифровых процессов стать лидером в России. Мы стремимся стать центром компетенции по цифровизации, площадкой для обмена опытом с другими предприятиями. Ещё один пункт в планах, но не последний по значимости – рост наших экспортных продаж. Мы видим огромную перспективу в экспорте, это очень важная задача на этот год, и мы не сомневаемся: она будет решена!

Подготовила Эльвина Аптреева



TATCABLE plant is one of the largest and most modern cable plants not only in the Republic of Tatarstan, but also in Russia. It takes the leading place in terms of production volumes of cable and wire products which are widely used in the oil and gas and nuclear industries, infrastructure projects, power generation and distribution, construction of subway railways and construction of large enterprises in our country and abroad. TATCABLE products were used during the construction of the Vostochny spaceport.

State-of-the-art technologies implemented in production enable the plant to produce world-class quality products. Today the plant makes a significant contribution to the development of the cable industry in our country. We talked about its success, rapid development and innovations with the General Director of the TATCABLE Plant Evgeny Matveev.



Plant TATCABLE: “WE ARE EXPORTING”

– *What is TATCABLE Plant today?*

– The history of the plant goes back to 2010 when it was actively developing, and its turnover reached 4-5 billion rubles a year. Large-scale cable shipments were not only shipped all over the country but were also actively exported. Then in 2017-2019 after certain difficulties the plant significantly reduced the volume of products and slowed down its development. But now the difficulties are behind us: since 2020 the plant has been experiencing a revival. We have again reached pre-crisis volumes of 4-5 billion rubles and we are looking confidently into the future.

This year our task is to set an absolute record in terms of volumes – 8 billion rubles. We have all the resources for this: the support of our strategic financial partner, the republic's leadership, modern production facilities, the growing demand for our product, its competitive advantages and the qualified team that we have managed to keep. Now we see new points of growth in public infrastructure projects and new foreign partnerships with friendly countries.

– *Which countries do you already export to?*

– In 2014-2016 there were good supply

volumes to Kazakhstan: the level of exports reached 40% of TATCABLE's annual volume. In 2020-2021 there was a large volume of supplies to Azerbaijan. In the years 2021-2022 we made great progress in partner relations with Uzbekistan in the development of the gas industry and infrastructure construction. We intend to continue working actively with these countries in terms of cable supply and we will also develop cooperation with new CIS partners, namely Turkmenistan, Kyrgyzstan, Tajikistan and Armenia as well as with African countries (Algeria, Libya, Egypt) and the Middle East (Iran, Syria, UAE).

– ***Has the geography of deliveries changed due to logistical changes?***

– In terms of the supply of raw products and materials, logistics flows have changed, a large amount of raw materials was originally brought from Western countries. Due to the events that have taken place certainly the share of these deliveries has practically been reduced to zero. But we quite quickly shifted our focus to domestically produced raw materials: low and medium voltage cables are made from domestic components. The high-voltage cable has also been transferred to the use of Russian raw materials as much as possible. There are still some components that have not yet been fully mastered, but our work continues. We are actively negotiating with enterprises of the domestic petrochemical complex, and we buy raw materials that we have not yet fully mastered from friendly countries that produce them.

– ***What other industries and market segments are of interest for the future?***

– Our products are in demand by the power grid complex (Rosseti, Grid Company of Tatarstan, Bashkir Electric Grid Company), oil and gas and petrochemical complex (Gazprom, Rosneft, Tatneft, NOVATEK, Sibur), over the past two years the share of orders from large infrastructure general contractors has grown significantly. There are customers with whom we would like to work more closely and increase the volume of deliveries such as Rosatom and RusHydro, we have something to offer these corporations. Also promising for us are areas of ultra-high voltage 330 and 500 kV.

At the moment, the demand for a super-high voltage cable of 500 kilovolts has been formed.

Historically these products have been imported from foreign partner countries, and we are ready to contribute to import substitution and ensure the technological sovereignty of the Russian Federation by becoming a backbone plant for the production of this cable.

– ***What steps have you taken in the direction of automation of processes in production?***

– We pay great attention to the digitalization program, we believe that it is the most important investment in the enterprise. We implement all elements of the digital ecosystem: CRM-system for work with our customers, convenient analytical reporting, sales statistics. ERP-system in which will fall under the clear control of all stages of order processing. The MES/WMS/QMS – the system of lower level for paperless work organization of our operators and engineers in the workshop and at the storehouse using barcodes which will enable us to maintain on-line accounting in real-time mode and create basis for analysis of losses and their reduction to provide further productivity growth. A tremendous amount of work has already been done and there's an equally tremendous amount of work yet to come! This is an important lever for us to ensure our leadership and competitiveness in the market.

– ***In your opinion, why do partners choose TATCABLE? And what do you value them for?***

– TATCABLE is a stable company with a stable financial position and good volumes that fulfills the obligations it undertakes, so it is interesting both for its suppliers and customers. Of course there are enough offers in the market,

the cable industry is one of the most competitive industries in our economy so to become leaders you need to have clear competitive advantages: innovative technical solutions, flexible financial terms which is very important in the current difficult economic situation. Meeting delivery deadlines is no less important than the cost of cable because for our customers deadlines are money. All these factors form the image of TATCABLE as a reliable partner that can solve the most complex problems.

– ***What are the priority tasks facing the company today?***

– I emphasize that the key task for us is the satisfaction of our customers, the provision of full support and timely execution of projects even where it goes beyond the competence of the cable plant: only in this case we will be able to achieve our ambitious goals in terms of production volumes.

It is important for us to maintain a responsible social policy so we intend to strengthen our leadership as an attractive employer in the region by offering the best conditions for our employees.

It is extremely important to implement our digital transformation program in order to become a leader in Russia in terms of the maturity of our digital processes. We strive to become a center of competence for digitalization, a platform for sharing experience with other companies. Another point in the plans but not the least important is the growth of our export sales. We see great prospects in exports, this is a very important task for this year, and we have no doubt that it will be achieved!

Prepared by Elvina Aptreeva





Никита Сидоров: «РАБОТА В НЕСТАНДАРТНЫХ УСЛОВИЯХ ВСЕГДА СПОСОБСТВУЕТ РАЗВИТИЮ КОМПАНИИ»

В 2021 году Россия поставила в Узбекистан крупнейшую партию дорожно-коммунальной техники в рамках межправительственного соглашения и поддержки банка «ВЭБ.РФ».

Уже год в Узбекистане работает более 200 коммунальных машин, выпущенных на заводе «Меркатор» в Калуге – крупнейшем российском производителе.

Никита Сидоров, вице-президент компании «Меркатор Холдинг», рассказал о первых итогах работы в этом регионе и дальнейших планах развития компании.

– Никита Евгеньевич, расскажите, каким был 2022 год для компании «Меркатор Холдинг». Что было самым сложным? Какие позитивные моменты можете выделить?

– В целом я оцениваю 2022 г. для нашей компании как продуктивный, несмотря на довольно непростое начало.

Как и многие предприятия, весь год мы работали в условиях, когда часть поставщиков заявляла о невозможности исполнения своих обязательств. Нам потребовалась срочная замена одних автокомпонентов на другие, что, в свою очередь, привело к необходимости оперативного редизайна некоторых систем машин. Инженерные службы профессионально выполнили задачу, но немного затянулись сроки поставки новых компонентов из-за изменившейся логистики.

Количество заказов, как и в 2021 году, превышало возможности производства. Летом, реагируя на растущий рынок, наш завод арендовал дополнительный производственный цех в Калуге. Новые площади

позволили нам разделить производство на две части: «чёрное» – всё, что связано с металлообработкой; и «белое» – сборочные функции. Это позволило нам увеличить объём выпуска уже к началу зимнего сезона, на который традиционно приходится пик продаж. По итогам года на заводе было выпущено 565 единиц техники.

Я убеждён, что работа в нестандартных условиях всегда способствует развитию компании и стимулирует переход на следующий уровень. Во всех сферах нам пришлось заниматься совсем не тем, чем планировали, и это сделало нас сильнее, нашу команду сплочёнее и эффективнее.

– Год назад ваша коммунальная техника начала работу в Узбекистане. Можно сказать, прошла обкатку. Какая обратная связь о работе техники?

– Прежде чем наша техника начала работу, со стороны Узбекистана была проведена масштабная работа по подготовке. Система содержания автомобильных дорог страны

была реформирована, были реструктуризированы и созданы новые муниципальные предприятия.

Наши специалисты провели обучение по правильной эксплуатации и обслуживанию техники. Этому мы уделили особое внимание, т. к. техника принципиально отличается от той, с которой привыкли работать люди на местах.

Первые машины начали работу на наиболее опасных участках с рисками обледенений и заносов – на горных перевалах.

Сейчас наши машины работают во всех областях Узбекистана, активно использовались во время строительства дорог к саммиту ШОС в Самарканде, а также обслуживают дорогу к резиденции Президента.

Поставка наших коммунальных машин стала одной из крупнейших в истории современного Узбекистана, парк коммунальной техники существенно обновился и модернизировался. Использование машин производства «Меркатор» улучшает качество жизни миллионов жителей Узбекиста-

на и выводит систему содержания дорог на принципиально новый уровень.

Для нашего конструкторского бюро этот проект стал новым вызовом, т. к. им нужно было создать машины, способные работать в условиях высоких температур – свыше 60 градусов. С этой задачей мы успешно справились.

Используя нашу собственную систему цифрового мониторинга, мы отслеживаем работу машин, их техническое состояние.

– Поставка техники всегда предполагает наличие сервисных обязательств и необходимость поставки запасных частей. Как вы решили этот вопрос?

– Постпродажное сервисное обслуживание – это, безусловно, наиважнейший этап, и мы уделяем этому особое внимание.

Все обращения по сервису приходят в режиме единого окна нашему партнёру в Узбекистане, который организует работу в зависимости от характера обращения.

Сервис грузовиков и навесного оборудования осуществляется обученными специалистами официальных представителей завода «КАМАЗ» при технической поддержке нашего партнёра. Если требуется обслуживание автономного двигателя навесного оборудования, то мы используем узбекских партнёров, официально сертифицированных у производителей двигателей.

Такая система позволяет осуществлять сервисное обслуживание на максимально качественном и оперативном уровне.

– Какие есть планы по развитию экспорта в Узбекистан и другие страны СНГ?

– Мы, конечно же, заинтересованы в развитии поставок в Узбекистан и другие страны СНГ как коммунальной техники, так и наших отраслевых цифровых продуктов.

В 2020 году у нас была поставка техники в Казахстан, в прошлом году наши специалисты



ездили в Алматы и Астану, где работает техника, общались со специалистами на местах и получили отличную обратную связь. Мы работаем над расширением поставок в этот регион.

– Если говорить о трендах в производстве коммунальной техники, какие направления вы бы выделили как перспективные?

– Если говорить о трендах в нашей сфере, то в первую очередь это цифровизация. Машина – это лишь инструмент в руках специалиста, а как этот инструмент использовать эффективно и экономически выгодно – может подсказать только циф-

ровая платформа управления коммунальным флотом. Мы идём по пути создания системы максимальной прозрачности в работе техники. Эксплуатирующая организация должна досконально понимать, как задействуется каждая машина, какие с ней происходят манипуляции, что с её техническим состоянием и т. д.

Ну и экоповестка, безусловно, не обойдёт стороной нашу отрасль. Застройка оборудования на электрических грузовиках, собственные электрические машины и т. п. Мы следим за мировыми трендами и имеем определённые амбиции в этом направлении.



In 2021, Russia supplied Uzbekistan with the largest batch of road and municipal vehicles under an intergovernmental agreement and with the support of Russia's VEB Bank. More than 200 utility vehicles produced by Russia's largest manufacturer, the Merkator plant in Kaluga, have already been working in Uzbekistan for a year. Nikita Sidorov, Vice President of Merkator Holding, told us about the first results of work in this region and the company's plans for the future.



Nikita Sidorov:

“WORKING IN NON-STANDARD CONDITIONS ALWAYS CONTRIBUTES TO THE DEVELOPMENT OF THE COMPANY”

– *Nikita, tell us about the year 2022 for Merkator Holding. What was the most difficult? What were the positive moments?*

– On the whole, I consider 2022 to be a productive year for our company, despite the rather difficult beginning.

Like many companies, we worked throughout the year in conditions when some suppliers announced the impossibility of fulfilling their obligations. We had to urgently replace some of the car components with others, which in turn led to the need for rapid redesign of some of the machine systems. The engineering services performed the task professionally, but the delivery of new components was slightly delayed due to changed logistics.

As in 2021, the number of orders exceeded the production capacity. In the summer, in response to the growing market, our

plant rented an additional production hall in Kaluga. The new space allowed us to divide production into two parts: “black” – everything related to metalworking and “white” – assembly functions. This allowed us to increase the production volume by the beginning of the winter season, which is traditionally the peak season for sales. According to the results of the year, the plant produced 565 units of equipment.

I am convinced that working in non-standard conditions always contributes to the development of the company and stimulates the transition to the next level. In all areas we had to do something different from what we had planned, and this made us stronger, our team more united and more efficient.



– A year ago, your utility equipment started working in Uzbekistan. It's been tested. What is the feedback on the operation of the equipment?

– Before our equipment started working, there was extensive training on the part of Uzbekistan. The country's road maintenance system was reformed and restructured, and new municipal companies were created.

Our specialists provided training on proper operation and maintenance of the machines. We paid special attention to this because the equipment is fundamentally different from what people are used to working with.

The first machines started working in the most dangerous areas with the risk of freezing and drifting – mountain passes.

Now our machines work in all regions of Uzbekistan, they are actively used in the construction of roads for the summit of the Shanghai Cooperation Organization in Samarkand, and they also service the road to the Presidential residence.

Delivery of our utility vehicles has become one of the largest in the history of

modern Uzbekistan, the park of municipal equipment has been significantly updated and modernized. The use of Merkator machines improves the quality of life of millions of people in Uzbekistan and brings the road service system to a fundamentally new level.

This project was a new challenge for our design office, which had to create machines that could work in high temperatures of over 60 degrees. We successfully met this challenge.

We use our own digital monitoring system to monitor the operation of the machines and their technical condition.

– Delivering equipment always involves a service commitment and the need to provide spare parts. What has been your approach to this problem?

– After-sales service is definitely the most important stage and we pay special attention to it.

All service requests are submitted to our partner in Uzbekistan via a one-stop shop, who organizes the work according to the type of request.

Service of trucks and attachments is carried out by trained specialists of official representatives of KAMAZ plant with technical support of our partner. In case of necessary maintenance of autonomous engine units we use Uzbekistan partners, officially certified by engine manufacturers.

This system allows us to provide the highest quality and prompt service.

– What are your plans for export development to Uzbekistan and other CIS countries?

– Of course, we are interested in developing supplies of both utility equipment and our industry-specific digital products to Uzbekistan and other CIS countries.

In 2020 we delivered equipment to Kazakhstan, last year our specialists went to Almaty and Astana where the equipment is working, talked to specialists and received excellent feedback. We are working on expanding deliveries to this region.

– If we talk about trends in the production of utility equipment, which areas would you say are promising?

– If we talk about trends in our field, first of all it's digitalization. A machine is just a tool in the hands of a specialist, and how to use this tool effectively and economically can only be suggested by a digital fleet management platform. We are moving towards the creation of a system of maximum transparency in the work of machines. The operating organization needs to know exactly how each machine is used, what manipulations are performed on it, its technical condition, etc.

And the ecological agenda will certainly not ignore our industry. Building equipment on electric trucks, owning electric cars, etc. We follow global trends and we certainly have certain ambitions in this direction.





Александр ХАНКЕЕВ: «Нам доверяют строительство атомных электростанций, аэропортов и химических производств»



«Заказчики ценят в компании «Ривер Групп» надёжный и инновационный инженеринговый сервис в области промышленного и гражданского строительства, возведения объектов химического и нефтегазового комплекса. С 2010 года мы выполняли сложные работы для самых разных компаний: от крупных строительных, градообразующих компаний до региональных логистических центров. А сейчас мы вышли на возведение значимых объектов не только для российских регионов, но и для некоторых стран мира. Наше ключевое отличие от конкурентов – это способность выполнять самые сложные и уникальные задачи в сжатые сроки», – говорит генеральный директор «Ривер Групп» Александр Ханкеев. Подробнее об этом – в интервью нашему изданию.

– **Какие новые проекты сейчас у вас в работе?**

– Сейчас мы активно вовлечены в два амбициозных проекта!

Первый из них – это строительство атомной электростанции «Аккую» в составе четырёх энергоблоков с реакторами ВВЭР-1200 общей мощностью 4800 МВт на южном побережье Турции, в провинции Мерсин.

Второй проект, который мы сейчас осваиваем, – это горно-металлургический комбинат в Забайкальском крае, п. Удокан.

А с нашими прошлыми объектами можно ознакомиться на сайте компании: rivgroup.ru.

– **Расскажите подробнее о строительстве атомной электростанции в Турции. Какие перспективы это открывает для российской компании?**

– Мы уже сейчас видим, что можем сотрудничать много лет. Турки умеют строить, но им очень нужны наша инженеринговая поддержка, наши сильнейшие специалисты

с фундаментальным научным образованием и опытом в десятки лет. Для АЭС «Аккую» мы собрали нашу «золотую» команду суперпрофи. Кроме основного турецкого заказчика «ТИТАН2 ИДЖ ИЧТАШ ИНШААТ АНОНИМ ШИРКЕТИ», мы ведём сейчас переговоры и с другими турецкими партнёрами. Я вижу перспективы для долгосрочной работы.

– **Каковы ваши дальнейшие планы сотрудничества с другими странами? Насколько актуально для вас экспортное направление?**



– Мы всегда открыты для сотрудничества с партнёрами из дружественных стран. Готовы работать не только с Востоком, но и с Азией. В ближайшее время я вылетаю в Китай для переговоров и дальнейшего развития нашей компании на территории КНР.

– Александр, какой перечень работ сегодня выполняет ваша компания?

– Мы специализируемся на строительстве преимущественно крупных промышленных объектов особого государственного значения, предоставляя инженеринговые услуги и строительно-монтажные работы. А именно:

1. Подготовка и согласование проектной документации с заказчиком и надзорными органами.
2. Подготовка и оформление разрешительной документации перед началом строительно-монтажных работ.
3. Формирование и сдача исполнительной документации заказчику на всех этапах строительного процесса точно в срок.
4. Камеральная обработка результатов геодезических измерений.
5. Выполнение работ по входному контролю.
6. Ведение строительного контроля.
7. Строительно-монтажные и сварочные работы любой сложности.
8. Монтаж технологических трубопроводов, металлоконструкций, железобетонных конструкций, промышленного и технологического оборудования,

устройств антикоррозионной защиты и огнезащиты.

Перечень инженеринговых и строительных работ у нас широкий. За это нас очень ценят заказчики: не нужно искать нескольких подрядчиков, мы способны качественно выполнить разный объём работ.

– Недавно вы запустили свой цех сборки спецтехники. Расскажите об этом.

– Да, сейчас мы начали выпускать малую производственную спецтехнику многофункционального назначения. Наши компактные мини-тракторы и погрузчики станут надёжными помощниками в строительной отрасли, коммунальном и сельском хозяйстве, на частном подворье.

– В чём ваши преимущества? Почему заказчики выбирают именно вас?

– Первое – это гарантия высокого качества, мы своей репутацией дорожим и тщательно строим её с 2010 года.

Второе – это высококвалифицированный штат для всех наших проектов.

А третье – это прозрачность, честность и порядочность на всех этапах сотрудничества.

Только так мы получаем доверие партнёров и совместную работу на годы вперёд на новых объектах и территориях заказчиков.

– Ваша компания также занимается предоставлением квалифицированного персонала в строительных и граждан-

ских отраслях бизнеса. Какие специалисты у вас работают? Большой ли у вас штат?

– Сегодня у нас в штате более 200 сотрудников, и мы постоянно ищем на рынке труда профессионалов, внимательно изучаем всех рекомендованных нам специалистов. У нас есть чем их привлечь – интересные проекты, отличная команда и достойное вознаграждение. Наши специалисты оттачивали своё мастерство не на обычных объектах, а на крупных и сложных промышленных предприятиях – и не единожды. Это универсальные суперпрофессионалы, которые способны подготовить и выполнить исполнительную документацию уже по нескольким проектным разделам: КЖ, КМ, ТХ, НВК и пр. Мы гордимся своими сотрудниками и очень ценим их! Они внесли значимый вклад во многие сложные строительные объекты страны.

– Какая миссия у вашей компании? Как вы её воплощаете?

– Наша миссия – «раскрывать горизонты». А это значит – сотрудничать со всеми дружественными странами ближнего и дальнего зарубежья, расширять список партнёров, привлекать квалифицированный персонал, предоставлять новые рабочие места.

Мы делаем это с 2010 года и продолжим своё развитие вместе с партнёрами и командой.

“Customers appreciate River Group’s reliable and innovative engineering services in the field of industrial and civil engineering, construction of chemical, oil and gas facilities. Since 2010 we have performed complex works for various companies – from large construction companies to regional logistic centers. And now we are involved in the installation of significant objects not only in Russian regions, but also in other countries. Our key difference from our competitors is our ability to perform the most challenging and unique tasks within tight deadlines,” says Alexander Hankeev, CEO of River Group. Read more in the interview below.

Alexander HANKEEV: “We are trusted to build nuclear power plants, airports and chemical production sites”



– What new projects are you working on right now?

– Currently we are actively involved in two ambitious projects!

The first one is the construction on the southern coast of Turkey, in Mersin province of Akkuyu Nuclear Power Plant, which includes four power units with VVER-1200 reactors with total capacity of 4800 MW.

The second project we are currently developing is a mining and smelting plant in Udokan, in Transbaikalian Territory.

You can read about our previous projects on the company’s website rivgroup.ru

– Tell us more about the construction of the Nuclear Power Plant in Turkey. What prospects does that open for a Russian company?

– We already see that we can collaborate for many years. Turkish specialists are skilled in construction, but they need our engineering support, our strongest experts, with fundamental scientific education and years of experience. For Akkuyu NPP we assembled our “golden” team of top professionals. Apart from our main Turkish customer TITAN 2 IC İÇTAŞ İNŞAAT ANONİM ŞİRKETİ we are negotiating with other Turkish partners. I see prospects for long-term work.

– What are your plans for cooperation with other countries? How topical is the export direction for you?

– We are always open for cooperation with partners from friendly countries. We are

ready to work not only with the East but also with Asia. I will be flying to China soon for negotiations and further development of our company there.

– Alexander, what is the range of works your company performs today?

– We specialize in construction of mostly large industrial objects of special state significance, providing engineering services and installation and construction works. In particular:

1. Preparation and coordination of project documentation with the customer and the supervisory authorities.

2. Preparation and execution of permit documentation before the start of installation and construction works.

3. Formation and delivery of executive documentation to the customer in time at all stages of the construction process.

4. Desk study of the results of the geodetic measurements.

5. Performing works on the incoming inspection.

6. Carrying out of the construction control.

7. Construction and installation and welding works of any complexity.

8. Installation of technological pipelines, metal structures, reinforced concrete structures, industrial and technological equipment, corrosion, and fire protection devices.

We have a broad range of engineering and construction works. For this reason, our customers strongly appreciate us – there is no need to look for different contractors, we can perform multiple scope of work with high quality.

– *Recently you have launched your own assembly shop of special equipment. Tell us about that.*

– Yes, we have started to manufacture small production multipurpose special equipment. Our mini-tractors and loaders are reliable helpers in construction, municipal and agriculture industries, and in private households.

– *What are your advantages? Why do customers choose you?*

– The first factor is a guarantee of high quality. We value our reputation that we have been carefully building up since 2010.

The second is a highly qualified staff for all our projects.

And the third is transparency, honesty, and decency at all stages of cooperation.

This is the only way to gain partners' trust



and long-term cooperation at new objects and customers' territories.

– *Your company is also engaged in provision of qualified personnel in construction and civil industries. What specialists work in your company? How big is your staff?*

– Today we have more than 200 employees and we are constantly looking for professionals in the market, we thoroughly examine all the specialists recommended to us. We have everything to attract them – interesting projects, a great team and decent wages. Our specialists have honed their skills not on ordinary objects, but on large and complex industrial enterprises. They are versatile top professionals who can prepare and perform the executive documentation for several project sections:

concrete structures section, metal structures section, production technology, water-supply and sewerage outdoor networks and structures etc. We are proud of our employees and appreciate them very much! They have made a significant contribution to many complex construction projects in the country.

– *What is the mission of your company? How do you fulfill it?*

– Our mission is to “expand horizons”. It means to cooperate with all friendly countries of near and far abroad, to expand the list of partners, to attract the qualified personnel, to provide new working places.

We have been doing this since 2010 and will continue our development together with the partners and our team.



Смазочные материалы «КУППЕР»: ВЕЧНОСТЬ В ДЕТАЛЯХ

Компания «КУППЕР» – отечественный производитель уникальных по своим свойствам масел и смазок самого широкого спектра. Уникальность продукции обеспечивается инновационными присадками и базируется на двух фундаментальных открытиях русских учёных прошлого столетия.

О сути эксклюзивных разработок компании и возможностях широкого внедрения продукции в стране и мире мы беседуем с Сергеем Мамыкиным, основателем ООО «КУППЕР», заместителем генерального директора по научной работе.

– Сергей Михайлович, расскажите, как вообще появилась идея создания такой компании?

– Компания «КУППЕР» работает более 10 лет, она была основана в 2012 году. Но её созданию предшествовала довольно долгая история. В 1983 году я окончил МИИТ (Московский институт инженеров транспорта) и получил диплом инженера-конструктора, электромеханика железнодорожного транспорта. На ж/д я проработал недолго, потом трудился на Луховицком авиационном заводе, но уже в начале 90-х гг. вернулся на железную дорогу, создал частную компанию, которая занималась технологиями упрочнения деталей для сцепок вагонов. В 1993 году я познакомился с учёным-трибологом (трибология – наука о процессах трения и износа), доктором технических наук Д. Н. Гаркуновым – соавтором двух фундаментальных открытий. Одно из них касается т. н. водородного износа металлов: проясняет, почему изнашиваются стальные поверхности трения. Первопричина этого процесса – выделение водорода в области трения, атомы которого разрушают кристаллическую решётку металла.

Второе открытие касалось явления избирательного переноса при трении. Суть его в том, что при трении стали и меди (или медного сплава) благодаря разрушению межатомных связей выделяется медь, которая переносится на поверхность стали в виде слоя толщиной около тысячной доли миллиметра, что придаёт узлам трения высочайшую износостойкость.

Меня эти открытия чрезвычайно заинтересовали, ведь износ узлов трения на ж/д (например, пара «колесо – рельс») – проблема мирового порядка. Мы стали разрабатывать специальные смазки, получили очень хорошие результаты, которые легли в основу моей кандидатской диссертации на тему «Трение и износ в машинах», объединившей оба явления: водородный износ и избирательный перенос в единый процесс, протекающий на поверхности трения.

В начале 2000-х гг. полученные на основе этих открытий смазки стали активно применяться на Московской железной дороге, демонстрируя великолепные результаты. По итогам этой работы мне предложили

возглавить КУЗАКС – Кусковский завод консистентных смазок, который на тот момент обеспечивал весь тяговый подвижной состав МПС. За время работы на КУЗАКСе мы провели огромный цикл испытаний, пока не стало понятно, что завод доживает последние дни.

После этого я ушёл в «свободное плавание» и вот – в 2012 году – открыл свою компанию по производству медьсодержащих масел и смазок, зарегистрировав торговую марку CUPPER.

– Насколько эффективны ваши продукты с точки зрения экологии и экономики?

– Весьма эффективны! Примерно на 20% возрастает коэффициент полезного действия механизма, увеличивается мощность двигателя, до 15% снижается расход топлива, сильно – более чем на 70% – уменьшается выброс остаточных углеводородов (метан, угарный газ). Дополнительный, но чрезвычайно важный момент: наш функциональный пакет присадок состоит только из солей меди, не содержит ни серы, ни соединений фосфора, которые весьма токсичны. Они используются в стандартной технологии изготовления аналогичной продукции и попадают в воздух и воду вместе с выхлопными газами. Ну и ещё один наиважнейший эффект: за счёт действия водорода и меди поверхность узла трения становится идеально ровной, узел фактически работает без износа.

Кстати, органические соли меди в медицинской дозе являются великолепным средством для лечения ран и ожогов. Сейчас мы проводим клинические испытания и планируем получить патент на медицинский препарат. Также в процессе исследований было выявлено, что медь – прекрасное средство для защиты от вирусов (в т. ч. от коронавируса): ионы меди убивают практически все известные вирусы с огромной скоростью.

– Каким для компании был 2022 год?

– В связи с уходом с рынка ведущих мировых производителей наша продукция стала намного более востребованной. Конечно, и до этого мы росли довольно быстро, у



нас было порядка 50 тыс. клиентов, но в прошлом году мы продемонстрировали прямо-таки взрывной рост.

Мы используем российские базовые масла, функциональный пакет присадок – из нашего собственного сырья, поэтому не зависим от зарубежных поставщиков, а следовательно, нет длительных сроков поставки и порой сомнительного качества продукции. С нами сейчас активно сотрудничают РУСАЛ и Норникель, наша продукция вновь стала применяться на ж/д, причём уже в штатном режиме.

– Что есть в планах «КУППЕР» на ближайшее время? Когда вы сможете покорить мир своей уникальной продукцией?

– В ближайших планах – продвижение продукции в странах СНГ и в сегменте морского транспорта, где использование средств CUPPER позволяет экономить только на одном топливе несколько десятков миллионов долларов в год на среднем судне.

Я уверен, что за нашими материалами будущее: их потребительские свойства на голову выше традиционных. Кроме того, это колоссальная экономия и снижение нагрузки на экологию: не нужно добывать столько руды, тратить столько электроэнергии. Считаю, что наша продукция будет востребована и в космических технологиях, ведь детали и механизмы с использованием CUPPER могут функционировать неограниченно долго: практически речь идёт о вечных узлах трения.

Конечно, наши технологии вызывают конфликт интересов со стороны крупнейших производителей топлива, они же, кстати, производят масла и смазки. Никто не заинтересован в потерях продаж минимум на 10-15%, и это только в краткосрочной перспективе.

Но тем не менее нас сейчас поддерживает уже очень много людей и компаний.

Мы сегодня делаем то, что не умеет делать никто в мире, и вряд ли нас можно удержат!

**Подготовила
Екатерина Золотарёва**

CUPPER

lubricants:

ETERNITY

IN DETAIL

CUPPER is a domestic manufacturer of a wide range of oils and lubricants that are unique in their properties. The uniqueness of products provided by innovative additives and based on two fundamental researches of Russian scientists of the last century.

We talk to Sergey Mamykin, the founder of CUPPER LLC, Deputy General Director for Science and Research, about the essence of the company's exclusive developments and the possibilities of their wide introduction in the country and abroad.

– Sergey Mikhaylovich, tell us how the idea of creating such a company came into being?

– CUPPER has been working for more than 10 years, it was founded in 2012. But its creation was preceded by quite a long history. In 1983 I graduated from MIIT (Moscow Institute of Transportation Engineers) and received a diploma as a design engineer, an electromechanical railway transport engineer. I worked for the railway for a short time, then at the Lukhovitsy aviation plant, but in the early 90s I returned to the railway, founded a private company dealing with the technology of hardening parts for car couplings. In 1993 I met a tribologist (tribology is the science of friction and wear processes), Doctor of Engineering D. N. Garkunov – the co-author of two fundamental discoveries. One of them concerns the so-called hydrogen wear of metals: it clarifies why steel friction surfaces wear. The main cause of this process is the release of hydrogen in the friction area, the atoms of which destroy the crystal lattice of the metal.

The second discovery concerned the phenomenon of selective transfer in friction. Its essence is that when steel and copper (or copper alloy) rub against each other, due to the destruction of interatomic bonds, copper is released, which is transferred to the surface of the steel in the form of a layer about a thousandth of a millimeter thick, which gives the friction units the highest wear resistance.

I was very interested in these discoveries, because the wear of friction units in railways, for example the “wheel-rail” pair, is the



problem of world order. We started to develop special lubricants, obtained very good results, which formed the basis of my doctoral thesis on “Friction and wear in machines”, which combined both phenomena – hydrogen wear and selective transfer – into a single process occurring on the friction surface.

In the early 2000s, the lubricants obtained on the basis of these discoveries were actively applied at the Moscow Railway with excellent results. As a result of this work, I was offered to head the KUZAKS – Kuskovsky Grease Plant, which at that time supplied all the traction vehicles of the Ministry of Railways. During my work at KUZAKS we conducted a large cycle of tests until it became clear that the plant was living its last days.

After that, in 2012, I opened my own company for the production of copper oils and lubricants and registered the trademark CUPPER.

– How effective are your products in terms of ecology and economy?

– Very efficient! About 20% higher efficiency, increased engine power, up to 15% lower fuel consumption, and a strong – more than 70% – reduction in the emission of residual hydrocarbons (methane, carbon monoxide). One additional but extremely important point: Our functional additive package consists only of copper salts and does not contain sulfur or phosphorus compounds, which are highly toxic. These are used in standard technology for similar products and are released into the air and water with the exhaust gases. Another important effect is that due to the action of hydrogen and copper, the surface of the friction knot becomes perfectly smooth and the knot actually works without wear.

By the way, organic copper salts in medical doses are an excellent remedy for wounds and burns. We are now conducting clinical trials and planning to patent a medical product. Studies have also shown that copper is an excellent remedy for viruses (including coronaviruses): copper ions kill almost all known viruses at an enormous rate.

– What does the year 2022 look like for the company?

– With the withdrawal of the world's leading manufacturers from the market, our products have become much more in demand. Of course, we were growing quite fast even before that, we had about 50,000 customers, but last year we just experienced explosive growth.

We use Russian base oils, a functional package of additives – from our own raw materials, so we are not dependent on foreign suppliers, and therefore: the long delivery time and sometimes questionable quality of products. RUSAL and NorNickel are now actively cooperating with us, and our products are once again being used on the railways, and already on a regular basis.

– What are CUPPER's plans for the near future and when can you conquer the world with your unique products?

– Short-term plans – to promote the products in the CIS countries and in the segment of maritime transport, where the use of CUPPER products alone can save tens of millions of dollars per year on an average ship for just one fuel.

I am confident that our materials are the future: their consumer properties are a head higher than traditional ones. In addition, it is a huge savings and reduces the environmental impact: we do not need to mine as much ore or waste as much electricity. I think that our products will also be in demand in space technology, because parts and mechanisms made of CUPPER can work indefinitely: practically, we are talking about eternal friction units.

Of course, our technology creates a conflict of interest for the largest fuel manufacturers, who also produce oils and lubricants. No one is interested in losing at least 10-15% of their sales, and only in the short term.

Nevertheless, a lot of people and companies are now supporting us.

Today we are doing things that no one else in the world can do, and it is hard to stop us!

Prepared by Ekaterina Zolotareva



СОВМЕСТИМЫ ЛИ ХАЛЯЛЬ И КОКТЕЙЛИ?

Таким вопросом задались в компании и создали стартап по приготовлению коктейлей в домашних условиях в виде сухих смесей под торговой маркой «ВУНШПУНШ».

«ВУНШПУНШ»: НОВОЕ СЛОВО В ИСТОРИИ КОКТЕЙЛЕЙ

Никогда не задумывались: что такое халяль в современном мире? «Это не про маркетинг, это про образ жизни, про ценности, про смысл», – считают генеральный директор ООО «БИОСВОД» Валерия Соковикова и руководитель отдела развития компании Виталий Пивоваров.

«Очень важно серьёзно относиться к маркировке своего продукта, – подчёркивают руководители «БИОСВОД». – И задаваться вопросом: действительно ли он соответствует всем критериям халяля или это просто штамп для увеличения продаж?» Продукты с маркировкой халяль сильно упрощают жизнь мусульманам. Благодаря ей люди уверены в составе, способе приготовления и условиях производства продуктов. Без таких обозначений им необходимо досконально изучать состав продукта, ведь даже не все стабилизаторы и красители допустимы по канону. А для людей важно соблюдать предписания шариата и следить за своим здоровьем.

ближены к натуральному: это была одна из главных задач при создании продукта. В них также содержатся полезные ингредиенты, которые имеются в составах большинства продуктов с полки поклонников ЗОЖ.

– Как ваши коктейли приготовить?

– Мы не ограничиваем потребителя в рецептурах. Кто-то предпочитает безалкогольные коктейли по разным причинам (не только религиозным: так, например, поступают водители или спортсмены), а кто-то хочет добавить горчинку градуса. Все варианты мы указываем на упаковке, а основа приготовления одна: в газированной воде развести один пакетик «ВУНШПУНШ» (например, «Космополитен»), размешать, добавить лёд – и всё!

– Звучит очень просто! А как же множество компонентов для приготовления? Понадобится что-то ещё из барменского инвентаря?

– В лёгкости приготовления – суть идеи! Все компоненты уже подобраны в сухой смеси, из инвентаря – бокал да ложка, чтобы размешать!

– Как вы оцениваете перспективы коктейлей «ВУНШПУНШ» в сфере халяля?

– Мы уже ведём переговоры с восточными странами об экспорте, их очень заинтересовала идея нашего продукта. Думаю, вы знаете обстановку с алкоголем в мусульманских странах. Поэтому сейчас мы адаптируем продукт и упаковку под стандарты Востока и надеемся, что скоро, получив знак халяль, наш продукт будет продаваться не только на российских, но и на зарубежных рынках.

– Валерия, Виталий, почему люди так стремятся получить маркировку халяль? И подходит ли под неё ваш продукт?

– Ответ прост: в России больше 15 млн мусульман – это достаточно большая аудитория, которая, конечно, ходит в магазины за продуктами. В продуктовых корзинах миллионов этих покупателей может оказаться и ваш продукт, если на нём есть знак халяль. Более того, у потребителей, не имеющих чётких религиозных убеждений, но знающих немного о халяле, есть представление, что продукты с данной маркировкой полезны, поэтому они также охотно их покупают. Если говорить о наших коктейлях «ВУНШПУНШ», то по составу, способу изготовления и производственному циклу наш продукт подходит под стандарт халяль. Однако чтобы не быть голословными: мы на стадии прохождения проверок и надеемся на одобрение со стороны МЦСиС «Халяль».

– Коктейль в представлении потребителя – что-то очень «светское»... Для чего вашим коктейлям эта маркировка?

– Одна из целей нашей компании и выпуска нашего продукта – расширение культуры потребления коктейлей. Мы хотим сделать их доступнее. Под этим мы подразумеваем, что знаменитые коктейли «Космополитен», «Маргарита», «Апероль» и т. д. можно попробовать всем: они ведь безалкогольные, а значит, допустимы в рационе представителей многих религий. Мы подобрали ингредиенты таким образом, чтобы вкус, цвет и ароматика максимально соответствовали оригиналам, при этом имея натуральный состав, без добавления сахара и сомнительных компонентов. На упаковках мы рассказываем покупателю всё о составе, ведь иногда под «ешкой» может прятаться безвредная лимонная кислота или натуральный краситель из сухой свёклы. Составы наших коктейлей при-

Have you ever wondered: what is Halal in the modern world? “It’s not about marketing, it’s about lifestyle, about values, about meaning,” said Valeria Sokovikova, CEO of BIOSVOD LLC, and Vitaly Pivovarov, head of the company’s development department. “It is very important to take the labeling of your product seriously,” – BIOSVOD executives emphasize, – “and ask yourself: does it really meet all the criteria of Halal, or is it just a stamp to increase sales?” Products labeled Halal greatly simplify the life of Muslims. Thanks to them, people are confident in the composition, method of preparation and production conditions of products. Without such designations, they need to thoroughly study the composition of the product, because not even all stabilizers and dyes are acceptable according to the canon. And it is important for people to follow the Shariah and take care of their health.

ARE HALAL AND COCKTAILS COMPATIBLE?

This question was asked in the company and created a startup for the preparation of cocktails at home in the form of dry mixes under the brand name WUNSCHPUNSCH.



WUNSCHPUNSCH: a new word in the history of cocktails

– Valeria, Vitaly, why are people so eager to get Halal labeling? And is your product suitable for it?

– The answer is simple: there are more than 15 million Muslims in Russia, this is a fairly large community, which, of course, goes to the grocery stores. Your product may also be in the grocery baskets of millions of these customers, if it has a Halal sign on it. Moreover, consumers who do not have clear religious beliefs, but know a little about Halal, have an idea that products with this label are useful, so they also willingly buy them. If we talk about our Wunschpunsch cocktails, then in terms of composition, manufacturing method and production cycle, our product meets the Halal standard. However, in order not to be unfounded: we are at the stage of passing inspections and, we hope, approval by the ICSIS Halal.



– A cocktail in the consumer’s mind is something very “secular”... Why do your cocktails have this label?

– One of the goals of our company and the release of our product is to expand the culture of cocktail consumption. We want to make them more accessible. By this, we mean that the famous Cosmopolitan, Margarita, Aperol, etc. cocktails can be tried by everyone: they are non-alcoholic, which means they are acceptable in the diet of representatives of many religions. We have selected the ingredients in such a way that the taste, color and aroma are as close as possible to the originals, while having a natural composition, without added sugar and dubious components. On the packages, we tell the buyer everything about the composition, because sometimes harmless citric acid or natural dye from dried beets can hide under the “E” letter. The compositions of our cocktails are close to natural: this was one of the main tasks when creating the product. They also contain useful ingredients that are available in the compositions of most products from the shelf of fans of healthy lifestyle.

– How do you make your cocktails?

– We do not limit the consumer in recipes. Some prefer non-alcoholic cocktails

for various reasons (not only religious, for example, drivers or athletes do this), and some want to add a degree of bitterness. We indicate all the options on the package, and the basis of preparation is the same: dilute 1 bag of Wunschpunsch for example, Cosmopolitan, in sparkling water, stir, add ice, and that’s it!

– It sounds very simple! But what about the many ingredients for cooking? Will you need something else from the bartender’s inventory?

– The ease of cooking is the essence of the idea! All the components have already been selected in a dry mixture, from the inventory – a glass and a spoon to stir!

– How do you assess the prospects of Wunschpunsch cocktails in the Halal industry?

– We are already negotiating exports with Eastern countries, they are very interested in the idea of our product. I think you know the situation with alcohol in Muslim countries. Therefore, now we are adapting the product and packaging to the standards of the East, and we hope that soon, having received the Halal mark, our product will be sold not only in Russian, but also in foreign markets.



АО «ТАТХИМФАРМПРЕПАРАТЫ»:

главный приоритет – забота о здоровье потребителей!

АО «Татхимфармпрепараты» ведёт свою историю с 1931 года, но есть у предприятия и период, связанный с легендарной для Казани личностью: Фердинанд Христианович Грахе не только искусственную минеральную воду выпускал, но и имел звание «магистра фармации». На его заводе – интересный факт – в детстве работал будущий оперный певец Фёдор Шаляпин. Много с тех пор воды утекло, не только минеральной... АО «Татхимфармпрепараты» давно покинуло стены «Аптеки Грахе», но об «истоках» своих помнит.

Наш разговор с генеральным директором АО «Татхимфармпрепараты» Тимуром Шамиловичем Ханнановым посвящён дню сегодняшнему и будущему предприятия.

– Что выпускает сегодня ваша компания? И чем, на ваш взгляд, она может особенно гордиться?

– В настоящее время АО «Татхимфармпрепараты» имеет в своём составе два современных завода: химико-фармацевтический и завод шовных хирургических материалов. Химико-фармацевтическое производство занимается разработкой и выпуском современных, качественных и доступных лекарственных препаратов. В линейку продукции входят препараты из основных терапевтических групп: кардиология, неврология, офтальмология, инфекционные заболевания, педиатрия, онкология; а также шовные хирургические материалы. Многообразие лекарственных форм (таблетки, глазные и наружные мази и гели, растворы, настойки, сиропы и др.) обеспечивает биологическую

доступность действующих веществ и максимальное удобство применения.

Около 60% выпускаемой продукции является импортозамещающей, а по производству шовного хирургического материала кетгута компания является единственным производителем полного цикла в России и странах СНГ.

По данным аналитической компании RNC Pharma, предприятие входит в топ-20 производителей лекарственных средств по итогам 2022 года (в натуральном выражении) и является лидером среди производителей глазных мазей в России.

Производственные площадки предприятия организованы согласно современным стандартам GMP, а контроль менеджмента качества осуществляется по стандартам ISO 9001:2015. Систему менеджмента каче-

ства, в соответствии с требованиями международных стандартов серии ISO 9000, предприятие внедрило первым из российских фармацевтических производителей – ещё в 2001 году. Она обеспечивает высокое качество продукции и эффективность производственного процесса. Главным приоритетом своей деятельности наша компания считает заботу о здоровье потребителей, поэтому ведёт строгий контроль за качеством и безопасностью продукции. Испытательная лаборатория общества оснащена современным аналитическим оборудованием.

Сейчас предприятие находится на этапе масштабных инвестиционных проектов по созданию высокотехнологичной производственной базы в рамках государственной стратегии развития фармотрасли до 2030 года. Введено в эксплуатацию табле-

точное производство, спроектированное и построенное в соответствии с требованиями GMP ЕС. Реализован проект по созданию нового производства глазных стерильных лекарственных форм, наружных мазей и гелей мощностью 20 млн упаковок в год.

АО «Татхимфармпрепараты» специализируется как на часто назначаемых лекарственных средствах, так и на инновационных препаратах. Все эти виды лекарств успешно поставляются крупнейшим национальным дистрибьюторам (ЗАО НПК «Катрен», ЗАО ЦВ «Протек», ООО «ФК Пульс», ООО «БСС»), а также в федеральные и региональные аптечные сети: «Планета здоровья», «Фармаимпекс», «Аптека Вита», «Аптека.ru», «Здравсити», «Фармлэнд», АСНА и другие.

– Во времена СССР конкуренцию замедляло планирование: каждое предприятие выпускало свою долю продукта от количества, необходимого стране. А сегодня, когда необходимость определяется рынком, есть ли у вашей компании такая продукция, которую больше никто в стране не выпускает?

– В нашем ассортименте, помимо дженериков, есть и оригинальные препараты, применяемые в неврологии, пульмонологии, онкологии, дерматологии и др. областях медицины и не имеющие аналогов на российском фармрынке. Препараты разработаны совместно с учёными ИОФХ им. А. Е. Арбузова и ведущими казанскими медцентрами. Выпускается ряд оригинальных препаратов, которые применяются для локальной терапии некоторых злокачественных новообразований, для ускорения регенерации ран, ожогов и обморожений, а также применяются в терапии некоторых неврологических заболеваний: при инсультах, черепно-мозговых травмах и их последствиях, хронических нарушениях мозгового кровообращения, приступах мигрени, тревоге.

Продолжая расширять линейку офтальмологических препаратов в рамках программы импортозамещения, предприятие начало выпуск противомикробных глазных капель и глазного геля «Декспантель» для стимуляции процессов заживления роговицы и конъюнктивы глаза.

– Продолжая тему конкуренции: когда один препарат выпускают несколько производителей, покупатель встаёт перед проблемой – чей продукт выбрать? Если говорить об отечественных производителях, много ли их? И как часто вы с ними сталкиваетесь на «одном поле»?

– В РФ более 380 компаний занимается производством готовых лекарственных средств и фармацевтических субстанций. Основные конкуренты – это российские и зарубежные компании, производящие дженерики.

Количество SKU (артикулов) препаратов в аптеках составляет больше 20 000. И более 65% из них в натуральном выражении – рос-

сийского производства или производства, локализованного в РФ. Поэтому конкуренция очень высокая.

– Насколько сильно ваше предприятие зависит от зарубежных поставок? И наоборот: смогла ли компания избавиться какие-то направления фармы и, конечно, потребителей от «импортозависимости»?

– Компания в своём производстве использует зарегистрированные в РФ импортные субстанции, в том числе закупаемые в Индии, Китае и ряде европейских стран, а также субстанции и вспомогательные материалы российского производства.

В связи с введением санкций увеличились сроки доставки сырья от поставщиков, усложнились логистические цепочки, путь доставки стал гораздо длиннее. Но возникшие проблемы постепенно решаются.

Для улучшения лекарственного обеспечения населения РФ проводится работа по разработке новых лекарственных препаратов – как оригинальных, так и дженериков. Ежегодно обновляется ассортимент выпускаемых лекарственных препаратов. В рамках программы импортозамещения на предприятии начат выпуск ряда офтальмологических препаратов, применяемых при инфекционных заболеваниях, а также для стимуляции процессов заживления тканей глаза.

В настоящее время нашим исследовательским отделом разрабатывается ряд препаратов, применяемых в различных областях медицины.



– Ваша продукция – это лекарственные препараты, выпускаемые по лицензии, дженерики или же есть и свои собственные разработки? Ведётся ли самостоятельно или в сотрудничестве с какими-либо институтами научно-исследовательская работа? Если да, то насколько успешно?

– Специалисты предприятия совместно с НИИ, в том числе и с институтом органической и физической химии им. А. Е. Арбузова, проводят активную работу по совершенствованию технологических процессов производства, разработке новых методик химического анализа, что позволяет расширять ассортимент продукции и внедрять в производство новые лекарственные формы.

В рамках программы «Фарма-2030» совместно с КФУ ведётся разработка ряда инновационных противоопухолевых, противовоспалительных, антисептических, противогрибковых и противоэпилептиче-

ских лекарственных средств, а также инновационного гемостатика на основе металл-пептидных композиций.

– Один из ваших заводов выпускает лекарственные препараты, второй – шовно-хирургические материалы. Расскажите, пожалуйста, об этом направлении, ведь не зря Казань называют родиной советского кетгута – саморассасывающихся «нитей».

– В ассортименте предприятия представлены шовные хирургические материалы как природного происхождения (кетгут, шёлк), так и синтетические, которые по способности к рассасыванию в тканях организма делятся на рассасывающиеся и нерассасывающиеся. По производству шовного хирургического материала кетгута АО «Татхимфармпрепараты» является единственным производителем полного цикла в России и странах СНГ.

Строгий контроль качества на всех этапах технологического процесса – основа производственной деятельности АО «Татхимфармпрепараты». На предприятии ведётся постоянное внедрение новой техники и новых технологических процессов, повышающих качество выпускаемой продукции.

– Ваша продукция находила своих потребителей не только в границах бывшего СССР. А как обстоят дела с экспортом сегодня?

– Наша продукция известна широкому кругу потребителей, что позволило заслуженно занять лидирующую позицию на рынке лекарственных препаратов в России и странах ближнего зарубежья.

Предприятие экспортирует свою продукцию в Республику Беларусь, Туркменистан, Таджикистан, Узбекистан, Казахстан, Киргизию, Армению, Азербайджан, Грузию, Монголию, Болгарию.

Осуществлены поставки продукции в Южную Корею, Республику Куба, Германию. Наиболее интересным регионом для расширения сотрудничества являются страны Юго-Восточной Азии, ведутся переговоры с Вьетнамом.

В 2022 ГОДУ АО «ТАТХИМФАРМПРЕПАРАТЫ» ПРИСВОЕНО РЕСПУБЛИКАНСКОЕ ЗВАНИЕ «ПРЕДПРИЯТИЕ ТРУДОВОЙ ДОБЛЕСТИ 1941-1945 ГОДОВ» ЗА ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ВКЛАД В ДОСТИЖЕНИЕ ПОБЕДЫ В ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЕ 1941-1945 ГОДОВ, МАССОВЫЙ ТРУДОВОЙ ГЕРОИЗМ И САМООТВЕРЖЕННОСТЬ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ, ОБЕСПЕЧИВАВШИХ БЕСПЕРЕБОЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ВОЕННОЙ И ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ В ГОДЫ ВОВ.



TATCHEMPHARMPREPARATY JSC:

the main priority – taking care of the health of consumers!

TATCHEMPHARMPREPARATY JSC traces its history back to 1931, but the company has a period associated with a legendary figure for Kazan: Ferdinand Grahe not only produced artificial mineral water, but also held the title of “Master of Pharmacy”. An interesting fact is that the future opera singer Feodor Chaliapin worked in his factory as a child. Since then a lot of water has flowed, not only mineral water...

TATCHEMPHARMPREPARATY JSC has left the walls of “Apteki Grahe” long ago, but it remembers its “origins”.

Our conversation with Timur Hannanov, General Director of TATCHEMPHARMPREPARATY JSC, is devoted to the present and future of the company.

– What does your company produce today? And what do you think it can be particularly proud of?

– Today, TATCHEMPHARMPREPARATY JSC has two modern plants: a chemical-pharmaceutical plant and a plant for surgical suture materials. Chemical-pharmaceutical production is engaged in development and production of modern, high quality and affordable medicines. The product line includes drugs from the main therapeutic groups: cardiology, neurology, ophthalmology, infectious diseases, pediatrics, oncology, as well as surgical suture materials. A variety of dosage forms (tablets, ophthalmic and external ointments and gels, solutions, tinctures, syrups, etc.) ensures bioavailability of active ingredients and maximum convenience.

About 60% of the production is import-substituting, and for the production of surgi-

cal suture material our company is the only full-cycle manufacturer in Russia and CIS countries.

According to the data of analytical company RNC Pharma the company is included in TOP 20 manufacturers of pharmaceutical products by the end of 2022 (in physical terms) and is the leader among producers of eye ointments in Russia.

The company's production facilities are organized in accordance with modern GMP standards, and quality control is carried out in accordance with ISO 9001:2015. In 2001, the company was the first Russian pharmaceutical manufacturer to implement a quality management system in accordance with the requirements of the ISO 9000 series of international standards. It ensures high quality of products

and efficiency of production process. The main priority of our company is to take care of the health of consumers, therefore we strictly control the quality and safety of our products. The testing laboratory of the company is equipped with modern analytical equipment.

Now the company is on the stage of large-scale investment projects for creation of a high-tech production base within the framework of the state strategy for development of the pharmaceutical industry until 2030. A tablet production facility designed and built in accordance with EU GMP requirements has been put into operation. The project on creation of a new production of sterile ophthalmic dosage forms and external ointments and gels with the capacity of 20 million packages per year was implemented.

TATCHEMPHARMPREPARATY JSC specializes in both frequently prescribed drugs and innovative drugs. All these types of medicines are successfully supplied to the largest national distributors: ZAO NPK Katren, ZAO Protek, LLC Puls, LLC BSS, as well as federal and regional pharmacy chains: Planet of Health, Pharmaimpex, Apteka Vita, Apteka.ru, Zdravcity, Farmland, ASNA and others.

– In Soviet times, competition was replaced by planning: each company produced its share of the country's needs. And today, when needs are determined by the market, does your company have products that no one else in the country makes?

– In addition to generic drugs, our assortment includes original drugs used in neurology, pulmonology, oncology, dermatology, and other areas of medicine that have no analogues in the Russian pharmaceutical market. The drugs were developed in cooperation with scientists of the Arbuzov Institute of Organic Chemistry and leading medical centers of Kazan. A number of original drugs are produced, which are used for local therapy of some malignant neoplasms, for acceleration of regeneration of wounds, burns and frostbites, as well as for therapy of some neurological diseases: strokes and craniocerebral injuries and their consequences, chronic disorders of cerebral circulation, migraine, anxiety.

As part of the import substitution program, the company continued to expand its line of ophthalmic products and launched the production of antimicrobial eye drops and Dexpantel® eye gel for stimulating the healing process of the cornea and conjunctiva.

– Continuing on the theme of competition, when several manufacturers make the same product, the customer is faced with a problem: whose product should I choose? If we're talking about domestic manufacturers, are there many of them, and how often do you meet them "in the same field"?

– In Russia there are more than 380 companies engaged in the production of finished drugs and pharmaceutical substances.

The main competitors are Russian and foreign companies producing generic drugs.

The number of SKUs (articles) of medicines in pharmacies is more than 20,000. And more than 65% of them in physical terms are made in Russia or produced locally in Russia. Therefore, competition is very high.

– How dependent was your company on foreign supplies? And conversely, has the company been able to free some areas of the pharmaceutical industry and, of course, consumers from "import dependency"?

In its production, the company uses imported substances registered in Russia, including those purchased in India, China and a number of European countries, as well as Russian-made substances and auxiliary materials.

In connection with the implementation of sanctions, the delivery time of raw materials from suppliers has increased, logistics chains

have become more complicated, and the delivery route has become much longer. However, these problems are gradually being solved.

In order to improve the supply of medicines to the population of the Russian Federation, work is being carried out on the development of new medicines, both original and generic. The assortment of manufactured drugs is updated every year. Within the framework of the import substitution program, the company has started the production of a number of ophthalmologic drugs used in the treatment of infectious diseases and for stimulating the healing process of eye tissues.



Our research department is currently developing a number of drugs used in various fields of medicine.

– Are your products licensed drugs, generics, or proprietary developments? Do you conduct scientific research independently or in collaboration with other institutes? If so, how successful is it?

– The company's specialists cooperate with research institutes, including the A.E. Arbuzov Institute of Organic and Physical Chemistry, carry out active work on improving technological production processes, developing new methods of chemical analysis, which allows us to expand the range of products and introduce new dosage forms into production.

As part of the Pharma 2030 program, together with the Kazan Federal University, they are developing a number of innovative antitumor, anti-inflammatory, antiseptic, antifungal and antiepileptic drugs, as well as an innovative hemostatic agent based on metal-peptide compositions.

– One of your plants produces pharmaceuticals, the other surgical sutures. Please, tell us about this direction, because it is not for nothing that Kazan is called "the birthplace of Soviet catgut" – self-absorbing "sutures".

The assortment of the company includes suture surgical materials of natural origin (catgut, silk) and synthetic, which are divided into self-absorbing and non-absorbing according to their ability to absorb into body tissues. TATCHEMPHARMPREPARATY JSC is the

only full cycle manufacturer of surgical sutures in Russia and CIS countries.

Strict quality control at all stages of the technological process is the basis of TATCHEMPHARMPREPARATY's production activity. The company is constantly introducing new equipment and technological processes that improve the quality of its products.

– Your products have found their consumers not only within the borders of the former Soviet Union. What is the situation with exports today?

– Our products are known to a wide range of consumers, which has allowed us to take

a deserved leading position in the market of pharmaceutical products in Russia and the near abroad.

The company exports its products to the Republic of Belarus, Turkmenistan, Tajikistan, Uzbekistan, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Armenia, Azerbaijan, Georgia, Mongolia, Bulgaria.

Products were delivered to South Korea, Republic of Cuba, Germany. The most interesting region for expansion of cooperation are the countries of South-East Asia, negotiations are being held with Vietnam.

IN 2022

TATCHEMPHARMPREPARATY JSC WAS AWARDED THE REPUBLICAN TITLE "ENTERPRISE OF LABOR VALOR 1941-1945" FOR ITS SIGNIFICANT CONTRIBUTION TO THE ACHIEVEMENT OF VICTORY IN THE GREAT PATRIOTIC WAR OF 1941-1945, MASS LABOR HEROISM AND DEDICATION OF ITS WORKERS, WHO ENSURED UNINTERRUPTED PRODUCTION OF MILITARY AND CIVILIAN PRODUCTS IN THE YEARS OF THE GREAT PATRIOTIC WAR.

АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО- ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»

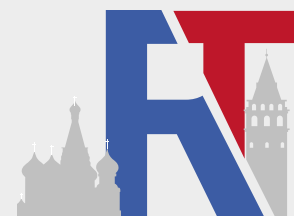


ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА:

kuzmina@rbgmedia.ru

Ассоциация «Российско-Турецкий диалог»

«РОССИЯ – ТУРЦИЯ:
ВЕКТОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО
ПАРТНЁРСТВА И ДЕЛОВОГО
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ»



**RUSSIA
TURKEY
DIALOG**

WBG
WORLD BUSINESS GUIDE



26 мая 2023 года состоится третий международный бизнес-форум «Россия – Турция: вектор стратегического партнёрства и делового взаимодействия», инициированный Ассоциацией «Российско-Турецкий диалог» при поддержке ТПП РФ, Российско-Турецкого делового совета и Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП. Приоритетной задачей дискуссионной площадки являются развитие и укрепление контактов, организация совместных инвестиционных проектов и внешнеторговых сделок. В прошлом году в форуме приняло участие более 300 представителей бизнеса и власти. Это одно из самых масштабных мероприятий для развития бизнес-диалога между предпринимателями России и Турции.

АРСЕН АЮПОВ: «С КАЖДЫМ ГОДОМ ЧИСЛО ОБЛАСТЕЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИЙСКОГО И ТУРЕЦКОГО БИЗНЕСА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ»



Дорогие друзья!

26 мая 2023 года Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» при поддержке ТПП РФ, Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП, информационной поддержке журнала Russian Business Guide проведёт третий международный ежегодный форум «Россия – Турция: вектор стратегического делового партнёрства». Уже традиционно форум проходит на площадке ТПП РФ.

За эти годы форум, без преувеличения, стал одной из самых авторитетных и эффективных площадок по обсуждению российско-турецкого делового сотрудничества. Каждый год в форуме принимает участие около трёхсот участников от обеих стран. Каждый год на нашем форуме добавляется количество тем для дискуссий. Если в пандемийный 2021 год мы обсуждали преимущественно две ключевые темы – инвестиции и строительство, – то в 2022 году к ним добавились дискуссии по вопросам логистики, туризма, ретейла. В 2023 году список тем для обсуждения стал ещё шире: в зону внимания участников форума, помимо вышеперечисленных направлений, войдут темы промышленного сотрудничества, поставок турецкого оборудования в Россию, актуальные вопросы параллельного импорта. Это говорит о том, что с каждым годом число областей взаимодействия российского и турецкого бизнеса

увеличивается, а площадка нашего форума является олицетворением диверсификации сотрудничества двух наших стран.

Сегодня в Турции сложилась непростая экономическая и политическая ситуация. В феврале этого года страна пережила сильнейшее землетрясение, это стихийное бедствие существенно повлияло на экономику Турецкой Республики. Россия была одной из стран, протянувших руку помощи по ликвидации последствий землетрясения.

Кроме того, 14 мая в стране проходят президентские выборы в Турции. Невзирая ни на политические изменения, ни на природные стихии, мы продолжили подготовку форума, поскольку считаем, что ни при каких обстоятельствах деловое сотрудничество между нашими странами не должно останавливаться, единственный правильный вектор – дальнейшее его развитие.

Несмотря на беспрецедентные экономические санкции, с которыми столкнулась наша страна в прошлом году, уровень товарооборота между Россией и Турцией достиг рекордных значений, превысив отметку в 60 млрд долларов США.

В Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» мы видим обоюдный интерес к партнёрству со стороны бизнеса. Активность как турецких, так и российских компаний и отраслевых ассоциаций, открытых для сотрудничества, вдохновляет. За истекший

2022 год мы провели десятки деловых мероприятий с участием предпринимателей как в России, так и в Турции, при содействии Ассоциации были подписаны договоры о сотрудничестве между бизнесменами наших стран, реализуются инвестиционные проекты во многих регионах России. Сегодня в Ассоциации РТД состоит уже около 40 компаний, и с каждым годом их число растёт.

Безусловно, тесное взаимодействие не может всегда идти гладко, порой возникают и сложности, которые зачастую связаны с вопросами и логистики, и платежей. В рамках всех наших мероприятий мы приглашаем участников обозначать конкретные проблемы, с которыми они сталкиваются, чтобы совместными усилиями находить их решение. Третий ежегодный форум «Россия – Турция» не станет исключением. Я уверен, что 2023 год станет не менее успешным в развитии деловых взаимоотношений между нашими странами, что будет реализовано ещё больше новых проектов, и приглашаю всех заинтересованных в развитии международного партнёрства к сотрудничеству.

Арсен Аюпов,
президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог»,
председатель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП

ARSEN AYUPOV: “THE NUMBER OF INTERACTION AREAS BETWEEN RUSSIAN AND TURKISH BUSINESS IS INCREASING EVERY YEAR”



*With Deputy
Minister of
Trade of Turkey
Fatih Metin*

Dear friends!

On May 26, 2023 the Russian-Turkish Dialogue Association with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, with the support of the Russian-Turkish Working Group of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RSPP), with the information support of the the international publication Russian Business Guide will hold the third annual forum “Russia – Turkey: a vector of strategic business partnership”. The forum is traditionally held on the site of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.

Over the years, the forum has become one of the most influential and effective platforms for discussion of the Russian-Turkish business cooperation. Every year the forum is attended by over three hundred participants from both countries. Every year the number of issues for discussions is growing at our forum. If in the pandemic year 2021 we discussed mainly

two key topics: investment and construction, in 2022 we added new issues on logistics, tourism, and retail. In 2023 the list of topics for discussion has become even wider: in addition to the areas mentioned above, the forum will focus on industrial cooperation, the supply of Turkish equipment to Russia, and current issues of parallel imports. This confirms the fact that the number of interaction areas between Russian and Turkish business increases every year, and our forum is the embodiment of diversification of cooperation between the two countries.

Today the economic and political situation in Turkey is complicated. In February of this year the country went through the strongest earthquake and this natural disaster affected greatly the economy of the Republic of Turkey. Russia was among the countries that offered a helping hand to eliminate the consequences of the earthquake.

In addition, on May 14, Turkey is holding presidential elections. Regardless of political

changes or natural disasters, we continue preparations for the forum because we believe that under no circumstances should the business cooperation between our countries stop, the only proper vector is its further development.

Despite the unprecedented economic sanctions our country faced last year, the level of trade turnover between Russia and Turkey reached record levels, exceeding \$60 billion.

In the Russian-Turkish Dialogue Association we see a mutual interest in partnership on the part of businesses. The activity of both Turkish and Russian companies and industry associations that are open to cooperation is inspiring. During the past year we have held dozens of business events with the participation of entrepreneurs in Russia and Turkey, with the help of the Association we have signed agreements on cooperation between businessmen from our countries, implemented investment projects in many regions of Russia. There are already over 40 companies in the RTD Association, and their number is growing every year.

Obviously, close cooperation cannot always go smoothly, sometimes there are difficulties, which are often related to issues of logistics and payments. At all our events we invite participants to identify specific problems that they experience so that we can work together to find solutions. The third annual Russia-Turkey Forum will be no exception. I am sure that 2023 will be equally successful in the development of business relations between our countries, that more new projects will be implemented, and I invite everyone interested in the development of international partnership to cooperation.

Arsen Ayupov,
President of Russian-Turkish Dialogue
Association, Chairman of the Russian-
Turkish Working Group at the Russian
Union of Industrialists and Entrepreneurs



*At the meeting with
the management of the
Turkish B2B marketplace
TurkishExporter*

РОССИЯ И ТУРЦИЯ РАЗВИВАЮТ СОТРУДНИЧЕСТВО В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ

Около 80 участников из России и Турции собрала бизнес-встреча «Сотрудничество России и Турции в машиностроительном секторе. Экспортные возможности», которую Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» при поддержке Russian Business Guide провела 23 марта в онлайн-формате.

Во встрече приняли участие представители российских и турецких машиностроительных компаний, турецкие отраслевые ассоциации (MAKFED, POMSAD, SAMİB), представители региональных корпораций и промышленных кластеров. Участники обсудили перспективы развития и укрепления контактов между турецкими и российскими компаниями, организацию сотрудничества и совместные проекты в сфере машиностроения. Модератором мероприятия выступила вице-президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» Мария Суворовская.



«Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» является одной из самых активных в деловом сообществе России, – отметил **Евгений Ефремов**, начальник экономического отдела Торгового представительства РФ в Турецкой Республике, обратившись с приветственным словом к участникам. – Мы видим, что товарооборот между Россией и Турцией растёт, и такие встречи способствуют установлению более тес-

ных контактов между представителями бизнеса наших стран».

Алексей Егармин, генеральный директор Российско-Турецкого делового совета (РТДС), в своём вступительном слове отметил, что РТДС хорошо представляет себе, какие возможности и перспективы открываются в области машиностроения между Россией и Турцией. «За последнее время количество проведённых встреч при-

вело к заключению серьёзных контрактов, которых не было последние 10 лет. Промышленная кооперация даёт обеим сторонам хороший пакет возможностей: российский бизнес получает качественное оборудование для отрасли машиностроения, турецкая сторона – возможность внедрения передовых российских технологий. Бизнес-встречи, которые проводит Ассоциация, позволяют нам лучше узнать



Алексей Егармин, генеральный директор Российско-Турецкого делового совета

возможности и потребности друг друга. А РТДС, со своей стороны, всегда поможет предпринимателям по любым возникающим вопросам», – отметил он.

К участникам встречи также обратился **Арсен Аюпов**, президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», председатель Российско-Турецкой рабочей группы РСПП. «Мы видим большой интерес со стороны турецких партнёров к сотрудничеству с Россией. Но нельзя не признать, что возникают и сложности: в этом месяце был остановлен транзит через Турцию товаров, попадающих под параллельный импорт, в том числе и товаров из сферы машиностроения. Сейчас поток постепенно восстанавливается. Я призываю участников дискуссии обозначать проблемы, с которыми они сталкиваются, чтобы совместными усилиями находить их решение», – сказал он.

После приветствий слово взяли представители отраслевых турецких ассоциаций. **Sabri Tecelli**, член совета директоров Ассоциации SAMİB (Ассоциация производителей машиностроителей региона Сакарья – машиностроительного кластера Турции), заявил, что все участники этого объединения, а их число превышает 180 производителей, готовы принимать запросы от России на поставку оборудования для нужд промышленности.

«Мы берём на себя большую миссию, поддерживая наши отношения в области машиностроения. Мы видим большой потенциал для роста в этой сфере. Сейчас наши объёмы в этой сфере достигают объёма в 1,8 млрд долларов США, наша цель – увеличить этот показатель до 5 млрд долларов», – отметил **Zühtü Bakır**, генеральный секретарь турецкой федерации машиностроения MAKFED.

Gökhan Sezer Türktan, генеральный секретарь турецкой Ассоциации производителей насосов и клапанов POMSAD, также отметил тенденции к увеличению экспорта в работе с Россией. Он рассказал, что в конце 2022 года представители POMSAD посетили в ходе бизнес-миссии Липецкую область, сегодня ведётся ряд переговоров с компаниями этого региона, запросы поступают и из других субъектов РФ.

Все представители турецких ассоциаций выразили заинтересованность и готовность принять участие и Российско-Турецком бизнес-форуме, который пройдёт в мае 2023 года, и открытость к обсуждению самых острых вопросов.

Альмира Хафизова, первый заместитель председателя правления промышленного кластера Республики Татарстан, со своей стороны, также пригласила бизнесменов из Турции принять участие в международном экономическом саммите «Россия – Исламский мир: KazanSummit-2023», который в этом году получил федеральный статус. Она отметила, что в промышленный кластер Татарстана входит более 300 предприятий, что в регионе давно сложилась тесная кооперация с турецким бизнесом, но возможности для её развития, в том числе в сфере машиностроения и станкостроения, всегда есть.

Игорь Смолягин, заместитель генерального директора, начальник отдела привлечения инвестиционных проектов фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области», отметил, что в 2022 году Тюменская область экспортировала в Турцию Республику товаров на 233 млн долларов и что в регионе созданы комфортные условия для инвестиций: пятая часть регионального бюджета тратится на поддержку инвесторов. «Тюменская область – сильный и надёжный партнёр для инвестора», – отметил

он. – В регионе мощный нефтехимический кластер, развиваются и реализуются интересные проекты в агропромышленном комплексе, строительстве, других отраслях. Мы всех приглашаем к сотрудничеству».

С конкретными результатами и предложениями выступили и производственные компании. Например, **Олег Бочкарев**, финансовый директор МЗПМ – Многопрофильного завода подъёмных механизмов, – рассказал, что в России ощущается острая необходимость в лифтах, так как производители из недружественных стран ушли с российского рынка. Совместно с Турцией компания уже заключила договор по поставке в Россию лифтов и лифтового оборудования, а параллельно – по экспорту в эту страну оборудования, практически всего ассортимента МЗПМ.

Антон Якушев, руководитель проектных продаж промышленного холдинга Dalgakiran, производящего энергоэффективное компрессорное оборудование для предприятий машиностроения, отметил, что сегодня увеличилось число запросов на поставку продукции компании. «Так как наша продукция поставляется из Турции, то, конечно, откровенно могу сказать, что есть определённые вызовы, что может сказываться на сроках поставок, на цене, но мы со всем справляемся, и наша продукция всегда доходит до российских заказчиков».

Игорь Губин, начальник отдела маркетинга фирмы «Инструмент-Н», вынес на рассмотрение участников встречи предложения по кооперации с турецким бизнесом. Среди них – локализация производства автокомпонентов в РФ, металлообработка, мехобработка, изготовление промышленной металлической мебели.

Анна Гнитецкая, инженер-биотехнолог НПК «БиоСфера», рассказала, что предприятие уже более 12 лет работает в сфере очистки сточных вод, компаний разработана собственная технология для очистки сточных вод от органических загрязнений «Эминекст», которая активно используется предприятиями для снижения концентрации загрязняющих веществ. «Мы уверены, что эта технология будет полезна и турецким компаниям. Приглашаем их к сотрудничеству», – сказала она.

После завершения докладов участники встречи включились в оживлённую дискуссию и обсуждение наиболее актуальных вопросов партнёрства.

Итоги встречи подвёл **Арсен Аюпов**: «Мы видим интерес к российским производителям с турецкой стороны, интерес инвесторов из Турции к развитию кооперации. Мы получаем запросы от крупных российских машиностроительных предприятий по сотрудничеству с турецкими компаниями. Мы всячески это приветствуем и как Ассоциация будем и дальше сближать заинтересованные стороны, будем превращать взаимный интерес в реальную работу».

About 80 participants from Russia and Turkey gathered at the business meeting “Cooperation of Russia and Turkey in the machine-building segment. Export Opportunities” held by the Russian-Turkish Dialogue Association with the support of Russian Business Guide on March 23.

The meeting was attended by representatives of Russian and Turkish machine-building companies, Turkish industrial associations (MAKFED, POMSAD, SAMİB) and representatives of regional companies and industrial clusters. The participants discussed the prospects of developing and strengthening contacts between Turkish and Russian companies, organizing cooperation and joint projects in the field of engineering. The event was moderated by Maria Suvorovskaya, Vice-President of the Russian-Turkish Dialogue Association.

RUSSIA AND TURKEY ARE DEVELOPING COOPERATION IN THE MACHINE-BUILDING SEGMENT

Arsen Ayupov, President of Russian-Turkish Dialogue Association



“The Russian-Turkish Dialogue Association is one of the most active in the Russian business community,” said Evgeny Efremov, Head of the Economic Department of the Trade Mission of the Russian Federation to the Republic of Turkey, in his welcoming speech to the participants. “We see that the trade turnover between Russia and Turkey is growing and such meetings contribute to the establishment of closer contacts between the business representatives of our countries.”

Alexey Egarmin, General Director of the Russian-Turkish Business Council (RTBC), noted in his opening speech that the RTBC is well aware of the opportunities and prospects in the field of machine-building between Russia and Turkey. *“The number of meetings held recently has resulted in the conclusion of serious contracts that have not been seen in the last 10 years. Industrial cooperation gives both parties a good package of opportunities: Russian companies get quality equipment for the machine-building industry, while the Turkish side gets an opportunity to introduce advanced Russian technologies. The business meetings organized by the association allow us to learn more about each other’s opportunities and needs. And RTBC, for its part, will always help entrepreneurs with any questions that may arise,”* he said.

Arsen Ayupov, President of the Russian-Turkish Dialogue Association, Chairman of the Russian-Turkish Working Group of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, also addressed the participants of the meeting. *“We see a great interest of Turkish partners in cooperation with Russia. But we have to admit that there are difficulties: this month the transit of parallel imported goods, including machine-building equipment, through Turkey was stopped. Now the flow is gradually being restored. I urge the participants of the discussion to indicate the problems they face in order to find solutions together,”* he said.

After the welcoming speeches, representatives of Turkish industry associations made speeches. Sabri Tecelli, a member of the Board of Directors of SAMİB Association (Association of Manufacturers of Machinery of Sakarya Region – Turkey's Machine-Building Cluster), said that all members of this association, and their number exceeds 180 manufacturers, are ready to accept requests from Russia for the supply of equipment for the needs of industry.

"We are taking on a great mission by maintaining our relations in the field of machine building. We see great growth potential in this area. Now our volume in this area has reached \$1.8 billion, and our goal is to increase this figure to \$5 billion," said **Zühtü Bakır**, Secretary General of MAKFED, the Turkish Machine Building Federation.

Gökhan Sezer Türkkan, Secretary General of the Turkish Association of Pumps and Valves Manufacturers POMSAD, also noted the trend of export increase in his work with Russia. He said that at the end of 2022 representatives of POMSAD visited the Lipetsk region on a business mission, and today there are a number of negotiations with companies of this region, and requests are coming from other subjects of the Russian Federation.

All representatives of Turkish associations expressed their interest and willingness to participate in the Russian-Turkish business forum to be held in May 2023 and openness to discuss the most urgent issues.

Almira Hafizova, the first deputy chairman of the board of the Industrial Cluster of the Republic of Tatarstan, also invited businessmen from Turkey to participate in the international economic summit "Russia – the Islamic world: KazanSummit-2023", which received federal status this year. She noted that the industrial cluster of Tatarstan consists of more than 300 enterprises. The region has a long history of close cooperation with Turkish business, but there are always opportunities for its



development, including in the fields of machine building and machine tools.

Igor Smolyagin, Deputy General Director, Head of the Department for Attracting Investment Projects of the Tyumen Region Investment Agency Fund, noted that in 2022 the Tyumen Region will export \$233 million worth of goods to the Republic of Turkey, and that the region has created comfortable conditions for investment: a fifth of the regional budget is spent on supporting investors. *"The Tyumen Region is a strong and reliable partner for an investor,"* he emphasized. *"The region has a powerful petrochemical cluster, interesting projects in the agro-industrial complex, construction, and other industries are being developed and implemented. We invite everyone to cooperate."*

Production companies also presented concrete results and proposals. For instance, **Oleg Bochkarev**, the Finance Director of the MZPM Lifting Equipment Factory, said that there is an acute need for lifts in Russia because manufacturers from unfriendly countries have left the Russian market. Together with Turkey, the company has

already signed a contract to supply elevators and elevator equipment to Russia, and at the same time to export to this country almost the entire range of MZPM equipment.

Anton Yakushev, head of project sales at Dalgakiran Industrial Holding, which produces energy-efficient compressor equipment for machine-building companies, noted that the number of requests for the company's products has increased. *"Of course, since our products are delivered from Turkey, I can honestly say that there are certain challenges that can affect the delivery time and price, but we manage everything and our products always reach Russian customers."*

Igor Gubin, the head of the Instrument-N marketing department, presented the participants of the meeting with a number of proposals for cooperation with Turkish companies. Among them are localization of production of car components in Russia, metal processing, machining, production of industrial metal furniture.

Anna Gnitetskaya, engineer-biotechnologist of BioSphere, said that the company has more than 12 years of experience in the field of wastewater treatment, the company has developed its own technology for treatment of wastewater from organic pollution "Eminext", which is actively used by enterprises to reduce the concentration of pollutants. *"We are confident that this technology will be useful for Turkish companies as well. We invite them to cooperate with us,"* she said.

After the presentation, the participants of the meeting engaged in a lively discussion and debate on the most relevant issues of the partnership.

Arsen Ayupov summarized the results of the meeting: *"We see interest from the Turkish side in Russian manufacturers, interest from Turkish investors in developing cooperation. We are receiving requests from large Russian machine-building companies for cooperation with Turkish companies, which is very welcome, and as an association we will continue to bring the parties closer together, we will turn mutual interest into real work."*



Сотрудничество России и Турции в области деревообработки

1 марта Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» при поддержке ТПП РФ, информационной поддержке Russian Business Guide провела круглый стол на тему «Сотрудничество России и Турции в области деревообработки».

Цель мероприятия – развитие торгово-экономического сотрудничества между Россией и Турцией, обсуждение актуальных вопросов лесопромышленного комплекса.

В дискуссии приняли участие представители правительств регионов, руководители компаний, отраслевых ассоциаций, корпораций развития регионов РФ, объединений бизнеса двух стран.



С приветственным словом к собравшимся обратились Айдар Гашигуллин, торговый представитель Российской Федерации в Турецкой Республике, Алексей Егармин, директор Российско-Турецкого делового совета, и Арсен Аюпов, президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», председатель Российско-Турецкой рабочей группы РСПП.

Вице-президент Ассоциации РТД Мария Суворовская выступила модератором дискуссии.

Arif Onur Kaşak, генеральный секретарь Ассоциации производителей деревообрабатывающего оборудования (AIMSAD), отметил заинтересованность турецких производителей в кооперации с российскими компаниями. Сегодня, когда многие европейские производители ушли с российского рынка, Турция, обладающая высокими компетенциями в производстве оборудования и инструментов для деревообрабатывающей промышленности, может стать надёжным партнёром России в этой сфере.

Mustafa Şişman, член правления Ассоциации предпринимателей лесной промышленности Турции (TORID), рассказал участникам о деятельности TORID, которая работает в Турции уже с 1993 года, и отметил, что сегодня в этой сфере партнёрства есть большой потенциал. Он также подчеркнул, что россий-

ские и турецкие компании, объединив усилия, могут способствовать более эффективному решению проблем: например, в сфере логистики.

Вениамин Тележный, руководитель рабочей группы по экспорту и импорту Ассоциации деревянного домостроения, в своём докладе осветил преимущества индустриального деревянного домостроения и отметил большие возможности взаимодействия Ассоциации с отраслевым сообществом.

В ходе круглого стола также поднимались вопросы по развитию межрегионального сотрудничества России и Турции в области деревообработки. Николай Пуртов, генеральный директор Инвестиционного агентства Тюменской области, в частности, рассказал об инвестиционном потенциале региона, отметив, что лесопромышленный комплекс входит в топ-10 ключевых направлений по его развитию. В области уже сложились тесные деловые связи с Турецкой Республикой, и совместные проекты в лесопромышленной сфере будут способствовать их укреплению.

Адиле Акавов, ведущий эксперт по бизнесу с Турцией AK GROUP, раскрыл в своём выступлении вопросы логистики лесоматериалов между Россией и Турцией в новых реалиях.

Александра Наумова, директор бизнес-направлений аутсорсинга процессов

рекрутмента и кадрового консалтинга компании VENTRA, подняла тему кадров в деревообрабатывающей отрасли, осветив основные тренды на рынке труда в сфере деревообработки. Наталья Кожина, заместитель генерального директора «Айтис-Веб», представила возможности ускорения и повышения эффективности процессов с помощью BPM-систем.

На круглом столе успешными бизнес-кейсами и проектами в области деревообработки поделились: Анатолий Гусаковский, генеральный директор «ГУ-СПАР», рассказавший о международном сотрудничестве в производстве деревянных обоев; Антон Якушев, руководитель проектных продаж Dalgakiran, представивший разработки компании по энергоэффективному компрессорному оборудованию для промышленного сектора и предприятий деревообработки; Виктория Власова, начальник отдела продаж компании «Еланпласт», представившая новинки средств индивидуальной защиты, применяемые на деревообрабатывающих предприятиях.

По итогам мероприятия его участники наметили перспективные точки сотрудничества в сфере деревообработки между компаниями. И темы, которые были подняты на круглом столе, получают своё продолжение в виде конкретных совместных бизнес-проектов.

On March 1, the Association “Russian-Turkish Dialogue” with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, the information support of Russian Business Guide held a round table on “Cooperation between Russia and Turkey in the field of woodworking”.

The purpose of the event is the development of trade and economic cooperation between Russia and Turkey, the discussion of current issues in the timber industry.

The discussion was attended by representatives of regional governments, heads of companies, industrial associations, regional development corporations of the Russian Federation and business associations of both countries.

Cooperation between Russia and Turkey in the field of woodworking

Welcoming speeches were made by Aidar Gashigullin, Trade Representative of the Russian Federation in the Republic of Turkey, Alexey Egarmin, Director of the Russian-Turkish Business Council, and Arsen Ayupov, President of the Russian-Turkish Dialogue Association, Chairman of the Russian-Turkish Working Group of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs.

The discussion was moderated by Maria Suvorovskaya, Vice-President of the Russian-Turkish Dialogue Association.

Arif Onur Kaçak, Secretary General of the Association of Woodworking Machinery Manufacturers (AIMSAD), noted the interest of Turkish manufacturers in cooperation with Russian companies. Today, when many European producers have left the Russian market, Turkey, which has high competence in the production of equipment and tools for the woodworking industry, can become a reliable partner of Russia in this field.

Mustafa Şişman, a member of the Board of Directors of the Turkish Forest Industries Business Association (TORID), told the participants about the activities of TORID, which has been operating in Turkey since 1993, and noted that today there is great potential in this area of partnership. He also emphasized that Russian and Turkish companies, combining their efforts, can contribute to more effective solutions, for



example, in the field of logistics.

Veniamin Telezhny, Head of the Export and Import Working Group of the Wooden Housing Association, in his speech highlighted the advantages of industrial timber housing construction and noted the great opportunities for cooperation between the Association and the industry.

The round table also discussed issues related to the development of interregional cooperation between Russia and Turkey in the field of timber construction. Nikolai Purtov, Director General of the Tyumen Region Investment Agency, spoke in particular about the investment potential of the region and noted that the timber industry complex is one of the top ten key areas of its development. The region already has close business ties with the Republic of Turkey and joint projects in the

timber industry will strengthen them.

Adil Akavov, leading expert in business with Turkey, AK GROUP, in his presentation focused on the issues of timber logistics between Russia and Turkey in the new reality.

Alexandra Naumova, Director of Business Lines Outsourcing Recruitment and Personnel Consulting of VENTRA, addressed the issue of human resources in the timber industry, highlighting the main trends in the labor market of the timber industry. Natalya Kozhinova, deputy general director of Itis-Web, presented the possibilities of accelerating and increasing the efficiency of processes with the help of BPM systems.

Anatoly Gusakovskiy, General Director of GUSPAR, spoke about international cooperation in the production of wood wallpaper at the round table on successful business cases and projects in the woodworking industry.

Anton Yakushev, Dalgakıran Project Sales Manager, who presented the company's developments in the field of energy-efficient compressor equipment for industry and woodworking enterprises; Victoria Vlasova, Elanplast Sales Manager, who presented the novelties of personal protective equipment used in woodworking enterprises. At the end of the event the participants outlined the prospects of cooperation between companies in the field of woodworking. The topics discussed at the round table will be continued in the form of concrete joint business projects.





РОССИЙСКИЕ МЕДИЦИНСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ВЫСОКО ОЦЕНИЛИ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКЕ EXPOMED EURASIA 2023

Иностранные партнёры высоко оценили медицинское оборудование и инновационные технологии, которые представили 12 российских компаний на стенде Made in Russia на 30-й юбилейной международной выставке Expomed Eurasia 2023. Выставка проходила с 16 по 18 марта в Стамбуле.

30-я международная выставка медицинского, диагностического, лабораторного и больничного оборудования Expomed Eurasia 2023 – главное событие в области медицины и здравоохранения в Турции и во всей Западной Азии. Выставка знакомит поставщиков медицинского сектора с ключевыми игроками отрасли – как в Турции, так и на соседних развивающихся евразийских рынках. В выставке ежегодно принимает участие более 600 экспонентов из Евразийского региона; в качестве гостей выставку посещают около 20 000 турецких граждан и более 5000 профессиональных специалистов из других стран.

Под национальным брендом Made in Russia компании представили уникальные разработки в области высокоточных медицинских симуляторов, офтальмологических технологий, устройств скринин-

га и исследовательско-диагностическое оборудование.

За три дня выставки экспортёры провели более 100 деловых встреч с ключевыми организациями в регионе, а также приняли участие в круглом столе «Российско-турецкое сотрудничество в области здравоохранения».

«В течение 30 лет выставка Expomed Eurasia в Стамбуле является ключевой платформой для представителей индустрии здравоохранения из Турции, стран СНГ, Европы, Азии и Африки. Здесь начались многие успешные партнёрства. Российские производители являются частью этого растущего международного торгового хаба, который в 2023 году принимает более 600 компаний из 18 стран», – отметил представитель Expomed Eurasia.

Турецкая Республика долгое время является одним из важнейших партнёров

России, при этом в 2022 году отмечен двукратный рост товарооборота между Россией и Турцией.

«На текущий момент товарооборот на отметке 65,3 млрд \$, и мы видим хорошие перспективы для наращивания объёма экспортных поставок в Турцию и дальнейшего развития двустороннего сотрудничества, в том числе в сфере здравоохранения и медицинских технологий. Российские компании-экспортёры традиционно участвуют в Expomed Eurasia, так как это хорошая площадка для налаживания деловых контактов с крупнейшими международными игроками, импортёрами и дистрибьюторами. Живой интерес российских компаний к рынку Турции служит импульсом к расширению внешнеэкономической деятельности ряда российских регионов», – подчеркнул Алаудин Ярахмедов, торговый советник отделения в Стамбуле Торгового представительства России в Турции.

Foreign partners have highly appreciated the medical equipment and innovative technologies presented by 12 Russian companies at the “Made in Russia” stand at the 30th anniversary of the international exhibition Expomed Eurasia 2023. The exhibition was held on March 16-18 in Istanbul.

RUSSIAN MEDICAL TECHNOLOGIES WERE HIGHLY APPRECIATED AT THE INTERNATIONAL EXHIBITION EXPOMED EURASIA 2023

The 30th International Exhibition of Medical, Diagnostic, Laboratory and Hospital Equipment Expomed Eurasia 2023 is the most important medical and healthcare event in Turkey and the whole of West Asia. The exhibition introduces medical suppliers to key industry players both in Turkey and the neighboring emerging Eurasian markets.

More than 600 exhibitors from the Eurasian region take part in the exhibition every year; around 20,000 Turkish citizens and more than 5,000 professionals from other countries visit the exhibition as guests.

Under the national brand “Made in Russia” companies presented unique developments in the field of high-precision medical simulators, ophthalmologic technologies, screening devices and diagnostic research equipment.

During the 3 days of the exhibition, exporters held more than 100 business meetings with key organizations of the region and participated in the round table “Russian-Turkish Cooperation in Healthcare”.

“For 30 years the Expomed Eurasia exhibition in Istanbul has been an important platform for representatives of the healthcare industry from Turkey, CIS countries, Europe, Asia and Africa. Many successful partnerships have started here.



Russian manufacturers are part of this growing international trade hub, which in 2023 will host more than 600 companies from 18 countries,” said the representative of Expomed Eurasia.

The Republic of Turkey has been one of the most important partners of Russia for a long time, and in 2022 there was a twofold increase in trade turnover between Russia and Turkey.

“Currently, the trade turnover is \$65.3 billion, and we see good prospects for increasing the volume of exports to Turkey and further developing bilateral cooperation, including in the field of healthcare and medical technologies. Russian exporters traditionally participate in Expomed Eurasia as it is a good platform for establishing business contacts with major international players, importers and distributors. The keen interest of Russian companies in the Turkish market serves as an impetus for the expansion of foreign economic activities of a number of Russian regions,” emphasized Alaudin Yarahmedov, Trade Advisor of the Istanbul Office of the Russian Trade Representation in Turkey.



ВРМ-СИСТЕМЫ – В ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ

Сейчас уже никто не сомневается в том, что бизнес-процессы нуждаются в регламентации, контроле и эффективном управлении и что сегодня цифровые технологии — непереносимое условие для достижения этих целей. Айтис.іо — одна из ведущих российских компаний-разработчиков ІТ-решений, которая с помощью аналитики создаёт цифровые продукты, решающие сложные бизнес-задачи клиентов. ВРMS (business process management system) — это класс корпоративных информационных систем для оцифровки бизнес-процессов. Они позволяют компании быть гибкой, более продуктивной и быстро реагировать на изменения рынка. О том, как с помощью ВРMS можно повысить эффективность бизнеса, мы поговорили с ЕЛЕНОЙ МИХЕЕВОЙ, исполнительным директором Айтис.іо.

– Елена, так как же можно ускорить и повысить эффективности бизнес-процессов с помощью BPM-систем?

– Для того чтобы понять, что такое BPMS (business process management system) и как она работает, необходимо сначала разобраться, что же стоит за самим понятием «процесс». Если объяснять упрощённо, то это когда в результате неких действий входы преобразуются в выходы для получения определённых продуктов, услуг и т. д. Например, когда мы выпекаем хлеб – есть определённый набор ингредиентов, рецептура, время приготовления, мы совершаем определённые последовательные действия для того, чтобы получить ароматный и свежий каравай на столе. То же самое происходит и в бизнесе: мы совершаем определённую последовательность действий, чтобы получить продукты, результаты или услуги, представляющие ценность для потребителя и выгодные для бизнесменов. Таким образом и развивается процессное мышление – BPM (business process management), философия управления с фокусом на бизнес-процессы. И эти процессы можно ускорять. В этом нам и помогают BPMS (business process management system). С помощью BPMS можно моделировать бизнес-процессы, осуществлять их мониторинг, выявлять «узкие» места и точки улучшения.

– С какими целями внедрения BPMS чаще всего обращается бизнес?

– Они очень разнообразны. Если говорить в целом, то у бизнеса возникают запросы в связи со сложностями единого управления, фрагментарности бизнеса. Безусловно, цели – повышение производительности, сокращение издержек. Владельцы хотят повысить прозрачность процессов, происходящих внутри компании. Может стоять задача повысить эффективность работы конкретного отдела. У всех свои задачи. А поскольку BPMS внедряется для оптимизации конкретных процессов, а не эфемерных задач, то здесь очень большая вариативность. Например, к нам обращалась компания, которая хотела оптимизировать процессы согласования внутри компании. Или, например, для оптимизации работы с подрядчиками.

– Нужна ли BPMS, если у компании и так всё идёт хорошо?

– Когда всё хорошо, то всегда есть возможность сделать ещё лучше. А если говорить серьёзно, то в нынешней непростой для бизнеса ситуации, когда конкуренция растёт, появляются всё новые санкции, процессный подход становится особенно актуальным для повышения эффективности деятельности компании.

– Как происходит процесс внедрения BPMS?

– Главное – определить цель. Она должна быть измеряемой. Понимание целей внедрения и позволяет выделить точки оптимизации, иными словами – те процессы, которые будут оптимизированы. Далее мы расписываем её достижение по задачам. Затем определяется процесс, который будет оптимизирован, и расписывается в том виде, в каком он существует в текущий момент времени. Следующий этап – определение рабочей группы и целевой аудитории пользователей системы. Определяется точный процесс после внедрения, т. е. что будет, когда система заработает. И затем уже под расписанные конкретные нужды происходит подбор системы для перехода – будет ли это готовое решение или разработка индивидуальной. Хочу отметить, что при разработке индивидуальной системы с нуля компания не платит за лицензию, но оплачивает работу разработчиков. Далее в обязательном порядке разрабатываются показатели, которых мы хотим достичь после внедрения системы, и разрабатывается пошаговый план перехода. Очень важный этап – обучение сотрудников работе с BPMS: система должна «комфортно влиться» в жизнь организации.

– После внедрения BPMS вы получаете feedback от компаний, поддерживаете с ними связь?

– Конечно. В подавляющем большинстве случаев компании заключают с нами контракт, мы оказываем поддержку и после внедрения, с определённой периодичностью проводится аудит. Очень часто системы со временем расширяются, так как организации оптимизируют не один процесс. В этом случае либо в BPMS включаются новые модули, либо внедряется новая система. Так что мы постоянно на связи с клиентами – контролируем ход текущего процесса и оптимизируем следующие.

– Кто сегодня ваш основной заказчик BPM-систем?

– Это крупный и средний бизнес. При этом крупный бизнес предпочитает разработку систем с нуля, а средний чаще пользуется готовыми системами. С предприятиями в секторе малого предпринимательства мы тоже сотрудничаем. Но должна отметить, что внедрение BPMS – услуга недешёвая, так как относится к услугам экспертного уровня, и высококлассных специалистов, которые этим занимаются, не так много. Тем не менее рост спроса на BPMS – это мировой тренд, и, конечно, он не мог обойти и Россию, так как любой владелец бизнеса заинтересован в сокращении затрат, а

когда он видит, насколько BPMS может повлиять на доходность компании в положительную сторону, то, конечно, никаких сомнений в пользе её внедрения у него не остаётся.

– А насколько именно возрастает доходность?

– У каждой компании своя индивидуальная история. Но есть определённые алгоритмы, как этот показатель можно посчитать. Во-первых, мы понимаем, что любое бизнес-решение компании можно измерить в деньгах: каждый процесс имеет свою стоимость. Мы анализируем процесс, который хотим оптимизировать, и считаем то количество времени, которое на него тратят сотрудник или сотрудники. Легко измерить, сколько процесс занимал времени до внедрения BPMS и сколько после. Практика показывает, что временные затраты сокращаются в разы. Соответственно, после оптимизации либо требуется меньше сотрудников и можно корректировать штат – прямая экономия на фонде заработной платы, либо компания получает возможность использовать высвободившееся время этих сотрудников для работы и с другими задачами. И надо понимать, что повышение доходности бизнеса с помощью BPMS идёт по нарастающей, так как оптимизация начинается с процессов, которые происходят в компании ежедневно, еженедельно; такие задачи отнимают много времени у сотрудников, несут риски случайных ошибок и, не будучи настроены должным образом, ежедневно «отъедают» часть финансов. После же внедрения BPMS процесс разворачивается в другую сторону – такого же ежедневного увеличения доходов.

– Для бизнесменов из Турции, которые работают на российском рынке, такие системы были бы полезны?

– Безусловно. Как я уже говорила, их внедрение – это мировой тренд. И мы открыты для сотрудничества с турецкими компаниями и готовы предложить им свои услуги по внедрению самых различных цифровых продуктов, которые могли бы повысить эффективность их бизнес-процессов. При этом если рассматривать ситуацию под углом российско-турецких деловых взаимоотношений, то здесь обращение за услугами к российской компании имеет свои весомые преимущества, так как мы хорошо знаем специфику российского рынка, все нюансы процессов, которые касаются коммуникации, согласований и прочего, соответственно, мы можем настроить BPMS для оптимизации бизнес-процессов максимально эффективно.

BPM-SYSTEMS TO HELP BUSINESS



Today no one doubts the fact that business processes need regulation, control and effective management, and digital technologies are a vital requirement for achieving these goals. I-tis.io is one of the leading Russian IT-solution developers, which creates digital products with the help of analytics to solve complex business tasks of its clients. BPMS (business process management system) is a class of corporate information systems for digitizing business processes. They allow the company to be flexible, more productive, and responsive to market changes. We spoke to ELENA MIKHEEVA, CEO of I-tis.io, about how BPMS can help to enhance business efficiency.

– Elena, so how can we speed up and improve business processes with BPM systems?

– To understand what BPMS (business process management system) is and how it works, we need to figure out the meaning of the term “process” first. To put it simply, it is the result of certain actions that transform inputs into outputs in order to obtain particular products, services, etc. For example, when we bake bread – there is a definite set of ingredients, a recipe, the cooking time, we perform certain successive actions to get a flavored and fresh loaf on the table. It’s the same in business – we perform a certain sequence of actions to get products, results, or services valuable for a consumer and profitable for a businessman. That’s how a process thinking evolves – BPM, a management philosophy with a focus on business processes. And these processes can be accelerated. This is where BPMS (business process management system) helps. With BPMS we can model business processes, monitor them, identify the bottlenecks and improvement points.

– What are the most frequent objectives for BPMS implementation?

– They are very diverse. Generally speaking, businesses make requests because of the complexity of unified management, the fragmentation of business. Obviously, the goals are to increase productivity and to reduce the costs. The owners want to increase the transparency of processes inside the company. There may be a task to improve the efficiency of a particular department. Everybody has their own objectives. And since BPMS is implemented to optimize specific processes instead of ephemeral tasks there is a very high variability. For instance, there was a company that wanted to optimize the approval processes within the company. Or for example to optimize the work with the contractors.

– Do the companies really need a BPMS if they are doing quite well?

– When everything is going well, there is always a possibility for improvement. Seriously speaking, in the current difficult situation for business with increasing competition and new sanctions the process approach becomes crucial for enhancing the company’s efficiency.

– How does the process of BPMS implementation occur?

– The main thing is to define the goal. It should be measurable. Understanding of the objectives for implementation helps to identify optimization points – in other words the processes to be optimized. Then we describe its achievement in the form of the tasks. Then the process which should be optimized is defined and described as it is at the moment. The next step is to define the work group and the target users of the system. The precise process after implementation is specified, in other words we describe what is going to happen after the system is launched. Then according to the needs, we select a system for the transition – a ready-made solution or an individual design. I want to note that when designing an individual system from scratch – the company does not pay for a license but pays for the work of the developers. After that we must work out the targets we want to achieve after the implementation of the system and develop a step-by-step transition plan. A very important stage is training the employees to work with BPMS – the system must “fit comfortably” into the life of the organization.

– Do you get any feedback from the companies after BPMS implementation and keep in touch with them?

– Of course. In most cases, companies sign a contract with us, and we provide support after implementation, and do audits periodically. Often the systems are extended over time, as the organization optimizes more than one process. In this case we either integrate new modules into BPMS or introduce a new system. So, we are constantly in touch with our customers monitoring the progress of the current process and optimizing the next ones.

– Who are your main BPM customers today?

– Large and medium-sized businesses. Large businesses prefer to develop systems from scratch, while medium-sized businesses often use ready-made systems. We also cooperate with small businesses. But I should note that implementing BPMS is a costly procedure because it is an expert level service and there are not so many skilled professionals involved in it. Nevertheless, the growing demand for BPMS is a global trend which of

course couldn’t avoid Russia because every business owner is interested in cutting costs. When a company sees how BPMS can improve its profitability, there is no doubt about the benefits of its implementation.

– But how much does the profitability increase?

– Every company has its own individual story. But there are certain algorithms for calculating this indicator. First, we understand that any business decision of the company can be measured in money – each process has its own price. We analyze the process we want to optimize and count the amount of time the employees spend on it. It’s easy to measure the time it took before and after the implementation of BPMS. Practice shows that time losses are dramatically reduced. Consequently, after optimization the company either needs fewer employees and can readjust the staff – these are the direct savings on payroll, or the company gets the opportunity to use the free time to work on other tasks. We must understand that increasing the business profitability with BPMS is a gradual procedure as the optimization starts with the processes that take place in the company daily, weekly. Such tasks take a lot of time of the employees and carry the risk of unintentional mistakes and without proper adjustment “eat away” the part of finances daily, but after implementing BPMS the process reverses towards the daily increasing of income.

– Would such systems be useful for businessmen from Turkey who work on the Russian market?

– Absolutely. As I have already said, this is a global trend. We are open to cooperation with Turkish companies, and we are ready to offer them our services for the implementation of various digital products that could increase the efficiency of their business processes. At the same time, if we look at the situation from the angle of Russian-Turkish business relations, then applying for the services to a Russian company has its own major advantages, because we are fully aware of the specifics of the Russian market, we know all the nuances of processes related to communication, approvals, and so on, so we can set up BPMS to optimize business processes as effectively as possible.

В этом году к Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» присоединилась логистическая компания SMART LOGISTICS INTERNATIONAL. Она работает на рынке с 2014 года и предоставляет весь спектр логистических услуг, включая консалтинговые и трейдинговые услуги. Главный офис компании находится в Санкт-Петербурге, есть филиал в Москве, собственные контейнеры, а летом 2022 года компания открыла представительство в Турции (Стамбул) – MEDITERRANEAN TAŞIMACILIK TİCARET LTD.ŞTİ. В новых реалиях представительство компании в Турции позволило найти решения для возобновления параллельных грузовых потоков для многих клиентов. Первые проекты по импорту оборудования через Турцию стартовали и были успешно реализованы уже в июне 2022 года. Компания продолжает выполнять заказы для различных индустрий как в импорте, так и в экспорте, предлагая одновременно услуги торгового агента с абсолютно понятным процентом комиссии и полное логистическое сопровождение товарного потока.

АНТИКРИЗИСНЫЙ ТРЕЙДИНГ

В этом году компания SMART LOGISTICS INTERNATIONAL завершила несколько крупных трейдинговых проектов. Почти сразу за новыми Ford Ranger из Германии в автосалон Санкт-Петербурга прибыло четыре квадроцикла BRP Can-Am: на этот раз параллельный импорт был осуществлён из Канады. Благодаря представительству MEDITERRANEAN TAŞIMACILIK TİCARET LTD.ŞTİ в Турции, компания располагает ресурсами для организации проектных поставок любой сложности. Все процессы контролируются на месте, что позволяет получать самую полную информацию обо всех изменениях в транзите. В рамках трейдинговых проектов компания предоставляет комплексный сервис по доставке в Россию, который включает в себя закупку, прохождение официальных формальностей по импорту в РФ и оформление необходимых сертификаций.

КОМПАНИЯ SMART LOGISTICS INTERNATIONAL: ЭКСПЕРТ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКЕ – О ТРАНЗИТЕ ЧЕРЕЗ ТУРЦИЮ



«Сегодня принцип работы представляет собой комплексное решение задачи по внешнеэкономической деятельности. Необходимо найти сбалансированный вариант поставки с точки зрения направления финансовых потоков, метода транспортировки до страны оформления транзита и далее в РФ, провести анализ контрактов и сопроводительной документации. Оценка рисков позволяет нашим клиентам получать прогнозируемые решения даже в условиях узкого горизонта планирования. Отмечу, что особенно важным является опыт компании в работе с конкретной номенклатурой грузов: колёсной техникой, электрокомпонентами и др. То есть классическая задача по предоставлению ставки на перевозку из пункта А в пункт Б утратила свою актуальность», – говорит Илья Прокофьев, генеральный директор SMART LOGISTICS INTERNATIONAL.





Представительство компании SMART LOGISTICS INTERNATIONAL в Турции упрощает для клиента схему организации любого транзита: открыт счёт в турецком банке для расчётов, налажено сотрудничество с турецкими таможенными брокерами и логистическими компаниями. Сотрудники компании общаются с партнёрами в Турции на турецком языке; таким образом, ведение бизнес-переговоров происходит с пониманием особенностей турецкой культуры.

ТОНКОСТИ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА ЧЕРЕЗ ТУРЦИЮ

Турция в 2022 году стала крупнейшим транспортным хабом для санкционных товаров, следовавших в Россию. Во-первых, в Турции отличная логистическая инфраструктура. Здесь же имеются вместительные складские помещения, а также большие площади для открытого хранения грузов. Во-вторых, перевозки можно осуществлять морским, автомобильным, железнодорожным и авиатранспортом или с помощью мультимодальных схем. И ещё один положительный факт – это возможность проводить оплату в нацвалютах.

Из-за роста спроса на турецкое направление, а также инфляции и повышения стоимости топлива цены на перевозку грузов за предыдущий год выросли.

Никаких других трудностей с доставкой товаров через территорию Турции не было до определённого времени. В марте 2023 года произошла блокировка Турции транзита санкционных грузов, следующих через её территорию в Россию. Таможенная система Турции отклоняла оформление транзитных деклараций на те грузы, где в качестве страны получателя указана Российская Федерация. Данная проблема возникла только с грузами, коды ТН ВЭД которых по-

падают в санкционные списки ЕС. Все прочие грузы, в том числе в режиме экспорта из Турции, оформлялись в прежнем режиме и без каких-либо задержек. Никакой официальной информации от турецких властей не поступало, поэтому логистические компании собирали информацию от турецких брокеров и коллег по отрасли.

«По информации, которая поступала от наших брокеров в Турции, данная ситуация могла быть связана с новыми настройками системы NCTS (New Computerized Transit System), в которой происходит обмен данными по оформлению транзита через Турцию. Таким образом, транзит блокировали таможенные органы ЕС, так как они находятся в одной системе с Турцией. Мы были готовы оперативно поменять схему транзита для удобства наших клиентов и подготовили альтернативные пути оформления грузоперевозок», – прокомментировала Виктория Евтушенко, ру-

ководитель московского филиала SMART LOGISTICS INTERNATIONAL.

Среди других причин блокировки называли и отказ от продления «зерновой сделки», и возможное присоединение Анкары к санкциям, но через несколько дней после блокировки официальные лица подтвердили, что приостановка транзита произошла потому, что Турция состоит в Таможенном союзе с ЕС и использует совместную с Евросоюзом информационную таможенную систему, в которой обновляются данные о попадающих под ограничения товарах. Стране понадобилось время, чтобы внести в систему оформления транзита новые данные о санкционных товарах из февральского пакета ограничений. Через несколько дней все поставки грузов в отношении РФ были возобновлены, но до сих пор сохраняются некоторые ограничения. Например, на поставку продукции из Канады и США, а также некоторых категорий товаров и видов транспортировок.

Таким образом, несмотря на плюсы транзита через Турцию, необходимо быть готовым к любым развитиям событий и учитывать подобные риски. Вполне возможно, что цепи поставок и транспортная отрасль столкнутся с новыми проблемами, в результате которых будут развиваться новые схемы поставок, более сложные и затратные. Это приведёт к увеличению сроков доставки и очередному скачку цен. Например, рассматриваемый логистическими компаниями маршрут через ОАЭ и далее через Иран или некоторые страны СНГ скажется на сроках и ценах.



ООО «Смарт Логистикс Интернешенел»
www.slogint.ru
www.mediterr-tt.com
sales@slogint.ru
www.vk.com/slogint
www.t.me/slogint

ЛОГИСТИКА МЕЖДУ РОССИЕЙ И ТУРЦИЕЙ В ЦИФРАХ

- По информации Управления мореходства Турции при Минтрансе республики, за 2022 год на 37,4% выросла частота паромных рейсов между Россией и Турцией по сравнению с предыдущим годом, на 23,3% увеличился объём перевезённых по морским путям транспортных средств.
- По данным Посольства Турции в России, за 2022 год по параллельному импорту через Турцию был осуществлён импорт 2,4 млн тонн товаров на сумму 20 млрд \$.

SMART LOGISTICS INTERNATIONAL: INTERNATIONAL LOGISTICS EXPERT ON TRANSIT THROUGH TURKEY

This year the logistics company SMART LOGISTICS INTERNATIONAL joined the Russian-Turkish Dialogue Association. The company has been working on the market since 2014 and provides a full scope of logistics services, including consulting and trading services. The Head Office of the company is located in St. Petersburg and there is a subdivision in Moscow. The company also has its own containers. In summer of 2022 it opened a representative office in Turkey (Istanbul) – MEDITERRANEAN TAŞIMACILIK TİCARET LTD.ŞTİ.

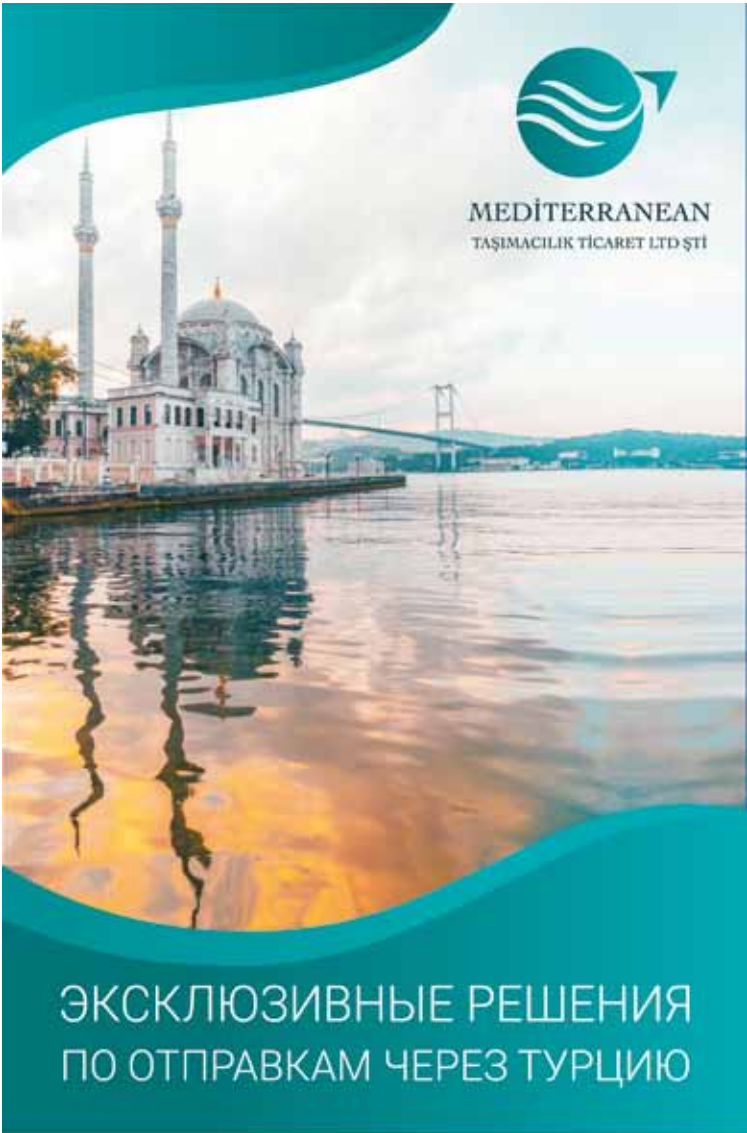
In the new realities the company's representative office in Turkey helped to find solutions for many customers to resume parallel cargo flows. The first projects of importing the equipment through Turkey started and were successfully realized in June 2022. The company continues to fulfill the orders for different industries both in import and export, offering simultaneously services as a trading agent with transparent commission percentage and full logistic support of the goods flow.

ANTI-CRISIS TRADING

SMART LOGISTICS INTERNATIONAL has completed several major trading projects this year. Shortly after the new Ford Rangers from Germany, four BRP Can-Am quads arrived to St. Petersburg car showroom – this time parallel import was provided from Canada. Due to MEDITERRANEAN TAŞIMACILIK TİCARET LTD.ŞTİ representation in Turkey the company has resources to organize project deliveries of any complexity. All processes are monitored on site, which allows to get the most detailed information about all changes in transit. Within the framework of trading projects, the company provides an end-to-end delivery service to Russia, which includes purchasing,

passing of official formalities on import to Russia and registration of necessary certifications.

"Today the principle of work is a comprehensive solution to the problem of foreign economic activity. It is necessary to find a balanced variant of delivery in terms of financial flows, the method of transportation to the country of transit registration and onwards to the Russian Federation, to analyze the contracts and accompanying documents. Risk assessment allows our clients to get predictable solutions even within a narrow planning horizon. I would like to point out that the company's experience in handling a specific type of cargo – wheeled vehicles, electrical components, etc. – is especially important. In other words, the classic task



MEDITERRANEAN
TAŞIMACILIK TİCARET LTD.ŞTİ

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ РЕШЕНИЯ
ПО ОТПРАВКАМ ЧЕРЕЗ ТУРЦИЮ

- Услуги торгового агента: импорт и экспорт
- Полное логистическое сопровождение товарного потока



Негабаритные грузы

Накатные грузы (легковые автомобили, колесная техника)

Генеральные грузы

Санкционные/несанкционные товары



of providing freight rates from point A to point B has lost its relevance,” says Ilya Prokofiev, Director General of SMART LOGISTICS INTERNATIONAL

SMART LOGISTICS INTERNATIONAL representative office in Turkey simplifies the scheme of any transit arrangement for the client – there is an account in a Turkish bank for payments, an established cooperation with Turkish customs brokers and logistics companies. The staff communicates with the Turkish partners in the Turkish language, so that business negotiations are performed according to the peculiarities of the Turkish culture.

THE SUBTLETIES OF PARALLEL IMPORTS THROUGH TURKEY

Turkey became the largest transport hub for sanctioned goods headed to Russia in 2022. Firstly, Turkey has an excellent logistics infrastructure. There are also spacious storage facilities, as well as the large areas for open cargo storage. Secondly, transportation can be done by sea, truck, railway, air or through multimodal schemes. And another positive fact is the possibility of payment in national currencies.

Due to the growing demand for the Turkish direction, as well as the inflation and rising cost for fuel, the freight prices increased over the previous year.

There were no other difficulties with the goods delivery through Turkey until a certain moment. In March 2023, Turkey blocked the transit of sanctioned goods through its territory to Russia. Turkey’s customs system rejected transit declarations for those shipments that indicated the Russian Federation as the recipient country. This problem arose only with the cargoes whose HS codes were included in the EU sanctions lists. All other goods, including export shipments from Turkey, were processed without any delays. No official information from the Turkish authorities was received, so logistics companies were getting information from the Turkish brokers and colleagues in the industry.

“According to the information that came from our brokers in Turkey, this situation could be related to the new settings of the NCTS (New Computerized Transit System), which exchanged data on transit clearance through Turkey. Thus, the transit was blocked by the EU customs authorities, since they were in the same system with Turkey. We were ready to change

the scheme of transit for the convenience of our customers and had prepared alternative ways of registration of cargo transportation,” said Victoria Yevtushenko, the Head of SMART LOGISTICS INTERNATIONAL Moscow subdivision.



Among other reasons for the blockage was the refusal to extend the “grain deal” and the possible joining of Ankara to the sanctions, but a few days after the blockage, officials confirmed that the suspension of transit had occurred because Turkey was in a customs union with the EU and used a joint information system with the European Union, which had updated data on the goods falling under restrictions. The country needed some time to enter the new data on sanctioned goods from February’s package of restrictions into the transit clearance system. A few days later, all cargo deliveries to Russia were resumed, but some restrictions remained in force. For example, on the delivery of products from Canada and the United States, as well as on some categories of goods and types of transportation.

Thus, despite all the advantages of transit through Turkey, it is necessary to be prepared for any scenario and consider the risks. It is quite possible that supply chains and the transport industry will face new problems, which will result in the development of new supply schemes, more complex and costly. This will lead to the longer delivery terms and another increase in price. For example, the route that logistics companies are considering through the UAE and on to Iran or some CIS countries will affect the timing and prices.

LOGISTICS BETWEEN RUSSIA AND TURKEY IN NUMBERS

- According to Turkish Maritime Administration of the Ministry of Transport and Infrastructure of the Republic of Turkey, the frequency of ferry routes between Russia and Turkey in 2022 increased by 37.4% compared with the previous year, the volume of vehicles transported by sea increased by 23.3%.

- According to the Turkish Embassy in Russia, in 2022 2.4 million tons of goods worth \$ 20 billion were imported via parallel imports through Turkey.



СДЭК франшиза

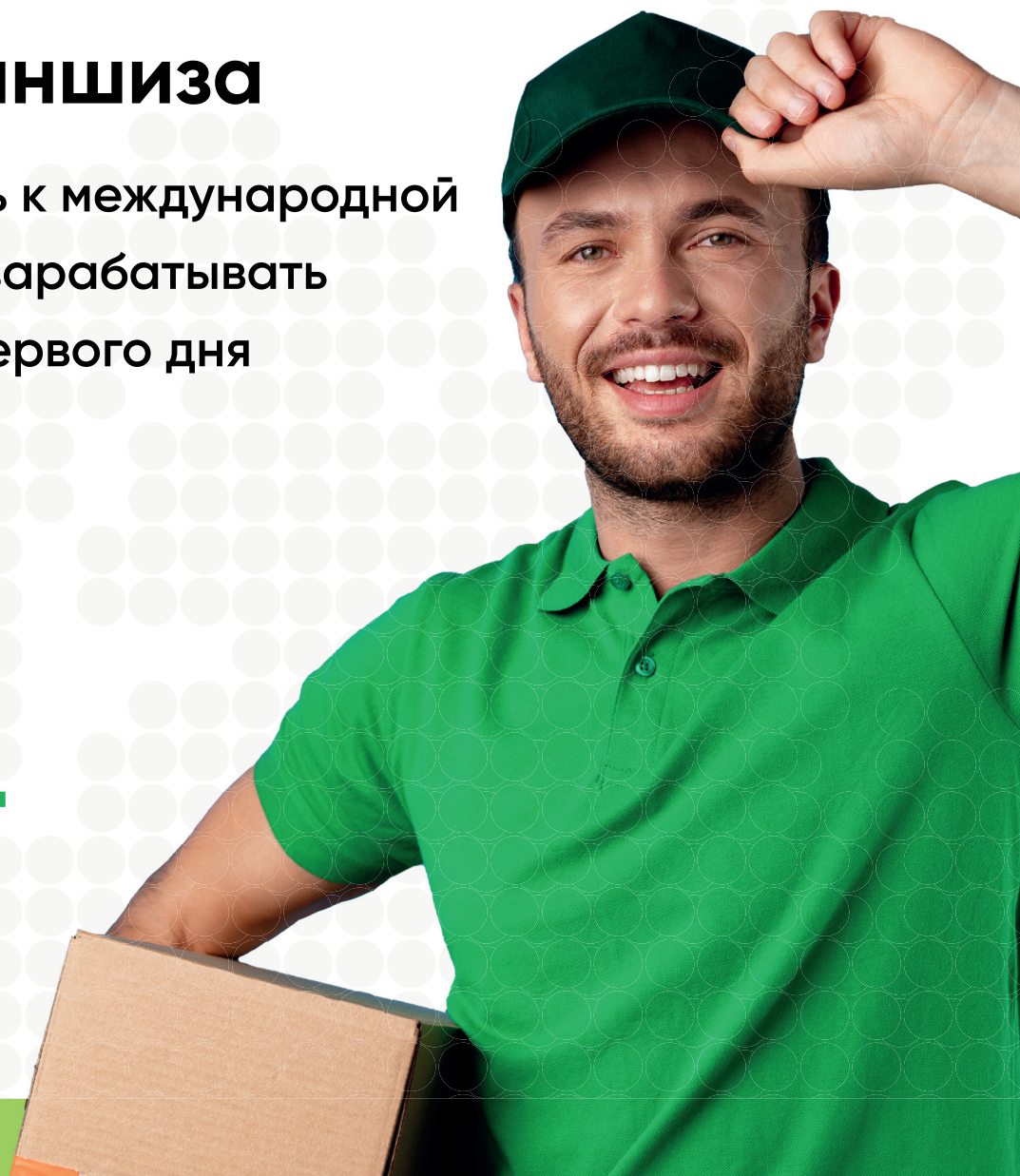
Присоединитесь к международной
сети и начните зарабатывать
на доставке с первого дня

24

страны в сети

3 000+

партнёров, которые уже
работают по нашей
бизнес-модели



Топ-10 в рейтингах

Forbes

 BEBOSS



Член
Российской
Ассоциации
Франчайзинга



Раскройте свой потенциал уже сегодня!

www.cdek.ru/ru/franchise
franch@cdek.ru

