

АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»

НА ПЕТЕРБУРГСКОМ МЕЖДУНАРОДНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ



WBG
WORLD BUSINESS GUIDE

ПОДПИСАНИЕ СОГЛАШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ
И ВЗАИМОДЕЙСТВИИ МЕЖДУ АВТОНОМНОЙ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ
ОРГАНИЗАЦИЕЙ «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЕНИСЕЙСКОЙ СИБИРИ»
И АССОЦИАЦИЕЙ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»

ЕНИСЕЙ
СКАЯ
СИБИРЬ
YENISEY
SIBERIA

ЕНИСЕЙ
СКАЯ
СИБИРЬ
YENISEY
SIBERIA

АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»

НА ПЕТЕРБУРГСКОМ МЕЖДУНАРОДНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ

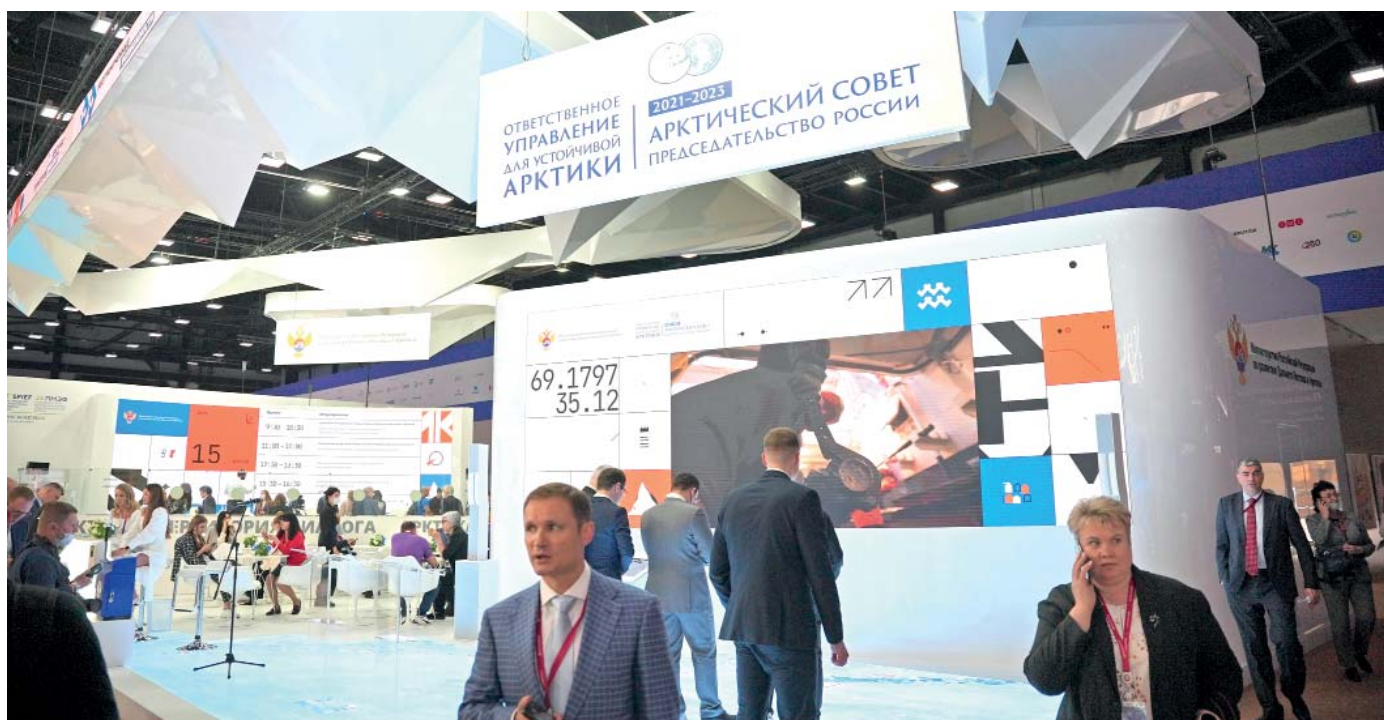
Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» приняла участие в Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ-2022). «Мы активно рассказываем о российско-турецком взаимодействии, перспективах, возможностях и начинаниях, которые уже реализуются. Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» ставит одной из главных задач быструю и доступную коммуникацию между бизнесами России и Турции, для этого сформирована достаточно обширная программа мероприятий, бизнес-миссий и дискуссионных площадок», – отметила вице-президент Ассоциации, главный редактор международного издания Russian Business Guide Мария Суворовская.



Генеральный секретарь Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» Арсен Аюпов, Себахаттин Явуз, председатель RTIB, Мария Суворовская, вице-президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», сопредседатель RTIB Наки Карааслан на закрытом бизнес-завтраке «РОССИЯ – ТУРЦИЯ: ЭФФЕКТИВНОЕ БИЗНЕС-ПАРТНЕРСТВО», при участии вице-премьера РФ А.В. Новака.



Ульяновская область и Ассоциация «Российско-Турецкий Диалог» подписали соглашение о сотрудничестве



Серьёзная и активная работа, проведённая Ассоциацией на полях ПМЭФ-2022, подтверждена целым рядом соглашений и договорённостей с участниками форума. А в рамках крупнейшего делового мероприятия Ассоциацией были подписаны соглашения с Пензенской, Вологодской, Смоленской и Ульяновской областями, Красноярским краем, Республикой Крым и другими регионами.

Например, соглашение с Липецкой областью предусматривает рост промышленного потенциала и повышение инвестиционной привлекательности региона. Также стороны намерены работать над укреплением сотрудничества и реализацией совместных проектов. Взаимодействие между Россией и Турцией предполагает ряд перспектив. Среди них – более подробное информирование об экономическом потенциале Липецкой области и мерах поддержки иностранных инвесторов. Отдельное внимание будет уделено осведомлению потенциальных инвесторов Турецкой Республики о возможностях продвижения проектов в Липецкой области, наращиванию объёмов взаимного экспорта, росту обоюдных инвестиций, развитию контактов между бизнесменами обоих государств.

Как подчеркнул заместитель губернатора Липецкой области **Сергей Курбатов**: «Соглашение позволит информировать турецких инвесторов о площадках для резидентов, экономическом потенциале Липецкой области и мерах поддержки иностранных инвесторов, укрепить сотрудничество между бизнесами России и Турции».

Заместитель губернатора Вологодской области **Виталий Тушинов** в ходе подписания соглашения с Ассоциацией отметил: «Мы видим заинтересованность в развитии таких отношений как со стороны России, так и со

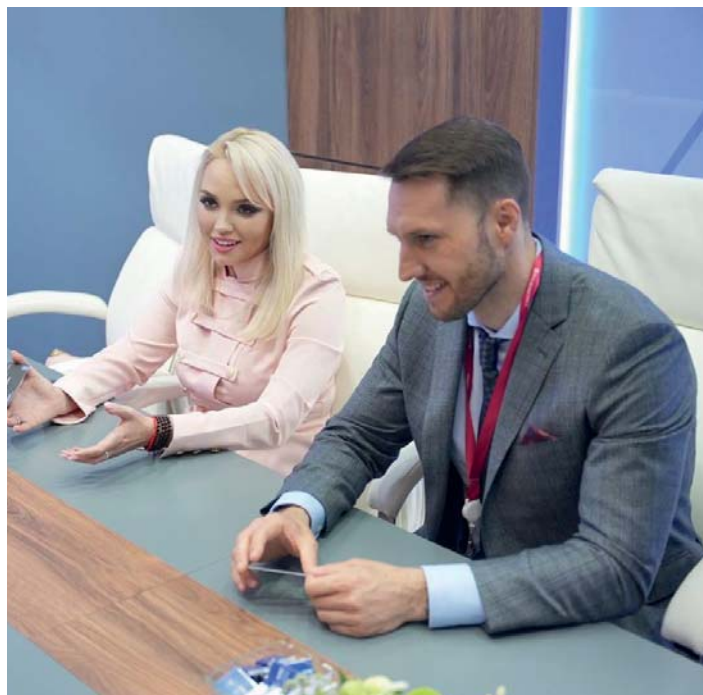


Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» ставит одной из главных задач быструю и доступную коммуникацию между бизнесами России и Турции





Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» провела встречу с Правительством Тюменской области на полях ПМЭФ-2022



Регион вступает в Ассоциацию и выстраивает перспективные связи с деловыми кругами Турции

стороны Турции. Для Вологодской области интересны инвестиции на территории нашего региона, мы активно прорабатываем вопрос создания особой экономической зоны. Для нас интересны проекты, которые привлекательны турецкой стороне. Это деревянное домостроение; направления развития, связанные с сельхозпереработкой; возможные торговые отношения и направления машиностроительной отрасли, которые открывают новые возможности для наших предприятий машиностроительного комплекса».

Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» активно способствует встречам между российскими и турецкими бизнесменами. В частности, в рамках подписанного соглашения о партнёрстве планируется организовать бизнес-миссию турецких компаний в Ульяновскую область. Регион сотрудничает с турецким бизнесом уже много лет.

К настоящему времени турецкие компании реализовали в регионе несколько крупных промышленных проектов, вложив в экономику региона более 9 млрд рублей и создав 650 высокооплачиваемых рабочих мест. «Турецкие производители нарастили серьёзные производственные компетенции в важнейших отраслях промышленности: в производстве машин и оборудования, комплектующих для различных отраслей хозяйствования, строительных материалов, в пищевой и текстильной промышленности. Мы внимательно следим за деятельностью турецких компаний, много общаемся с партнёрами из Турции и понимаем, что сегодня для турецкого бизнеса в России открываются новые горизонты. Ульяновская область готова предложить турецким инвесторам площадки под размещение производств на любой выбор и на

очень выгодных условиях», – отметил генеральный директор АО «Корпорация развития Ульяновской области» **Сергей Васин**.

О перспективах сотрудничества с Ассоциацией высказалась также вице-премьер, министр финансов Крыма **Ирина Кивико**: «Это первое соглашение с Ассоциацией «Российско-Турецкий диалог», которая активно сотрудничает с Турцией и поможет крымскому бизнесу провести соответствующие встречи, связанные с поставками наших товаров в Турцию и турецких – в Крым».

«Подписано соглашение о сотрудничестве по развитию туризма, экономики, параллельного импорта. Подразумевается скорое вступление в Ассоциацию фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области». А это предполагает работу по активному привлечению инвестиций в наш регион», – так прокомментировали суть соглашения с Ассоциацией «Российско-Турецкий диалог» в пресс-службе **Департамента инвестиционной политики Тюменской области**.

Министр экономического развития и промышленности Пензенской области **Алмаз Хакимов** в ходе встречи с руководством Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» отметил: «Это достаточно новая структура, но, несмотря на это, у членов Ассоциации имеется многолетний опыт работы в формировании деловых связей между бизнесами двух стран, что позволит нам продвигать в бизнес-кругах Турции информацию об инвестиционном потенциале Пензенской области, возможностях локализации производств на территории региона и проводить совместные мероприятия и бизнес-миссии».



Липецкая область и Ассоциация «Российско-Турецкий Диалог»
подписали соглашение о сотрудничестве



RUSSIAN-TURKISH DIALOGUE ASSOCIATION

AT ST. PETERSBURG INTERNATIONAL ECONOMIC FORUM

The Russian-Turkish Dialogue Association took part in St. Petersburg International Economic Forum (SPIEF-2022).

“We are actively talking about the Russian-Turkish interaction, prospects, opportunities, and initiations that are already being implemented. One of the main goals of the Russian-Turkish Dialogue Association is a fast and accessible communication between Russian and Turkish businesses. An extensive program of events, business missions and discussion platforms has been created for this purpose”, - noted Maria Suvorovskaya, Vice President of Association and Editor-in-Chief of Russian Business Guide edition.

The serious and active work conducted by the Association within SPIEF-2022 framework was confirmed by a number of agreements and arrangements with the Forum participants. As a part of the largest business event, the Association signed Agreements with the Penza, Vologda, Smolensk, Ulyanovsk Regions, the Krasnoyarsk Krai, the Republic of Crimea, and others.

For example, the Agreement with the Lipetsk Region provides the growth of industrial potential and improvement of the region's investment attractiveness. The parties also intend to work on strengthening cooperation and realization of the joint projects. Interaction between Russia and Turkey implies several prospects. They include more detailed information on the economic potential of the Lipetsk Region and support measures for foreign investors. Special attention will be paid to informing potential investors from the Republic of Turkey about the possibilities of promoting projects in the Lipetsk Region, mutual exports, growth of reciprocal investments, development of contacts between businessmen from both countries.

Sergey Kurbatov, Deputy Head of Administration of the Lipetsk Region commented: *"The Agreement will help to inform Turkish investors about sites for resident companies, economic potential of the Lipetsk Region and measures of support for foreign investors. It is going to strengthen cooperation between Russian and Turkish business"*.

Vitaly Tushinov, Deputy Governor of the Vologda Region, noted while signing the

Agreement with the Association: *"We see the interest in the development of such relations both from Russia and Turkey. The Vologda Region is interested in investments on the territory of our region. We are actively working on the issue of establishing a special economic zone. We are attracted by the projects that are important for the Turkish side. They are about wooden housing construction, directions of development related to agricultural processing, possible trade relations in the machine-building industry, which open new opportunities for our machine-building enterprises"*.

The Russian-Turkish Dialogue Association actively contributes to the meetings between Russian and Turkish entrepreneurs. Within the framework of the signed partnership Agreement, it is planned to organize a business mission of Turkish companies to the Ulyanovsk region. The region has been cooperating with Turkish business for many years. At the time being, Turkish companies have implemented several large industrial projects in the region, having invested over 9 billion rubles in the region's economy and created 650 high-paid workplaces.

"Turkish manufacturers have built up serious production competences in the most important industries – production of machinery and equipment, components for various economic sectors, construction materials, food and textile industry. We closely observe the work of Turkish companies and keep in touch with our partners from Turkey. We see that new horizons are opening for Turkish business in Russia today. The Ulyanovsk Region is ready to offer Turkish investors sites for placing production facilities at

any choice and on very favorable terms", – pointed out the General Director of Ulyanovsk Region Development Corporation JSC, **Sergey Vasin**.

Irina Kiviko, Deputy Chairman of the Council of Ministers, Minister of Finance of the Republic of Crimea also spoke about the prospects of cooperation with the Association: *"This is the first Agreement with the Russian-Turkish Dialogue Association, which actively cooperates with Turkey and will help Crimean business to conduct appropriate meetings on the delivery of our goods to Turkey and the Turkish ones to the Crimea"*.

"The Agreement was signed to cooperate on the development of tourism, the economy, parallel imports. Investment Agency of the Tyumen Region is expected to join the Association soon. And this involves the work on the investments attraction to our region", – commented the press service of the **Department of the Investment Policy and Government Support for business activity of the Tyumen Region** about the essence of the Agreement.

During the meeting with the management of the Russian-Turkish Dialogue Association, **Almaz Khakimov**, Minister of Economic Development and Industry of the Penza Region highlighted: *"This is quite a new structure, but despite this, the members of the Association have years of experience in the development of business relations between businesses of the two countries. This will allow us to spread information in Turkish business circles about the investment potential of the Penza Region, the possibilities of localization of production in the region and hold joint events and business missions"*.



Заклучено соглашение
с Вологодской
областью



Смоленская область стала членом Ассоциации Российско-Турецкий диалог





РОССИЯ – ТУРЦИЯ: ОБСУДИЛИ ЛОГИСТИКУ ЗА БИЗНЕС-ЗАВТРАКОМ

Встреча прошла в гостеприимном зале совета. С приветственным словом к участникам обратились исполнительный директор Российско-Турецкого делового совета Алексей Егармин и генеральный секретарь Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», председатель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП Арсен Аюпов.

В дискуссии приняли участие руководители проектов и направлений РЭЦ, первый заместитель начальника Управления таможенного сотрудничества ФТС России Андрей Алферов. Опыт в области логистики представили такие компании, как Nawinia (Рустам Юлдашев), «Оптимальная логистика» (Георгий Властопуло), «РЖД Логистика» (Елена Дмитриевцева), Бельгийско-Люксембургская торговая палата в России (Олег Прозоров), SoNa Private Consulting (Наринэ Беглярова), «Парус» (Евгений Валиев) и другие.

Директор РТДС Алексей Егармин рассказал присутствующим, среди которых были представители Российского экспортного центра, Таможенной службы РФ, ведущих логистических компаний, о работе совета в данном направлении. В частности, о существенном увеличении товарооборота между Россией и Турцией, предложениях турецких логистических компаний по запуску новых паромных линий, возможностях, предоставляемых турецкими свободными зонами, работе турецких партнёров РТДС в удовлетворении запросов российских компаний.

«На бизнес-завтраке обсуждались различные вопросы логистики в новых экономических условиях. Для нас, естественно, важным является вопрос турецкой логистики в условиях разрыва цепей поставок из Европы. Сегодня существует несколько способов доставки товаров из Европы че-

рез Турцию, например, косвенный реэкспорт или «ложный» транзит. Все они достаточно эффективно работают. Турция является надёжным логистическим партнёром России в перестройке маршрутов доставки грузов. Но я убеждён, что сегодня основные перспективы российско-турецкого сотрудничества лежат в области более плотной интеграции турецкого бизнеса в экономику России, а не только в сфере транзита европейских товаров», – отметил Георгий Властопуло.

По итогам мероприятия приняты предложения от участников, которые будут направлены от Ассоциации в профильные структуры.

Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» благодарит коллег за конструктивные дискуссии и намеченные шаги по развитию двусторонней торговли и новых логистических маршрутов.

June 21, Association Russian-Turkish Dialogue together with the Russian-Turkish Business Council held a business breakfast “Logistics Support for Russian-Turkish exports and imports”.

RUSSIA-TURKEY: DISCUSSED LOGISTICS AT BUSINESS-BREAKFAST



The meeting was held in the hospitable hall of the Council. Welcoming speeches to the participants were made by the executive director of the Russian-Turkish Business Council Alexei Egarmin and the Secretary General of the Association Russian-Turkish

Dialogue, chairman of the Russian-Turkish working group of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs Arsen Ayupov.

The discussion was attended by heads of projects and directions of the Russian

Export Center, and Andrey Alferov, first deputy head of the Customs Cooperation Department of the Russian Federal Customs Service. Such companies as Nawinia (Rustam Yuldashev), Optimal Logistics (Georgy Vlastopulo), Russian Railways Logistics (Elena Dmitrievtseva), Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Russia (Oleg Prozorov), SoNa Private Consulting (Narine Beglarova), Parus (Evgeny Valiev) and others presented their experience in logistics.

Alexei Egarmin, Director of Russian-Turkish Business Council (RTBC), told the guests, among whom were representatives of Russian Export Center, Customs Service of Russia, leading logistics companies, about the work of the Council in this area. In particular, about a significant increase in trade turnover between Russia and Turkey, the proposals of Turkish logistic companies to launch new ferry lines, the opportunities offered by the Turkish free zones, the work of Turkish partners of RTBC in meeting the needs of Russian companies.

“At the business-breakfast various issues of logistics in the new economic conditions were discussed. For us, of course, an important issue is Turkish logistics in the context of breaking supply chains from Europe. Today there are several ways to deliver goods from Europe through Turkey, such as indirect re-export or “fake “transit. All of them work quite effectively. Turkey is a reliable logistical partner of Russia in restructuring cargo delivery routes. But I am convinced that today the main prospects for Russian-Turkish cooperation lie in the field of closer integration of Turkish business in the Russian economy, not only in the transit of European goods”, – said Georgy Vlastopulo.

At the end of the event suggestions from the participants were adopted which will be forwarded by the Association to the specialized structures.

Association Russian-Turkish Dialogue thanks the colleagues for the constructive discussions and outlined steps for the development of bilateral trade and new logistic routes.

Турция – страна, открыто заявляющая о своей позиции в отношении торгово-экономических связей с Россией в новых геополитических реалиях. Турецкий бизнес всё сильнее интегрируется в экономику России, не только поставляя свои товары, но и открывая новые производства. Мы поговорили с вице-президентом Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» **ЕВГЕНИЕМ МАКАРОВЫМ** о том, в каких мерах финансовой поддержки сегодня нуждаются предприниматели для развития бизнеса.

Евгений Макаров: «МЫ ПОМОГАЕМ В НУЖНОЕ ВРЕМЯ В НУЖНОМ МЕСТЕ»



– Евгений, какие задачи Ассоциации сегодня можно назвать приоритетными?

– Главная задача Ассоциации – наглядно показать возможности, возникающие благодаря сотрудничеству между деловыми кругами России и Турции, и установить между ними прочные связи. Другими словами, мы расширяем горизонты для участников объединения, показываем, как конкретно можно развивать бизнес в каждой из наших стран, и помогаем завязывать контакты при помощи личных встреч или на мероприятиях.

Вторая масштабная задача – демонстрация инвестиционных возможностей регионов, особых экономических зон и промышленных площадок. Мы на постоянной связи с коллегами из регионов, они приезжают на мероприятия, которые организует Ассоциация, и презентуют потенциальным партнёрам инвестиционный потенциал своих регионов. И мы уже видим положительные результаты такой активности: есть договорённости о сотрудничестве, бизнес-миссиях и т. п.

Разный язык, разные культуры нуждаются в переводчике. Часто люди просто не знают, куда смотреть, где искать и что вообще-то возможности для развития существуют – их только надо увидеть. Мы помогаем в нужное время в нужном месте. Сейчас такое время, когда необходимо действовать.

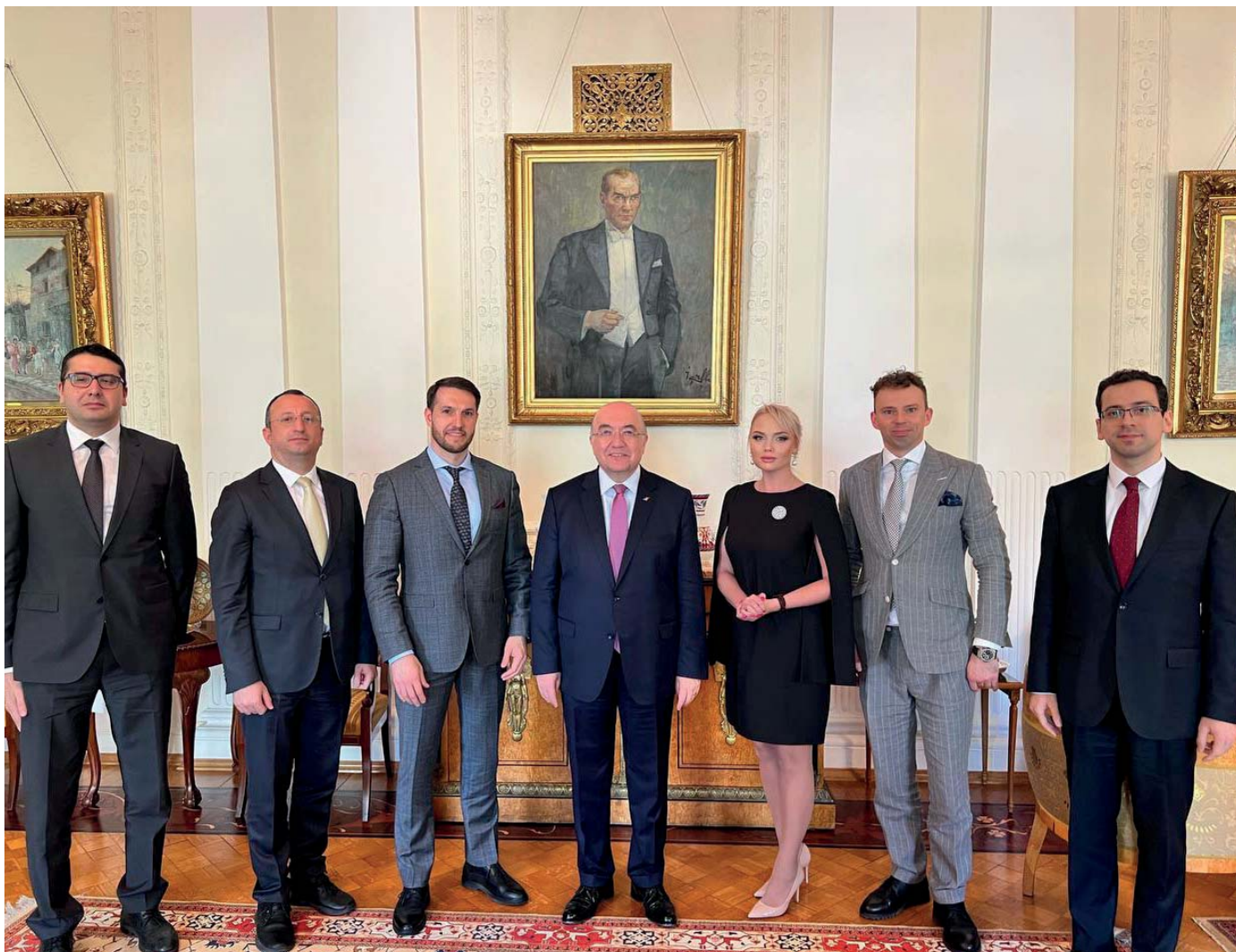
– Вы также руководите финансовым маркетплейсом YoFin.ru. Как сервисы платформы могут способствовать развитию российско-турецких взаимоотношений?

– Самое главное: финансовый маркетплейс – это 100% отечественная разработка, а программный комплекс «Финассист 3.0» включён в реестр российского программного обеспечения. Мы полностью независимы от иностранных технологий и используем исключительно свой код. А поэтому можем считаться полноценным представителем России в рамках «диалога» и не опасаться блокирующих санкций, что особенно важно для наших заграничных партнёров.

Концептуально финансовый маркетплейс YoFin.ru выполняет ту же задачу, что и Ассоциация «Российско-Турецкий диалог». Мы объединяем и помогаем. В своё время мы обнаружили, что, с одной стороны, у бизнеса бывают определённые сложности с получением финансовых продуктов, а с другой – финансовые организации не всегда могут оперативно и эффективно организовать бизнес-процессы. Так родилась идея объединить их на едином цифровом сервисе.

На цифровой платформе YoFin.ru, соединяющей участников финансового рынка России, мы даём финансовым организациям сделать их продукты доступнее для бизнеса при помощи цифровых технологий.

Финансовые продукты – это сложный инструмент, регулируемый законодательством, политикой банков, требующий комплексной оценки рисков и клиентов, отложенных процессов обслуживания и принятия решений. Цифровые технологии позволяют автоматизировать эти процессы. Мы комплексно помогаем финансовым ор-



ганизациям настроить эти бизнес-процессы с помощью IT-технологий. На платформе реализован лёгкий доступ к финансовым продуктам кредитных организаций уже для бизнеса. Нажатием всего одной кнопки можно, к примеру, получить кредит. Автоматизация достигается в том числе благодаря использованию открытых государственных данных, например данных ФНС. У нас постоянно растёт штат собственной IT-разработки, потому что возникают всё новые и новые идеи.

Если говорить в контексте российско-турецких взаимоотношений, то отмечу, что ещё прошедшая пандемия показала, что необходимо быстро меняться и подстраиваться под новые условия. Навыки, наработанные за время тотальных ограничений при COVID-19, позволили нам мгновенно перестроиться под новую действительность. Даже уход банков с иностранным капиталом, с которыми мы также сотрудничали, был воспринят не как кризис, а как новые возможности. Наш опыт позволит привлечь в маркетплейс финансовые организации с турецким или иным капиталом из тех стран, которые не принимают участия в санкциях по отношению к нашей стране.

Напряжённость бизнеса из-за текущей экономической ситуации требует индивидуального подхода к каждому. Ведь самое главное – сохранить доверительные взаимовыгодные отношения.

– Какие финансовые услуги сегодня наиболее востребованы? Кто является основными клиентами?

– Сегодня рост стоимости кредитования для бизнеса потребовал пересмотра и расширения продуктовой линейки. Например, меры государственной поддержки, которые были оперативно приняты государством, помогают снизить финансовую нагрузку; или возобновляемые кредитные линии от инвесторов и другие краудлендинговые продукты. На финансовом маркетплейсе YoFin.ru можно получить не только финансовые продукты коммерческих кредитных организаций, но и полный доступ к мерам государственной поддержки. Мы сотрудничаем с «Корпорацией МСП», Торгово-промышленной палатой РФ, Ассамблей народов Евразии, с фондами регионального развития и многими другими организациями.

На нашем маркетплейсе представлены кредитные продукты краудлендинговых платформ. Такие продукты объединяют ин-

весторов, которым неинтересно получать пассивный доход по низкой процентной ставке, к примеру, от депозитов, и они готовы вкладываться в различные бизнес-проекты. YoFin.ru также закрывает все запросы участников системы госзаказа.

В частности, для малого и среднего бизнеса существенной поддержкой является механизм «зонтичного» поручительства «Корпорации МСП». С таким поручительством залоговое обеспечение может быть ниже, чем требования по кредитам. Возможно комбинировать разные поручительства с привлечением региональных фондов и тем самым увеличивать суммы кредитов.

На нашем маркетплейсе также реализуется проект «Офис цифровой финансовой поддержки бизнеса» с региональными торгово-промышленными палатами, который позволяет организовать цифровой доступ к финансовым продуктам и мерам государственной поддержки для бизнеса регионов. Проект реализован по принципу win-win, когда в выигрыше оказываются все: и бизнес, и банки, и торгово-промышленные палаты. Сегодня пилот запущен с Новосибирской городской ТПП, заключены соглашения с ТПП Саратовской области, Ямало-Ненецкого АО и рядом других.



– Сегодня всё чаще звучат мнения о том, что бизнесу дружественных России стран, в том числе и Турции, необходимо плотнее интегрироваться в нашу экономику, не только экспортировать товары, но и открывать производство. Какие инструменты финансовой и поддержки им требуются?

– Проблема многих компаний и целых регионов – это доступные источники кредитного финансирования. Для того чтобы оставаться рентабельными, бизнесу, производству необходимы специальные инструменты финансирования.

Организовать процесс инвестиций, в том числе с привлечением иностранного, турецкого капитала, становится первоочередной задачей. Мы в Ассоциации прекрасно это понимаем. Решить данную задачу возможно только с использованием цифровых технологий.

– На ваш взгляд, в каких отраслях сегодня наиболее эффективно развивается сотрудничество между российским и турецким бизнесом?

– Я бы отметил отличную перспективу для турецкого производства на территории России. В связи с уходом западных компаний освободились многие ниши, которые можно занять. Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» помогает турецким бизнесменам, показывая, какие производства и в каких регионах можно создать «с нуля»

или масштабировать существующие. Тем более что в Турции сейчас уровень инфляции выше, чем в России.

Кроме того, Россия – это огромный рынок сбыта для турецких продуктов и услуг: от техники и химии до текстиля и сетей ресторанов. И конечно, прекрасные возможности есть у турецких компаний-застройщиков. Позиции страны всегда были сильными по этому направлению, а сегодня возможностей для развития в этой области ещё больше.

Многолетние взаимоотношения между нашими странами, удобная логистика в сфере как железнодорожных, так и авиаперевозок, «общее» Чёрное море позволяют Турции создавать логистические сервисы для торговли России со всем миром.

– Поделитесь планами YoFin.ru на 2022 год.

– Планы амбициозны, и мы действуем сразу в нескольких направлениях. Во-первых, планируем интегрировать в маркетплейс новых партнёров с уникальными продуктами, чтобы расширить продуктовую линейку для бизнеса. В ближайшее время на платформу зайдут крупные российские банки «Зенит», «Пересвет», краудлендинговая платформа Jetlend и ряд других кредитных организаций. Уже реализован уникальный банковский продукт со страхованием банковских рисков, что позволяет увеличивать лимиты по продукту.

В рамках последнего Петербургского международного экономического форума были подписаны соглашения между Ассоциацией «Российско-Турецкий диалог», Тульской, Смоленской, Вологодской, Пензенской, Тюменской, Липецкой, Ульяновской областями и Республикой Крым. Мы планируем расширить деятельность маркетплейса YoFin.ru на эти регионы.

Технологическое направление подразумевает завершение работ за счёт добавления новых сервисов, что сделает маркетплейс YoFin.ru ещё более мощным инструментом продаж и агрегатором финансовых продуктов.

В ближайших планах – запуск программы лояльности и мобильного приложения, которое позволит в режиме онлайн использовать все возможности платформы. Также для поддержки МСБ и в рамках усилий по цифровизации финансового сектора, предпринимаемых Правительством РФ и Центробанком, планируется автоматическое предложение мер государственной поддержки, в зависимости от потребностей бизнеса.

А для банков маркетплейс станет полноценной B2B-платформой, это позволит создавать и автоматизировать бизнес-процессы различной сложности. Любой бизнес-процесс на этой платформе может быть спроектирован по принципу «лего», что даёт возможность экономить средства на разработку и получать конечный результат без дорогостоящих затрат на IT.

Turkey is a country that has openly declared its position on trade and economic ties with Russia in the new geopolitical realities. Turkish business becomes increasingly integrated into the Russian economy, not only by supplying its goods but also by opening new production facilities. We spoke to Evgeny Makarov, the Vice-president of the Russian-Turkish Dialogue Association, about the measures of financial support which entrepreneurs currently need to develop their business.



Evgeny Makarov:

“WE HELP AT THE RIGHT TIME,
IN THE RIGHT PLACE”

– *Mr. Makarov, what tasks of the Association are priority today?*

– The main task of the Association is to clearly indicate the opportunities arising as a result of cooperation between business communities of Russia and Turkey and to establish strong links between them. In other words, we expand horizons for members of the Association, show participants the ways they can concretely develop their businesses in each of the countries. Furthermore, we help to establish contacts by means of face-to-face meetings and events.

Our second major task is to demonstrate investment opportunities in the regions, special economic zones and industrial

sites. We are in constant contact with our colleagues from the regions, they come to events organized by the Association and present the investment prospects of their regions to potential partners. We already witness the positive results of such activity: there are agreements on cooperation, business missions, etc.

Different language, different cultures need an interpreter. Often people just don't know “where to look”, “where to start”, sometimes they are not aware that opportunities for development exist – they just need to be recognized. We help at the right time, in the right place. This is the time when it is necessary to be proactive.

– *You also run the financial marketplace YoFin.ru. How can the services of the platform contribute to the development of Russian-Turkish relations?*

– The most important thing is that the financial marketplace is a 100% domestic development, and the “FinAssist 3.0 software complex” is included in the register of Russian software. We are fully independent of foreign technology and use only domestic code. Therefore, we can be regarded as a full-fledged representative of Russia within the “dialogue” and not be afraid of blocking sanctions, which is especially important for our foreign partners.



Conceptually, the financial marketplace YoFin.ru fulfils the same task as the Russian-Turkish Dialogue Association. We unite and help. At one time, we discovered that, on the one hand, businesses have certain difficulties in obtaining financial products, and on the other, financial institutions are not always able to organize their business processes quickly and effectively. So we came up with the idea of combining them in a single digital service.

On the digital platform YoFin.ru, which connects Russian financial market participants, we enable financial institutions to make their products more accessible to businesses by means of digital technologies.

Financial products are complex instruments, regulated by legislation and bank policies, requiring comprehensive assessment of risks and customers, well-functioning service and decision-making processes. Digital technology allows us

to automate these processes. We provide comprehensive help to financial institutions to set up these business processes using IT technologies.

The platform offers easy access to the financial products of lending institutions for business. At the click of a button, it is possible, for example, to obtain a loan. Automation is achieved, among other things, by using open government data, such as data from the Federal Tax Service. Our own IT-development staff is growing all the time, because new ideas keep emerging.

In the context of Russian-Turkish relations, I would like to point out that the last pandemic has shown that it is necessary to change and adjust quickly to new realities. The skills we acquired during the total restrictions under COVID-19 enabled us to instantly adapt to the new environment. Even the departure of banks with foreign capital, with which we also used to cooperate,

was not perceived as a crisis, but as a new opportunity. Our experience will enable us to attract financial organizations with Turkish or other capital from countries that do not participate in the sanctions against Russia.

In the strained business environment due to the current economic situation, an individual approach to each one is imperative. After all, the most important thing is to maintain mutually beneficial relations of trust.

– Which financial services are in the greatest demand today? Who are the main clients?

– Today, the rising cost of business lending has prompted a review and expansion of the product range. For example, state support measures which have been promptly adopted by the state help to reduce the financial burden, or revolving credit lines from investors and other crowdsourcing products. The YoFin.ru financial marketplace offers not only financial products from commercial credit institutions, but also full access to state support measures. We cooperate with the SME Corporation, the Russian Chamber of Commerce and Industry, the Eurasia Assembly, the Regional Development Funds and many other organizations.

Our marketplace features loan products from crowdfunding platforms. Such products bring together investors who are not interested in receiving passive income at a low interest rate, such as deposits, and are willing to invest in various business projects. YoFin.ru also covers all requests from participants of the public order system.

For SMEs in particular, the SME Corporation's "umbrella" guarantee mechanism is a significant support. With such a guarantee the collateral can be lower than the loan requirements. It is also possible to combine different sureties with the involvement of regional funds – and thus increase the loan amounts.

Our marketplace also implements the Office of Digital Financial Support for Business project with regional Chambers of Commerce and Industry, which enables digital access to financial products and state support measures for businesses in the regions. The project is based on “win-win” principles, where everyone benefits – businesses, banks and chambers of commerce and industry. Currently, the pilot has been launched with the Novosibirsk City Chamber of Commerce and Industry, and agreements have been concluded with the Saratov Region Chamber of Commerce and Industry, the Yamalo-Nenets Autonomous District Chamber of Commerce and a number of others.

– Today, there are more and more opinions that businesses from countries friendly to Russia, including Turkey, need to

integrate more closely into Russian economy, not only to export goods, but also to open production facilities. What financial and support tools do they need?

– The problem for many companies and entire regions is the available sources of credit financing. In order to remain profitable, businesses, production needs special financing instruments.

It becomes a priority to organize the process of investment, including the involvement of foreign, Turkish capital. We in the Association are well aware of this. It is only possible to solve this problem using digital technologies.

– In your opinion, what are the most effective areas of cooperation between Russian and Turkish business today?

– I would point out the excellent prospects for Turkish production in Russia. With the departure of Western companies, many niches have become vacant. The Russian-Turkish Dialogue helps Turkish businessmen by showing them which production facilities can be created from scratch or the existing ones can be scaled up. All the more so as the inflation rate in Turkey is now higher than in Russia.

In the meantime, Russia is a huge market for Turkish products and services. From

machinery and chemicals, to textiles and restaurant chains. And, of course, there are great opportunities today for Turkish construction companies. The country has always had a strong position in this area, and today, there are even more opportunities for development in this field.

The long-standing relations between our countries, the convenient logistics, both in rail and air transport, and the “common” Black Sea allow Turkey to create logistics services for trade between Russia and the whole world.

– Share YoFin.ru’s plans for 2022.

– The plans are ambitious and we proceed in several directions at once. First, we plan to integrate new partners with unique products into the marketplace in order to expand the product line for business. In the near future, the major Russian banks Zenit, Peresvet, the crowdfunding platform Jetlend, and a number of other credit institutions will soon join the platform. There is already a unique banking product with bank risk insurance, which allows for increasing product limits.

At the last St. Petersburg International Economic Forum, agreements were signed between the Russian-Turkish Dialogue


Association and the regions of Tula, Smolensk, Vologda, Penza, Tyumen, Lipetsk, Ulyanovsk and the Republic of Crimea. We plan to expand the activities of the YoFin.ru marketplace to these regions.

The technological direction implies completion of work (by adding new services) which will make the YoFin.ru marketplace an even more powerful sales tool and aggregator of financial products.

In the near future, we plan to launch a loyalty programme and a mobile application which will enable online use of all the platform’s features. Also, to support SMEs and as part of the efforts to digitalize the financial sector undertaken by the Russian Government and the Central Bank, it is planned to automatically offer state support measures depending on business needs.

Meanwhile, the marketplace will become a full-fledged BPM platform for banks, enabling them to create and automate business processes of any complexity. Any business process on this platform can be designed on the “Lego” principle, which makes it possible to save development costs and get the final result without costly IT costs.



A portrait of Georgy Vlastopulo, a man with a dark beard and mustache, wearing a grey sweater. He is sitting in a chair, looking slightly to the right with a serious expression. The background is a textured, light blue wall.

ГЕОРГИЙ ВЛАСТОПУЛО: «ТОРГОВЫЙ ОБОРОТ МЕЖДУ ТУРЦИЕЙ И РОССИЕЙ НЕОБХОДИМО НАРАЩИВАТЬ ЗА СЧЁТ ПРОИЗВОДСТВА ТОВАРОВ»

Сегодня Турция является одним из главных логистических хабов для транзита в Россию товаров, в том числе и тех, которые попали в санкционные списки ЕС и США. Российский бизнес активно использует схемы косвенного реэкспорта, которые позволяют хоть как-то обеспечить импортный поток грузов из Евросоюза. Однако эксперты рынка полагают, что это временная мера и перспективы для замещения импорта «выпавших» из обоймы западных игроков лежат в иной плоскости. О преимуществах и рисках «альтернативной» логистики, а также о перспективах развития российско-турецкого сотрудничества мы побеседовали с генеральным директором компании «Оптимальная логистика» ГЕОРГИЕМ ВЛАСТОПУЛО.

– Георгий, каковы, на ваш взгляд, перспективы косвенного реэкспорта через Турцию?

– Давайте для начала вкратце остановимся на самих схемах, позволяющих ввозить товары из Европы напрямую в Россию, без завоза в третью страну. Схема косвенного реэкспорта реализуется таким образом: европейская компания-поставщик заключает контракт на поставку товара с посредником из дружественной для России страны. В пути груз перепродаётся в Россию, и на таможенную РФ товар прибывает с новым комплектом документов для оформления процедуры «импорт 40» (выпуск для внутреннего потребления). При использовании данной схемы необходима либо компания-партнёр в Турции, либо собственная фирма, зарегистрированная в этой стране. Конечно, это влияет на стоимость товара, но стоимость логистики не меняется.

Также сегодня применяется схема «ложного» транзита – товар покидает ЕС, покупателем указывается, например, Турция, а маршрут выстраивается через Россию. По прибытии на таможенный склад в России товар перепродаётся российской компании и уже не покидает страну. Есть ещё несколько способов доставки европейских грузов в Россию, но все эти схемы сложно масштабировать в долгосрочной перспективе. Во-первых, это удорожание товаров для участников ВЭД как минимум за счёт дополнительных транзакций и комиссий валютного контроля.

Достаточно велика опасность вторичных санкций. Если завтра США и ЕС объявят о том, что продвижение товаров будет отслеживаться до точки конечной реализации или до импортёра, тогда весь этот «мост» поставок через третьи страны перестанет быть актуальным. В этом случае европейский импорт начнёт просто умирать и в конечном итоге сожмётся до небольшого наименования несанкционных грузов, которые будут поставляться.

Уже сегодня, независимо от схемы поставки, мы каждую сделку предварительно согласовываем с отделом валютного контроля турецкого банка. И некоторые виды товаров, которые находятся под особенно жёсткими санкциями, не проходят этот барьер; никто не берёт на себя риски подобных транзакций.

– А есть ли какой-то выход из этой ситуации, который был бы эффективен в долгосрочной перспективе?

– Если говорить о торгово-экономических связях России и ЕС, то на данный момент я не вижу никаких позитивных сдвигов, которые в будущем могли бы обеспечить более или менее стабильное взаимодействие. Но если говорить о взаимодействии России и Турции, то сегодня наши страны должны думать о расширении сотрудничества не только за счёт транзита европейских товаров, но и за счёт интегра-

ции турецкого бизнеса в экономику России. Сейчас у турецких предпринимателей есть возможности занять те пустоты, которые возникли в различных экономических сегментах вследствие ухода с территории России целого ряда игроков. Например, в Турции очень хорошо развито текстильное производство, выпускаются качественные ткани, одежда. Конечно, в этой схеме также есть и определённые риски. Тем не менее я убеждён, что торговый оборот между Турцией и Россией необходимо наращивать в первую очередь за счёт производства товаров, в том числе товаров с добавленной стоимостью, а не только за счёт использования Турции в качестве логистического хаба для перевозок европейских грузов.

Безусловно, замена европейских и американских поставщиков займёт какое-то время. Как уже сейчас показывает наш опыт взаимоотношений со многими странами, в частности из Юго-Восточной Азии, с тем же Китаем, не всегда эти страны могут обеспечить товар того качества, к которому привык российский потребитель. Во-вторых, не всегда возможно вообще найти аналоги, особенно это касается высокотехнологичной продукции. В-третьих, есть некоторые сегменты экономики, где экспортёры из стран ЮВА просто не готовы быстро нарастить экспорт в пользу российского потребителя, так как им необходимо насыщать свой внутренний рынок. Но всё же замещение импорта из западных стран постепенно нарастает. И в тех отраслях, где Турция чувствует себя уверенно, с учётом пустующих ниш, она может занять своё весьма заметное место.

– На данный момент что можно сказать об объёме перевозок, как он трансформировался?

– Безусловно, из-за санкций объём перевозок по всем направлениям сократился. Хотя, что касается нашей компании, сокращения незначительное за счёт того, что нам пока удаётся находить решения, подходящие к каждому конкретному случаю. Но одна из насущных проблем – увеличился производственный цикл реализации услуги. Если ранее (например, при воздушной перевозке) срок от отгрузки товара до его получения составлял 7-10 дней максимум, то сейчас он может доходить до одного месяца, так как при доставке грузов, к примеру, из стран ЕС возникает немало факторов риска, необходимо искать пути обхода этих факторов. И если мы берём контейнерную логистику, то в этом сегменте немалую роль играет нулевая толерантность Китая к заболеванию ковидом. Ограничения существенно влияют на цикл, логистика перестаёт быть ритмичной, сбиваются сроки поставок. В связи с этим сегодня срок доставки грузов железнодорожным транспортом, даже по сравнению с маем 2022 года, значительно увеличивается – порой на это требуется более двух месяцев (против прежних 30-

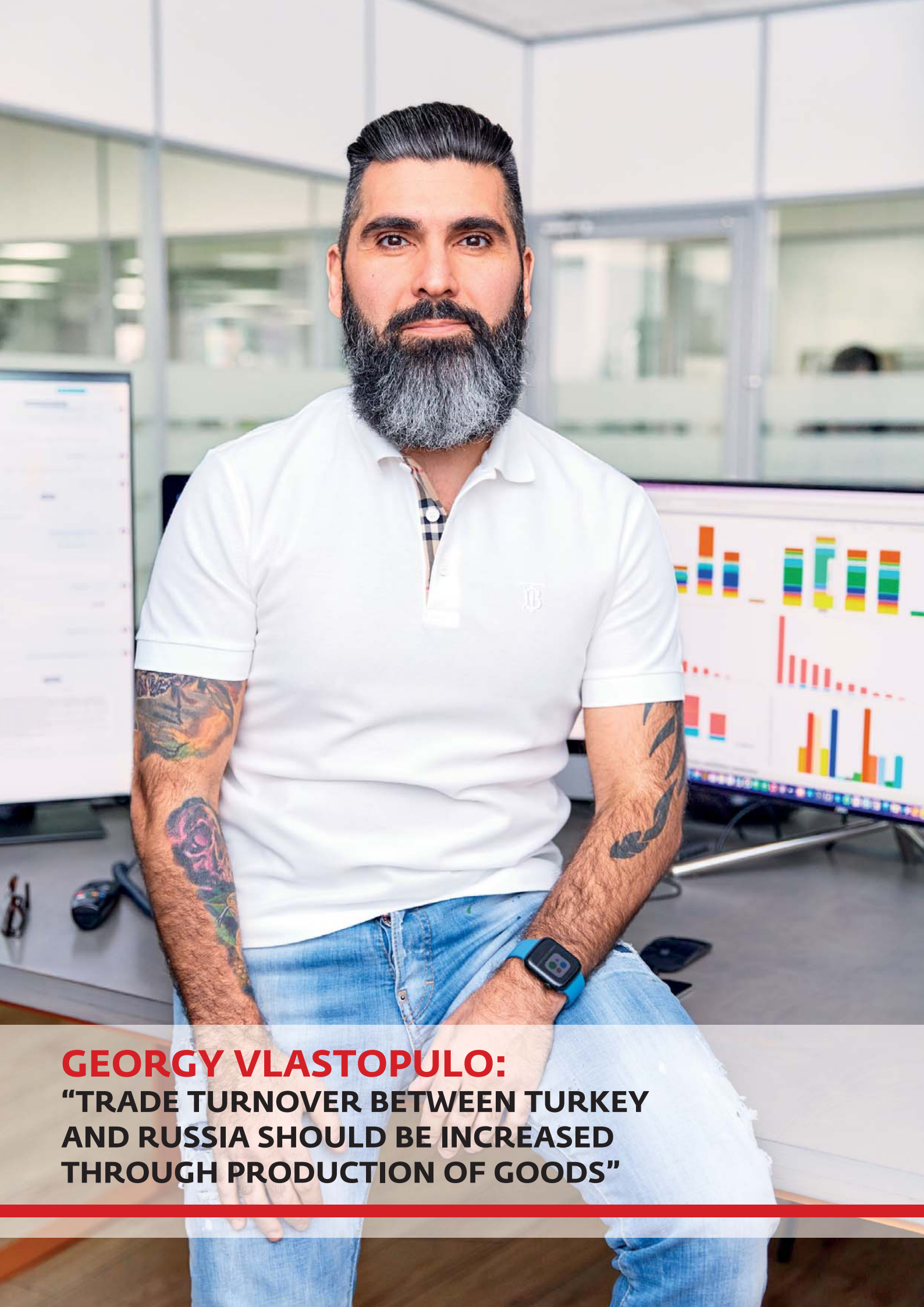
40 дней). Увеличение производственного цикла доставки усложняет весь сервисный процесс в целом, на обработку одного заказа нужно на 30-50% больше времени, так как требуется поиск различных вариантов. К тому же многие поставщики услуг отказываются от работы с российскими компаниями. В частности, в сфере воздушных перевозок с конца февраля около 60% наших агентов перестало работать с РФ.

– Сегодня одна из актуальных тем – закрытие Литвой транзита по своей территории для грузов, следующих в Калининград по железной дороге и подпадающих под санкционные регламенты Евросоюза. Какие это может иметь последствия, в том числе для российско-турецкого взаимодействия в области логистики?

– Любые действия властей, направленные на разрыв торгово-экономических связей, безусловно, влекут за собой серьёзные последствия. Нет сомнений, что решение Литвы послужит поводом для каких-либо ответных санкций со стороны РФ, возможно, достаточно жёстких, что ещё больше усложнит логистику из ЕС. При данных обстоятельствах Турция может стать неким бенефициаром в этой обстановке, так как часть товарно-транспортных объёмов релоцируется транзитом через неё. Но в любом случае конечный потребитель проигрывает в этой ситуации, так как стоимость перевозки груза транзитом через Турцию – это однозначное подорожание логистики не менее чем на 20%, усложнение самой схемы работы, увеличение сроков доставки и т. п.

– Какие новые услуги предлагает сегодня «Оптимальная логистика» своим партнёрам с учётом текущей ситуации?

– Мы постоянно стараемся находить различные эффективные схемы. Сейчас хорошими темпами развивается услуга «Сборные грузы. Авиа». Это небольшие партии грузов (от 1 до 100 кг), перевозимые в составе других. Помимо сотрудничества с партнёрской компанией в Турции и развития турецкого транзита, в полной мере заработала наша компания в Казахстане, которую мы учредили в марте текущего года. Она тоже позволяет разнообразить вариативность логистических цепочек. На данный момент также тестируем маршрут из Индии через Иран в Россию – уже прошло несколько контейнеров, прорабатываем воздушный транзит через Дубай и активно используем для авиаперевозок транзит через Узбекистан. Мы в постоянном движении, что позволяет оставаться в актуальном бизнес-поле и пробовать различные схемы доставки, которые могут удовлетворять текущие интересы наших клиентов. Но совершенно очевидно, что в долгосрочной перспективе логистическому рынку нужны стратегические изменения.



GEORGY VLASTOPULO:

**"TRADE TURNOVER BETWEEN TURKEY
AND RUSSIA SHOULD BE INCREASED
THROUGH PRODUCTION OF GOODS"**

Today, Turkey is one of the main logistics hubs for the transit of goods to Russia, including those that are on the EU and US sanctions lists. Russian business is actively using indirect re-export schemes, which make it possible to somehow ensure import of goods from the European Union. However, market experts believe that this is a temporary measure and the prospects for import substitution, “falling out” of the sleeve of Western players, lie in a different plane. We talked about the advantages and risks of “alternative” logistics, as well as the prospects for the development of Russian-Turkish cooperation with GEORGY VLASTOPULO, CEO at Optimalog.

– Mr. Vlastopulo, what, in your opinion, are the prospects for indirect re-export through Turkey?

– Let’s first briefly dwell on the schemes allowing you to import goods from Europe directly to Russia without importing them to a third country. The scheme of indirect re-export is implemented in the following way: a European supplier company concludes a contract for the supply of goods with an intermediary from a country friendly to Russia. On the way, the goods are resold to Russia, and the goods arrive at the customs of the Russian Federation with a new set of documents for processing the import-40 procedure (release for domestic consumption). When using this scheme, you need either a partner company in Turkey or your own company registered in this country. Of course, this affects the cost of goods, but the cost of logistics does not change.

Also today, a “false” transit scheme is used – the goods leave the EU, the buyer is, for example, from Turkey, and the route is built through Russia. Upon arrival at a customs warehouse in Russia, the goods are resold to a Russian company and no longer leave the country. There are several other ways to deliver European goods to Russia, but all these schemes are difficult to scale in the long term. First, this is an increase in the cost of goods for participants in foreign economic activity, at least due to additional transactions and currency control commissions.

The danger of secondary sanctions is quite high, if tomorrow the US and the EU announce that the movement of goods will be tracked to the point of final sale or to the importer, then this entire “chain” of supplies through third countries will cease to be relevant. In this case, European imports will simply start to die and eventually shrink to a small list of non-sanctioned goods that will be delivered.

Already today, regardless of the delivery scheme, we preliminarily coordinate each

transaction with the currency control department of the Turkish bank. And some types of goods that are under particularly severe sanctions no longer pass this barrier, and no one takes the risks of such transactions.

– Is there any way out of this situation that would be effective in the long run?

– If we talk about trade and economic relations between Russia and the EU, then at the moment I do not see any positive developments that could ensure more or less stable interaction in the future. But if we talk about the interaction between Russia and Turkey, then today our countries should think about expanding cooperation not only through the transit of European goods, but through the integration of Turkish business into the Russian economy. Now Turkish entrepreneurs have the opportunity to fill those voids that have appeared in various segments as a result of the departure of a number of players from Russia. For example, textile production is very well developed in Turkey, high-quality fabrics and clothes are produced. Of course, there are also certain risks in this scheme, however, I am convinced that the trade turnover between Turkey and Russia must first of all be increased through the production of goods, including value-added goods, and not only through the use of Turkey as a logistics hub for the transport of European goods.

Of course, it will take some time to replace European and American suppliers. As our experience of relations with many countries, including those from Southeast Asia, such as China, shows, these countries are not always able to provide goods of the quality that the Russian consumer is used to. Second, it is not always possible to find analogues at all, especially for high-tech products. Third, there are some segments of the economy where exporters from Southeast Asian countries are simply not ready to quickly increase exports in favor of the Russian consumer, since they need to supply their domestic market. Nevertheless, the substitution of imports from Western countries is gradually increasing. And in those sectors where Turkey feels confident, given the empty niches, it can take its very prominent place.

– What can be said about the volume of traffic, how has it transformed?

– Of course, as the result of sanctions, the volume of traffic in all directions has decreased, although, as far as our company is concerned, the reduction is insignificant, due to the fact that we still manage to find solutions suitable for each specific case. But one of the pressing problems is that the production cycle for the sale of services has increased, if earlier, for example, with air transportation, the period from shipment of goods to their receipt was 7-10 days maximum, now it can reach up to one month, since when delivering goods, for example, many risk factors arise from the EU countries, it is necessary to look for ways to

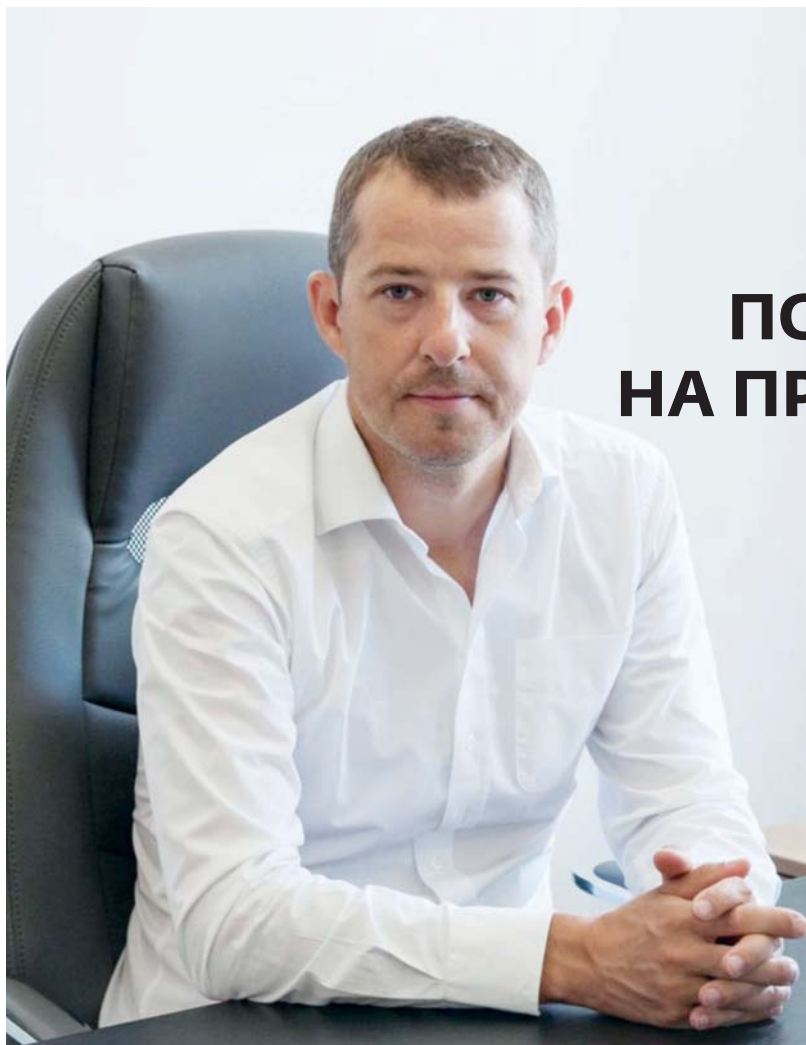
circumvent these factors. If we take container logistics, then in this segment, China’s zero tolerance for covid disease plays a significant role, restrictions affect the cycle significantly, logistics ceases to be rhythmic, delivery times are lost. In this regard, today the delivery time of goods by rail, even compared to May 2022, is significantly increased – sometimes it takes more than two months, against the previous 30-40 days. An increase in the production cycle of delivery complicates the entire service process as a whole; today it takes 30%-50% more time to process one order, since it requires searching for various options. In addition, many service providers refuse to work with Russian companies. In particular, in the field of air transportation, since the end of February, about 60% of our agents have stopped working with the Russian Federation.

– Today, one of the most acute issues is the closure of transit for goods traveling to Kaliningrad by rail and subject to EU sanctions regulations through the territory of Lithuania. What consequences can this have, including for Russian-Turkish cooperation in the field of logistics?

– Any actions of the authorities aimed at breaking trade and economic ties will certainly have serious consequences. There is no doubt that the decision of Lithuania will serve as a pretext for some sanctions from the Russian Federation, possibly quite harsh ones, which will further complicate the logistics from the EU. Under these circumstances, Turkey can become a kind of beneficiary in this situation, since part of the volume of goods and transport volumes is relocated through Turkey. But in any case, the end consumer loses in this situation, since the cost of transporting goods in transit through Turkey is a clear increase in the cost of logistics by at least 20%, complicating the work scheme itself, increasing delivery times, etc.

– What new services does Optimalog offer to its partners today, taking into account the current situation?

– We are constantly trying to find various effective schemes. Now the service Consolidated cargoes. Avia. is developing quite fast. These are small consignments (from 1 to 100 kg) transported as part of others. In addition to cooperation with a partner company in Turkey and the development of Turkish transit, our company in Kazakhstan, which we established in March of this year, allows us to diversify supply chains. At the moment, we are also testing a route from India through Iran to Russia – several containers have already passed, we are working on air transit through Dubai and are actively using transit through Uzbekistan for air transportation. We are in constant motion, which allows us to stay in the current business field and try out various delivery schemes that can satisfy interests of our customers, but it is clear that in the long term the logistics market needs strategic changes.



МАКСИМ ЮРОВ:

«САНКЦИИ МНОГОКРАТНО ПОВЫСИЛИ СПРОС НА ПРОДУКЦИЮ РТП»

Компания РТП (ранее – ООО «РосТурПласт») уже больше 15 лет производит полимерные трубы и фитинги для нужд российского и зарубежных рынков. Ежегодно на предприятии, расположенном в Егорьевском районе Московской области, выпускается свыше 1200 наименований продукции, предназначенной для использования при монтаже систем отопления, водоснабжения и канализации. За годы своей работы компания увеличила объёмы производства более чем в 15 раз, и темпы продолжают нарастать. Мы поговорили с генеральным директором РТП МАКСИМОМ ЮРОВЫМ о том, как чувствует себя предприятие в сегодняшней непростой экономической ситуации и как можно использовать санкции с пользой для развития бизнеса.

– Компания РТП является членом Ассоциации «Российско-Турецкий диалог». Скажите, пожалуйста, чем продиктовано решение о вступлении в Ассоциацию?

– Компания РТП является одним из лидеров на российском рынке по производству полимерных труб и фитингов. Современное высокотехнологичное предприятие, такое как РТП, должно постоянно ориентироваться на запросы своих клиентов и предлагать им инновационные решения, способные удовлетворить любой потребительский спрос. Такие инновационные решения формируются на основе передовых знаний и опыта. Именно возможностью обмена опытом и передовыми знаниями и было продиктовано решение о вступлении в Ассоциацию.

– С точки зрения эксперта, как вы охарактеризуете сегодняшнюю ситуацию в отрасли? Как на ней отразились экономические санкции к России?

– Уход зарубежных поставщиков с нашего рынка во много раз увеличил возможности российских производителей. А государственная поддержка бизнеса задаёт высокий темп локальным производителям для

диверсификации своих производственных мощностей. И это сказывается не только на нашей отрасли, но и на всей экономике России, неотъемлемой частью которой является и РТП.

В целом санкции многократно повысили спрос на производимую продукцию РТП, что позволило открыть новые линии и наладить производство OEM-товаров (original equipment manufacturer – «оригинальный производитель оборудования») для партнёров.

Соотношение российских и импортных производителей сейчас значительно изменилось. На сегодняшний день на рынке преобладают российские производители, которые смогли оперативно сориентироваться в новых реалиях рынка и перейти на локальных поставщиков комплектующих. Вместе с тем хотелось бы отметить, что сейчас самое благоприятное время выстраивать и укреплять свои деловые и партнёрские отношения с дружественными России странами-импортёрами. К числу таковых относится и Турция.

Сегодня отечественный рынок испытывает некоторый дефицит РЕХ-труб из сшитого полиэтилена; сырьё, необходимое для

производства, поставлялось из-за рубежа, но отечественные производители полимеров уже прошли первые испытания и сертификацию, что позволяет рассчитывать на восстановление прежних объёмов производства в 3-4 квартале этого года. Что касается сырья и производства труб полипропиленовых и ПНД – дефицита нет.

РТП, являясь одним из крупнейших российских производителей полимерных труб и фитингов, на сегодняшний день в полной мере обеспечен всеми необходимыми для производства материалами и комплектующими. А крепкие и стабильные деловые отношения как с российскими, так и зарубежными поставщиками сырья уже позволяют говорить об устойчивом экономическом росте нашего предприятия.

– Ещё в 2017 году «РосТурПласт» стал лауреатом национальной премии «ПРИОРИТЕТ-2017» в области импортозамещения. А что сейчас компания предлагает в этой сфере?

– Импортозамещение – одно из приоритетных направлений нашей деятельности. На сегодняшний день полностью замещены трубопроводные системы ка-

нализации, водоснабжения и отопления из полипропилена. Незначительную долю импортных ассортиментных позиций в ближайшее время мы локализуем. В том числе комплектующие – уплотнительные кольца, ранее доставляемые из Европы, – мы начинаем производить на собственных мощностях. Кроме этого, активно развивается производство изделий из латуни: мы начали выпускать не только комплектующие для собственных изделий из пластика, но и полноценные линейки резьбовых фитингов и запорной арматуры. Таким образом, многолетняя гегемония европейских и азиатских заводов-изготовителей латунных деталей наконец начнёт уступать российскому производству. И мы гордимся тем, что группа компаний РТП, куда входит и наш металлургический «гигант» «Брасберг», является пионером в решении этой задачи. Но наиболее востребована сейчас продукция современных типов соединений – трубы из полиэтилена PEX-A и аксиальные фитинги из латуни. С уходом европейских производителей на рынке образовался дефицит данной продукции, и наша компания в ускоренном темпе работает над замещением данной группы товаров. Фитинги уже на 80% производятся на нашем заводе, а в ближайшее время мы планируем и запуск производства труб.

Продукция РТП полностью удовлетворяет российские и европейские нормы качества, что позволяет нам как поставлять продукцию внутри страны, так и продолжать импорт в дружественные государства.

К сожалению, есть трудности с сырьём, компонентами, комплектующими, и специалистам компании приходится искать новые источники снабжения, перестраивать цепочки поставок, решать вопросы финансирования и прочие нестандартные задачи для 100% обеспечения производств. Работать стало труднее, но мы справляемся и уверенно смотрим в будущее.

– В компании РТП на производстве используется современное европейское оборудование. В условиях санкций с поставками деталей, сервисом, мягко говоря, всё не очень просто. Как в компании решают эту проблему?

– Эта проблема сейчас действительно острая, европейские производители перестали поддерживать связь и обслуживать оборудование. Кроме того, пришлось отменить заказы на целый ряд станков, заказанных там. Однако нас выручают как собственные квалифицированные специалисты, так и партнёры из Турции и Китая, имеющие опыт и базу запасных частей.

– Претерпела ли география продаж какие-либо трансформации, связанные с новой экономической ситуацией? Кто сейчас составляет основной пул заказчиков компании?

– Основные наши покупатели – россияне. Компания нацелена на внутренний спрос, и события, начавшиеся 24 февраля, никак не сказались на географии российских поставок. Доля экспорта в компании невелика:

страны ЕАЭС продолжают закупать наши товары, правда, в последнее время высокий курс рубля оказывает значительное давление на российских производителей. Их продукция неконкурентна, а сырьевые «гиганты» не спешат снижать стоимость гранулы для внутреннего рынка, значит, на развитие несырьевого экспорта можно пока не рассчитывать.

– Каковы планы компании на 2022 год?

– Компания развивается быстрыми темпами. Кроме импортозамещения, есть цель – улучшить качество применяемых трубопроводов в целом: в России масса кустарных производств, изготавливающих трубы и фитинги сомнительного качества, а ведь это потенциальный источник аварий, подчас с ущербом и риском для жизни и здоровья граждан. Поэтому работа ведётся и со стандартизацией продукции – с 2023 года сертификация станет обязательной; и с просвещением пользователей-монтажников; и с улучшением доступности нашей продукции. Филиалы компании в Новосибирске и Краснодаре позволяют быстро и полностью удовлетворять потребности потребителей, как частных покупателей и магазинов, так и государственных подрядчиков – застройщиков и комплектовщиков госзаказа на всей территории РФ.

Локализация большинства импортных деталей и максимальная представленность труб, фитингов и запорной арматуры ТМ РТП во всех регионах России – вот наша цель на 2022 год!





MAXIM YUROV:

“SANCTIONS MULTIPLIED DEMAND FOR RTP PRODUCTS”

RTP (former RosTurPlast LLC) has been producing polymer pipes and fittings for the needs of the Russian and foreign markets for more than 15 years. The enterprise, located in the Yegoryevsky district of the Moscow region, produces over 1200 products intended for use in the installation of heating, water supply and sewerage systems annually. Over the years of its work, the company has increased production volumes more than 15 times and the pace continues to grow. We talked with RTP CEO MAXIM YUROV about how the company feels in today's difficult economic situation and how sanctions can be used to the benefit of business development.

– RTP is a member of the Russian-Turkish Dialogue Association, please tell us what prompted the decision to join the Association?

– RTP is one of the leaders in the Russian market for the production of polymer pipes and fittings. A modern, high-tech enterprise, such as RTP, must constantly focus on the needs of its customers and offer them innovative solutions that can satisfy any consumer demand. Such innovative solutions are formed on the basis of advanced knowledge and experience. It was the opportunity to exchange experience and advanced knowledge that dictated the decision to join the Association.

– From an expert's point of view, what would you characterize the current situation

in the industry, how did the economic sanctions against Russia affect it?

– The departure of foreign suppliers from our market has increased the capabilities of Russian manufacturers many times over. And state support for business sets a high pace for local producers to diversify their production capacities. And this affects not only our industry, but also the entire Russian economy, of which RTP is an integral part.

In general, the sanctions increased the demand for RTP products many times, which made it possible to open new lines and establish the production of OEM goods (original equipment manufacturer) for partners.

The ratio of Russian and imported manufacturers has now changed significantly. Today, the market is dominated by Russian manufacturers, who were able to quickly find their place in the new market realities and switch to local component suppliers. At the same time, I would like to note that now is the most favorable time to build and strengthen our business and partnership relations with importing countries friendly to Russia, including Turkey.

Today, the domestic market is experiencing some shortage of PEX-pipes made of cross-linked polyethylene, the raw materials necessary for production were supplied from abroad, but domestic polymer producers have already passed the first tests and certification,

which allows us to expect the restoration of previous production volumes in the 3rd-4th quarter of this year. There is no shortage of raw materials and production of polypropylene and HDPE pipes.

RTP, being one of the largest Russian manufacturers of polymer pipes and fittings, is fully provided with all the materials and components necessary for production now. And strong and stable business relations both with Russian suppliers of raw materials and with foreign ones, already today allow us to talk about the sustainable economic growth of our company.

– Back in 2017, RosTurPlast became a laureate of the National Prize PRIORITET-2017 in the field of import substitution. And what does the company offer in this area now?

– Import substitution is one of the priority areas of our activity. To date, the pipeline systems for sewerage, water supply and heating made of polypropylene have been completely replaced. In the near future we will localize a small share of imported assortment positions. We begin to produce at our own facilities components like sealing rings, previously delivered from Europe. In addition, the production of brass products is actively developing – we have begun to produce not only components for our own plastic products, but also full-fledged lines of threaded fittings and valves. Thus, the long-term hegemony of European and Asian factories – manufacturers of brass parts will finally begin to yield to Russian production. And we are proud that the RTP Group, which includes our metallurgical “giant” Brasberg, is a pioneer in solving this problem. But the products of more modern

types of connections are most in demand now – pipes made of PEX polyethylene and axial fittings made of brass. With the departure of European manufacturers, there was a shortage of these products on the market, and our company is working at an accelerated pace to replace this group of products. Fittings are already 80% produced at our plant, and in the near future we are planning to launch the production of pipes.

RTP products fully comply with Russian and European quality standards, which allows us to supply products both domestically and continue working with friendly countries.

Unfortunately, there are difficulties with raw materials, components, and the company’s specialists have to look for new sources of supply, rebuild supply chains, solve financing issues and other non-standard tasks for 100% production support. It has become more difficult to work, but we manage and look confidently into the future.

– RTP uses modern European equipment in its production. In the conditions of sanctions with the supply of parts, service, to put it mildly, everything is not very simple, how does the company solve this problem?

– This problem is really acute now, European manufacturers have stopped communicating and servicing equipment. In addition, we had to cancel orders for a number of machines ordered there. However, we are rescued both by our own qualified specialists and partners from Turkey and China, who have experience and spare parts.

– Has the geography of sales undergone any transformations related to the new economic

situation. Who now makes up the main pool of the company’s customers?

– Our main customers are Russians, the company is mainly focused on domestic demand and the events that began on February 24 did not affect the geography of Russian deliveries. The share of exports in the company is small – the EAEU countries continue to purchase our goods, although recently the high exchange rate of the ruble has put significant pressure on Russian manufacturers. Their products are not competitive, and raw materials giants are in no hurry to reduce the cost of pellets for the domestic market, which means that we cannot count on the development of non-primary exports yet.

– What are the company’s plans for 2022?

– The company is developing at a fast pace. In addition to import substitution, there is a goal to improve the quality of pipelines used in general – in Russia there are a lot of handicraft “productions” that manufacture pipes and fittings of dubious quality – and this is a potential source of accidents, and sometimes with damage and risk to the life and health of citizens. Therefore, work is also underway with the standardization of products – from 2023 certification will become mandatory, and with the education of users – installers, and with the improvement in the availability of our products – the company’s branches in Novosibirsk and Krasnodar allow us to quickly and fully meet the needs of consumers – both private buyers and shops, and government contractors – developers and order pickers throughout the Russian Federation.

The localization of most imported parts and the maximum representation of pipes, fittings and valves of TM RTP in all regions of Russia – this is our goal for 2022!



АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО- ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ» ПОДДЕРЖАЛА «ЕНИСЕЙСКУЮ СИБИРЬ»

В целях развития партнёрских отношений по вопросам Экономического сотрудничества 23 июня 2022 года в Постоянном представительстве Красноярского края при Правительстве Российской Федерации состоялась презентация экономического, инвестиционного и туристского потенциала Красноярского края в рамках комплексного инвестиционного проекта «Енисейская Сибирь» для представителей иностранных дружественных государств.

Соорганизаторами мероприятия выступили Китайская международная инвестиционная корпорация «Хуамин» и Русско-Азиатский Союз промышленников и предпринимателей. Мероприятие прошло в гибридном формате, где посредством онлайн-трансляции к нему присоединилось более 150 человек.

В офлайн формате на презентации присутствовало около 100 человек, в том числе представители деловых кругов Красноярского края, представители бизнеса и дипломатических миссий Китайской Народной Республики, Турецкой Республики, Республики Беларусь, Республики Казахстан и других стран, заинтересованных в сотрудничестве с Красноярским краем.

В приветственном слове советник Губернатора Красноярского края Андрей Вольф отметил, что Красноярский край является

одним из наиболее инвестиционно-привлекательных регионов и уже много лет лидирует по объёму привлечённых в экономику инвестиций в Сибирь, а также подчеркнул, что органы государственной власти края стараются создать максимально комфортные условия для инвесторов и бизнеса, постоянно совершенствуется законодательная база для обеспечения инвестиционных гарантий, расширяется набор инструментов государственной поддержки добросовестных инвесторов в крае.

С презентацией комплексного инвестиционного проекта «Енисейская Сибирь», его инвестиционного потенциала и бизнес-возможностей регионов выступили генеральный директор Корпорации развития Енисейской Сибири Сергей Ладыженко и руководитель дирекции Внешних связей Корпорации Никита Александров. Они

рассказали о реализуемых и планируемых к реализации на территории края проектах, в которых могут принять участие зарубежные партнёры и отметили приоритетность расширения границ сотрудничества региональных предприятий с иностранными инвесторами.

С турецкими бизнесами на этой встрече обсуждалось участие девелоперов в строительстве туристических объектов. Участники встречи отметили, что Красноярский край является одним из наиболее привлекательных регионов для инвестиций благодаря наличию широкого круга перспективных проектов, а также обозначили высокую значимость проведения подобных мероприятий. Ассоциация «Российско-Турецкий Диалог» благодарит Представительство Красноярского края в Москве за тёплый прием!



To develop partnership relations on the issues of economic cooperation a presentation of economic, investment and tourist potential of Krasnoyarsk Region within the framework of complex investment project Yenisei Siberia for representatives of foreign friendly states was held on June 23, 2022 at the Permanent Representation of Krasnoyarsk Region to the Government of the Russian Federation.

ASSOCIATION RUSSIAN-TURKISH DIALOGUE SUPPORTED YENISEI SIBERIA

Co-organizers of the event were Huaming Chinese International Investment Corporation and Russian-Asian Union of Industrialists and Entrepreneurs. The event was held in a hybrid format, where more than 150 people joined through online streaming.

Off-line presentation was attended by about 100 people, including representatives of the Krasnoyarsk Region business community, representatives of business and diplomatic missions of the People's Republic of China (PRC), the Republic of Turkey, the Republic of Belarus, the Republic of Kazakhstan and other countries interested in cooperation with the Krasnoyarsk Region.

In his welcome speech Advisor to the Governor of the Krasnoyarsk Region Andrey

Volf noted that Krasnoyarsk Region is one of the most investment-attractive regions and has been the leader in terms of investments attracted to the economy in Siberia for many years. He also said that the regional authorities try to create most favorable conditions for investors and businesses, continuously improving the legislative framework to ensure investment guarantees, expanding the range of instruments of state support for bona fide investors.

A presentation of the integrated investment project Yenisei Siberia, its investment potential and business opportunities of the regions were made by Sergey Ladyzhenko, General Director of the Development Corporation of Yenisei Siberia, and Nikita Aleksandrov, Head of the External Relations Corporation. They spoke

about the projects being implemented and planned for implementation in the territory of the region, in which foreign partners can take part and noted the priority of expanding the boundaries of cooperation between regional enterprises and foreign investors.

With Turkish businesses at the meeting discussed participation of developers in the construction of tourist facilities. Participants of the meeting noted that Krasnoyarsk region is one of the most attractive regions for investments due to the wide range of prospective projects and pointed out the high importance of such events. Association Russian-Turkish Dialogue thanks Krasnoyarsk Region Representative Office in Moscow for the warm welcome!