

АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ».

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОЭЗ, ИНДУСТРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ И ТЕХНОПАРКОВ.
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ДИАЛОГ.



Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» соединяет российские и турецкие деловые круги с целью развития международного бизнес-взаимодействия. Мероприятия, которые регулярно проводит Ассоциация, служат коммуникационной площадкой для бизнес-диалога предпринимателей, органов власти, общественных организаций. В июле 2022 года журналом Russian Business Guide при поддержке ТПП РФ и Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» был проведён круглый стол «Развитие промышленных площадок. Международный диалог», где участники мероприятия обсудили антикризисные стратегии развития ОЭЗ, промышленных кластеров и технопарков в новых экономических реалиях.

«ДОБРОГРАД-1» – ОЭЗ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Особая экономическая зона «Доброград-1» во Владимирской области – одна из самых «молодых» частных ОЭЗ в России. Возможно, именно этот формат позволяет индустриальной площадке вносить коррективы в устоявшиеся оценки аналитиков и разрушать сложившиеся шаблоны. О том, как сегодня развивается ОЭЗ, нашему изданию рассказал Денис Антипов, генеральный директор Управляющей компании ОЭЗ «Доброград-1».

РЯДОМ С ГОРОДОМ

Особенность площадки «Доброград-1» обусловлена тесной агломерацией с одноимённым городом, ещё одним уникальным проектом, концепция развития которого ясна из названия.

Этот город был основан в 2012 году Владимиром Седовым, бизнесменом и меценатом, основателем группы компаний «Аскона» – крупнейшего производителя товаров для сна в Восточной Европе. Это первый в России город, который строится на частные инвестиции при активной поддержке государства.

Сейчас Доброград находится на активной стадии развития. Уже сегодня он задаёт новые стандарты качества жизни. Чтобы город мог функционировать как самодостаточный и полноценный организм, ему необходимы деловая активность, рабочие места; и создание рядом с городом ОЭЗ, а не обычной промышленной зоны – знаковое событие.

В феврале 2021 года Минэкономразвития РФ и Управляющая компания «Доброград-1» заключили соглашение об управлении особой экономической зоной и создании объектов инфраструктуры, необходимых для эффективного функционирования индустриальной площадки.

Особая экономическая зона «Доброград-1» располагается во Владимирской области всего в 5 км от города Доброграда и занимает площадь в 211 га, имеет собственный аэропорт малой авиации. Для региона, расположенного в двух часах езды от Москвы на пересечении крупных транзитных магистралей, это было чрезвычайно важным фактором, открывающим реальные перспективы экономического роста для будущих резидентов.

УДОБНЫЙ ФОРМАТ

Формат частной ОЭЗ даёт нам свои преимущества. Мы не зависим от федерального финансирования, можем быть более гибкими и оперативными в решении любых вопросов, предлагать нашим резидентам лучшие технологии и материалы, предоставлять любые сервисы.

За полтора года с начала активной деятельности уже выполнен объём работ, который другие площадки делают годами. Решены организационно-технические вопросы, сформирована управляющая команда, укомплектованы кадрами сервисные структуры, создана инженерная и транспортная инфраструктура – площадка готова к началу строительства предприятий резидентов.

Особо следует отметить, что для резидентов ОЭЗ «Доброград-1» тарифы на электроэнергию, водоснабжение, водоотведение и связь будут ниже региональных.

Всего в настоящее время статус резидента ОЭЗ «Доброград-1» получили семь компаний, общий объём их инвестиций превысит 4,2 млрд рублей. И уже во второй половине текущего года мы ожидаем запуск производства первого резидента. Следует подчеркнуть, что инвестиционный цикл компании – от получения статуса резидента до открытия нового предприятия – составит всего 8-10 месяцев. Случай уникальный в практике российских индустриальных площадок.

В ближайшие годы на территории ОЭЗ «Доброград-1» откроются производства медицинской, светотехнической продукции, инженерных комплектующих, машиностроения, агрокомплекс и др. Главное требование для наших будущих предприятий – полное соблюдение всех экологических норм.



Сегодня, в условиях такого количества санкций и ограничений, тема импортозамещения и развития бизнеса в России становится особенно актуальной. Поэтому Управляющая компания ОЭЗ «Доброград-1» оказывает максимальную помощь своим резидентам, помогает в решении административных вопросов, активно участвует в обсуждении всех законопроектов, которые могут способствовать повышению эффективности будущих предприятий и снижению финансовых издержек инвесторов.

Здесь, в ОЭЗ «Доброград-1», перед бизнесом открываются новые грани и возможности!



Dobrograd-1 SEZ in the Vladimir region is one of the youngest private special economic zones in Russia. Probably, it is that very format that allows the industrial site to modify the established assessments of the analysts and break existing patterns. DENIS ANTIPOV, General Director of Dobrograd-1 SEZ Managing Company, told our edition about the current development of the special economic zone.

DOBROGRAD-1 – SEZ OF THE NEW GENERATION

CLOSE TO THE TOWN

The peculiarity of the site Dobrograd-1 is determined by a close agglomeration with the same-named town, another unique project, the development concept of which is clear from its name.

This city was founded in 2012 by Vladimir Sedov — a businessman and philanthropist, the founder of Askona Group of Companies, the largest manufacturer of sleep products in Eastern Europe. It is the first town in Russia built on private investment with the active support of the government.

Now Dobrograd is at the active stage of development. It is already setting new standards of life quality. To make the town function as a self-sufficient and full-fledged organism, we need business activity and workplaces. The establishment of the SEZ next to the town, rather than the usual industrial zone, is a milestone event.

In February 2021, the Ministry of Economic Development of the Russian Federation and Dobrograd-1 Management Company signed an agreement on the management of the SEZ and the creation of the infrastructure facilities necessary for the effective functioning of the industrial site.

Dobrograd-1 SEZ is in the Vladimir region just in 5 km from the town of Dobrograd. It occupies 211 ha and has its private airport with a fleet of small aircraft. It was an extremely important factor for the region, in a 2-hour distance from Moscow, at the intersection of major transit highways, which opened up real prospects of economic growth for the future residents.

A CONVENIENT FORMAT

The format of a private SEZ has its advantages. We do not depend on federal

funding, we can be more flexible and prompt in solving any issues, we can offer our residents the best technologies and materials, provide any services.

In a year and a half since the active functioning, we have already accomplished the amount of work that other sites are doing for years. We have solved organizational and technical issues, formed a management team, staffed service structures, created engineering and transport infrastructure — the site is ready for the construction of resident enterprises.

It should be noted that Dobrograd-1 SEZ residents will have lower tariffs for electricity, water supply, water disposal and communications than the regional ones.

7 companies have already received the status of a resident of Dobrograd-1 SEZ, with a total investment of over 4.2 billion rubles. And in the second half of the year, we expect the launch of production of the first resident. It should be emphasized that the investment cycle of the company - from obtaining the status of a resident to the opening of a new enterprise - will take only 8-10 months. This case is unique in the practice of Russian industrial sites.

In the upcoming years at the Dobrograd-1 SEZ area, the production of medical, lighting products, engineering components, mechanical engineering and agricultural complex is going to be launched. The main requirement for our future enterprises is a full compliance with all environmental standards.

Today, in conditions of sanctions and restrictions, the topic of import substitution and business development in Russia becomes especially vital. For this reason, Dobrograd-1 SEZ Managing Company provides maximum assistance to its residents, helps to solve administrative issues, actively takes part in the discussion of all draft laws that may help to improve the efficiency of future enterprises and reduce the financial costs of investors.

Here in Dobrograd-1 SEZ new horizons and opportunities are open for business!





ОЭЗ «ЛИПЕЦК»: 16 ЛЕТ УСПЕХА

Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Липецк» готовится отметить День компании. Она появилась одной из первых в России 16 лет назад. Взяв однажды курс на развитие, инновации, привлечение в регион инвестиций, выстраивание взаимовыгодных деловых отношений, ОЭЗ ППТ «Липецк» продолжает это направление и сегодня. Компания уже давно входит в число лидеров среди подобных промышленных площадок в России. О том, как эффективно управлять ОЭЗ, нашему изданию рассказал генеральный директор ОЭЗ «Липецк» Роман Петрухин.

Экономическая зона – это практически совершенная инфраструктура со всеми инженерными коммуникациями, качественными дорогами, экологически чистым производством, командой профессиональных менеджеров. Своеобразный «город в городе», где каждый «житель» – инвестор – сразу же получает пакет налоговых преференций, льгот и необходимых для развития бизнеса услуг.

В июле 2022 года Минэкономразвития России направило в Правительство РФ отчёт о результатах работы особых экономических зон за 2021 год. Подобный анализ проводится ежегодно в соответствии с Правилами оценки эффективности функционирования ОЭЗ, утверждёнными постановлением правительства России. ОЭЗ ППТ «Липецк» вошла в число лидеров по эффективности с оценкой 97,7%.

В мониторинге учитывались такие показатели, как деятельность резидентов, рентабельность вложения средств федерального и регионального бюджетов в создание инфраструктуры, деятельность органов управления и другие параметры. Мы намерены и в дальнейшем сохранять лидирующие позиции и служить примером для коллег.

Сегодня в ОЭЗ «Липецк» входят две площадки общей площадью 2300 гектаров в Грязинском и Елецком районах. На территории ОЭЗ разместились 58 компаний, 27 из которых – уже построенные заводы. Значительная часть из них насчитывает более чем 100-летнюю историю работы на мировом рынке. Все они признаны мировыми лидерами в своих отраслях и в развитии высоких технологий.

Наша ОЭЗ традиционно считалась своеобразными воротами в Россию для иностран-

ных компаний. Эту функцию мы продолжаем выполнять и сейчас – с некоторой переориентацией на страны Азии и Востока. В апреле 2022 года подписали меморандум о сотрудничестве с президентом Русско-Азиатского союза промышленников и предпринимателей Виталием Манкевичем. А в июне на площадке Петербургского международного экономического форума заместитель губернатора Липецкой области Сергей Курбатов и вице-президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» Мария Суворовская подписали соглашение о сотрудничестве в сфере развития двусторонних инвестиций. Отмечу, что работа на ПМЭФ-2022 отличалась высокой эффективностью. В рамках форума Липецкая область подписала соглашения более чем на 30 млрд руб. Часть из них касается дальнейшего развития ОЭЗ ППТ «Липецк». Так, компания «Петэксперт» построит на территории особой экономической зоны завод по производству кормов для домашних животных. Размер инвестиций – 1,1 млрд руб. Строительство запланировано на 2023 год, запуск производства – на 2024-й. Компания «Агротек» намерена возвести семенной завод. Инвестор планирует вложить в реализацию проекта 1,5 млрд рублей и создать 40 рабочих мест. Среди основных целей этих проектов – замещение ввоза импортной продукции и максимальное обеспечение потребителей продукцией отечественного изготовления.

На сегодняшний день объём заявленных инвестиций ОЭЗ ППТ «Липецк» составляет более 220 млрд руб., объём вложенных инвестиций – свыше 88 млрд руб. Создано больше 5 тыс. рабочих мест. Объём произведённой продукции – более 225 млрд руб. Мы обеспечиваем серьёзные налоговые по-

ступления для Липецкой области: налоговые отчисления составляют свыше 8 млрд руб., таможенные – более 13 млрд руб. Отмечу, что мы работаем нешаблонно, появление новых интересных для нас инвесторов будем только приветствовать.

Если говорить о плюсах для потенциальных резидентов, то их достаточно много. К примеру, средний срок создания нового производства в ОЭЗ «Липецк» – полтора года. Наши партнёры могут рассчитывать не только на налоговые льготы, но и на полное – бесперебойное – обеспечение водо-, электро-, тепло-, газоснабжением. Мы располагаем собственной высококвалифицированной командой HR-специалистов, которые помогают предприятиям в формировании их кадрового резерва. Особая экономическая зона «Липецк» гарантирует персональное сопровождение каждого проекта на всех этапах. Также наши менеджеры всегда готовы помочь в решении различных административных вопросов.

Совсем недавно ОЭЗ ППТ «Липецк» запустила новый сайт: www.sezlipetsk.ru. Это масштабный и максимально удобный информативный ресурс, который позволит получить полную информацию об ОЭЗ, её деятельности, резидентах, льготах, отдельных услугах. Будущие инвесторы могут подобрать себе участок в режиме онлайн на любой из площадок экономической зоны с примерным расчётом мощности инженерных коммуникаций и площадей, необходимых для предприятия. Далее нужно лишь оставить свои координаты, с представителями бизнеса сразу же свяжутся наши сотрудники. Развитие инвестиционных проектов и эффективная работа резидентов – главная задача ОЭЗ ППТ «Липецк».



SEZ LIPETSK: 16 YEARS OF SUCCESS

Special economic zone of the industrial-production type Lipetsk is preparing to celebrate the Day of the Company. It appeared 16 years ago and was one of the first in Russia. The company has once focused on development, innovation, attracting investments to the region, building mutually beneficial business relations, and now SEZ Lipetsk continues to follow this way. The SEZ has long been one of the leaders among similar industrial sites in Russia. ROMAN PETRUKHIN, CEO at SEZ Lipetsk, speaks about how to manage a SEZ efficiently

The economic zone is an almost perfect infrastructure with all engineering communications, high-quality roads, environmentally friendly production, and a team of professional managers. A kind of “city within a city”, where each resident – an investor – immediately receives a package of tax preferences, benefits and services necessary for business development.

In July 2022, the Ministry of Economic Development of Russia sent a report on the results of the work of special economic zones for 2021 to the Government of the Russian Federation. Such an analysis is carried out annually in accordance with the rules for evaluating the effectiveness of SEZs, approved by the Decree of the Government of Russia. SEZ Lipetsk was among the leaders in terms of efficiency with a rating of 97.7%.

The assessment took into account such indicators as activities of residents, profitability of funds invested from the federal and regional budgets in the creation of infrastructure, activities of government bodies and other parameters. We intend to continue to maintain our leading positions and serve as an example for our colleagues.

Today, SEZ Lipetsk includes two sites with a total area of 2,300 hectares in the Gryazinsky and Yelets districts. The SEZ is home to 58 companies, 27 of which are current residents. A significant part of them has more than 100 years of history in the global market, all of them are recognized as world leaders in their industries and in the development of high technologies.

Our SEZ has traditionally been considered a kind of gateway to Russia for foreign companies. We continue to perform this function today. With some reorientation to the countries of Asia and the East. In April 2022, we signed a memorandum of cooperation with the President of the Russian-Asian Union of Industrialists and Entrepreneurs Vitaly Mankevich. In June, at the site of the St. Petersburg International Economic Forum, Deputy Governor of the Lipetsk Region Sergey Kurbatov and Vice President of the Russian-Turkish Dialogue Association Maria Suvorovskaya signed an agreement on cooperation in the development of bilateral investments. I would like to note that the work at SPIEF 2022 was very efficient; within the framework of the forum, the Lipetsk Region signed agreements worth more than 30 billion rubles. Some of them concern the further development of the SEZ Lipetsk. For example, the company Petexpert will build a plant for the production of pet food in the territory of the special economic zone. The amount of investments is 1.1 billion rubles. Its construction is scheduled for 2023, the start of production – for 2024. Agrotek intends to build a seed plant. The investor plans to invest 1.5 billion rubles in the project and create 40 jobs. Among the main goals of these projects are: substitution of imported products and maximum provision of consumers with domestic products.

To date, the volume of declared investments of SEZ Lipetsk is more than 220 billion rubles, the volume of investments made is more than

88 billion rubles. More than 5 thousand jobs have been created. The volume of manufactured products is more than 225 billion rubles. We provide serious tax revenues for the Lipetsk region – tax deductions amount to more than 8 billion rubles, customs – more than 13 billion rubles. I would like to note that we work unconventionally, and we will only welcome the emergence of new investors that are interesting for us.

If we talk about the advantages for potential residents, then there are a lot of them. For example, the average time to create a new production in our SEZ is one and a half years. Our partners can count not only on tax benefits, but also on complete, uninterrupted, provision of water, electricity, heat, and gas. We have our own highly qualified team of HR specialists who help enterprises build their talent pool. SEZ Lipetsk guarantees personal support for each project at all stages. Also, our managers are always ready to help in solving various administrative issues.

More recently, SEZ Lipetsk has launched a new website www.sezlipetsk.ru. This is a large-scale, most convenient and informative resource that will allow you to get complete information about the SEZ, its activities, residents, benefits, and individual services. Future investors can choose a site for themselves online at any of the sites of the economic zone with an approximate calculation of the capacity of engineering communications and the area required for the enterprise. Then you just need to leave your contacts, and our employees will immediately contact business representatives. The development of investment projects and the effective work of residents is the main task of SEZ Lipetsk.



АРСЕН АЮПОВ: «НЕОБХОДИМО «КОНЧИКАМИ ПАЛЬЦЕВ» ЧУВСТВОВАТЬ ПОТРЕБНОСТИ ИНВЕСТОРА»

Турецкие промышленные компании готовы инвестировать в развитие собственных производств на территории России. Сегодня для них открывается новое «окно возможностей», считает генеральный секретарь Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» АРСЕН АЮПОВ, председатель Российско-Турецкой рабочей группы при Российском союзе промышленников и предпринимателей. Он рассказал нашему изданию о том, чем сегодня российский рынок может привлечь турецких бизнесменов и как правильно выстраивать взаимоотношения с партнёрами из Турции.

– Арсен, как бы вы могли охарактеризовать сегодняшнюю ситуацию по привлечению в Россию турецких промышленных компаний? Проявляет ли турецкий бизнес интерес к развитию производственных площадок в нашей стране?

– На данный момент те турецкие промышленные компании, которые инициировали свои проекты в России, их продолжают. В качестве примера можно привести турецкий холдинг Nayat. Одно из его подразделений специализируется на производстве товаров повседневного спроса, включая чистящие и моющие средства под торговой маркой Bingo, санитарно-гигиеническую бумажную продукцию под торговыми марками Paria, Familia, Focus, Teno и др. Сейчас производитель инвестирует в наращивание производственных мощностей в Калужской области. Первый завод в этом регионе с производственной мощностью 70 тыс. тонн в год был открыт

ещё в декабре 2021 года. Запуск этого предприятия позволил Nayat стать крупнейшим производителем бумажно-гигиенической продукции в России, достигнув в общей сложности 210 тыс. тонн в год. Сейчас группа компаний планирует запустить в Калужском регионе новое производство, строительство которого уже ведётся. Объём инвестиций в строительство новой производственной линии в ОЭЗ «Калуга» составит около 9 млрд рублей.

Ещё один пример: компания «Кастамону Интегрейтед Вуд Индастри», которая входит в этот же холдинг, – ведущий мировой производитель в деревообрабатывающей отрасли. Компания открыла свой первый завод в ОЭЗ «Алабуга» в Татарстане в 2014 году, а в 2021-м запустила четвёртую промышленную линию на этой территории. Она является лидером российского рынка напольных покрытий в сегменте ламината, занимая 20% его объёма.

Один из крупнейших турецких промышленных холдингов Dalgakiran, специализирующийся на производстве компрессорного оборудования и турбин для промышленности, также имеет своё представительство в Московской области. Совсем недавно я проводил встречи с представителями компании как в Турции, так и в России, где они подтвердили свой интерес к увеличению производства в России. Все эти компании являются весьма крупными инвесторами.

Безусловно, заходят на российский рынок и новые игроки из Турции. Так, после проведения второго Международного российско-турецкого форума, инициированного Ассоциацией «Российско-Турецкий диалог» при поддержке ТПП РФ и Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), мы ведём переговоры с турецкой компанией, которая планирует построить в Московской области фабрику

по переработке отработанных моторных масел. На данный момент идут переговоры с Министерством инвестиций Московской области по поводу этого проекта, начат процесс подбора земельного участка под строительство производства.

Все эти проекты говорят о том, что даже после начала специальной военной операции, после введения санкций против России промышленные турецкие компании готовы инициировать новые проекты в

России, что является хорошим знаком. Тем более что в связи с уходом их традиционных конкурентов с российского рынка или приостановкой деятельности конкурентное преимущество этого производителя только нарастает. Безусловно, турецкие игроки заинтересованы в том, чтобы использовать это «окно возможностей». У предпринимателей появляется возможность не просто выйти на огромный российский рынок, но и быстро занять на нём существенную долю.

– Какую именно помощь Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» может оказать промышленным компаниям, желающим развивать свой бизнес в России?

– Ассоциация является «коммуникационным мостиком» между турецкими предпринимателями и представителями как бизнеса, так и власти из российских регионов. Мы их знакомим друг с другом, в том числе и на мероприятиях, которые проводит Ассоциация, а это и круглые столы, и вебинары, и

*На встрече с руководством
турецкого B2B маркетплейса
TurkishExporter*



семинары. После того как налажен первичный контакт, мы поддерживаем коммуникацию между заинтересованными сторонами, помогая довести переговоры до этапа реализации проекта. Для достижения этой цели мы сопровождаем турецкие компании до момента их прихода и закрепления на тех территориях, где они намерены развивать своё производство. В частности, такое сопровождение мы оказывали уже упомянутым компаниям «ХАЯТ» и «Кастамону Интегрейтед Вуд Индастри», обеспечивали взаимодействие представителей этих компаний с региональной властью и в Татарстане, и в Калужской области; по сути, «за руку» доводили до подписания инвестиционного соглашения. То же самое мы делаем и по отношению к другим компаниям, которые выказывают заинтересованность в развитии бизнеса в России.

Но даже если речь не идёт об открытии нового производства или его расширении, мы также оказываем поддержку, помогая турецким партнёрам увеличить рынок сбыта, подбираем потенциальных покупателей их продукции. Например, компании Dalgakiran мы содействуем в поисках выхода на крупные российские промышленные предприятия.

– Исходя из наработанного опыта, с какими сложностями сталкиваются турецкие компании в России?

– Они достаточно традиционны. Прежде всего – это сложности коммуникационные. В некоторых турецких компаниях менеджмент не владеет русским и даже английским языком в должной степени. Во-вторых, даже если нет языкового барьера, то зачастую возникают проблемы ментальных барьеров. И мы выступаем в роли своеобразных медиаторов, переводя с турецкого ментального языка на русский, и наоборот. Практически всегда у наших иностранных коллег возникают вопросы о тех мерах поддержки, которые российские регионы могут предложить инвесторам. Не всегда нашим турецким партнёрам сразу понятна их суть, например, в части налогов, льготного кредитования, особенно если Россия для них новый рынок, а мы помогаем разобраться, в чём же именно заключаются преференции. Оказываем содействие с юридическим оформлением прав: прав на землю, прав на создаваемое производство, прав на торговые марки, т. е. на интеллектуальную собственность, которую они здесь создают. В этом случае к работе подключаются наши юридические партнёры, которые помогают должным образом закрыть свои риски и получить юридические гарантии на защиту своих прав при реализации их проектов в России.

Отдельно можно выделить сферу GR (Government Relations), когда представители турецких компаний незнакомы с региональной властью, не знают особенностей

её функционирования и просят нас помочь выстроить прямые отношения с органами власти, миновав длинные цепочки посредников, которые только увеличивают финансовые и временные издержки.

– Если говорить о приходе турецких игроков в индустриальные парки, размещении производств в ОЭЗ, то можно ли выделить какие-то особые региональные предпочтения турецких партнёров?

– В прошлом году мы делали большое исследование по турецким инвестициям в Россию и изучили практически все крупные и средние турецкие проекты в нашей стране, реализованные за последние 15–20 лет. Изучили, в какие отрасли компании инвестировали, в какие регионы заходили, и я могу сказать, что «география расселения» турецких предприятий по России достаточно обширна. Безусловно, основная часть турецкого бизнеса традиционно локализуется в Центральной России, чуть меньше – на Урале и в Восточной Сибири. Но это ни в коем случае не означает, что турецких партнёров не интересуют другие регионы: любой бизнес охотно откликается, если ему предложить выгодные условия для размещения производства или подходящий рынок сбыта. К примеру, мы готовим бизнес-миссию турецких ретейл-компаний во Владивосток в августе этого года. Турецкие коллеги заинтересованы в этом визите, им важно понять, есть ли в этом регионе достаточная для их бизнеса покупательная способность. Если бизнес видит, что в регионе сформирована адекватная команда, работающая с инвесторами, которая поможет им разместиться, если есть удобные логистические маршруты, упрощающие и локализацию, и продажу произведённых товаров, если им предлагают интересные меры поддержки, сокращающие издержки, то они открыты к сотрудничеству с любыми регионами. Бизнес всегда смотрит на совокупность условий, которые регион готов предложить. Сейчас идёт большая конкуренция между ОЭЗ, индустриальными парками за инвестора – это касается не только турецких компаний, но и любых других промышленников. Образно говоря, необходимо «кончиками пальцев» чувствовать потребности инвестора и предлагать ему это.

– С точки зрения эксперта, что сейчас необходимо, чтобы привлечь турецких инвесторов на свои территории? Есть какие-то особенности при взаимодействии, которые стоит учитывать?

– Можно выделить несколько аспектов, которые способны склонить чашу весов в пользу выбора той или иной площадки турецким инвестором.

Во-первых, как я уже упоминал, это инвестиционная команда региона, которая должна быть профессиональной, владеть

несколькими иностранными языками, демонстрировать сервисный подход к работе, создавать комфортные условия инвестору, действовать быстро и эффективно.

Второе – это вопрос отношения контрагентов к турецкому бизнесу. Компании из Турции ни в коем случае не рассматривают себя как «заместительный вариант» из-за санкций, их бизнес не хуже, чем у европейских компаний или производителей из США, и они хотят уважительного отношения к себе. Несколько месяцев назад мы встречались с делегацией турецких ретейлеров и представителями российских торговых центров. И одна из претензий, прозвучавших с турецкой стороны, заключалась в том, что для размещения в некоторых ТЦ им предлагались худшие условия, чем европейским производителям: с меньшим трафиком, с менее выгодными условиями по арендной плате, арендным каникулам и т. п. Турецкий бизнес не приемлет такую дискредитацию, и подобное отношение, безусловно, не способствует успешному сотрудничеству.

Очень важно отношение первых лиц региона. Например, когда представители «Кастамону Интегрейтед Вуд Индастри» на одной из первых встреч знакомились с главой Республики Татарстан Рустамом Миннихановым, то он подошёл к одному из топ-менеджеров компании и спросил, что ему, как президенту республики, необходимо сделать для того, чтобы компания локализовала своё производство в Татарстане. Заинтересованность глав регионов, их искреннее желание содействовать приходу компании формируют доверительное отношение. Турецкие партнёры, безусловно, оценят такое отношение, так как для них очень важно доверие, которое формируется на таком уровне. Мне доводилось сталкиваться и с противоположными примерами, когда власти региона демонстрировали некую индифферентность, и это практически всегда заканчивалось уходом турецкого инвестора на территорию другого региона.

Для турецких партнёров имеет большое значение уважение к их культурным традициям и религии. Если регион принимает у себя делегацию из Турции, то на столах не должно быть запретных для мусульман продуктов. Также полезно предусмотреть, чтобы во время визита была обеспечена возможность осуществления религиозных обрядов (в том случае, если в команде есть практикующие мусульмане). В частности, когда мы привозили турецкую делегацию в Калужскую область, то подсказали нашим региональным коллегам, чтобы они стелили коврики для намаза в номерах отеля, где останавливаются члены турецкой группы. И такое уважительное отношение тоже сыграло свою роль в положительном исходе переговоров. Во взаимоотношениях с потенциальными и действующими инвесторами не бывает мелочей!



ARSEN AYUPOV:
IT IS NECESSARY TO "FEEL THE
NEEDS OF THE INVESTOR WITH
YOUR FINGERTIPS"

Turkish industrial companies are ready to invest in the development of their own production facilities in Russia. Today they have a new «window of opportunity», thinks the general secretary of the association Russian-Turkish Dialogue ARSEN AYUPOV, Chairman of the Russian-Turkish Working Group at the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs. He told our publication about how the Russian market today can attract Turkish businessmen and how to properly build relationships with partners from Turkey.

– Arsen, how would you characterize the current situation in attracting Turkish industrial companies to Russia? Is Turkish business showing an interest in the development of industrial areas in our country?

– At the moment, Turkish industrial companies who have initiated projects in Russia are continuing them. For example, the Turkish holding company Hayat. One of its divisions specializes in the production of consumer goods, including cleaning and washing products under the Bingo brand, sanitary paper products under the Papia, Familia, Focus, Teno and other brands. The producer is now investing in increasing its production capacity in Kaluga Oblast. The first factory in this region with a production capacity of 70 thousand tons a year, was opened back in December 2021. The launch of this plant allowed Hayat to become the

largest producer of paper products in Russia, reaching a total of 210 thousand tons per year. Now the group of companies is planning to launch a new production line in the Kaluga region, which is already under construction. The volume of investments in construction of a new production line in SEZ “Kaluga” will be about 9 billion rubles.

Another example is the company KASTAMONU INTEGRATED WOOD INDUSTRY, which is a part of the same holding - a leading global manufacturer in the woodworking industry. The company opened its first factory in the Alabuga SEZ in Tatarstan back in 2014, and in 2021 it launched its fourth production line there. The company is the leader of the Russian flooring market in the laminate segment, occupying 20% of its volume.

One of the largest Turkish industrial holdings, Dalgakiran, which specializes in the production of compressor equipment and

turbines for industry, also has a representative office in the Moscow region. Just recently, I held meetings with representatives of the company both in Turkey and in Russia, where they confirmed their interest in increasing production in Russia. All of these companies are very large investors.

Of course, new companies from Turkey are also entering the Russian market. For example, after the Second International Russian-Turkish Forum initiated by the Russian-Turkish Dialogue Association with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, we are in negotiations with a Turkish company that plans to build a factory in Moscow Region to process used engine oils. We are currently negotiating with the Ministry of Investments of the Moscow region about this project and have begun the process of selecting a land plot for the construction of the factory.



All these projects show that even after the start of a special military operation, after the imposition of sanctions against Russia, industrial Turkish companies are ready to initiate new projects in Russia, which is a good sign. All the more so, as their traditional competitors leave the Russian market or suspend their activities, the competitive advantage of this manufacturer is only increasing. Of course, Turkish companies are interested in taking advantage of this "window of opportunity". There is an opportunity for entrepreneurs not only to enter the huge Russian market, but also to quickly take a significant share of it.

– What kind of assistance can the Association Russian-Turkish Dialogue provide to industrial companies who want to develop their business in Russia?

– The Association is a "communication bridge" between Turkish entrepreneurs and representatives of both business and government from the Russian regions. We introduce them to each other, including at events held by the Association, which include round tables, webinars and seminars. After the initial contact is established, we support the communication between the parties concerned, helping to bring the negotiations to the stage of project implementation. In order to achieve this goal, we accompany Turkish companies until they arrive and become established in the areas where they want to develop their production. In particular, we provided such support to the already mentioned HAYAT and KASTAMONU INTEGRATED WOOD INDUSTRY, provided interaction between representatives of these companies and the regional authorities in both Tatarstan and the Kaluga region and, in essence, by hand, we brought them to the signing of the investment agreement. We do the same with other companies that are interested in the development of business in Russia.

But even if it does not concern the opening of new production facilities or their expansion, we also provide support, helping Turkish partners to increase their sales market and select potential buyers of their products. For example, we help Dalgakiran to find access to large Russian industrial enterprises.

– On the basis of the experience you have gained, what difficulties do Turkish companies encounter in Russia?

– They are quite traditional. First of all, these are communication difficulties. In some Turkish companies, the management does not speak Russian or even English to the proper extent. Secondly, even if there is no language barrier, there are often problems of mental barriers. And we act as a kind of mediators, translating from Turkish to Russian and vice versa. Almost always our foreign colleagues have questions about the supportive measures

which Russian regions can offer to investors. It is not always clear to our Turkish partners what they mean, e.g. in terms of taxes, preferential crediting, especially if Russia is a new market for them, and we help them find out what exactly the preferences are. We provide assistance with the legal registration of rights: rights to land, rights to the production being created, rights to trademarks, i.e. to the intellectual property they are creating here. In this case, our legal partners are involved in the work, who help to properly cover their risks and obtain legal guarantees to protect their rights in the implementation of their projects in Russia.

We can distinguish the GR (government relations) sphere, when representatives of Turkish companies are not familiar with the regional authorities, do not know how they function, and ask us to help them build direct relations with the authorities, bypassing the long chain of intermediaries which only increase financial and time costs.

– If we talk about Turkish companies coming to industrial parks and placing production facilities in SEZs, is it possible to identify any special regional preferences of Turkish partners?

– Last year we did a lot of research on Turkish investments in Russia and we studied almost all major and medium-sized Turkish projects implemented over the last 15-20 years. We studied in which sectors the companies invested, which regions they entered, and I can say that the "geography of settlement" of Turkish enterprises in Russia is quite extensive. Of course the majority of Turkish business is traditionally located in Central Russia, a bit less in the Urals and Eastern Siberia. But this by no means that other regions are not of interest to Turkish partners - any business is eager to respond if offered favorable conditions for the location of production facilities or a suitable sales market. For example, we are preparing a business mission of Turkish retail companies to Vladivostok this August. Turkish colleagues are interested in this visit, it is important for them to understand whether there is sufficient buying power in the region for their business. If business sees that the region has an adequate team working with investors to help them locate, if there are convenient logistics routes to facilitate the localization and sale of manufactured goods, if they are offered interesting support measures that reduce costs, then they are open to cooperation with any region. Business always looks at the combination of conditions that the region is ready to offer. Now there is a great competition between SEZs, industrial parks for investors - this applies not only to Turkish companies, but also to any other industrialists. Figuratively speaking, it is necessary to "feel with your fingertips" the needs of an investor and offer it to him.

– From the expert's point of view, what is needed now to attract Turkish investors to your territories, are there any specifics in the interaction that should be taken into account?

– There are several aspects that can tip the scales in favor of the choice of a particular site by a Turkish investor.

First of all, as I already mentioned, it is the region's investment team, which must be professional, speak multiple foreign languages, demonstrate a service-oriented approach to work, create comfortable conditions for investors, and work quickly and efficiently.

The second is the question of the attitude of contractors to Turkish business. Companies from Turkey by no means see themselves as a "replacement option" because of sanctions; their business is no worse than that of European companies or manufacturers from the United States, and they want to be treated with respect. A few months ago, we met with a delegation of Turkish retailers and representatives of Russian retail centers. One of the Turkish complaints was that in some shopping centers they were offered worse conditions than European producers, with less traffic, less favorable terms for rents, vacations, etc. Turkish business does not accept such discrediting and this attitude is certainly not conducive to successful cooperation.

The attitude of the first persons of the region is very important. For example, when representatives of KASTAMONU INTEGRATED WOOD INDUSTRY at one of the first meetings with the Head of the Republic of Tatarstan Rustam Minnikhanov, he approached one of the top managers of the company and asked what he as the President of the Republic should do for the company to localize its production in Tatarstan. The interest of the heads of the regions, their sincere desire to promote the company's entry forms a trusting attitude. Turkish partners will certainly appreciate this attitude, because for them it is very important the trust that is formed at this level. I have seen some contradictory examples: the authorities in a region have been somewhat indifferent and almost always ended up with the Turkish investor moving to another region.

For the Turkish partners, respect for their cultural traditions and religion is very important. If a region hosts a delegation from Turkey, there should not be any products not permitted to Muslims on the table. It is also helpful to make sure that religious observances are available during the visit (in case there are practicing Muslims on the team). In particular, when we brought the Turkish delegation to Kaluga Region, we suggested to our regional colleagues that they put down namaz mats in the hotel rooms where the Turkish team members were staying. This respectful attitude also played a role in the positive outcome of the negotiations. There are no small things in relationships with potential and existing investors!



**МИССИЯ
ВЫПОЛНИМА**

Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» на сегодняшний день активно планирует и формирует бизнес-миссии регионов РФ в Турецкую Республику. Как бы ни развивались каналы электронных коммуникаций, позволяющие решать многие вопросы удалённо, важными остаются личный контакт и встречи.

Бизнес-миссии призваны удовлетворять потребности в прямом общении между сторонами коммерческих отношений, правительствами регионов, общественными объединениями бизнеса для развития дальнейшего делового диалога.

Почему инструмент бизнес-миссий сейчас крайне актуален и как правильно спланировать такую деловую поездку – мы обсудили с вице-президентом Ассоциации МАРИЕЙ СУВОРОВСКОЙ

– Почему настолько активен интерес регионов к бизнес-миссиям?

– Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» ставит своей целью открытый и конструктивный диалог, посвящённый бизнес-взаимодействию России и Турции. В рамках ПМЭФ-2022 обозначилось множество направлений сотрудничества РФ с Турецкой Республикой, состоялся закрытый бизнес-завтрак с членами правительства и бизнесом двух стран. Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» подписала семь соглашений о вступлении компаний и регионов в Ассоциацию и провела более 10 переговоров о намерениях вступления и организации бизнес-миссий. Это успешный и показательный итог включения российского бизнеса в партнёрство с Турцией. Традиционно регионы в целях развития и усиления сотрудничества со странами направляли бизнес-миссии региональных предприятий в другие государства. Насколько бы мы ни привыкли к онлайн-общению в период пандемии, бесценными остаются личный контакт и доброе рукопожатие.

– На что стоит обратить внимание при организации бизнес-миссии?

– Важны несколько деталей: знание общих принципов работы на конкретном географическом рынке, в данном случае Турции, наличие контактов в среде и умение работать с запросом российской стороны. Если территория, компания отвечают этим требованиям, то вероятность хорошей бизнес-миссии существенно возрастает.

Регион или компания, желающая принять участие в бизнес-миссии, добьётся в ней успеха, если чётко обозначит, каких партнёров нужно подобрать и как правильно её представить. Поэтому мы со стороны Ассоциации всегда просим обозначать приоритетные отрасли и направления. Самое главное – мы сопровождаем подготовку к миссии серией онлайн-переговоров с компаниями, чтобы повысить эффективность поездки.

– Кто помогает в организации бизнес-миссий?

– Конечно, мы бесконечно ценим помощь всех структур, помогающих Ассоциации в выстраивании российско-турецкого диалога: и Рос-

сийско-Турецкий деловой совет, и опыт Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП, и бесценную помощь Торгового представительства России в Турции, представительства ТПП РФ, объединений турецкого бизнеса и многих других. Мы взаимодействуем с RTİB, отраслевыми ассоциациями турецкого бизнеса. В наших мероприятиях часто принимают участие представители РЭЦ, к ним мы также обращаемся за помощью при формировании миссий.

– За какой период можно подготовить бизнес-миссию?

– Бизнес-миссия открывает перед компаниями, планирующими свою деятельность по выходу на экспортный рынок, серьёзные перспективы. Хорошие подготовительные работы – это 90% успеха. За период в 2-4 месяца можно успеть не только выполнить маркетинговое исследование рынка, но и сформировать коммерческое предложение, поработать тёплые контакты. Региону и компаниям могут потребоваться проведение маркетингового исследования турецкого рынка, подбор партнёров, подготовка презентации, предложения. Все эти услуги оказываются по запросу Ассоциацией.



**MISSION
IS POSSIBLE**

The Association Russian-Turkish Dialogue actively plans and forms business missions of Russian regions to the Republic of Turkey. Regardless of the development of electronic communication channels that allow many issues to be resolved remotely, personal contact and meetings remain important. Business missions are designed to meet the need for direct communication between the parties of commercial relations, regional governments and public business associations for the development of further business dialogue. We discussed with the Vice-President of the Association MARIA SUVOROVSKAYA why business missions are extremely relevant now and how to plan a business trip correctly.

-- Why is there such an active interest in the regions to business missions?

– The purpose of the Russian-Turkish Dialogue Association is to have an open and constructive dialogue about business interaction between Russia and Turkey. Many areas of cooperation between the Russian Federation and the Republic of Turkey were outlined at SPIEF-2022, and a closed business breakfast was held with members of the government and business in both countries. The Russian-Turkish Dialogue Association signed seven agreements for companies and regions to join the Association and held more than 10 talks on the intentions to join and the organization of business missions. This is a successful and indicative result of the inclusion of Russian business in the partnership with Turkey. Traditionally, in order to develop and strengthen cooperation with countries, regions sent business missions of regional enterprises to other countries. No matter how accustomed we are to online communication during the pandemic, personal contact and a good handshake are still invaluable.

-- What do you need to pay attention to when organizing a business mission?

– Several details are important - knowledge of the general principles of work in a particular geographical market, in this case Turkey, the availability of contacts in the environment and the ability to work with the request of the Russian side. If the territory, the company meets these requirements, the likelihood of a good business mission increases significantly.

A region or a company wishing to participate in a business mission will be successful if it is clear about what partners to choose and how to present it correctly. That is why the Association always asks to indicate priority sectors and directions. Most importantly, we accompany the preparation of the mission with a series of online conversations with companies in order to improve the effectiveness of the trip.

– Who helps in organizing business missions?

– Of course, we infinitely appreciate the help of all structures which help the Association in building the Russian-Turkish dialogue. The Russian-Turkish business council, the experience of the Russian-Turkish working group

at the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, the invaluable assistance of the Russian trade mission in Turkey, the representative office of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, Turkish business associations and many others. We cooperate with RTIB and industry associations of Turkish business. Representatives of the REC often take part in our events and we also ask them for help in forming our missions.

– How long does it take to prepare a business mission?

– A business mission opens up serious prospects for the companies that are planning their activities for entering the export market. Good preparatory work is 90% of success. For a period of 2-4 months, you can conduct market research, as well as form a commercial offer and work out warm contacts. The region and companies may need to conduct market research on the Turkish market, selecting partners, preparing a presentation, proposals. All these services are provided upon request by the Association.

ФЁДОР ЛОГИНОВ: «ПЛАТЕЖИ И ФИНАНСОВЫЕ РАСЧЁТЫ – ЭТО КРОВЬ ЭКОНОМИКИ!»



Любой бизнес заинтересован в том, чтобы больше зарабатывать, привлекать новых клиентов и увеличивать лояльность существующих. Сегодня многие компании вынуждены адаптироваться к новым экономическим реалиям, менять партнёров, перестраивать логистические цепочки и системы взаиморасчётов. Цифровизация бизнеса должна способствовать всем этим процессам. Компания Genesis Block – международный системный интегратор, эксперт в разработке и внедрении эффективных решений для цифровой трансформации бизнеса. Мы поговорили с директором по развитию бизнеса Genesis Block ФЁДОРОМ ЛОГИНОВЫМ о том, что же стоит за понятием «цифровая трансформация» и какие возможности открываются перед компаниями благодаря переходу на digital, о трендах цифровой трансформации.

– Сегодня много говорится о цифровой трансформации бизнеса. Расскажите, пожалуйста, есть ли в портфеле компании решения, которые могут помочь промышленным предприятиям усовершенствовать их бизнес? И какие именно?

– Сейчас действительно очень много говорят о цифровой трансформации, и мы, работая в сфере заказной разработки ПО и финансовых технологий с 2010 года, часто сталкиваемся с этим термином и желанием наших клиентов и партнёров попробовать что-то эдакое, цифровое. Цель любого бизнеса – минимизация издержек и повышение эффективности работы. Важно понимать, что результаты цифровой трансформации будут намного выше, если сотрудники станут использовать технологии, которые они могут развивать самостоятельно. И у нас есть решения для компаний самого разного бизнеса, которые наши партнёры смогут использовать. Это и Low-code BPM платформа, и маркетплейсы, и система процессинга, и чат-боты, и блокчейн-платформа.

И, наконец, это наша новейшая блокчейн-разработка, с помощью которой мы планируем упростить и ускорить работу наших партнёров.

DPOS блокчейн-система GBLedger – это своего рода квинтэссенция того, что понимают под цифровой трансформацией бизнеса. Платформа поддерживает бизнес-транзакции основных технологических, финансовых, торговых и производственных процессов, а также позволяет создавать цифровые продукты, сервисы и платёжные инструменты, решая задачи учёта взаиморасчётов между неограниченным количеством участников системы с гарантированным подтверждением. Благодаря высокой скорости работы и минимальным транзакционным комиссиям она может применяться в системах международных переводов на базе блокчейна, а также использоваться в самых разных экономических и социальных сферах: от организации криптовалютных площадок для торговли и обмена цифровыми и NFT-активами до создания цепочек отслеживания производства, доставки и маркировки товаров на блокчейне.

– Компания является членом Ассоциации «Российско-Турецкий диалог». В вашем портфеле решений есть платёжные системы для турецкого рынка. Можете рассказать об этих проектах и их значении для российско-турецких взаимоотношений?

– Наша команда – выходцы из платёжного бизнеса. Мы стояли у истоков организации приёма платежей в РФ вне офисов операторов (e-torup) на кассах и через платёжные терминалы самообслуживания. Наши сотрудники работали в таких крупных компаниях, как CyberPlat, QIWI, Wallet One, а затем создали собственный бизнес, связанный с приёмом платежей, процессингом, терминалами самообслуживания. Мы разработали и успешно внедряем омниканальный платёжный хаб, способный интегрироваться в любые каналы банковского обслуживания: банкоматы, платёжные терминалы, системы ДБО, мобильные приложения, приём платежей от любых провайдеров услуг. Вместе с этим мы организуем поставку устройств самообслуживания, платёжных терминалов, банкоматов и информационных киосков для любых целей и задач. Данное решение с 2010 г. применяется в РФ и за рубежом. Для Турции мы поставляли три платёжных решения различным партнёрам. Также наш платёжный хаб, помимо Турции и РФ, успешно работает в ОАЭ, Испании, Литве, ряде стран Персидского залива, Африке. Тренд последних месяцев в РФ – торговый эквайринг с использованием СБП (Система быстрых платежей) на торговых точках с использованием QR-кода. Это в три раза сокращает издержки на обслуживание платежей, а также открывает возможности для применения торговой точкой программ лояльности и показа интерактивной рекламы. Аналогичные проекты мы планируем в ОАЭ, где у нас уже есть партнёры, и в Турции, где

мы таких партнёров ищем и надеемся найти с помощью Ассоциации.

Платежи и финансовые расчёты – это кровь экономики! Без них не будет ни производства, ни покупки и продажи товаров и услуг. В условиях крайне антагонистически настроенного Запада все мы видим формирование нового конгломерата – БРИКС, куда входит всё больше и больше стран. И мы участвуем в таких инициативах проведения межстрановых расчётов, принимаем участие в инициативной группе по трансграничным расчётам при РЭЦ (Российский экспортный центр) и обладаем решениями для проведения расчётов с дружественными странами без SWIFT.

– На недавней выставке «ИННОПРОМ. Центральная Азия» IT-парк инноваций в кибернетике и Genesis Block договорились о сотрудничестве в области цифровой трансформации бизнеса. В чём суть этого проекта?

– Узбекистан сегодня – активно развивающийся торговый и финансовый хаб, в котором мы видим огромные перспективы. Наша цель вхождения в местный ИТ-кластер состоит в том, чтобы осуществлять наём высококвалифицированных ИТ-кадров, которыми богат Узбекистан как изначально, так и после активной миграции российских ИТ-специалистов в этот регион.

Следующее направление кооперации с Узбекистаном – это токенизация активов реального сектора и реализация программ краудфандинга по принципам исламских финансов. Рынок традиционного банковского кредитования в Узбекистане практически отсутствует: высокие ставки кредитования и жёсткие требования к залогу делают бизнес на заёмные средства фактически нерентабельным. К тому же местные предприниматели и граждане, в силу нарастающей исламизации в стране, предпочитают уходить из традиционных финансовых институтов и ищут варианты финансирования в соответствии с нормами шариата. Мы имеем честь быть одним из ключевых разработчиков проекта Islamic Coin (www.islamiccoin.net), организованного шейхами Дубая и Абу-Даби, а также являемся его ранним последователем и миноритарным стейкхолдером. Данный блокчейн будет использоваться для организации поверх него полезных приложений, совместимых с принципами исламских финансов. Одним из таких проектов будет платформа краудфандинга. Краудфандинг проектов в реальном сегменте бизнеса и совместное разделение рисков и прибыли являются халяльной инициативой, и мы уверены, что этот проект ждёт успех. Представьте такой бизнес-кейс: предприятие по переработке лома металлов имеет покупателя, поставщика лома, но не имеет свободных средств на реализацию проекта. Идти в банк? Долгие процедуры, согла-

сования, залоги – и сырьё, и покупатель готовой продукции за это время уйдут! А цена 40% за кредит? Путём коллективного финансирования и краудфандинга можно токенизировать как сырьё, так и готовую продукцию, предложить покупку токенов неограниченному кругу лиц и после завершения бизнес-проекта выкупить их с прибылью для всех участников проекта!

Третье большое направление сотрудничества – это внедрение безопасной надёжной платформы коммуникации, собственного мессенджера для Узбекистана. Мы обладаем проприетарными решениями построения криптомессенджеров на блокчейне и имеем удачный опыт их продаж крупным частным корпорациям и государствам.

Мы готовы к сотрудничеству с ИТ-кластерами в любой стране.

– Какие цифровые технологии сегодня востребованы компаниями из сферы промышленности и на что надо делать упор, чтобы повысить эффективность бизнеса?

– Прежде всего – это внедрение и использование ERP-систем класса JIT (just in time), что было изобретено в Японии и эффективно применено компанией Toyota. Время – как известно, деньги! Конкурентное преимущество имеет тот, кто может контролировать все свои деловые активности и процессы онлайн, по клику мыши: производство, закупки, продажи, кадры, логистику. Мы предоставляем решения такого класса, в том числе можем заменять решения класса SAP от недружественных стран, которые крайне дорогие в обслуживании, имеют закладки, занимаются промышленным шпионажем. Среди таких решений – прежде всего, наша Low-code BPM платформа, позволяющая автоматизировать любые бизнес-процессы. Она спроектирована с учётом современных подходов к разработке корпоративных систем любой сложности и позволяет усилить работу любой компании по всем направлениям: продажи, маркетинг, работа с клиентами и т. д. Технологий на рынке цифровой интеграции много, но не все способны их грамотно применить к бизнес-процессам. Многие компании являются заложниками устаревших legacy-систем и крупных вендоров, любые инновации и запуск новых продуктов и MVP являются для них большой болью: сделать что-то новое сложно, долго и дорого. Поэтому, вставая на путь цифровой трансформации, они хотят иметь проектные офисы и пробуют реализовать микросервисную архитектуру. Именно на такой архитектуре работают наши сервисы. С нами легко и быстро можно запустить новый MVP, проверить гипотезы, получить обратную связь от потребителей продукта информационных технологий.

A photograph of Fedor Loginov, a man with dark hair, wearing a dark suit, a light blue shirt, and a patterned tie. He is holding a black microphone to his mouth and speaking. In front of him is a laptop with the ASUS logo visible on the lid. The background is dark and out of focus.

FEDOR LOGINOV:

"PAYMENTS AND FINANCIAL OPERATIONS ARE THE LIFEBLOOD OF THE ECONOMY!"

Any business is interested in making more money by attracting new clients and increasing the loyalty of existing ones. Today, many companies have to adapt to new economic realities, change partners, rearrange supply chains and mutual settlement systems. Digitalisation of business should facilitate all these processes. Genesis Block is an international systems integrator and an expert in the development and implementation of effective solutions for digital business transformation. We have talked to FEDOR LOGINOV, Director for Business Development at Genesis Block, about what is behind the concept of «digital transformation» and what opportunities open up for companies through the transition to digital, as well as about trends in digital transformation.

– Today there is much talk about digital transformation of business. Please tell us whether there are solutions in the company's portfolio today that can help industrial enterprises to improve their business. What are they?

– There is indeed much talk about digital transformation and as we have been working in custom software development and financial technology since 2010 we often come across this term and our customers' and partners' desire to try something digital. The objective of any business is to minimize costs and improve operational efficiency. It's important to understand that the results of digital transformation will be much greater if employees use technology that they can develop on their own. And we have solutions for all kinds of companies for our partners to use. They include a lowcode BPM platform, marketplaces, a processing system, chatbots, and a blockchain platform.

Finally, it is our latest blockchain development with which we plan to simplify and speed up work for our partners.

GBledger DPOS blockchain system is the quintessence of what is meant under the digital transformation of business. The platform supports business transactions of key technological, financial, commercial and manufacturing processes, and enables the creation of digital products, services and payment instruments, allowing for the accounting of settlements between an unlimited number of system participants with guaranteed confirmation. Thanks to its high speed and minimal transaction fees, it can be used in international blockchain-based remittance systems, as well as in a wide range of economic and social applications – from the establishment of cryptocurrency platforms for commerce and exchange of digital and NFT assets to the creation of blockchain-based production, delivery and labelling chains.

– The company is a member of the Russian-Turkish Dialogue Association. Your solution portfolio includes payment systems for the Turkish market. Can you tell us about these projects and their significance for Russian-Turkish relations?

– Our team members come from the payment business. We stood at the origins of the organization of accepting payments in the Russian Federation outside the operators' offices (e-topup) at the cash desks and through self-service payment terminals. Our employees worked in such large companies as Cyber-Plat, QIWI, Wallet ONE, and then created their own business related to receiving payments, processing, self-service terminals. We have developed and implemented successfully an omni-channel payment hub capable of integrating into any banking channels: ATMs, payment terminals, RBS systems, mobile applications, accepting payments from any service providers. We also organize the delivery of self-service devices, payment terminals, automated teller machines and information kiosks for all kinds of purposes and tasks. This solution has been used in Russia and abroad since 2010. For Turkey, we have supplied 3 payment solutions for different partners. Besides Turkey and the Russian Federation, our payment hub also works successfully in the UAE, Spain, Lithuania, a number of Gulf States and Africa. The trend of recent months

in Russia is merchant acquiring with the use of Faster Payments System (FPS) at points of sale with the use of QR code. It reduces the cost of servicing payments by a factor of 3 and also opens up possibilities of using loyalty programs and displaying interactive advertising by sales outlets. Similar projects are planned in the UAE, where we already have partners, and in Turkey, where we are looking for such partners and hope to find them with the help of the Association.

Payments and financial operations are the lifeblood of the economy! Without them, there will be no production, no trade of goods and services. In the context of an extremely antagonistic West, we all observe the formation of a new conglomerate, BRICS, which includes more and more countries. We take part in initiatives for cross-border settlements. We are part of the initiative group for cross-border settlements at the REC (Russian Export Centre), and we have solutions for settlements with other countries without SWIFT.

– *At the recent “Innoprom. Central Asia”, the Cybernetics Innovation IT Park and Genesis Block agreed to cooperate on the digital transformation of business. What is the essence of this project?*

– Uzbekistan today is a rapidly developing trade and financial hub, full of great potential, as we see it. Our purpose of entering the local IT cluster is to recruit highly qualified IT personnel, which Uzbekistan is rich both originally and after the active migration of Russian IT specialists to this region.

The next area of cooperation with Uzbekistan is the tokenization of real sector assets and the implementation of crowdfunding programmes based on the principles of Islamic Finance. The traditional bank lending market is almost non-existent in Uzbekistan: high lending rates and strict collateral requirements make business with borrowed funds virtually unprofitable. In addition, local entrepreneurs and citizens, due to the growing Islamisation of the country, prefer to move away from traditional financial institutions and seek Sharia-compliant financing options. We are privileged to be one of the key developers of IslamicCoin – www.islamiccoin.net, organized by the Sheikhs of Dubai and Abu Dhabi, and are also early implementers and minority stakeholders. This blockchain will be used to set up useful applications compatible with the principles of Islamic Finance. One such project will be a crowdfunding platform. Crowdfunding projects in the real business segment and sharing risks and profits is a halal initiative, and we are confident that this project will succeed. Imagine this business case: a scrap metal recycling company has a buyer, a scrap supplier, but no available funds to implement the project. Should they go to a bank? Long procedures, approvals, pledges – both the raw material and the buyer of the finished product

will be gone by then! And there is 40% fee per credit. By means of collective financing and crowdfunding, you can tokenize both raw materials and finished products, offer tokens to an unlimited number of people, and after the completion of the business project, buy them out at a profit for all participants of the project!

The third big area of cooperation is the implementation of a secure and reliable communication platform, our own messenger for Uzbekistan. We have proprietary solutions of building crypto messengers on blockchain and have successful experience of selling them to large private corporations and states.

We are ready to cooperate with IT clusters in any country.

– *What digital technologies are in demand today by companies from the industrial sector and what should be emphasized in order to increase business efficiency?*

– First and foremost this is introduction and use of JIT (just in time) class ERP systems, which were invented in Japan and used effectively by Toyota. Time is money! Those who can control all their business activities and processes online at the click of a mouse – production, purchasing, sales, human resources, logistics – have

a competitive advantage. We provide solutions of this class, including the ability to replace SAP class solutions from hostile countries, which are extremely expensive to maintain, have backlogs, and engage in industrial espionage. Among such solutions, first of all, is our Low-Code BPM platform, which allows the automation of any business processes. It is designed with modern approaches to development of corporate systems of any complexity and allows to strengthen the work of any company in all areas: sales, marketing, customer relations, etc. There are a lot of technologies in the market of digital integration, but not everyone is able to apply them competently to business processes. Many companies are hostage to legacy systems and large vendors, any innovation and launch of new products and MVPs is a big pain for them – doing something new is difficult, time-consuming and expensive. So, as they embark on the path of digital transformation, they want to have project offices and try to implement a microservice architecture. This is exactly the kind of architecture our services operate on. With us it is easy and fast to launch a new MVP, test hypotheses, get feedback from the consumers of the information technology product.

