



RUSSIA
TURKEY
DIALOG

WBG
WORLD BUSINESS GUIDE

Ассоциация «Российско-Турецкий диалог»

ФОРМИРУЕТ ПОВЕСТКУ
ОБСУЖДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ
ВЗАИМООТНОШЕНИЙ
РОССИЯ-ТУРЦИЯ



Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» ставит своей целью открытый и конструктивный диалог, посвящённый бизнес-взаимодействию России и Турции. Мероприятия, которые проходят при участии Ассоциации, призваны удовлетворять потребности в общении между предпринимателями из обеих стран, способствовать более тесному сотрудничеству правительств регионов. Этой осенью состоялся целый ряд деловых визитов регионов РФ в Турецкую Республику; со своей стороны, турецкие предприниматели также приезжали в Россию. Многие из этих мероприятий прошли при поддержке Ассоциации «Российско-Турецкий диалог».



Встреча губернатора Ульяновской области Алексея Русских и Чрезвычайного и Полномочного Посла Турецкой Республики в Российской Федерации господина Мехмета Самсара

УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ РАЗВИВАЕТ СОТРУДНИЧЕСТВО С ТУРЕЦКОЙ РЕСПУБЛИКОЙ

РЕГИОН АКТИВНО НАЛАЖИВАЕТ КОНТАКТЫ С ТУРЕЦКИМ БИЗНЕСОМ. В ОКТЯБРЕ 2022 ГОДА ПРОШЛА СЕРИЯ МЕРОПРИЯТИЙ

3 октября в Москве состоялась встреча губернатора Ульяновской области Алексея Русских и Чрезвычайного и Полномочного Посла Турецкой Республики в Российской Федерации господина Мехмета Самсара.

Стороны обсудили перспективы сотрудничества, вопросы взаимодействия в торгово-экономической и культурно-гуманитарной сферах.

«Ульяновская область и Турция – давние партнёры. Мы видим планомерный рост внешнеторгового оборота между Ульяновской областью и Турецкой Республикой, а также развитие совместных инвестпроектов. Приоритетными направлениями сотрудничества остаются автомобилестроение, а также производство компонентов для него. Особое внимание уделяем развитию тяжёлой и лёгкой промышленности, сельскому хозяйству. Считаю, что у нас есть резервы для развития сотрудничества, поэтому ждём коллег из Турции с бизнес-миссией в нашем регионе», – отметил Алексей Русских.

«Между Ульяновской областью и Турцией налажены интенсивные культурные и торговые контакты. Мы стремимся укреплять и диверсифицировать эти связи. Наши деловые круги готовы инвестировать в

регион. Увеличение количества инвестиций, которые могут быть выгодны обеим сторонам, будет способствовать как отношениям между двумя странами, так и укреплению связей между нашими народами», – сказал Мехмет Самсар.

Также в этот день в посольстве состоялась встреча, организованная Ассоциацией российских и турецких предпринимателей (RTİB), на которой турецкому бизнесу представили торгово-экономический и инвестиционный потенциал Ульяновской области. Сотрудники Корпорации развития Ульяновской области провели презентацию инвестиционного потенциала для представителей турецкого бизнеса. Были представлены различные типы инвестиционных площадок, меры господдержки, которые предоставляются компаниям на территории региона. Напомним, Корпорация развития обеспечивает полную поддержку в реализации проекта в кратчайшие сроки, сопровождая инвестора на всех этапах реализации проекта и даже после его завершения. На мероприятии обсудили в том числе и вопросы промышленной кооперации.

18 октября представители Ульяновской области приняли участие в онлайн-кон-

ференции, посвящённой сотрудничеству России и Турции в области медицины и фармацевтической промышленности. Мероприятие организовано Ассоциацией «Российско-Турецкий диалог» при поддержке Russian Business Guide.

Консультант департамента привлечения инвестиций Корпорации Ксения Никитина представила турецким компаниям экономические возможности региона для реализации проектов. На территории Ульяновской области созданы все условия для успешной реализации инвестиционных проектов, в частности в сфере медицины и фармацевтики. Среди преимуществ региона – удобная логистика и доступ к основным рынкам сбыта, наличие всех типов инвестиционных площадок, административная и финансовая поддержка, передовое инвестиционное законодательство и гарантии защиты инвестиций, одна из самых опытных в стране команд по привлечению и сопровождению инвесторов. Всё это позволило привлечь в регион десятки крупных производственных компаний, бизнесом на территории Ульяновской области реализовано порядка 160 инвестиционных проектов.

THE ULYANOVSK REGION IS DEVELOPING COOPERATION WITH THE REPUBLIC OF TURKEY

THE REGION IS ACTIVELY ESTABLISHING CONTACTS WITH TURKISH BUSINESS. IN OCTOBER 2022 A SERIES OF EVENTS TOOK PLACE

On October 3 in Moscow there was a meeting of the Governor of the Ulyanovsk region – Alexey Russskih and Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Republic of Turkey in the Russian Federation – Mr. Mehmet Samsar.

The parties discussed the prospects for cooperation, issues of interaction in trade and economic, cultural and humanitarian spheres.

“The Ulyanovsk region and Turkey are old partners. We see a systematic growth of foreign trade turnover between the Ulyanovsk region and the Republic of Turkey, as well as the development of joint investment projects. Priority directions of cooperation remain the automotive industry, as well as the production of components for it. We pay special attention to the development of heavy and light industry and agriculture. I believe that we have reserves for the development of cooperation, so we are waiting for colleagues from Turkey with a business mission in our region,” – said Alexey Russskih.

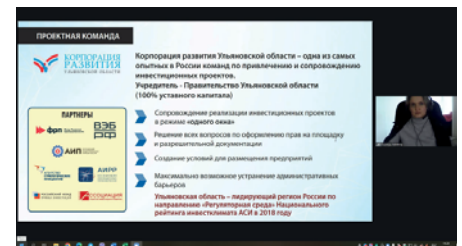
“There are intensive cultural and trade contacts between the Ulyanovsk region and Turkey. We strive to strengthen and diversify these relations. Our business communities are ready to invest in the region. Increase in the number of investments, which can be beneficial

for both sides, will promote both relations between the two countries and strengthen ties between our peoples”, – said Mehmet Samsar.

Also on this day at the Embassy the meeting organized by the Association of Russian and Turkish Businessmen (RTIB) was held where the trade, economic and investment potential of the Ulyanovsk region was presented to the Turkish business. Employees of the Ulyanovsk Region Development Corporation made a presentation of investment potential for representatives of Turkish business. Different types of investment sites, measures of state support provided to the companies in the region were presented. As a reminder, the Corporation of Development provides full support of the project in the shortest possible time, supporting the investor at all stages of the project, as well as after its completion. Issues of industrial cooperation were also discussed at the event.

On October 18 representatives of the Ulyanovsk region participated in an online conference on cooperation between Russia and Turkey in the medical and pharmaceutical industry. The event was organized by the Russian-Turkish Dialogue Association with the support of Russian Business Guide.

Consultant of investment attraction



department of the Corporation Kseniya Nikitina presented to Turkish companies economic opportunities of the region for implementation of projects. The Ulyanovsk region has all conditions for the successful implementation of investment projects, including in the field of medicine and pharmaceuticals. Among the advantages of the region are convenient logistics and access to the main markets, the availability of all types of investment sites, administrative and financial support, advanced investment legislation and guarantees of investment protection, one of the most experienced teams in the country in attracting and supporting investors. All these factors allowed the region to attract dozens of large production companies, and about 160 investment projects have been implemented on the territory of the Ulyanovsk region.



НОВГОРОД ВСТРЕТИЛ ТУРЕЦКИЙ БИЗНЕС

Торгово-промышленная палата Новгородской области совместно с Ассоциацией «Российско-Турецкий диалог» при поддержке правительства региона и Новгородского центра поддержки экспорта провела бизнес-миссию турецких предприятий в Новгород. Программа включала в себя встречу с руководством ТПП, презентацию ОЭЗ «Новгородская», форум с руководителями промышленных предприятий региона и правительством области.



В центре «Мой бизнес» компании-члены делегации провели переговоры с новгородскими предпринимателями, обсудили варианты сотрудничества.

В составе турецкой бизнес-делегации – ESTA Construction, Dalgakiran, компания Logitrans и др.

Турецкий бизнес заинтересован в сотрудничестве, в том числе с новгородскими производителями строительных материалов, металлоконструкций, стёкол, воздухооразделительных установок и модульных автономных контейнеров, со строительны-

ми подрядными организациями, с инженеринговыми компаниями и интеграторами в области промышленных предприятий.

В рамках мероприятия состоялся форум, посвящённый форматам и лучшим практикам B2B-коммуникации между Россией и Турцией.

«Турецкая Республика – один из важнейших внешнеэкономических партнёров региона. За последние три года суммарный объём экспорта Новгородской области в Турцию превысил 30 млн долл. И мы наблюдаем интересную тенденцию. В перечне

экспортных товаров удобрения потеснила продукция народного потребления, в том числе продукты питания, переработанное сельскохозяйственное сырьё, эфирные масла. Также турецкая сторона активно закупает наши изделия деревообработки. Думаю, что после переговоров с новгородским бизнесом и посещения предприятий ещё больше жителей Турецкой Республики познакомятся с новгородской продукцией и полюбят её», – отметил министр инвестиционной политики региона Денис Носачёв.



NOVGOROD WELCOMED TURKISH BUSINESS



The Chamber of Commerce and Industry of the Novgorod region in cooperation with the Association “Russian-Turkish Dialogue” with the support of the regional government and the Novgorod Export Support Center held a business mission of Turkish enterprises to Novgorod. The program included a meeting with the leadership of the Chamber of Commerce and Industry, presentation of SEZ “Novgorodskaya”, a forum with the heads of industrial enterprises of the region and the regional government.

In the center “My Business” the members of the delegation held negotiations with the Novgorod businessmen and discussed options for cooperation.

The Turkish business delegation consists of ESTA Construction, Dalgakiran, Logitrans company and others.

Turkish business is interested in cooperation with the Novgorod manufacturers of building materials, metal structures, glass, air separation units and modular autonomous containers, with the construction contractors, with the engineering companies and integrators in the field of industrial enterprises.

The event included a forum devoted to the formats and best practices of B2B communication between Russia and Turkey.

“The Republic of Turkey is one of the most important foreign economic partners of the region. Over the past three years the total volume of Novgorod region exports to Turkey has exceeded \$30 million. And we observe an interesting tendency. In the list of export goods, fertilizers were replaced by consumer products, including foodstuffs, processed agricultural raw materials, and essential oils. Also, the Turkish side is actively buying our woodworking products. I think that after negotiations with Novgorod business and visits to the enterprises even more people from the Republic of Turkey will become familiar with Novgorod products and like them,” said Denis Nosachev, Minister of Investment Policy of the region.



АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ» ВЫСТУПИЛА ПАРТНЁРОМ ФОРУМА **DOING BUSINESS: TURKEY & RYAZAN**



Делегация Рязанской области, которую возглавил вице-губернатор Артём Бранов, побывала с бизнес-миссией в Стамбуле. Одним из центральных мероприятий во время визита делегации стал форум Doing Business: Turkey & Ryazan. Партнёрское содействие в организации этого мероприятия оказала Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» (РТД).

В состав делегации также вошли заместитель председателя правительства региона Артём Никитин, директор Агентства развития бизнеса (АНО «АРБ») Устин Богачев, руководитель Рязанского центра поддержки экспорта АРБ Анатолий Маркин, руководители 12 предприятий и организаций Рязанской области. В рамках бизнес-миссии была предусмотрена насыщенная деловая программа: рабочие встречи, B2B-переговоры, круглые столы, участие в форуме Doing Business: Turkey & Ryazan.

«В каждой бизнес-миссии мы стараемся как можно больше успеть: провести пере-

говоры, встречи, познакомиться и завязать новые деловые контакты. И это очень приятно, когда принимающая сторона в рамках нашего визита организует в поддержку и расширение повестки дополнительные профильные события. В этот раз это был форум Doing Business: Turkey & Ryazan. Его инициатор и организатор – Ассоциация «Российско-Турецкий диалог», – отметил Артём Никитин в своём телеграм-канале.

Как отметила вице-президент Ассоциации Мария Суворовская, одна из ключевых задач Ассоциации РТД – выстраивание перспективной деловой коммуникации

между регионами России и основными отраслевыми ассоциациями Турецкой Республики. Показательно, что программа официальной делегации региона в Турции началась с круглого стола по вопросам сотрудничества в сфере строительства, который проводился при активном содействии Ассоциации «Российско-Турецкий диалог». Обсуждались вопросы сотрудничества в сфере строительства, включая участие рязанских экспортёров в качестве поставщиков отраслевой продукции в масштабных инфраструктурных проектах, реализуемых в Турции.





Зампред правительства Рязанской области, подводя предварительные итоги визита, подчеркнул, что наибольшее количество перспективных контактов появилось в строительном секторе. «Турецкие партнёры проявляют явный интерес к стройматериалам, которые производятся на территории нашего региона. Мы договорились, что предоставим партнёрам всю экспортную номенклатуру в части строительства. В ближайшие 10 лет в Турции запланировано возведение более 30 крупных инфраструктурных проектов, и турецкие подрядчики готовы сотрудничать с нашими производственными отраслевыми компаниями», – прокомментировал Артём Никитин.

В рамках делового визита при содействии Ассоциации РТД также прошли переговоры между правительством Рязанской области и ассоциациями İMDER (Ассоциация дистрибьюторов и производителей строительного оборудования) и ISDER (Ассоциация дистрибьюторов и производителей штабелёров).

Кроме того, на форуме Doing Business: Turkey & Ryazan прошли и другие секции, где был широко презентован экспортный и инвестиционный потенциал Рязанской области. Рассмотрены вопросы, касающиеся инвестиций в АПК региона, поставки в Турецкую Республику медицинской продукции рязанских предприятий «Форт», «Еламед» и других. В форуме приняли участие представители турецкого бизнеса, отделения Торгпредства РФ в Стамбуле, Турецко-Российского делового совета (ДЕИК), совета правления Российско-Турецкого торгового дома и пр. Обсуждались актуальные вопросы по нефтепереработке, производству автокомпонентов, международной транспортной логистике и другим важным темам для экономики. Модератором выступила вице-президент Ассоциации РТД Мария Суворовская.

«Разговор на форуме получился настоль-

ко предметным, что сразу после его завершения несколько рязанских компаний ушли с турецкими коллегами в переговорную комнату», – отметил Артём Никитин.

Кроме того, по итогам форума было подписано соглашение о сотрудничестве между Рязанским центром экспорта (АНО «АРБ») и Российско-Турецким торговым домом «РОСТ», направленное на развитие торгово-экономического потенциала, деловых связей, реализацию совместных проектов. Достигнута договорённость, что в ближайшее время делегация Российско-Турецкого торгового дома «РОСТ» приедет в Рязань с целью дальнейшего развития партнёрства.

Во время визита делегации также состоялась встреча с генеральным секретарём турецкой федерации машиностроения MAKFED. В экономическом потенциале Рязанской области значительную долю

занимают машиностроение и металлургия. Объёмы металлургического производства в первой половине года выросли почти в два раза по сравнению с 2020 годом. Стороны обсудили возможности поставок в Турцию рязанской продукции и потребности наших компаний в сырье и комплектующих. Речь шла об инвестиционном сотрудничестве в строительстве заводов по производству компонентов электроники и оптоволокна в Рязанской области. Турецкие партнёры были проинформированы о возможностях реализации проектов разной направленности на территориях индустриального парка «Рязанский», ТОСЭР «Лесной», агропромышленного парка «Агротерра». Конструктивный разговор об инвестиционном взаимодействии и других экономических вопросах состоялся также на встрече с руководством Совета по внешнеэкономическим связям (DEİK).





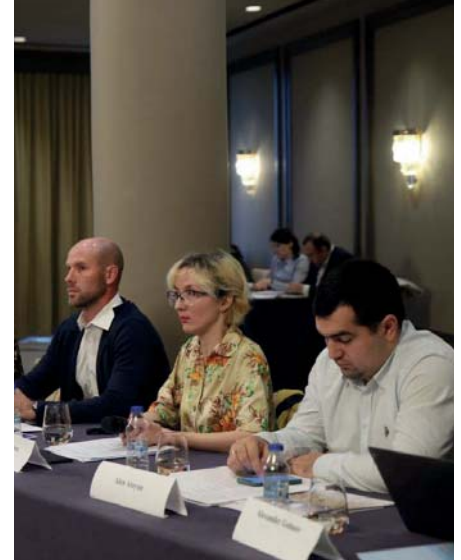
ASSOCIATION “RUSSIAN-TURKISH DIALOGUE” BECAME A PARTNER OF THE FORUM **“DOING BUSINESS: TURKEY & RYAZAN”**

The delegation of the Ryazan region, which was headed by the Vice-governor Artem Branov, visited with a business mission in Istanbul. One of the central events during the visit of the delegation was a forum “Doing Business: Turkey & Ryazan”. Partner assistance in organizing the event was provided by Russian-Turkish Dialogue Association (RTD).

The delegation included also Deputy Chairman of the Government of the region Artem Nikitin, Director of Business Development Agency (“ARB”) Ustin Bogachev, Head of Ryazan center for export support of ARB Anatoly Markin, heads of 12 enterprises and organizations of the Ryazan region. Business mission included a rich business program: working meetings, B2B negotiations, round tables, participation in the forum “Doing Business: Turkey&Ryazan”.

“On every business mission we try to have as much time as possible: hold negotiations and meetings, get acquainted and make new business contacts. And it is very nice when the host country organizes additional specialized events to support and expand the agenda. This time it was a Doing Business: Turkey &





Ryazan forum. Its initiator and organizer is the Association “Russian-Turkish Dialogue,” – said Artem Nikitin in his Telegram channel.

One of the key objectives of the RTD Association is to establish prospective business communication between the regions of Russia and the major branch associations of the Republic of Turkey, noted Vice-President of the Association Maria Suvorovskaya. It is significant that the program of the official delegation of the region in Turkey began with a round table on cooperation in the field of construction, which was held with the active assistance of the “Russian-Turkish Dialogue” Association. Issues of cooperation in the field of construction, including the participation of Ryazan exporters as suppliers of industrial products in large-scale infrastructure projects implemented in Turkey, were discussed.

The deputy chairman of the government of the Ryazan region, summarizing the preliminary results of the visit, said that the greatest number of promising contacts appeared in the construction sector. “Turkish partners are clearly interested in construction materials that are produced in our region. We have agreed to provide our partners with the entire export nomenclature in the part of construction. In the nearest 10 years more than 30 large infrastructural projects are planned to be built in Turkey and Turkish contractors are ready to cooperate with our industrial companies,” – commented Artem Nikitin.

Within the framework of the business visit, negotiations between the Ryazan region government and the IMDER Association of Distributors and Manufacturers of Construction Equipment) and ISDER (Stacker Distributors and Manufacturers Association) associations also took place with the assistance of the RTD Association.

In addition, at the forum ““Doing Business: Turkey&Ryazan”” other sections were held, where the export and investment potential of the Ryazan region was well represented. Issues

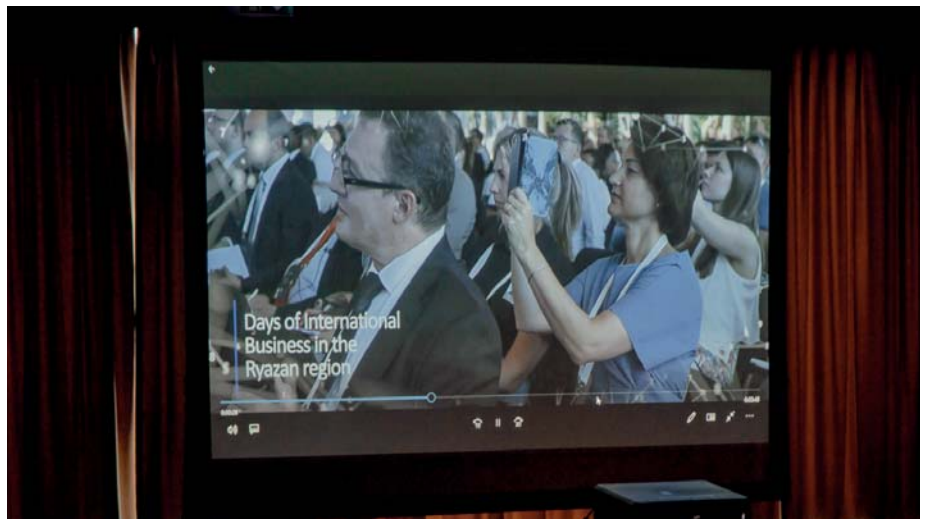
related to investments in the agro-industrial complex of the region, the supply of medical products to the Republic of Turkey by the Ryazan enterprises Fort, Elamed and others. In the forum were representatives of Turkish business, branch of Trade representative office of Russian Federation in Istanbul, Turkish-Russian business council DEIK, Board of Russian-Turkish trading house and others. There were discussed the topical issues of oil refining, production of automotive components, international transport logistics and other important topics for the economy. Maria Suvorovskaya, Vice-President of RTD Association, acted as a moderator,

“The conversation at the forum was so substantive that immediately after its conclusion several Ryazan companies left with their Turkish colleagues for the negotiation room,” said Artem Nikitin.

In addition, at the end of the forum was signed an agreement on cooperation between the Ryazan export center “ARB” and the Russian-Turkish trading house ROST, aimed at developing trade and economic potential, business relations, and the implementation of joint projects. It was agreed that in the near future the delegation of the Russian-Turkish

trading house ROST will arrive in Ryazan to further develop the partnership.

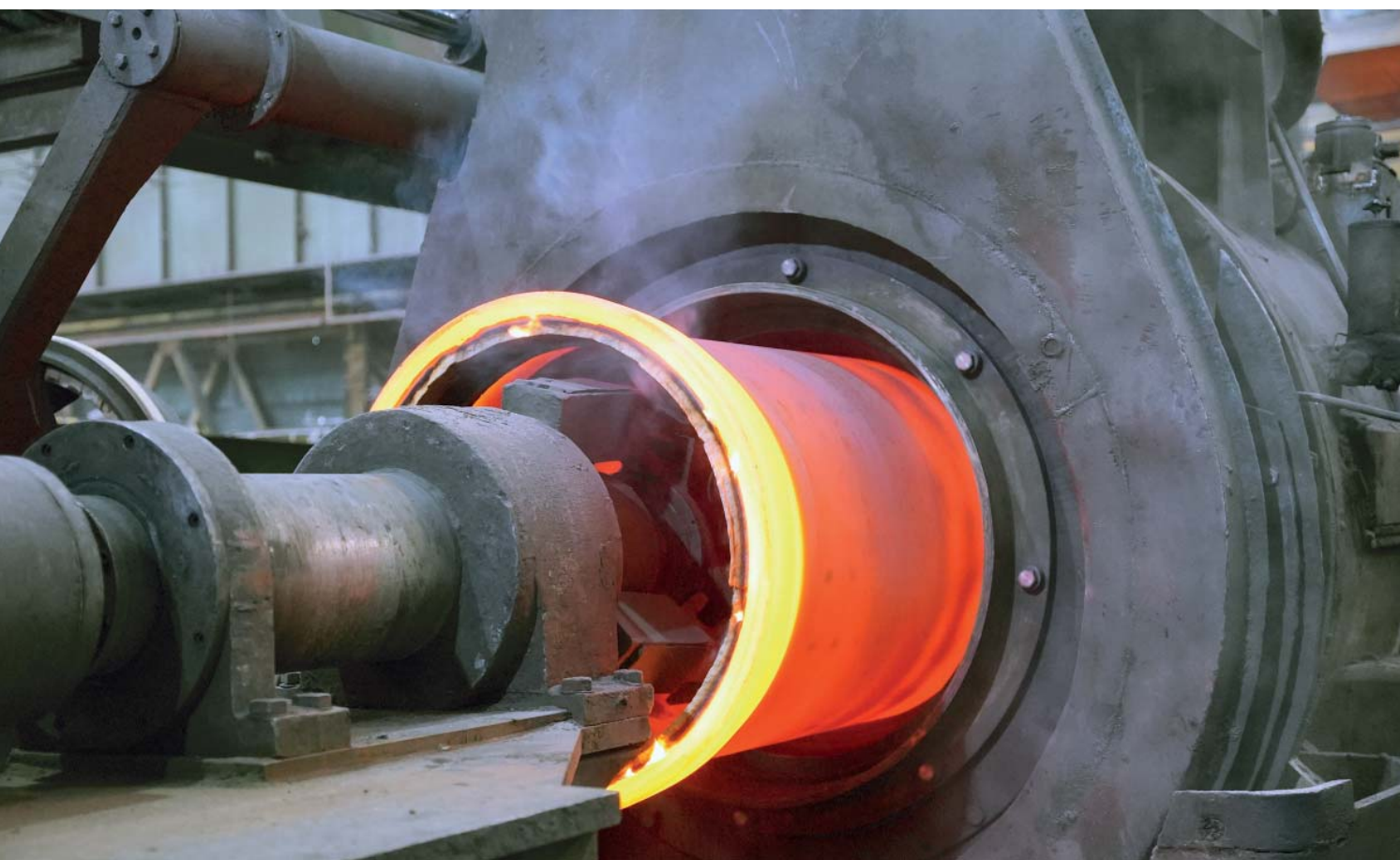
During the visit the delegation also had a meeting with the Secretary General of the Turkish Federation of Mechanical Engineering MAKFED. Machine building and metallurgy have a significant share in the economic potential of the Ryazan region. Volumes of metallurgical production in the first half of the year has almost doubled compared to 2020. The parties discussed the possibilities to supply Ryazan products to Turkey and the needs of our companies for raw materials and components. They talked about investment cooperation in the construction of plants for the production of electronics components and fiber optics in the Ryazan region. Turkish partners were informed about the possibilities of implementation of various projects in the industrial park “Ryazansky”, the territory of advanced socio-economic development “Lesnoy”, the agro-industrial park “Agroterra”. Constructive conversation about investment cooperation and other economic issues was also held at the meeting with the leadership of the Council on Foreign Economic Relations (DEIK).





ЛИПЕЦК – ТУРЦИЯ:

ЭФФЕКТИВНЫЙ ДИАЛОГ С ВЫСОКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ



Липецкую область с бизнес-миссией посетила делегация из Турецкой Республики. Это представители корпораций и компаний, связанных с промышленностью, строительством и энергетикой. Среди них – POMSAD, Ассоциация ведущих турецких производителей насосного, клапанного оборудования и аксессуаров; холдинг Dalgakiran, крупный турецкий производитель промышленных компрессоров с продажами продукции в 100 странах мира; Mirmek Construction и другие предприятия.

Бизнес-миссия прошла при поддержке Ассоциации «Российско-Турецкий диалог». В июне этого года в рамках проведения Петербургского международного экономического форума между Липецкой областью и Ассоциацией было подписано соглашение о сотрудничестве в сфере развития двусторонних инвестиций. Документ предусматривает содействие росту промышленного потенциала и повышению инвестиционной привлекательности региона, реализацию совместных проектов и проведение бизнес-миссий.

Торгово-экономические отношения и инвестиционный потенциал обеих сторон обсудили на встрече с губернатором Липецкой области Игорем Артамоновым, руководством Управления инвестиций и инноваций, регионального Агентства инвестиционного развития и особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Липецк». Игорь Артамонов детально представил возможности региона в части инвестиционных конкурентных преимуществ.

«Особенно стоит отметить наш значительный и успешный опыт в работе с международным бизнесом. Сложные высокотехнологичные производственные проекты как российских, так и зарубежных компаний находят здесь всё необходимое для своего развития: кадры, качественную инфраструктуру, ресурсы, системную поддержку органов власти, льготные условия и, конечно же, профессиональное сопровождение», – подчеркнул губернатор.

Основная цель визита турецкой делегации – выработать механизмы формирования и продвижения экспортно-импортных потоков предприятий Липецкой области. Для этого необходимо рассмотреть подходы к развитию бизнеса и экспортного потенциала в существующей экономической реальности, оценить новые логистические маршруты, наметить географические ориентиры для поиска партнёров.

«По тому приёму и тем впечатлениям, которые мы получили, с уверен-





ностью можно сказать, что Россия расположена к сотрудничеству. Мы также готовы к взаимодействию. Нужно лишь обсудить нюансы предстоящей работы с нашими коллегами в Турции. Думаю, нас ждут хорошие перспективы», – рассказал генеральный секретарь Ассоциации турецких производителей насосного, клапанного оборудования и аксессуаров POM SAD Гокхан Сезер.

В свою очередь, директор Агентства инвестиционного развития Липецкой области Александр Базаев отметил, что Турецкая Республика и Россия достаточно давно и успешно сотрудничают по многим направлениям. «Липецкая область видит возможности для расширения границ этого партнёрства. Мы принимаем в регионе представителей высокотехнологичных компаний, которые зарекомендовали себя с лучшей стороны во всём мире, в нашей стране в том числе. Мы готовы предложить им не только выгодные площадки для ведения бизнеса, но и льготы, преференции, сопровождение проектов».

Бизнес-миссия представителей Турецкой Республики была рассчитана на два дня. В первый день гости познакомились с работой особой экономической зоны «Липецк», её резидентами и направлением их деятельности.

Затем представителей ведущих турецких корпораций и компаний, связанных с промышленностью и энергетикой, познакомили с работой липецкой трубной компании «Свободный сокол».

Это предприятие входит в перечень системообразующих организаций России и является крупнейшим поставщиком трубной продукции для сектора питьевого водоснабжения и водоотведения. «Свободный сокол» – единственный производитель труб из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом в диапазоне диаметров от 80 до 1000 мм в России и странах СНГ.

По словам Александра Базаева, по итогам встречи с губернатором Игорем Артамоновым была выражена большая заинтересованность со стороны турецкого бизнеса в выстраивании деловых коммуникаций с Липецкой областью в абсолютно разных форматах. «Это и экспорт товаров, и потенциальные территории локализации предприятий. Это был достаточно эффективный диалог, у которого большие возможности».

LIPETSK – TURKEY:

AN EFFECTIVE DIALOGUE WITH HIGH POTENTIAL

A delegation from the Republic of Turkey visited the Lipetsk Region on a business mission. These were representatives of corporations and companies connected with industry, construction and energy. Among them are POMSD, the Turkish Pump and Valve Manufacturers' Association; Dalgakiran Holding, a major Turkish manufacturer of industrial compressors with sales in 100 countries worldwide; Mirmek Construction and other companies.





The business mission was supported by the Russian-Turkish Dialogue Association. The agreement on cooperation in the sphere of development of bilateral investments was signed between the Lipetsk region and the Association during the St. Petersburg International Economic Forum in June this year. The document provides for promoting the growth of the region's industrial potential and increasing its investment attractiveness, implementing joint projects and conducting business missions.

Trade and economic relations and the investment potential of both parties were discussed at a meeting with Igor Artamonov, Governor of the Lipetsk Region, the management of the Investment and Innovation Department, the regional Investment Development Agency and the Special Economic Zone of the Lipetsk Industrial and Manufacturing Type. Igor Artamonov presented in detail the region's opportunities in terms of investment competitive advantages.

"Especially noteworthy is our considerable and successful experience in working with international businesses. Advanced high-tech

production projects run by both Russian and foreign companies find everything they need for their development here: human resources, quality infrastructure, resources, systemic support from the authorities, favourable conditions and, of course, professional support”, stressed the Governor.

The main goal of the Turkish delegation's visit is to work out mechanisms for the formation and promotion of export and import flows of the Lipetsk Region enterprises. For this purpose, it is required to consider approaches to business development and export potential in the current economic reality, assess new logistics routes and outline geographic directions for finding partners.

“Judging by the reception and the impressions we received, we can say with confidence that Russia is ready to cooperate. We are ready for cooperation as well. We only need to discuss the nuances of the work ahead with our colleagues in Turkey. I think that we have good prospects,” said Gokhan Sezer, General Secretary of POMSAD, the Turkish Pump and Valve Manufacturers' Association.

In turn, Alexander Bazaev, Director of the Investment Development Agency of the Lipetsk Region, noted that the Republic of Turkey and Russia have long and successful cooperation in many areas. “The Lipetsk region sees opportunities for expanding the boundaries of this partnership. We welcome in the region representatives of high-tech companies that have proved themselves from the best side all over the world, in this country as well. We are ready to offer them not only favourable sites for doing business, but also benefits, preferences and project support.”



The business mission by representatives of the Republic of Turkey lasted for two days. On the first day, the guests were acquainted with the work of the Lipetsk Special Economic Zone, its residents and the focus of their activities.


Then representatives of leading Turkish corporations and companies related to the industry and energy sectors were introduced to the work of the Svobodny Sokol pipe company in Lipetsk.

The company is included in the list of backbone organizations in Russia; it is the biggest supplier of pipe products for the drinking water supply and waste water

disposal sector. “Svobodny Sokol is the only manufacturer of high-strength spheroidal graphite cast iron pipes in the range of diameters from 80 to 1000 mm in Russia and the CIS countries.

According to Alexander Bazaev, the meeting with the Governor Igor Artamonov resulted in a high level of interest on the part of Turkish business in building business communications with the Lipetsk Region in absolutely different formats. “This includes the export of goods as well as potential territories for localization of enterprises. It was a very effective dialogue, which offers great opportunities.”



A professional portrait of a man with dark hair and a slight smile, wearing a dark suit, white shirt, and a patterned tie. A pocket square is visible in his jacket. The background is dark and out of focus.

**ЛЕНАР
РАХМАНОВ:**
«В ТУРЦИИ
СВЯЗИ РЕШАЮТ
МНОГОЕ»

Lenar Wealth Management (LWM) – независимая финансово-консалтинговая компания, которую возглавляет Ленар Рахманов, финансовый консультант, практикующий инвестор и инвестиционный юрист с опытом более 15 лет. В этом году он переехал в Стамбул, где компания открыла свой офис, и оказывает всестороннюю помощь тем бизнесменам, которые также задумываются о релокации своего бизнеса или просто решили вывести его на международный уровень и повысить доходность. В интервью нашему изданию ЛЕНАР РАХМАНОВ рассказал о том, чем Турция привлекательна для российских предпринимателей и какие особенности следует учитывать, запуская бизнес в этой стране.

– Ленар, вы рекомендуете всем предпринимателям, которые хотят заниматься бизнесом в Турции, открыть здесь своё представительство, компанию или найти партнёров, обратиться в офис LWM. Расскажите, почему?

– Мы – международная консалтинговая компания по развитию бизнеса и управлению капиталом, у которой накоплен уже более чем 15-летний опыт в разработке комплексной стратегии развития международного бизнеса, повышения его доходности. Практически сразу после первичного пакета санкций в отношении России многие бизнесмены стали задумываться о релокации или о том, как в сегодняшних условиях обеспечить своему бизнесу устойчивость, сохранить его, а желательно и приумножить.

Для того чтобы предприятие работало стабильно, особенно в условиях экономических вызовов, у него должны быть опорные пункты в нескольких странах одновременно. Турция стала тем местом, где предприниматели смогут решить свои задачи и обеспечить дальнейшую жизнь для своего бизнеса в России, производить ту же продукцию, что они производили ранее, выплачивать зарплаты своим сотрудникам и т. п. Мы обеспечиваем полное сопровождение бизнеса при релокации в Турцию: финансовое, юридическое и налоговое сопровождение на международной арене. Проще говоря, помогаем во всех вопросах: в создании компании и открытии юридического лица, в открытии зарубежных счетов, консультируем по стратегии и планированию, кроме того, оказываем содействие в получении ВНЖ или гражданства, если это необходимо. Сегодня это востребованные услуги, так как они обеспечивают более оперативное управление компанией и устойчивость её работы в международном поле. Помимо этого, сейчас большой запрос на покупку инвестиционной недвижимости: турецкая недвижимость с начала введения санкций выросла в цене процентов на 15, а некоторые объекты показали гораздо больший рост. Отлично зная этот рынок, помогаем нашим клиентам определиться с подбором

наиболее перспективных объектов. Это только краткий перечень тех вопросов, которые мы решаем и за которыми к нам приходят наши клиенты и впоследствии благодарят нас.

– Сейчас на рынке появилось много компаний, которые предлагают свою помощь для открытия и развития бизнеса в Турции. В чём ваши преимущества?

– Огромное значение имеет опыт. На рынке не так много компаний, которые имеют опыт взаимоотношений с турецким бизнесом более 15 лет – это крайне ценный актив. Во-вторых, знание турецкого языка и понимание турецкого менталитета. Турецкий язык для меня один из четырёх, которые я в совершенстве знаю. По национальности я татарин, и мне близки и понятны культура и менталитет жителей Турецкой Республики, для бизнесменов из этой страны я практически «свой», что особенно важно, когда речь идёт о торговле. То, что для иностранца будет стоить условные десять долларов, для местных – 10 лир, и с нашей помощью клиенты могут получить для себя наиболее выгодные финансовые условия. В моей команде работают люди, которые не только являются профессионалами своего дела, но также хорошо знают и российский, и турецкий менталитет. Кроме того, когда мне что-то необходимо, я всегда использую связи тех турецких бизнесменов, которым я помогал наладить бизнес в России. Это руководители крупных компаний, к которым я обращаюсь за советом: например, помочь найти компанию из конкретной отрасли. И уже, в свою очередь, иду на переговоры с нужной компанией не с нуля, а с рекомендацией. В Турции связи решают очень многое. Для того чтобы начать получать выгодные условия и предложения, надо довольно тесно общаться, условно – вместе выпить не одну чашку чая. Турция – восточная страна, и эту особенность надо учитывать.

Наконец, ещё один немаловажный аспект, связанный с предыдущим, – в Турции отношения даже более важны, чем

контракты. К примеру, если представитель какой-либо турецкой компании стал вашим посредником при переговорах с другой компанией и вы начали совместный бизнес, но по тем или иным причинам происходит задержка платежа, то вы можете попросить содействия в решении этих вопросов у того турецкого бизнесмена, который вас познакомил. Как правило, вопросы моментально решаются. Всегда можно рассчитывать на помощь «своих» в любой области. Связи и знакомства – актив, который дороже денег.

Мы обладаем обширными и устойчивыми связями со многими игроками рынка – это наше весомое конкурентное преимущество. Фактически при переговорах представителей турецкого и российского бизнеса мы не только помогаем перевести с турецкого на русский, но и являемся «переводчиками ментальности». Именно поэтому многие российские предприниматели, которые открывают здесь своё представительство, не просто предпочитают покупать наши услуги, а заинтересованы в том, чтобы мы стали их партнёрами, например, войдя в их бизнес за счёт покупки миноритарной доли и т. п.

– У вас проводится множество нетворкинговых мероприятий. Какова их основная цель?

– Одна из моих главных целей этого года – создать сильное сообщество. В России у нас более 3000 семей клиентов, на наши нетворкинговые встречи стабильно съезжается каждый квартал по несколько десятков человек. И в Турции мы делаем то же самое: регулярно организуем бизнес-нетворкинг, встречи в тесном кругу, ведь, как я уже говорил, важнейший момент, который присущ этому рынку, – менталитет. Для того чтобы построить здесь сильную компанию, его необходимо знать и понимать. На таких встречах я делюсь своим опытом, способами работы с местными, раскрываю секреты о том, что надо делать, чтобы найти в турецких бизнесменах надёжных партнёров.

Ещё на таких встречах у нас часто проходит игра-тренинг «Кеш-флоу» («Денежный

поток»)), где с помощью моделей жизненных ситуаций можно определить паттерны своего финансового поведения и отношения к деньгам, выявить установки, из-за которых упускаются реальные возможности и т. п.

Ну и конечно, здесь все знакомятся, узнают друг друга, устанавливают контакты, которые помогут в развитии бизнеса. Убеждён, что подобные мероприятия помогают «запуститься» в несколько раз быстрее и в несколько раз меньше при этом потратить. После открытия офиса в Стамбуле мы уже помогли со стартом нескольким десяткам компаний.

– Этой осенью в Турцию с бизнес-миссиями приезжали представители власти и бизнеса из многих регионов России. Как вы оцениваете эффективность бизнес-миссий?

– Безусловно, бизнес-миссии – эффективные мероприятия для того, чтобы наладить деловое партнёрство в другой стране. Современный мир глобален, и искать рынки сбыта и инвесторов можно и

нужно везде. Сегодняшняя экономическая ситуация подвигла гигантское количество бизнесменов взглянуть на свой бизнес в более крупном масштабе, понять, что стать компанией, которая производит и продаёт не только на один город или регион, но и на целый мир, совершенно реально. Для многих людей текущий вызов стал выигрышем: они нашли для себя новые рынки сбыта.

Я здесь уже неоднократно встречал делегации из разных регионов России. Например, делегацию из Республики Башкортостан во главе с министрами и их заместителями, включающую в себя также довольно сильных предпринимателей.

Это далеко не единственная столь представительная делегация из российских регионов в Стамбул, что говорит о том, что в России и бизнес, и власть заинтересованы в новых контактах и связях, и это то, с чем мы можем помочь. Я горд и рад, что могу быть полезен тем, кто хочет развиваться.

– Несмотря на все объективные трудности, с которыми сталкиваются

российские бизнесмены, многим сложно решиться на радикальные перемены. Какие качества, на ваш взгляд, нужно в себе развивать в первую очередь?

– Я рекомендую тем, кто хочет воспитать в себе победителя, заниматься спортом. Когда-то я сам был достаточно далёк от спорта. А сейчас я трёхкратный IronMan (это серия соревнований по триатлону на длинную дистанцию, проводимая Всемирной корпорацией триатлона), кандидат в мастера спорта. Свой первый IronMan я прошёл в 2015 году: 4 км плавания в открытой воде, потом 180 км на велосипеде по просторам Швеции на берегу Балтийского моря. Завершал дистанцию 42 км бега в жару под 30 градусов по Цельсию. Всего 226 км за 10 ч. 30 м. 6 с. С тех пор я со спортом дружу, мало того, стараюсь, чтобы те, кто входит в наше бизнес-сообщество, тоже к нему приобщались. Прекрасно для этих целей подходит бег. Я сам регулярно бегаю, и многие присоединились. Ведь спорт – это не просто «пробежка». Это умение достигать цели, здоровый дух состязательности, азарта и жажды расти.





**LENAR
RAKHMANOV:**

**“IN TURKEY, CONNECTIONS
DECIDE A LOT”**

Lenar Wealth Management (LWM) is an independent financial consulting company headed by Lenar Rakhmanov, a financial consultant, practicing investor and investment lawyer with over 15 years of experience. This year he moved to Istanbul, where the company opened its office, and provides comprehensive assistance to those businessmen who are also thinking about relocation of their business or just decided to bring it to the international level and increase the profitability. In an interview with our publication, LENAR RAKHMANOV talks about why Turkey is attractive to Russian entrepreneurs and what features should be taken into account when starting a business in this country.

– *Lenar, you recommend that all entrepreneurs who want to do business in Turkey, open a representative office, a company or find partners here, turn to the LWM office. Can you tell us why?*

– We are an international consulting company for business development and capital management with more than 15 years of experience in developing a comprehensive strategy for international business development and increasing its profitability. Almost immediately after the initial package of sanctions against Russia, many businessmen began to think about relocation or how in today's conditions to ensure their business stability, preserve it, and preferably even multiply it.

In order for a company to work steadily, especially in the face of economic challenges, it must have strongholds in several countries at the same time. Turkey has become the place where entrepreneurs can solve their problems and ensure further life for their business in Russia, produce the same products that they produced before, pay salaries to their employees, etc. We provide full business support during relocation to Turkey: financial, legal and tax support in the international arena. In simple words, we help in all questions: in creating a company and opening a legal entity, in opening foreign accounts, we advise on strategy and planning, in addition, we assist in obtaining a residence permit or citizenship, if necessary. Today these services are in demand, because they provide a more responsive management of the company and the sustainability of its work in the international field. In addition, there is now a great demand for the purchase of investment property: Turkish real estate has increased in price by 15 percent since the imposition of sanctions, and some properties have shown much greater growth. Knowing this market very well, we help our clients decide on the selection of the most promising objects. This is just a brief list of the issues that we deal with, for which our clients come to us and then thank us.

– *Now there are many companies on the market that offer their help in opening and developing a business in Turkey. What are your advantages?*

– There are not many companies on the market that have more than 15 years of experience with Turkish business, which is a very valuable asset. Secondly, knowledge of the Turkish language and understanding of the Turkish mentality. For me, Turkish is

one of the four languages I know perfectly. By nationality I am a Tatar and I understand the culture and mentality of the inhabitants of the Republic of Turkey, for businessmen from this country I am practically «my own», which is especially important when it comes to trade.



What for a foreigner will cost conditional ten dollars for local people will cost ten lira, and with our help clients may receive the most favorable financial conditions for themselves. There are people in my team who are not only professionals in their business, but also know both the Russian and Turkish mentality very well. In addition, when I need something, I always use the connections of those Turkish businessmen whom I helped to set up business in Russia. They are the heads of large companies whom I turn to for advice: for example, to help me find a company in a particular industry. And then, in turn, I go into negotiations with the right company, not from scratch, but with a recommendation. In Turkey, connections are very important. In order to start getting favorable terms and offers, you have to communicate quite closely, conditionally - drink more than one cup of tea together. Turkey is an Eastern country, and you have to take this into account.

Finally, another important aspect related to the previous one is that in Turkey, relationships are even more important than contracts. For example, if a representative of a Turkish company became your intermediary in negotiations with another company and you started a joint business, but for one reason or another there is a delay in payment, you can ask the Turkish businessman who introduced you to help resolve these issues. As a rule, issues are resolved instantly. You can always count on «their» help in any area. Connections and acquaintances are an asset that is more valuable than money.

We have extensive and stable relationships with many market players - this is our significant competitive advantage. In fact, when Turkish and Russian business representatives are negotiating, we not only help translate from Turkish to Russian, but we are also «mental interpreters». That is why many Russian entrepreneurs who open a representative office here not only prefer to buy our services, but are also interested in us becoming their partner, for example, by entering their business by buying a minority stake, etc.

– You have a lot of networking events. What is their main purpose?

– One of my main goals this year is to create a strong community. In Russia, we have more than 3,000 client families, and our networking meetings are consistently attended by several dozen people every quarter. And in Turkey we do the same thing: we regularly organize business networking and close meetings, because, as I said, the most important thing in this market is the mentality. In order to build a strong company here, you need to know and understand it. At such meetings, I share my experience, my ways of working with the locals, I reveal the secrets of what you have to do to find reliable partners in Turkish businessmen.



At such meetings we often have a training game called «Cash Flow», where with the help of life situations, you can identify patterns of your financial behavior and attitude to money, identify attitudes that cause you to miss out on real opportunities, etc.

Of course, everyone meets each other, gets to know each other, set up contacts, which will help in business development. I am convinced that such events help you «launch» several times faster and spend less. After opening an office in Istanbul, we have already helped several dozen companies get off the ground.

– This fall, representatives of government and business from many regions of Russia came to Turkey on business missions. How do you assess the effectiveness of the business missions?

– Business missions are undoubtedly effective events for establishing business partnerships in another country. Today's world is global, and it is possible and necessary to look for markets and investors everywhere. Today's economic situation has prompted a giant number of businessmen to look at their business on a larger scale, to realize that becoming a company that produces and sells not just to one city or region, but to the whole world, is perfectly realistic. For many people, the current challenge has been a winner: they have found new markets for themselves.

I have already met delegations from different regions of Russia here more than once. For example, a delegation from the Republic of Bashkortostan, headed by

ministers and their deputies, which also includes some pretty strong entrepreneurs.

This is by no means the only such representative delegation from Russian regions to Istanbul, which proves that both business and the authorities in Russia are interested in new contacts and ties, and this is something we can help with. I am proud and glad that I can be useful to those who want to develop.

– Despite all the objective difficulties faced by Russian businessmen, many find it difficult to dare to make radical changes. What qualities, in your opinion, should be developed in yourself in the first place?

– I recommend to those who want to bring up a winner in themselves to do sports. I used to be pretty far away from sports myself. Now I am a three-time Ironman (a series of long-distance triathlon competitions organized by the World Triathlon Corporation) and a candidate master of sport. I did my first IronMan in 2015: 4 km of open water swimming, then 180 km of cycling through the expanse of Sweden on the shores of the Baltic Sea. I completed the distance with a 42 km run in the heat of 30 degrees Celsius. A total of 226 km in 10 hours. 30 m. 6 c. Since then I have been friends with sports, moreover, I try to make those in our business community join it too. Running is great for that purpose. I run regularly myself, and many people have joined in. After all, sport is not just jogging. It is the ability to achieve goals, a healthy spirit of competition, excitement, and a thirst to grow.

Екатерина Карабанова:

«В КРИЗИС ВАЖНО НЕ ТОЛЬКО
ВЫЖИТЬ, НО И ВЫРАСТИ»



HR-холдинг Ventra – динамично развивающаяся компания, занимающая лидирующие позиции на рынке аутсорсинга бизнес-процессов и решений по управлению персоналом. Этим летом Ventra подтвердила своё лидерство на IT-рынке, войдя в рейтинг «CNews100: Крупнейшие IT-компании России – 2021». Своей основной задачей руководство компании считает повышение эффективности бизнес-процессов у клиентов, что особенно актуально в новых экономических условиях. Проекты Ventra в самых различных областях позволяют заказчикам реализовать новые возможности для развития бизнеса. Екатерина Карабанова, управляющий партнёр Ventra и «Ventra Go!», рассказала нашему изданию о том, как сегодня меняется рынок труда и какие решения компания может предложить своим партнёрам для того, чтобы их бизнес не просто сохранил устойчивость, но и вырос.

– HR-холдинг Ventra – признанный лидер в области аутсорсинга бизнес-процессов. Расскажите, как сегодня изменился этот рынок в новой экономической реальности?

– Согласно исследованию HR-холдинга Ventra, проведённому в августе 2022 года, у 71% компаний произошли большие изменения в текущем году: локализация, трансформация, потери, сокращение или приобретение бизнеса. Рынок услуг по аутсорсингу следовал изменениям в бизнесе. Часть сервисных линий сокращалась (например, аутсорсинг подбора персонала или административные функции), а часть росла: например, IT-сервисы, юридические услуги, сопровождение сделок и т. д.

– Клиенты компании – крупные российские компании и международные корпорации. Скажите, пожалуйста, как в новых экономических реалиях Ventra интегрирована в международный бизнес?

– Около 60% клиентов Ventra – международные компании. Как и большинство лидеров нашей отрасли, мы сильно интегрированы в международный бизнес. Несмотря на уход ряда игроков с российского рынка, мы сохранили партнёрские отношения почти со всеми российскими подразделениями наших клиентов. Кроме того, мы выстраиваем деловые связи с новыми компаниями, выходящими на российский рынок. Это международные компании с турецкими, казахскими, индийскими и китайскими основателями, а также компании из стран ОДКБ.

– Есть известное выражение, что кризис – это новые возможности. Как сегодня, с вашей точки зрения, бизнес может использовать «окно возможностей»? Как повысить гибкость и устойчивость бизнеса в новых реалиях?

– В кризис важно не только выжить, но и постараться вырасти. Чтобы повысить гибкость и устойчивость бизнеса, необходимо выстраивать партнёрские отношения с клиентами и конкурентами. Иногда даже объединившись, как поступила наша компания. (В июне 2022 года Ventra приобрела российский бизнес Kelly.) Эта сделка стала очередным шагом в реализации стратегии активного роста бизнеса Ventra через развитие инновационных решений и расширение портфеля услуг. В конце 2020 года мы запустили уникальную для России технологическую B2B-платформу «Ventra Go!». Приобретение бизнеса компании

Kelly, обладающей серьёзной экспертизой в сфере профессионального рекрутмента и аутсорсинга подбора персонала (RPO), а также аутсорсинга IT-решений и услуг в области управления персоналом, – следующий шаг нашей экспансии на рынке HR и аутсорсинговых сервисов.

В кризис важно выстраивать партнёрские отношения с контрагентами, их поддержка точно пригодится в тяжёлые времена.

Также необходимо создать антикризисный штаб внутри компании, куда входят представители ключевых функций, чтобы иметь возможность оперативно реагировать на любые изменения на рынке и новые вводные, которых в этом году мы видели достаточно.

– Компания является членом Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» и, например, недавно принимала участие в онлайн-конференции по вопросам сотрудничества России и Турции в области медицины и фармацевтической промышленности. Что изменилось на рынке труда в области фармацевтики и медицины? Каким образом компания может помочь взаимодействию стран в данной сфере?

– Многие международные компании так или иначе сохранили своё присутствие в России, так как их деятельность связана с обеспечением жизни и здоровья людей. Тем не менее фармацевтическая отрасль разделилась на две части. С одной стороны, мы видим, что многие европейские и американские компании «заморозили» наём и заняли выжидательную позицию. Из найма персонала ведутся только замены ушедших сотрудников, все новые проекты остановлены. С другой стороны, российские, индийские и турецкие компании переживают бурный рост, я бы даже сказала, расцвет и делают ставку на развитие и продвижение своих препаратов и вывод новых позиций на рынок.

Согласно исследованию HR-холдинга Ventra «Мотивация сотрудников фармацевтической отрасли», которое мы провели в ноябре 2022 года, мы видим, что 52% сотрудников хотели бы работать в международных компаниях. При этом так называемая «Большая фарма» сегодня сокращает инвестиции в исследования и персонал в России. Поэтому кандидаты из американских и европейских компаний будут готовы рассмотреть предложения турецких или совместных предприятий. Потому что важными факторами мотива-

ции для сотрудников в фармацевтической отрасли являются в числе прочих стабильность работодателя (10%), интересные задачи, продукты и проекты (9%).

– Сегодня многие российские компании ищут себе новых партнёров для ведения международного бизнеса. Например, в сфере ретейла. То же движение есть и с другой стороны. На наш рынок выходят новые бренды, в том числе турецкие. Какие инструменты для повышения эффективности сегодня актуальны? Что может предложить Ventra турецким и российским предпринимателям в сфере их взаимодействия?

– Ретейл – одна из наиболее развивающихся областей сегодня. Здесь открыто много возможностей после ухода некоторых ведущих игроков. Но важной и центральной проблемой остаются доступность и наличие персонала в точках продаж и онлайн-сервисах.

Поэтому платформенная занятость, которая даёт возможность привлечь в индустрию самозанятых исполнителей, развивается так активно. В России мы переживаем демографическую яму, связанную с комплексом причин, и дефицит персонала, особенно массового, может стать реальной угрозой бизнесу.

Однако цифровые инновационные технологии могут решить задачу по привлечению новых рабочих рук на этот рынок.

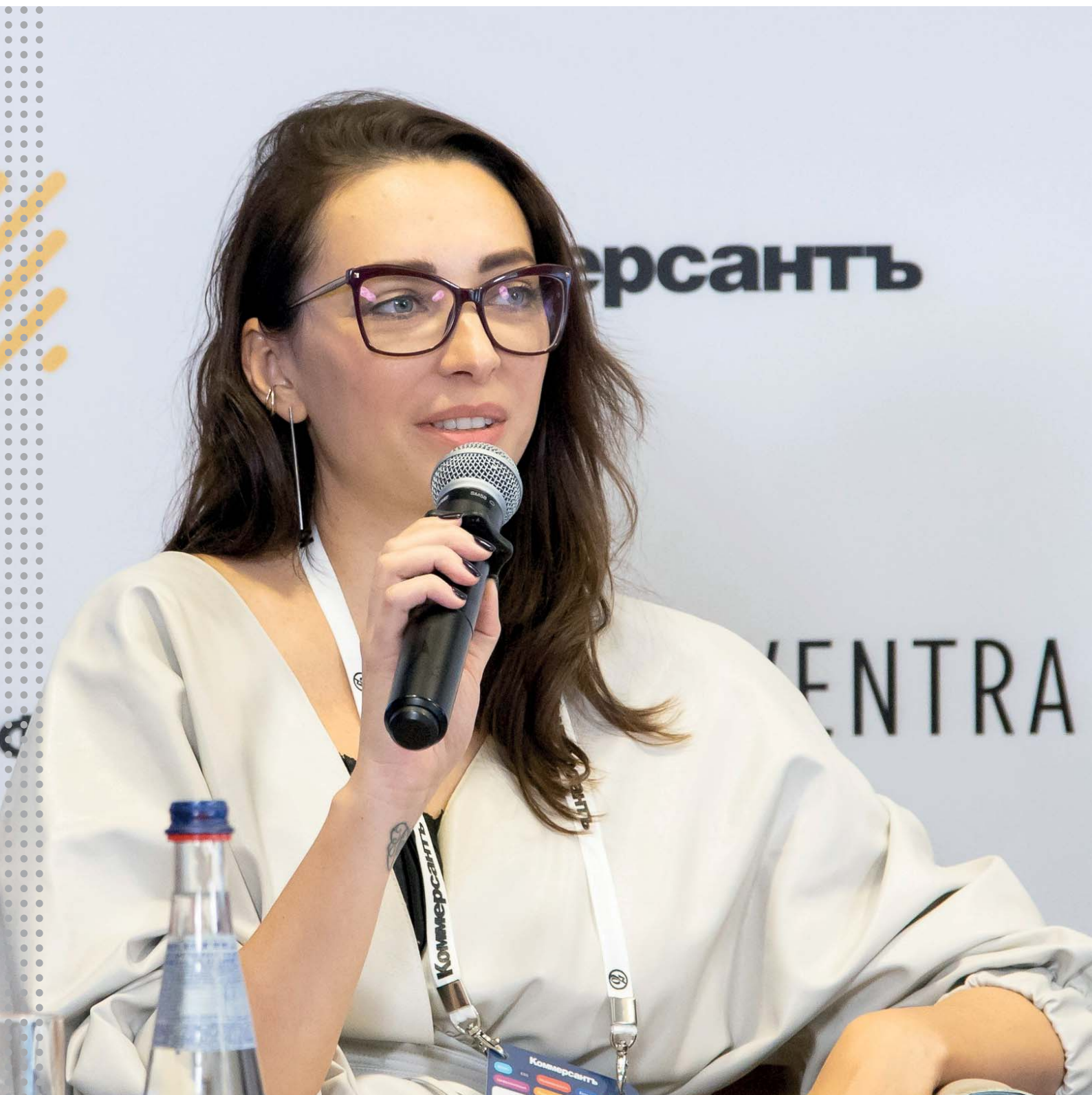
Задача состоит в том, чтобы привлечь людей, которые до этого не рассматривали для себя массовые профессии, однако могли бы на какое-то время (подработка, учёба, новый опыт) стать участниками этого рынка.

Поэтому мы на нашей цифровой платформе «Ventra Go!» запустили в ноябре ряд новых сервисов по привлечению массового персонала.

Ставка делается на решения, когда мы отвечаем не просто за людей, но и за эффективность процессов подбора и наличия персонала в точках.

Мы ставим перед собой амбициозную цель – дать позитивный пользовательский опыт клиентам и кандидатам. Полное закрытие заявок для заказчика и удобная подработка рядом с домом с выплатой на следующий день для исполнителя.

Когда мы видим, что клиент создаёт заявку на подбор исполнителей в два клика, а в системе она закрывается за пять минут, то понимаем, что двигаемся в правильном направлении.



Yekaterina Karabanova:

IN A CRISIS IT IS IMPORTANT NOT ONLY
TO SURVIVE, BUT ALSO TO GROW

HR-holding Ventra, a dynamically developing company, occupies a leading position in the market of business process outsourcing and HR management solutions. This summer Ventra has confirmed its leadership on the IT market, entering the rating of "CNews100: Russia's largest IT-companies 2021. Its main objective, the company management sees as increasing the efficiency of business processes at clients, which is especially important in the new economic conditions. Ventra projects in various fields allow customers to realize new opportunities for business development. Ekaterina Karabanova, managing partner of Ventra and Ventra Go! told our publication about how today the labor market is changing and what solutions the company can offer their partners in order to make their business not only stable, but also to grow.

– HR-holding Ventra is a recognized leader in the field of business process outsourcing. Tell us, how has this market changed today in the new economic reality?

– According to an August 2022 survey by Ventra HR Holding, 71% of companies had major changes in the current year: localization, transformation, loss, downsizing or business acquisition. The outsourcing services market has followed business changes. Some service lines were shrinking, such as recruitment outsourcing or administrative functions, and some were growing, such as IT services, legal services, transaction support, etc.

– The company's clients are large Russian companies and international corporations. Please tell me, how is Ventra integrated into international business in the new economic realities?

– About 60% of Ventra's customers are international companies. Like most of the leaders in our industry, we are strongly integrated into international business. Despite the departure of a number of players from the Russian market, we have maintained partnerships with almost all the Russian divisions of our clients. In addition, we are building business relations with new companies entering the Russian market. These are international companies with Turkish, Kazakh, Indian, and Chinese founders, as well as companies from CSTO countries.

– There is a well-known expression that crisis is a window of opportunity. How can businesses today, from your point of view, use the "window of opportunity? How can you increase business flexibility and resilience in the new realities?

– In a crisis it is important not only to survive, but also to try to grow. To increase the flexibility and sustainability of the business, it is necessary to build partnerships with clients and competitors. Sometimes, even by merging, as our company did (In June 2022, Ventra acquired the Russian business of Kelly.) This deal was another step in the implementation of Ventra's strategy of active business growth through the development of innovative solutions and expansion of our service portfolio. At the end of 2020, we launched Ventra Go! The acquisition of the

business of Kelly, a company with serious expertise in professional recruitment and outsourcing of personnel selection (RPO), as well as outsourcing of IT solutions and HR services, is the next step of our expansion in the HR and outsourcing services market.

During the crisis it is important to build partnership relations with contractors, their support will come in handy during hard times.

Also, it is necessary to create anti-crisis staff within the company, which includes representatives of the key functions to be able to respond quickly to any changes in the market and new inputs, which we have seen enough of this year.

– The company is a member of the Russian-Turkish Dialogue Association and, for example, recently participated in an online conference on cooperation between Russia and Turkey in the medical and pharmaceutical industry. What has changed in the labor market in the field of pharmaceuticals and medicine? How can the company help the countries interact in this area?

– Many international companies, in one way or another, have maintained their presence in Russia, as their activities are related to ensuring human life and health. Nevertheless, the pharmaceutical industry has split into two parts. On the one hand, we see that many European and American companies have frozen hiring and taken a wait-and-see attitude. Only replacements for departing employees are being hired, and all new projects have been halted. On the other hand, Russian, Indian and Turkish companies are experiencing rapid growth, I would even say boom, and are staking on the development and promotion of their products and bringing new positions to the market.

According to a study by Ventra HR-Holding, "Motivation of employees in the pharmaceutical industry," which we conducted in November 2022, we see that 52% of employees would like to work in international companies. At the same time, the so-called "Big Pharma" is now reducing investment in research and personnel in Russia. Therefore, candidates from American and European companies will be willing to consider offers from Turkish companies or joint ventures. Because important motivational

factors for employees in the pharmaceutical industry are, among others, the stability of the employer (10%), interesting tasks, products and projects (9%).

– Today many Russian companies are looking for new partners for conducting international business. For example, in the field of retail. There is the same movement on the other side. New brands, including Turkish ones, are entering our market. What efficiency tools are relevant today. What can Ventra offer Turkish and Russian entrepreneurs in the sphere of their interaction?

– Retail is one of the most developing areas today. There are a lot of opportunities open here after some of the leading players leave. But an important and central problem remains the availability and accessibility of personnel at points of sale and online services.

This is why platform employment, which gives the opportunity to attract self-employed performers to the industry, is developing so actively. In Russia, we are experiencing a demographic hole due to a complex of reasons: and the shortage of personnel, especially mass personnel, can become a real threat to business.

However, digital innovation technology can solve the problem of attracting new workers to this market.

The goal is to attract people who have not previously considered mass professions for themselves, but could for a while (part-time work, study, new experience) become participants in this market.

That's why we, on our digital platform Ventra Go!, launched a number of new mass recruitment services in November.

The bet is on solutions, where we are responsible not just for people, but for the effectiveness of recruitment processes and the availability of personnel in the points.

We have an ambitious goal to give a positive user experience to customers and candidates. Complete application closures for the customer and a convenient part-time job close to home with next day payout for the performer.

When we see that a client creates a search request in two clicks and the system closes it in five minutes, we know we're going in the right direction.