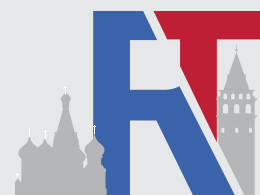


Ассоциация «Российско-Турецкий диалог»

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА И ПАРТНЁРСТВА



**RUSSIA
TURKEY
DIALOG**

WBG
WORLD BUSINESS GUIDE



Турция – не только важный стратегический партнёр России во внешнеэкономической сфере, но и источник капиталовложений в российскую экономику. Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» видит заинтересованность российского и турецкого бизнеса в открытом диалоге и активно работает, помогая выстраивать коммуникацию участникам международной экономической деятельности. Регулярно Ассоциация выступает организатором встреч между представителями бизнес-сообществ стран. Этой зимой при содействии Ассоциации прошёл целый ряд мероприятий, направленных на конструктивное взаимодействие представителей бизнеса, власти, отраслевых ассоциаций, экспертов.



ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ – ТОЧКА ПРИТЯЖЕНИЯ ТУРЕЦКИХ ИНВЕСТОРОВ

16 декабря журнал Russian Business Guide и Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» совместно с правительством Липецкой области и при поддержке Российско-Турецкого делового совета и ТПП РФ провели форум «Поворот на Восток. Промышленный диалог со странами Восточного мира. Международный вектор инвестиций в российских регионах. Липецкая область».

В рамках этого мероприятия участники через призму инвестиционных возможностей Липецкой области обсудили международное сотрудничество российского и турецкого бизнесов. Опыт Липецкой области в реализации проектов сформировал положительный имидж региона не только на территории России, но и во всём мире.

Регион в ТПП РФ представили вице-губернатор Сергей Курбатов, начальник управления инвестиций и инноваций Евгения Локтионова, генеральный директор ОЭЗ «Липецк» Александр Базаев. На мероприятии присутствовало более 40 руководителей и представителей турецкого бизнеса. Пять отраслевых ассоциаций Турции выступили в онлайн-формате. Модераторами встречи стали главный редактор Russian Business Guide, вице-президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» Мария Суворовская и генеральный секретарь Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» Арсен Аюпов. Он также выступил с приветственным словом, обозначив основные задачи сессии. С приветственным словом к участникам форума обратился и Алексей Егармин, генеральный директор Российско-Турецкого делового совета.

Участники обсудили формирование цепочек поставок продукции, актуальные потребности промышленности Липецкой области в сотрудничестве с Турцией, меры поддержки турецких бизнес-проектов в регионе. Вице-губернатор Липецкой области Сергей Курбатов рассказал об основных направлениях, в которых регион готов сотрудничать с инвесторами. Это сельское

хозяйство, машиностроение, пищевая переработка, металлоёмкая продукция.

«По данным Минэкономразвития РФ, Липецкая область сегодня входит в тройку лучших по эффективности функционирования особой экономической зоны. Мы также в десятке Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах России и в лидерах по ESG-ренкингу, направленному на оценку экологических, социальных и управленческих рисков. Наш регион – надёжный и проверенный партнёр для инвестора», – отметил Сергей Курбатов.

Отметим, что в 2022 году в рейтинге инвестиционной привлекательности ОЭЗ России первое место среди особых экономических зон промышленно-производственного типа заняла ОЭЗ «Липецк».

Национальный рейтинг инвестиционной привлекательности ОЭЗ России с 2017 года формирует Ассоциация кластеров и технопарков России (АКИТ) при поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации.

«Особая экономическая зона – это не просто выгодно расположенная территория. Это практически сервис под ключ. Приходя к нам, инвестор получает площадку, все необходимые ему энергоресурсы, консультации и практическую помощь высококвалифицированных специалистов. Мы также помогаем резидентам в подборе персонала. Особенно значимо, что при реализации проектов по импортозамещению важны сроки их выполнения. И ОЭЗ – то место, где есть всё для быстрого старта и качественного развития. Те, кто пришёл к

нам однажды, остаются и активно развивают свой бизнес», – отметил Александр Базаев.

Он поделился опытом и лучшими практиками сопровождения международных бизнес-проектов. Инвесторы, которые сотрудничают с ОЭЗ, с первого обращения получают персональное сопровождение проекта, начиная от подбора площадки для строительства завода и заканчивая помощью в поиске кадров. Кроме того, бизнесмены могут рассчитывать на сопровождение операционной деятельности: обслуживание сетей и систем, управление инженерными объектами, консультации по нормативно-правовым вопросам, подбор поставщиков и подрядчиков.

«Наши площадки отличаются качеством инфраструктуры. Елецкому участку в этом году исполнилось шесть лет, Грязинскому – 16 лет. У нас было время набраться опыта и подготовиться к ещё более результативной работе. Мы располагаем множеством ярких и успешных примеров историй компаний, которые выбрали для локализации ОЭЗ «Липецк». Достаточно сказать, что условия ведения бизнеса у нас таковы, что позволяют снизить издержки в среднем на 30%. Довольно серьёзная сумма для экономии при строительстве нового производства», – подчеркнул Александр Базаев.

Евгения Локтионова, начальник Управления инвестиций и инноваций Липецкой области, рассказала о мерах поддержки предпринимателей для развития турецких бизнес-проектов в Липецкой области.

По итогам встречи представители турецкой стороны отметили, что сегодня ситуация для развития российско-турецкого партнёрства является благоприятной. Кроме того, были озвучены намерения по изучению потенциала поставок оборудования и развития тракторостроительного производства в Липецкой области. Также между ОЭЗ «Липецк» и Ассоциацией машиностроителей города Сакарья (SAMİB) был подписан договор о сотрудничестве. Стороны договорились о содействии в развитии делового сотрудничества, об организации партнёрских бизнес-миссий, о проведении совместных взаимовыгодных деловых проектов.

Кроме того, на этой сессии выступили: Serdar Ozaltin, председатель Metis Metal, осветивший тему российско-турецкого торгового сотрудничества в области металлургии и упаковочного оборудования; Oğuz Yusuf Yiğit, генеральный секретарь Ассоциации İMDER, затронувший тему взаимодействия Турции и России в области строительного оборудования; Сефа Таргит, вице-президент MAKFED, осветивший тему торгово-промышленного сотрудничества в машиностроении; представители других турецких компаний, которые проанализировали опыт и перспективы поставок на российский рынок.

Следует отметить, что деловое взаимодействие между Липецкой областью и турецкими бизнесменами успешно развивается. В частности, ещё в октябре Липецкую область с бизнес-миссией посетила делегация из Турецкой Республики. Это были представители корпораций и компаний, связанных с промышленностью и энергетикой. Среди них: POMSAAD, Ассоциация ведущих турецких производителей насосного, клапанного оборудования и аксессуаров; холдинг Dalgakıran, крупный турецкий производитель промышленных компрессоров с продажами продукции в 100 странах мира; Mirmek Construction.

«Одно из преимуществ подобных мероприятий – новые прямые контакты с коллегами. Живой формат общения позволяет



в реальном диалоге получить информацию о различных полезных нюансах работы, которые в онлайн-конференциях или переписке обычно остаются за скобками. Также хочется отметить систему работы с инвестициями в Турецкой Республике. Она продумана и многокомпонентна, в ней всё связано, настроено на эффективную деятельность. Это вызывает уважение и желание перенести полученный опыт на совершенствование своей работы. Радует, что все предложения о сотрудничестве, звучавшие на встрече, нашли отклик и интерес со стороны турецких коллег. Уверена, у Липецкой области и Турецкой Республики огромный потенциал в развитии совместных проектов», – рассказала заместитель директора Агентства инвестиционного развития Липецкой области Елена Сушкова.

На другой сессии форума «Логистика. Строительство. Инфраструктура» были затронуты не менее актуальные вопросы взаимодействия между странами. Атилла Бурак Тунч, директор по развитию Logitrans, и Георгий Властопуло, генеральный директор компании «Оптимальная логистика»,

рассказали участникам мероприятия о логистике в новой экономической реальности и поделились своим опытом решения логистических проблем между Россией и Турцией.

Светлана Почечуева, коммерческий директор Nawinia Russia, в своём выступлении «Логистика: новые условия игры» рассказала о наиболее заметных изменениях на рынке, о трансформации цепочек поставок.

Адиле Акавов, ведущий эксперт по бизнесу с Турцией компании «АК GROUP Турция», осветил текущее положение внешнеэкономических связей и логистики между Турцией и Россией.

На сессии также поднимались вопросы взаимодействия в банковской сфере, которые в своём выступлении «Развитие бизнеса с партнёрами Азербайджана и Турции» осветила Светлана Лунькова, директор департамента развития бизнеса Банка «МБА-МОСКВА», и вопросы, касающиеся производственного персонала, которые были затронуты в выступлении Юрия Ефросинина, директора направления HR «БЕНТРА», «Производственный персонал – 2022: новые вызовы и решения».



THE LIPETSK REGION

IS A POINT OF ATTRACTION FOR TURKISH INVESTORS

On December 16 the Russian Business Guide magazine and the Russian-Turkish Dialogue Association jointly with the Government of the Lipetsk region with the support of the Russian-Turkish Business Council and the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation held a forum “The turn to the East. Industrial dialogue with the countries of the Eastern World. International vector of the investments in Russian regions. Lipetsk region”.



Within the framework of the event, the participants discussed the international cooperation of Russian and Turkish business through the prism of investment opportunities of the Lipetsk region. Experience of the Lipetsk region in implementing projects formed a positive image of the region, not only in Russia but all over the world.

The Vice-Governor Sergey Kurbatov, Head of Investment and Innovation Department Evgeniya Loktionova, General Director of SEZ Lipetsk Alexander Bazaev, represented the region in the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation. More than 40 leaders and representatives of Turkish business attended the event. Five branch associations of Turkey spoke in online format. Maria Suvorovskaya, Editor-in-chief of Russian Business Guide, Vice-President of Russian-Turkish Dialogue, Association and Arsen Ayupov, Secretary General of Russian-Turkish Dialogue Association moderated the meeting. He also made a welcoming speech, outlining the main objectives of the session. Aleksey Egarmin, General Director of Russian-Turkish Business Council, also addressed to the forum participants with a welcoming speech.

The participants discussed the formation of product supply chains, urgent needs of the Lipetsk Region industry in cooperation with Turkey, support measures for Turkish business projects in the region. Vice-Governor of the Lipetsk Region Sergey Kurbatov told about the main directions in which the region is ready to cooperate with investors. These are agriculture, machine building, food processing, and metal-intensive products.

“According to the Ministry of Economic Development of the Russian Federation, the Lipetsk region is now in the top three in terms of the efficiency of the functioning of the special economic zone. We are also in the top ten of the National rating of the investment climate in the subjects of Russia and among the leaders in the ESG-ranking, aimed at assessing environmental, social and managerial risks. Our region is a reliable and proven partner for the investor”, noted Sergey Kurbatov.

It should be noted that in the 2022 rating of investment attractiveness of SEZ of Russia, the first place among the special economic zones of industrial production type was taken by the SEZ Lipetsk.

National rating of investment attractiveness of Russian SEZs since 2017 is formed by the

Association of Clusters and Technoparks of Russia with the support of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation.

“A special economic zone is not just a favorably located territory. It is practically a turn-key service. When an investor comes to us, he gets a site, all the energy resources he needs, consultations and practical assistance of highly qualified specialists. We also help residents in the selection of staff. It is especially important that when implementing import substitution projects the timing is important. And the SEZ is the place where everything is available for a quick start and high-quality development. Those who came to us once, stay and actively develop their business,” – said Alexander Bazaev.

He shared his experience and best practices of international business projects support. Investors, who cooperate with the SEZ, receive personal support for the project from the first request, starting with the selection of a site for the construction of the plant to the assistance in finding staff. In addition, businessmen can count on operational support – maintenance of networks and systems, management of engineering facilities, consultations on



regulatory issues, selection of suppliers and contractors.

"Our sites are distinguished by the quality of infrastructure. The Yelets site is six years old this year, and the Gryazinsky site is 16. We have had time to gain experience and prepare for even more productive work. We have many bright and successful examples of stories of companies who have chosen to localize in the Lipetsk SEZ. Suffice it to say that the conditions of doing business here are such that they allow you to reduce costs by an average of 30%. Quite a serious amount to save when building a new production facility," said Alexander Bazaev.

Evgeniya Loktionova, the Head of the Investment and Innovation Department of the Lipetsk Region, told about the support measures for the entrepreneurs for the development of Turkish business projects in the Lipetsk Region.

As a result of the meeting, the representatives of the Turkish side noted that today the situation for the development of Russian-Turkish partnership is favorable. In addition, intentions to explore the potential for the supply of equipment and development of tractor production in the Lipetsk region were announced. Also between SEZ Lipetsk and the Association of Machine Builders of Sakarya SAMIB was signed a cooperation agreement. The parties agreed to assist in the development of business cooperation, to organize partner business missions, to conduct joint mutually beneficial business projects.

Besides, this session was attended by Chairman of Metis Metal Mr. Serdar Ozaltin who clarified topic of Turkish-Russian trade cooperation in the field of metallurgy and packaging equipment, Secretary General of IMDER Association Mr. Oğuz Yusuf Yiğit who raised interaction between Turkey and Russia in the field of construction equipment, Mr. Sefa Targit, MAKFED Vice President, who highlighted topic of trade and industrial cooperation in machinery production, and representatives of other Turkish companies

who analyzed experience and prospects of supplies to the Russian market.

It should be noted that the business cooperation between the Lipetsk Region and Turkish businessmen is successfully developing. In particular, back in October.

The Lipetsk region with a business mission visited the delegation from the Republic of Turkey. These are representatives of corporations and companies related to industry and energy. Among them: POMSAD, an association of leading Turkish manufacturers of pump, valve equipment and accessories; "Dalgakiran" holding, a major Turkish manufacturer of industrial compressors with sales in 100 countries; Mirmek Construction.

"One of the advantages of such events is new direct contacts with colleagues. The live format of communication allows real dialogue to get information on various useful nuances of work, which in online conferences or emails are usually left out of the equation. I also want to note the system of work with investments in the Republic of Turkey. It is well thought-out and multi-component, everything is connected, set up for effective activity. This inspires respect and a desire to transfer the experience gained to the improvement of their work. I am pleased that all the cooperation proposals made at the meeting found a response and interest from our Turkish colleagues. I am sure that the Lipetsk region and the Republic of Turkey have a huge potential for

the development of joint projects", said Elena Sushkova, deputy director of the Investment Development Agency of the Lipetsk region.

At another session of the forum "Logistics. Construction. Infrastructure" forum discussed no less urgent issues of cooperation between the countries. Atilla Burak Tunç, Director of Development at Logitrans, and Georgy Vlastopulo, General Director of Optimal Logistic, told the participants of the event about logistics in the new economic reality and shared their experience in solving logistic problems between Russia and Turkey.

Svetlana Pochechueva, commercial director of Nawinia Russia, in her speech "Logistics: new conditions of the game" told about the most significant changes in the market and transformation of supply chains.

Adil Akavov, leading expert of business with Turkey of "AK GROUP Turkey", highlighted the current state of foreign economic relations and logistics between Turkey and Russia.

The issues of interaction in the banking sector were also discussed in the session. The issues of developing business with partners from Azerbaijan and Turkey were highlighted by Svetlana Lunkova, Director of Business Development Department of IBA-Moscow Bank, and the issues concerning production staff in the presentation "Production Staff 2022: new challenges and solutions" by Yuri Efrosinin, Director of VENTRA's HR Department.



Башкортостан и Турция договорились о взаимном привлечении инвестиций

Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» и Корпорация развития Башкирии на полях Международной недели бизнеса, которая проводилась в декабре 2022 года в Уфе, заключили соглашение о расширении и укреплении сотрудничества. Стороны намерены сотрудничать в части развития контактов между российским и турецким бизнесом с целью увеличения инвестиционных притоков.



«Сотрудничество Башкортостана с Турцией стремительно расширяется. В этом году мы провели большое количество переговоров с представителями турецких компаний и с некоторыми из них заключили соглашения о намерениях по реализации инвестпроектов в нашей республике, – подчеркнул генеральный директор Корпорации развития Республики Башкортостан Наиль Габбасов. – Безусловно, заключённое соглашение станет шагом к продвижению инициатив в инвестиционных кругах и росту взаимных инвестиций в регионы».

Согласно документу, Корпорация развития и «Российско-Турецкий диалог» будут оказывать всестороннее взаимное содействие в информировании бизнес-сообществ Башкирии и Турции о деятельности организаций, проведении мероприятий, направленных на обмен опытом в сфере работы преференциальных зон. Кроме того, организации будут консультировать потенциальных инвесторов по вопросам реализации инвестпроектов и локализации производств.

На секции «Республика Башкортостан – Турция» Республика Башкортостан – Турция: промышленный диалог в новой экономической реальности выступил генеральный секретарь Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», руководитель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП Арсен Аюпов, который отметил, что в регионах сложились очень сильные команды, притягивающие инвесторов, и призвал работать максимально прозрачно и властям, и инвесторам, чтобы все проекты были реализованы.

Один из наиболее значимых в Башкирии проектов с турецким участием – это концессия по строительству Восточного выезда из Уфы; он реализуется Банком ВТБ совместно с турецкой компанией Limak Group. При этом это далеко не единственный проект в Башкирии. На секции была приведена статистика по объёму турецких инвестиций. Башкортостан вошёл в топ-5 регионов, в которые были осуществлены самые большие турецкие финансовые вложения.

«С участием турецких компаний в Башкортостане было построено много инфраструктурных объектов. Некоторые из них стали, можно сказать, визитной карточкой республики. Ещё с тех времён Турция стала одним из ведущих партнёров в торгово-экономической сфере, войдя в первую десятку стран по объёму нашего внешнеторгового оборота. Сегодня взаимная торговля развивается приличными темпами. В 2021 году внешнеторговый оборот между Башкортостаном и Турцией составил более 208 млн долл. США, что в два раза выше 2020 года», – прокомментировала развитие сотрудничества министр внешнеэкономических связей и конгрессной деятельности РБ Маргарита Болычева.

Потенциал расширения промышленной кооперации между Россией и Турцией обозначил сопредседатель Ассоциации российско-турецкого бизнеса Наки Карааслан. Спикер уверен, что с помощью создания совместных предприятий можно выходить из экономических потрясений более стабильно. Он также обозначил природный экологический туризм как одно из направлений для турецких инвестиций.

The Association “Russian-Turkish Dialogue” and the Bashkiria Development Corporation on the sidelines of the International Business Week, which was held in December 2022 in Ufa, signed an agreement on expanding and strengthening cooperation. The parties intend to cooperate in the development of contacts between Russian and Turkish businesses in order to increase investment inflows.



Bashkortostan and Turkey have agreed on mutual attraction of investments

“Bashkortostan’s cooperation with Turkey is rapidly expanding. This year we have held a large number of negotiations with representatives of Turkish companies and signed agreements of intent with some of them on the implementation of investment projects in our republic,” said Nail Gabbasov, Director General of the Development Corporation of the Republic of Bashkortostan. “Of course, the signed agreement will be a step towards promoting initiatives in investment circles and increasing mutual investments in the regions.”

According to the document, the Development Corporation and the “Russian-Turkish Dialogue” will provide comprehensive mutual assistance in informing the business communities of Bashkiria and Turkey about the activities of organizations, holding events aimed at exchanging experience in the field of preferential zones. In addition, the organizations will advise potential investors on the implementation of investment projects and localization of production.

Arsen Ayupov, Secretary General of the Russian-Turkish Dialogue Association, Head of the Russian-Turkish working group at the RSPP, spoke at the section “Republic of Bashkortostan – Turkish Republic: Industrial Dialogue in the new Economic Reality”, who noted that very strong teams have developed in the regions that attract investors, and urged to work as transparently as possible and to the authorities, and investors, so that all projects are implemented.

One of the most significant projects in Bashkiria with Turkish participation is the concession for the construction of the “Eastern Exit” from Ufa, which is being

implemented by VTB Bank together with the Turkish company Limak Group. At the same time, this is far from the only project in Bashkiria. The section provided statistics on the volume of Turkish investments. Bashkortostan entered the top 5 regions in which the largest Turkish financial investments were made.

“Many infrastructure facilities have been built in Bashkortostan with the participation of Turkish companies. Some of them have become, one might say, the hallmark of the republic. Since then, Turkey has become one of the leading partners in the trade and economic sphere, entering the top ten countries in terms of our foreign trade turnover. Today, mutual trade is developing at a decent pace. In 2021, the foreign trade turnover between Bashkortostan and Turkey amounted to more than \$ 208 million. USA, which is 2 times higher than 2020,” Margarita Bolycheva, Minister of Foreign Economic Relations and Congress Activities of the Republic of Belarus, commented on the development of cooperation.

The potential for expanding industrial cooperation between Russia and Turkey was outlined by the co-chairman of the Association of Russian-Turkish Business Naki Karaaslan. The speaker is confident that by creating joint ventures, it is possible to get out of economic turmoil more steadily. He also identified natural eco-tourism as one of the areas for Turkish investments.

В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВОЗОБНОВЛЯЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ АЛЮМИНИЕВОЙ БАНКИ

В Ульяновской области сформирована эффективная система поддержки прямых инвестиций в экономику региона и благоприятный инвестиционный климат для локализации иностранных производств и инноваций. Регион продолжает повышать свою инвестиционную привлекательность, открывая новые производства.



Современный завод площадью более **37** тыс. кв. м будет оснащён высокоскоростным инновационным оборудованием, позволяющим выпускать до **2** тыс. алюминиевых банок в минуту. Общая производственная мощность составит более **1,5** млрд банок в год после выхода на проектную скорость. На заводе планируется создать до **200** рабочих мест.

Группа «Арнест» – новый владелец российских активов американской компании Ball Corporation – приняла решение о возобновлении строительства завода на территории индустриального парка «Заволжье».

«Мы окажем всю необходимую поддержку компании на всех этапах реализации инвестиционного проекта. Строительство такого предприятия позитивно скажется на социальной и экономической активности региона», – отметил губернатор Ульяновской области Алексей Русских.

Инвестиции в реализацию проекта в Ульяновской области были заморожены Ball Corporation в марте этого года. Новый собственник планирует ввести завод в эксплуатацию до конца 2023 года. Общий объём инвестиций в проект превысит 10 млрд рублей. Сопровождением проек-

та будет заниматься Корпорация развития Ульяновской области.

Современный завод площадью более 37 тыс. кв. м будет оснащён высокоскоростным инновационным оборудованием, позволяющим выпускать до 2 тыс. алюминиевых банок в минуту. Общая производственная мощность составит более 1,5 млрд банок в год после выхода на проектную скорость. На заводе планируется создать до 200 рабочих мест.

«Мы очень рады объявить о возобновлении столь значимого проекта. Как лидеры рынка, мы осознаём свою ответственность перед нашими клиентами и государством за развитие отечественного рынка алюминиевой упаковки. Уверены, что отличное логистическое расположение завода вблизи наших клиентов в сочетании с благоприятным инвестиционным климатом Улья-

новской области поможет нам в достижении этой цели», – рассказал президент группы «Арнест» Алексей Сагал.

Завод в Ульяновске станет четвёртой площадкой по производству алюминиевой упаковки для напитков в России, входящей в состав группы «Арнест», наряду с предприятиями в Аргаяше Челябинской области, Всеволожске Ленинградской области и Наро-Фоминске Московской области. Ввод четвёртой площадки в эксплуатацию позволит полностью удовлетворить текущий и перспективный спрос российской индустрии напитков в алюминиевой банке.

Группа «Арнест» приобрела мощности по производству алюминиевой упаковки для напитков у американской компании Ball Corporation в сентябре 2022 г. после её объявления об уходе с российского рынка и приостановке инвестиций.

The modern factory with the area over **37 000** sq.m. will be equipped with high-speed innovative equipment, allowing to produce up to **2** thousand aluminum cans per minute. The total production capacity will be more than **1.5** billion cans per year after reaching the design speed. The plant plans to create up to **200** jobs.



IN THE ULYANOVSK REGION THE CONSTRUCTION OF A PLANT FOR THE PRODUCTION OF ALUMINUM CANS IS RESUMED

Ulyanovsk region has formed an effective system of direct investment support in the region's economy and a favorable investment climate for the localization of foreign production and innovation. The region continues to increase its investment attractiveness by opening new productions.

Arnest Group, the new owner of the Russian assets of the American company Ball Corporation, has decided to resume the construction of a factory on the territory of the Zavolzhye industrial park.

"We will provide all necessary support to the company at all stages of the investment project. The construction of such an enterprise will have a positive impact on the social and economic activity of the region," said Ulyanovsk Region Governor Alexey Rusikh.

Investments in implementation of the project in the Ulyanovsk Region were frozen by Ball Corporation in March of this year. The new owner plans to put the plant into operation by the end of 2023. The total investment in the project will exceed 10 billion

rubles. The Ulyanovsk Region Development Corporation will support the project.

The modern factory with the area over 37 000 sq.m. will be equipped with high-speed innovative equipment, allowing to produce up to 2 thousand aluminum cans per minute. The total production capacity will be more than 1.5 billion cans per year after reaching the design speed. The plant plans to create up to 200 jobs.

"We are very pleased to announce the relaunch of such a significant project. As market leaders, we are aware of our responsibility to our customers and the state for the development of the domestic aluminum packaging market. We are sure that the excellent logistical location of the plant near our customers combined with the

favorable investment climate of the Ulyanovsk region will help us in achieving this goal," said Alexey Sagal, President of Arnest Group.

The plant in Ulyanovsk will be the fourth beverage packaging production site in Russia, a part of Arnest Group, along with the facilities in Argayash, Chelyabinsk region, Vsevolozhsk, Leningrad region and Naro-Fominsk, Moscow region. Commissioning of the fourth site will make it possible to fully satisfy current and future demand of the Russian beverage industry in aluminum cans.

Arnest Group acquired the aluminum beverage packaging capacity from Ball Corporation, USA in September 2022, after the company announced its departure from the Russian market and suspended its investment.



Компания «АКФИКС-РУС» хорошо известна на рынке строительной химии. Весь спектр товаров ТМ AKFIX производится на предприятии, оборудованном по самым современным европейским стандартам, занимающем площадь около 25 тыс. кв. м и расположенном в городе Стамбуле, в районе Хадимкой. На сегодняшний день компания производит тепло- и гидроизоляционные материалы, монтажные пены, технические аэрозоли, краски, силиконы, акриловые и полиуретановые герметики, огнеупорные материалы, множество видов клеев и пр. Помимо торговой марки AKFIX, компания также выпускает продукцию под брендом EUROFIX, которым владеет совместно с турецким производителем, и под собственной торговой маркой, зарегистрированной в России: Bull. Эта компания, несмотря на сложные экономические условия, бурно развивается, уже несколько лет подряд двукратно наращивая торговые обороты. О том, как ей это удаётся, мы побеседовали с учредителем и генеральным директором «АКФИКС-РУС» ВЕНЕРОМ БАГИШАЕВЫМ.

ВЕНЕР БАГИШАЕВ:

«Успешными становятся те компании, которые быстрее других адаптируются к внешним изменениям»

– Венер Юнирович, расскажите, с чего началась деятельность компании в России?

– Компания АККИМ начала производство строительной химии под торговой маркой AKFIX на заводе в Турции ещё в 2001 году, а в 2013-м собственники предприятия открыли своё представительство и впервые представили бренд AKFIX на российском рынке. Спустя несколько лет, а именно в 2016 году, турецкие учредители приняли решение полностью передать управление компанией. Так и родилась фирма «АКФИКС-РУС», единственным учредителем которой я являюсь.

Должен сказать, что взаимоотношения между российской компанией и производителем из Турции всегда были доверительными. Наш турецкий партнёр всегда верил в нас, даже когда мы только начинали, несмотря на то, что на начальном этапе объёмы продаж были многократно меньше сегодняшних. Сейчас же мы зна-



чительно выросли и добились стабильного роста оборота, который на протяжении последних трёх лет ежегодно увеличивается в два раза. В 2022 году оборот «АК-ФИКС-РУС» составил 950 млн рублей, и на следующий год у нас есть план – достигнуть уровня в 1,5 млрд рублей.

– За счёт чего удалось добиться успеха? В чём ваши преимущества по сравнению с другими игроками?

– Для современного мира характерно, что события, оказывающие влияние и на развитие бизнеса, и на жизнь людей, стали сильнее концентрироваться во времени. Если раньше глобальные события происходили, условно говоря, один раз в десятилетие, то сегодня изменения происходят гораздо чаще. В связи с этим огромное значение приобрела скорость: выживают и становятся успешными на рынке те, кто быстрее адаптируется к внешним изменениям, проявляет гибкость в новых обстоятельствах.

Мы – компания развивающаяся, небольшая, и нам удаётся сохранять и скорость, и гибкость. Когда я говорю о скорости, то в первую очередь говорю о скорости принятия решений и их реализации. Кроме того, наше ключевое преимущество в том, что у нас очень широкий ассортимент; соответственно, есть возможность работать с клиентами из самых разных отраслей. Например, если объём продаж в строительной отрасли снижается, то в это же время может пойти в рост мебельный сектор. Мы не ограничиваемся работой с какой-то одной отраслью: сотрудничаем и со строительными компаниями, и с мебельным, оконным, дверным производством, и с крупными федеральными сетями, и с розничными магазинами, и с представителями рекламного сектора, с автомобильной отраслью и т. п.

Также мы самостоятельно представляем свою продукцию на основных крупных маркетплейсах – это очень популярные ресурсы.

Безусловно, большую роль играет качество продукции. Мы не конкурируем с представителями экономсегмента. Наши основные конкуренты – европейские производители качественного продукта. Мы работаем над улучшением сервиса, который предоставляем своим клиентам.

И наконец, мы постоянно работаем не только над увеличением объёма продаж, но и над совершенствованием самой компании изнутри: над оптимизацией её структуры, над профессиональным и личностным ростом сотрудников, повышением их компетенций.

За счёт такого разнообразия и гибкости нам удаётся держать продажи на высоком уровне и развиваться быстрыми темпами.



– Новые экономические реалии оказали какое-то влияние на деятельность компании?

– Безусловно, но несколько необычным образом. Конечно, мы, как и многие, изначально столкнулись с трудностями в сроках доставки товаров, которые увеличились, но постепенно мы отладили процесс таким образом, что нам удалось вернуться к привычным срокам. Однако возникла ещё одна проблема: существенно выросла загруженность производства нашего завода. Количество заказов возросло, что сказалось на увеличении сроков производства: если раньше они составляли четыре недели, то сейчас – от 6 до 10 недель. Кроме того, в 2022 году рынок строительных материалов просел примерно на 50%.

Несмотря на все эти обстоятельства, мы выросли. Во-первых, в связи с тем, что целый ряд европейских поставщиков ушёл с российского рынка, образовалась неудовлетворённая потребность, которую мы и закрыли.

Во-вторых, мы расширили наш ассортимент. В 2022 году, помимо сотрудничества с заводом AKKIM в Стамбуле, мы начали сотрудничать с ещё одной турецкой компанией – Aktek, которая производит электроинструменты широчайшего направления: от дрелей до строительных пылесосов и иной профессиональной техники. В прошлом году впервые начали продавать электроинструменты под торговой маркой RODEX. Это отличная синергия с нашим основным бизнесом, так как отрасли прекрасно дополняют друг друга; кроме того, здесь тоже освободились ниши за счёт ушедших компаний, и эти ниши надо заполнять.

Таким образом, в 2022 году мы обеспечили товаром и оптовые компании, и розницу, и застройщиков. Так что наша

компания не только не понесла ущерба, но и выросла: план поставок был перевыполнен ещё в ноябре, а штат сотрудников компании вырос вдвое.

В последние два года мы также стали принимать активное участие в тендерах, благодаря этому, например, в Москве мы начали плотно работать с крупными застройщиками – группой компаний ПИК, ФСК и т. д., – что тоже положительно сказалось на наших показателях.

– А насколько сегодня обширна география поставок?

– Мы представлены по всей России и стремимся к тому, чтобы быть узнаваемыми как минимум во всех городах-миллионниках. На данный момент у нас есть представители в таких крупных городах, как Хабаровск, Владивосток, Новосибирск, Уфа, Казань, Челябинск, Киров, Екатеринбург, Нижний Новгород, Самара, Краснодар, Ростов-на-Дону, Пятигорск, Махачкала, Грозный; работаем в Крыму. Кроме того, у нас есть собственный офис и склад в Республике Беларусь, там мы работаем как с крупными торговыми сетями, так и с производством. Например, недавно подписали контракт с заводом «МАЗ», и сейчас идёт процесс заключения договора с другим крупным производителем.

На достигнутом останавливаться не планируем. В 2023 году мы откроем своё представительство и склад в Санкт-Петербурге. Помимо этого, мы планируем выходить с нашей продукцией и на рынки других стран. Так что, уверен, все наши планы по двукратному росту обязательно сбудутся.

Akfix®



VENER BAGISHAEV: “Successful companies are those that adapt to external changes faster than others”

AKFIX-RUS is well known in the market of construction chemicals. The entire range of AKFIX products is manufactured in the company, equipped according to the most modern European standards, with an area of about 25 thousand square meters, located in Istanbul, in the Hadimkoy region. Today, the company produces thermal and waterproofing materials, assembly foams, technical sprays, paints, silicones, acrylic and polyurethane sealants, fireproof materials, a variety of adhesives, etc. In addition to the AKFIX brand, the company also produces under the EUROFIX brand, which is jointly owned with the Turkish manufacturer, and under its own brand registered in Russia – Bull. Despite the difficult economic conditions, the company has been growing rapidly, doubling its trade turnover for several years in a row. We talked to VENER BAGISHAEV, the founder and CEO of AKFIX-RUS, about how it does it.

– *Vener Yunirovich, can you tell us how the company started its operations in Russia?*

– The AKKIM company began producing construction chemicals under the AKFIX brand in a factory in Turkey in 2001, and in 2013 the owners of the company opened a representative office and introduced the AKFIX brand to the Russian market for the first time. A few years later, in 2016, the Turkish founders decided to fully transfer the management of the company. This is how the

company AKFIX-RUS was born, of which I am the sole founder.

I must say that the relationship between the Russian company and the Turkish manufacturer has always been based on trust. Our Turkish partner always believed in us, even when we were just starting out, despite the fact that at the beginning the sales volume was much lower than it is today. Today, we have grown considerably and achieved a steady growth in turnover, which has doubled

every year for the past three years. In 2022, the turnover of AKFIX-RUS amounted to 950 million roubles, and next year we plan to reach the level of 1.5 billion roubles.

The logo for AKfix, with 'Ak' in a bold, sans-serif font and 'fix' in a slightly lighter, bold, sans-serif font, followed by a registered trademark symbol (®).



– What has made you successful? What are your advantages over your competitors?

– The modern world is characterized by the fact that events influencing the development of business and people's lives have become more concentrated in time; if in the past global events occurred, for example, once a decade, today changes occur much more frequently. In this context, speed has become very important – those who adapt more quickly to external changes and show flexibility in new circumstances survive and become successful on the market.

We are a developing and small company, and we manage to maintain both speed and flexibility. When I talk about speed, I'm mainly talking about the speed of decision-making and implementation. In addition, our main advantage is that we have a very wide range of products and are therefore able to work with customers from a variety of industries. For example, if sales in the construction industry are declining, the furniture industry may be growing at the same time. We do not limit our work to only one industry: we cooperate with construction companies, furniture manufacturers, window manufacturers, door manufacturers, large federal chains, retailers, representatives of the advertising sector, automotive industry, etc.

We also independently represent our products on the major marketplaces, which are very popular resources.

Of course, the quality of our products plays an important role. We do not compete with

representatives of the economy segment. Our main competitors are European producers of quality products. We are constantly working to improve the service we provide to our customers.

Finally, we are constantly working not only to increase sales, but also to improve the company from the inside – to optimize its structure, to develop employees professionally and personally, and to increase their competence.

Due to this diversity and flexibility, we are able to keep our turnover at a high level and develop at a fast pace.

– Have the new economic realities had an impact on the company's operations?

– Absolutely, but in a somewhat unusual way. Of course, like many people, we initially experienced difficulties with delivery times, which increased, but we gradually adjusted the process so that we were able to get back to the usual times. But another problem has arisen – the workload of our factory has increased dramatically. The number of orders has increased, which has affected the increase in production time, if previously it was four weeks, now it's from six to 10 weeks. In addition, in 2022 the market for building materials fell by about 50%.

And despite all these circumstances, we have grown. First of all, due to the fact that a number of European suppliers left the Russian

market, there was an unsatisfied demand, which we closed.

Secondly, we have expanded our product range. In addition to the cooperation with the AKKIM factory in Istanbul, in 2022 we began to cooperate with another Turkish company Aktek, which produces electric tools in the widest range – from drills to building vacuum cleaners and other professional equipment, and last year we began to sell electric tools under the RODEX brand. It is an excellent synergy with our main business, because the industries complement each other perfectly, and besides, niches have been left here by the companies that went out of business, and these niches need to be filled.

So in 2022 we supplied goods to wholesalers, retailers and developers. Not only did our company not suffer any damage, but it also grew – our delivery plan was overfilled already in November, and our staff doubled.

In the last two years we also started to actively participate in tenders, and as a result we began to work closely with major developers in Moscow – PIK Group, FSK, etc., which also had a positive effect on our financial results.

– What is the geographical coverage of the company today?

– We are present all over Russia and we strive to be recognized in all cities with at least one million inhabitants. At the moment we have representatives in such large cities as Khabarovsk, Vladivostok, Novosibirsk, Ufa, Kazan, Chelyabinsk, Kirov, Ekaterinburg, Nizhny Novgorod, Samara, Krasnodar, Rostov-on-Don, Pyatigorsk, Makhachkala, Grozny, we work in the Crimea, and more. We have our own office and warehouse in the Republic of Belarus, where we cooperate with major trade networks, as well as with manufacturers, for example, recently signed a contract with a factory MAZ and is now in the process of concluding a contract with another major manufacturer.

We do not plan to stop here. In 2023 we will open our representative office and warehouse in St. Petersburg. Besides, we are planning to enter the markets of other countries with our products. So I'm sure that all our plans to double our growth will definitely come true.



Владимир Хлебников:
«В ближайшие несколько лет мы увидим кратное увеличение объёмов электрозарядок, требуемых рынку»



«Парус электро» – крупнейший российский разработчик и производитель силовой преобразовательной техники (сетевые инверторы и конверторы для альтернативной энергетики, ИБП, зарядные станции для электромобилей). Сегодня предприятие входит в число лидеров рейтинга быстрорастущих технологических компаний «Национальные чемпионы» и продолжает наращивать обороты. Мы поговорили с Владимиром Хлебниковым, генеральным директором компании «Парус электро», о том, как сегодня развивается рынок систем бесперебойного питания и как компания планирует сама на нём развиваться.

– Зарядные станции – ключевой элемент инфраструктуры, необходимой для эксплуатации электромобилей. Сегодня «Парус электро» – лидер в производстве электрозарядных станций. Что обеспечило компании лидирующее положение?

– Как производитель электрозарядных станций, «Парус электро» занимает лидирующие позиции как по объёму продукции, так и по выручке. Мы регулярно мониторим рынок и стараемся предвосхитить тренды, инвестируя в направления, которые считаем перспективными. Развивать электрозарядные станции мы начали четыре года назад, когда об этом никто ещё не думал. Безусловно, это стало возможным благодаря нашей «базе» – заводу по производству силовой преобразовательной техники, где начиная с 2011 года мы разрабатываем и выпускаем источники бесперебойного питания.

В 2017 году «Парус электро» начал выпуск зарядных станций для электромобилей. На данный момент в нашем модельном ряду более 20 зарядок: от Wallbox для домашнего использования и зарядок переменного тока Type2 до станций для быстрого заряда постоянным током суммарной мощностью 150–200 кВт.

В январе 2022 года было запущено серийное производство новой модели быстрых ЭЗС мощностью 150 кВт. Станции комплектуются тремя зарядными пистолетами стандартов CHAdeMO, CCS Combo 2 и GB/T, что позволяет одновременно заряжать несколько электромобилей. Реализованная технология динамической балансировки сокращает среднее время заряда, перенаправляя мощность на менее заряженный электромобиль.

В начале октября такая быстрая зарядная станция от «Парус электро» была включена в Реестр российской промышленной продукции Минпромторга России. В дальнейшем это позволит предприятию участвовать в крупных государственных закупках и расширять зарядную сеть в российских субъектах, снижая при этом эксплуатационные издержки и зависимость от иностранных поставщиков.

– В новой экономической реальности, когда Россия находится под санкционным давлением, испытываете ли вы какие-то сложности в производстве?

– Мы полностью разрабатываем и производим наши зарядки, используем отечественные комплектующие высокой степени локализации. На ЭЗС доля российских компонентов составляет 60–70%. Также в первой половине 2022 года специалисты

компании провели большую работу по замене поставщиков импортных компонентов, переориентировавшись на дружественные страны.

– Как вы оцениваете перспективы этого направления в России?

– Сейчас в инфраструктуру – развитие сети электрозарядных станций – вкладываются системные инвесторы (Росатом, РусГидро, Россети), благодаря чему рынок электротранспорта будет активно развиваться. До недавнего времени сложно было выйти из замкнутого круга, где шёл спор, что первично – зарядная инфраструктура или электротранспорт. Теперь благодаря субсидиям и инвестициям вперёд вырвались ЭЗС. Так появилась чёткая перспектива развития отрасли как минимум на ближайшие 10 лет.

Со своей стороны, в ближайшие несколько лет мы увидим кратное увеличение объёмов электрозарядок, требуемых рынку. И уже сейчас мы планируем наращивать мощности производства для того, чтобы удовлетворять эти потребности.

У электротранспорта совершенно другой экономический потенциал, нежели у ДВС. Он быстрее окупается, у него лучше характеристики, он позволяет балансировать электросети благодаря тому, что может не только потреблять, но и отдавать энергию, что особенно востребовано в пиковые часы.

– Специалисты «Парус электро» также реализуют проекты по развитию альтернативных источников энергии. Что сегодня реализовано компанией в этой области?

– Что касается альтернативной энергии, то всё началось с организации локального производства и поставок инверторного оборудования для солнечных электростанций в 2018 году. На данный момент устройства «Парус электро» используются практически на всех солнечных электростанциях в России – суммарно более 600 МВт оборудования для СЭС нашего производства. Мы планируем и дальше развивать это направление, поскольку видим огромный спрос как со стороны государства, так и со стороны регионов.

Компания получила субсидию Минпромторга на разработку первого отечественного солнечного инвертора с глубокой локализацией и в ближайшее время представит первую полностью отечественную разработку. В связи с тем, что преобразовательное оборудование для ветроэлектростанций имеет схожую архитектуру и технологии, начиная

с 2021 года «Парус электро» предлагает ключевым игрокам услуги по локализации конверторов и для ВЭС.

– Амбиции компании направлены на экспорт. Ещё с 2018 года Московский экспортный центр (далее – МЭЦ), осуществляющий комплексную поддержку московских компаний в развитии экспортного потенциала, включил компанию «Парус электро» в Каталог экспортной продукции, а с 2019 года вы вышли на внешние рынки. Как сейчас развивается экспортное направление?

– Как я уже упоминал, как производитель электрозарядных станций, мы сейчас занимаем лидирующие позиции на рынке (около 70%) и продолжаем стабильно расти. Выход на зарубежную арену – логичный шаг в развитии компании. «Парус электро» уже несколько лет развивает экспорт ЭЗС, преимущественно в страны Ближнего Востока и Южной Азии. Также в ближайшей перспективе компания нацелена на работу на турецком рынке.

Наши зарубежные партнёры заинтересованы в первую очередь в получении технологий и локализации производств на своей территории. Мы к этому абсолютно готовы, обладаем всей необходимой документацией, и на сегодняшний день уже заключён ряд соглашений с иностранными партнёрами на локализацию производства наших зарядных станций.

По техническим и качественным характеристикам российские зарядные станции ни в чём не уступают зарубежным аналогам, обеспечивая высокое качество сервиса для владельцев электрокаров. К тому же мы выгодно отличаемся от иностранных производителей более привлекательной ценой и меньшим сроком изготовления.

– Получает ли компания поддержку от государства для того, чтобы уверенно себя чувствовать при выходе на международную арену?

– «Парус электро» активно сотрудничает с Московским экспортным центром, с центром поддержки экспорта «Моспром». Они оказывают помощь московским компаниям в части реализации международных бизнес-миссий, софинансируют участие в международных выставках, содействуют в организации переговоров с потенциальными заказчиками.

В 2023 году «Парус электро» продолжит переговоры по локализации производства в Саудовской Аравии, также мы планируем найти ключевого партнёра на рынке Турции.



Vladimir Khlebnikov: **“In the next few years we see a multiple increase in the volume of electric charges required by the market”**

Sail Electro is the largest Russian developer and manufacturer of power converter equipment (network inverters and converters for alternative energy, UPS, charging stations for electric vehicles). Today, the company is among the leaders of the rating of fast-growing technology companies “National Champions” and continues to increase turnover. We talked with Vladimir Khlebnikov, CEO of Sail Electro, about how the uninterruptible power supply systems market is developing today and how the company plans to develop on it.

– Charging stations are a key element of the infrastructure necessary for the operation of electric vehicles. Today, Sail Electro is a leader in the production of electric charging stations. What provided the company with a leading position?

– As a manufacturer of electric charging stations, Sail Electro occupies a leading position both in terms of production volume and revenue. We regularly monitor the market and try to anticipate trends by investing in areas that we consider promising. We started developing electric charging stations four years ago, when no one had thought about it yet. Of course, this became possible thanks to our “base” – a plant for the production of power converter equipment, where, since 2011, we have been developing and producing uninterruptible power supplies.

In 2017, the company “Sail Electro” started the production of charging stations for electric car. At the moment, there are more than 20 chargers in our model range – from Wallbox for home use and Type2 AC chargers to stations for fast charging with direct current with a total capacity of 150–200 kW.

In January 2022, serial production of the new fast EZ model with a capacity of 150 kW was launched. The stations are equipped with three charging pistols of the CHAdeMO, CS

Combo 2 and GB/T standards, which allows charging several electric car simultaneously. The implemented dynamic balancing technology reduces the average charging time by redirecting power to a less charged electric car.

In early October, such a fast charging station from Sail Electro was included in the Register of Russian industrial products of the Ministry of industry and trade of Russia. In the future, this will allow the company to participate in large public procurement and expand the charging network in Russian regions, while reducing operating costs and dependence on foreign suppliers.

– In the new economic reality, when Russia is under sanctions pressure, do you experience any difficulties in production?

– We fully develop and manufacture our chargers, use domestic components of a high degree of localization. The share of Russian components in the ESS is 60–70%. Also, in the first half of 2022, the company’s specialists did a lot of work to replace suppliers of imported components, refocusing on friendly countries.

– How do you assess the prospects of this direction in Russia?

– Now system investors (Rosatom, Rushydro, Rosseti) are investing in infrastructure – the development of a network

of electric charging stations, thanks to which the electric transport market will actively develop. Until recently, it was difficult to get out of the vicious circle, where there was a dispute that the primary charging infrastructure or electric transport. Now, thanks to subsidies and investments, the EHS has taken the lead. So there was a clear prospect for the development of the industry for at least the next 10 years.

For our part, in the next few years we see a multiple increase in the volume of electric charges required by the market. And already now we are planning to increase production capacity in order to meet these needs.

Electric transport has a completely different economic potential than ICE. It pays off faster, it has better characteristics, it allows you to balance the power grid due to the fact that it cannot only consume, but also give energy, which is especially in demand during rush hours.

– Sail Electro specialists are also implementing projects for the development of alternative energy sources. What has the company implemented in this area today?

– As for alternative energy, it all started with the organization of local production and supply of inverter equipment for solar power plants in 2018. At the moment, Sail Electro devices are

used in almost all solar power plants in Russia – a total of more than 600 MW of equipment for SES of our production. We plan to further develop this area, as we see a huge demand from both the state and the regions.

The company has received a subsidy from the Ministry of industry and trade for the development of the first domestic solar inverter with deep localization and will soon present the first fully domestic development. Due to the fact that the converter equipment for wind power stations has a similar architecture and technology, starting from 2021, Parus Electro offers services for localization of converters for wind power plants as well.

– The company's ambitions are aimed at exports. Back in 2018, the Moscow Export Center (hereinafter the MEC), which provides comprehensive support to Moscow companies in the development of export potential, included the company "Sail Electro" in the Catalogue of export products, since 2019 you have entered foreign markets. How is the export direction developing now?

– As I have already mentioned as a manufacturer of electric charging stations, we are now the market leader at about 70%, and we continue to grow steadily. Entering the foreign arena is a logical step in the company's development. "Sail Electric" has been developing the export of EPS for several years now, mainly to the Middle East and South Asia, and the company is also targeting the Turkish market in the near future.

Our foreign partners are interested, first and foremost, in obtaining technology and localizing production in their territory. We are absolutely ready for this, we have all the necessary documentation, and today we have already signed a number of agreements with foreign partners to localize the production of our charging stations.

In terms of technical and quality characteristics, Russian charging stations are in no way inferior to their foreign counterparts, providing high quality service for electric car owners. In addition, we compare favorably with foreign manufacturers by a more attractive price and shorter manufacturing time.

– Does the company receive support from the government in order to feel confident about entering the international arena?

– "Sail Electro" actively cooperates with the Moscow export center and the "Mosprom" export support center. They assist Moscow companies in implementing international business missions, co-finance participation in international exhibitions, and assist in organizing negotiations with potential customers.

In 2023, Sail Electro will continue negotiations on localizing production in Saudi Arabia, and we also plan to find a key partner in the Turkish market.

