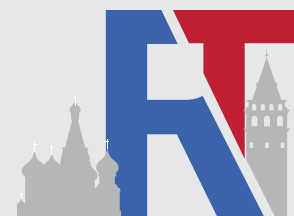


Ассоциация «Российско-Турецкий диалог»

РОССИЯ И ТУРЦИЯ: ДОЛГОСРОЧНОЕ ПАРТНЕРСТВО



RUSSIA
TURKEY
DIALOG

WBG
WORLD BUSINESS GUIDE



Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» продолжает активно работать, оказывая содействие в расширении контактов между российскими и турецкими российскими деловыми кругами с целью развития международного бизнес-взаимодействия.

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО ДИАЛОГА МЕЖДУ РОССИЕЙ И ТУРЦИЕЙ

25 января 2023 года журнал Russian Business Guide при поддержке ТПП РФ совместно с Ассоциацией «Российско-Турецкий диалог» провёл круглый стол на тему «Финансовое сопровождение международного бизнеса в новой экономической реальности, инструменты финансового диалога Россия – Турция».



В мероприятии приняли участие представители правительств регионов, центров поддержки экспорта, руководители компаний, отраслевых ассоциаций и объединений бизнеса. Модератором круглого стола выступила Мария Суворовская, главный редактор Russian Business Guide, вице-президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог».

С приветственным словом к собравшимся обратились Владимир Гамза, председатель Совета ТПП РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике, и Арсен Аюпов, генеральный секретарь Ассоциации «Российско-Турецкий диалог».

Как подчеркнул Арсен Аюпов, сегодня многие участники международных экономических взаимоотношений между Россией и Турцией испытывают ряд объективных сложностей с финансовым сопровождением сделок, что связано с различными экономическими санкциями, поэтому такие встречи являются эффективными и способствуют выработке конкретных решений и практик в банковском и финансовом сотрудничестве двух стран. В рамках круглого стола были в разных аспектах обсуждены важнейшие вопросы по развитию партнёрства в этой сфере. Затронуты темы юридического, банковского и консалтингового сопровождения бизнеса, аудита, налогообложения, логистические проблемы и другие важнейшие вопросы.

Партнёром в организации данного мероприятия стала компания «Мариллион»,

входящая в топ-8 аудиторско-консалтинговых групп в России. На круглом столе выступили эксперты компании. Даниил Берлизов, партнёр, осветил в своём выступлении актуальные тренды рынка аутсорсинга бухгалтерского учёта. Александр Симонов, старший менеджер, подробно рассказал об особенностях налогообложения сотрудников, работающих дистанционно. Алексей Швынденков, партнёр, говорил об особенностях выхода на российский рынок в текущих реалиях. Александр Гринько, менеджер, рассказал о протоколе рабочего совещания как альтернативе выездной проверке.

Анна Бакулина, директор компании, затронула тему аудита. «Сегодня – в условиях санкций – сфера аудита сталкивается с теми же проблемами, что и другие секторы экономики. Организация нашей работы дала возможность либо избежать этих проблем, либо решить их в короткие сроки», – отметила спикер. По её словам, ранее ряд компаний, которые входят в международные группы, был вынужден проходить аудит у аудиторов, выбираемых головной организацией. Сейчас аудиторские компании в РФ вышли из международных сетей, что расширило возможности клиентов выбирать аудиторов самостоятельно (исходя из критерия «цена – качество»).

Светлана Лунькова, директор департамента развития бизнеса Банка «МБА-МОСКВА», рассказала участникам

круглого стола о том, что сегодня нередко компании сталкиваются с возвратом платежей, и о решениях Банка, который помогает своим клиентам избежать этих проблем. «В своей практике мы видим, что платежи в национальных валютах, т. е. лирах, проходят более успешно, чем в долларах. И должна отметить, что если изначально правильно структурировать сделку, то процент возврата платежей минимальный. С каждым клиентом мы работаем индивидуально, структурируем сделку, исходя из особенностей бизнеса и нашего опыта работы с турецкими банками», – отметила она.

Константин Овсянников, вице-президент компании «ВСК Страховой дом», рассказал участникам встречи об актуальных на сегодняшний день продуктах: о страховании импортно-экспортных сделок и грузов. «Мы помогаем турецким партнёрам в проверке контрагентов и несём за них ответственность. Сегодня мы стали активно практиковать систему знакомств между нашими клиентами, что помогает в решении очень многих вопросов», – заметил эксперт.

Атилла Бурак Тунч, директор по развитию Logitrans, и Ахмет Эртекин, генеральный директор EUROTREX, в своих выступлениях рассказали о логистике в новой экономической реальности, о том, как решения их компаний помогают российским и турецким экспортёрам преодолевать трудности.

Елена Михеева, исполнительный директор компании «Айтис-Веб», поделилась с собравшимися успешной практикой компании в вопросах оптимизации бизнес-процессов организации при внедрении систем учёта и планирования.

Антон Якушев, заместитель руководителя проектных продаж компрессорных установок международного промышленного холдинга Dalgakiran, отметил: «Наша компания вот уже более 20 лет работает на российском рынке. Мы, как и многие, порой сталкиваемся с проблемами по финансовым потокам, которые могут повлечь за собой негативные последствия для бизнеса: срывы сроков поставок, штрафные санкции и т. п. И нам, как крупному игроку, безусловно, интересна повестка подобных мероприятий. Мы готовы обсуждать конкретные кейсы и варианты решения различных проблем и рады конкретным предложениям, которые предлагают участники этого круглого стола».



INSTRUMENTS OF FINANCIAL DIALOGUE BETWEEN RUSSIA AND TURKEY

On January 25, 2023, the Russian Business Guide magazine, with the support of the RF CCI, together with the Russian-Turkish Dialogue Association, held a round table on the topic «Financial support for international business in the new economic reality, instruments of the Russia–Turkey financial dialogue».

The event was attended by representatives of regional governments, export support centers, heads of companies, industry associations and business associations. The moderator of the round table was Maria Suvorovskaya, editor-in-chief of the Russian Business Guide, vice president of the Association “Russian-Turkish Dialogue”.

Welcoming speeches were made by Vladimir Gamza, Chairman of the CCI RF Council for Financial-Industrial and investment policy, and Arsen Ayupov, secretary general of the Association “Russian-Turkish Dialogue”.

As Arsen Ayupov emphasized, today many participants in international economic relations between Russia and Turkey are experiencing a number of objective difficulties with the financial support of transactions, which is associated with various economic sanctions, so such meetings are effective and contribute to the development of specific solutions and practices in the banking and financial cooperation between the two countries. During the round table were discussed in different aspects of the most important issues in the development of partnership in this area. The topics of legal, banking and consulting support of business, audit, taxation, logistics problems and other important issues were touched upon.

The partner in the organization of this event was the company “Marillion”, one of the Top 8 audit and consulting groups in Russia. The experts of the company spoke at the round table. Daniil Berlizov, partner, highlighted in his speech current trends in the accounting

outsourcing market Alexander Simonov, senior manager, spoke in detail about the specifics of taxation of employees working remotely. Alexey Shvyndentkov, partner, in his speech highlighted the features of entering the Russian market in the current realities. Alexander Grinko, manager, spoke about the protocol of the workshop as an alternative to on-site inspection.

Anna Bakulina, director of the company, touched upon the topic of audit. “Today, in the conditions of sanctions, the sphere of audit faces the same problems as other sectors of economy. The organization of our work made it possible either to avoid these problems, or to solve them in a short time,” – said the speaker. According to her, previously a number of companies that are members of international groups were forced to be audited by auditors, selected by the parent organization. Today, audit companies in Russia have left the international network, which has expanded opportunities for customers to choose auditors independently, based on the criterion of price and quality.

Svetlana Lunkova, director of the business development department of IBA-MOSCOW BANK, told the participants of the round table that today companies often face refunds and spoke about the solutions of the Bank, which helps its customers avoid these problems. “In our practice, we see that payments in national currencies, i.e. lira, are more successful than in dollars. And I should note that if the transaction is initially structured correctly, then the percentage of repayment of payments is minimal. We work with each client individually and structure the transaction based on the specifics of the

business and our experience working with Turkish banks,” she said.

Konstantin Ovsyannikov, vice president of “VSK Insurance House”, told the meeting participants about the products that are relevant today – insurance of import-export transactions and cargo. “We help Turkish partners in checking contractors and are responsible for them. Today we have begun to actively practice the dating system between our clients, which helps in solving a lot of issues,” the expert noted.

Atilla Burak Tunc, development director of Logitrans and Ahmet Ertekin, CEO of EUROTREX, in their speeches spoke about logistics in the new economic reality, about how their companies’ solutions help Russian and Turkish exporters overcome difficulties.

Elena Mikhcheeva, Executive Director of Aitis-Web, shared with the audience the company’s successful practice in optimizing the organization’s business processes when implementing accounting and planning systems.

Anton Yakushev, deputy head of design sales of compressor units of the international industrial holding Dalgakıran, said: “Our company has been operating on the Russian market for more than 20 years. And we, like many, sometimes face problems with financial flows, which can lead to negative consequences for business – delivery delays, penalties, etc. And, as a major player, we are certainly interested in the agenda of such events. We are ready to discuss specific cases and solutions to various problems and are glad to see the concrete proposals offered by the participants of this round table.”



**Заур Гараисаев,
Банк «МБА-МОСКВА»:
«СЕГОДНЯ ВАЖНО
УМЕТЬ БЫСТРО
АДАПТИРОВАТЬСЯ К
НОВЫМ ВЫЗОВАМ»**

О том, как бизнес и банки реагируют на происходящие в экономике изменения, о потребностях компаний, ведущих внешнеэкономическую деятельность, и перспективах сотрудничества между Россией и Азербайджаном мы поговорили с Председателем Правления Банка «МБА-МОСКВА» Зауром Гараисаевым.

– Заур Фахраддинович, Банк «МБА-МОСКВА» тесно сотрудничает с компаниями малого и среднего бизнеса. Как новые экономические реалии повлияли на деятельность этого сегмента?

– Сегодня, когда в экономике происходят довольно значимые изменения, компании малого и среднего бизнеса пересматривают свои стратегии развития, закладывают дополнительные риски, меняют внутренние процессы и подходы, а зачастую и бизнес-направления. Такая тенденция обусловлена тем, что в условиях глобальных перемен для компаний крайне важно быть гибкими и уметь быстро адаптироваться к новым вызовам. Существует большое количество примеров, когда благодаря именно этой способности бизнесу удавалось не только пройти проверку на прочность, но и существенно нарастить обороты.

К слову, не последнюю роль в этих достижениях играют финансовые институты. Сегодня как никогда важно, чтобы банки в сотрудничестве с компаниями не просто выполняли расчётную функцию, а выступа-

ли надёжными партнёрами. Так, наш Банк хорошо знает и понимает бизнес каждого из своих клиентов, его сегодняшние задачи и потребности. Поэтому мы постоянно работаем над совершенствованием нашей продуктовой линейки. К примеру, среди клиентов Банка представлено большое количество компаний, ведущих внешнеэкономическую деятельность (ВЭД), соответственно, мы делаем большой акцент на развитии продуктов для ВЭД, снижаем стоимость расчётов по валютным контрактам.

– С какими рисками и задачами сталкиваются сегодня компании, ведущие внешнеэкономическую деятельность? Как ваш Банк способствует их решению?

– Один из главных рисков, который сопровождает компании почти всегда на протяжении их деятельности, – это риск работы с новыми контрагентами. В текущих условиях он увеличивается в разы, особенно для компаний, чей бизнес связан с работой с иностранными партнёрами. И здесь существует не только риск их возможной

неблагонадёжности, но также риски при проведении платежей, поставках товара на различных этапах. В целях защиты клиента при исполнении внешнеторговых контрактов мы предлагаем специальные продукты. Среди наиболее востребованных – аккредитивы и гарантии, которые позволяют минимизировать риски клиента. Также за счёт широкой базы клиентов нашего материнского банка – ОАО «АВБ» (Международный Банк Азербайджана) – мы помогаем российским компаниям находить надёжных партнёров в Азербайджане.

Помимо этого, текущая геополитическая ситуация диктует компаниям, ведущим внешнеэкономическую деятельность, переход на расчёты в национальных валютах. Самыми популярными направлениями для расчётов на сегодняшний день являются Турция, Азербайджан, Китай, страны СНГ и ближнего зарубежья. Наш Банк обладает широкой сетью корреспондентских отношений с иностранными банками, что позволяет удовлетворить и эту потребность бизнеса.





Кроме того, сохраняется риск нарушения валютного законодательства, которое требует от специалистов по ВЭД высокой квалификации. При этом не каждая компания может позволить себе содержать в штате такого сотрудника, к тому же это не всегда целесообразно. Поэтому мы предлагаем нашим клиентам услугу, в рамках которой специалисты нашего Банка будут консультировать компании по валютному законодательству и помогать избежать нарушений.

– На ваш взгляд, какие есть перспективы у торгово-экономического сотрудничества между Россией и Азербайджаном? Какие продукты для этого сегмента предлагает ваш Банк?

– За 2015-2021 годы товарооборот Азербайджана с Россией увеличился более чем в 1,5 раза – с 1,95 до почти 3 млрд долл. США. По данным Государственного таможенного комитета Азербайджана по итогам 2022 года товарооборот между Россией и Азербайджаном достиг 3,71 млрд долл. США, что на 23,9% превышает показатели 2021 года. Положительная динамика обусловлена в том числе переориентированием торговых потоков из других стран.

Группа ОАО «АВБ», в которую входит Банк «МБА-МОСКВА», обслуживает существенную долю товарооборота между Россией и Азербайджаном. Мы являемся финансовым мостом между двумя странами и предлагаем своим клиентам платежи в Азербайджан на одних из самых выгодных для бизнеса условий.

Также специально для компаний, которые работают с Азербайджаном, Турцией или только планируют выйти на эти рынки, наш Банк запустил специальный сервис – ARD. В рамках этого продукта нашим клиентам доступен широкий спектр услуг, включая ор-

ганизацию логистики, таможенное оформление, бухгалтерское, налоговое и юридическое сопровождение, услуги переводчиков, выгодное проведение платежей и др.

– Сегодня Турция играет всё большую роль в качестве партнёра для российских компаний. Какова структура товарооборота между странами? Как ваш Банк обеспечивает сделки в этом сегменте?

– В январе-сентябре 2022 года товарооборот России и Турции составил 47 млрд \$, что в два раза больше, чем в первые девять месяцев 2021 года. РФ экспортирует в Турцию в основном сырьё, а Турция в Россию – потребительские товары, сельскохозяйственную продукцию.

Банк «МБА-МОСКВА» является дочерней структурой Банка ОАО «АВБ» – крупнейшего государственного банка в Республике Азербайджан, а Азербайджан и Турцию всегда связывали тесные экономические и культурные связи. Поэтому у нас есть большой опыт работы с турецким рынком; и самое главное – мы его хорошо понимаем. У нашего Банка выстроены многолетние партнёрские отношения с турецким бизнес-сообществом, открыты корреспондентские счета в банках Турции. Всё это позволяет предоставлять нашим клиентам полный спектр финансовых услуг, необходимых не только для обеспечения расчётов с Турцией, но и для развития бизнеса российских компаний в этом направлении.

– Помимо работы с турецкими и азербайджанскими партнёрами, с запросами на работу с какими странами к вам сегодня обращается бизнес?

– В прошлом году, помимо сделок с Азербайджаном и Турцией, мы также видели

интерес к сделкам с партнёрами из Кыргызстана, Грузии и других стран СНГ. Мы начали активно работать в этих направлениях, продолжаем развивать корреспондентские отношения с банками из стран СНГ. Наш Банк открыт для потребностей своих клиентов и старается максимально быстро реагировать на них.

– Насколько сейчас востребованы у бизнеса кредиты? Какие продукты представлены в линейке вашего Банка?

– Кредиты по-прежнему остаются для компаний одним из основных источников пополнения оборотных средств и развития бизнеса. Поэтому мы уделяем этому направлению большое внимание. В нашей линейке представлен достаточно широкий спектр кредитных продуктов, в портфеле есть различные проекты: модернизация оборудования, контрактное кредитование, инвестиционные проекты и др. Мы предлагаем индивидуальные процентные ставки, различные формы кредитования, предоставляем возможность отсрочки погашения основного долга, а также обеспечение поручительства Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы и Московского областного гарантийного фонда.

Кроме того, недавно мы запустили такой вид финансирования, как факторинг. Этот продукт предназначен для компаний, которые работают со своими партнёрами на условиях отсрочки платежа. Факторинг позволяет компаниям не только получить финансирование, но также закрыть риски неплатежей и избежать кассовых разрывов. В планах на этот год – запуск новых продуктов торгового финансирования.

– В связи с макроэкономическими событиями пришлось ли Банку «МБА-МОСКВА» корректировать стратегию развития?

– Безусловно, мы оперативно реагируем на внешние изменения, что отражается на нашей текущей работе. При этом глобальные векторы развития, предусмотренные нашей стратегией, в настоящее время остаются неизменными. Среди них – расширение продуктовой линейки ВЭД, развитие сервиса ARD, запуск новых кредитных продуктов, расширение сети корреспондентских отношений с зарубежными банками. Также одним из наших главных фокусов является развитие сервиса денежных переводов Granat. Продукт позволяет переводить деньги между физическими лицами из России в Азербайджан на одних из самых выгодных условий на рынке. В этом году мы планируем подключить к сервису новых партнёров, а также расширить функционал продукта дополнительными возможностями.

В текущих экономических условиях все эти направления не только не потеряли своей актуальности, но и приобрели дополнительную значимость.



**Zaur Garaisaev,
IBA-MOSCOW Bank:**
**"TODAY IT IS IMPORTANT TO
BE ABLE TO ADAPT QUICKLY TO
NEW CHALLENGES"**

We talked with Zaur Garaisayev, Chairman of the board of the IBA-MOSCOW Bank, about how business and banks react to the changes taking place in the economy, about the needs of companies engaged in foreign economic activity, and prospects for cooperation between Russia and Azerbaijan.



– Zaur Fahraddinovich, IBA-MOSCOW Bank closely cooperates with small and medium-sized businesses. How have the new economic realities affected the activities of this segment?

– Today, when the economy is undergoing quite significant changes, small and medium-sized companies are reconsidering their development strategies, laying on additional risks, changing internal processes and approaches, and, often, business directions. This trend is due to the fact that in the context of global changes it is extremely important for companies to be flexible and be able to adapt quickly to new challenges. There are many examples when, thanks to this very ability, businesses not only passed the test

of strength, but also significantly increased their turnover.

By the way, financial institutions play an important role in these achievements. Today, it is more important than ever that bank, in cooperation with companies, perform not just a settlement function, but act as reliable partners. So, our bank knows and understands the business of each of its clients, their current tasks and needs. Therefore, we are constantly working to improve our product line. For example, among the Bank's clients there are a large number of companies engaged in foreign economic activity (FEA), accordingly, we pay great attention to the development of products for foreign trade, reducing the cost of settlements under foreign exchange contracts.

– What risks and challenges do companies engaged in foreign economic activity face today, and how does your bank contribute to their solution?

– One of the main risks that almost always accompany companies throughout their activities is the risk of working with new counterparties. In the current environment, it increases many times over, especially for companies whose business is connected with working with foreign partners. And here there is not only the risk of their possible unreliability, but also the risk of payments, delivery of goods at various stages. In order to protect our clients in execution of foreign trade contracts we offer special products. Among the most popular are letters of credit and guarantees, which allow minimizing

client's risks. We also help Russian companies find reliable partners in Azerbaijan thanks to a wide client base of our parent bank – ABB Bank OJSC (International Bank of Azerbaijan).

In addition, the current geopolitical situation dictates that companies engaged in foreign economic activities switch to settlements in national currencies. The most popular directions for settlements today are Turkey, Azerbaijan, China, CIS countries and neighboring countries. Our Bank has a wide network of correspondent relations with foreign banks, which allows satisfying this need of business.

In addition, there remains the risk of violation of currency legislation, which requires highly qualified specialists in FEA. Not every company can afford to have such an employee on staff, besides it is not always feasible. That is why we offer our clients a service where our specialists will advise companies on currency legislation and help them to avoid violations.

– In your opinion, what are the prospects for trade and economic cooperation between Russia and Azerbaijan? What products does your Bank offer for this segment?

In 2015-2021, Azerbaijan's trade turnover with Russia increased by more than 1.5 times — from 1.95 to almost 3 billion US dollars. According to the State Customs Committee of Azerbaijan, by the end of 2022, the trade turnover between Russia and Azerbaijan reached \$3.71 billion, which is 23.9% higher than in 2021. The positive dynamics is due, among other things, to the reorientation of trade flows from other countries.

JSC Group "ABB", which includes IBA-MOSCOW Bank, serves a significant share of trade turnover between Russia and Azerbaijan. We are a financial bridge between the two countries and offer our clients payments to Azerbaijan on some of the most favorable terms for business.

Also, especially for companies that work with Azerbaijan, Turkey or are just planning to enter these markets, our Bank has launched a special Service – "ARD". Within the framework of this product, a wide range of services is available to our clients, including logistics organization, customs clearance, accounting, tax and legal support, translation services, profitable payments, etc.

– Today Turkey is playing very important role as a partner for Russian companies. What is the structure of trade turnover between the countries? How does your bank ensure the security of operations in this segment?

– In January-September 2022, trade turnover between Russia and Turkey totaled \$47 billion, twice as much as in the first nine months of 2021. Russia exports mainly raw materials to Turkey, while Turkey exports consumer goods and agricultural products to Russia.

IBA-MOSCOW Bank is a subsidiary of ABB Bank OJSC, the largest state bank of the Republic of Azerbaijan. Azerbaijan and Turkey have always been linked by close economic and cultural ties. Therefore, we have extensive experience of working with the Turkish market, and most importantly, we understand it well. Our bank has been in partnership with Turkish business circles for many years, we have correspondent accounts in Turkish banks. All this allows us to provide our clients with the full range of financial services necessary not only for settlements with Turkey, but also for developing the business of Russian companies in this direction.

– In addition to working with Turkish and Azerbaijani partners, with requests to work with which countries, business is turning to you today?

– Last year, in addition to deals with Azerbaijan and Turkey, we also saw interest in deals with partners from Kyrgyzstan, Georgia and other CIS countries. We have started to work actively in these areas, and continue to develop correspondent relations with banks from CIS countries. Our Bank is open to the needs of its customers and tries to respond to them as quickly as possible.

– How much demand is there for loans in business at the moment? What products are presented in the range of your Bank?

– Loans are still one of the main sources of working capital and business development for companies. That is why we pay great attention to this direction. We offer a rather wide range of credit products, our portfolio includes various projects – equipment modernization, contract lending, investment projects, etc. We offer individual interest rates, various forms of lending, provide the opportunity to defer the repayment of principal debt, as well as security guarantees of the Small Business Lending Assistance Fund of Moscow and the Moscow Regional Guarantee Fund.

In addition, we have recently launched a type of financing called "factoring". This product is designed for companies that work with their partners on deferred payment terms. Factoring allows companies not only

to obtain financing, but also to close the risks of non-payments and avoid cash gaps. Plans for this year include the launch of new trade finance products.

– In connection with macroeconomic events, did IBA-MOSCOW Bank have to change its development strategy?

– Of course, we promptly respond to external a change, which is reflected in our current work. At the same time, the global development vectors stipulated by our Strategy remain unchanged at present. They include the expansion of the product line for foreign economic activities, development of the ARD Service, launching new credit products, expanding the network of correspondent relationships with foreign banks. Also, one of our main focuses is the development of the Granat money transfer service. The product allows us to transfer money between individuals from Russia to Azerbaijan on the most favorable conditions in the market. This year we are planning to connect new partners to the Service, as well as expand the functionality of the product with additional features.

In the current economic conditions, all these areas have not only not lost their relevance, but also gained additional importance.





Екатерина ШВОРИНА: «Наша главная задача – развиваться вместе с клиентами и быть там, где мы им нужны»

Сегодня в России ужесточились меры контроля со стороны государства за сбором налогов и за операциями по ведению бизнеса. Это создаёт предпосылки для развития рынка бухгалтерского и налогового аутсорсинга, который сегодня активно растёт и, по мнению аналитиков, является одним из наиболее перспективных рынков в России. Однако в изобилии компаний, предлагающих услуги в этой сфере, непросто выбрать надёжного партнёра. Группа компаний «ПРОФФИ» оказывает аутсорсинговые услуги по ведению бизнеса почти два десятка лет, имея за плечами огромный опыт и команду специалистов высокого уровня. Сегодня среди её клиентов не только российские фирмы, но и многие иностранные компании. Мы поговорили с Екатериной Швориной, управляющим партнёром ГК «ПРОФФИ», о том, какие услуги сегодня актуальны и что способствует успешному развитию на этом рынке.

– Екатерина, компания «ПРОФФИ» начинала с бухгалтерского аутсорсинга для небольших фирм. Но с 2005 года вы значительно выросли. Что такое «ПРОФФИ» сегодня?

– Нашу компанию «Профессиональные финансы» мы открывали для предоставления услуг аутсорсинга в области ведения бухгалтерского, налогового и финансового учёта. В 2005 году никто такого слова, как аутсорсинг, не знал, нас называли «приходящий бухгалтер». Но нашими клиентами на тот момент были достаточно большие и прогрессивные компании. Они понимали, что мы сможем предложить расширенный комплекс услуг, который сложно реализовать силами штатного бухгалтера.

Рынок аутсорсинга начал быстро наполняться, и, к сожалению, на нём оказывались не всегда порядочные и профессиональные исполнители. У нас есть клиент, с которым мы работаем больше 15 лет, и он к нам попал, потому что руководители предыдущей компании-аутсорсера посадили за мошенничество. Руководитель этой фирмы застраховал профессиональную ответственность, набрал девочек, даже не бухгалтеров, которые формировали какую-то отчётность, а если в результате проверки клиентам этого аутсорсера начисляли штраф, то аутсорсер возмещал ущерб, причинённый клиентам, за счёт страховой компании. И этот был наш бич – доказывать, что не весь аутсорсинг такой.

На протяжении 18 лет мы практически не занимались активной рекламой, наши клиенты сами нас рекомендовали. Среди них появились представительства иностранных компаний, которым не хватало знания российского законодательства в области бухгалтерского учёта и смежных областей, необходимых для ведения бизнеса в России. Помимо этого, для клиента были важны защита от возможных рисков и оперативность. Таким образом, нашей задачей стало не просто формально оказывать услуги по договору, а быть для клиента надёжным партнёром, чьей поддержкой он всегда мог заручиться.

Все годы, что мы работаем, стараемся слышать своего клиента, учитывать индивидуальные особенности его бизнеса,

быть первыми в курсе изменений законодательства и готовыми оказать поддержку в реализации новых проектов.

Мы умеем работать, знаем особенности взаимодействия с контролирующими и надзорными органами, имеем много кейсов по разрешению той или иной спорной ситуации, так как работаем практически со всеми отраслями и сегментами бизнеса.

В связи с большим количеством запросов наших клиентов и динамично развивающимся рынком мы стали расширять перечень предлагаемых услуг, из бухгалтерского аутсорсинга превратились в консалтинговую компанию. В отдельные направления были выделены такие услуги, как «Налоговое консультирование» (у нас есть аттестованный налоговый консультант), «Финансовый директор на аутсорсинге», «Услуги управляющей компании» (пользуются спросом у иностранных компаний в момент выхода на российский рынок, так как законно работать в РФ иностранцы могут только после получения разрешительных документов, в том числе на компанию с иностранным участием; с учётом того, что получение всех необходимых разрешений занимает порядка четырёх месяцев с момента открытия компании, мы готовы выступать на позиции управляющего). Есть услуга по внедрению маркетплейсов (сопровожаем процесс от и до, на данный момент для удобства работы с маркетплейсами разрабатываем новую платформу для объединения всех торговых площадок в одном месте), GR-консалтинг (сопровождение получения субсидий для бизнеса), миграционные услуги для бизнеса и физических лиц, а также правовая поддержка, включая договорную работу, представительство в суде, трудовые споры и многое другое.

Сегодня наша компания – это профессиональная команда талантливых и целеустремлённых специалистов, оказывающая широкий спектр услуг для бизнеса. На постоянном обслуживании у нас более 350 юридических лиц и ИП.

– Вашими клиентами сегодня являются представительства иностранных компаний, в частности из Турции. Какие услуги сегодня наиболее востребованы у турецких бизнесменов?

– Действительно, нашими клиентами являются представительства иностранных организаций и компании, зарегистрированные иностранцами – юридическими и физическими лицами. Например, из Испании, Турции, Эстонии, Германии, Португалии, Азербайджана, Кыргызстана, Беларуси и др.

Наиболее популярные услуги у турецких бизнесменов делятся в зависимости

от того, начинающий это бизнес или уже действующий. Вновь созданные турецкие компании хотят найти надёжную компанию-помощника, которая оформит все необходимые документы в соответствии с действующим законодательством, проконсультирует по выбору системы налогообложения, особенностям ведения бизнеса и возможным рискам в выбранной локации, а также будет проводником в новую, незнакомую юрисдикцию. Действующим компаниям, которые столкнулись с определёнными трудностями, нужны надёжные и проверенные партнёры, которые смогут решить даже самые нерешаемые проблемы и сделают всё, чтобы подобного не допустить. Всё это мы берём на себя.

– 2022 год принёс множество изменений, в том числе и в экономику России. С какими новыми вызовами столкнулась ваша компания?

– Работая с 2005 года, мы столкнулись уже не с одним кризисом. Каждый раз было страшно и нелегко, но при этом мы открывали для себя новые возможности и были рядом со своими клиентами. Именно поэтому в 2022 году ГК «ПРОФИ» расширила свои границы и вывела их за пределы Российской Федерации, были открыты офисы в Стамбуле и португальском Порту. И сегодня, например, мы оказываем российским компаниям помощь при релокации бизнеса, обладая всеми ресурсами и информацией по этому процессу, сопровождаем данную процедуру от начала до конца и не перестаём быть с клиентом в новой стране.

– Какие новые возможности для бизнеса сегодня появились? Какую правовую поддержку можно получить от вас?

– Мы активно участвуем в различных бизнес-миссиях, направленных на развитие взаимной торговли и торговых отношений. В феврале завершилась выставка «ПРОДЭКСПО-2023», где было представлено порядка 100 турецких компаний, впервые выставляющих товар собственного производства. Пообщавшись с ними, стало понятно, что основной проблемой являются анализ чужого рынка, поиск покупателей и правовая поддержка. В общем, выход на новую арену в текущих условиях. Мы с удовольствием поможем новым партнёрам в решении этих задач, ведь у нас имеется почти 20-летний опыт работы.

– Среди ваших преимуществ – оказание любой помощи клиенту в самых нестандартных случаях. Можете поделить примерами такой помощи?

– Кейсы есть разные, о них можно рассказывать бесконечно. Например, од-

нажды к нам обратился директор турецкой компании с нестандартной задачей: выяснилось, что миграционная служба вынесла решение о запрете на въезд на территорию РФ. Силами специалистов было выявлено, что данный запрет был вынесен за два административных нарушения (несвоевременная оплата парковки). В процессе оспаривания решения взяли управление на себя, решение миграционной службы удалось оспорить.

Ещё один пример: турецкая фабрика по производству мужской одежды открыла юридическое лицо в России, но столкнулась с непредвиденной проблемой – при регистрации компании юристы им прописали в названии все виды продукции, которые они продавали. Название получилось из 11 слов, и даже российские сотрудники компании не могли выговорить название своей организации.

Мы помогли решить проблему регистрацией сокращённого наименования, все остались довольны.

В этом году к нам обратился ресторатор, который работал с применением упрощённой системы налогообложения, более двух лет не используя НДС. Его бухгалтер не знал, что это неприменимо для данного вида деятельности. После проверки налоговой инспекцией было дополнительно начислено более 100 млн рублей в виде налогов, пеней и штрафов. В результате мы нашли основания для работы с НДС, но по нулевой ставке: сумма штрафа составила всего 8000 рублей за несвоевременную отчётность.

В прошлом году положительным решением в пользу клиента завершился суд с Фондом социального страхования.

Все наши клиенты знают, что я отвечаю на телефон в любое время, и если мне кто-то звонит ночью, то вряд ли просто так, но были разные ситуации... Доходит до смешного. У нас есть один заказчик, с которым работаем больше 15 лет, и он может позвонить мне поздно вечером и спросить, какая погода в Турции, потому что я лучше знаю, чем любой поисковик. Был случай, когда клиент позвонил в пять утра и спросил: «Катя, что делать, у меня отобрали права?»

Но в основном, конечно, если кто-то звонит в нерабочее время, значит, надо срочно подключаться...

– Поделитесь планами компании на ближайший год.

– Ситуация сегодня непредсказуемая, и наши клиенты будут в фокусе нашего внимания, чтобы вместе с ними мы могли быть готовыми быстро и гибко реагировать на меняющиеся обстоятельства. И конечно, наша ключевая задача на все времена – развиваться вместе с нашими клиентами и быть там, где мы им нужны, делая свою работу хорошо и честно.

Ekaterina
SHVORINA:
“Our main
task is to
develop
with our
clients and
be where
they need
us”

Today in Russia, the state control over tax collection and business activity has become stricter. This has created conditions for the development of the accounting and tax outsourcing market, which is now actively growing and, according to analysts, is one of the most promising markets in Russia. However, it is not easy to choose a reliable partner among the large number of companies offering services in this area. PROFFI group of companies has been providing outsourcing business management services for almost two decades and has extensive experience and a team of high-level specialists. Today its clients include not only Russian companies, but also many foreign ones. We talked with Ekaterina Shvorina, Managing Partner of PROFFI group of companies, about what services are currently in demand and what contributes to successful development in this market.



– Ekaterina, the company PROFFI started with accounting outsourcing for small companies. But since 2005 you have grown considerably. What is PROFFI today?

– We started our company Professional Finance to provide outsourcing services in accounting, tax and financial accounting. In 2005 nobody knew the word outsourcing, they called us external accountants. But our clients

at that time were quite big and progressive companies. They understood that we could provide an extended range of services that were difficult to implement with an in-house accountant.

The outsourcing market started to fill up quickly and unfortunately there were not always decent and professional accountants. We have a client with whom we have been

working for over 15 years, who came to us because the heads of the previous outsourcing company were put in jail for fraud. The head of this company took out professional liability insurance, hired girls, not even accountants, who prepared some reports, and when the clients of this outsourcer were fined as a result of an audit, the outsourcer compensated the damage caused to the clients at the expense of the insurance company. And that was our curse, to prove that not all outsourcing is like that.

For 18 years, we did virtually no active advertising. Our clients recommended us, and so among our new clients appeared representative offices of foreign companies, which lacked knowledge of Russian legislation in the field of accounting and related fields, necessary for doing business in Russia. In addition, protection from possible risks and efficiency were important for the client. Therefore, our task was not only to provide formal services under the contract, but also to be a reliable partner for the client, on whose support he could always count.

Throughout the years of our work we have tried to listen to our clients, to take into account their individual business peculiarities, to be the first to know about changes in legislation and to be ready to assist in the implementation of new projects.

We know how to work, we know the peculiarities of interaction with regulatory and supervisory authorities, and we have many examples of resolving various disputes, as we work with practically all sectors and segments of business.

In response to numerous requests from our clients and a dynamically developing market, we have expanded the list of services we offer. As a result, we have changed from an accounting outsourcing company to a consulting company. Such services as "Tax Consulting" (we have a certified tax consultant), "Financial Director on outsourcing", "Management Company Services" (this service is in demand by foreign companies at the moment of entering the Russian market, as foreigners can work legally in Russia only after obtaining the permit documents, including for the company with foreign participation). Taking into account the fact that it takes about 4 months to obtain all the necessary permits from the moment of opening a company, we are ready to act as a manager). There is a service for the introduction of marketplaces (we accompany the process "from the beginning to the end." At the moment, for the convenience of work with the marketplace, we are developing a new platform to unite all trading platforms in one place), GR-consulting (support in obtaining subsidies for businesses), migration services for companies and individuals, and legal support, including contractual work, representation in court, labor disputes, and much more.

Today our company is a professional team of talented and dedicated professionals providing a wide range of business services.

We have more than 350 legal entities and individual entrepreneurs on our permanent services.

– Your clients today are representative offices of foreign companies, including those from Turkey. What services are most in demand by Turkish businessmen today?

– In fact, our clients are representative offices of foreign organizations and companies registered by foreign legal entities and individuals. For example, from Spain, Turkey, Estonia, Germany, Portugal, Azerbaijan, Kyrgyzstan, Belarus, etc.

The most popular services among Turkish businessmen are divided depending on whether it is a start-up company or an existing one. Newly established Turkish companies want to find a reliable assistant who will draw up all the necessary documents according to the current legislation, advise on the choice of taxation system, the peculiarities of doing business and the possible risks in the chosen location, and be a guide in the new, unknown jurisdiction. Operating companies that have encountered some difficulties need reliable and trustworthy partners who can solve even the most intractable problems and will do everything to prevent this from happening. We take it all on ourselves.

– The year 2022 brought many changes, including in the Russian economy. What new challenges has your company faced?

– We have been working since 2005 and have faced more than one crisis. Each time it was scary and difficult, but each time we opened new opportunities and were close to our clients. That is why GC PROFFI expanded beyond the borders of the Russian Federation and opened offices in Istanbul and Porto. Moreover, today, for example, we help Russian companies to relocate their business, we have all the resources and information about this process, we accompany this procedure from the beginning to the end, and we do not stop being with the client in the new country.

– What are the new business opportunities today? And what kind of legal support can you provide?

– We actively participate in various business missions aimed at the development of mutual trade and business relations. In February, we completed PRODEXPO 2023, where about 100 Turkish companies exhibited their products for the first time. Talking with them, it became clear that the main problem is the analysis of a foreign market, finding customers, legal support. In general, entering a new arena in the current conditions. We are happy to help our new partners to solve these

problems, because we have almost 20 years of experience.

– One of your advantages is that you can provide any kind of assistance to the client in the most unusual cases. Can you give some examples of such assistance?

– There are all kinds of cases and we could talk about them endlessly. For example, once the head of a Turkish company came to us with a non-standard problem: it turned out that the Migration Service had issued a decision banning him from entering Russia. The specialists found out that this ban was issued for two administrative violations – failure to pay parking fees on time. In the process of appealing the decision, the Migration Service succeeded in overturning it.

Another example: a Turkish men's clothing factory opened a legal entity in Russia, but encountered an unforeseen problem: when registering the company, its lawyers wrote in the name all the types of products they sold. The name consisted of 11 words, and even the company's Russian employees could not pronounce the name of their organization.

We helped solve the problem by registering the abbreviated name and everyone was happy.

This year a restaurateur who had been using the simplified taxation system without VAT for over 2 years approached us. His accountant did not know that it was not applicable to this type of activity. After the tax inspection, more than 100 million rubles in additional taxes, penalties and fines were charged.

As a result, we found reasons to work with VAT, but at a zero rate – and the amount of the penalty was only 8000 rubles for late reporting.

Last year, the trial with the Social Insurance Fund ended with a positive decision in favor of the client.

All our clients know that I answer the phone at any time, and if someone calls me at night, it is unlikely just for fun, but there have been various situations... It gets ridiculous. We have a client that we have been working with for over 15 years and he can call me late at night and ask me what the weather is like in Turkey because I know it better than any search engine. There was a case where a client called at 5 in the morning and asked: "Katya, what should I do, they took away my license?"

But most of the time, of course, when someone calls after working hours, it means that it is urgent to connect..

– Share your company's plans for the coming year.

– The situation today is unpredictable, and our clients will be the focus of our attention, so that together we can be ready to respond quickly and flexibly to changing circumstances. And, of course, our most important task at all times is to evolve with our clients, to be where they need us, and to do our job well and honestly.



В этом году компании «Страховой Дом ВСК» исполняется 31 год. Сегодня это одна из крупнейших страховых компаний России, входящая в топ-5 страховщиков РФ. ВСК является пятикратным лауреатом национального конкурса «Компания года» (2013, 2015, 2018, 2020 и 2021 гг.) в номинации «Страховая компания». Более 33 млн человек и 500 тыс. организаций находятся под её страховой защитой. Сегодня услугами страховщика пользуются не только российские фирмы, но и зарубежные компании, которые ведут совместный бизнес с Россией и хотят минимизировать коммерческие риски. Страховой Дом ВСК является членом Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» и многое делает для того, чтобы бизнес-взаимоотношения между нашими странами развивались эффективно, а бизнесмены чувствовали себя уверенно, будучи максимально застрахованными от различных рисков. О том, какие продукты и услуги при осуществлении внешней торговли сегодня востребованы, нам рассказал КОНСТАНТИН ОВСЯННИКОВ, вице-президент Страхового Дома ВСК.

СТРАХОВОЙ ДОМ ВСК: «НАШИ КЛИЕНТЫ МАКСИМАЛЬНО ЗАЩИЩЕНЫ»

– Константин, сегодня международный бизнес трансформируется, меняются логистические цепочки, партнёры и т. п. Какие страховые услуги сегодня наиболее востребованы у предпринимателей из России и Турции?

– Сегодня на этих рынках активно идёт поиск новых партнёров, в Россию приходят новые компании, для некоторых из которых это первый опыт работы с Россией. В свою очередь, всё больше российских предприятий закупает продукцию в Турции. Достаточно распространена практика, когда импортёры из России, которые приобретают турецкую продукцию, просят об отсрочке платежа: например, на 60 дней. И зачастую турецкий поставщик, особенно если он только начинает бизнес-взаимодействие, может опасаться, что российский контрагент не заплатит, так как недостаточно хорошо его знает и не может самостоятельно проверить надёжность российской фирмы. В этом случае мы можем помочь, предложив полис страхования торговых кредитов. Таким образом, турецкий поставщик ничем не рискует, поскольку в случае неоплаты российским импортёром мы возмещаем турецкой компании стоимость товара. Эта услуга всегда была очень востребована и внутри страны, при заключении сделок между российскими компаниями, а сегодня мы видим, как растёт интерес к этому виду страхования у наших зарубежных партнёров. Особенно если говорить про такую страну, как Турция, с которой идёт рост торговых операций, и многие компа-



нии впервые выходят на российский рынок. Мы помогаем турецким партнёрам в проверке контрагентов и несём за них ответственность.

Финансовая устойчивость нашей компании подтверждена ведущими российскими рейтинговыми агентствами: ruAA по версии «Эксперт РА», AA (RU) по версии АКРА; и конечно, например, для турецких компаний это более надёжная гарантия стабильности, чем от неизвестного им контрагента.

Кроме того, в последнее время мы стали активно практиковать систему знакомств между нашими клиентами, что помогает в решении очень многих вопросов.

– Если говорить в целом о рынке страховых услуг, то как новая экономическая реальность на него повлияла? И какие особенности можно выделить при работе с турецкими компаниями?

– Рынок страховых услуг кардинально поменялся. В России прекратили свою деятельность крупные западные страховщики. Для того чтобы обеспечить нормальную работу турецких предпринимателей в России, мы страхуем турецких клиентов.

Сегодня основная страховая деятельность в сфере взаимоотношений Россия

– Турция – это грузоперевозки. И турецкие трейдеры, которые закупают в России зерно, нефть, металлы и др., являются основными страхователями.

Для страхования своих грузов они могут либо открыть в России формальное юрлицо, либо обратиться к страховщику: например, к нам. Для разных видов транспорта ВСК формирует оптимальную программу страхования с точки зрения надёжности защиты перевозимых грузов и оптимизации затрат наших клиентов. Договор страхования может заключаться как на разовую отправку груза (разовый полис), так и на перевозки грузов, осуществляемые в течение длительного времени – в этом случае заключается генеральный полис. Это приоритетное направление на данный момент в сфере взаимоотношений между странами, которое мы и планируем развивать весь 2023 год.

– Какие риски в сфере грузоперевозок можно застраховать в ВСК?

– Это достаточно обширный перечень: аварии, столкновения, транспортные крушения судов; кражи, грабежи, умышленное повреждение или уничтожение товара третьими лицами; повреждение грузов из-за урагана, бури, шторма и прочих стихийных бедствий. Кроме того, например, если мы говорим о перевозках медицинского оборудования и изделий, то в полис может быть включено страхование рефрижераторных рисков: при перевозке такого видов грузов важно соблюдение определённо-

го температурного режима на всём этапе транспортировки, и при выходе рефрижератора из строя наши клиенты не понесут убытков.

Кроме того, дополнительно в страховое покрытие могут входить повреждение или гибель груза, произошедшие при проведении погрузо-разгрузочных работ.

Мы постоянно работаем над совершенствованием интеграционной платформы для предприятий отрасли транспортной логистики. API-интеграция позволяет сократить документооборот, работать в своей учётной системе и максимально ускорить выпуск полиса страхования, не тратя много времени на оформление.

Технологии, используемые в Страховом Доме ВСК, позволяют принимать на страхование разнообразные грузы в любой точке России и мира, а также существенно сокращать время на урегулирование ущерба.

– Возросла ли стоимость страховых услуг на транспортировку грузов для бизнеса?

– Если говорить о базовой ставке на страхование грузов, то они практически не изменились и составляют в среднем 0,05% или 0,1%. Но, например, страхование военных рисков, которое является отдельным

пунктом страхового покрытия, существенно увеличивает стоимость грузоперевозки. И тем не менее многие компании идут на этот шаг, так как чувствуют себя гораздо увереннее и избавляют себя от опасности понести колоссальные убытки, если с грузом что-либо случится.

– Сегодня много говорится о перспективах отрасли страхования в диджитализации. Расскажите, пожалуйста, о том, как в компании развиваются цифровые сервисы?

– Цифровизация для ВСК уже давно стала одним из приоритетных направлений развития бизнеса. У нас заключено соглашение с Томским политехническим университетом, который поставляет нам свои лучшие кадры. Сейчас наша компания является одной из самых больших компаний в страховой отрасли по количеству ИТ-специалистов. В прошлом году мы даже создали собственную ИТ-компанию – «Высокие цифровые технологии» (ВЦТ). Это наша дочерняя структура, которая занимается консалтингом, разработкой программного обеспечения, внедрением цифровых решений на базе open-source технологий и отечественного ПО. А в 2023 году эта компания стала резидентом Инноваци-

онного научно-технологического центра. Мы также уже в новом, 2023 году открыли кафедру управления инновационными проектами и цифровой трансформацией в Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте России (РАНХиГС). Первый поток образовательной программы «Мастер управления цифровым развитием компании – Specialized Master of Management (SMM)» будет запущен во втором квартале 2023 года.

Цифровые технологии давно и прочно вошли в нашу жизнь и жизнь наших клиентов.

– Поделитесь планами компании на 2023 год.

– Мы всегда развиваемся и предлагаем партнёрам те продукты и услуги, которые сегодня востребованы рынком, зачастую играя на опережение. И продолжим это делать. Наши клиенты могут не сомневаться, что будут максимально защищены и получат всю необходимую помощь.

КОНТАКТЫ:

Тел.: +7 925 073-08-91
Ovsyannikov@VSK.RU
www.vsk.ru

Стратегические цели

Ключевые элементы стратегии



ВСК СТРАХОВОЙ ДОМ

30 лет деятельности
на российском рынке

VSK INSURANCE HOUSE

"OUR CLIENTS ARE FULLY PROTECTED"

This year VSK Insurance House celebrates its 31st anniversary. It is one of the largest insurance companies of Russia today, among the top 5 insurers of the Russian Federation. VSK is a five-time winner of the National Competition "Company of the Year" (in 2013, 2015, 2018, 2020 and 2021) in the nomination "Insurance Company". More than 33 million people and 500 thousand organizations are under its insurance protection. Nowadays the insurer's services are used not only by Russian companies, but also by foreign enterprises, starting joint business with Russia and willing to minimize commercial risks. VSK Insurance House is a member of the Russian-Turkish Dialogue Association and it does a lot to develop effective business relations between our countries and to make businessmen feel confident, with maximum insurance coverage against various risks. What products and services are in demand today for foreign trade, told us KONSTANTIN OVSYANNIKOV, Vice President of VSK Insurance House.



– Konstantin, today international business is transforming, logistics chains, partners are changing. What insurance services are highly demanded for entrepreneurs from Russia and Turkey today?

– Today these markets are searching for new partners, new companies are coming to Russia, some of them are working with Russia for the first time. In turn, more and more Russian companies are buying production in Turkey. It is a common practice when importers from Russia, who buy Turkish products, ask for a deferred payment, for example, for 60 days. Often the Turkish supplier, especially at the start of a business relationship, may be afraid that the Russian counterparty will not pay, because he does not know him well enough and can not

check the reliability of the Russian company independently. In this case we can help by offering a trade credit insurance policy. This way the Turkish supplier is not at any risk, because in case of non-payment by the Russian importer, we will reimburse the Turkish company the value of the goods. This service has always been very popular within the country, when making deals between Russian companies, and today we see how the interest from our foreign partners in this type of insurance is growing. Especially when we speak about such country as Turkey, which has a growing trade turnover with many companies entering the Russian market for the first time. We help Turkish partners to check counterparties and take responsibility for them.

The financial stability of our company is confirmed by the leading Russian rating agencies: ruAA according to Expert RA, AA(RU) according to ACRA Rating and, of course, this is a reliable guarantee of sustainability for Turkish companies, compared to an unknown counterparty.

Moreover, we have started an active practice of introducing our clients to each other, which helps us to solve a lot of issues.

– If we talk about the insurance market in general, how has the new economic reality affected it? And what are the peculiarities of working with Turkish companies?

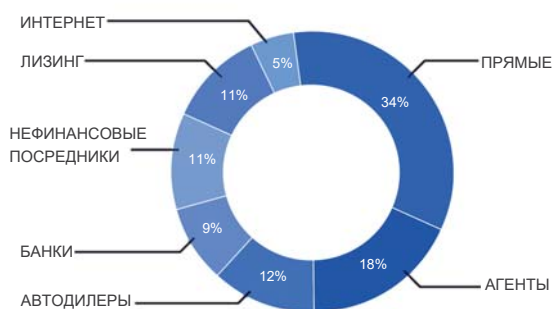
– The insurance market has changed drastically. Large Western insurers have ceased operations in Russia. And we provide insurance

Структура портфеля Компании ВСК

ВСК является универсальной страховой компанией, предоставляет услуги физическим и юридическим лицам на всей территории РФ

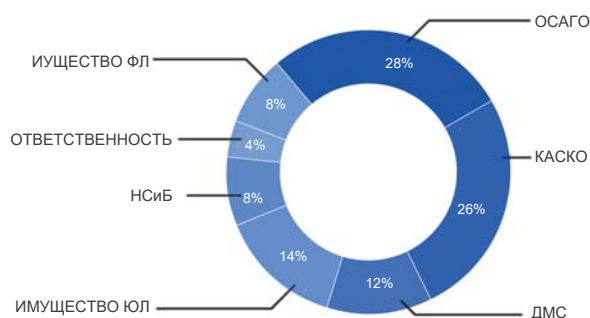
- Компания имеет сбалансированный продуктовый портфель
- Продажи осуществляются по всей территории России через собственные офисы, агентов и сеть партнеров

В РАЗРЕЗЕ КАНАЛОВ ПРОДАЖ

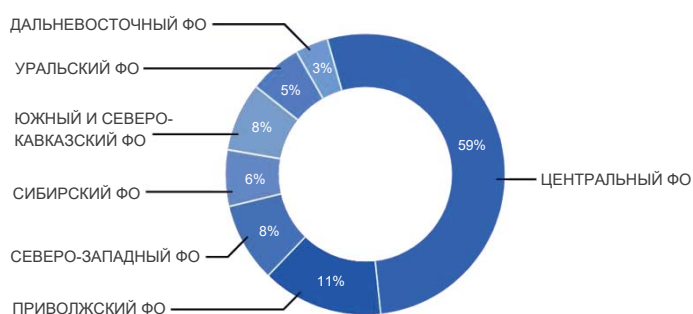


По данным МСФО
*управленческий учет

В РАЗРЕЗЕ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ



В РАЗРЕЗЕ РЕГИОНОВ



for Turkish clients to guarantee Turkish entrepreneurs a proper operation in Russia.

Today the cargo transportation is the main insurance activity in Russia-Turkey relations. Turkish traders who buy grain, oil, metals etc. in Russia are the main policyholders.

To insure their cargo, they can either open a formal legal entity in Russia, or contact the insurer, for example, our company. For different types of transport, VSK offers an optimal insurance program in terms of reliable protection of transported cargo and cost optimization for our customers. An insurance contract can be concluded both for one-time cargo shipment (One-time Policy) and for long-term cargo transportation (General Insurance Policy in this case). It is a top-priority direction now in relations between the countries, which we are going to develop throughout 2023.

– What risks of cargo transportations can be insured by VSK?

– This is a rather broad range: accidents, collisions, shipwrecks; theft, robbery, deliberate damage, or destruction of goods by third parties; damage of cargo caused by hurricanes, storms, typhoons, and other natural disasters. If we speak, for example, about transporting medical equipment and products, our policy can include insurance against refrigeration risks: when transporting this kind of cargo, it is important to maintain a certain temperature regime during the whole period of transportation, and if a refrigerator breaks down, our clients will not incur any losses.

In addition to this insurance coverage may include damage or loss of cargo during loading and unloading operations.

We are constantly working to improve the integration platform for the transport logistics industry. API integration allows to reduce paperwork, to operate in the accounting system and maximize the speed of insurance policy release, without wasting a lot of time on processing.

The technologies used at VSK Insurance House make it possible to insure various cargoes all over Russia and worldwide, as well as to reduce time spent on settlement of losses.

– Has the cost of insurance services for cargo transportation increased for business?

– If we talk about the basic rates for cargo insurance, they are almost unchanged and make 0,05% or 0,1% in average. But, for example, insurance of military risks, which is a separate line of insurance coverage, significantly increases the cost of cargo transportation. Nevertheless, many companies take this step, because then they feel much more confident and avoid the danger of huge losses in case something happens to the cargo.

– Today a lot is said about the prospects of the insurance industry in the digitalization. Could you tell us about the development of digital services in the company?

– Digitalization has been one of VSK's priorities for business development since early days. We have an agreement with Tomsk Polytechnic University, which supplies us with its best people. Now our company is considered

to be the largest one in the insurance industry by the number of IT-specialists. Last year we even established our own IT company – High Digital Technologies (VCT). This is our subsidiary company, which is engaged in consulting, software development, and implementation of digital solutions based on open-source technologies and domestic software. And in 2023, the company became a resident of the Innovation Science and Technology Center. We also opened a department of Innovation Project Management and Digital Transformation at the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA) in 2023. The first course of the Specialized Master of Management (SMM) program will be launched in the second quarter of 2023.

Digital technology has become a fundamental part of our lives and the lives of our clients.

– Share your company's development plans for 2023.

– We always grow and offer our partners those products and services that are in demand on the market today, often playing ahead of the curve. And we will continue doing it. Our clients have no doubt that they will be fully protected and provided with all the help needed.

CONTACTS:

Tel.: +7 925 073-08-91
Ovsyannikov@VSK.RU
www.vsk.ru



Индустриальный парк «Заволжье»

УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ОТКРЫТА для партнёров из Турецкой Республики

Турция является одним из крупных торговых партнёров Ульяновской области. Внешнеторговый оборот региона с Турецкой Республикой за девять месяцев 2022 года увеличился на 33,2% по сравнению с аналогичным периодом 2021 года. Экспорт ульяновских товаров в Турцию за это же время вырос в 4,3 раза. У региона большой потенциал развития торгово-экономических отношений с Турцией.

«Экономическое сотрудничество с Турцией для Ульяновской области всегда было приоритетным и продуктивным. Это и взаимная торговля, совместные инвестиционные проекты, международные мероприятия, форумы и другие деловые события с турецкими партнёрами. Очень перспективным является партнёрство в промышленном сегменте. Ключевой отраслью промышленности Ульяновской области остаётся машиностроение, у нас накоплены серьёзные компетенции в этой сфере, есть большое количество квалифицированных кадров. Активно развиваем новые высокотехнологичные направления, что совпадает с развитием промышленности за последнее десятилетие в Турецкой Республике, – отмечает генеральный директор Корпорации развития Ульяновской области **Сергей Васин**. – Поэтому мы хорошо пони-

маем друг друга, ценим и всегда остаёмся в продуктивном диалоге с многочисленными турецкими партнёрами».

Турецкие производители за последние несколько лет совершили технологический прорыв в ряде отраслей промышленности, таких как производство машин и оборудования, комплектующих для различных отраслей хозяйствования, строительных материалов, электротехнической продукции. Эти отрасли являются традиционными и в экономике Ульяновской области. По-прежнему востребованы потребителями продукция текстильной, деревообрабатывающей промышленности, товары народного потребления, сельскохозяйственная продукция. В настоящее время для турецкого бизнеса в России открываются большие перспективы. Появляются перспективные для сотрудничества ниши в новых высоко-

технологичных отраслях: в сфере возобновляемой энергетики, отрасли производства композитных материалов и других.

«Сегодня Ульяновская область представляет, как и прежде, серьёзный кооперационный потенциал для партнёров из Турции и всевозможные – одни из лучших в России – условия для локализации предприятий. Мы корректируем инвестиционное предложение под новые вызовы, у нас появляются современные готовые производственные помещения, которые отвечают самым высоким техническим требованиям для размещения производства», – рассказывает Сергей Васин.

Инвесторов привлекают территории, где для них созданы максимально комфортные условия. С отраслевой точки зрения инвестиции идут туда, где есть базовый фундамент, на котором можно строить и



развиваться. Поэтому очень важна инфраструктура промышленных парков, подготовленных для быстрой локализации производства, требуется внимательное и заботливое отношение к проектам инвесторов со стороны специально созданных для этого институтов развития, важно обеспечить конкурентоспособные сроки окупаемости проектов благодаря особому налоговому режиму и оперативному решению всех возникающих у инвестора проблем. Ульяновская область стремится быть именно таким регионом.

Регион предлагает инвесторам широкий выбор промышленных площадок. Это промышленный парк «Заволжье», портовая особая экономическая зона (ПОЭЗ), территории опережающего развития (ТОР) «Димитровград» и «Инза», зоны развития в муниципалитетах. Парк «Заволжье» и ПОЭЗ «Ульяновск» ежегодно входят в число лучших в стране. Кроме того, промышленный парк «Заволжье» является одним из самых эффективных в стране в части бюджетной эффективности. Один рубль бюджетных средств принёс порядка 28,12 руб. налоговых платежей резидентов парка и 35 рублей инвестиций резидентов, что многократно превысило государственные средства, вложенные в создание его инфраструктуры. Резидентами парка в региональный бюджет за период с 2009 по 2022 год перечислено более 45 млрд рублей налоговых платежей.

«Сейчас важным фактором для бизнеса является возможность быстро развернуть

производство – даже не строить завод, а арендовать подготовленный производственный корпус, ввезти оборудование и запустить выпуск продукции. Это существенно экономит и время, и деньги. Поэтому в прошлом году мы начали возведение новых объектов: производственно-складского здания площадью 7500 кв. м в промышленном парке «Заволжье» и производственных корпусов площадью 18 931 кв. м в портовой зоне. Они будут полностью обеспечены инженерной инфраструктурой, инвестор сможет прийти и сразу запустить производство», – поясняет руководитель Корпорации развития.

Кроме того, в Ульяновской области применяются все возможные режимы налоговых льгот для инвесторов, которые действуют в Российской Федерации. В портовой особой экономической зоне действует специальный таможенный и налоговый режим. Это позволяет ввозить иностранные товары без уплаты таможенных пошлин, НДС и акцизов. Также здесь, помимо производственной, разрешена логистическая и торговая деятельность. Территории опережающего развития, расположенные в Димитровграде и Инзе, тоже дают определённый набор преференций. Регионом накоплен большой опыт в реализации инвестпроектов по механизму СЗПК (соглашения о защите и поощрении капиталовложений) и инструменту СПИК (специальный инвестиционный контракт). Применяли их в различных отраслях: в станкостроении, энергетическом машиностроении, автопроме. В Ульяновской области помогают инвестору получить один из этих федеральных статусов, дающих набор налоговых льгот и возможность претендовать на субсидии.

В регионе действует специальный институт – Корпорация развития Ульяновской области, которая занимается поиском инвесторов и оказывает им всестороннюю поддержку на всех этапах реализации инвестиционного проекта. Корпорация в режиме «единого окна» обеспечивает решение всех вопросов по строительству, вводу в эксплуатацию и дальнейшему функционированию предприятия.

И самым ценным и уникальным преимуществом региона являются его кадры. Ульяновские высшие и средние специальные заведения готовят специалистов по широчайшему набору специальностей, востребованных в разных отраслях промышленности. Есть ряд успешных примеров, в том числе в сферах ветроэнергетики, станкостроения, когда в регионе «с нуля» создана отрасль, развёрнуты производства; и чтобы было кому на них работать – открыты соответствующие кафедры при университетах, начата подготовка специалистов.



**Фабрика игрушек в
Димитровградском парке «Мастер»**



THE ULYANOVSK REGION IS OPEN to partners from the Republic of Turkey

Turkey is one of the major trade partners of the Ulyanovsk region. The external trade turnover of the regional trade with the Republic of Turkey for 9 months of 2022 increased by 33.2% as compared to the same period of 2021. Exports of Ulyanovsk goods to Turkey increased 4.3 times over the same period. The region has great potential for developing trade and economic relations with Turkey.

“Economic cooperation with Turkey has always been a priority and has always been productive for the Ulyanovsk region. This includes mutual trade, joint investment projects, international events, forums and other business events with Turkish partners. The partnership in the industrial segment is very promising. Mechanical engineering remains the key industry of the Ulyanovsk region; we have accumulated serious competences in this area and have a large number of qualified personnel. We actively develop new high-tech areas, which coincides with the industrial development of the last decade in the Republic of Turkey,” says **Sergey Vasin**, General Director of the Ulyanovsk Region Development Corporation. *“Therefore, we understand each other well, appreciate and always remain in productive dialogue with numerous Turkish partners”.*

Over the last few years, Turkish manufacturers have made a technological breakthrough in a number of industries, such

as machinery and equipment, components for various economic sectors, construction materials, and electrical products. These industries are also traditional sectors in the Ulyanovsk Region's economy. Textile, woodworking, consumer goods and agricultural products are still in demand by consumers. Great prospects are currently opening up for Turkish business in Russia. Promising niches for cooperation are also emerging in new high-tech sectors – renewable energy, composite materials industry and others.

“Today the Ulyanovsk region presents, as it used to, serious cooperation potential for partners from Turkey and all sorts of conditions for localisation of enterprises, which are among the best in Russia. We adjust our investment offer to new challenges, we have modern ready-made production premises, which meet the highest technical requirements for production location,” says **Sergey Vasin**.

Investors are attracted to the most convenient territories that provide the best possible conditions. From a sectoral point of view, investments go where there is a basic foundation on which one can build and develop.

Therefore, the infrastructure of industrial parks prepared for the rapid localisation of production is very important; as well as the attentive and caring attitude to investors’ projects on the part of development institutions specially created for this purpose. It is essential to ensure competitive payback periods for projects thanks to a special tax regime and prompt resolution of all problems arising for an investor. The Ulyanovsk region strives to be just such a region.

The region offers investors a wide range of industrial sites. These are the Zavolzhye industrial park, the Port Special Economic Zone, the Dimitrovgrad and Inza territories of advanced development (TADs), development zones in municipalities. Park “Zavolzhye”



and port-based special economic zone “Ulyanovsk” are annually among the best in the country. In addition, Zavolzhye Industrial Park is one of the most efficient in the country in terms of budget efficiency. One ruble of budgetary funds brought about 28.12 rubles of tax payments from park residents and 35 rubles of residents’ investments, which many times exceeded the state funds invested in the creation of its infrastructure. For the period from 2009 to 2022, the residents of the park transferred more than 45 billion rubles of tax payments to the regional budget.

“Today, an important factor for businesses is the ability to deploy production quickly – not

even to build a plant, but to lease a prepared production building, bring in equipment and launch production. This saves both time and money. That is why last year we started erecting new facilities: a production and warehouse building with an area of 7,500 square meters in the Zavolzhye industrial park and manufacturing buildings with an area of 1,931 square meters in the Port area. They will be fully provided with engineering infrastructure, an investor will be able to come and start production immediately,” explains the head of the Development Corporation.

In addition, the Ulyanovsk region applies all possible tax exemption regimes for investors,

which are in force in the Russian Federation. The Port Special Economic Zone (PSEZ) has a special customs and tax regime. This allows foreign goods to be imported without paying customs duties, VAT and excise duties. In addition to manufacturing, logistical and trading activities are also allowed here. Territories of Advanced Development (TADs) located in Dimitrovgrad and Inza also provide a certain set of preferences. The region has accumulated extensive experience in implementing investment projects under the Capital Investment Protection and Promotion Agreement mechanism and the SPIC (Special Investment Contract) instrument. They have been applied in various industries: machine-tool construction, power engineering, and automobile industry. The Ulyanovsk Region helps an investor to obtain one of these federal statuses, which gives a set of tax benefits and an opportunity to claim subsidies.

There is a special institution in the region – Ulyanovsk Region Development Corporation – which is involved in searching for investors and provides them with comprehensive support at all stages of implementation of an investment project. The Corporation provides a “one-stop-shop” solution for all issues related to the construction, commissioning and further operation of the enterprise.

And the most valuable and unique advantage of the region is its human resources. Ulyanovsk higher and secondary specialized institutions train specialists in a wide range of professions, which are in demand in various industries. There are a number of successful examples, including in the fields of wind energy and machine tool engineering, when the region has created an industry from scratch, launched production facilities, and, to ensure that there are qualified specialists to work in them, opened relevant departments at universities and started training specialists.

Предприятие по производству гофрокартона «Архбум»

