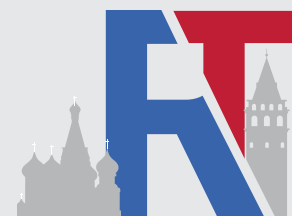


# Ассоциация «Российско-Турецкий диалог»

«РОССИЯ – ТУРЦИЯ:  
ВЕКТОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО  
ПАРТНЁРСТВА И ДЕЛОВОГО  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ»



**RUSSIA  
TURKEY  
DIALOG**

**WBG**  
WORLD BUSINESS GUIDE



**26** мая 2023 года состоится третий международный бизнес-форум «Россия – Турция: вектор стратегического партнёрства и делового взаимодействия», инициированный Ассоциацией «Российско-Турецкий диалог» при поддержке ТПП РФ, Российско-Турецкого делового совета и Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП. Приоритетной задачей дискуссионной площадки являются развитие и укрепление контактов, организация совместных инвестиционных проектов и внешнеторговых сделок. В прошлом году в форуме приняло участие более 300 представителей бизнеса и власти. Это одно из самых масштабных мероприятий для развития бизнес-диалога между предпринимателями России и Турции.

# АРСЕН АЮПОВ: «С КАЖДЫМ ГОДОМ ЧИСЛО ОБЛАСТЕЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИЙСКОГО И ТУРЕЦКОГО БИЗНЕСА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ»



## Дорогие друзья!

26 мая 2023 года Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» при поддержке ТПП РФ, Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП, информационной поддержке журнала Russian Business Guide проведёт третий международный ежегодный форум «Россия – Турция: вектор стратегического делового партнёрства». Уже традиционно форум проходит на площадке ТПП РФ.

За эти годы форум, без преувеличения, стал одной из самых авторитетных и эффективных площадок по обсуждению российско-турецкого делового сотрудничества. Каждый год в форуме принимает участие около трёхсот участников от обеих стран. Каждый год на нашем форуме добавляется количество тем для дискуссий. Если в пандемийный 2021 год мы обсуждали преимущественно две ключевые темы – инвестиции и строительство, – то в 2022 году к ним добавились дискуссии по вопросам логистики, туризма, ретейла. В 2023 году список тем для обсуждения стал ещё шире: в зону внимания участников форума, помимо вышеперечисленных направлений, войдут темы промышленного сотрудничества, поставок турецкого оборудования в Россию, актуальные вопросы параллельного импорта. Это говорит о том, что с каждым годом число областей взаимодействия российского и турецкого бизнеса

увеличивается, а площадка нашего форума является олицетворением диверсификации сотрудничества двух наших стран.

Сегодня в Турции сложилась непростая экономическая и политическая ситуация. В феврале этого года страна пережила сильнейшее землетрясение, это стихийное бедствие существенно повлияло на экономику Турецкой Республики. Россия была одной из стран, протянувших руку помощи по ликвидации последствий землетрясения.

Кроме того, 14 мая в стране проходят президентские выборы в Турции. Независимо ни на политические изменения, ни на природные стихии, мы продолжили подготовку форума, поскольку считаем, что ни при каких обстоятельствах деловое сотрудничество между нашими странами не должно останавливаться, единственный правильный вектор – дальнейшее его развитие.

Несмотря на беспрецедентные экономические санкции, с которыми столкнулась наша страна в прошлом году, уровень товарооборота между Россией и Турцией достиг рекордных значений, превысив отметку в 60 млрд долларов США.

В Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» мы видим обоюдный интерес к партнёрству со стороны бизнеса. Активность как турецких, так и российских компаний и отраслевых ассоциаций, открытых для сотрудничества, вдохновляет. За истекший

2022 год мы провели десятки деловых мероприятий с участием предпринимателей как в России, так и в Турции, при содействии Ассоциации были подписаны договоры о сотрудничестве между бизнесменами наших стран, реализуются инвестиционные проекты во многих регионах России. Сегодня в Ассоциации РТД состоит уже около 40 компаний, и с каждым годом их число растёт.

Безусловно, тесное взаимодействие не может всегда идти гладко, порой возникают и сложности, которые зачастую связаны с вопросами логистики, и платежей. В рамках всех наших мероприятий мы приглашаем участников обозначать конкретные проблемы, с которыми они сталкиваются, чтобы совместными усилиями находить их решение. Третий ежегодный форум «Россия – Турция» не станет исключением. Я уверен, что 2023 год станет не менее успешным в развитии деловых взаимоотношений между нашими странами, что будет реализовано ещё больше новых проектов, и приглашаю всех заинтересованных в развитии международного партнёрства к сотрудничеству.

**Арсен Аюпов,**  
президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог»,  
председатель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП



# ARSEN AYUPOV: THE NUMBER OF INTERACTION AREAS BETWEEN RUSSIAN AND TURKISH BUSINESS IS INCREASING EVERY YEAR



With Deputy  
Minister of  
Trade of Turkey  
Fatih Metin

## Dear friends!

On May 26, 2023 the Russian-Turkish Dialogue Association with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, with the support of the Russian-Turkish Working Group of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RSPP), with the information support of the the international publication Russian Business Guide will hold the third annual forum «Russia-Turkey: a vector of strategic business partnership». The forum is traditionally held on the site of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.

Over the years, the forum has become one of the most influential and effective platforms for discussion of the Russian-Turkish business cooperation. Every year the forum is attended by over three hundred participants from both countries. Every year the number of issues for discussions is growing at our forum. If in the pandemic year 2021 we discussed mainly

two key topics: investment and construction, in 2022 we added new issues on logistics, tourism, and retail. In 2023 the list of topics for discussion has become even wider: in addition to the areas mentioned above, the forum will focus on industrial cooperation, the supply of Turkish equipment to Russia, and current issues of parallel imports. This confirms the fact that the number of interaction areas between Russian and Turkish business increases every year, and our forum is the embodiment of diversification of cooperation between the two countries.

Today the economic and political situation in Turkey is complicated. In February of this year the country went through the strongest earthquake and this natural disaster affected greatly the economy of the Republic of Turkey. Russia was among the countries that offered a helping hand to eliminate the consequences of the earthquake.

In addition, on May 14, Turkey is holding presidential elections. Regardless of political

changes or natural disasters, we continue preparations for the forum because we believe that under no circumstances should the business cooperation between our countries stop, the only proper vector is its further development.

Despite the unprecedented economic sanctions our country faced last year, the level of trade turnover between Russia and Turkey reached record levels, exceeding \$60 billion.

In the Russian-Turkish Dialogue Association we see a mutual interest in partnership on the part of businesses. The activity of both Turkish and Russian companies and industry associations that are open to cooperation is inspiring. During the past year we have held dozens of business events with the participation of entrepreneurs in Russia and Turkey, with the help of the Association we have signed agreements on cooperation between businessmen from our countries, implemented investment projects in many regions of Russia. There are already over 40 companies in the RTD Association, and their number is growing every year.

Obviously, close cooperation cannot always go smoothly, sometimes there are difficulties, which are often related to issues of logistics and payments. At all our events we invite participants to identify specific problems that they experience so that we can work together to find solutions. The third annual Russia-Turkey Forum will be no exception. I am sure that 2023 will be equally successful in the development of business relations between our countries, that more new projects will be implemented, and I invite everyone interested in the development of international partnership to cooperation.



**Arsen Ayupov,**  
President of Russian-Turkish Dialogue  
Association, Chairman of the Russian-  
Turkish Working Group at the Russian  
Union of Industrialists and Entrepreneurs

# РОССИЯ И ТУРЦИЯ РАЗВИВАЮТ СОТРУДНИЧЕСТВО В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ

**О**коло 80 участников из России и Турции собрала бизнес-встреча «Сотрудничество России и Турции в машиностроительном секторе. Экспортные возможности», которую Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» при поддержке Russian Business Guide провела 23 марта в онлайн-формате.

Во встрече приняли участие представители российских и турецких машиностроительных компаний, турецкие отраслевые ассоциации (MAKFED, POMSAD, SAMİB), представители региональных корпораций и промышленных кластеров. Участники обсудили перспективы развития и укрепления контактов между турецкими и российскими компаниями, организацию сотрудничества и совместные проекты в сфере машиностроения. Модератором мероприятия выступила вице-президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» Мария Суворовская.



«Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» является одной из самых активных в деловом сообществе России, – отметил **Евгений Ефремов**, начальник экономического отдела Торгового представительства РФ в Турецкой Республике, обратившись с приветственным словом к участникам. – Мы видим, что товарооборот между Россией и Турцией растёт, и такие встречи способствуют установлению более тес-

ных контактов между представителями бизнеса наших стран».

**Алексей Егармин**, генеральный директор Российско-Турецкого делового совета (РТДС), в своём вступительном слове отметил, что РТДС хорошо представляет себе, какие возможности и перспективы открываются в области машиностроения между Россией и Турцией. «За последнее время количество проведённых встреч при-

вело к заключению серьёзных контрактов, которых не было последние 10 лет. Промышленная кооперация даёт обеим сторонам хороший пакет возможностей: российский бизнес получает качественное оборудование для отрасли машиностроения, турецкая сторона – возможность внедрения передовых российских технологий. Бизнес-встречи, которые проводит Ассоциация, позволяют нам лучше узнать





Алексей Егармин, генеральный директор Российско-Турецкого делового совета

возможности и потребности друг друга. А РТДС, со своей стороны всегда поможет предпринимателям по любым возникающим вопросам», – отметил он.

К участникам встречи также обратился **Арсен Аюпов**, президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», председатель Российско-Турецкой рабочей группы РСПП. «Мы видим большой интерес со стороны турецких партнёров к сотрудничеству с Россией. Но нельзя не признать, что возникают и сложности: в этом месяце был остановлен транзит через Турцию товаров, попадающих под параллельный импорт, в том числе и товаров из сферы машиностроения. Сейчас поток постепенно восстанавливается. Я призываю участников дискуссии обозначать проблемы, с которыми они сталкиваются, чтобы совместными усилиями находить их решение», – сказал он.

После приветствий слово взяли представители отраслевых турецких ассоциаций. **Sabri Tecelli**, член совета директоров Ассоциации SAMİB (Ассоциация производителей машиностроителей региона Сакарья – машиностроительного кластера Турции), заявил, что все участники этого объединения, а их число превышает 180 производителей, готовы принимать запросы от России на поставку оборудования для нужд промышленности.

«Мы берём на себя большую миссию, поддерживая наши отношения в области машиностроения. Мы видим большой потенциал для роста в этой сфере. Сейчас наши объёмы в этой сфере достигают объёма в 1,8 млрд долларов США, наша цель – увеличить этот показатель до 5 млрд долларов», – отметил **Zühtü Bakır**, генеральный секретарь турецкой федерации машиностроения MAKFED.

**Gökhan Sezer Türktan**, генеральный секретарь турецкой Ассоциации производителей насосов и клапанов POMSAD, также отметил тенденции к увеличению экспорта в работе с Россией. Он рассказал, что в конце 2022 года представители POMSAD посетили в ходе бизнес-миссии Липецкую область, сегодня ведётся ряд переговоров с компаниями этого региона, запросы поступают и из других субъектов РФ.

Все представители турецких ассоциаций выразили заинтересованность и готовность принять участие и Российско-Турецком бизнес-форуме, который пройдёт в мае 2023 года, и открытость к обсуждению самых острых вопросов.

**Альмира Хафизова**, первый заместитель председателя правления промышленного кластера Республики Татарстан, со своей стороны, также пригласила бизнесменов из Турции принять участие в международном экономическом саммите «Россия – Исламский мир: KazanSummit-2023», который в этом году получил федеральный статус. Она отметила, что в промышленный кластер Татарстана входит более 300 предприятий, что в регионе давно сложилась тесная кооперация с турецким бизнесом, но возможности для её развития, в том числе в сфере машиностроения и станкостроения, всегда есть.

**Игорь Смолягин**, заместитель генерального директора, начальник отдела привлечения инвестиционных проектов фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области», отметил, что в 2022 году Тюменская область экспортировала в Турецкую Республику товаров на 233 млн долларов и что в регионе созданы комфортные условия для инвестиций: пятая часть регионального бюджета тратится на поддержку инвесторов. «Тюменская область – сильный и надёжный партнёр для инвестора», – отме-

тил он. – В регионе мощный нефтехимический кластер, развиваются и реализуются интересные проекты в агропромышленном комплексе, строительстве, других отраслях. Мы всех приглашаем к сотрудничеству».

С конкретными результатами и предложениями выступили и производственные компании. Например, **Олег Бочкарев**, финансовый директор МЗПМ – Многопрофильного завода подъёмных механизмов, – рассказал, что в России ощущается острая необходимость в лифтах, так как производители из недружественных стран ушли с российского рынка. Совместно с Турцией компания уже заключила договор по поставке в Россию лифтов и лифтового оборудования, а параллельно – по экспорту в эту страну оборудования, практически всего ассортимента МЗПМ.

**Антон Якушев**, руководитель проектных продаж промышленного холдинга Dalgakiran, производящего энергоэффективное компрессорное оборудование для предприятий машиностроения, отметил, что сегодня увеличилось число запросов на поставку продукции компании. «Так как наша продукция поставляется из Турции, то, конечно, откровенно могу сказать, что есть определённые вызовы, что может сказываться на сроках поставок, на цене, но мы со всем справляемся, и наша продукция всегда доходит до российских заказчиков».

**Игорь Губин**, начальник отдела маркетинга фирмы «Инструмент-Н», вынес на рассмотрение участников встречи предложения по кооперации с турецким бизнесом. Среди них – локализация производства автокомпонентов в РФ, металлообработка, мехобработка, изготовление промышленной металлической мебели.

**Анна Гнитецкая**, инженер-биотехнолог НПК «БиоСфера», рассказала, что предприятие уже более 12 лет работает в сфере очистки сточных вод, компанией разработана собственная технология для очистки сточных вод от органических загрязнений «Эминект», которая активно используется предприятиями для снижения концентрации загрязняющих веществ. «Мы уверены, что эта технология будет полезна и турецким компаниям. Приглашаем их к сотрудничеству», – сказала она.

После завершения докладов участники встречи включились в оживлённую дискуссию и обсуждение наиболее актуальных вопросов партнёрства.

Итоги встречи подвёл **Арсен Аюпов**: «Мы видим интерес к российским производителям с турецкой стороны, интерес инвесторов из Турции к развитию кооперации. Мы получаем запросы от крупных российских машиностроительных предприятий по сотрудничеству с турецкими компаниями. Мы всячески это приветствуем и как Ассоциация будем и дальше сближать заинтересованные стороны, будем превращать взаимный интерес в реальную работу».



About 80 participants from Russia and Turkey gathered at the business meeting «Cooperation of Russia and Turkey in the machine-building segment. Export Opportunities» held by the Russian-Turkish Dialogue Association with the support of Russian Business Guide on March 23.

The meeting was attended by representatives of Russian and Turkish machine-building companies, Turkish industrial associations (MAKFED, POMSAD, SAMİB) and representatives of regional companies and industrial clusters. The participants discussed the prospects of developing and strengthening contacts between Turkish and Russian companies, organizing cooperation and joint projects in the field of engineering. The event was moderated by Maria Suvorovskaya, Vice-President of the Russian-Turkish Dialogue Association.

## RUSSIA AND TURKEY ARE DEVELOPING COOPERATION IN THE MACHINE-BUILDING SEGMENT

Arsen Ayupov, President of Russian-Turkish Dialogue Association



*“The Russian-Turkish Dialogue Association is one of the most active in the Russian business community,” said Evgeny Efremov, Head of the Economic Department of the Trade Mission of the Russian Federation to the Republic of Turkey, in his welcoming speech to the participants. – We see that the trade turnover between Russia and Turkey is growing and such meetings contribute to the establishment of closer contacts between the business representatives of our countries”.*

Alexey Egarmin, General Director of the Russian-Turkish Business Council (RTBC), noted in his opening speech that the RTBC is well aware of the opportunities and prospects in the field of machine-building between Russia and Turkey. *“The number of meetings held recently has resulted in the conclusion of serious contracts that have not been seen in the last 10 years. Industrial cooperation gives both parties a good package of opportunities: Russian companies get quality equipment for the machine-building industry, while the Turkish side gets an opportunity to introduce advanced Russian technologies. The business meetings organized by the association allow us to learn more about each other’s opportunities and needs. And RTBC, for its part, will always help entrepreneurs with any questions that may arise,”* he said.

Arsen Ayupov, President of the Russian-Turkish Dialogue Association, Chairman of the Russian-Turkish Working Group of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, also addressed the participants of the meeting. *“We see a great interest of Turkish partners in cooperation with Russia. But we have to admit that there are difficulties: this month the transit of parallel imported goods, including machine-building equipment, through Turkey was stopped. Now the flow is gradually being restored. I urge the participants of the discussion to indicate the problems they face in order to find solutions together,”* he said.



After the welcoming speeches, representatives of Turkish industry associations made speeches. Sabri Tecelli, a member of the Board of Directors of SAMİB Association (Association of Manufacturers of Machinery of Sakarya Region – Turkey's Machine-Building Cluster), said that all members of this association, and their number exceeds 180 manufacturers, are ready to accept requests from Russia for the supply of equipment for the needs of industry.

*"We are taking on a great mission by maintaining our relations in the field of machine building. We see great growth potential in this area. Now our volume in this area has reached \$1.8 billion, and our goal is to increase this figure to \$5 billion,"* said **Zühtü Bakır**, Secretary General of MAKFED, the Turkish Machine Building Federation.

Gökhan Sezer Türktan, Secretary General of the Turkish Association of Pumps and Valves Manufacturers POMSAD, also noted the trend of export increase in his work with Russia. He said that at the end of 2022 representatives of POMSAD visited the Lipetsk region on a business mission, and today there are a number of negotiations with companies of this region, and requests are coming from other subjects of the Russian Federation.

All representatives of Turkish associations expressed their interest and willingness to participate in the Russian-Turkish business forum to be held in May 2023 and openness to discuss the most urgent issues.

**Almira Hafizova**, the first deputy chairman of the board of the Industrial Cluster of the Republic of Tatarstan, also invited businessmen from Turkey to participate in the international economic summit "Russia – the Islamic world: KazanSummit-2023", which received federal status this year. She noted that the industrial cluster of Tatarstan consists of more than 300 enterprises. The region has a long history of close cooperation with Turkish business, but there are always opportunities for its



development, including in the fields of machine building and machine tools.

**Igor Smolyagin**, Deputy General Director, Head of the Department for Attracting Investment Projects of the Tyumen Region Investment Agency Fund, noted that in 2022 the Tyumen Region will export \$233 million worth of goods to the Republic of Turkey, and that the region has created comfortable conditions for investment: a fifth of the regional budget is spent on supporting investors. *"The Tyumen Region is a strong and reliable partner for an investor,"* he emphasized. *– The region has a powerful petrochemical cluster, interesting projects in the agro-industrial complex, construction, and other industries are being developed and implemented. We invite everyone to cooperate".*

Production companies also presented concrete results and proposals. For instance, **Oleg Bochkarev**, the Finance Director of the MZPM Lifting Equipment Factory, said that there is an acute need for lifts in Russia because manufacturers from unfriendly countries have left the Russian market. Together with Turkey, the company has

already signed a contract to supply elevators and elevator equipment to Russia, and at the same time to export to this country almost the entire range of MZPM equipment.

**Anton Yakushev**, head of project sales at Dalgakiran Industrial Holding, which produces energy-efficient compressor equipment for machine-building companies, noted that the number of requests for the company's products has increased. *"Of course, since our products are delivered from Turkey, I can honestly say that there are certain challenges that can affect the delivery time and price, but we manage everything and our products always reach Russian customers."*

**Igor Gubin**, the head of the Instrument-N marketing department, presented the participants of the meeting with a number of proposals for cooperation with Turkish companies. Among them are localization of production of car components in Russia, metal processing, machining, production of industrial metal furniture.

**Anna Gnitetskaya**, engineer-biotechnologist of BioSphere, said that the company has more than 12 years of experience in the field of wastewater treatment, the company has developed its own technology for treatment of wastewater from organic pollution "Eminext", which is actively used by enterprises to reduce the concentration of pollutants. *"We are confident that this technology will be useful for Turkish companies as well. We invite them to cooperate with us,"* she said.

After the presentation, the participants of the meeting engaged in a lively discussion and debate on the most relevant issues of the partnership.

**Arsen Ayupov** summarized the results of the meeting: *"We see interest from the Turkish side in Russian manufacturers, interest from Turkish investors in developing cooperation. We are receiving requests from large Russian machine-building companies for cooperation with Turkish companies, which is very welcome, and as an association we will continue to bring the parties closer together, we will turn mutual interest into real work."*





# Сотрудничество России и Турции в области деревообработки

1 марта Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» при поддержке ТПП РФ, информационной поддержке Russian Business Guide провела круглый стол на тему «Сотрудничество России и Турции в области деревообработки».

Цель мероприятия – развитие торгово-экономического сотрудничества между Россией и Турцией, обсуждение актуальных вопросов лесопромышленного комплекса.

В дискуссии приняли участие представители правительств регионов, руководители компаний, отраслевых ассоциаций, корпораций развития регионов РФ, объединений бизнеса двух стран.



С приветственным словом к собравшимся обратились Айдар Гашигуллин, торговый представитель Российской Федерации в Турецкой Республике, Алексей Егармин, директор Российско-Турецкого делового совета, и Арсен Аюпов, президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», председатель Российско-Турецкой рабочей группы РСПП.

Вице-президент Ассоциации РТД Мария Суворовская выступила модератором дискуссии.

Arif Onur Kaşak, генеральный секретарь Ассоциации производителей деревообрабатывающего оборудования (AIMSAD), отметил заинтересованность турецких производителей в кооперации с российскими компаниями. Сегодня, когда многие европейские производители ушли с российского рынка, Турция, обладающая высокими компетенциями в производстве оборудования и инструментов для деревообрабатывающей промышленности, может стать надёжным партнёром России в этой сфере.

Mustafa Şişman, член правления Ассоциации предпринимателей лесной промышленности Турции (TORID), рассказал участникам о деятельности TORID, которая работает в Турции уже с 1993 года, и отметил, что сегодня в этой сфере партнёрства есть большой потенциал. Он также подчеркнул, что российские и

турецкие компании, объединив усилия, могут способствовать более эффективно-му решению проблем: например, в сфере логистики.

Вениамин Тележный, руководитель рабочей группы по экспорту и импорту Ассоциации деревянного домостроения, в своём докладе осветил преимущества индустриального деревянного домостроения и отметил большие возможности взаимодействия Ассоциации с отраслевым сообществом.

В ходе круглого стола также поднимались вопросы по развитию межрегионального сотрудничества России и Турции в области деревообработки. Николай Пуртов, генеральный директор Инвестиционного агентства Тюменской области, в частности, рассказал об инвестиционном потенциале региона, отметив, что лесопромышленный комплекс входит в топ-10 ключевых направлений по его развитию. В области уже сложились тесные деловые связи с Турецкой Республикой, и совместные проекты в лесопромышленной сфере будут способствовать их укреплению.

Адилъ Акавов, ведущий эксперт по бизнесу с Турцией АК GROUP, раскрыл в своём выступлении вопросы логистики лесоматериалов между Россией и Турцией в новых реалиях.

Александра Наумова, директор бизнес-направлений аутсорсинга процессов

рекрутмента и кадрового консалтинга компании VENTRA, подняла тему кадров в деревообрабатывающей отрасли, осветив основные тренды на рынке труда в сфере деревообработки. Наталья Кожина, заместитель генерального директора «Айтис-Веб», представила возможности ускорения и повышения эффективности процессов с помощью BPM-систем.

На круглом столе успешными бизнес-кейсами и проектами в области деревообработки поделились: Анатолий Гусаковский, генеральный директор «ГУС-ПАР», рассказавший о международном сотрудничестве в производстве деревянных обоев; Антон Якушев, руководитель проектных продаж Dalgakiran, представивший разработки компании по энергоэффективному компрессорному оборудованию для промышленного сектора и предприятий деревообработки; Виктория Власова, начальник отдела продаж компании «Еланпласт», представившая новинки средств индивидуальной защиты, применяемые на деревообрабатывающих предприятиях.

По итогам мероприятия его участники наметили перспективные точки сотрудничества в сфере деревообработки между компаниями. И темы, которые были подняты на круглом столе, получают своё продолжение в виде конкретных совместных бизнес-проектов.



On March 1, the Association “Russian-Turkish Dialogue” with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, the information support of Russian Business Guide held a round table on “Cooperation between Russia and Turkey in the field of woodworking”.

The purpose of the event is the development of trade and economic cooperation between Russia and Turkey, the discussion of current issues in the timber industry.

The discussion was attended by representatives of regional governments, heads of companies, industrial associations, regional development corporations of the Russian Federation and business associations of both countries.

## Cooperation between Russia and Turkey in the field of woodworking

Welcoming speeches were made by Aidar Gashigullin, Trade Representative of the Russian Federation in the Republic of Turkey, Alexey Egarmin, Director of the Russian-Turkish Business Council, and Arsen Ayupov, President of the Russian-Turkish Dialogue Association, Chairman of the Russian-Turkish Working Group of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs.

The discussion was moderated by Maria Suvorovskaya, Vice-President of the Russian-Turkish Dialogue Association.

Arif Onur Kaçak, Secretary General of the Association of Woodworking Machinery Manufacturers (AIMSAD), noted the interest of Turkish manufacturers in cooperation with Russian companies. Today, when many European producers have left the Russian market, Turkey, which has high competence in the production of equipment and tools for the woodworking industry, can become a reliable partner of Russia in this field.

Mustafa Şişman, a member of the Board of Directors of the Turkish Forest Industries Business Association (TORID), told the participants about the activities of TORID, which has been operating in Turkey since 1993, and noted that today there is great potential in this area of partnership. He also emphasized that Russian and Turkish companies, combining their efforts, can contribute to more effective solutions, for



example, in the field of logistics.

Veniamin Telezhny, Head of the Export and Import Working Group of the Wooden Housing Association, in his speech highlighted the advantages of industrial timber housing construction and noted the great opportunities for cooperation between the Association and the industry.

The round table also discussed issues related to the development of interregional cooperation between Russia and Turkey in the field of timber construction. Nikolai Purtov, Director General of the Tyumen Region Investment Agency, spoke in particular about the investment potential of the region and noted that the timber industry complex is one of the top ten key areas of its development. The region already has close business ties with the Republic of Turkey and joint projects in the

timber industry will strengthen them.

Adil Akavov, leading expert in business with Turkey, AK GROUP, in his presentation focused on the issues of timber logistics between Russia and Turkey in the new reality.

Alexandra Naumova, Director of Business Lines Outsourcing Recruitment and Personnel Consulting of VENTRA, addressed the issue of human resources in the timber industry, highlighting the main trends in the labor market of the timber industry. Natalya Kozhinova, deputy general director of Itis-Web, presented the possibilities of accelerating and increasing the efficiency of processes with the help of BPM systems.

Anatoly Gusakovskiy, General Director of GUSPAR, spoke about international cooperation in the production of wood wallpaper at the round table on successful business cases and projects in the woodworking industry.

Anton Yakushev, Dalgakıran Project Sales Manager, who presented the company's developments in the field of energy-efficient compressor equipment for industry and woodworking enterprises; Victoria Vlasova, Elanplast Sales Manager, who presented the novelties of personal protective equipment used in woodworking enterprises. At the end of the event the participants outlined the prospects of cooperation between companies in the field of woodworking. The topics discussed at the round table will be continued in the form of concrete joint business projects







## РОССИЙСКИЕ МЕДИЦИНСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ВЫСОКО ОЦЕНИЛИ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКЕ EXPOMED EURASIA 2023

**И**ностранные партнёры высоко оценили медицинское оборудование и инновационные технологии, которые представили 12 российских компаний на стенде Made in Russia на 30-й юбилейной международной выставке Expomed Eurasia 2023. Выставка проходила с 16 по 18 марта в Стамбуле.

30-я международная выставка медицинского, диагностического, лабораторного и больничного оборудования Expomed Eurasia 2023 – главное событие в области медицины и здравоохранения в Турции и во всей Западной Азии. Выставка знакомит поставщиков медицинского сектора с ключевыми игроками отрасли – как в Турции, так и на соседних развивающихся евразийских рынках. В выставке ежегодно принимает участие более 600 экспонентов из Евразийского региона; в качестве гостей выставку посещают около 20 000 турецких граждан и более 5000 профессиональных специалистов из других стран.

Под национальным брендом Made in Russia компании представили уникальные разработки в области высокоточных медицинских симуляторов, офтальмологических технологий, устройств скринин-

га и исследовательско-диагностическое оборудование.

За три дня выставки экспортеры провели более 100 деловых встреч с ключевыми организациями в регионе, а также приняли участие в круглом столе «Российско-турецкое сотрудничество в области здравоохранения».

«В течение 30 лет выставка Expomed Eurasia в Стамбуле является ключевой платформой для представителей индустрии здравоохранения из Турции, стран СНГ, Европы, Азии и Африки. Здесь начались многие успешные партнёрства. Российские производители являются частью этого растущего международного торгового хаба, который в 2023 году принимает более 600 компаний из 18 стран», – отметил представитель Expomed Eurasia.

Турецкая Республика долгое время является одним из важнейших партнёров

России, при этом в 2022 году отмечен двукратный рост товарооборота между Россией и Турцией.

«На текущий момент товарооборот на отметке 65,3 млрд \$, и мы видим хорошие перспективы для наращивания объёма экспортных поставок в Турцию и дальнейшего развития двустороннего сотрудничества, в том числе в сфере здравоохранения и медицинских технологий. Российские компании-экспортеры традиционно участвуют в Expomed Eurasia, так как это хорошая площадка для налаживания деловых контактов с крупнейшими международными игроками, импортерами и дистрибьюторами. Живой интерес российских компаний к рынку Турции служит импульсом к расширению внешнеэкономической деятельности ряда российских регионов», – подчеркнул Алаудин Ярахмедов, торговый советник отделения в Стамбуле Торгового представительства России в Турции.



**F**oreign partners have highly appreciated the medical equipment and innovative technologies presented by 12 Russian companies at the «Made in Russia» stand at the 30th anniversary of the international exhibition Expomed Eurasia 2023. The exhibition was held on March 16-18 in Istanbul.

## RUSSIAN MEDICAL TECHNOLOGIES WERE HIGHLY APPRECIATED AT THE INTERNATIONAL EXHIBITION EXPOMED EURASIA 2023

The 30th International Exhibition of Medical, Diagnostic, Laboratory and Hospital Equipment Expomed Eurasia 2023 is the most important medical and healthcare event in Turkey and the whole of West Asia. The exhibition introduces medical suppliers to key industry players both in Turkey and the neighboring emerging Eurasian markets.

More than 600 exhibitors from the Eurasian region take part in the exhibition every year; around 20,000 Turkish citizens and more than 5,000 professionals from other countries visit the exhibition as guests.

Under the national brand “Made in Russia” companies presented unique developments in the field of high-precision medical simulators, ophthalmologic technologies, screening devices and diagnostic research equipment.

During the 3 days of the exhibition, exporters held more than 100 business meetings with key organizations of the region and participated in the round table “Russian-Turkish Cooperation in Healthcare”.

“For 30 years the Expomed Eurasia exhibition in Istanbul has been an important platform for representatives of the healthcare industry from Turkey, CIS countries, Europe, Asia and Africa. Many successful partnerships have started here.



Russian manufacturers are part of this growing international trade hub, which in 2023 will host more than 600 companies from 18 countries,” – said the representative of Expomed Eurasia.

The Republic of Turkey has been one of the most important partners of Russia for a long time, and in 2022 there was a twofold increase in trade turnover between Russia and Turkey.

“Currently, the trade turnover is \$65.3 billion, and we see good prospects for increasing the volume of exports to Turkey and further developing bilateral cooperation, including in the field of healthcare and medical technologies. Russian exporters traditionally participate in Expomed Eurasia as it is a good platform for establishing business contacts with major international players, importers and distributors. The keen interest of Russian companies in the Turkish market serves as an impetus for the expansion of foreign economic activities of a number of Russian regions,” – emphasized Alaudin Yarahmedov, Trade Advisor of the Istanbul Office of the Russian Trade Representation in Turkey.





## ВРМ-СИСТЕМЫ – В ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ

Сейчас уже никто не сомневается в том, что бизнес-процессы нуждаются в регламентации, контроле и эффективном управлении и что сегодня цифровые технологии — неременное условие для достижения этих целей. Айтис.ио — одна из ведущих российских компаний-разработчиков IT-решений, которая с помощью аналитики создаёт цифровые продукты, решающие сложные бизнес-задачи клиентов. BPMS (business process management system) — это класс корпоративных информационных систем для оцифровки бизнес-процессов. Они позволяют компании быть гибкой, более продуктивной и быстро реагировать на изменения рынка. О том, как с помощью BPMS можно повысить эффективность бизнеса, мы поговорили с ЕЛЕНОЙ МИХЕЕВОЙ, исполнительным директором Айтис.ио.



**– Елена, так как же можно ускорить и повысить эффективности бизнес-процессов с помощью BPM-систем?**

– Для того чтобы понять, что такое BPMS (business process management system) и как она работает, необходимо сначала разобраться, что же стоит за самим понятием «процесс». Если объяснять упрощённо, то это когда в результате неких действий входы преобразуются в выходы для получения определённых продуктов, услуг и т. д. Например, когда мы выпекаем хлеб – есть определённый набор ингредиентов, рецептура, время приготовления, мы совершаем определённые последовательные действия для того, чтобы получить ароматный и свежий каравай на столе. То же самое происходит и в бизнесе: мы совершаем определённую последовательность действий, чтобы получить продукты, результаты или услуги, представляющие ценность для потребителя и выгодные для бизнесменов. Таким образом и развивается процессное мышление – BPM (business process management), философия управления с фокусом на бизнес-процессы. И эти процессы можно ускорять. В этом нам и помогают BPMS (business process management system). С помощью BPMS можно моделировать бизнес-процессы, осуществлять их мониторинг, выявлять «узкие» места и точки улучшения.

**– С какими целями внедрения BPMS чаще всего обращается бизнес?**

– Они очень разнообразны. Если говорить в целом, то у бизнеса возникают запросы в связи со сложностями единого управления, фрагментарности бизнеса. Безусловно, цели – повышение производительности, сокращение издержек. Владельцы хотят повысить прозрачность процессов, происходящих внутри компании. Может стоять задача повысить эффективность работы конкретного отдела. У всех свои задачи. А поскольку BPMS внедряется для оптимизации конкретных процессов, а не эфемерных задач, то здесь очень большая вариативность. Например, к нам обращалась компания, которая хотела оптимизировать процессы согласования внутри компании. Или, например, для оптимизации работы с подрядчиками.

**– Нужна ли BPMS, если у компании и так всё идёт хорошо?**

– Когда всё хорошо, то всегда есть возможность сделать ещё лучше. А если говорить серьёзно, то в нынешней непростой для бизнеса ситуации, когда конкуренция растёт, появляются всё новые санкции, процессный подход становится особенно актуальным для повышения эффективности деятельности компании.

**– Как происходит процесс внедрения BPMS?**

– Главное – определить цель. Она должна быть измеряемой. Понимание целей внедрения и позволяет выделить точки оптимизации, иными словами – те процессы, которые будут оптимизированы. Далее мы расписываем её достижение по задачам. Затем определяется процесс, который будет оптимизирован, и расписывается в том виде, в каком он существует в текущий момент времени. Следующий этап – определение рабочей группы и целевой аудитории пользователей системы. Определяется точный процесс после внедрения, т. е. что будет, когда система заработает. И затем уже под расписанные конкретные нужды происходит подбор системы для перехода – будет ли это готовое решение или разработка индивидуальной. Хочу отметить, что при разработке индивидуальной системы с нуля компания не платит за лицензию, но оплачивает работу разработчиков. Далее в обязательном порядке разрабатываются показатели, которых мы хотим достичь после внедрения системы, и разрабатывается пошаговый план перехода. Очень важный этап – обучение сотрудников работе с BPMS: система должна «комфортно влиться» в жизнь организации.

**– После внедрения BPMS вы получаете feedback от компаний, поддерживаете с ними связь?**

– Конечно. В подавляющем большинстве случаев компании заключают с нами контракт, мы оказываем поддержку и после внедрения, с определённой периодичностью проводится аудит. Очень часто системы со временем расширяются, так как организации оптимизируют не один процесс. В этом случае либо в BPMS включаются новые модули, либо внедряется новая система. Так что мы постоянно на связи с клиентами – контролируем ход текущего процесса и оптимизируем следующие.

**– Кто сегодня ваш основной заказчик BPM-систем?**

– Это крупный и средний бизнес. При этом крупный бизнес предпочитает разработку систем с нуля, а средний чаще пользуется готовыми системами. С предпринятиями в секторе малого предпринимательства мы тоже сотрудничаем. Но должна отметить, что внедрение BPMS – услуга недешёвая, так как относится к услугам экспертного уровня, и высококлассных специалистов, которые этим занимаются, не так много. Тем не менее рост спроса на BPMS – это мировой тренд, и, конечно, он не мог обойти и Россию, так как любой владелец бизнеса заинтересован в сокращении затрат, а

когда он видит, насколько BPMS может повлиять на доходность компании в положительную сторону, то, конечно, никаких сомнений в пользу её внедрения у него не остаётся.

**– А насколько именно возрастает доходность?**

– У каждой компании своя индивидуальная история. Но есть определённые алгоритмы, как этот показатель можно посчитать. Во-первых, мы понимаем, что любое бизнес-решение компании можно измерить в деньгах: каждый процесс имеет свою стоимость. Мы анализируем процесс, который хотим оптимизировать, и считаем то количество времени, которое на него тратят сотрудник или сотрудники. Легко измерить, сколько процесс занимал времени до внедрения BPMS и сколько после. Практика показывает, что временные затраты сокращаются в разы. Соответственно, после оптимизации либо требуется меньше сотрудников и можно корректировать штат – прямая экономия на фонде заработной платы, либо компания получает возможность использовать высвободившееся время этих сотрудников для работы и с другими задачами. И надо понимать, что повышение доходности бизнеса с помощью BPMS идёт по нарастающей, так как оптимизация начинается с процессов, которые происходят в компании ежедневно, еженедельно; такие задачи отнимают много времени у сотрудников, не будучи настроены должным образом, ежедневно «отъедают» часть финансов. После же внедрения BPMS процесс разворачивается в другую сторону – такого же ежедневного увеличения доходов.

**– Для бизнесменов из Турции, которые работают на российском рынке, такие системы были бы полезны?**

– Безусловно. Как я уже говорила, их внедрение – это мировой тренд. И мы открыты для сотрудничества с турецкими компаниями и готовы предложить им свои услуги по внедрению самых различных цифровых продуктов, которые могли бы повысить эффективность их бизнес-процессов. При этом если рассматривать ситуацию под углом российско-турецких деловых взаимоотношений, то здесь обращение за услугами к российской компании имеет свои весомые преимущества, так как мы хорошо знаем специфику российского рынка, все нюансы процессов, которые касаются коммуникации, согласований и прочего, соответственно, мы можем настроить BPMS для оптимизации бизнес-процессов максимально эффективно.



# BPM-SYSTEMS TO HELP BUSINESS





**T**oday no one doubts the fact that business processes need regulation, control and effective management, and digital technologies are a vital requirement for achieving these goals. I-tis.io is one of the leading Russian IT-solution developers, which creates digital products with the help of analytics to solve complex business tasks of its clients. BPMS (business process management system) is a class of corporate information systems for digitizing business processes. They allow the company to be flexible, more productive, and responsive to market changes. We spoke to ELENA MIKHEEVA, CEO of I-tis.io about how BPMS can help to enhance business efficiency.

*– Elena, so how can we speed up and improve business processes with BPM systems?*

– To understand what BPMS (business process management system) is and how it works, we need to figure out the meaning of the term “process” first. To put it simply, it is the result of certain actions that transform inputs into outputs in order to obtain particular products, services, etc. For example, when we bake bread - there is a definite set of ingredients, a recipe, the cooking time, we perform certain successive actions to get a flavored and fresh loaf on the table. It's the same in business - we perform a certain sequence of actions to get products, results, or services valuable for a consumer and profitable for a businessman. That's how a process thinking evolves - BPM, a management philosophy with a focus on business processes. And these processes can be accelerated. This is where BPMS (business process management system) helps. With BPMS we can model business processes, monitor them, identify the bottlenecks and improvement points.

*– What are the most frequent objectives for BPMS implementation?*

– They are very diverse. Generally speaking, businesses make requests because of the complexity of unified management, the fragmentation of business. Obviously, the goals are to increase productivity and to reduce the costs. The owners want to increase the transparency of processes inside the company. There may be a task to improve the efficiency of a particular department. Everybody has their own objectives. And since BPMS is implemented to optimize specific processes instead of ephemeral tasks there is a very high variability. For instance, there was a company that wanted to optimize the approval processes within the company. Or for example to optimize the work with the contractors.

*– Do the companies really need a BPMS if they are doing quite well?*

– When everything is going well, there is always a possibility for improvement. Seriously speaking, in the current difficult situation for business with increasing competition and new sanctions the process approach becomes crucial for enhancing the company's efficiency.

*– How does the process of BPMS implementation occur?*

– The main thing is to define the goal. It should be measurable. Understanding of the objectives for implementation helps to identify optimization points - in other words the processes to be optimized. Then we describe its achievement in the form of the tasks. Then the process which should be optimized is defined and described as it is at the moment. The next step is to define the work group and the target users of the system. The precise process after implementation is specified, in other words we describe what is going to happen after the system is launched. Then according to the needs, we select a system for the transition - a ready-made solution or an individual design. I want to note that when designing an individual system from scratch - the company does not pay for a license but pays for the work of the developers. After that we must work out the targets we want to achieve after the implementation of the system and develop a step-by-step transition plan. A very important stage is training the employees to work with BPMS - the system must “fit comfortably” into the life of the organization.

*– Do you get any feedback from the companies after BPMS implementation and keep in touch with them?*

– Of course. In most cases, companies sign a contract with us, and we provide support after implementation, and do audits periodically. Often the systems are extended over time, as the organization optimizes more than one process. In this case we either integrate new modules into BPMS or introduce a new system. So, we are constantly in touch with our customers monitoring the progress of the current process and optimizing the next ones.

*– Who are your main BPM customers today?*

– Large and medium-sized businesses. Large businesses prefer to develop systems from scratch, while medium-sized businesses often use ready-made systems. We also cooperate with small businesses. But I should note that implementing BPMS is a costly procedure because it is an expert level service and there are not so many skilled professionals involved in it. Nevertheless, the growing demand for BPMS is a global trend which of

course couldn't avoid Russia because every business owner is interested in cutting costs. When a company sees how BPMS can improve its profitability, there is no doubt about the benefits of its implementation.

*– But how much does the profitability increase?*

– Every company has its own individual story. But there are certain algorithms for calculating this indicator. First, we understand that any business decision of the company can be measured in money - each process has its own price. We analyze the process we want to optimize and count the amount of time the employees spend on it. It's easy to measure the time it took before and after the implementation of BPMS. Practice shows that time losses are dramatically reduced. Consequently, after optimization the company either needs fewer employees and can readjust the staff - these are the direct savings on payroll, or the company gets the opportunity to use the free time to work on other tasks. We must understand that increasing the business profitability with BPMS is a gradual procedure as the optimization starts with the processes that take place in the company daily, weekly. Such tasks take a lot of time of the employees and carry the risk of unintentional mistakes and without proper adjustment “eat away” the part of finances daily, but after implementing BPMS the process reverses towards the daily increasing of income.

*– Would such systems be useful for businessmen from Turkey who work on the Russian market?*

– Absolutely. As I have already said, this is a global trend. We are open to cooperation with Turkish companies, and we are ready to offer them our services for the implementation of various digital products that could increase the efficiency of their business processes. At the same time, if we look at the situation from the angle of Russian-Turkish business relations, then applying for the services to a Russian company has its own major advantages, because we are fully aware of the specifics of the Russian market, we know all the nuances of processes related to communication, approvals, and so on, so we can set up BPMS to optimize business processes as effectively as possible.

В этом году к Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» присоединилась логистическая компания SMART LOGISTICS INTERNATIONAL. Она работает на рынке с 2014 года и предоставляет весь спектр логистических услуг, включая консалтинговые и трейдинговые услуги. Главный офис компании находится в Санкт-Петербурге, есть филиал в Москве, собственные контейнеры, а летом 2022 года компания открыла представительство в Турции (Стамбул) — MEDİTERRANEAN TAŞIMACILIK TİCARET LTD.ŞTİ. В новых реалиях представительство компании в Турции позволило найти решения для возобновления параллельных грузовых потоков для многих клиентов. Первые проекты по импорту оборудования через Турцию стартовали и были успешно реализованы уже в июне 2022 года. Компания продолжает выполнять заказы для различных индустрий как в импорте, так и в экспорте, предлагая одновременно услуги торгового агента с абсолютно понятным процентом комиссии и полное логистическое сопровождение товарного потока.

### АНТИКРИЗИСНЫЙ ТРЕЙДИНГ

В этом году компания SMART LOGISTICS INTERNATIONAL завершила несколько крупных трейдинговых проектов. Почти сразу за новыми Ford Ranger из Германии в автосалон Санкт-Петербурга прибыло четыре квадроцикла BRP Can-Am: на этот раз параллельный импорт был осуществлён из Канады. Благодаря представительству MEDİTERRANEAN TAŞIMACILIK TİCARET LTD.ŞTİ в Турции, компания располагает ресурсами для организации проектных поставок любой сложности. Все процессы контролируются на месте, что позволяет получать самую полную информацию обо всех изменениях в транзите. В рамках трейдинговых проектов компания предоставляет комплексный сервис по доставке в Россию, который включает в себя закупку, прохождение официальных формальностей по импорту в РФ и оформление необходимых сертификатов.

## КОМПАНИЯ SMART LOGISTICS INTERNATIONAL: ЭКСПЕРТ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКЕ – О ТРАНЗИТЕ ЧЕРЕЗ ТУРЦИЮ



«Сегодня принцип работы представляет собой комплексное решение задачи по внешнеэкономической деятельности. Необходимо найти сбалансированный вариант поставки с точки зрения направления финансовых потоков, метода транспортировки до страны оформления транзита и далее в РФ, провести анализ контрактов и сопроводительной документации. Оценка рисков позволяет нашим клиентам получать прогнозируемые решения даже в условиях узкого горизонта планирования. Отмечу, что особенно важным является опыт компании в работе с конкретной номенклатурой грузов: колёсной техникой, электрокомпонентами и др. То есть классическая задача по предоставлению ставки на перевозку из пункта А в пункт Б утратила свою актуальность», – говорит Илья Прокофьев, генеральный директор SMART LOGISTICS INTERNATIONAL.







Представительство компании SMART LOGISTICS INTERNATIONAL в Турции упрощает для клиента схему организации любого транзита: открыт счёт в турецком банке для расчётов, налажено сотрудничество с турецкими таможенными брокерами и логистическими компаниями. Сотрудники компании общаются с партнёрами в Турции на турецком языке; таким образом, ведение бизнес-переговоров происходит с пониманием особенностей турецкой культуры.

### ТОНКОСТИ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА ЧЕРЕЗ ТУРЦИЮ

Турция в 2022 году стала крупнейшим транспортным хабом для санкционных товаров, следовавших в Россию. Во-первых, в Турции отличная логистическая инфраструктура. Здесь же имеются вместительные складские помещения, а также большие площади для открытого хранения грузов. Во-вторых, перевозки можно осуществлять морским, автомобильным, железнодорожным и авиатранспортом или с помощью мультимодальных схем. И ещё один положительный факт – это возможность проводить оплату в нацвалютах.

Из-за роста спроса на турецкое направление, а также инфляции и повышения стоимости топлива цены на перевозку грузов за предыдущий год выросли.

Никаких других трудностей с доставкой товаров через территорию Турции не было до определённого времени. В марте 2023 года произошла блокировка Турцией транзита санкционных грузов, следующих через её территорию в Россию. Таможенная система Турции отклоняла оформление транзитных деклараций на те грузы, где в качестве страны получателя указана Российская Федерация. Данная проблема возникла только с грузами, коды ТН ВЭД которых попадают в санкционные списки ЕС. Все прочие грузы,

в том числе в режиме экспорта из Турции, оформлялись в прежнем режиме и без каких-либо задержек. Никакой официальной информации от турецких властей не поступало, поэтому логистические компании собирали информацию от турецких брокеров и коллег по отрасли.

*«По информации, которая поступала от наших брокеров в Турции, данная ситуация могла быть связана с новыми настройками системы NCTS (New Computerized Transit System), в которой происходит обмен данными по оформлению транзита через Турцию. Таким образом, транзит блокировали таможенные органы ЕС, так как они находятся в одной системе с Турцией. Мы были готовы оперативно поменять схему транзита для удобства наших клиентов и подготовили альтернативные пути оформления грузоперевозок», – прокомментировала Виктория Евтушенко, руководитель московского филиала SMART*

LOGISTICS INTERNATIONAL.

Среди других причин блокировки называли и отказ от продления «зерновой сделки», и возможное присоединение Анкары к санкциям, но через несколько дней после блокировки официальные лица подтвердили, что приостановка транзита произошла потому, что Турция состоит в Таможенном союзе с ЕС и использует совместную с Евросоюзом информационную таможенную систему, в которой обновились данные о попадающих под ограничения товарах. Стране понадобилось время, чтобы внести в систему оформления транзита новые данные о санкционных товарах из февральского пакета ограничений. Через несколько дней все поставки грузов в отношении РФ были возобновлены, но до сих пор сохраняются некоторые ограничения. Например, на поставку продукции из Канады и США, а также некоторых категорий товаров и видов транспортировки.

Таким образом, несмотря на плюсы транзита через Турцию, необходимо быть готовым к любым развитиям событий и учитывать подобные риски. Вполне возможно, что цепи поставок и транспортная отрасль столкнутся с новыми проблемами, в результате которых будут развиваться новые схемы поставок, более сложные и затратные. Это приведёт к увеличению сроков доставки и очередному скачку цен. Например, рассматриваемый логистическими компаниями маршрут через ОАЭ и далее через Иран или некоторые страны СНГ скажется на сроках и ценах.



**ООО «Смарт Логистикс Интернешенел»**  
[www.slogint.ru](http://www.slogint.ru)  
[www.mediterr-tt.com](http://www.mediterr-tt.com)  
[sales@slogint.ru](mailto:sales@slogint.ru)  
[www.vk.com/slogint](https://www.vk.com/slogint)  
[www.t.me/slogint](https://www.t.me/slogint)

### ЛОГИСТИКА МЕЖДУ РОССИЕЙ И ТУРЦИЕЙ В ЦИФРАХ

- По информации Управления мореходства Турции при Минтрансе республики, за 2022 год на 37,4% выросла частота паромных рейсов между Россией и Турцией по сравнению с предыдущим годом, на 23,3% увеличился объём перевезённых по морским путям транспортных средств.
- По данным Посольства Турции в России, за 2022 год по параллельному импорту через Турцию был осуществлен импорт 2,4 млн тонн товаров на сумму 20 млрд \$.

# SMART LOGISTICS INTERNATIONAL: INTERNATIONAL LOGISTICS EXPERT ON TRANSIT THROUGH TURKEY

**T**his year the logistics company SMART LOGISTICS INTERNATIONAL joined the Russian-Turkish Dialogue Association. The company has been working on the market since 2014 and provides a full scope of logistics services, including consulting and trading services. The Head Office of the company is located in St. Petersburg and there is a subdivision in Moscow. The company also has its own containers. In summer of 2022 it opened a representative office in Turkey (Istanbul) - MEDITERRANEAN TAŞIMACILIK TİCARET LTD.ŞTİ.

In the new realities the company's representative office in Turkey helped to find solutions for many customers to resume parallel cargo flows. The first projects of importing the equipment through Turkey started and were successfully realized in June 2022. The company continues to fulfill the orders for different industries both in import and export, offering simultaneously services as a trading agent with transparent commission percentage and full logistic support of the goods flow.

## ANTI-CRISIS TRADING

SMART LOGISTICS INTERNATIONAL has completed several major trading projects this year. Shortly after the new Ford Rangers from Germany, four BRP Can-Am quads arrived to St. Petersburg car showroom – this time parallel import was provided from Canada. Due to MEDITERRANEAN TAŞIMACILIK TİCARET LTD.ŞTİ representation in Turkey the company has resources to organize project deliveries of any complexity. All processes are monitored on site, which allows to get the most detailed information about all changes in transit. Within the framework of trading projects, the company provides an end-to-end delivery service to Russia, which includes purchasing,

passing of official formalities on import to Russia and registration of necessary certifications.


*"Today the principle of work is a comprehensive solution to the problem of foreign economic activity. It is necessary to find a balanced variant of delivery in terms of financial flows, the method of transportation to the country of transit registration and onwards to the Russian Federation, to analyze the contracts and accompanying documents. Risk assessment allows our clients to get predictable solutions even within a narrow planning horizon. I would like to point out that the company's experience in handling a specific type of cargo – wheeled vehicles, electrical components, etc. – is especially important. In other words, the classic task*



**MEDITERRANEAN**  
TAŞIMACILIK TİCARET LTD ŞTİ

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ РЕШЕНИЯ  
ПО ОТПРАВКАМ ЧЕРЕЗ ТУРЦИЮ

- Услуги торгового агента: импорт и экспорт
- Полное логистическое сопровождение товарного потока



Негабаритные грузы

Накатные грузы (легковые автомобили, колесная техника)

Генеральные грузы

Санкционные/несанкционные товары





*of providing freight rates from point A to point B has lost its relevance,” – says Ilya Prokofiev, Director General of SMART LOGISTICS INTERNATIONAL*

SMART LOGISTICS INTERNATIONAL representative office in Turkey simplifies the scheme of any transit arrangement for the client – there is an account in a Turkish bank for payments, an established cooperation with Turkish customs brokers and logistics companies. The staff communicates with the Turkish partners in the Turkish language, so that business negotiations are performed according to the peculiarities of the Turkish culture.

### THE SUBTLETIES OF PARALLEL IMPORTS THROUGH TURKEY

Turkey became the largest transport hub for sanctioned goods headed to Russia in 2022. Firstly, Turkey has an excellent logistics infrastructure. There are also spacious storage facilities, as well as the large areas for open cargo storage. Secondly, transportation can be done by sea, truck, railway, air or through multimodal schemes. And another positive fact is the possibility of payment in national currencies.

Due to the growing demand for the Turkish direction, as well as the inflation and rising cost for fuel, the freight prices increased over the previous year.

There were no other difficulties with the goods delivery through Turkey until a certain moment. In March 2023, Turkey blocked the transit of sanctioned goods through its territory to Russia. Turkey's customs system rejected transit declarations for those shipments that indicated the Russian Federation as the recipient country. This problem arose only with the cargoes whose HS codes were included in the EU sanctions lists. All other goods, including export shipments from Turkey, were processed without any delays. No official information from the Turkish authorities was received, so logistics companies were getting information from the Turkish brokers and colleagues in the industry.

*“According to the information that came from our brokers in Turkey, this situation could be related to the new settings of the NCTS (New Computerized Transit System), which exchanged data on transit clearance through Turkey. Thus, the transit was blocked by the EU customs authorities, since they were in the same system with Turkey. We were ready to change*

*the scheme of transit for the convenience of our customers and had prepared alternative ways of registration of cargo transportation”, – said Victoria Yevtushenko, the Head of SMART LOGISTICS INTERNATIONAL Moscow subdivision.*



Among other reasons for the blockage was the refusal to extend the “grain deal” and the possible joining of Ankara to the sanctions, but a few days after the blockage, officials confirmed that the suspension of transit had occurred because Turkey was in a customs union with the EU and used a joint information system with the European Union, which had updated data on the goods falling under restrictions. The country needed some time to enter the new data on sanctioned goods from February's package of restrictions into the transit clearance system. A few days later, all cargo deliveries to Russia were resumed, but some restrictions remained in force. For example, on the delivery of products from Canada and the United States, as well as on some categories of goods and types of transportation.

Thus, despite all the advantages of transit through Turkey, it is necessary to be prepared for any scenario and consider the risks. It is quite possible that supply chains and the transport industry will face new problems, which will result in the development of new supply schemes, more complex and costly. This will lead to the longer delivery terms and another increase in price. For example, the route that logistics companies are considering through the UAE and on to Iran or some CIS countries will affect the timing and prices.

## LOGISTICS BETWEEN RUSSIA AND TURKEY IN NUMBERS

- According to Turkish Maritime Administration of the Ministry of Transport and Infrastructure of the Republic of Turkey, the frequency of ferry routes between Russia and Turkey in 2022 increased by 37.4% compared with the previous year, the volume of vehicles transported by sea increased by 23.3%.

- According to the Turkish Embassy in Russia, in 2022 2.4 million tons of goods worth \$ 20 billion were imported via parallel imports through Turkey.