

# Ассоциация «Российско- Турецкий диалог»

WBG  
WORLD BUSINESS GUIDE



## РОССИЯ И ТУРЦИЯ. УКРЕПЛЕНИЕ СВЯЗЕЙ



Третий ежегодный международный бизнес-форум «Россия – Турция: вектор стратегического партнёрства и делового взаимодействия», проведённый по инициативе Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», собрал около 300 участников. На форум прибыли представители 25 турецких предприятий. Форум подтверждает свою важную роль в расширении сотрудничества российского и турецкого делового сообщества.



Sapozhnikov & Partners  
legal • tax • audit • accounting



# «РОССИЯ И ТУРЦИЯ: ВЕКТОР ПАРТНЁРСТВА И ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ»



**26** мая Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» при поддержке ТПП РФ и РСПП и при информационной поддержке журнала Russian Business Guide провела третий ежегодный международный бизнес-форум «Россия – Турция: вектор стратегического партнёрства и делового взаимодействия».

Форум открыло приветственное выступление торгового представителя России в Турции Айдара Гашигуллина. «Площадка сегодняшнего делового форума уже стала неотъемлемой частью бизнес-диалога России и Турции. Мы рассматриваем Турцию как стратегического партнёра в сфере торгового, экономического и промышленного сотрудничества, а также как партнёра по расширению взаимных инвестиций. Настрой на конструктивный диалог находит отражение в динамике двустороннего товарооборота между нашими странами, который в 2022 году превысил 65 млрд

долларов. Мы уверены, что сегодняшний форум предоставит дополнительные возможности обсудить в тесном диалоге возможные форматы расширения взаимодействия в сфере промышленной кооперации, торговли, бизнеса и инвестиций. На наш взгляд, стоит усилить деловое партнёрство в таких областях, как электронная торговля, IT-технологии, машиностроение и станкостроение, в сфере возобновляемой энергетики, биотехнологий, фармацевтики, судо- и железнодорожного машиностроения, транспортно-логистического взаимодействия», – подчеркнул торгпред.

С приветственным словом к участникам также обратился Артур Галиуллин, замдиректора Департамента международной кооперации и лицензирования в сфере внешней торговли Минпромторга РФ. Он отметил, что сегодня Правительством РФ принят ряд мер, которые способствуют развитию международной кооперации. «Упрощено получение субсидий и льготного кредитования для компаний, ведущих международную деятельность; также правительством был разработан план транспортных коридоров, планируется расширение мощностей портов, в



частности Чёрного моря, что тоже будет содействовать росту торгово-экономических отношений между нашими странами. К России сейчас применяется множество санкционных мер, но экономика России выстояла – в том числе и благодаря нашей с вами совместной работе», – сказал представитель Минпромторга.

Арсен Аюпов, президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», председатель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП, отметил, что с каждым форумом повестка дискуссионной площадки всё больше расширяется, тем для обсуждения становится больше, что свидетельствует об углублении делового взаимодействия между странами, для развития которого Ассоциацией ведётся большая работа.

Алексей Егармин, генеральный директор Российско-Турецкого делового совета (РТДС), отметил, что в области делового взаимодействия уже можно гордиться теми задачами, которые выполнены, но потенциал для расширения взаимодействия огромен, и у РТДС есть чёткий план действий по дальнейшему наращиванию бизнес-партнёрства.

Руководитель направления по развитию международных проектов АО «Российский экспортный центр» Джаббори Наджибулло Гаффорзода в своём выступлении сделал акцент на поддержке российских экспортёров, которую сегодня оказывает РЭЦ, отметив, что Турция является стратегическим партнёром России как в плане экспортных поставок российских товаров, так и в импорте критически важных товаров. Важнейшую роль во взаимодействии с бизнесом сегодня играет представительство РЭЦ в Турецкой Республике, которое действует на базе Торгпредства РФ в Турции.

На пленарной сессии также выступил с докладом Сергей Шкляев, начальник Управ-

## ПАРТНЁРАМИ ФОРУМА ВЫСТУПИЛИ:

- ПАО «Банк «Санкт-Петербург»;
- Tax & Legal Management;
- консалтинговая компания Sapozhnikov & Partners;
- Агентство по привлечению инвестиций Краснодарского края;
- ОЭЗ «Ступино Квадрат»;
- аудиторско-консалтинговая компания Marillion;
- Банк «МБА-МОСКВА»;
- ООО «ЗМУ».

ления торговых отношений, валютного и экспортного контроля Федеральной таможенной службы РФ.

В ходе пленарного заседания также состоялись выступления глав турецких отраслевых ассоциаций: Turgay Çelik, президента Ассоциации SAMİB (Ассоциация машиностроителей провинции Сакарья), и Zuhtu BAKIR, генерального секретаря Турецкой федерации машиностроителей и оборудования – MAKFED. Они отметили, что производители в России проявляют высокий интерес к турецкой продукции в сфере машиностроения. Главы ассоциаций отметили, что готовы принимать запросы от России на поставку оборудования для нужд промышленности и развивать промышленную кооперацию, совместные предприятия с российскими производителями. Определённые шаги в этом направлении уже делаются. В частности, между SAMİB и ОЭЗ «Липецк» в декабре 2022 года было подписано соглашение о сотрудничестве, которое стало началом бизнес-дружбы между двумя площадками для производств.

Идею создания профильных комитетов в рамках Ассоциации поддержал один из ведущих специалистов-практиков по Турции, представитель Ассоциации «РУС-СОФТ» Иван Стародубцев. «Сегодня Россия и Турция взяли курс на путь к цифровому суверенитету своих стран, и нам есть что предложить друг другу в этой сфере для того, чтобы вывести отношения между Россией и Турцией в сфере ИТ на качественно новый уровень».

В рамках форума также прошли две прикладные сессии, где прозвучала масса интересных докладов, предложений, презентаций. На прикладной сессии «Сотрудничество России и Турции в машиностроительном сегменте. Промышленный диалог и экспортные возможности» выступили руководители предприятий Ассоциации SAMİB, которые осветили практические аспекты взаимодействия с российским бизнесом и рассказали о своих производствах. Кроме того, в ходе сессии были затронуты вопросы правового взаимодействия России и Турции, сертификации поставляемой продукции и товаров в рамках развития торгово-экономических отношений и множество других.

На второй прикладной сессии «Логистика, развитие совместных инвестиционных проектов. Межрегиональное сотрудничество» участники форума обсудили возможные пути решения логистических вопросов и перспективные направления развития логистических цепочек, смогли узнать о том, какие возможности предоставляют регионы турецким инвесторам, обсудить точки роста для расширения межрегионального партнёрства и познакомиться с успешными инвестиционными проектами, которые сегодня уже реализуются.

Форум в очередной раз показал свою актуальность и эффективность.





## “RUSSIA AND TURKEY: THE VECTOR OF PARTNERSHIP AND BUSINESS COOPERATION”

**On May 26, the Russian-Turkish Dialogue Association with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation and the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs with the media support of the Russian Business Guide held the Third Annual International Business Forum “Russia-Turkey: the Vector of Strategic Partnership and Business Cooperation”.**

The forum was opened with a welcoming speech by the Russian Trade Representative in Turkey, Aidar Gashigullin. “The platform of today’s business forum has already become an integral part of the business dialogue between Russia and Turkey. We consider Turkey a strategic partner in trade, economic and industrial cooperation and a partner in expanding mutual investments. Our attitude to constructive dialogue is reflected in the dynamics of bilateral trade between our countries, which will exceed \$65 billion in 2022. We are confident that today’s forum will provide additional opportunities to discuss in close dialogue possible formats for expanding cooperation in industrial cooperation, trade, economy and investment. In our opinion, we should strengthen the business partnership in such areas as e-commerce, IT-technologies, machine-building and machine-tool

building, renewable energy, biotechnologies, pharmaceuticals, shipbuilding and railway engineering, transport and logistics cooperation,” emphasized the Trade Representative.

Artur Galiullin, Deputy Director of the Department of International Cooperation and Licensing in the Sphere of Foreign Trade of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation, also addressed the participants. He noted that the Russian government has taken a number of measures to promote the development of international cooperation. “It is easier to get subsidies and preferential loans for companies engaged in international activities, also the government has developed a plan of transport corridors, it is planned to expand the capacity of ports, in particular, the Black Sea, which will also contribute to the growth of trade and economic relations

between our countries. Many sanctions measures are applied to Russia now, but Russia’s economy has survived, also thanks to our joint work with you,” said a representative of the Ministry of Industry and Trade.

Arsen Ayupov, President of the Association Russian-Turkish Dialogue, Chairman of the Russian-Turkish Working Group of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, noted that the agenda of the discussion platform is expanding with each forum and the number of topics for discussion is increasing, which indicates the deepening of business cooperation between the countries, for the development of which the Association is doing a lot.

Aleksey Egarmin, CEO of the Russian-Turkish Business Council (RTBC), noted that in the field of business cooperation we can already be proud of the tasks that have been



accomplished, but the potential for greater interaction is huge, and RTBC has a well-defined action plan for further strengthening the business partnership.

The Head of International Project Development, JSC "Russian Export Center" Jabbori Najibullo Gafforzoda in his speech focused on the support of Russian exporters provided by the REC, noting that Turkey is now a strategic partner of Russia both in terms of exports of Russian goods and imports of critical products. The most important role in interaction with the business community today is played by the REC Representative Office in the Republic of Turkey, which operates on the basis of the Trade Mission of the Russian Federation in Turkey.

Sergey Shklyayev, Head of the Department of Trade Relations, Currency and Export Control of the Federal Customs Service of the Russian Federation, also presented a report at the plenary session.

Heads of Turkish industrial associations also spoke at the plenary session: Turgay Çelik, President of SAMİB (Sakarya Region Machinery Manufacturers Association) and Zühtü Bakır, General Secretary of MAKFED (Turkish Machinery and Equipment Manufacturers Association). They noted that producers in Russia show great interest in Turkish products in the field of engineering. The heads of the associations noted that they are ready to accept requests from Russia for the supply of equipment for industrial needs and to develop industrial cooperation and joint ventures with Russian manufacturers. Certain steps in this direction have already been taken. In particular, in December 2022 an agreement on cooperation was signed between SAMİB and the Lipetsk Special Economic Zone, which marked the beginning of business friendship between the two production sites.

The idea of creating profile committees within the Association was supported by Ivan Starodubtsev, one of the leading practitioners in Turkey, a representative of the Association



RUSSOFT. "Today, Russia and Turkey have taken a course towards digital sovereignty of their countries, and we have something to offer each other in this sphere. In order to bring relations between Russia and Turkey in the IT sphere to a qualitatively new level."

The Forum also included two applied sessions with a large number of interesting reports, proposals and presentations. At the applied session "Cooperation between Russia and Turkey in the field of engineering. Industrial dialogue and export opportunities" was addressed by the heads of the companies of the SAMİB Association, who discussed the practical aspects of cooperation with the Russian business and told about their production facilities. The session also touched upon legal interaction between Russia and Turkey, certification of delivered products and goods within the framework of development of trade and economic relations and many other issues.

At the second applied session "Logistics, development of joint investment projects. Interregional Cooperation", the participants of the Forum discussed possible solutions of

logistic problems and prospective areas of development of logistic chains, they could get acquainted with the opportunities that the regions offer to Turkish investors, they could discuss growth points for expansion of interregional partnerships and get acquainted with the successful investment projects that are already implemented.

Once again, the Forum proved its relevance and effectiveness.

## THE PARTNERS OF THE FORUM ARE:

- PJSC Bank Saint-Petersburg;
- TAX&Legal Management;
- Consulting Company Sapozhnikov & Partners;
- Agency for attraction of investments of Krasnodar region;
- Special Economic Zone Stupino Kvadrat;
- Audit and consulting company Marillion;
- Bank IBA-MOSCOW;
- LLC ZMU.



# Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» НА ФОРУМЕ В КАЗАНИ

**АССОЦИАЦИЯ  
«РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ  
ДИАЛОГ» ПРИНЯЛА  
УЧАСТИЕ В  
XIV МЕЖДУНАРОДНОМ  
ЭКОНОМИЧЕСКОМ  
ФОРУМЕ «РОССИЯ –  
ИСЛАМСКИЙ МИР:  
KAZANFORUM».**

*Подписание соглашения о сотрудничестве  
между Ассоциацией «Российско-Турецкий диалог»  
и Промышленным кластером Республики  
Татарстан*



В рамках форума состоялось подписание соглашения о сотрудничестве между Ассоциацией «Российско-Турецкий диалог» в лице её президента Арсена Аюпова и Промышленным кластером Республики Татарстан в лице председателя правления Сергея Майорова.

Стороны договорились о взаимодействии в области реализации поддержки и развития предпринимательства. Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» на сегодняшний день активно формирует бизнес-миссии регионов РФ в Турецкую Республику, проводит множество деловых мероприятий. Подписанное соглашение даёт возможности для развития взаимовыгодного сотрудничества между Ассоциацией РТД и более чем тремя сотнями предприятий промышленного кластера Татарстана.

Также на форуме при содействии Торгового представительства РФ в Турции была проведена панельная сессия «Россия – Турция».

Её модератором выступил президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» Арсен Аюпов.

В мероприятии приняли участие представители официальных и деловых кругов. Обсуждались проблемы перевозок товаров через русско-турецкую границу, были освещены принимаемые со стороны таможенной службы РФ меры по упрощению де-

кларирования ввозимых в страну товаров и валюты. Рассмотрены примеры успешного ведения бизнеса на российско-турецкой арене и потенциальные сферы усиления дальнейшего сотрудничества. Сессия вызвала большой интерес среди посетителей: общее количество спикеров, почётных гостей и слушателей превысило 120 человек.

По итогам сессии была определена задача – увеличить оборот денежных средств в рамках российско-турецкой экономики до 100 миллиардов долларов США.

С приветственным словом к участникам обратился торговый представитель России в Турции Айдар Гашигуллин. Торговый представитель отметил, что Россия и Турция активно взаимодействуют в различных секторах: в промышленности, машиностроении, судостроении, лёгкой и стекольной промышленности, производстве бытовой техники, нефтехимии. Текущие перспективные российско-турецкие проекты обсуждаются в рамках российско-турецкой межправительственной комиссии.

Он также подчеркнул, что сегодня существует значительный потенциал как для экспорта российских IT-проектов в Турцию, так и для совместной работы в этой сфере с турецкими партнёрами. «У нас имеется значительный потенциал как для экспорта в Турцию, так и для создания совместных с турецкой стороной проектов. Для этого, без-

условно, требуются системные шаги. И одним из них мы видим учреждение рабочей группы по цифровизации в рамках смешанной межправительственной российско-турецкой комиссии», – заявил Гашигуллин. В качестве примера шагов России по укреплению сотрудничества с Турцией в сфере IT он отметил назначение торгового атташе в Торгпредство России в Анкаре, который будет отвечать именно за данную отрасль. «Мы уверены, что с появлением такого эксперта, который будет отвечать именно за сектор IT, работа в этом направлении пойдёт более динамично», – сказал Гашигуллин.

В рамках мероприятия особое внимание было уделено поддержке экспортёров. Группа Российского экспортного центра за январь-апрель 2023 года оказала финансовую и нефинансовую поддержку 300 экспортёрам в Турцию, рассказал директор по развитию зарубежной сети РЭЦ Дмитрий Прохоренко. «За поддержкой в РЭЦ обращались в том числе компании, которые работают в сфере металлургической промышленности, лесопромышленного комплекса, АПК и химической промышленности», – сказал Прохоренко. Приоритетной задачей компаний Группы РЭЦ является укрепление внешнеэкономического взаимодействия российских компаний с иностранными, в том числе с турецкими, партнёрами.





**THE ASSOCIATION  
RUSSIAN-TURKISH  
DIALOGUE TOOK  
PART IN THE  
XIV INTERNATIONAL  
ECONOMIC FORUM  
“RUSSIA – ISLAMIC  
WORLD: KAZAN  
FORUM”.**

## **The Russian-Turkish Dialogue Association TOOK PART IN KAZAN FORUM**

During the Forum the cooperation agreement between the Association Russian-Turkish Dialogue, represented by its President Arsen Ayupov, and the Industrial Cluster of the Republic of Tatarstan, represented by its Chairman Sergey Mayorov, was signed.

The parties agreed to cooperate in realization of support and development of entrepreneurship. Today, the Association Russian-Turkish Dialogue actively organizes business missions of Russian regions to the Republic of Turkey and conducts a number of business events. The signed agreement provides opportunities for development of mutually beneficial cooperation between the RTD Association and more than three hundred enterprises of the industrial cluster of Tatarstan.

Within the framework of the XIV International Economic Forum “Russia – the Islamic World: Kazanforum”, a panel session “Russia – Turkey” was held with the assistance of the Trade Mission of the Russian Federation in Turkey.

Its moderator was the president of the Association “Russian-Turkish Dialogue” Arsen Ayupov.

The event was attended by representatives of official and business circles. The problems of transporting goods across the Russian-Turkish border, highlighted the measures taken by the

Customs Service of the Russian Federation to simplify the declaration of imported goods and currency. Examples of successful business in the Russian-Turkish arena and potential areas for strengthening further cooperation were examined. The session aroused great interest among the visitors: the total number of speakers, special guests and listeners exceeded 120 people.

Following the results of the session, the task was set to increase the turnover of funds within the Russian-Turkish economy from to 100 billion US dollars.

The trade Representative of Russia in Turkey Aidar Gashigullin addressed the participants with a welcoming speech. The Trade Representative noted that Russia and Turkey actively cooperate in various sectors: industry, mechanical engineering, shipbuilding, light and glass industries, household appliances, petrochemicals. Current promising Russian-Turkish projects are being discussed within the framework of the Russian-Turkish intergovernmental commission.

He also stressed that today there is a significant potential both for the export of Russian IT projects to Turkey and for joint work in this area with Turkish partners. “We have a significant potential both for exports to Turkey and for creating joint

projects with the Turkish side. This, of course, requires systematic steps. And one of them we see the establishment of a working group on digitalization within the framework of a mixed intergovernmental Russian-Turkish commission,” Gashigullin said. As an example of Russia’s steps to strengthen cooperation with Turkey in the IT sphere, he noted the appointment of a trade attaché to the Russian trade mission in Ankara, who will be in charge of this particular industry. “We are confident that with the arrival of such an expert who will be responsible for the IT sector, work in this direction will go more dynamically,” Gashigullin said.

During the event, special attention was paid to support for exporters. The Russian Export Center Group provided financial and non-financial support to 300 exporters to Turkey in January-April 2023, said Dmitry Prokhorenko, director of the REC’s foreign network development. “Among those who applied to the REC for support were companies that work in the metallurgical industry, timber industry, agro-industrial complex and chemical industry,” Prokhorenko said. The priorities of the REC Group companies are to strengthen foreign economic cooperation of Russian companies with foreign partners, including Turkish ones.





## КРУГЛЫЙ СТОЛ «ЛОГИСТИКА РОССИЯ – ТУРЦИЯ: ТРЕНДЫ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ»

12 МАЯ 2023 Г.  
АССОЦИАЦИЯ  
«РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ  
ДИАЛОГ» ПРИ  
ПОДДЕРЖКЕ ТПП РФ,  
ИНФОРМАЦИОННОЙ  
ПОДДЕРЖКЕ  
RUSSIAN BUSINESS  
GUIDE ПРОВЕЛА  
КРУГЛЫЙ СТОЛ НА  
ТЕМУ «ЛОГИСТИКА  
РОССИЯ – ТУРЦИЯ:  
ТРЕНДЫ И НОВЫЕ  
ВОЗМОЖНОСТИ».

Модератором дискуссии выступил Арсен Аюпов, президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» председатель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП.

С приветственным словом к участникам круглого стола обратился **Владимир Гамза**, председатель Совета ТПП РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике. Он отметил, что у участников ВЭД становится всё больше важных тем для обсуждения, а каждое такое мероприятие играет важную роль, так как в ходе дискуссий у представителей бизнес-сообщества появляется понимание, какие конкретные меры нужны для решения возникающих проблем.

В своём приветственном обращении **Алексей Егармин**, генеральный директор Российско-Турецкого делового совета, заявил: «РТДС всегда помогал и продолжает помогать выстраивать бизнес-связи и корпоративные взаимоотношения между предпринимателями России и Турции. Результаты этой работы есть, и результаты впечатляющие. Турецкий бизнес проявляет активный интерес к партнёрству. И я полагаю, что сегодня нам ничего не мешает укреплять связи между деловыми кругами наших стран».

**Тимур Сафин**, представитель АО «Российский экспортный центр» в Турецкой Республике, обращаясь к участникам круглого стола, подчеркнул, что тема логистики между Россией и Турцией сегодня одна из самых актуальных, так как

является важнейшей частью в вопросе расширения российско-турецкого сотрудничества. «Сегодня к нам обращается много и российских и турецких компаний, товарооборот между нашими странами растёт, увеличивается число бизнес-миссий, онлайн- и офлайн-мероприятий. Мы надеемся, что такое тесное взаимодействие приведёт к дальнейшему увеличению контрактов», – сказал он.

В ходе круглого стола широко обсуждалась тема поддержки экспортной деятельности предпринимателей. **Максим Черепашин**, первый заместитель исполнительного директора Фонда поддержки ВЭД при правительстве Московской области, отметил, что и подмосковные компании-экспортёры и компании из других регионов сегодня могут подать заявку на компенсацию затрат, связанных с транспортировкой продукции иностранным партнёрам. Субсидия позволяет компенсировать до 80% фактических понесённых затрат предприятиями при транспортировке своей продукции до конечного покупателя. Кроме того, и субъекты МСП, и крупные предприятия могут воспользоваться программой софинансирования сертификации продукции в соответствии с требованиями зарубежных рынков.

**Галина Эрендженова**, руководитель проекта по развитию экспортной логистики РЭЦ, подчеркнула, что каждый экспортёр может использовать широкий спектр мер поддержки: инструкции и шаблоны документов размещены на сайте



АО «РЭЦ» в разделе «Господдержка. Транспортировка промышленных товаров». Кроме того, все сервисы консолидированы на цифровой платформе «Мой экспорт», разработанной РЭЦ, и предоставляют российским бизнесменам онлайн-доступ к услугам, сопровождающим выход компаний на внешние рынки. Сервис позволяет из личного кабинета экспортера запрашивать в электронном виде без личного взаимодействия полный перечень услуг и функций.

**Адиль Акавов**, руководитель группы компаний AK GROUP, руководитель Комитета по развитию бизнеса с Турцией и странами Ближнего Востока Ассоциации экспортёров и импортёров, сказал: *«Для Турции Россия – огромный рынок; в России 140 миллионов населения, много производств. Турция для России – это крупнейший логистический хаб, это возможность промышленной кооперации. Благодаря Турции мы можем выходить на Восток. И повышать эффективность делового взаимодействия и совместно решать проблемы – наша общая задача».*

Сегодня Правительством Российской Федерации существенно упрощены процедуры ввоза товаров, на которые распространяются меры технического регулирования. Об этом в ходе круглого стола рассказали эксперты Федеральной таможенной службы РФ. **Дмитрий Прокофьев**, начальник отдела обеспечения контроля за безопасностью ввозимых товаров ФТС РФ, отметил, что в рамках Постановления Правительства РФ № 353 участники ВЭД вправе принять декларацию о соответствии на партию или единичное изделие на основании собственных доказательств (по упрощённой схеме). Кроме того, сегодня подтверждение декларантом права использования документов о соответствии на серийно выпускаемую продукцию не требуется; запчасти, единичные экземпляры, комплектующие, компоненты, сырьё и материалы для российского производства могут быть ввезены любыми лицами без представления таможенным органам документов о соответствии и т. п.

При этом, как отметил **Александр Иванов**, генеральный директор сертификационного центра «АРТА», Постановление Правительства РФ № 353 – документ новый, и некоторые предприниматели не всегда правильно им пользуются. Например, собирая собственные доказательные материалы, в качестве таковых предоставляют протоколы испытаний несертифицированных лабораторий. *«Сегодня наши компании выходят на новые рынки, к нам приходят новые бренды, сфера взаимодействия расширяется; и чтобы не было проблем, несмотря на упрощение процедуры, протоколы сертификации необходимо соблюдать»*, – подчеркнул он.

Также в 2022 году удалось достичь хороших результатов в реализации проектов «упрощённый таможенный коридор». Этот механизм позволяет оперативно выпускать товары участников проекта за счёт информационного обмена данными с таможенными органами страны-контрагента. В рамках проекта с Турцией, по данным ФТС, импортёры ввезли около 500 тыс. тонн продукции.

Кроме того, импортёры получили возможность ввозить некоторые товары без согласия правообладателя (так называемый параллельный импорт). Но, как подчеркнул **Александр Шихранов**, начальник отдела обеспечения контроля товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, параллельный импорт касается только ввоза оригинальных товаров. Противодействие ввозу контрафакта не теряет своей актуальности. Все меры ответственности за ввоз контрафактной продукции не потеряли своей актуальности. При этом, по его словам, легализация параллельного импорта не привела к увеличению контрафакта.

**Карина Видягина**, заместитель генерального директора по развитию франшизы СДЭК Турция, отметила также, что предпринимателям сегмента МСП нужны меры поддержки: например, в части перевозок небольших партий грузов, формирования сборных партий грузов и т. п.

Любую сделку сопровождают процессы финансирования, которые также обсудили на круглом столе. **Светлана Лунькова**, директор департамента развития бизнеса Банка «МБА-МОСКВА», рассказала об актуальной на сегодня проблеме возврата платежей при взаиморасчётах между турецкими и российскими бизнесменами. *«Мы прилагаем все усилия, чтобы таких возвратов было как можно меньше, подбираем оптимальную форму расчётов, поскольку хотим, чтобы компании занимались реальным бизнесом»*, – отметила она. Она также рассказала, что сегодня, в связи с активным поиском новых партнёров в Турции, среди бизнесменов стали очень популярны такие финансовые инструменты, как банковские гарантии и аккредитивы. *«Мы каждый кейс рассматриваем индивидуально, помогаем компаниям в поиске новых партнёров в Турции, организуем личные встречи потенциальных партнёров и делаем всё для снижения финансовых рисков наших клиентов»*, – отметила она.

**Даниэла Эдис**, заместитель генерального директора компании DIVA EXPORT, оператора дегустационно-демонстрационного павильона РЭЦ GoodfoodRussia в Турции, рассказала о том, как при поддержке Российского экспортного центра можно внедрить свои товары на полки сетей в Турции. По данным ФТС, Турецкая Республика занимает первое место среди

импортёров российской агропродукции – 12% от общего объёма импорта. На полки серьёзных сетей в Турции попасть достаточно сложно, в основном там представлена продукция местных производителей, а условия лицензирования для иностранцев достаточно сложные. DIVA EXPORT может оказать существенную помощь в реализации этой задачи. Например, по доставке образцов потенциальным партнёрам, в адаптации этикетки (есть определённого вида цензура, и, к примеру, не все слова, которые производитель свободно использует в РФ, допустимы на этикетках при реализации продукции в Турции), в поиске импортёров, в переговорах; дать консультации по лицензированию продукции, по оптимизации логистики и пр.

На круглом столе была затронута и тема межрегионального взаимодействия в сфере логистики. **Никита Александров**, руководитель представительства в г. Москве Корпорации развития Енисейской Сибири, рассказал о том, что несколько недель назад появились прямые рейсы из Красноярска в Анталию, что, безусловно, будет способствовать более тесной кооперации региона с Турецкой Республикой.

В ходе дискуссии также звучали предложения, которые могли бы оказать положительное влияние на развитие логистики между нашими странами. Так, **Наталья Кожина**, заместитель генерального директора «Айтис-Веб», выступила с инициативой создания универсального логистического агрегатора для бизнесменов, которые задействованы в деловом партнёрстве Россия – Турция.

Кроме того, на круглом столе своими практиками, опытом поделились ведущие логистические компании. **Александр Шилинчук**, заместитель генерального директора по автомобильным перевозкам международной транспортно-логистической компании «ТРАСКО», рассказал об актуальной ситуации в сегменте автомобильных перевозок по направлению Россия – Турция.

**Ахмет Эртекин**, генеральный директор EUROTREX, рассказал о логистике в новой экономической реальности, о том, как решения компании помогают российским и турецким экспортёрам преодолевать трудности.

**Атилла Бурак Тунч**, директор по развитию Logitrans, рассказал об опыте компании в поисках альтернативных путей между Турцией и Россией при проблемах с транзитом.

Все предложения, которые прозвучали в ходе обсуждения, все успешные кейсы, которые представили компании, получат дальнейшее развитие и послужат укреплению внешнеэкономических отношений между Россией и Турцией.

ON MAY 12TH THE RUSSIAN-TURKISH DIALOGUE ASSOCIATION WITH THE SUPPORT OF THE CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THE INFORMATION SUPPORT OF THE RUSSIAN BUSINESS GUIDE HELD A ROUND TABLE “LOGISTICS RUSSIA – TURKEY: TRENDS AND NEW OPPORTUNITIES”.



## ROUND TABLE “LOGISTICS RUSSIA – TURKEY: TRENDS AND NEW OPPORTUNITIES”

The discussion was moderated by Arsen Ayupov, President of the Russian-Turkish Dialogue Association, Chairman of the Russian-Turkish Working Group of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs.

**Vladimir Gamza**, Chairman of the Council for Financial, Industrial and Investment Policy of the Russian Chamber of Commerce and Industry, welcomed the participants of the round table. He noted that the participants of foreign economic activity have more and more important issues to discuss, and each such event plays an important role, as in the discussions the representatives of the business community get an understanding of what concrete measures are needed to solve emerging problems.

In his welcoming speech, **Aleksey Egarmin**, CEO of the Russian-Turkish Business Council, said: “RTBC has always helped and continues to help build business ties and corporate relations between entrepreneurs in Russia and Turkey. There are results of this work and the results are impressive. Turkish business has shown great interest in this partnership. And I

*believe that today there is nothing stopping us from strengthening ties between the business communities of our countries.”*

**Timur Safin**, the representative of JSC Russian Export Center in the Republic of Turkey, in his address to the participants of the round table emphasized that the topic of logistics between Russia and Turkey is one of the most relevant today, as it is an important part of the expansion of Russian-Turkish cooperation. “*Today many Russian and Turkish companies apply to us, trade turnover between our countries is growing, the number of business missions, online and offline events is increasing. We hope that such close cooperation will lead to a further increase in the number of contracts,*” he said.

During the round table the issue of support for export activities of entrepreneurs was widely discussed. **Maxim Cherepakhin**, First Deputy Director of the Fund for Support of Foreign Economic Activity under the Government of the Moscow Region, said that exporting companies from the Moscow Region and companies from other regions can apply for compensation for the costs of

transporting products to foreign partners. The subsidy allows companies to receive up to 80% of the actual cost of transporting their products to the final customer. In addition, both small and large businesses can take advantage of the program for co-financing the certification of products in accordance with the requirements of foreign markets.

**Galina Erendzhenova**, Project Manager for the Development of Export Logistics at the Russian Export Center, emphasized that any exporter can take advantage of a wide range of support measures; instructions and document templates are available on the REC website in the “State Support. Transportation of Industrial Goods” section of the REC website. In addition, all services are consolidated on the digital platform “My Export” developed by the REC, which provides Russian businessmen with online access to services that accompany companies access to foreign markets. The service allows exporters to request a full list of services and functions electronically from their personal account, without personal interaction.

**Adil Akavov**, Head of AK GROUP, Head of the Business Development Committee



with Turkey and Middle East Countries of the Association of Exporters and Importers, said: *"For Turkey, Russia is a huge market; Russia has 140 million people, many industries. Turkey is the biggest logistic hub for Russia, it's an opportunity for industrial cooperation. Thanks to Turkey we can go to the East. And our common task is to increase the efficiency of business cooperation and solve problems together."*

Today the Government of the Russian Federation has significantly simplified the procedure for importing goods subject to technical regulation measures. This was reported by experts of the Federal Customs Service of the Russian Federation at the round table. **Dmitry Prokofiev**, Head of the Department of Control over Safety of Imported Goods of FCS RF, noted that in accordance with Decree of the Government of the Russian Federation № 353 participants of foreign economic activity have the right to make a declaration of conformity for a batch or a single item on the basis of their own evidence (under a simplified scheme). In addition, today the declarant's confirmation of the right to use conformity documents for serial products is not required; parts, individual units, components, raw materials and materials for Russian production can be imported by anyone without submitting conformity documents to the customs authorities, etc.

At the same time, as **Alexander Ivanov**, General Director of the Certification Center ARTA noted, the Decree of the Government of the Russian Federation №353 is a new document, and some entrepreneurs do not always use it correctly. For example, while collecting their own evidence, they submit test reports from non-certified laboratories. *"Today our companies are entering new markets, new brands are coming to us, the sphere of interaction is expanding, and in order to avoid problems, despite the simplification of the procedure, certification protocols must be followed,"* he stressed.

Also in 2022 it was possible to achieve good results in the implementation of projects "simplified customs corridor". This mechanism allows for the rapid release of goods of the project participants due to the exchange of information with the customs authorities of the counterparty country. Under the project with Turkey, according to FCS, importers imported about 500 thousand tons of products.

In addition, importers were able to import some goods without the consent of the right holder (so-called parallel import). However, as **Alexander Shikhranov**, Head of the Department for Control of Goods Containing Intellectual Property Objects, pointed out, parallel import applies only to the import of original goods. The fight against the import of counterfeit goods does not lose its importance. All measures of responsibility for the import

of counterfeit goods have not lost their relevance. At the same time, the legalization of parallel imports has not led to an increase in counterfeiting.

**Karina Vidyagina**, Deputy General Director for Franchise Development of CDEK Turkey, also noted that entrepreneurs in the SME segment need support measures: for example, in terms of transporting small batches of goods, forming consolidated shipments, etc. Each transaction is accompanied by the processes of financing.

Each transaction is accompanied by the processes of financing, which was also discussed at the round table. **Svetlana Lunkova**, Director of the Business Development Department of the Bank IBA-MOSCOW, talked about the urgent problem of return of payments between Turkish and Russian businessmen. *"We are doing our best to have as few of such refunds as possible, we are choosing the optimal form of calculations, because we want the companies to do real business,"* she noted. She also said that financial instruments such as bank guarantees and letters of credit have become very popular among businessmen today in connection with an active search for new partners in Turkey. *"We look at each case individually, help companies find new partners in Turkey, arrange personal meetings with potential partners and do our best to reduce our clients financial risks,"* she said.

**Daniela Edis**, the deputy general director of DIVA EXPORT, the operator of the GoodFoodRussia tasting and demonstration pavilion of the REC in Turkey, told how, with the support of the Russian export center, one can place one's goods on the shelves of chain stores in Turkey. According to the Federal Customs Service, the Republic of Turkey ranks first among importers of Russian agricultural products – 12% of the total import. It is quite difficult to get on the shelves of serious networks in Turkey, there are mainly products of local producers, and the licensing conditions for foreigners are quite complicated.

DIVA EXPORT can provide significant assistance in this task. For example, delivering samples to potential partners, adapting labels (there is a certain kind of censorship, and for example, not all the words that the manufacturer freely uses in Russia are allowed on the labels when selling products in Turkey), finding importers, negotiations; advising on licensing products, optimizing logistics, etc.

The round table also touched upon the issue of interregional interaction in the field of logistics. **Nikita Alexandrov**, Head of the Moscow Office of the Development Corporation YENISEY SIBERIA, said that a few weeks ago direct flights were launched from Krasnoyarsk to Antalya, which will certainly contribute to closer cooperation between the region and the Republic of Turkey.

Suggestions were also made during the discussion that could have a positive impact on the development of logistics between our countries. For example, **Natalia Kozhinova**, Deputy General Director of I-tis-Web, presented an initiative to create a universal logistics aggregator for businessmen involved in the Russia – Turkey business partnership.

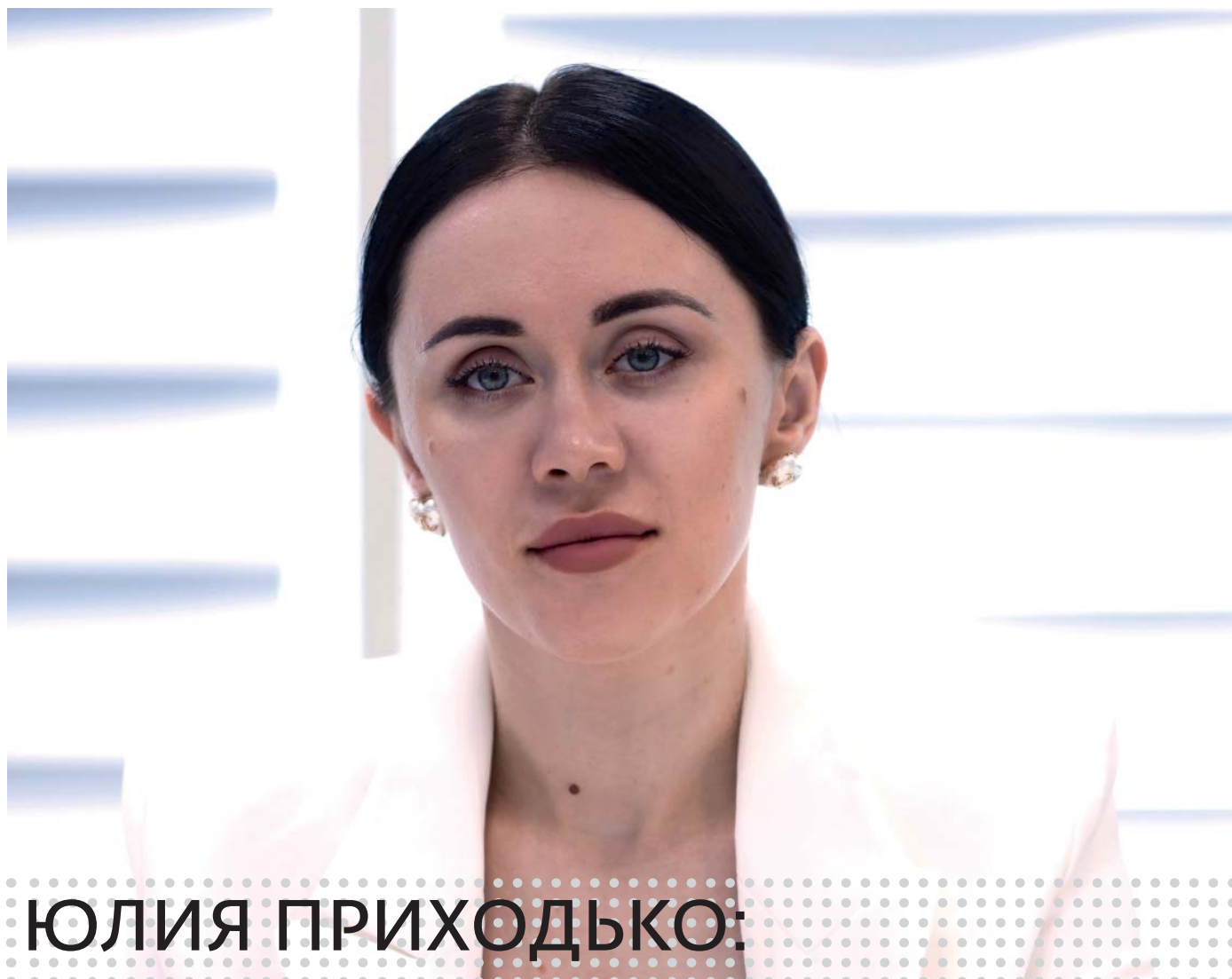
Besides, the leading logistics companies shared their practices and experience at the round table. **Alexander Shilinchuk**, Deputy General Director of the International Transport and Logistics Company TRASKO, told about the current situation in the segment of road transportation in the direction of Russia – Turkey.

**Ahmet Ertekin**, General Director of EUROTREX, spoke about logistics in the new economic reality and how the company's solutions help Russian and Turkish exporters to overcome difficulties.

**Atilla Burak Tunç**, Development Director of Logitrans, spoke about the company's experience in finding alternative routes between Turkey and Russia in case of transit problems.

All the suggestions made during the discussion, all the successful cases presented by the companies will be further developed and will serve to strengthen foreign economic relations between Russia and Turkey.





## ЮЛИЯ ПРИХОДЬКО: «СОЗДАЁМ КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА»

**В** Южном федеральном округе Краснодарский край занимает первое место по уровню валового регионального продукта, первое место по объёму инвестиций. В феврале 2023 года в регионе была создана АНО «Агентство по привлечению инвестиций», перед которой была поставлена конкретная задача – привлечь дополнительные инвестиции в Краснодарский край и способствовать развитию благоприятного инвестклимата в регионе, создав дополнительный эффект добавленной стоимости инвестиционных проектов. О том, как удаётся реализовать поставленные задачи, – в интервью с руководителем Агентства ЮЛИЕЙ ПРИХОДЬКО.

*– Юлия, Агентство по привлечению инвестиций – очень молодая организация. До её создания в регион в среднем шло более 500 млрд инвестиций в год, по итогам прошлого года – рекордные со времён Олимпиады 690 млрд рублей. В чём же цель создания Агентства?*

– В Краснодарском крае внедрён Региональный инвестиционный стандарт 2.0. В рамках этого стандарта было необходимо создание специализированной организа-

ции по привлечению и сопровождению инвестпроектов.

До момента появления нашего Агентства в регионе действовал Центр по сопровождению инвестпроектов, который работал на «входящем потоке». Нам предстоит реализовать амбициозные планы – довести сумму привлекаемых инвестиций до 1 трлн рублей в год. Мы должны использовать конкурентные преимущества региона и создать для новых партнёров все условия, увеличив объёмы

инвестиций за счёт привлечения в регион новых проектов – не только за счёт тех инвесторов, которые приходят через профильные департаменты, но и за счёт собственной системной и активной работы с инвесторами.

*– Расскажите, пожалуйста, о механизмах привлечения инвесторов, которые сегодня реализуются в Агентстве.*

– У нас есть инвестиционная карта, которая была сформирована ещё до появления



Агентства. На карте отражены перспективные участки для запуска этих проектов, и наша задача – эту карту максимально дополнять. Безусловно, для того, чтобы что-то предлагать, надо этот продукт создать: снять все ограничения, риски, сформировать предложения и представлять их на всевозможных профильных форумах, выставках, конференциях. Например, в мае этого года мы выступили партнёрами форума «Россия – Турция: вектор стратегического партнёрства и делового взаимодействия», а также приняли участие в форуме-фестивале отраслевых сообществ в Краснодаре «Фестиваль российских брендов».

Агентство ведёт системную работу по анализу муниципалитетов и исследованию внутрикраевых рынков, чтобы предоставлять инвестору всю необходимую информацию и детальные расчёты окупаемости бизнеса. Мы регулярно выезжаем на советы по предпринимательству в каждое муниципальное образование, рассказываем о наших возможностях. И, как показывает практика, получаем отличный результат. Несколько проектов, которые сейчас реализуются в регионе, были запущены как раз после таких визитов.

Кроме того, мы плотно сотрудничаем с юридическими компаниями, которые сопровождают инвесторов, у нас заключены соглашения, в рамках которых мы получаем информацию и связываемся с инвесторами, предлагая свои услуги.

Также мы активно пользуемся такими институтами, как Центр поддержки экспорта, Российский экспортный центр, участвуем в семинарах «Час с торгпредом», помогая торгпредам верно сориентировать инвестора того или иного дружественного государства на взаимодействие с нами.

Как показывает наш опыт, инвестора можно найти везде. Главное – его заинтересовать.

**– А какие меры поддержки сегодня реализуются в регионе? И как в их получении помогает Агентство?**

– На территории региона реализуется более 120 основных форм государственных мер поддержки. Подчеркну, что наше основное преимущество – работа по принципу одного окна, несмотря на то, что само Агентство не выплачивает субсидии, инвестор, обращаясь к нам, избавляется от необходимости самостоятельно искать различные институты развития. Мы сами контактируем с органами исполнительной власти, помогаем с оформлением документации и консультируем по тем мерам поддержки, на которые может рассчитывать предприниматель.

В целом при запросах инвесторов работа Агентства идёт по трём основным блокам. Во-первых, земельные вопросы: мы проводим тотальный аудит участков, сами запрашиваем все выписки, при необходимости помогаем изменить вид разрешённого ис-

пользования, предоставляем подробную информацию о генплане и предстоящих изменениях, чтобы инвестор был в курсе всех возможных изменений и минимизировал риски. Во-вторых, решаем вопросы с ресурсами: наши специалисты самостоятельно формируют заявки на технологическое присоединение к инженерным сетям, что снимает серьёзную нагрузку с инвестора и помогает составить заявку корректно, уменьшая стоимость реализации проекта и сроки. И конечно, исчерпывающая помощь по мерам господдержки, помощь в её получении. И всё это на безвозмездной основе. Инвестор может заниматься своим бизнесом, а всю оргработу мы берём на себя.

**– Как бы вы оценили те результаты, которые на сегодня уже достигнуты?**

– На сопровождении Агентства сейчас находится 107 проектов, включая те, которые были нам переданы уже после создания нашей организации, с общим объёмом инвестиций 132 млрд рублей. В рамках их реализации планируется создать порядка 10 тыс. рабочих мест.

А своими силами мы уже привлекли в регион 14 новых проектов с объёмом инвестиций порядка 50 млрд рублей; в ходе их реализации планируется создание 2,5 тыс. рабочих мест. Ещё 30 проектов сейчас находится на стадии проработки.

Я могу сказать, что это очень хорошие показатели. И если работа будет продолжена в таких же темпах, то к концу года мы серьёзно превысим изначально установленный KPI.

Сегодня основные из привлечённых нами проектов реализуются в сфере пищевой промышленности, логистики, спорта, санаторно-курортного и туристического бизнеса.

Например, один из крупных проектов – Краснодарский крахмальный комбинат в Красноармейском районе. Объём инвестиций – 28 млрд рублей, будет создано 300 рабочих мест. Ещё один интересный проект, который реализуется совместно с инвестором, – строительство многофункционального завода по производству растительного масла, который, кроме него, будет производить другие виды пищевой продукции. Объём инвестиций в этот проект превышает 2 млрд рублей, будет создано 72 рабочих места.

Безусловно, Краснодарский край у многих ассоциируется с АПК, с санаторно-курортным лечением, туризмом. Но мы ставим перед собой задачу – охватить более серьёзно и другие сферы промышленности, помимо сельского хозяйства, а также такие высокотехнологичные сферы, как ИТ. Сейчас в крае создаётся ИТ-парк, и кластерному развитию этой отрасли мы всячески способствуем.

**– Краснодарский край входит в топ регионов страны по числу жителей, занятых в малом и среднем предпри-**

**имательстве. Как вы полагаете, эта тенденция сохранится?**

– Если в регион приходит инвестор, который создаёт хотя бы одно рабочее место и инвестирует в экономику Краснодарского края, то это наш клиент. Мы работаем с такой компанией на тех же условиях, что и с компаниями, которые реализуют крупные миллиардные проекты, и предприниматель получит от нас точно такой же объём услуг. Для нас важен каждый инвестор. Сектор МСП – это драйвер развития экономики страны, и, конечно, наша основная задача – ускорить его развитие.

**– Сегодня в России реализуется масштабная программа по импортозамещению. Как обстоят в этой сфере дела в Краснодарском крае?**

– Предприятия Краснодарского края активно включились в этот процесс и успешно его реализуют. Для этого созданы все условия. Край готов бесплатно выделять земельные участки под масштабные инвестиционные проекты, связанные с импортозамещением. Если такие проекты реализуются в сфере промышленности, то субсидирование затрат составляет около 30%. Мы общались со многими предприятиями, и они полны энтузиазма. В нашем регионе уже многие компании, особенно в пищевой промышленности, активно увеличивают ассортимент. Это легко заметить любому, просто зайдя в продуктовый магазин.

В какой-то мере на руку предпринимателям сыграл 2014 год, когда были введены первые экономические санкции. Сразу после этого в Краснодарском крае начался бум сыроделия, и к сегодняшней ситуации предприниматели уже оказались подготовлены предыдущими санкциями.

**– Как Агентством сегодня выстраивается международное сотрудничество? Есть ли заинтересованность иностранных инвесторов?**

– Для региона работа с иностранными инвесторами всегда являлась системной. Конечно, вектор работы изменился, но дружественные нам страны по-прежнему проявляют интерес к деловому сотрудничеству, и связи с ними только укрепляются. Сейчас мы видим интерес со стороны Турецкой Республики, Китая. После приезда главы КНР Си Цзиньпина в марте этого года активизировались проекты, которые находились на стадии переговоров. В частности, китайская Shandong Chuangxiang начинает стройку промпарка для глубокой переработки зерна на Кубани. Все соглашения по этому поводу уже подписаны. Мы находимся на стадии переговоров с турецкими компаниями по созданию предприятий в сфере пищевой, химической и металлургической промышленности. Мы всегда открыты для сотрудничества как с российскими, там и зарубежными партнёрами и, со своей стороны, сделаем всё, чтобы вести бизнес на Кубани любому инвестору было выгодно.



**In** the Southern Federal District the Krasnodar Region ranks first in terms of gross regional product and first in terms of investments. In February 2023, the Krasnodar Region established the Agency for Attraction of Investments, whose task is to attract additional investments to the Krasnodar Region and to promote a favorable investment climate in the region, thus creating added value for investment projects. In an interview with the head of the Agency, YULIA PRIKHODKO, we will talk about how the goals are being achieved.

**YULIA PRIKHODKO:**  
**“WE ARE  
 CREATING  
 COMFORTABLE  
 CONDITIONS FOR  
 THE INVESTOR”**

*– Yulia, the Agency for Attraction of Investments is a very young organization. Before it was created, the region received an average of more than 500 billion roubles in investments annually, last year's results were a record 690 billion roubles since the Olympics. What was the purpose of creating the agency?*

– Krasnodar region has implemented the regional investment standard 2.0. Within the framework of this standard it was necessary to create a specialized organization for attracting and supporting investment projects.

Before the appearance of our agency, the region operated the Center for Support of Investment Projects, which worked on the “incoming stream”. We have ambitious plans to increase the amount of attracted investments to 1 trillion roubles per year. We must use the competitive advantages of the region and create all conditions for new partners to increase the volume of investments by attracting new projects to the region, not only at the expense of those investors who come through the relevant departments, but also through our own systematic and active work with investors.

*– Please tell us about the mechanisms for attracting investors that are currently being implemented at the Agency.*

– We have an investment map that was created before the Agency was established. The map reflects the promising areas for launching

these projects, and our task is to complete this map as much as possible. Certainly, in order to offer something, it is necessary to create this product – to remove all restrictions and risks, to form offers and present them at all kinds of profile forums, exhibitions and conferences. For example, in May this year we were a partner of the forum “Russia – Turkey: the vector of strategic partnership and business interaction”, and also took part in the forum of industrial communities in Krasnodar “Festival of Russian brands”.

The Agency carries out systematic work on the analysis of communities and the study of regional markets in order to provide investors with all the necessary information and detailed calculations of the payback period of the business. We regularly visit the business councils of each municipality and tell them about our opportunities. And as practice shows, we get excellent results. Several projects that are now being implemented in the region were launched directly after these visits.

In addition, we work closely with legal companies that support investors, we have signed agreements under which we receive information and communicate with investors, offering our services.

We also actively use such institutions as the Export Support Center, the Russian Export Center, participate in seminars “An Hour with a Trade Representative” helping trade representatives to correctly orient an investor of this or that friendly state to cooperate with us.

As our experience shows, an investor can be found anywhere, the main thing is to interest him.

*– And what assistance is currently being provided in the region? And how does the Agency help to receive them?*

– More than 120 basic forms of state support measures are implemented on the territory of the region. I would like to emphasize that our main advantage is the principle of “one stop shop”, i.e. despite the fact that the Agency itself does not pay subsidies, the investor, when applying to us, is relieved of the need to look for various development institutions on his own. We contact the executive authorities ourselves, help with the paperwork and advise on the support measures that the entrepreneur can count on.

In general, there are three main blocks in the Agency's work when investors ask for support. Firstly, we carry out a full audit of the land, we obtain all the extracts ourselves, if necessary, we help to change the type of permitted use, provide detailed information about the master plan and the forthcoming changes, so that the investor is aware of all the possible changes and minimizes the risks. Secondly, solving resource problems – our experts independently formulate applications for technological connection to engineering networks, which relieves the investor of a serious burden and helps to make the application correctly, reducing the cost



of the project and time. And, of course, comprehensive assistance in the measures of state support, assistance in obtaining it. And all this free of charge. The investor can do his business and we take care of all the organizational work.

– *How do you evaluate the results achieved so far?*

– The Agency is currently supervising 107 projects, including those that were transferred to us after our organization was created, with a total investment of 132 billion roubles, and their implementation is expected to create about 10 thousand jobs.

And by our own efforts we have already attracted 14 new projects with an investment volume of about 50 billion roubles. During their implementation it is planned to create 2.5 thousand jobs, and another 30 projects are currently being developed.

I can say that these are very good indicators. And if the work continues at the same pace, by the end of the year we will significantly exceed the initially set KPI.

Today the main projects that we have attracted are being implemented in the food industry, logistics, sports, health resorts and tourism business.

For example, one of the major projects is the Krasnodar Starch Factory in the Krasnoarmeisky district. The amount of investment is 28 billion roubles and 300 jobs will be created. Another interesting project, which is being implemented together with an investor, is the construction of a multifunctional plant for the production of vegetable oil, which will also produce other types of food products. The volume of

investment in this project exceeds 2 billion roubles and 72 jobs will be created.

Undoubtedly, many people associate the Krasnodar region with the agro-industrial complex, resorts and tourism. However, we have set ourselves the task of developing not only agriculture, but also other branches of industry, including high-tech areas such as IT. We are now creating an IT park in the region and we are contributing to the cluster development of this industry in every possible way.

– *Krasnodar region is one of the leading regions in the country in terms of the number of people employed in small and medium businesses. Do you think that this trend will continue?*

– If an investor comes to the region, creates at least one job and invests in the economy of the Krasnodar region, he is our client. We work with such a company on the same terms as we do with companies implementing large projects worth billions of dollars, and the businessman receives exactly the same amount of services from us. Each investor is important to us. The SME sector is the engine of the country's economy and, of course, our main task is to accelerate its development.

– *Today in Russia there is a large-scale program of import substitution. What is the situation in the Krasnodar region?*

– Enterprises of the Krasnodar region actively participate in this process and successfully implement it. All the necessary conditions have been created. The region is ready to provide free land for large investment projects related to import substitution. If such

projects are implemented in industry, the cost subsidy is about 30%. We have talked to many companies and they are enthusiastic. Many companies in our region, especially in the food industry, are already actively expanding their assortment. It's easy for anyone to notice, just by walking into a grocery store.

To some extent, 2014, when the first economic sanctions were imposed, played into the hands of entrepreneurs. Immediately after that there was a boom in cheese production in the Krasnodar region, and the entrepreneurs were already prepared for today's situation by the previous sanctions.

– *How is the agency building international cooperation today? Is there interest from foreign investors?*

– For the region, work with foreign investors has always been systematic. Of course, the vector of work has changed, but friendly countries are still interested in business cooperation and relations with them are getting stronger. Now we see the interest of the Republic of Turkey in China. After the arrival of Chinese President Xi Jinping in March this year, the projects that were under negotiation became more active. In particular, China's Shandong Chuangxiang is starting to build an industrial park for deep processing of grain in Kuban. All the relevant agreements have already been signed. We are negotiating with Turkish companies to establish enterprises in the food, chemical and metallurgical industries. We are always open to cooperation with Russian and foreign partners, and we will do our best to make business in Kuban profitable for any investor.

**Реализованный инвестиционный проект в Новороссийском районе.  
Винодельческое предприятие полного цикла  
с собственными виноградниками.**







**ИВАН СТАРОДУБЦЕВ:**

**«ТРЕБУЕТСЯ АДРЕСНАЯ НАСТРОЙКА  
НА ТУРЕЦКИЙ РЫНОК»**



# Известный российский эксперт, политолог, представитель Ассоциации «РУССОФТ», один из ведущих специалистов-практиков по Турции Иван Стародубцев – о перспективах торгово-экономического сотрудничества России и Турции.

Президентские и парламентские выборы в Турции, состоявшиеся 14 мая и 28 мая этого года, ознаменовали начало в стране очередной пятилетки: 2023-2028 гг. Уместно сказать о том, что было достигнуто Россией и Турцией к 2023 году в сфере торгово-экономического сотрудничества, и коснуться перспектив.

После подписания в августе 2009 года Россией и Турцией межправительственных протоколов о сотрудничестве в сфере газа, нефти и атомной энергии российско-турецкие торгово-экономические отношения приобрели фундамент многопланового энергетического сотрудничества. В сфере энергетики выделяются проекты газопровода «Турецкий поток» и первой турецкой АЭС «Аккую». Одним из флагманских проектов, в не меньшей степени прорывных, является соглашение 2017 года о поставке Турции российских систем ПВО С-400.

Указанные проекты, вне всякого сомнения, являются «витриной» двусторонних отношений. Но это не так называемые «потёмкинские деревни». За сделками межгосударственного масштаба – растущая взаимная торговля и растущие инвестиции в широком спектре отраслей. По итогам 2022 года Россия установила новый рекорд экспорта в Турцию – 57,4 млрд долл., почти что в два раза превысив предыдущее достижение, датированное далёким 2008 годом, – 31,4 млрд долл.

Это стало возможным благодаря сбалансированной позиции Турции по отношению к российской СВО на Украине. Турция заняла позицию равноудалённости, предлагая себя в качестве площадки для диалога и посылая нашей стране сигнал о том, что на фоне бурных политических потрясений Турция остаётся для России субъектным, предсказуемым партнёром в торгово-экономической сфере.

Закономерным результатом такого подхода, с учётом существующего фундамента двусторонних торгово-экономических отношений, стало обсуждение новых крупных проектов. Российское и турецкое руководство озвучили намерение по созданию международного газового хаба на территории Турции. Активизировалось сотрудничество в нефтяной сфере. Российская сторона демонстрирует интерес к строительству и второй турецкой АЭС – АЭС «Синоп».

Но самое главное, что 2022 год принёс возможности по написанию принципиально новых страниц сотрудничества – за рамками классического для нас сотрудничества в энергетической сфере. Россия

и Турция обсуждают возможности замещения ушедшего из России западного бизнеса. В рамках общей для Российской Федерации и для Турецкой Республики цели по достижению технологического суверенитета осуществляются совместные инвестиции в промышленность. Ширятся контакты по научно-технологическому направлению.

При этом к Турции возрос интерес не только со стороны крупного российского бизнеса: речь идёт теперь и про бизнес средний, и даже малый. Достаточно отметить, что число компаний с российским участием в Турции за 2022 год продемонстрировало взрывной рост: с 177 до 1363.

Первоначально от зачастую технических офисов для осуществления закупок, логистики и перевода финансовых средств через Турцию российский бизнес приходит к пониманию тех немалых возможностей, которые существуют на территории Турецкой Республики в плане построения «прямого», а не «транзитного» бизнеса. Причём за рамками традиционных сфер российского экспорта: сырья и энергоносителей.

Приведу, пожалуй, наиболее характерный пример из личной практики продвижения интересов российского бизнеса в Турции.

С 2021 года в качестве ответственного за турецкое направление некоммерческого партнёрства разработчиков программного обеспечения «РУССОФТ», крупнейшего и наиболее влиятельного объединения компаний-разработчиков программного обеспечения России, я занимаюсь вопросами продвижения российской ИТ-индустрии на турецкий рынок.

Спустя два года системной работы можно говорить о первых результатах: нами установлены плодотворные контакты с профильными турецкими государственными структурами и объединениями частного бизнеса, в интересах своих членов развёрнута постоянная работа по продвижению их продуктов и услуг, их торговые марки в Турции становятся узнаваемыми. Пошли и первые продажи на новый крупный, но, замечу, при этом весьма конкурентный турецкий рынок, где до сих пор доминировали американские и европейские производители. К примеру, в такой сфере, как кибербезопасность, нашим производителям удаётся навязывать западным разработчикам конкурентную борьбу и отвоёвывать свой сегмент рынка.

Перед российским руководством нами, как «РУССОФТ», поставлен вопрос о необ-

ходимости создания в рамках смешанной российско-турецкой Межправительственной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству отдельной рабочей группы по информационным и цифровым технологиям. Это, по нашему мнению, должно позволить вывести отношения между Россией и Турцией в сфере ИТ на качественно новый уровень, создав единую переговорную площадку для представителей государства и бизнеса двух стран.

Турецкий рынок, вопреки расхожему мнению, пока ещё не стал для российско-го бизнеса традиционным. Поэтому далеко не все в России осознают те возможности, которые открываются в Турции. Кроме того, требуются адресная настройка на турецкий рынок, чёткое понимание целого комплекса подготовительных мероприятий для выхода на высоконкурентный турецкий рынок с учётом его особенностей: подготовка продукта, подготовка выхода, нетворкинг, продажи и постпродажное сопровождение. Важным фактором является кросс-культурная бизнес-коммуникация. Как показывает мой опыт, многие российские компании недостаточно уделяют внимание этому аспекту, и результат зачастую оказывается далёким от ожидаемого.

Петербургский международный экономический форум – 2023 даст российскому бизнесу ценную возможность встретиться с активными представителями Турции, но требуется и нам самим проявлять аналогичную активность в отношении этой страны. Работа требует непрекращающегося плотного контакта, «на удалёнке» работать не получится.

Историчность момента заключается в том, что ситуация нас самих побуждает к активной позиции, к активному изучению имеющихся возможностей, к использованию всего инструментария, имеющегося у российского бизнеса для открытия новых страниц торгово-экономического сотрудничества между Россией и Турцией, за рамками освоенных нами сфер.

С учётом того обстоятельства, что и Россия, и Турция движутся параллельными курсами на пути к технологическому суверенитету, стоит надеяться, что проявление Россией активности в ближайшую пятилетку приведёт к качественному изменению характера российско-турецких торгово-экономических отношений, к выходу на новые рубежи, к новым проектам в новых для двусторонних отношений сферах. Причём с акцентом на сферах высокотехнологичных.





**IVAN STARODUBTSEV:**

**“A TARGETED ADJUSTMENT TO THE  
TURKISH MARKET IS REQUIRED”**



**A** well-known Russian expert, political scientist, representative of the RUSSOFT Association, one of the leading practitioners on Turkey, Ivan Starodubtsev, spoke about the prospects for trade and economic cooperation between Russia and Turkey.



The presidential and parliamentary elections in Turkey, held on May 14 and May 28 this year, marked the beginning of the next “five-year plan” 2023-2028 in the country. It is appropriate to say what has been achieved by Russia and Turkey by 2023 in the field of trade and economic cooperation, and to touch on the prospects.

After Russia and Turkey signed the Intergovernmental Protocols on cooperation in gas, oil and nuclear energy in August 2009, the Russian-Turkish trade and economic relations acquired the basis for the multifaceted energy cooperation. In the energy sector, the Turkish Stream gas pipeline and Turkey’s first nuclear power plant Akkuyu stand out. One of the flagship projects, equally breakthrough, is the 2017 agreement to supply Turkey with Russian S-400 air defense systems.

These projects are undoubtedly the “showcase” of bilateral relations. But these are not so-called Potemkin villages. Behind interstate deals are growing mutual trade and investment in a wide range of industries. At the end of 2022, Russia set a new record for exports to Turkey – \$ 57.4 billion, almost double the previous achievement, dating back in 2008 – \$ 31.4 billion.

This was made possible by Turkey’s balanced position with regard to Russia’s SWO in Ukraine. Turkey took a position of equidistance, offering itself as a platform for dialogue and sending our country a signal that, amid the turbulent political turmoil, Turkey remains for Russia a personable, predictable partner in the trade and economic sphere.

The logical result of this approach, taking into account the existing foundation of bilateral trade and economic relations, was the discussion of new major projects. The Russian and Turkish leaders announced their intention to create an international gas hub in Turkey. Cooperation in the oil sector has intensified. The Russian side is showing interest in the construction of the second Turkish nuclear power plant, the Sinop nuclear power plant.

But, most importantly, the year 2022 has brought opportunities to write fundamentally new pages of cooperation, beyond the framework of the classic cooperation in the energy sector for us. Russia and Turkey are discussing the

possibility of replacing the Western business that has left Russia. Within the framework of the common goal for the Russian Federation and the Republic of Turkey to achieve technological sovereignty, joint investments are being made in industry. Contacts in the scientific and technological direction are expanding.

At the same time, not only large Russian business has increased its interest in Turkey; now we are also talking about medium business and even small business. Suffice it to say that the number of companies with Russian participation in Turkey for the year 2022 has shown explosive growth: from 177 to 1363.

Initially, from often technical offices for procurement, logistics and transfer of funds through Turkey, Russian business comes to understand the considerable opportunities that exist on the territory of the Republic of Turkey in terms of building a “direct” rather than a “transit” business. Moreover, outside the traditional areas of Russian exports – raw materials and energy.

Let me give you, perhaps, the most typical example from my personal practice of promoting the interests of Russian business in Turkey.

Since 2021, as the person responsible for the Turkish direction of the non-profit partnership of software developers RUSSOFT, the largest and most influential association of software companies in Russia, I have been working on promoting the Russian IT industry in Turkey.

After two years of systematic work, we can talk about the first results: we have established fruitful contacts with the relevant Turkish government agencies and private business associations; we are constantly working to promote their products and services in the interests of our members; their brands are becoming recognizable in Turkey. The first sales to the new, large, but very competitive Turkish market, where, until now, the American and European producers dominated, are also coming. For example, in cyber security, our manufacturers have managed to impose competition on Western developers and win back their market segment.

Before the Russian leadership, we, as RUSSOFT, have raised the question of the

need to create, within the framework of the mixed Russian-Turkish Intergovernmental Commission on Trade and Economic Cooperation, a separate Working Group on Information and Digital Technologies. Which, in our opinion, should allow bringing relations between Russia and Turkey in the IT field to a qualitatively new level, creating a single negotiating platform for representatives of the state and business of the two countries.

The Turkish market, contrary to popular opinion, has not yet become traditional for Russian business. Therefore not everyone in Russia is yet aware of the opportunities that are opening up in Turkey. In addition, a targeted adjustment to the Turkish market is required, a clear understanding of the whole set of preparatory measures for entering the highly competitive Turkish market, taking into account its characteristics: product preparation, exit preparation, networking, sales and post-sales support. Cross-cultural business communication is an important factor. As my experience shows, many Russian companies do not pay enough attention to this aspect and the result is often far from what is expected.

The St. Petersburg International Economic Forum 2023 will give Russian business a valuable opportunity to meet with active representatives of Turkey, but we ourselves need to be similarly active in relation to this country. The work requires continuous close contact, it will not be possible to work remotely.

The historicity of the moment lies in the fact that the situation itself encourages us to take an active position, to actively explore the available opportunities, to use all the tools available to Russian business to open new pages of trade and economic cooperation between Russia and Turkey, beyond the areas we have mastered.

Taking into account the fact that both Russia and Turkey are moving in parallel courses on the way to technological sovereignty, it is worth hoping that Russia’s activity in the next five years will lead to a qualitative change in the nature of Russian-Turkish trade and economic relations, to reach new frontiers, to new projects in new, for bilateral relations, spheres. Moreover, with an emphasis on high-tech areas.