

# АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»: НОВЫЙ УРОВЕНЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ДЕЛОВОГО ПАРТНЁРСТВА



**WBG**  
WORLD BUSINESS GUIDE

ПЕРВЫЕ ОСЕННИЕ МЕСЯЦЫ 2023 ГОДА  
ВЫДАЛИСЬ НАСЫЩЕННЫМИ: АССОЦИАЦИЕЙ  
«РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ» БЫЛО  
ПРОВЕДЕНО БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО  
МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА РАЗВИТИЕ  
РОССИЙСКО-ТУРЕЦКОГО ДЕЛОВОГО  
СОТРУДНИЧЕСТВА, СОСТОЯЛОСЬ МНОЖЕСТВО  
ВАЖНЫХ ВСТРЕЧ И ПЕРЕГОВОРОВ.



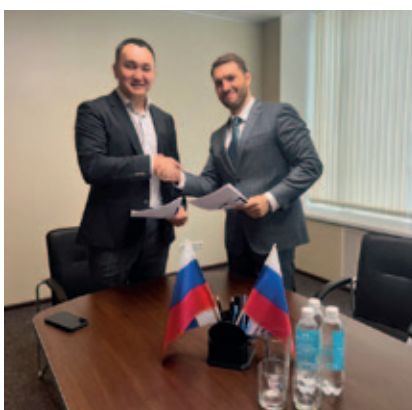
## ПОДПИСАНО СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ МЕЖДУ АССОЦИАЦИЕЙ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ» И ЕВРАЗИЙСКИМ ИНВЕСТИЦИОННЫМ АГЕНТСТВОМ

Евразийское инвестиционное агентство (ЕИА) – автономная некоммерческая организация, деятельность которой направлена на активное вовлечение деловых и предпринимательских кругов в процесс укрепления экономической интеграции в рамках ЕАЭС и СНГ. ЕИА выстраивает продуктивное взаимодействие с деловыми кругами государств-членов ЕАЭС и СНГ.

Сложившаяся международная ситуация, вызванная санкциями и неопределённостью в отношениях с партнёрами из Евросоюза, стимулирует российский бизнес активно искать альтернативы среди дружественных стран. В этом контексте Турция является одним из важных партнёров.

Подписанное соглашение о взаимодействии предвещает новые перспективы в развитии импорта и экспорта товаров, техники, химической промышленности между двумя странами. Оно также заложило фундамент для успешного взаимодействия в юридической сфере деятельности.

Сотрудничество двух организаций предполагает совместное участие во



множестве мероприятий, которые запланированы в рамках российско-турецкого делового сотрудничества.

The Eurasian Investment Agency (EIA) is an autonomous non-profit organization aimed at active involvement of business and entrepreneurial circles in the process of strengthening economic integration within the EAEU and CIS. The EIA builds productive interaction with the business communities of the EAEU and CIS member states.

## COOPERATION AGREEMENT SIGNED BETWEEN THE ASSOCIATION “RUSSIAN-TURKISH DIALOGUE” AND THE EURASIAN INVESTMENT AGENCY

The current international situation, caused by sanctions and uncertainty in relations with EU partners, stimulates Russian business to actively seek alternatives among friendly countries. In this context, Turkey is one of the most important partners.

The signed agreement opens new prospects for the development of import and export of goods, machinery and chemical industry between the two countries. It has also laid the foundation for successful cooperation in the legal field.

The cooperation between the two organizations implies joint participation in many events planned within the framework of Russian-Turkish business cooperation.

## ГРУППА КОМПАНИЙ «Б1» И ГРУППА КОМПАНИЙ «МАРИЛЛИОН» ДЕЛЯТСЯ ЭКСПЕРТИЗОЙ В ПРАВЕ И ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ

В Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» создан Комитет для обмена опытом и экспертизой по налогам, таможене и праву между турецкими компаниями в России.

Группа компаний «Б1» возглавила комитет, представители группы компаний «Мариллион» выступили заместителем председателя. Андрей Сулин и Вильгельмина Шавшина, партнёры группы компаний «Б1», возглавляют комитет и будут формировать состав новых членов. Заместители председателей комитета – Антон Левдонский, старший менеджер, и Александр Гринько, менеджер группы компаний «Мариллион».

Платформа станет площадкой для разработки инициатив:

- по улучшению законодательства;
- по защите интересов российско-турецкого делового сообщества;
- по укреплению диалога бизнеса с представителями государственных органов – законодательной и исполнительной власти РФ – и Евразийской экономической комиссией (ЕЭК).

21 сентября 2023 года в московском офисе «Б1» состоялось первое заседание Комитета по налогам, таможене, праву и сопровождению бизнеса Ассоциации «Российско-Турецкий диалог». Андрей Сулин рассказал о самых актуальных трендах налогового администрирования в РФ, Вильгельмина Шавшина осветила в своём выступлении текущие тенденции таможенного контроля. Эльвира Данилова, старший менеджер ГК «Мариллион», подняла тему осуществления расчётов в условиях ограничительных мер, введенных указами президента России.

Выступления спикеров на актуальные темы вызвали живой отклик у представителей бизнес-сообщества, в ходе дискуссии участники заседания поделились своим опытом в сфере ведения трансграничных расчётов, взаимодействия с таможенными органами и др.

The Russian-Turkish Dialogue Association has set up a committee to share experience and expertise in tax, customs and law between Turkish companies in Russia.

## B1 GROUP OF COMPANIES AND MARILLION GROUP OF COMPANIES SHARE EXPERTISE IN LAW AND CUSTOMS

B1 Group headed the committee, with representatives of Marillion Group acting as vice-chairmen. Andrey Sulin and Wilhelmina Shavshina, partners of B1 Group, chair the committee and will form new members. Anton Levdonsky, Senior Manager, and Alexander Grinko, Manager of Marillion Group, are deputy chairmen of the Committee.

The platform will become a platform for the development of initiatives:

- to improve legislation;
- to protect the interests of the Russian-Turkish business community;
- to strengthen the business dialogue with representatives of state bodies – legislative and executive authorities of the Russian Federation and the Eurasian Economic Commission (EEC).

On September 21 the first meeting of the Tax, Customs, Legal and Business Support Committee of the Russian-Turkish Dialogue Association was held in the Moscow office of B1. Andrey Sulin reported on the main trends in tax administration in the Russian Federation, and Wilhelmina Shavshina highlighted the current trends in customs control. Elvira Danilova, Senior Manager of Marillion Group of Companies, addressed the issue of accounting under the restrictive measures introduced by the decrees of the Russian President.

The presentations of the speakers on topical issues received a lively response from the representatives of the business community, and during the discussion the participants of the session shared their experience in cross-border settlements, interaction with customs authorities, etc.



## СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И ТУРЦИИ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА И НЕДВИЖИМОСТИ

12 сентября Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» (РТД) при информационной поддержке Russian Business Guide провела круглый стол на тему «Особенности и перспективы российско-турецкого сотрудничества в строительной сфере и на рынке недвижимости».

В мероприятии приняло участие более 20 российских и турецких строительных компаний, среди которых – Renaissance Construction, Esta Construction, YENIGUN, Mirmek Construction, ERBEK Construction и др.

Как подчеркнул Арсен Аюпов, президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», открывая заседание круглого стола, строительные компании из Турецкой Республики давно завоевали мировое признание. В международном рейтинге «Топ-250 крупнейших мировых подрядчиков» (Top 250 Global Contractors) всегда можно увидеть 30-40 компаний из Турции. Строительная отрасль является одной из наиболее перспективных для развития российско-турецкого партнёрства. И данная встреча проводится Ассоциацией для поддержания перспективных деловых отношений между Россией и Турцией, установления новых деловых контактов и обсуждения актуальных вопросов в строительной сфере и на рынке недвижимости.

On September 12, the Association “Russian-Turkish Dialogue” (RTD) with the information support of Russian Business Guide held a round table on “Features and prospects of Russian-Turkish cooperation in the construction and real estate market”.

## COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND TURKEY IN REAL ESTATE



The event was attended by more than 20 Russian and Turkish construction companies, including Renaissance Construction, Esta Construction, YENIGUN, Mirmek Construction, ERBEK Construction and others.

As Arsen Ayupov, President of the Russian-Turkish Dialogue Association, pointed out at the opening of the round table, construction companies from the Republic of Turkey have been gaining international recognition for a long

time. In the international rating “Top 250 Global Contractors” there are always 30-40 companies from Turkey. The construction industry is one of the most promising areas for the development of Russian-Turkish partnership. And this meeting is held by the Association to maintain promising business relations between Russia and Turkey, to establish new business contacts and to discuss current issues in the construction and real estate market.



## IT – КАК ОДНО ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РОССИЙСКО-ТУРЕЦКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

4 сентября прошло заседание Комитета по IT Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», который возглавил представитель «РУССОФТ» в Турции, общественный деятель Иван Стародубцев.

В гибридном формате IT-компании России и Турции обсудили вектор сотрудничества, взаимодействия.

На сегодняшний день существует значительный потенциал как для экспорта российских IT-проектов в Турцию, так и для совместной работы в этой сфере с турецкими партнёрами.

На заседании обсудили сферу IT как одно из перспективных направлений российско-турецкого сотрудничества. Обсудили вопросы, связанные с представлением российской продукции на турецких

маркетплейсах, а также меры, которые направлены на поддержку реализации и продвижение на электронных торговых площадках. Были затронуты темы, касающиеся разработок и новых возможностей для бизнеса в сфере IT, облачных и финансовых технологий между Россией и Турцией.

Множество тем было взято в работу. Сформировалась активная команда комитета.

Необходимо и дальше создавать мосты для выхода российского софта на турецкий рынок и в целом на мировой.

## IT – ONE OF THE PROMISING AREAS OF RUSSIAN-TURKISH COOPERATION

On September 4, a meeting of the IT Committee of the Russian-Turkish Dialogue Association was held under the chairmanship of Ivan Starodubtsev, RUSSOFT's representative in Turkey and a public figure.

In a hybrid format IT companies of Russia and Turkey discussed the vector of cooperation and interaction.

Today there is a significant potential both for export of Russian IT projects to Turkey and for joint work in this sphere with Turkish partners.

At the meeting the IT sphere was discussed as one of the promising areas of Russian-Turkish cooperation. They discussed issues related to the presentation of Russian products on Turkish marketplaces, as well as measures to support the realization and promotion of electronic trading platforms. Issues related to developments and new business opportunities in IT, cloud and financial technologies between Russia and Turkey were discussed.

Many issues were taken up for work. An active team of the committee was formed.

It is necessary to continue building bridges for Russian software to enter the Turkish market and the world market in general.



## СААДЕТ КАРАЕВА:

### «Российско-турецкие отношения давно вышли за пределы сотрудничества в сфере торговли и сельского хозяйства»

**Б**изнес-спикер и комьюнити-менеджер Саадет Караева поделилась с редакцией «Российско-Турецкого диалога» своим мнением относительно перспектив развития экономических связей России и Турции.

*– Перемены, которые произошли в международных отношениях в последние годы, повлекли за собой крайне динамичные изменения во многих сферах. В частности, в экономике. Какие новые перспективы по деловому сотрудничеству между Россией и Турцией появились благодаря этим переменам?*

– Современные международные отношения – вещь крайне непредсказуемая и изменчивая. Поэтому наличие стабильных

партнёрских отношений на международной арене становится важной ценностью для любой страны. Россия и Турция в этом плане не исключение. Мы можем по-разному относиться к политическим событиям последних лет, но именно они показали главный тренд международных отношений на современном этапе. Это регионализация мира, выстраивание полицентричного мира, в котором развивающиеся страны становятся более независимыми в плане

принятия внешнеполитических решений и срывают с себя оковы единых требований для всех.

Мир становится более разнообразным, так же как и экономические отношения. Партнёрство России с Турцией стало в каком-то смысле символом этих изменений, их катализатором.

Пройдя множество исторических этапов, пережив периоды конфликтности, Россия и Турция на сегодня смогли выстроить такой



диалог, при котором обе страны могут получать выгоду от отношений друг с другом, будь то в сфере экономики, культуры или обороны.

Стоит заметить, что российско-турецкие отношения давно вышли за пределы сотрудничества в сфере торговли и сельского хозяйства. Турция за последние 20 лет смогла сделать серьёзный экономический рывок и стать примером гармоничного развития научно-технической и оборонной отрасли. Россия, в свою очередь, всегда была сильна в этих областях, и опыт российских экспертов сегодня особенно ценен в Турции.

Экономическую сферу сотрудничества наших стран можно разделить на три части: научно-техническую, межгосударственную торговлю и энергетику.

В научно-технической сфере важнейшим проектом двух стран является строительство первой в Турции атомной электростанции «Аккую» в провинции Мерсин. Это крупнейший российский проект в сфере атомной энергетики за рубежом. Он обеспечивает 10% всего энергопотребления Турции и выполнит одну из важнейших для Турции задач – стать независимой энергетической державой.

Неудивительно, что «Аккую» является на сегодняшний день крупнейшим инвестиционным проектом в истории Турции. Развитие атомной энергетики станет катализатором для продвижения в Турции наукоёмких отраслей и медицины. Это также один из важнейших итогов строительства АЭС в Турецкой Республике.

На традиционно высоком уровне остаётся товарооборот между странами. Также следует упомянуть, что страны реализовали проект «Турецкого потока», и с 2020 года российский газ поставляется в Турцию. Таким образом, на сегодняшний день Россия имеет надёжного партнёра как в регионе Передней Азии, так и в НАТО, а Турция становится важной политической и экономической силой на международной арене.

**– В 2022 году объём взаимной торговли между Россией и Турцией вырос до 65 млрд долларов США, поставлена задача довести его до 100 млрд долл. На ваш взгляд, эти планы реальны?**

– Буду с вами откровенна. Я – не любитель давать какие-либо прогнозы. Слишком много факторов сегодня делают международные и экономические связи непредсказуемыми.

Однако те планы, о которых вы говорите, являются индикатором того, что наши страны поступательно развивают свои торговые-экономические связи и видят новые точки для роста товарооборота. Это важный и позитивный знак того, что Россия и Турция остаются надёжными партнёрами.

**– Делегации из Турции являются постоянными участниками крупных форумов, выставок. Например, приез-**

**жали на XIV международный экономический форум «Россия – Исламский мир: KazanForum», Петербургский международный экономический форум и др. Насколько такие мероприятия эффективны с точки зрения отдачи, какова конвертация встреч в совместные проекты?**

– Форумы, о которых вы сказали, являются крупнейшими площадками экономического диалога в России. На них присутствуют ведущие менеджеры крупных объединений, обсуждаются самые важные вопросы дальнейшего развития экономики страны и то, как необходимо преодолевать новые вызовы.

Поэтому ваш вопрос можно считать риторическим. Турецким компаниям интересен российский рынок, они готовы его изучать и взаимодействовать с ним. Россия же заинтересована в новых инвестициях и расширении своей экономики, и то, что есть такие площадки, где могут «встретиться» интересы наших государств, прекрасно. Более того, я надеюсь, что турецкий бизнес будет активен не только в крупнейших российских городах, но и там, где ранее предприниматели из Турции не присутствовали.

**– За последний год замечен серьёзный рост миграции россиян в Турцию. Насколько легко россиянам адаптироваться к жизни в Турции? Вести бизнес в этой стране?**

– Хочу заметить, что русская миграция – это не новая история для Турции. Стамбул в начале прошлого столетия уже был пристанищем для ярких представителей русской интеллигенции. Этой историей пропитаны многие улочки и знаковые места этого города. Поэтому Турция – это абсолютно близкая страна для русского человека. Конечно, есть различия в менталитете. Однако стоит заметить, что турецкие и русские люди за эти годы настолько глубоко успели узнать друг друга, что сегодня турецкие рестораны в Москве – это обыденность, а магазины с русскими продуктами – вполне органичная часть пейзажа современного крупного турецкого города.

Поэтому я считаю, что больших проблем с адаптацией у наших соотечественников в Турции не было. Конечно, как и в любой другой стране, возникают различного рода бюрократические вопросы, связанные с оформлением документов для комфортного проживания. Но решение этой проблемы – вопрос времени. Во всяком случае, я уверена, что россияне, приезжающие сюда, могут дать очень многое для турецкой экономики.

При всём при том нашим гражданам надо учитывать при переезде сюда, что у Турции и турок свой менталитет. Он разный: где-то – традиционный исламский, где-то – более европейский. Но это страна со своей культурой, которую надо изучать, понимать и чувствовать.

**– Ваше имя связано со многими проектами, которые были нацелены на усиление общественных связей между Россией и Азербайджаном, а есть ли такие проекты по Турции?**

– Азербайджан и Россия – это две страны, каждую из которых я могу назвать своей Родиной. Мне всегда хотелось реализовать такие проекты, которые на долгие годы будут связывать их в культурном плане. Именно поэтому я много работала в этой сфере. И нам действительно удалось многого добиться. В сфере взаимоотношений России и Турции можно сказать, что я только начинаю работать. Много приходится изучать, узнавать новые факты. Здесь, конечно, есть свои особенности. Но я вижу большие перспективы в развитии именно культурных связей России и Турции. Я считаю, что российская и турецкая диаспоры имеют все перспективы для того, чтобы вывести гуманитарную сферу наших отношений на совсем другой уровень.

Небольшой пример. Нас всех до глубины души поразили последствия землетрясений, которые произошли на юго-востоке Турции и в Сирии. Россия стала одной из первых стран, которая протянула руку помощи турецкому народу. Это говорит о том, что гуманитарные отношения между нашими странами находятся на высочайшем уровне, и горе турка не чуждо российскому человеку. Это отличная основа для создания чего-либо нового, и мы обязательно будем работать в этом направлении.

**– Какие проекты сейчас находятся в центре вашего внимания?**

– Сейчас я занимаюсь консультированием турецкого бизнеса в России. Мы помогаем различным стартапам заходить на российский рынок, работать с теми реалиями, которые здесь есть, и адаптироваться под новые условия. Также я продолжаю поддерживать различные культурно-просветительские проекты. В сердце российской Сибири – городе Красноярске – нам удалось реализовать несколько успешных творческих идей. Думаю, они будут интересны нашим турецким коллегам, и я уже работаю над тем, как бы их имплементировать в контекст отношений России и Турции.

**– Поделитесь вашими планами на будущее.**

– Сейчас я вижу большие перспективы для дальнейшего углубления российско-турецких связей. В целом мне хотелось бы в будущем стать инициатором инновационных проектов, которые дадут новый толчок экономическому сотрудничеству наших стран. Мы открыты людям, которые хотят создавать что-то новое, идти в ногу со временем и быть в тренде. Будем работать!



## SAADET KARAYEVA:

*“Russian-Turkish relations have long gone beyond trade and agricultural cooperation”*

**B**usiness speaker and Community Manager Saadet Karayeva shared her views on the prospects for the development of economic relations between Russia and Turkey with the editors of the Russian-Turkish Dialogue.

*– The changes that have taken place in international relations in recent years have led to extremely dynamic changes in many areas. In particular, in the economic sphere. What new prospects for business cooperation between Russia and Turkey have emerged as a result of these changes?*

– Modern international relations are extremely unpredictable and changeable. Therefore, stable partnership relations in the international arena become an important value for any country. Russia and Turkey are no exception. We may have different views on the political events of recent years, but they have shown the main trend of international relations at the present stage. This is the regionalization of the world, the building of a polycentric world in which developing countries become more independent in making foreign policy decisions and break the shackles of one-size-fits-all requirements.

The world is becoming more diverse, and

so are economic relations. Russia's partnership with Turkey has, in a way, become a symbol of these changes, a catalyst for them.

Having passed through many historical stages, having gone through periods of conflict, Russia and Turkey have now managed to build a dialogue in which both countries can benefit from relations with each other, be it in the economic, cultural or defense sphere. It should be noted that Russian-Turkish relations have long gone beyond cooperation in trade and agriculture. Over the past 20 years, Turkey has been able to make a serious economic breakthrough and become an example of harmonious development of scientific, technical and defense industries. Russia, in turn, has always been strong in these areas, and the experience of Russian experts is particularly valuable in Turkey today.

The economic sphere of cooperation between our countries can be divided into three parts: scientific and technical, interstate

trade and energy.

In the field of science and technology, the most important project of the two countries is the construction of Turkey's first nuclear power plant AKKUYU in Mersin province. This is the largest Russian nuclear power project abroad. It will provide 10% of Turkey's total energy consumption and will fulfill one of the most important tasks for Turkey – to become independent.

Not surprisingly, Akkuyu is by far the largest investment project in Turkey's history. The development of nuclear power will be a catalyst for the development of knowledge-intensive industries and medicine in Turkey. It is also one of the most important results of the construction of NPPs in the Republic of Turkey.

The trade turnover between the countries remains at a traditionally high level. It should also be mentioned that the countries have implemented the Turkish Stream project and



Russian gas will be supplied to Turkey from 2020. Thus, today Russia has a reliable partner both in the West Asia region and in NATO, and Turkey is becoming an important political and economic force in the international arena.

**– In 2022, the volume of mutual trade between Russia and Turkey will increase to \$65 billion, and the goal is to increase it to \$100 billion. Do you think these plans are realistic?**

– I will be honest with you. I am not a fan of making predictions. Too many factors today make international and economic relations unpredictable.

However, the plans you are talking about are an indicator that our countries are gradually developing their trade and economic relations and seeing new points for growth of trade turnover. This is an important and positive sign that Russia and Turkey remain reliable partners.

**– Delegations from Turkey regularly participate in major forums and exhibitions. For example, they took part in the XIV International Economic Forum "Russia – Islamic World: KazanForum", St. Petersburg International Economic Forum and others. How effective are such events in terms of impact, what is the transformation of meetings into joint projects?**

– The forums you mentioned are the largest platforms for economic dialogue in Russia. They are attended by leading managers of large corporations and discuss the most important issues of further development of the country's economy and overcoming new challenges.

Therefore, your question can be considered rhetorical. Turkish companies are interested in the Russian market, they are ready to study it and interact with it. Russia, on the other hand, is interested in new investments and expansion of its economy, and the fact that there are such platforms where the interests of our states can "meet" is excellent. Moreover, I hope that Turkish business will be active not only in large Russian cities, but also in places where Turkish entrepreneurs have not been present before.

**– Over the past year, there has been a serious increase in the migration of Russians to Turkey. How easy is it for Russians to adjust to life in Turkey? Doing business in this country?**

– I would like to point out that Russian migration is not a new story for Turkey. At the beginning of the last century, Istanbul was a haven for the brightest representatives of the Russian intelligentsia. Many streets and landmarks of this city are steeped in this history. Therefore, Turkey is a very close country for a Russian. Of course, there are differences in mentality. However, it should be noted that over the years, Turkish and Russian people have managed to recognize each other so deeply that today Turkish restaurants are

commonplace in Moscow and shops with Russian products are an organic part of the landscape of a modern Turkish metropolis.

Therefore, I believe that our compatriots in Turkey have not had any major problems with adaptation. Of course, as in any other country, there are various kinds of bureaucratic issues related to the execution of documents for a comfortable stay. But the solution of this problem is only a question of time. Anyway, I am sure that the Russians who come here can give a lot to the Turkish economy.

At the same time, our citizens should consider that Turkey and Turks have their own mentality. It is different: one is traditionally Islamic, the other is more European. But it is a country with its own culture that needs to be studied, understood and felt.

**– Your name is associated with many projects aimed at strengthening public relations between Russia and Azerbaijan, are there any such projects in Turkey?**

– Azerbaijan and Russia are two countries that I can call my homeland. I have always wanted to realize such projects that will connect them culturally for years to come. That is why I have worked a lot in this field. And we really managed to achieve a lot. In the sphere of relations between Russia and Turkey, I can say that I am just beginning to work. I have to study a lot, learn new facts. Of course, there are peculiarities here. But I see great prospects in the development of cultural relations between Russia and Turkey. I believe that the Russian and Turkish diasporas have

the potential to bring the humanitarian sphere of our relations to a completely different level.

A small example. We have all been deeply affected by the consequences of the earthquakes in southeastern Turkey and Syria. Russia was one of the first countries to come to the aid of the Turkish people. This shows that humanitarian relations between our countries are at the highest level, and the grief of a Turk is not alien to a Russian. This is an excellent basis for creating something new, and we will definitely work in this direction.

**– What projects are you currently working on?**

– Right now I am involved in consulting Turkish companies in Russia. We help various start-ups enter the Russian market, work with the realities that exist here, and adapt to the new conditions. I also continue to support various cultural and educational projects. In the heart of Russian Siberia – the city of Krasnoyarsk – we have managed to realize several successful creative ideas. I think they will be of interest to our Turkish colleagues, and I am already working on how to implement them in the context of Russian-Turkish relations.

**– Tell us about your plans for the future.**

– At the moment I see great prospects for further deepening of Russian-Turkish relations. In general, in the future I would like to become an initiator of innovative projects that will give a new impetus to economic cooperation between our countries. We are open to people who want to create something new, keep up with the times and be in the trend. We'll work!





## «СЕРКОНС»: работы у сертификационных центров в Стамбуле прибавится

**Р**ост интереса турецких деловых кругов к поставкам продукции на российский рынок обуславливает повышение спроса на оформление разрешительной документации для работы в России. Группа компаний «СЕРКОНС» оказывает турецким партнёрам содействие в сертификации импортируемой продукции в соответствии со стандартами Таможенного союза (ЕАЭС) и Российской Федерации. О востребованности специалистов по сертификации в Турции, о том, как меняется структура запросов на сертификацию, мы поговорили с АИДОЙ МАКИДИНОВОЙ, менеджером по развитию филиалов в Турции ГК «СЕРКОНС».



**– Аида, какие изменения сегодня можно отметить в требованиях к сертификации продукции, которая ввозится в Россию?**

– Область сертификации развивается, как и любая другая. Ужесточаются требования к безопасности и качеству оборудования и продукции, появляются дополнительные требования к ввозимым в Россию товарам. «СЕРКОНС» работает по всему миру: в Китае, Индии, Южной Корее, Италии, Швейцарии, Германии и других странах. В Стамбуле у нас сегодня открыто два филиала. Мы приняли решение об открытии второго офиса, так как услуги наших специалистов в Турции сейчас стали более востребованы, чем несколько лет назад. За последний год, я бы сказала, рост заявок на сертификацию со стороны турецких компаний составил в среднем 20%. Мы давно и плодотворно сотрудничаем с турецкими производителями, поставляющими свою продукцию российскому потребителю, и рады оказать им содействие в поставке товаров в Россию.

**– Претерпела ли какие-либо изменения номенклатура товаров, проходящих сертификацию?**

– Турция – индустриальная страна, и сегодня 90% заказов оттуда – это запросы на подтверждение соответствия требованиям технических регламентов Таможенного союза. Проверку проходят низковольтное оборудование, технические средства (на электромагнитную совместимость), оборудование во взрывоопасных средах, колёсные транспортные средства, а также оборудование, работающее на газообразном топливе, и прочее. Традиционно всегда был значительный поток заявок на сертификацию текстильной продукции. Вот уже на протяжении трёх лет почти каждый месяц турецкие компании по производству лифтов приглашают наших аккредитованных экспертов для проведения испытаний и проверки лифтового производства. В последние годы увеличился спрос и на турецкие стройматериалы, которые экспортируются в Россию.

Однако мы отмечаем и появление новых направлений для данного региона. Во многом они касаются товаров, которые замещают собой на российском рынке продукцию ушедших западных брендов. В частности, в Турции хорошо развито производство гигиенической продукции, товаров для дома, различных косметических средств, и количество заявок на сертификацию этой продукции возросло. Поступает много заказов на оформление разрешительных документов для бытовой техники.

**– Кто сейчас ваши основные клиенты – те турецкие компании, которые и ранее работали с нашей страной, или**



**те, для кого Россия является новым рынком?**

– Я уже десять лет работаю в «СЕРКОНС» и поимённо знаю тех клиентов, которые сотрудничают с нами давно, но сегодня мы видим большой приток и новых компаний. Например, сейчас мы реализуем большой проект по сертификации с компанией English Home, которая реализует товары для дома в сегменте, аналогичном ушедшей с российского рынка IKEA. И отмечу, что велика вероятность того, что компания будет открывать собственные магазины в России.

Также сейчас мы выполняем большой заказ на сертификаты соответствия для турецкой компании Orzah, специализирующейся на производстве пищевых добавок (БАДы, витамины, в том числе и для детей). Безусловно, такая продукция в зоне повышенного внимания контрольных ведомств. Должна отметить, что наша компания имеет опыт работы с такой продукцией, но из других стран. Ранее из Турции запросы на сертификацию БАДов к нам не поступали. Но сегодняшняя рыночная ситуация открыла перед турецкими игроками новые перспективы, они увидели для себя новые ниши для поставок в Россию и не упускают шанса их занять. Orzah – крупнейшая компания в Турецкой Республике по производству БАДов, а качество их добавок ничем не уступает аналогичным товарам производителей из Западной Европы. После оформления с нашей помощью всех разрешительных документов продукция этой фирмы появится в российских аптеках.

**– Как происходит сама процедура сертификации турецких товаров для российского рынка?**

– Мы имеем собственные аккредитованные лаборатории с уникальным оборудованием мировых производителей, специализирующиеся на проведении испытаний различных видов продукции. Большинство из них расположено на территории РФ, но мы давно наладили чёткую логистическую цепочку: много лет сотрудничаем с логистической компанией из Турции, которая работает бесперебойно, берётся за

тяжёлые грузы и доставляет до нашего испытательного центра в Чехове. В лабораториях центра проводятся испытания такой продукции, как духовки, кондиционеры, плиты и прочее, по всем правилам ТР ТС. Наши аккредитованные эксперты уже более 10 лет выезжают в Турцию на производства для проверок, а наши менеджеры в Турции «ведут» клиента от начала до конца, помогая ему на любом этапе. Такой комплексный подход ценят за границей, как, впрочем, и в России, ведь в итоге он выгоден каждой из сторон.

**– Если говорить не о турецких, а о российских экспортёрах, может ли «СЕРКОНС» оказать содействие в получении сертификатов и продвижении их товаров на турецкий рынок?**

– Для того чтобы поставить свою продукцию в Турцию, российским компаниям необходимо получить сертификат ISO (International Organization for Standardization) и турецкий сертификат TSE (Сертификационного центра Турецкого института стандартов). Наши оба филиала в Стамбуле имеют аккредитацию для оформления сертификатов. Фактически сейчас в сфере сертификации мы следуем политике импортозамещения: российские компании обращаются за турецкими сертификатами в наш российский офис в Москве, а филиалы «СЕРКОНС» в Турции проводят все положенные процедуры и оформляют документы, оригиналы которых приходят нашим клиентам в Россию.

**– В целом какие особенности во взаимодействии с турецкими партнёрами вы могли бы выделить?**

– Турецкие компании быстро и гибко реагируют на все изменения, которые происходят на рынке. Как мы видим по собственному опыту, предприниматели из Турции очень чувствительны к изменениям в спросе и охотно и активно занимают «вакантные» места после ухода западных брендов. Турецкие производители готовы выводить новые группы товаров на российский рынок, поэтому работы у наших сертификационных центров в Стамбуле только прибавляется.





## SERCONS: the certification centers in Istanbul will have more work

**T**he growing interest of Turkish business circles in supplying products to the Russian market has led to an increase in the demand for permits to work in Russia. SERCONS Group of Companies helps its Turkish partners to certify imported products in accordance with the standards of the Customs Union and the Russian Federation. We talked to AIDA MAKIDINOVA, Business Development Manager of SERCONS Group in Turkey, about the demand for certification specialists in Turkey and how the structure of certification requests is changing.



– *Aida, what are the changes in the requirements for certification of products imported to Russia today?*

– The field of certification is developing like any other. Requirements for safety and quality of equipment and products are becoming stricter, there are additional requirements for goods imported to Russia. SERCONS works all over the world: in China, India, South Korea, Italy, Switzerland, Germany, and other countries. Today we have two offices in Istanbul. We decided to open a second office because the services of our specialists in Turkey are more in demand now than they were a few years ago. Over the last year, I would say that the increase in requests for certification from Turkish companies has averaged 20%. We have a long and productive relationship with Turkish manufacturers who supply their products to Russian consumers, and we are happy to assist them in supplying goods to Russia.

– *Have there been any changes in the nomenclature of goods subject to certification?*

– Turkey is an industrialized country, and today 90% of orders from there are requests for confirmation of compliance with the requirements of the technical regulations of the Customs Union. The inspection includes low voltage equipment, technical equipment (for electromagnetic compatibility), equipment in an explosive environment, wheeled vehicles, as well as equipment operating on gaseous fuel, etc. Traditionally, there has always been a significant flow of applications for certification of textile products. For the past three years, almost every month, Turkish elevator companies invite our accredited experts to conduct tests and inspect elevator production. In recent years, the demand for Turkish construction materials exported to Russia has also increased.

However, we have also noticed the emergence of new directions for the region. In many respects, these are goods that will replace the products of Western brands that have disappeared from the Russian market. In particular, the production of hygiene products, household goods, and various cosmetics is well developed in Turkey, and the

number of applications for certification of these products has increased. There are a lot of orders for approvals of household appliances.

– *Who are your main clients now – the Turkish companies that have worked with our country before or those for whom Russia is a new market?*

– I have been working at SERCONS for ten years now and I know the names of those clients who have been working with us for a long time, but today we are also seeing a large influx of new companies. For example, we are currently implementing a large certification project with English Home, which sells household goods in a segment similar to IKEA, which has left the Russian market. And I should point out that it is very likely that the company will open its own stores in Russia.

We are also currently fulfilling a large order for conformity certificates for the Turkish company Orzax, which specializes in the production of food supplements (dietary supplements and vitamins, including those for children). Undoubtedly, such products are in the zone of increased attention of controlling agencies. I must note that our company has experience in working with such products, but from other countries. Previously, we did not receive any requests for certification of dietary supplements from Turkey. However, the current market situation has opened new prospects for Turkish players, they have seen new niches for supplies to Russia and are not missing the opportunity to occupy them. Orzax is the largest company in the Republic of Turkey in the production of dietary supplements, and the quality of its supplements is not inferior to similar products from manufacturers in Western Europe. After the registration of all permits with our help, the products of this company will appear in Russian pharmacies.

– *What is the procedure for certification of Turkish goods for the Russian market?*

– We have our own accredited laboratories with unique equipment from world manufacturers, specializing in testing various types of products. Most of them are located in the

Russian Federation, but we have long established a clear logistical chain—for many years we have been working with a logistics company from Turkey that works smoothly, taking on heavy loads and delivering them to our testing center in Chekhov. The center's laboratories test products such as ovens, air conditioners, stoves, and other products according to all the rules of the Technical Regulations of the Customs Union. Our accredited experts have been traveling to Turkey for over 10 years to conduct production inspections, and our managers in Turkey “guide” the customer from start to finish, helping him at every stage. Such a comprehensive approach is appreciated abroad – as well as in Russia, because in the end it is beneficial for both parties.

– *If we speak not about Turkish but Russian exporters, can SERCONS assist in obtaining certificates and promoting their goods to the Turkish market?*

– In order to supply their products to Turkey, Russian companies need to obtain ISO (International Organization for Standardization) certification and the Turkish TSE (Turkish Standards Institute Certification Center) certificate. Our two branches in Istanbul are accredited for certification. In fact, in the field of certification we are now following the policy of import substitution—Russian companies apply for Turkish certificates at our Russian office in Moscow, and SERCONS branches in Turkey carry out all the procedures and issue the documents, the originals of which go to our customers in Russia.

– *In general, what are the characteristics of working with Turkish partners?*

– Turkish companies react quickly and flexibly to any changes in the market. As we can see from our own experience, Turkish businessmen are very sensitive to changes in demand and willingly and actively occupy “vacant” spaces after the departure of Western brands. Turkish manufacturers are ready to introduce new product groups to the Russian market, so our certification centers in Istanbul only have more work to do.



## ГЕОРГИЙ ВЛАСТОПУЛО: «ПОВОРОТ НА ВОСТОК. Устойчивость движения сохраняется»

О ГЛОБАЛЬНОМ РАЗВОРОТЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ МАРШРУТОВ, О ТОМ, УДАЛОСЬ ЛИ ЗАМЕСТИТЬ ПРОДУКЦИЮ УШЕДШИХ С РЫНКА ЗАПАДНЫХ КОМПАНИЙ, МЫ БЕСЕДУЕМ С ГЕОРГИЕМ ВЛАСТОПУЛО, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ КОМПАНИИ «ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА».





**– Георгий, в последнее время много говорилось о повороте российской экономики на Восток. Как вы полагаете, он состоялся?**

– Да, поворот на Восток состоялся: практически закрылись западные рынки, и участники ВЭД были вынуждены разворачиваться на восточное направление, чтобы возместить ту номенклатуру товаров, которая оказалась недоступна в России после введения санкций.

Однако, говоря о развороте на Восток, необходимо разделить товарные потоки на экспорт и импорт, поскольку движение в восточном направлении здесь происходит по-разному.

С точки зрения экспорта разворот на Восток произошёл очень быстро, стремительно и более эффективно, чем с точки зрения импорта. И это вполне объяснимо, так как для России, которая в большом объёме реализует сырьевые товары, разворот на восточное направление для поставок сырья был крайне важен. Об этом говорят и цифры: экспортная выручка РФ за 2022 год составила свыше 600 млрд долларов США. Однако нельзя не отметить, что пострадал несырьевой экспорт, по результатам 2022 года и первой половины 2023 года на 20-30% экспортный поток сократился. Например, упал объём контейнерных перевозок, так как многие коммерческие предприятия работали с европейскими компаниями, и наладить сбыт для своих товаров на тот же китайский рынок оказалось не слишком просто. Ведь, помимо того, что логистика в Китай обходится существенно дороже, чем доставка до европейских покупателей, найти потенциального покупателя в Китае, стране, которая сама генерирует огромное количество экспортируемых товаров, крайне сложно.

С точки зрения импорта разворот на Восток тоже произошёл, но оказался менее масштабным, чем экспортное направление. Кроме целого ряда инфраструктурных ограничений, причина кроется в сложности выстраивания торговых связей с новыми поставщиками товаров. До 2022 года российская экономика была плотно интегрирована в мировую и на достаточно серьёзную часть состояла из высокотехнологичных товаров и решений: высокотехнологичное оборудование доставлялось в первую очередь из стран ЕС, США, Японии. Как показала практика, оказалось невозможным в короткий срок заместить огромное количество высокотехнологичных товаров, поставляемых этими странами. Кроме того, их необходимо обслуживать, и сегодня от логистических компаний требуются огромные усилия, чтобы доставить товары (детали, комплектующие и пр.), которые обеспечат функционирование ранее закупленного оборудования. Тем более что большинство такой продукции попало под санкции; и, несмотря на то, что мы активно выстраиваем транзитные цепочки для поставок,

прежних объёмов достичь крайне сложно. Восточные же страны не могут в полной мере обеспечить потребности в поставках на российский рынок высокотехнологичных решений. Именно поэтому, например, в 2022 году мы не увидели значительного роста импорта товаров из того же Китая: он вырос всего на 8-10%. Однако в 2023 году мы наблюдаем, что постепенно Китай начинает играть всё большую активную роль в замещении, и сегодня доля китайской продукции на российском рынке многими экспертами оценивается в 60% (от всех импортируемых товаров) и, по прогнозам, может ещё вырасти.

**– В этом больше плюсов или минусов?**

– Это хорошо и плохо одновременно. Хорошо, что мы находим замену ушедшим с российского рынка товарам, потребитель продолжает получать необходимое. Но с точки зрения зависимости российской экономики в импорте от Китая – не слишком выигрышная ситуация. Существует такой расхожий термин, как «китаизация» экономики; по сути, сейчас Россия стала второй страной в мире, настолько зависимой от китайского импорта, на первом месте – Северная Корея. Столь значительное влияние экономики одной страны на другую, безусловно, может иметь и негативные последствия.

Резюмируя, отмечу: Россия разворачивается на Восток. Это не происходит быстро и безболезненно, это происходит с большой перестройкой логистических цепочек, со значительной перестройкой ментальности бизнеса, поскольку взаимодействие с восточными партнёрами отличается от взаимодействия с западными. И хотя разворот на Восток больше кренится в сторону экспорта, но общая устойчивость движения сохраняется. И на данный момент у нас нет другого пути, поэтому это направление будет развиваться.

**– Как вы считаете, главную роль в «замещении» всё же продолжит играть Китай или есть возможность более равномерного распределения импорта между восточными странами?**

– Выскажу исключительно своё мнение. Прошло уже полтора года после введения масштабных экономических санкций в отношении России. Это, возможно, не так много для выстраивания новых торговых отношений с другими странами, но и не мало для отладки новых цепочек поставок. И что мы видим? Точнее, чего мы не увидели. Мы не увидели увеличения индийских товаров на российском рынке, роста поставок товаров, например, из ОАЭ, стран Центральной Азии, мы не увидели массового захода в наши моллы брендов турецких компаний и т. п. Да, появились новые магазины, многие сменили вывеску, но торгуют теми товарами, которые поставляются в рамках параллельного и косвенного импор-

та. А широкой дистрибуции торговых марок из дружественных нам стран на данный момент нет. Это говорит о том, что эти страны на данный момент достаточно осторожны и фактически только присматриваются к российскому рынку. Такой политике есть вполне логичные объяснения: например, реальная возможность производителей подпасть под вторичные санкции. При этом нельзя сказать, что китайские производители тоже сами активно выходят на российский рынок. В основном их продукцию закупают российские компании и ввозят в страну. Ввиду того, что Китай и так является глобальным экспортёром, ещё до введения санкций торговые обороты с Россией росли, была отлажена логистика и выстроены партнёрские связи, представить китайскую продукцию на нашем рынке куда проще, чем товары из других стран.

Я был на ПМЭФ-2023, на котором делегации из ОАЭ, Индии, других стран заявляли об активном желании торговать с Россией, но на данный момент это больше свидетельствует о намерениях, чем о свершившемся факте. И пока эти страны даже близко не могут приблизиться по объёмам импорта к Китаю. Например, если в прошлом году импорт из Китая в Россию составил почти 80 млрд долларов США, то из Индии – всего 2,9 млрд долларов.

**– А как бы вы оценили торговые взаимоотношения между Турцией и Россией на сегодня?**

– Как я уже говорил, необходимо разделять экспорт и импорт. Можно отметить, что в прошлом году турецкий импорт в нашу страну вырос и составил около 9,5 млрд долларов США, показал значительный рост – почти 50%. Однако в большей мере этот рост обусловлен за счёт поставок европейских санкционных товаров через Турцию, а не турецких товаров. Аналогичная ситуация с Казахстаном, Киргизией и целым рядом других стран. Да, турецкие товары в импорте, безусловно, присутствуют, но объёмы поставок именно турецкой продукции возросли далеко не столь значительно.

Турция главным образом выступает в качестве большого транзитного хаба для России по импорту санкционных товаров. И на данный момент роль Турции в этом направлении велика, но постепенно начинают появляться новые бондовые зоны в Китае, выстраиваются цепочки поставок и через другие страны, формируются новые технологии доставки. Когда весной этого года мы столкнулись с остановкой транзита европейских товаров через Турцию, это больно ударило по многим и привело к более чёткому пониманию того, что необходимо диверсифицировать риски, не стоит полагаться только на одну страну в качестве хаба. Угроза вторичных санкций – не пустой звук, и для сохранения устойчивости бизнеса необходимо заранее продумывать и альтернативные маршруты.



**GEORGY VLASTOPULO:**

“THE TURN TO THE EAST.

The stability of the movement remains”



## ON THE GLOBAL TURN OF LOGISTICS ROUTES, ON WHETHER IT WAS POSSIBLE TO REPLACE THE PRODUCTS OF WESTERN COMPANIES THAT LEFT THE MARKET, WE TALK WITH GEORGY VLASTOPULO, GENERAL DIRECTOR OF OPTIMAL LOGISTICS.

– *Georgy, recently there has been a lot of talk about Russia's economic turn to the East. Do you think it has happened?*

– Yes, the turn to the East has happened: Western markets have practically closed, and participants of foreign economic activity have been forced to turn to the East to compensate for the range of goods that were unavailable in Russia after the introduction of sanctions.

Speaking of the turn to the East, however, it is necessary to separate the flows of goods into exports and imports, since the movement to the East is different here.

In terms of exports, the turn to the East happened very quickly, faster and more efficiently than in terms of imports. And this is quite understandable, because for Russia, which sells a lot of raw materials, the turn to the East was extremely important for the supply of raw materials. This is proven by the figures – the export revenues of the Russian Federation in 2022 amounted to more than \$600 billion. But non-commodity exports suffered, and by the end of 2022 and the first half of 2023 the export flow decreased by 20-30%. For example, the volume of container shipments decreased because many trading companies cooperated with European companies and it was not so easy to establish sales of their goods to the same Chinese market. In addition to the fact that logistics to China is significantly more expensive than to European buyers, it is extremely difficult to find a potential buyer in China, a country that itself produces a huge amount of exported goods. There has also been an eastward shift in imports, but to a lesser extent than in exports. In addition to a number of infrastructural constraints, the reason lies in the complexity of establishing trade relations with new suppliers of goods. Prior to 2022, the Russian economy was tightly integrated into the global economy, and a significant part of it consisted of high-tech goods and solutions: high-tech equipment was supplied primarily from EU countries, the USA, and Japan. Practice has shown that it is impossible to replace the huge amount of high-tech goods supplied by these countries in a short period of time. Moreover, they require maintenance, and today logistics companies have to make great efforts to deliver goods (parts, components, etc.) that will ensure the operation of the previously purchased equipment. Especially since most of these products are under sanctions, and despite the fact that we are actively creating transit chains for supplies, it is extremely difficult to regain previous volumes. Eastern countries, on the other hand, cannot fully meet the

demand for high-tech solutions in the Russian market. That is why, for example, in 2022 we did not see a significant increase in imports from China – it only grew by 8-10%. However, in 2023 we observe that China gradually begins to play an increasingly active role in substitution, and today the share of Chinese products in the Russian market is estimated by many experts at 60% (of all imported goods) and, according to forecasts, can still grow.

– *Is that a plus or a minus?*

– It is good and bad at the same time. It is good that we are finding replacements for goods that have left the Russian market, and the consumer continues to get what he needs. But as far as the dependence of the Russian economy on Chinese imports is concerned, it is not a very advantageous situation. There is such a popular term as “Chinesization” of the economy; in fact, Russia has now become the second country in the world to be so dependent on Chinese imports, with North Korea being the first. Such a significant influence of one country's economy on another can, of course, have negative consequences.

To summarize, Russia is turning to the East. This is not happening quickly or painlessly; it is happening with a major restructuring of logistics chains and a significant change in the mentality of business, because interaction with Eastern partners is different from interaction with Western partners. And although the turn to the East is more export oriented, the general stability of the movement remains. And at the moment we have no other way, so this direction will develop.

– *Do you think that China will continue to play the main role in “substitution”, or is there a chance for a more even distribution of imports among the Eastern countries?*

– I will only give my own opinion. It has already been a year and a half since the introduction of large-scale economic sanctions against Russia. That's probably not a lot of time to build new trade relations with other countries, but it's also a lot of time to fine-tune new supply chains. And what do we see? More specifically, what we have not seen. We haven't seen the growth of Indian goods in the Russian market, we haven't seen the growth of supplies from the United Arab Emirates and Central Asia, for example, we haven't seen the mass arrival of Turkish brands in our shopping centers. Yes, there are new stores, many of them have changed their signs, but they sell those products that are supplied by parallel and indirect imports. And there is no wide distribution

of brands from our friendly countries at the moment. This shows that these countries are quite cautious at the moment and are really looking only at the Russian market. There are quite logical explanations for such a policy, for example, the real possibility of manufacturers falling under secondary sanctions. At the same time, it cannot be said that Chinese manufacturers themselves are actively entering the Russian market. Most of their products are purchased by Russian companies and imported into the country. Since China is already a global exporter, and even before the sanctions were introduced, trade turnover with Russia was growing, logistics were being fine-tuned, and partnerships were being built, it is much easier to present Chinese products in our market than products from other countries.

I was at SPIEF+2023, where delegations from the UAE, India, and other countries declared an active desire to trade with Russia, but at the moment this is more evidence of intentions than of an accomplished fact. And so far these countries are not even close to China in terms of imports. For example, if last year imports from China to Russia were almost \$80 billion, then from India only \$2.9 billion.

– *And how would you assess the trade relations between Turkey and Russia today?*

– As I said, it is necessary to distinguish between exports and imports. It should be noted that last year Turkish imports to our country increased and amounted to about \$9.5 billion and showed a significant growth – almost 50%. However, this growth is largely due to the supply of European sanctioned goods through Turkey, not Turkish goods. The situation is similar in Kazakhstan, Kyrgyzstan and a number of other countries. Yes, Turkish goods are certainly present in imports, but the volume of shipments of Turkish products has not increased significantly.

Turkey mainly serves as a large transit hub for Russian imports of sanctioned goods. And at the moment, Turkey's role in this direction is big, but gradually new bonded areas in China are beginning to appear, supply chains are being built through other countries, and new delivery technologies are being formed. When we encountered the interruption of transit of European goods through Turkey this spring, it hurt a lot of people and led to a clearer understanding of the need to diversify risks, not to rely only on one country as a hub, the threat of secondary sanctions is not an empty sound, and to maintain business stability it is necessary to think about alternative routes in advance.



## ТРАНСПОРТНАЯ ГРУППА FESCO НАЦЕЛЕНА НА ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ПЕРЕВОЗОК С ТУРЦИЕЙ

**В** апреле прошлого года транспортная группа FESCO, одна из крупнейших транспортно-логистических компаний России и член Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», запустила морскую регулярную линию FESCO Turkey Black Sea (FTBS) из Новороссийска в Стамбул. С тех пор группа активно развивает бизнес-направление с Турецкой Республикой.

Работа линии FTBS ориентирована в первую очередь на доставку товаров народного потребления из Турции в Россию и промышленных грузов российского производства в обратном направлении. В рамках этого сервиса FESCO предлагает своим клиентам комплекс услуг по таможенному оформлению, складской логистике и доставке грузов «от двери до двери» автомобильным транспортом как по территории Турции, так и по России.

В ответ на возросший спрос FESCO осенью 2022 года добавила на линию новый порт судозахода – турецкий Гебзе, а также увеличила её вместимость, поставив для работы на ней отдельный контейнеровоз из состава своего флота. Менее чем через год, в апреле 2023-го, сервис FESCO Turkey Black Sea стало обслуживать второе судно группы.

За время работы FTBS из Турции в Россию и в обратном направлении группа перевезла порядка 31 тыс. TEU (1 TEU – эквивалент двадцатифутового контейнера): с апреля по декабрь 2022 года – более 10 тыс. TEU, а с января по сентябрь 2023 года – свыше 21 тыс. TEU.

Сегодня линия FTBS работает по маршруту Новороссийск – Стамбул (порт Амбарли) –

Гебзе – Новороссийск. Контейнеровозы отправляются один раз в пять дней. Чтобы добраться из Новороссийска до Стамбула, им требуется всего два дня, а до порта Гебзе – ещё сутки.

Регулярные судозаходы, быстрое транзитное время и использование собственного флота группы являются одними из главных преимуществ сервиса FTBS. Помимо этого, клиенты FESCO могут использовать стамбульский порт Амбарли в качестве логистического хаба для отправки в Россию грузов не только из Турции, но и из других стран Азии, Африки и Европы. При экспортных перевозках сервисом FTBS Амбарли может использоваться как порт транзитного назначения для отправки товаров: например, в Мерсин (порт на юге Турции) или Александрию (Египет).

Ещё одно преимущество FESCO Turkey Black Sea заключается в том, что расписание морской линии непосредственно связано с регулярным железнодорожным сервисом группы из Новороссийска в Москву, в рамках которого ускоренные контейнерные поезда еженедельно отправляются в столичный регион.

Составы с товарами из Турции и других стран за два дня преодолевают путь из пор-

та Новороссийск до терминально-логистического центра «Белый Раст» в Московской области. Оттуда клиенты FESCO могут заказать автодоставку грузов до собственных складов в Москве и Московской области или оформить дальнейшую сквозную перевозку контейнеров в Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Красноярск и другие города России регулярными железнодорожными сервисами FESCO.

Таким образом, линия FTBS интегрирована в общую схему интермодальных решений группы, когда перевозки грузов осуществляются несколькими видами транспорта.

Помимо контейнерных перевозок, FESCO развивает в Турции и проектную логистику. Видя устойчивый спрос со стороны как турецких, так и российских компаний, группа весной 2023 года открыла дочернее предприятие FESCO Turkey со штаб-квартирой в городе Мерсине. Компания занимается предоставлением различных транспортно-логистических услуг, однако фокус её работы направлен на организацию доставки проектных, тяжеловесных и негабаритных грузов для строящихся на территории Турции и стран Средней Азии крупных предприятий в сфере энергетики, нефтехимии и газохимии.



**In** April last year, FESCO Transportation Group, one of the largest transportation and logistics companies in Russia and a member of the Russian-Turkish Dialogue Association, launched the FESCO Turkey Black Sea (FTBS) liner service from Novorossiysk to Istanbul. Since then, the Group has been actively developing business relations with the Republic of Turkey.



## FESCO TRANSPORTATION GROUP AIMS AT FURTHER DEVELOPMENT OF TRANSPORTATION WITH TURKEY

The operation of the FTBS line is primarily focused on the delivery of consumer goods from Turkey to Russia and industrial cargoes of Russian production in the opposite direction. As part of this service, FESCO offers its customers a range of services in customs clearance, warehouse logistics and door-to-door delivery of cargoes by road both within Turkey and Russia.

In response to the increased demand, FESCO added a new port of call – Turkey's Gebze – and increased the capacity of the line in the fall of 2022 by dedicating a separate container vessel from its fleet to work on the line. Less than a year later, in April 2023, the FESCO Turkey Black Sea service was served by the group's second vessel.

During the period of FTBS operation from Turkey to Russia and back, the Group transported about 31 thousand TEU (1 TEU is the equivalent of a twenty-foot container): from April to December 2022 – more than 10 thousand TEU, and from January to September 2023 – more than 21 thousand TEU.

Today the FTBS line operates on the Novorossiysk – Istanbul (Ambarli Port) – Gebze – Novorossiysk route. Container ships sail every five days. It takes only two days to reach Istanbul from Novorossiysk and one day to reach the port of Gebze.

Regular vessel calls, fast transit time and the use of its own fleet are among the main advantages of the FTBS service. In addition, FESCO customers can use Istanbul's Ambarli port as a logistics hub for shipments to Russia not only from Turkey, but also from other countries in Asia, Africa and Europe. In case of export transportation by FTBS service, Ambarli can be used as a transshipment port for shipment of goods to, for example, Mersin (port in the south of Turkey) or Alexandria (Egypt).

Another advantage of FESCO Turkey Black Sea is that its schedule is directly linked to the Group's regular rail service from Novorossiysk

to Moscow, where accelerated container trains run weekly to the capital region.

Trains carrying goods from Turkey and other countries travel from the port of Novorossiysk to the White Rast terminal and logistics center in the Moscow region in two days. From there, FESCO customers can order road delivery of cargoes to their own warehouses in Moscow and the Moscow region, or arrange further transportation by container to St. Petersburg, Yekaterinburg, Novosibirsk, Krasnoyarsk and other Russian cities by regular FESCO rail services.

Thus, the FTBS line is integrated into the general scheme of the Group's intermodal solutions, where cargo transportation is carried out by several modes of transport.

In addition to container transportation, FESCO is also developing project logistics in Turkey. Seeing a steady demand from both Turkish and Russian companies, the Group opened FESCO Turkey, a subsidiary based in Mersin, in the spring of 2023. The company is engaged in providing various transportation and logistics services, but the focus of its work is on organizing the delivery of project, heavy and oversized cargoes for large energy, petrochemical and gas chemical plants under construction in Turkey and Central Asia.

