

Арсен Аюпов

30 ЧАШЕК ЧАЯ,

или

Как вести бизнес
с турецкими партнёрами



При участии
NSP

Арсен Аюпов

30 ЧАШЕК ЧАЯ,

или
Как вести бизнес
с турецкими партнерами

2024

УДК 338:339

ББК 65.298

A99

12+

Арсен Аюпов

A99 **30 чашек чая, или Как вести бизнес
с турецкими партнерами.** — М.: Издательство
“Перо”, 2024. — 124 с.

ISBN 978-5-00244-260-7

Испокон веков Россия и Турция – две соседствующие страны, которые переживали разные периоды непростых взаимоотношений. На сегодняшний день по объёму товарооборота Турция является вторым партнёром для России после Китая (65 млрд \$ по результатам 2022 года). Наши страны связывают добрососедство и большой потенциал тесного экономического, политического и культурного сотрудничества. Однако каждая из стран отличается своей собственной уникальной культурой, что становится камнем преткновения в вопросе ведения бизнес-процессов и совместной коммуникации. Как понять друг друга, чтобы правильно провести переговоры? Какие особенности ведения бизнеса есть у турецких и российских бизнесменов? Как прийти к желаемому результату при работе в межнациональной команде?

На эти и другие вопросы вы найдёте ответы в данной книге. Сочетание теории, практики и глубокой экспертизы погрузит вас в мир кросс-коммуникационной культуры, а также научит правильно понимать турецких партнёров и общаться с ними «на одной волне».

УДК 338:339

ББК 65.298

ISBN 978-5-00244-260-7

© Аюпов А., 2024

ОТ АВТОРА	4
ПРЕДИСЛОВИЕ	7
КАК ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ?	14
ГЛАВА 1	16
ГЛАВА 2	22
ГЛАВА 3	28
ГЛАВА 4	34
ГЛАВА 5	42
ГЛАВА 6	46
ГЛАВА 7	56
ГЛАВА 8	60
ИСТОРИЯ 1	69
ИСТОРИЯ 2	74
ИСТОРИЯ 3	81
ИСТОРИЯ 4	87
ИСТОРИЯ 5	93
ИСТОРИЯ 6	102
ИСТОРИЯ 7	108
ИСТОРИЯ 8	110
ИСТОРИЯ 9	117
ИСТОРИЯ 10	121

ОТ АВТОРА

Последние 20 лет отношения между Россией и Турцией развиваются очень динамично. Если посмотреть на уровень товарооборота между странами, к примеру, в 2002 году, то мы увидим цифру около 4 млрд долларов США. В 2022-м данная цифра составила рекордные 65 млрд \$, сделав Турцию партнёром № 2 после Китая.

Особенно за последние два года взаимоотношения между странами сильно видоизменились. Если ранее торговые связи Турции с Россией складывались преимущественно на уровне крупного бизнеса и государственных корпораций, то сейчас в Турцию хлынул большой поток представителей малого и среднего бизнеса.

Россияне не только открывают тысячи новых компаний в Турции, но также покупают рекордное количество турецкой недвижимости, став лидерами по покупке квадратных метров среди остальных иностранцев.

Такие метаморфозы требуют новых знаний россиян о турках – и наоборот. Нашим согражданам становится интересно изучать турецкий язык, историю и культуру Турции. Турецкие сериалы полюбились российской публике и сегодня легко конкурируют с западными за сердца своих зрителей.

Всё это говорит о возросшей потребности россиян изучать своих южных соседей, по новой открывать эту страну для себя.

Но, пожалуй, самым важным аспектом, требующим глубокого погружения и переосмысления, является кросс-культурная коммуникация между россиянами и турками.

Работая с турецким бизнесом более десяти последних лет, я давно стал задумываться над тем, что ведение международных проектов представляет собой сложную систему взаимоотношений, в которой отводится отдельное место ментальности. Не так дав-

но об этом заговорили на мировом уровне, и сегодня теме кросс-коммуникации отводится большое значение в рамках мирового бизнеса.

При этом если взять в пример Китай, то мы увидим, что в отношении ведения бизнеса с китайскими партнёрами существует уже не один десяток книг, которые есть в свободном доступе. Что же касается Турции, то я пока не встречал ни одной книги, посвящённой теме именно кросс-культурной коммуникации с нашей страной. Справедливости ради необходимо отметить, что появляются авторы, которые пишут сегодня о Турции. К примеру, мой добрый товарищ и один из героев данной книги Иван Стародубцев написал уже несколько прекрасных книг об отношениях между Россией и Турцией. Однако жанр данных книг скорее историко-политический, чем кросс-культурный.

Именно отсутствие таких знаний и подвигло меня написать данную книгу.

Я захотел издать книгу, в которой воедино собрал бы как собственный опыт многолетней работы с турецкими партнёрами, так и знания экспертов, их личные истории, связанные с реализацией российско-турецких проектов.

Я очень надеюсь, что данная книга станет моим скромным вкладом в развитие российско-турецких деловых и кросс-культурных отношений, окажется полезным пособием по переговорам для представителей бизнеса в рамках двустороннего сотрудничества.

Я хотел бы поблагодарить всех, кто помогал мне и поддерживал меня во время написания данной книги.

В первую очередь выражаю благодарность моей любимой семье: супруге Эльзе и нашим замечательным детям – Малене и Малике. Моим родителям, которые с воодушевлением восприняли мою идею.

Я благодарен всем героям данной книги, которые щедро поделились своим опытом и знаниями, наполнив книгу яркими

жизненными примерами и лайфхаками: Наки Карааслану, Адилю Акавову, Ахмету Гёкхану Эртекину, Ивану Стародубцеву, Насими Аллахвердиеву, Ясину Таха Джелилоглу, Максиму Губиеву, Искандеру Миргалимову, Батыру Матакаеву, Вадиму Губжеву.

Я благодарен юридической фирме NSP в лице управляющего партнёра Александра Некторова и Дарьи Ошуриной за спонсорскую помощь, коммуникационную и маркетинговую поддержку при подготовке и издании книги.

Я хочу поблагодарить издательско-коммуникационную группу «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» в лице её генерального директора Марии Суворовской за всестороннюю помощь: начиная с вынашивания самой идеи книги, заканчивая её изданием. Отдельно хочу сказать спасибо редактору Виктории Лукьяновой за ежедневную поддержку во время написания и редактирования книги, корректору Людмиле Конорцевой, дизайнеру Елене Кислицыной.

Также хочу поблагодарить торгового представителя России в Турции Гашигуллина Айдара Аюповича за его консультации и поддержку.

Благодаря всем вам эта книга увидела свет!

Арсен Аюпов

30 чашек чая,
или
Как вести бизнес
с турецкими партнерами

ISBN 978-5-00244-260-7



Издательство «Перо»

109052, Москва, Нижегородская ул., д. 29-33, стр. 15, ком. 536

Тел.: (495) 973-72-28, 665-34-36

Подписано в печать 07.03.2024. Формат 60×90/16.

Бумага офсетная. Усл. печ. л. 7,75. Тираж 3000 экз. Заказ 250.



Арсен Аюпов – президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», к. ю. н., партнёр юридической фирмы NSP и руководитель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП.

Многолетний опыт работы с турецкими партнёрами, сопровождение крупнейших инвестиционных проектов с участием турецких инвесторов в России, организация деловых мероприятий всех форматов – от круглых столов до международных российско-турецких форумов, – глубокое погружение в изучение кросс-культурной коммуникации сделали Арсена Зуфаровича экспертом с уникальным опытом в области российско-турецкого делового сотрудничества. И сегодня он готов делиться своими секретами с каждым из вас!

Арсен Аюпов – известный специалист по российско-турецким экономическим отношениям, за спиной которого накоплен большой багаж знаний, каждодневно применяемых на практике. «30 чашек чая, или Как вести бизнес с турецкими партнёрами» – больше, чем гайд по переговорам и созданию межнационального бизнеса, это ещё один мост по укреплению российско-турецкого сотрудничества.

– Айдар Гашигуллин,
Торговый представитель РФ в Турецкой Республике

«30 чашек чая, или Как вести бизнес с турецкими партнёрами» – книга-путеводитель, которую написал эксперт по российско-турецкому сотрудничеству и наш коллега и партнёр по адвокатскому бюро NSP Арсен Аюпов. Арсен не только рассказывает о важности кросс-культурной коммуникации в современном мире, но и учит, как же бизнесу выстроить межнациональную работу с учётом культурных кодов. Десять историй от экспертов России и Турции прекрасно дополняют концептуальную часть книги.

– Александр Некторов,
управляющий партнёр адвокатского бюро NSP

