

Нилюфер Каюмова Кылыч: Турция стала местом встречи нашей многонациональной семьи

АНАСТАСИЯ КОЗЛОВА, СТАМБУЛ

В детстве мама посоветовала ей научиться мобильности и овладеть сразу несколькими профилями и специальностями: «Никогда не знаешь, как повернет жизнь, и какие именно специалисты будут востребованы в ваше время». Нилюфер, следуя родительским наставлениям, с детства изучая немецкий язык, мечтала о карьере дипломата и жизни в Германии. Изучив право в Узбекистане, мировую экономику и международные отношения в Дипломатической академии МИД России в Москве, она начала свою дипломатическую карьеру в России, после чего решила защитить докторскую в Германии и параллельно заняться инвестиционной консалтинговой деятельностью в Турции. Сегодня Нилюфер вместе с супругом, д-ром юр.н. Харуном Кылычем, занимается развитием собственной юридической компании KILIÇ & Partners, базирующейся в Стамбуле и ориентирующейся на трансграничный инвестиционный бизнес. Это слово «трансграничность» вообще довольно часто встречается в ее речи – пожалуй, настолько, насколько и присутствует в ее жизни и карьере. И, знаете, оно ей очень идет...

– Нилюфер, после нескольких лет жизни в Германии, вы с супругом решили остановиться на Стамбуле, выбрав этот город для жизни и для построения бизнеса. С чем это было связано?

– На протяжении нескольких лет мы с супругом и детьми жили в двух странах, занимаясь научными исследованиями в Бонне, Кельне, Оксфорде и Лондоне и изучая рынок и перспективы самореализации в Турции. Но любой иностранец, побывавший в Стамбуле хотя бы раз, не сможет забыть этот город. Стамбул – это город, куда хочется возвращаться снова и снова...

К тому же мы рассматриваем Стамбул в качестве связующего моста между Европой и Африкой, странами Дальнего Востока и Латинской Америки. Из Стамбула нам проще оказывать содействие нашим международным партнерам и клиентам, развивать их бизнес на всех континентах. Мы работаем с Японией, Китаем, Бразилией, всеми странами Евросоюза, содействуем развитию и становлению бизнеса со странами СНГ – Россией, Казахстаном, Азербайджаном; при этом мы находим трансграничный бизнес более сложной категорией, но и более интересной. Сегодня международные компании все чаще используют Стамбул в качестве мирового бизнес-центра, города-транзита для инвестирования в экономики других стран. Так, например, японские компании через свои филиалы, находящиеся в Турции, инвестируют в страны Африки, европейские компании курируют из своих офисов в

Нилюфер
Каюмова
Кылыч



Турции деятельность своих дочерних компаний на Ближнем Востоке. Зная бизнес-культуру этих стран, ориентируясь в их правовом поле, говоря на их языке, работать с этими клиентами очень интересно.

– Но чтобы знать бизнес-культуру той или иной страны нужно как минимум прожить и проработать там, как минимум окончить юридический факультет местного вуза. Какие именно специалисты составляют ваш штат?

– Да, вы правы, но именно этим мы и отличаемся от других имеющихся на рынке юридических компаний. Наша команда специалистов с академическим образованием и международным опытом – это основная ценность KILIÇ & Partners на местном рынке, мы в шутку называем свою

команду «мини-офисом ООН». Первый шаг по развитию департамента иностранных специалистов был сделан нами в направлении стран СНГ и стран Евросоюза, и когда мы увидели, что клиенты довольны и чувствуют себя более комфортно и уверенно, при ведении сделки на их родном языке, мы постепенно стали расширять штат, ориентируясь именно на интернациональность и трансграничность профиля нашей команды. У нас работают специалисты из Германии, Италии, Франции, Голландии, Англии, Бразилии, Канады, Южной Африки, России, Украины, Казахстана, Узбекистана и Китая – все они получили юридическое образование в этих странах и имеют международный опыт работы по всему миру. Соответственно, рабочие языки нашей команды – английский, немецкий, турецкий, русский, испанский, итальянский, французский, датский и др.

– С какими самыми «популярными» проблемами вам приходится сталкиваться при работе с иностранными клиентами, выходящими или вышедшими на турецкий рынок?

– Основная проблема – это стереотипное отношение к инвестированию в турецкий бизнес, пресловутые «турецкие риски». Этот стереотип родился и вырос на том опыте, когда компании подписывали соглашения, не учитывая интересы и ответственность обеих сторон в равной степени. Присутствует такая практика – как подписание контрактов без участия юристов, зачастую за ужином. Сначала все довольны становлению бизнес-отношений в течение первых лет, после чего услуги, товары в должном качестве и в оговоренные сроки со стороны турецких партнеров так и не поступают, и наоборот. Здесь стоит сразу отметить: контракты, подписываемые между бизнесменами Турции и стран СНГ – это зачастую использование стандартных «шаблонов» с переводами, которые составляются обычно без правового анализа рисков. К юристам, как правило, обращаются с такими «документами» уже после появления проблем и споров, разрешение которых не всегда представляется возможным во внесудебном порядке.

Для инвесторов из европейских и азиатских стран, как правило, до внедрения на новый рынок, предварительное обращение к специалистам местной юрисдикции является нормой ведения международного бизнеса, для минимизации возможных рисков и предупреждения возникновения споров. Заметно меняется и поведение инвесторов из стран СНГ, что радует, так как знание инвестиционных стимулов и программы поощрения и поддержки инвестиций в Турции, как и всех правовых аспектов экономического

присутствия, ведет к успешной реализации и гарантиям защиты инвестиций на местном рынке.

– **Нилюфер, в своей деятельности вы довольно часто сталкиваетесь с понятием бизнес-культура. Какие особенности характерны для турецкой бизнес-культуры?**

– Первая и главная особенность – это восточное гостеприимство и сервис высокого уровня, всегда и во всем. Турецкий бизнес всегда предоставляет очень высокий уровень приемов, встреч и обслуживания делегаций, организации конференций, бизнес-форумов. Представители иностранного бизнеса всегда без исключения остаются довольны проведением подобных крупных мероприятий в Турции. Поэтому и бизнес-контракты здесь, как правило, подписываются за ужином. При этом турецкий бизнесмен ведет себя так не только на родине, но и за границей, и это всегда радует его бизнес-партнеров.

Вторая и не менее важная особенность ведения бизнеса – турецкий бизнес-партнер никогда не говорит «нет». Обычно он готов на все условия в договоре, прямо или косвенно. Но это еще не все. Партнер из Турции обычно говорит «да», или «иншаллах» (тур. inşallah – «дай Бог»). Под последним стоит понимать, что это очень абстрактный ответ, неоднозначный, и скорее всего партнер сам не верит в осуществление той или иной идеи, или оговариваемых условий. Но он никогда не ответит вам отрицательно, а этой фразой он передает возможный результат в более высокие «инстанции» (улыбается). Поэтому необходимо быть предусмотрительным при ведении переговоров, желательно в присутствии и сопровождении специалистов, для предупреждения и минимизации рисков на ранней стадии.

– **А что может удивить, смутить турецкого бизнесмена в иностранном партнерстве?**

– Турецкие бизнесмены очень любят иностранцев, поэтому достаточно комфортно чувствуют себя в любой стране. Их может смутить или остановить лишь незнание языка, – но в этом случае они всегда обращаются к консультантам и переводчикам. Как правило, турецкие бизнесмены довольно широко представлены за границей, и должна отметить, что это всегда «чувство локтя». Будучи заинтересованными в развитии турецкого бизнеса на территории иностранного государства, они объединяются в различные деловые ассоциации и дальше действуют сообща. Вы зачастую встречаете примеры, когда представители крупного турецкого бизнеса поддерживают представителей малого, совместно лоббируя общие интересы в каждой конкретной стране.

Русскоязычный бизнес, как правило, решает свои вопросы самостоятельно, используя личные ресурсы. Как следствие, в Турции, к примеру, до сих пор нет ни одной бизнес-ассоциации, которая поддерживала бы русскоязычных бизнесменов до их выхода на турецкий рынок, либо при становлении и расширении присутствия на местном рынке. Хотя всем понятно, что когда вы действуете от имени деловой ассоциации в Турции, вы можете пролоббировать совместные интересы многих компаний стран СНГ, представленных на турецком рынке, в более короткие сроки.

Мы очень часто общались на эту тему как с дипломатическими представительствами стран СНГ в Стамбуле и



Анкаре, так и с предпринимателями напрямую. Все готовы поддержать организацию данной платформы и относятся к данной идее весьма положительно, но не предпринимаются никаких конкретных действий, так как сам бизнес пока, как мне видится, не готов объединиться и действовать сообща. Надеемся, что данная тенденция изменится, что приведет к естественному объединению усилий бизнеса.

– **Давайте плавно перейдем от дел рабочих к делам семейным. С кем вы познакомились раньше – с супругом или с Турцией?**

– Раньше – с супругом. Это было в Санкт-Петербурге, на конференции. Первый диалог был на английском, потом мы плавно перешли на немецкий, и через два месяца мы поженились (смеется). Турция никогда не была для меня фокусом. Все это время мы жили, занимались наукой и строили свою молодую семью в Германии. В Стамбул переехали не так давно.

– **Но вы сразу подружились с этой страной?**

– Вы имеете в виду, был ли у меня культурный шок?.. Знаете, Германия очень популярна в странах СНГ, как идеальная страна для жизни и создания семьи – с доступным образованием, достойным уровнем медицины, известной упорядоченностью, стабильностью, особенно в социальном плане... Но как ни странно, человеку, который привык жить в постоянном напряжении, который всегда готов к шоковой терапии (я имею в виду период распада СССР, становление республик и неопределенность молодежи 80–90-х), жить в такой... организованной стране довольно скучно. С Турцией я познакомилась в наш медовый месяц... Это сказочная книга, которую хочется перечитывать снова и

снова: история, люди, культура, кухня и традиции, как и море, солнце, горы, пейзажи... Имея опыт жизни в разных странах, чувство пребывания «у себя дома» я впервые ощутила именно в Турции.

– **А как ваши дети приняли решение поменять «аккуратную» Германию на «взвешенный» Стамбул?**

– Здесь, в Турции, мы обычно собираемся вместе с нашей большой интернациональной семьей, на праздники, совместный отдых. Дети счастливы здесь, равно как и в других странах, так как везде есть круг их друзей. Хотя любому турку и туристу, я уверена, в Турции все же комфортней, чем где-либо еще (улыбается).

– **Они у вас все-таки турки?..**

– Вы знаете, нет, они другие. И они понимают это. Они космополиты, знают о необходимости владения несколькими иностранными языками, для ведения простого семейного диалога, и спокойно принимают то, что они бабушка с дедушкой живут в Москве, другие – в Германии, а они с родителями где-то посередине. Они всегда готовы к перелетам, быстро и легко адаптируются к разным культурам и странам, говорят на нескольких языках, и поэтому границ для них нет. Они знают правила поведения в обществах разных стран, знают, что в России, например, нельзя вести себя в обществе так, как они привыкли вести себя в Турции; и то, что во всех странах Европы проще общаться на английском, чтобы получить качественное обслуживание, как в местах досуга, так и в сфере здравоохранения.

Безусловно, им очень нравится в странах Европы: Германия, Чехия и Австрия – им там комфортней, безопасней. В Европе они спокойно и самостоятельно могут ездить на велосипеде по центральному улицам любого города. В этом отношении Стамбул их разочаровывает: здесь часто выход за границы жилого комплекса или школы уже сопряжен с проблемами на дорогах.

– **Наверняка, в такой космополитичной семье, как ваша, есть традиция празднования Нового года. Как вы обычно его отмечаете?**

– Днем мы отмечаем Новый год с коллективом KILIÇ & Partners, проводим последнее «совещание» с коллегами, обмениваясь пожеланиями и подарками.

Вечером мы очень любим встречать Новый год по-семейному, в уютных ресторанах на берегу Босфора в Стамбуле, имея при себе интерактивную связь с родными на всех континентах. Празднование Нового года мы начинаем с Японии, так как и там проживают члены моей семьи, далее следует родной Узбекистан, потом – Москва, бой Кремлевских курантов, моя мама и сестры, далее – Турция, Германия и... Канада, которая принимает поздравления уже на следующее утро...

В детстве у нас была традиция: в последние минуты уходящего года мы обменивались письмами с пожеланиями на Новый год, которые мы вскрывали лишь 31 декабря следующего года и радовались реализованным планам и исполнению желаний, пусть даже маленьких. А потом составляли следующие письма – и так из года в год. К сожалению, применить данную традицию уже в моей семье удалось лишь раз, когда мы встречали 2014 год с моими родными в Стамбуле. Надеюсь, наша добрая традиция осуществится и в этом году, – чего я желаю и всем читателям газеты «Босфор», для того чтобы при исполнении желаний вы и все ваши близкие могли почувствовать себя более счастливыми!



02

ТУРЦИЯ ПРИНЯЛА ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВО В
«БОЛЬШОЙ ДВАДЦАТКЕ»



03

ТУРЦИЯ, АЗЕРБАЙДЖАН И ГРУЗИЯ УСИЛЯТ
ТРЕХСТОРОННЕЕ УДНИЧЕСТВО

**ВЕСТИ
ТУРЦИИ**
www.vestiturkey.com

БОСФОР

16-31 ДЕКАБРЯ 2014 Г. NO: 209 / 2014-24 3 TL

ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ТУРЕЦКАЯ ГАЗЕТА * TÜRKİYE'NİN HAFTALIK İLK RUSÇA GAZETESİ



НОВОСТИ ТУРЦИИ 04



ОЖИДАНИЯ ТУРБИЗНЕСА
ТУРЦИИ – 42 МЛН
ЧЕЛОВЕК И \$35 МЛРД

НОВОСТИ ТУРЦИИ 05



ЦЕНЫ НА СТАМБУЛЬСКУЮ
НЕДВИЖИМОСТЬ
ВЫРОСЛИ НА 22%

ГОСТЬ НЕДЕЛИ 12



Н.КЫЛЫЧ: ТУРЦИЯ – ЭТО
МЕСТО ВСТРЕЧИ
НАШЕЙ МНОГОНАЦИО-
НАЛЬНОЙ СЕМЬИ

ОБЩЕСТВО 15



КАЗАХСТАН ОТМЕТИЛ В
СТАМБУЛЕ ДЕНЬ
НЕЗАВИСИМОСТИ

ЧТО ГОДУШЕДШИЙ НАМ ОСТАВИЛ?

До нового, 2015 года остаются считанные дни. Но перед тем как его встретить, мы предлагаем читателям оглянуться назад и вспомнить наиболее громкие и значимые события уходящего 2014-го, произошедшие в Турции и формировавшие повестку дня страны.

Продолжение на стр.6



Визит Папы Римского Франциска в Турцию

И почему католическая и православная церкви не объединятся?

Избранный в 2013 году глава католической церкви, аргентинский кардинал итальянского происхождения Хорхе Марио Бергольо, глава государства Ватикан, Папа Римский Франциск на прошлой неделе посетил Турцию с официальным визитом. Это событие натолкнуло меня на череду размышлений об отношениях между церквями в мире, а также о возможности их объединения... *Продолжение на стр.10*

