

БИЗНЕС ПО-РУССКИ

КАНАДСКИЕ КОМПАНИИ, ЖЕЛАЮЩИЕ ВЫЙТИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК, МОГУТ РАССЧИТЫВАТЬ НА «СТРАХОВКУ»: ПОМОЧЬ ИМ ОСВОИТЬСЯ В НОВОЙ СРЕДЕ ГОТОВА КАНАДСКАЯ ДЕЛОВАЯ АССОЦИАЦИЯ В РОССИИ И ЕВРАЗИИ. ПОЭТОМУ КОЛИЧЕСТВО КАНАДСКИХ ИГРОКОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ПОСТОЯННО РАСТЕТ.

МАРИЯ КАРНАУХ

ЛАКМУСОВАЯ БУМАЖКА Развивать свой бизнес в России канадским компаниям помогает Канадская деловая ассоциация в России и Евразии (CERBA — Canada Eurasia Russia Business Association). В объединении, имеющем офисы в Москве, Торонто, Монреале и Калгари, более 200 членов — как корпораций, так и частных лиц Канады. Основная задача альянса — способствовать укреплению и расширению торговых связей между Канадой и странами нашего континента, прежде всего Россией.

Члены CERBA могут рассчитывать на лоббирование своих интересов в правительствах Канады и страны-партнера. О том, насколько активно выходят на российский рынок канадские компании, наиболее наглядно свидетельствует деятельность структур, сопровождающих любое ведение бизнеса, — юридических фирм. Вместе со своими клиентами более 20 лет назад осваивать Россию решила юридическая фирма Gowlings, открывшая офис в Москве. До сих пор Gowlings остается единственной канадской фирмой, работающей в сфере правовых услуг в России.

«Выход на российский рынок был обусловлен в первую очередь нуждами клиентов. Крупнейшие из них — международные корпорации и канадские компании — начали активно развивать свой бизнес в России», — рассказывает Марина Дрель, управляющий партнер компании. Вначале клиенты Gowlings были заинтересованы в защите прав интеллектуальной собственности в России: авторские права, патенты, товарные знаки и т. д. Для известных производителей было важно защитить свой продукт от подделок, которые хлынули на российский рынок в начале 1990-х. Сейчас же «специфика работы в России заключается в том, что законодательная система здесь до сих пор развивается. В США и Канаде юридический механизм давно отлажен, в России же эта сфера пере-

живает постоянные изменения: помимо самой законодательной базы меняются и функции правоохранительных органов», — говорит госпожа Дрель. В России идет процесс становления и совершенствования рынка, развиваются взаимоотношения хозяйствующих субъектов. «Благодаря предстоящим изменениям в Гражданском кодексе РФ, в частности внесению в четвертую часть поправок, которые существенно изменят права правообладателей, у международных компаний, стремящихся на российский рынок, появится еще больше возможностей развивать свой бизнес», — убеждена юрист. Что касается бюрократической стороны вопроса, то этот элемент присутствует во всех странах. Однако с точки зрения скорости рассмотрения судебных споров Россия выгодно отличается от западных стран: процесс рассмотрения дел занимает меньше времени, чем в Европе или США.

КАНАДСКИЕ УСПЕХИ Среди тех членов альянса, которые могут похвастаться громкими успехами, — Kinross Gold Corporation, третья по размеру запасов золотодобывающая компания в Северной Америке, ведущая деятельность помимо России (на территории Чукотского автономного округа) в США, Бразилии и Чили. «Kinross стала первой иностранной компанией в России, которой правительство РФ разрешило приобрести 100% стратегически важного месторождения», — говорит Лу Наумовски, вице-президент и генеральный директор российского филиала компании, а также член национального совета директоров CERBA. Речь идет о покупке компанией в 2011 году основного месторождения, где велась работа, — Купол на Чукотке. Ранее, в 2010 году, под контроль Kinross перешли 100% акций принадлежавшей экс-губернатору Чукотки Роману Абрамовичу структуры Aurelius Holdings Ltd. Компания

владела лицензиями на разведку и разработку чукотских месторождений Двойное и Водораздельное.

По словам Лу Наумовски, за те 30 лет, который он работает в России, бизнес-климат в стране существенно изменился. «За это время деловые отношения между Россией и Канадой в инвестиционной и торговой сферах прошли период становления и развития», — подчеркивает он. — Хотя сегодняшние результаты трудно назвать низкими, я убежден, что климатические, географические и природные ресурсы России дают все основания надеяться на достижение еще более впечатляющих результатов в будущем».

Среди старожилов на российском рынке — Getcom Software International Inc., уже более 15 лет осуществляющая деятельность в РФ. Однако выходить на российский рынок компания не торопилась: до 2012 года она была представлена у нас через независимых эксклюзивных дистрибуторов. Только в апреле текущего года Getcom приобрел контрольную долю своего российского франчайзи ООО НВК ДЖЕМКОМ СОФТВЭА РУС, впечатленный результатами его деятельности. «К моменту выхода Getcom на российский рынок здесь уже сформировалась потребность в технологиях, способных вывести отрасль на новый уровень», — говорит Елена Абрамова, заместитель генерального директора ООО НВК ДЖЕМКОМ СОФТВЭА РУС по маркетингу. — Потенциал российской горнодобывающей отрасли, масштабность задач, требующих оперативного решения, низкий уровень конкуренции — все это подтолкнуло Getcom к тому, чтобы предложить свои продукты российским компаниям».

Те, кто решился осваивать российский рынок, должны быть готовы к временным и денежным затратам. «Выход на российский рынок длится долго и обходится дорого: Москва сама по себе дорогой город, не дешевы и перелеты из Кана-

ды в РФ», — поясняет Шарль Эргот, представитель КБ „Нэптэк“ в России и президент ООО „Элайд Эвишн Консалтинг“. — Но в рамках своей стратегии „Нэптэк“ считает, что эти затраты оправданны, и мы смотрим на возможности в России с уверенностью». «Нэптэк» поставляет оборудование, используемое в космонавтике и для обслуживания спутников, и является основным подрядчиком НАСА с 1995 года. В настоящий момент «Нэптэк» в процессе выхода на российский рынок. Как подчеркивает господин Эргот, собственного офиса у компании в Москве пока нет — только представитель, однако процесс переговоров идет уже давно. «Мы начали общаться с российскими компаниями два с половиной года назад после МАКС-2009», — рассказывает он.

Среди трудностей, с которыми сталкиваются канадские компании в России, помимо затрат на содержание московского офиса участники рынка называют высокий уровень коррупции и низкую доходность. Кроме того, в России личный фактор играет гораздо более серьезную роль в бизнес-отношениях, чем на Западе. Однако тех, кого не пугает специфика нашего менталитета, все-таки большинство. По свидетельству Елены Абрамовой, российский рынок до сих пор недостаточно освоен международными транснациональными корпорациями, а значит, весьма перспективен для новых игроков. «В России много новых проектов и значительный объем финансирования», — говорит господин Эргот. Приходящие на рынок первыми имеют возможность увеличить клиентскую базу. В России сейчас наблюдается тенденция развивать сотрудничество с западными компаниями для совместного производства собственного продукта, подчеркивают специалисты. Ведь главное — не просто закупить необходимые товары, а разработать собственный ноу-хау. ■



Q400 NextGen

Q400 NextGen предлагает авиалиниям низкую стоимость летной эксплуатации и превосходные технические характеристики — то, что им требуется для повышения производительности.

Bombardier Q400 NextGen доказал, что у авиалиний есть возможность развивать свой бизнес в современной экономике. Самолет Q400 NextGen предлагает авиалиниям превосходную производительность, комфорт и экономичность в эксплуатации, что и требуется авиакомпаниям для повышения производительности и эффективности своей деятельности. Самолет Q400 NextGen является одним из наиболее перспективных с технологической точки зрения региональных самолетов в мире. Он оснащен кабиной с расширенными функциональными возможностями, имеет низкие эксплуатационные расходы, а также низкие расход топлива и уровень выбросов в окружающую среду. Q400 NextGen — идеальный баланс комфорта для пассажиров и экономичности в эксплуатации при уменьшенном воздействии на окружающую среду. Добро пожаловать в Q-экономику. www.q400.com

Q400 NextGen

BOMBARDIER

Bombardier, NextGen и Q400 являются торговыми марками компании Bombardier Inc. или ее дочерних компаний. ©2012 Bombardier Inc. Все права защищены.