

22 → Для табачного рынка сейчас характерна тенденция к снижению объема отгрузок табачной продукции в РФ, что связано с беспрецедентной индексацией ставок акциза, ростом розничных цен на табачные изделия, и, соответственно, смещением части спроса в сторону теневых табачного рынка.

Директор по корпоративным отношениям ООО «Катерпиллар Евразия» Алексей Черепков говорит, что влияние имеют скорее отдельные постановления и решения правительства РФ. Например, о введении и применении утилизационного сбора на колесные средства иностранного производства (импортируемые). «Под это постановление попала и наша спецтехника — внедорожные карьерные самосвалы. Сумма утилизационного сбора с одного внедорожного самосвала может достигать 25 процентов от его стоимости, что в абсолютном выражении равно примерно \$185 тыс. Если это постановление будет распространено и на российских производителей, то такие компании, как „Катерпиллар“, которые уже вложили немалые средства в создание местного производства, окажутся перед выбором: продолжать ли инвестировать или эффективнее будет просто импортировать технику. Если постановление вступит в силу с 2014 года, то объем продаж снизится, что приведет к сокращению производства на нашем заводе в Ленобласти», — рассказывает Алексей Черепков.

На рынке девелопмента компании не замечают явной связки самочувствия в политике и бизнес-среде. По мнению директора департамента инвестиционных продаж NAI Bescar в Санкт-Петербурге Андрея Бойкова, пока рано говорить о

каких-либо проблемах, связанных с развитием американского бизнеса в России. «Разумеется, существуют некоторые несогласованности, но они не носят критического характера. Безусловно, скорость развития бизнеса зависит от сферы деятельности. Например, если отношения между Россией и США станут ухудшаться, это может напрямую отразиться на сфере торговли. Однако даже сегодня можно увидеть, что при открытии в России обособленного филиала никаких проблем у него не возникает. Никто не отменял общеполитических рисков, но это уже никак не связано с взаимоотношениями двух стран», — рассуждает Андрей Бойков.

Директор департамента оценки Knight Frank Russia Ольга Кочетова также не замечает негативного влияния политических настроений на бизнес. «Что касается американского бизнеса в области недвижимости, то здесь наблюдается даже некоторое потепление. В частности, во время своего визита в Москву в ноябре 2013 Дональд Трамп объявил о своей заинтересованности в реализации проекта строительства небоскреба в Красnogорском районе Московской области», — добавляет она.

РЕАЛЬНЫЕ РИСКИ Евгений Борисов выделяет ряд отраслей, где успех бизнеса в значительной степени зависит от уровня политического патронажа, потому что предполагает существенную административную поддержку (например, в нефтегазовом секторе, в энергетике). Что касается потребительского рынка, автопрома, а также сектора финансовых услуг, то они достаточно комфортно чувствуют себя

и в сегодняшних обстоятельствах. Общественно крупные игроки понимают, что российская экономика экстренно нуждается в привлечении внешних инвестиций, поэтому политические нюансы можно оставить «за кадром». «Есть также ряд уязвимых отраслей, на которых состояние российско-американских отношений может оказать ощутимое воздействие и которые зачастую используются как раз для взаимного „шантажа“ (например, фармацевтика, пищевая промышленность)», — комментирует эксперт.

По словам Кита Керкама, советника — посланника по торговым вопросам посольства США в РФ, американские компании позитивно оценивают свой опыт работы на российском рынке (как в торговле, так и в инвестициях) и работают в партнерстве с российскими фирмами. «Наши торговые отношения растут. Объем экспорта США в Россию увеличивался в течение последних двух лет и достиг \$10,7 млрд в 2012 году. Россия имеет положительное сальдо в торговле с США. Мы довольны текущей тенденцией к росту в торговле и инвестициях. Наблюдаем устойчивый интерес американских компаний к российскому рынку в таких сферах, как архитектурно-строительное проектирование, производственные процессы и франшизы в области питания. Компании принимают решение о размещении инвестиций под влиянием многих факторов, которые различаются в зависимости от отрасли. Но, как правило, это близость к клиентам, ресурсам и поставщикам, наличие соответствующей инфраструктуры, а также необходимость нанимать работников с необходимыми опытом и навыками. Ком-

пании также принимают в расчет такой фактор, как легкость ведения бизнеса, который зависит от эффективности государственного управления и степени бюрократизированности в стране», — комментирует Кит Керкам.

По мнению госпожи Шустеровой, в последние два года приток западных инвестиций в Россию в целом сократился. «Во-первых, все, кто хотел прийти на этот рынок, на него уже пришли. А во-вторых, инвестиционный климат в России в последнее время отнюдь не улучшается. Существует огромное количество административных барьеров, налоговая и бухгалтерская отчетность остается одной из самых сложных в мире. Например, один из наших заказчиков, который передал BDO ведение бухгалтерского учета в 120 странах, в качестве площадки для пилотного проекта выбрал именно Россию, так как, по мнению клиента, это самый сложный рынок. И в том случае если провайдер справится с задачей здесь, то он справится с ней и в любой другой стране. Сложности с подключением к коммуникациям, высокий уровень коррупции и сложное миграционное законодательство также не упрощают инвесторам принятие решений в пользу России. Можно возразить, что другие страны BRIC не слишком отличаются от России в этом плане, однако нужно помнить, что стоимость труда в них существенно ниже. Поэтому очень часто Россия проигрывает битву за инвестиции (в том числе и из США) Китаю, Индии, Бразилии и другим странам. Тем не менее потенциал торговых отношений между Россией и США еще далеко не полностью реализован», — считает она. ■

ОТКАЗАТЬСЯ ОТ МЯСА И ПТИЦЫ И ПРОДОЛЖАТЬ ПОЛУЧАТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ

ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ПЕТЕРБУРГСКИХ КОМПАНИЙ ПОДЕЛИЛИСЬ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ ВГ КРИСТИНОЙ НАУМОВОЙ ТЕМ, КАКИЕ НАИБОЛЕЕ СЕРЬЕЗНЫЕ РЕШЕНИЯ ОНИ ПРИНЯЛИ В УХОДЯЩЕМ ГОДУ. НЕКОТОРЫЕ СОБЕСЕДНИКИ ИЗДАНИЯ НЕ СМОГЛИ ВСПОМНИТЬ НИ ОДНОГО. ДЛЯ ДРУГИХ ГОД, НАПРОТИВ, БЫЛ БОГАТ НА СОБЫТИЯ, И ВЫДЕЛИТЬ ОДНО ИЗ НИХ ОКАЗАЛОСЬ НЕПРОСТО. БЫЛИ И ТЕ, ЧЬИ ВАЖНЕЙШИЕ РЕШЕНИЯ ЛЕЖАЛИ НЕ В ПЛОСКОСТИ БИЗНЕСА, ЧЕМ ПРОИЗВЕЛИ НАИБОЛЬШЕЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ.

ФАРИД ВЕРДИЕВ,
руководитель филиала ОАО «Особые
экономические зоны» в Петербурге:

— В этом году мы расстались с одним ненадежным подрядчиком, который затягивал сроки строительства инфраструктуры для нашей крупнейшей площадки «Новоорловская». Приняв это решение, мы значительно активизировали строительный процесс на участке и прояснили ситуацию со сроками подготовки территории. Все это придало серьезный импульс развитию проектов наших резидентов.

РОМАН СЛУЦКИЙ,
генеральный директор автохолдинга
«Аларм-Моторс»:

— Мои ключевые решения находились,

как всегда, в области подбора и адаптации топ-менеджеров.

ДЕНИС КАЧКИН,
управляющий партнер
юридической фирмы
«Качкин и партнеры»:

— В уходящем году мною было принято решение отказаться от участия в побочных бизнес-проектах и сосредоточиться на главном — оказании юридических услуг для бизнеса. Это непростое и важное решение давалось нелегко, но оно уже приносит свои плоды: работать стало намного проще, глубина погружения в консалтинг увеличилась, равно как и степень собственной удовлетворенности от процесса. → 62



КТО-ТО ВЫВЕЛ НА РЫНОК НОВЫЙ ПРОДУКТ, КТО-ТО ПРИКУПИЛ ПАРУ КОМПАНИЙ, А КТО-ТО ОТНЕСЯ С УВАЖЕНИЕМ К ЛИЧНЫМ ПОТРЕБНОСТЯМ И ПРОСТО РЕШИЛ СТАТЬ ЛУЧШЕ

ПРЯМАЯ РЕЧЬ