

ПЕРЕНАСТРОЙКА ОТНОШЕНИЙ

РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ПЕРЕОРИЕНТИРУЮТ СВОЕ МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО НА СТРАНЫ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА И ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ, НО МОГУТ СТОЛКНУТЬСЯ СО СЛОЖНОСТЯМИ ЛОГИСТИКИ И ОТЛИЧАЮЩИМСЯ ОТ ПРИВЫЧНОГО ДЛЯ ЕВРОПЕЙЦЕВ ДЕЛОВЫМ МЕНТАЛИТЕТОМ НОВЫХ ПАРТНЕРОВ.

АРТЕМ АЛДАНОВ

Российский бизнес и госпредприятия, выходящие или присутствующие на внешнем рынке, в силу последних политических событий переориентируют партнерство с Запада на страны Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. Данный вектор касается как экспорта и импорта товаров, так и локализации производства и запуска других совместных проектов.

ОПРЕДЕЛЯЯ ПУТЬ Петербург и Ленобласть также поддерживают такой тренд. По словам исполнительного директора Ленинградской областной торгово-промышленной палаты Игоря Муравьева, основная доля запросов по поиску партнеров среди китайских компаний сейчас принадлежит именно организациям нашей агломерации. Причем по максимально широкому спектру вопросов — начиная от производственных компаний до сельскохозяйственной продукции, специального оборудования, текстильных компаний, готовых производить одежду. «В связи с возможностью потенциального санкционного давления и известного бизнес-принципа „деньги любят тишину“ нам бы не хотелось пока называть эти компании. Конечно, — добавляет господин Муравьев, — есть определенные трудности. В частности, существуют с тем же Китаем несколько лет проблемы с логистикой, они связаны с профилактикой и контролем за коронавирусом. Ожидать определенных улучшений стоит по мере ослабления карантинных ограничений. Эксперты предполагают, что проблемы в логистике будут окончательно разрешены в следующем году».

Об особенностях логистики говорит и директор Института психолого-экономических исследований Александр Неверов. По словам эксперта, она в России последние двести лет была ориентирована на коридоры Запад — Восток, а для работы с Востоком также нужны транспортные коридоры Север — Юг. Существующих возможностей, конечно, не хватает. Поэтому логистические сложности есть, и они будут сохраняться в среднесрочной перспективе до 2025–2030 годов.

По мнению основателя и генерального директора компании «Экспро Китай» Сергея Напрейкина, в настоящее время разместить заказ на китайском заводе не так сложно, сложнее потом отправить свою партию товара в Россию. «Главной проблемой пандемии стал контейнерный кризис, породивший неуклонный рост фрахтовых ставок. И хотя в последние месяцы цены на перевозку почти вернулись к прежним значениям, возникли другие проблемы: из-за возникшего слабого спроса на китайские товары в Европе и США судоходные компании КНР начали отменять рейсы, чтобы сохранить хотя бы часть своей прибыли. Помимо этого, из-за отказа крупных линий перевозить российские грузы и заходить в порты РФ сейчас на Приморье плавают только несколько китайских судоходных компаний. В данных условиях большей части импортеров приходится пользоваться более дорогостоящими вариантами доставки по железной дороге», — рассказывает эксперт.

Транспортная инфраструктура действительно недостаточно развита, из-за чего случаются сбои при росте объемов поставок, продолжает тему логистики сооснователь платформы для бизнеса Digital VED Анна Фомичева. Это отражается на общей пропускной способности и загруженности дальневосточных портов. «Стоит отметить, что положительные изменения в этом плане уже начались, среди них, например, открытие моста через Амур Благовещенск — Хайхэ, где функционирует как автомобильное, так и железнодорожное сообщение, разморозка проекта по развитию транспортного коридора Север — Юг, однако для более ощутимого результата

работа в этом ключе должна вестись непрерывно в течение нескольких лет», — считает она.

Между тем, по мнению управляющего партнера Agaval MFO Сергея Ускова, явные проблемы, связанные с логистикой внутри торгово-экономических отношений с компаниями Востока, не так уж и заметны. Есть определенные сложности, характерные для всего рынка перевозок: они связаны со стоимостью фрахта и не слишком высокой надежностью транспортных контрагентов из-за огромного количества скрытых рисков. Однако именно с восточными партнерами это никак не соотносится.

Сейчас наблюдается тренд на повышение объема операций с зарубежными контрагентами из восточных стран, рассказывает заместитель председателя правления СДМ-банка Вячеслав Андрюшкин. «По нашей практике, динамика транзакций с Китаем, например, существенно растет каждый месяц. Причины понятны: компании пытаются перестроить свои логистические цепочки таким образом, чтобы минимизировать риски неоплаты или непоставки и перейти на расчеты в более безопасных валютах (юанях). Причем, конечно, Китай — в лидерах по обороту и востребованности, однако компании-импортеры максимально диверсифицируют свои отношения с зарубежными поставщиками, в том числе за счет партнерства с Турцией и другими странами», — подчеркивает представитель банковской отрасли.

Основатель Renty.ae, соучредитель Parasol Furniture Dubai Евгений Пароход отмечает, что наряду с Китаем российские компании, работающие с зарубежными партнерами, активно начали изучать возможности сотрудничества со странами Ближнего Востока. «Естественно, в первую очередь они кинулись на рынок Арабских Эмиратов, потому что он более открыт, более приспособлен

и налажены все операционные процессы, есть для этого построенная инфраструктура. На втором месте сейчас Саудовская Аравия, куда попасть гораздо сложнее, но на этот рынок российские компании также пытаются войти. У кого-то это получается хорошо, у кого-то хуже, но то, что есть огромная тенденция, — это факт, и я думаю, что она будет только расти», — констатирует он.

В ДРУГОМ ВОСПРИЯТИИ Эксперты и участники рынка также обращают внимание на особенности деловой бизнес-культуры стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. Причем в определенных локациях макрорегиона она также отличается друг от друга. По словам доцента факультета международных экономических отношений Финансового университета при правительстве РФ Нины Козловцевой, так китайские и вьетнамские партнеры, относясь к реактивным деловым культурам, воспринимают время иначе, чем россияне и европейцы. Для них задержки и промедления — не пустая трата времени, а инвестиция в будущее, шанс рассмотреть вопрос шире, в общем контексте, на который они всегда ориентируются. «Представители же стран арабского мира подходят к деловым вопросам совершенно иначе. На их поведение влияют два ключевых фактора. Во-первых, они исторически являются представителями торговых наций, которые умеют торговать и имеют свои правила и понимание бизнеса, к которым относятся справедливость и прозрачность. С другой стороны, огромный отпечаток накладывает религия, которая в большинстве этих стран — ислам», — поясняет она.

Опытом работы на рынке Юго-Восточной Азии делится генеральный директор ПГ «Векпром» Вадим Фролов. По его мнению, отечественный бизнес, начинающий партнерство со странами ЮВА, ждет достаточно много

сложностей, поскольку это очень специфичный регион, где выстраивать связи нужно годами, такова специфика работы с местными поставщиками. «Мы занимаемся этим уже 15 лет, были своего рода пионерами в закупках сложного металлообрабатывающего оборудования, поэтому сегодня ощущаем себя на китайском, корейском, тайваньском рынках уверенно. Однако это потребовало серьезных усилий, и сегодня мы, среди немногих, работаем с поставщиками напрямую без посредников. Если не знать местную специфику, то с нуля добиться результата очень сложно», — считает господин Фролов.

«Восток — дело тонкое», — напоминает региональный директор стартапа TraseAir Артур Хасиятуллин. Главные сложности находятся в плоскости культурного восприятия. Российский бизнес уже привык к западным бизнес-процессам, где все происходит быстро и понятно. Восток намного медлительнее и обладает собственным деловым этикетом. Если в США и других западных странах контракты можно получить по телефону, то деловые отношения, например в ОАЭ, строятся только на личном общении с партнерами, желательно на арабском языке.

Схожие выводы делает и управляющий партнер компании Quattor Advisory Гайк Мартиросян. «Необходимо помнить, что культура восточных стран тесно вплетена в бизнес. Например, вероятность успешной коммуникации с государственными органами и судами в ОАЭ значительно выше, если вашим представителем будет являться местный житель, а бизнес-задачи могут быть отложены в связи с религиозными праздниками. Некоторые юрисдикции являются достаточно молодыми, где не до конца проработана нормативно-правовая база, что также накладывает определенные трудности на инвесторов и партнеров из РФ», — резюмирует он. ■



ЛОГИСТИКА В РОССИИ ПОСЛЕДНИЕ ДВЕСТИ ЛЕТ БЫЛА ОРИЕНТИРОВАНА НА КОРИДОРЫ ЗАПАД — ВОСТОК, А ДЛЯ РАБОТЫ С ВОСТОКОМ ТАКЖЕ НУЖНЫ ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ СЕВЕР — ЮГ