

ПЕРЕД ШТУРМОМ САМУРАЙСКОГО ЗАМКА

ЕСЛИ МНОГИЕ КРУПНЕЙШИЕ ЯПОНСКИЕ КОМПАНИИ УЖЕ НАШЛИ ДОРОГУ НА РЫНОК РФ, ТО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В ЯПОНИИ НЕ СКРЫВАЮТ, ЧТО ПОКА ТОЛЬКО «ИЗУЧАЮТ РЫНОК». ПРИСТУПИТЬ К АКТИВНЫМ ДЕЙСТВИЯМ МЕШАЮТ КАК ВЫСОКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ, ТАК И ИЗВЕСТНАЯ ОСТОРОЖНОСТЬ ЯПОНЦЕВ. ОНИ НЕ СПЕШАТ РАБОТАТЬ С РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ, КОТОРЫЕ НА ФОНЕ ГИГАНТСКИХ ЯПОНСКИХ КОРПОРАЦИЙ ВЫГЛЯДЯТ СЛИШКОМ МЕЛКИМИ И ЮНЫМИ. ВИКТОРИЯ ЗАВЬЯЛОВА

СПЯЩИЕ В ТОКИО В последние годы в Японии появилось много представительств российских компаний. Расположены они в основном в Токио. Однако какой-либо активной деятельностью они не занимаются, находясь, по признанию их руководителей, в «спящем режиме». К примеру, в 2004 году в Токио открылось представительство российской инвестиционной компании «ИФК „Метрополь“». По словам гендиректора ИФК Михаила Слипиченчука, сегодня в Японии действуют два сотрудника — один в Токио, другой в Хиросиме. О конкретных достижениях за истекшие два года руководство ИФК рассказать не смогло, ограничившись намеками на некие обнадеживающие результаты.

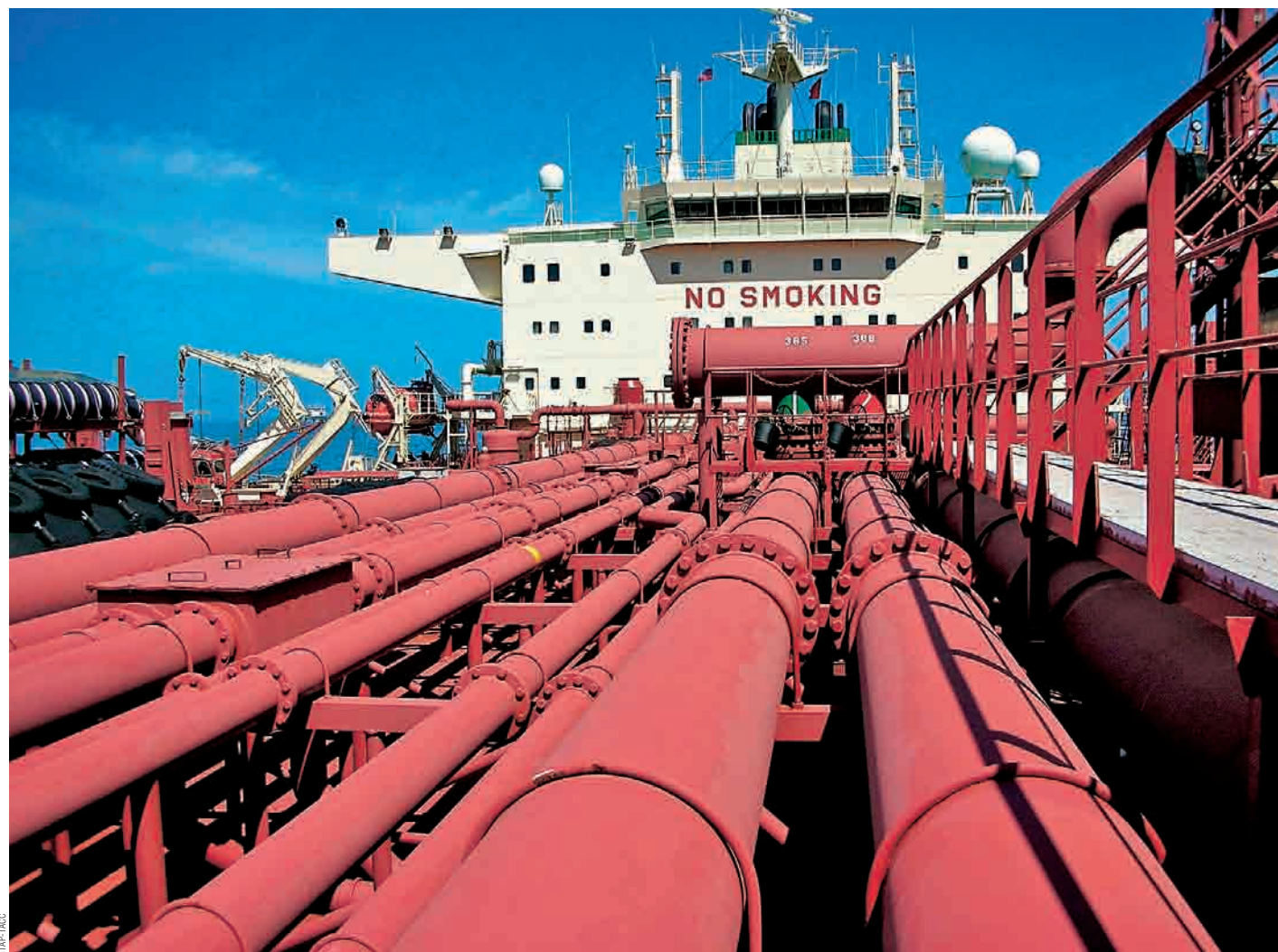
Впрочем, знающие специфику работы в Японии считают, что за два года заработать доверие японских партнеров не так то просто, а ведь российским компаниям еще приходится тратить время и силы на выполнение многочисленных бюрократических процедур. Чтобы заключить одну-единственную сделку, каждой российской фирме в Японии приходится не один год вести переговоры, с маниакальным упорством отвечая на бесконечные запросы и направляя бессчетное количество документов. Впрочем, часто русских подводит их боязнь «выйти из тени». Далеко не каждая российская компания в Японии готова выполнить обычное требование японских партнеров — предоставить реальные финансовые отчеты и открыть действительное имя владельца компании. По этой причине, а также из страха, навеянного многочисленными рассказами о различиях японского и российского менталитета, даже те компании, которые видят для себя перспективы в Японии, не спешат проводить «разведку боем», то есть открывать представительство.

Среди смельчаков, отважившихся отправиться в Японию, можно упомянуть алмазодобывающую компанию АЛРОСА, которая недавно начала готовить платформу для проникновения на японский ювелирный рынок. Его привлекательность очевидна: он оценивается в \$10 млрд в год и является вторым в мире после США. Однако, как сообщил Guide вице-президент компании Юрий Дуденков, о перспективах АЛРОСА в Японии говорить пока сложно. Причина в особенностях японского ювелирного рынка.

«Наша компания продает в первую очередь сырые алмазы, доля бриллиантов в выручке АЛРОСА примерно 5%. В Японии же практически полностью отказались от импорта алмазного сырья и ориентируются на получение уже обработанных драгоценных камней», — пояснил Юрий Дуденков.

Пока компания только присматривается: последние два года участвует в крупнейшей ювелирной выставке International Jewellery Tokyo. В 2005 году совместно с Токийской алмазной биржей АЛРОСА впервые провела зарубежный аукцион бриллиантов. По словам Юрия Дуденкова, тогда продажи составили \$410 тыс., а в этом году — \$580 тыс.

ДАЛЕКО НЕ КАЖДАЯ РОССИЙСКАЯ КОМПАНИЯ В ЯПОНИИ ГОТОВА ПРЕДОСТАВИТЬ РЕАЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОТЧЕТЫ И ОТКРЫТЬ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОЕ ИМЯ ВЛАДЕЛЬЦА КОМПАНИИ



РОССИЙСКОЕ ТОПЛИВО ПОКА ТРАНСПОРТИРУЕТСЯ В ЯПОНИЮ ЛИШЬ ТАНКЕРАМИ

«С помощью подобных мероприятий мы получаем не только коммерческую выгоду, но и важные сведения для дальнейшего изучения этого нового для компании рынка», — сказал господин Дуденков. Как считает вице-президент компании, в работе с Японией нужна особая гибкость: «На востоке бриллианты покупают иначе, чем в Европе или России. В Японии меньше связь с сезонностью, зато очевиднее — с достатком, высоким уровнем жизни. Кроме того, там существует особый спрос на камни с требуемыми покупателем характеристиками. Это значит, что мы должны быть готовы адаптировать свое производство к новым требованиям».

Интерес к Японии как к рынку сбыта давно проявляют и российские металлурги. В настоящее время объемы пе-

ревалки угля группы «Мечел» в Страну восходящего солнца составляют около 1 млн тонн в год. Как сообщили в пресс-службе компании, выход на японский рынок был для «Мечела» непросто, опять же из-за особенностей японского менталитета, который пришлось изучать в процессе переговоров. Но в итоге компания подписала контракты с рядом японских компаний на поставку коксующихся и энергетических углей, а также антрацитов. Правда, о том, какие именно это компании, в пресс-службе «Мечела» сообщить отказались. Однако отметили, что группа заинтересована в расширении бизнеса в Японии и Дальневосточном регионе. Еще в 2004 году «Мечел» приобрел торговый порт Посьет на берегу Японского моря для развития партнерских отношений со странами Азиатско-

китайцам. В начале августа этого года президент компании Семен Вайншток заявил, что параллельно с работами по первому участку Тайшет—Сквордино «Транснефть» приступит к строительству ответвления на Китай. Кроме того, это направление он назвал более приоритетным, чем труба до дальневосточной бухты Козьмино — конечной точки нефтепровода, откуда свою нефть собиралась получать Япония.

Однако японцы вряд ли получат свое черное золото до окончания строительства, так как процесс этот постоянно затягивался. Конечная точка нефтепровода была определена лишь недавно. К тому же слишком долго шло согласование прокладки линейной части трубопровода, который изначально планировалось пустить в опасной близости от Байкала. В конце августа этого года состоялась еще одна любопытная

Тихоокеанского региона. В пресс-службе компании сообщили, что это помогло увеличить поставки на японский рынок, так как покупка порта позволила расширить марочный состав углей с отдельным складированием каждой марки, производить своевременную погрузку без простоя судов на рейде. Кроме того, собственный порт обеспечил стратегическую безопасность контрактов компании.

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОРЫВА За последние годы в Японию удалось прорваться некоторым российским разработчикам в сфере высоких технологий, в частности Argezio, Spirit, Eleccard. С 2003 года в Токио действует дочернее предприятие разработчика систем защиты от вирусов, хакерских атак и спама «Лаборатория Каспер-

НЕФТЬ В ОБМЕН НА ИНВЕСТИЦИИ

Кризис на Ближнем Востоке, откуда Страна восходящего солнца получает 80% своей нефти, способствовал тому, что российское черное золото стало гораздо привлекательнее для Японии. А стремление диверсифицировать поставки стимулировало неслыханную щедрость японских инвесторов. Так, на прошедшем в июле саммите «восьмерки» в Санкт-Пе-

тербурге премьер-министр Японии Дзюньитиро Коидзуми заявил о готовности инвестировать средства в разведку нефтяных месторождений Восточной Сибири. При этом японцы рассчитывают, что будет ускорено строительство второй ветки нефтепровода Восточная Сибирь—Тихий океан. То есть, по сути, готовы «купить» приоритет, который занимающаяся постройкой нефтепровода АК «Транснефть» пока отдает

сделка. Крупнейшая японская компания Nippon Oil купила российскую нефть у японской же компании СОДЕКО, владеющей 30% долей в проекте «Сахалин-1». Поставки начнутся в октябре. Решение приобрести около 700 баррелей российской нефти вызвано стремлением Nippon Oil ослабить зависимость от поставок с Ближнего Востока. Сейчас этот регион обеспечивает около 90% импорта компании. Покупка выгода

Nippon Oil и с точки зрения транспортировки: нефть доходит до Японии в течение 20 дней, а транспортировка до экспортного терминала Декастри в Хабаровском крае занимает не более 5 суток. Кстати, до начала кризиса на Ближнем Востоке нефть у нас Япония не покупала в течение 15 лет. А первую сделку в 2002 году заключила именно Nippon Oil.