

ДЕЛО ТОНКОЕ

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС ПЕРЕОРИЕНТИРОВАЛИСЬ НА ВОСТОК. КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ОТКРЫВАЕТ СОТРУДНИЧЕСТВО? КАКИЕ ЗАДАЧИ ПРЕДСТОИТ РЕШАТЬ?

Рафаэль ШАГЕЕВ,
президент
Центрально-
Сибирской торгово-
промышленной
палаты:



— Компании Красноярского края всегда ориентировались на Азию, что обусловлено как географическим положением региона, так и умением наших предпринимателей видеть перспективы и прогнозировать ситуацию на международных рынках. В связи с этим в актуальной экономической ситуации, когда из-за постоянно возникающих пакетов санкций рассчитывать на поставки западных комплектующих не приходится, мы обладаем рядом преимуществ: налаженными деловыми связями, доверительными и крепкими отношениями с восточными партнерами. В качестве приоритетных задач в сфере внешнеэкономической деятельности Центрально-Сибирской торгово-промышленной палаты могу назвать развитие взаимодействия с Китаем, Монголией, Таджикистаном, Мьянмой и Вьетнамом. Такое сотрудничество открывает практически безграничные возможности, связанные с наращиванием экспорта и импорта различных групп товаров и услуг, в том числе высокотехнологичных. Оно обеспечивает технологическую независимость России, ее промышленное развитие, создание новых производств на территории страны.

Наталья БЕЛОВА,
вице-президент,
директор Сибирского
филиала Росбанка:



— Безусловно, мы отмечаем изменения в запросах наших клиентов в связи с переориентацией бизнеса на Восток. Если в 2022 году, например, большая доля расчетов приходилась на внешнеторговые операции в евро и долларах, то в 2023 и 2024 годах интерес сместился в сторону юаней и других валют. Мы непрерывно работаем над расширением перечня доступных валют для клиентов, ориентируясь на новый торговый баланс РФ, а также предлагаем современные платежные решения. Видим спрос на депозиты в китайских юанях.

Мы стараемся создать клиентам, занимающимся внешнеторговыми операциями, комфортные условия обслуживания, предоставляем продукты торгового финансирования, международный факторинг. Наши корпоративные клиенты получают качественное обслуживание в любом часовом поясе. Иностранцы ценят Росбанк за экспертизу и за то, что мы готовы предоставлять необходимый сервис на удобном для корпоративного клиента языке, что облегчает взаимодействие.

Анна ГЕРМАН,
совладелица
и директор
агрохолдинга «Дары
Малиновки»:



— «Дары Малиновки» занимаются экспортом зерновых и масличных культур в Китай. За последние два года мы увеличили объемы

отгружаемой продукции. В 2023 году компания экспортировала в КНР более 17 тыс. тонн рапса. Нарастить объем удалось в том числе за счет открытия четырех представительств в Китае.

Перспективы очевидны: рост объемов экспорта и расширение продуктовой линейки, а также рост компетенций ВЭД и навыков межинституционального взаимодействия.

В логистике есть вопрос ценообразования. Везти уголь в Китай в три раза дешевле, чем зерно. Пропускная способность железнодорожных линий ограничена. В Красноярском крае реализуется проект по строительству транспортно-логистического кольца, которое в перспективе предоставит аграриям дополнительную мощность. Запуск первого узла в октябре 2023 года позволил «Дарам Малиновки» отправить зерновой поезд с 65 вагонами рапса в Китай.

Юрий ВАСИЛЬЕВ,
председатель Союза
промышленников
и предпринимателей
Красноярского края:



— Для Красноярского края Китай является главным торговым партнером и занимает первое место по товарообороту и экспорту. Сегодня компании не только открывают новые перспективные рынки, но и развивают сотрудничество по таким сферам, как деревообработка, сельское хозяйство, тяжелая промышленность, энергетика, обрабатывающая промышленность, туризм, образование и другие. К примеру, на территории края реализуются три приоритетных инвестиционных проекта в области лесопромышленного комплекса с участием китайского капитала. Партнеры КНР рассматривают возможности локализации других крупных производств в нашем регионе, к примеру, обсуждается проект создания технопарка в сфере машиностроения. Бизнес готов к развитию взаимовыгодного сотрудничества и реализации совместных проектов.

Илья БОЛОТНОВ,
партнер «Пепеляев
Групп»:



— Бизнес на Востоке почти такой же, как и на Западе: прагматичен и ориентирован на результат. Тем не менее за 11 лет нашей работы с китайским бизнесом мы адаптировали многие наши процессы и подходы. При взаимодействии с китайским клиентом нужна довольно простая вещь, о которой мы иногда забываем в эпоху эффективных видеосервисов, — надо видеться с людьми. Мы регулярно бываем в разных городах Китая с семинарами о практике работы в России, нас знают и узнают.

В 90 процентов случаев к нам за помощью обращаются китайские юристы, действуя в интересах своего клиента. Да, китайская компания идет сначала к своему проверенному местному юристу, который уже находит нужного русского юриста. Посредничество — во всем.

Огромное количество китайских компаний, приходящих в Россию, являются государственными компаниями. А длительность принятия решений с участием государства должна быть всем понятна. Мы привыкли к тому, что нам надо в это время помочь, поделиться знаниями, ответить на множество вопросов, ибо китай-



ский бизнес знает о российских реалиях столь же мало, как и российский бизнес о Китае.

Российский бизнес также устремился в Китай в поисках места, где могут располагаться компании, участвующие в глобальных операциях. Но бизнес и регуляторы в Китае вынуждены быть осторожными из-за угрозы вторичных санкций. Потому не стоит рассчитывать, что в Китае все будет быстро и просто для компаний с «российским следом».

Работая с Китаем, нельзя не учитывать, что он очень разный: в крупных городах континентального Китая хватает людей с международным образованием, но и там не заговоришь на английском с первым встречным (а значит, вряд ли английский будет рабочим языком в общении с банками, регистраторами компаний и т. д.); не все будут готовы ответить на e-mail, ибо мессенджер WeChat для жителей Китая роднее и удобнее, а вот в том же Гонконге многое из сказанного происходит наоборот.

Дмитрий БЕРЕСНЕВ,
вице-президент
по коммерческой
деятельности
ПА «Сегежа Групп»:



— Зкрытие европейского рынка, а также пакеты санкций против российского лесопромышленного комплекса не привели к крушению ни отрасли в целом, ни нашего холдинга в частности. Наша команда оперативно перенаправила свои усилия на укрепление имеющихся деловых связей и на поиск новых партнеров. Так, проактивно наращиваем партнерство с Китаем, налаживаем новые контакты в Южной и Юго-Восточной Азии, на Ближнем Востоке, в африканских странах. Благодаря поддержке государства постепенно решаются вопросы с логистикой, организацией параллельного импорта. Оперативно решаем финансовые задачи, отработываем всевозможные схемы надежного обес-

печения платежей. Появляются новые проекты в сфере лесного машиностроения, постепенно заменяем зарубежное ПО на отечественное. Конечно, своя специфика есть везде, имеются и культурные различия в стиле ведения бизнеса в самых разных регионах мира, но мы стараемся их максимально учитывать в своей работе и использовать имеющиеся у нас объективные преимущества.

Виктория НИКОНОВА,
генеральный
директор
ООО «Сибирские
интеграционные
системы»:



— Переориентация на Восток — это не что-то новое, это то, о чем мы говорили на КЭФ еще семь лет назад. Тогда нам казалось, что это возможно только для РУСАЛа и «Норильского никеля». Но новая реальность заставила нас посмотреть на наши компанию, продукт и команду по-другому. В 2022 году мы провели стратсессию и приняли решение о продвижении на зарубежные рынки нашей платформы «Эталон» (делает цифровую трансформацию по-настоящему быстрой и доступной) и создании на ее основе более простых коробочных решений, понятных для зарубежного рынка. У нас есть успешный опыт использования «Эталона» для администрирования нацпроектов в масштабах России, есть кейсы для средних и малых компаний, есть проекты, где мы сделали за четыре встречи то, что люди до нас пытались сформулировать больше полугода. Команда сказала: «Давайте пробовать!» Дальше мы нашли партнеров и работы с арабскими странами, а благодаря Российскому экспортному центру открыли для себя и Юго-Восточную Азию. Сегодня мы все больше фокусируемся именно на Азии — мы работаем в одном часовом поясе, к ним не нужно лететь через Москву, они более быстрые, чем арабские страны, и гораздо охотнее платят за проекты.

Владимир ГЕБЕРЛЕЙН,
управляющий директор
ООО «Комбинат
«Волна» (дочернее
общество
АО «ХК «Сибцем»):



— Экономическая ситуация в мире, безусловно, отразилась на деятельности ООО

«Комбинат «Волна». Западные производители строительных материалов покинули российский рынок, тем самым освободив его для отечественных компаний. В текущих условиях комбинат сосредоточился на поставках продукции в пределах России. В 2023 году 93 процента изделий производства «Волны» реализовано на внутреннем рынке.

Сегодня строительство объектов с применением продукции предприятия ведется во многих регионах страны. Компания активно поставляет кровельные и фасадные материалы в рамках региональных программ капитального ремонта многоквартирных домов. «Волна» сотрудничает с крупнейшими застройщиками России. Фасадная продукция применяется при возведении объектов социального назначения: детских дошкольных и образовательных учреждений, медицинских организаций. Крупные партии фасадных материалов направляются на строительство жилых комплексов и торговых центров в Центральный федеральный округ.

Одно из приоритетных направлений деятельности комбината — развитие продаж кровельных и фасадных материалов на Дальнем Востоке. Это регион с высоким уровнем потребления строительных материалов. Востребованность продукции комбината в ДФО обусловлена прежде всего его климатическими особенностями. Мы ставим перед собой и нашими партнерами масштабные задачи по развитию продаж хризотилцементных строительных материалов в регионе. Уверен,

ООО «Комбинат «Волна» сего производственными возможностями и высоким качеством выпускаемой продукции может оказать существенную помощь в развитии Дальнего Востока.

Евгений СЫСКОВ,
директор
Красноярской
дирекции
по развитию бизнеса
филиала
«Газпромбанк»
(акционерное
общество) «Восточно-
Сибирский»:



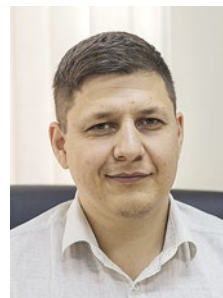
— В связи с ситуацией, сложившейся на мировом рынке, появилось много новых сегментов и ниш для развития российского бизнеса на Востоке. Открываются огромные перспективы во внешнеэкономической деятельности, и российские предприниматели рынок подхватили, выстроили устойчивые экономические связи, активно развиваются и растут в данном направлении.

Какие продукты и услуги сегодня востребованы сибирскими предпринимателями? Прежде всего те, которые помогают успешно работать и расти в выбранной нише. У нас есть необходимая экспертиза и опыт, которым мы готовы делиться с нашими клиентами. Линейка предложений включает в том числе цифровые кредиты и все программы с государственной поддержкой, начиная с поддержки реализации инвестиционных проектов и заканчивая отраслевыми программами и поддержкой экспортных инициатив и кооперационных межгосударственных проектов. По-прежнему актуальными остаются сопровождение ВЭД, электронные банковские гарантии, РКО и банковское сопровождение контрактов.

Для многих корпоративных клиентов Газпромбанка внешнеэкономическая деятельность является важной составляющей работы. Использование юаня позво-

ляет диверсифицировать активы и риски, расширить географию своей деятельности и получить доступ к новым рынкам. Банк активно развивает свои сервисы, предлагая клиентам возможность проводить операции в юанях и получать финансовые услуги, связанные с этой валютой. Для бизнеса важным фактором развития является оперативная проработка и максимально возможная в текущей обстановке надежность международных платежей. Газпромбанк на сегодняшний день имеет свою платежную инфраструктуру, позволяющую вести расчеты с Китаем, Индией и другими странами Востока.

Арислан ГАНИЕВ,
исполнительный директор
ООО «МегаВатт»:



— О том, что российская экономика и бизнес меняют ориентацию с Запада на Восток, сказано уже много. После ввода санкций мы изменили большую часть номенклатуры предлагаемой продукции. На сегодняшний день доля комплектующих, произведенных западными партнерами, стремится к нулю, тогда как изделия китайского, индийского, турецкого производства составляют более половины.

Наиболее привлекательным стал рынок Поднебесной. Но не просто так говорят, что Восток — дело тонкое. Менталитет, отношение к партнерам, ритм — все существенно отличается от привычного нам в России. И «МегаВатт» учится говорить с новыми партнерами на одном языке — как в прямом, так и в переносном смысле. На каждом этапе ведется постоянный мониторинг номенклатуры, состава изделия, качества.

Переориентация бизнеса нашего сегмента сопряжена рядом проблем. Например, взаиморасчеты, так как часть китайских банков отказывается принимать

платежи из России, время их прохождения увеличилоськратно. То же самое происходит и со сроками производства заказанной продукции, которые увеличились с 30 дней до 120 и более. Адаптация к новым реалиям постепенно происходит, компания наращивает портфель заказов, устанавливает связи с новыми партнерами.

Вячеслав ЖУЛАЕВ,
директор
ООО «Грасс»:



— Наша компания выступает торговым оператором бренда Siberia organic, объединяющего региональных производителей экологически чистых продуктов питания.

С 2022 года большинство наших устремлений связано с Ближним Востоком. Окном входа на этот перспективный рынок являются ОАЭ.

Наша компания при содействии центра поддержки экспорта два года подряд участвовала в отраслевой выставке Organic and Natural в г. Дубай. Это позволило убедиться в востребованности продукции наших производителей на рынке Ближнего Востока, выявить потребительские предпочтения покупателей, отобрать товарные позиции, которые будут пользоваться спросом.

Мы уже решили задачи, связанные с сертификацией и адаптацией этикеток к местному рынку и готовим к отправке пробную коммерческую партию продукции. Далее сосредоточим усилия на дальнейшем продвижении продукции на рынке ОАЭ, расширению ее ассортимента, а также совершенствованию практики взаимодействия с торговыми партнерами. Именно от этого будет зависеть успех наших усилий.

Присутствие на рынке ОАЭ открывает перспективы для выхода и в другие страны Ближнего Востока с продукцией красноярских производителей.

БОЕВАЯ МОДЕЛЬ ПЕРЕГОВОРОВ

5-6 июня Михаил Пелехатый

Автор и ведущий тренинга:

Ректор Института Современного НЛП, самый опытный тренер НЛП в России. Высшее образование получил в Высшей Школе КГБ СССР, а затем в Академии Внешней разведки. Бизнес-образование – MBA. Автор 8 книг и учебников. Безусловный лидер разработки и использования инструментов НЛП в практических бизнес-контекстах, целенаправленных переговорах, вербовки и консультировании.



Подробнее: nlp.kadrek.ru Звоните! 215-10-35

*Действуют специальные цены при раннем бронировании