



Авиалайнер

журнал высокого полета

№ 9 май-июнь 2011

люди и мысли 28

ЕВГЕНИЙ КОВАЛЕВСКИЙ:
СМОТРЕТЬ БОЕВИК – ЭТО НЕ
ОТДЫХ, ЭТО НАСТРОЙ.

28 СВОЯ ВЫСОТА

АНАТОЛИЙ ПАЛЫКИН:
ЛЮБАЯ СЛОЖНАЯ РАБОТА
НЕВОЗМОЖНА БЕЗ ЖЕЛЕЗНОЙ
ДИСЦИПЛИНЫ

ТОП-ЛАЙНЕР АН-225 28

«МРЯ» —
ОДИНОКИЙ АТЛАНТ

БАРХАТНЫЙ СЕЗОН 28

ФОТОПУТЕШЕСТВЕННИК АЛЕКСЕЙ
БУШОВ ЗНАКОМИТСЯ С КОРЕННЫМ
НАСЕЛЕНИЕМ АФРИКИ

ДЭВИД КАНТ:

РОССИЯ — ЭТО УНИКАЛЬНАЯ СТРАНА

Глобализирующаяся экономика требует от российских компаний больших инвестиций, выхода на мировые рынки. Россия активно движется в этом направлении, но привлечь, а главное, удержать инвесторов не так-то просто. Эксперт по России, британец Дэвид Кант, директор компании Albion (overseas) Ltd, много лет консультирующий западные компании о том, как вести бизнес в России, делится своим видением инвестиционных перспектив страны, а также дает советы российским компаниям и региональным властям.

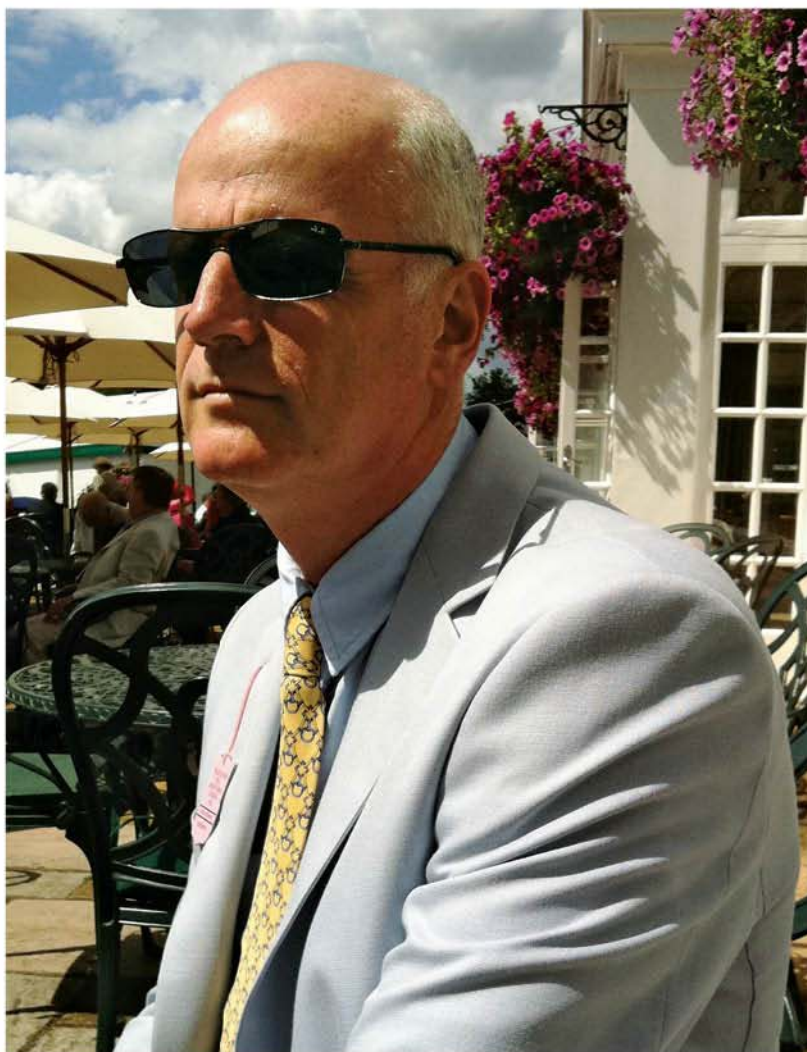
Текст  Дмитрий Дроздов,
Лондон.

— Вы много лет издаете англоязычный бизнес-гид «Россия: рыночные подходы». Чем обусловлен и чем подпитывается ваш интерес к России?

— Это вышло совершенно случайно: я начал учить русский язык в университете, затем поехал в Россию на стажировку — это было еще в 80-х годах. Меня очень впечатлила эта страна, ее культура и история. Впечатлила на всю жизнь, поэтому я связал свою карьеру с Россией.

— В последние десятилетия СССР и Россия постоянно кого-то догоняли и перегоняли. Догнала ли Россия страны Запада или до сих пор находится на стадии наверстывания упущенного?

— Мне кажется, слово «догнать» вызывает не совсем правильные ассоциации. В связи с тем что в мире существовали разные общественно-политические системы, в России и в бывшем Союзе многое было по-другому, чем на Западе. Экономические модели были совершенно разными. Что касается инвестиций в промышленность, многие говорили, что России нужно догнать Запад. В других сферах ситуация была совершенно иной. Нынче можно говорить, что Россия самостоятельна, существует и работает по-своему. Во мно-





СЕГОДНЯ ТЕНДЕНЦИЯ ТАКОВА, ЧТО ДЛЯ ЗАПАДНЫХ КОМПАНИЙ СТАНОВИТСЯ ПРОЩЕ РАБОТАТЬ В РОССИИ.

гом это мы, Запад, должны перестраиваться. Банковский кризис ясно продемонстрировал, что, видимо, и западная система была не совсем правильной. Сегодня все страны перестраиваются на более близкие и более стабильные перспективы.

— Вы затронули тему системного кризиса. Как вы считаете, когда будет найден альтернативный путь развития экономики?

— В последние 20—30 лет в мировой экономике был сделан акцент на «невидимые услуги». В особенности банковские. Были целые структуры, которые занимались... не хочу использовать слово «спекуляции». Назовем это инвестициями. В производстве — это то, что мы можем увидеть, осязать. А здесь речь шла о чем-то, что не то что потрогать, даже представить сложно. Были задействованы грандиозные средства, и баланс экономики сместился в эту сферу. Целые секторы экономики, в частности банковские, этим занимались. Огромные инвестиции можно было увидеть только на экране компьютера. С моей точки зрения, это не правильно. Экономика должна опираться на что-то конкретное: про-

изводство, инфраструктуру, транспорт, порты и др.

НУЖНЫ ЛИ РОССИИ ИНВЕСТИЦИИ?

— Основываясь на ваших наблюдениях и опыте, как меняется ситуация в России в отношении западных компаний? Работает ли страна по западным стандартам?

— Есть большое движение в эту сторону. Правила не то чтобы кардинально меняются, но они эволюционируют. К примеру, в сфере корпоративного управления есть большие отличия: здесь совсем недавно начался процесс отделения политики от бизнеса. Ситуация исправляется: добавляется прозрачности, объективности, стабильности, потому что политика — это политика, а бизнес — это бизнес. Отличия есть, но общая тенденция такова, что для западных компаний становится проще работать в России. Если компания хочет инвестировать в Россию, то сегодня сделать это гораздо проще, чем лет 20 назад. Но другой вопрос — хочет ли Россия западные инвестиции? Мне пока ответ на этот вопрос непонятен. Инвестиции — это всегда риск, поэтому любой инвестор хочет видеть какие-то гарантии. Есть мно-

го историй о том, что инвестор вкладывает деньги, но взамен получает не то, что ожидал, либо меняются правила игры. Если Россия хочет привлечь инвесторов, то есть много вещей, которые она могла бы сделать, чтобы облегчить этот процесс. И речь не только о корпоративном управлении, а также о соблюдении правил, стабильности, прозрачности. В идеале владельцу предприятия все равно, кто его инвесторы. Главное — чтобы они были. Несколько лет назад была такая ситуация, что Россия не была заинтересована в том, чтобы в страну приходили иностранные инвесторы, и поэтому, наверное, не все было так, как надо. Это тоже меняется, и компаниям сегодня проще инвестировать. Но, конечно, исключения тоже есть.

— Вы уже упомянули об основных проблемах, которые мешают западным компаниям вести бизнес в России: чрезмерное участие государства в управлении крупных компаний, инвестиционная ксенофобия. Есть еще какие-то глобальные проблемы?

— В числе других проблем я бы назвал недостаток объективной деловой информации. К примеру, в Британии есть так называемый «Компаниз Хауз» (Companies House) — это структура, ведущая реестр всех компаний, в которой в обязательном порядке регистрируются и представляют отчетность все бизнесы в стране. Если представители компании что-то мне говорят, то я могу это легко проверить, запросив их данные из «Компаниз Хауз». Там можно посмотреть, есть ли у компании счета за рубежом, проверить объем прибыли и т.д. В России такой структуры нет, и чтобы получить информацию о потенциальном партнере, я вынужден обращаться непонятно куда, и некоторые инвесторы боятся этого недостатка информации.

В России есть все — нефть, газ, уголь, лес и др. Но я думаю, что в интересах России не просто продавать природные ресурсы. Есть экономики, в которых ресурсов относительно мало, но они зарабатывают в других отраслях. Например, туризм, сфера услуг, промышленность, производство. Если бы Россия действительно хотела привлечь инвестиции, интерес, то она

РЕГИОНАМ НУЖНО ЧЕТКО ОБОЗНАЧИТЬ СВОИ ДОСТОИНСТВА И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ СФЕРЫ, В ОПРЕДЕЛЕННЫХ ПРОЕКТАХ ДОЛЖЕН БЫТЬ ТЕНДЕРНЫЙ ПРОЦЕСС, ВСЕ ДОЛЖНО БЫТЬ ПРОЗРАЧНО И СПРАВЕДЛИВО.

могла бы сделать какие-то изменения, чтобы достичь этой цели. В России много денег — это видно, но эти деньги не обязательно от производства, но, в частности, от продажи нефти и газа. Может быть, их хватит еще лет на сто... А что будет потом? А если не на сто, а меньше? Инвестиции в Россию идут, но не в том объеме, в каком могли бы.

— Факты говорят, что в настоящий момент инвесторы уходят из России. Почему, на ваш взгляд, так происходит и что нужно сделать для того, чтобы вернуть их доверие?

— Самое главное для инвестора — это даже не деньги и не возврат капитала в течение определенного срока, а стабильность. Любой инвестор готов сделать свой вклад, если он уверен в том, что шансы получения своих инвестиций через определенный срок достаточно высоки. Сейчас этой стабильности стало даже меньше. Инвесторы боятся изменения правил игры, бизнес сблизился с политикой. Если политический процесс влияет на судьбу инвестиций, то есть риск того, что инвестор может потерять все. Поэтому должна быть политическая воля на то, чтобы эти инвестиции вообще были совершены, и не только в сфере нефти и газа, а во всех отраслях. Инвестор ищет, где лучше «припарковать» свои деньги, и если он не получит огромную прибыль, то он хочет быть уверен в том, что он хотя бы не потеряет свои капиталы. Пока в России это не гарантируется.

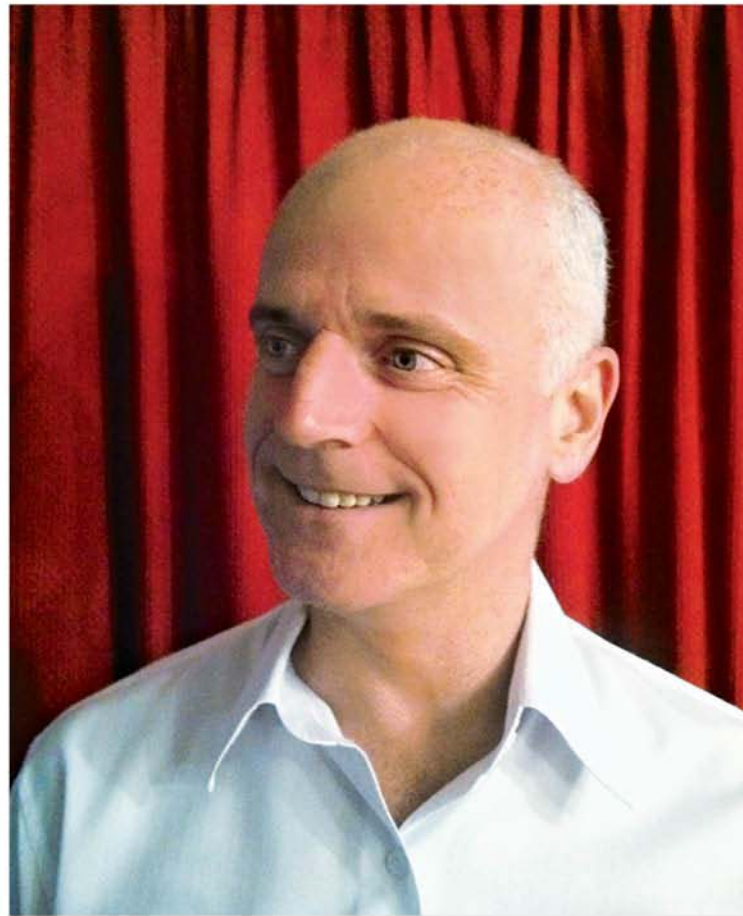
РЕГИОНАМ НУЖНА САМОРЕКЛАМА

— На Западе Россия у многих ассоциируется только с Москвой и Санкт-Петербургом. Знают ли на Западе о российских регионах и их потенциале? Как повысить их инвестиционную привлекательность в глазах западных инвесторов?

— Если честно, сама Россия особо не работает над своим промуше-

ном, а регионы — тем более. Бывает, что делегации регионов во главе с губернатором или вице-губернатором приезжают в какую-то страну, проводят презентации, но это — капля в море. Многие делают хорошие вебсайты, но, если вы потом попробуете позвонить и договориться о визите и какой-то конкретике, выясняется, что это не так легко. Безусловно, регионы не так известны, как столица России или Санкт-Петербург. Выделяются Новосибирск, Нижний Новгород, Екатеринбург, Пермь и другие. Это города с сильной промышленностью и инвестиционным потенциалом, но они очень мало делают в области саморекламы.

Регионам нужно четко обозначить свои достоинства и привлекательные сферы, в определенных проектах должен быть тендерный процесс, все должно быть прозрачно и справедливо. Инвестору должно быть легко и просто контактировать с регионами. Я могу много читать о какой-то области России, но если я попробую позвонить или напишу электронное письмо, вряд ли что-то из этого получится. К сожалению, чтобы действительно что-то сделать,



нужно кого-то знать, обладать какими-то связями.

— Россия приближается к очередному сезону выборов. Насколько это повлияет на бизнес и инвестиции?

— В любом случае процесс принятия решений как минимум будет тормозиться. Все говорят: давай подождем и начнем после выборов. Это всегда происходит, и не только в России. Бизнес и власти ждут определенности, ждут новых людей во власти. Ну а то, что будет дальше, зависит от стабильности, от сигналов правительства и реальных доказательств того, что страна открыта для инвестиций и может обеспечить гарантии их безопасности.

ИНВЕСТОР ИЩЕТ, ГДЕ ЛУЧШЕ «ПРИПАРКОВАТЬ» СВОИ ДЕНЬГИ, И, ЕСЛИ ОН НЕ ПОЛУЧИТ ОГРОМНУЮ ПРИБЫЛЬ, ТО ОН ХОЧЕТ БЫТЬ УВЕРЕН В ТОМ, ЧТО ОН ХОТЯ БЫ НЕ ПОТЕРЯЕТ СВОИ КАПИТАЛЫ. ПОКА В РОССИИ ЭТО НЕ ГАРАНТИРУЕТСЯ.

РОССИЯ — ЭТО НЕ ЕВРОПА, НЕ АЗИЯ, И НЕ ЕВРАЗИЯ, И НЕ БЫВШИЙ СОЮЗ, А ВЕЛИКАЯ СТРАНА!

ЗАГАДОЧНАЯ РОССИЯ

— Какой совет вы могли бы дать западным компаниям, которые хотят начать бизнес в России, и, наоборот, российским компаниям, которые хотят выйти на западный рынок?

— Я думаю, что самое главное — это объективно смотреть на вещи и иметь в виду, что Россия — это не Европа, не Азия, и не Евразия, и не бывший Союз, а Россия, великая страна! К примеру, я представляю западную компанию, которая хочет выйти на русский рынок. Мне очень сложно: сложный язык, громадная страна, в которой холодно и много проблем!.. В реальности компании испытывают совершенно другие проблемы. Язык можно сравнить с отверткой, но, если я могу держать в руках отвертку, это не значит, что я могу починить двигатель. Многие западные компании счи-

тают, что если кто-то обладает русским языком, то это решит все проблемы. Или если у компании есть филиал в Польше, то русский рынок можно покорить через него. Это ошибка, потому что Россия — это уникальная страна, с другими правилами, другими людьми.

Банальный пример: иностранная компания ищет в России дистрибьютора или агента. Во Франции это легко: нашли компанию, проверили ее через «Кампаниз Хауз», и начали работать. Для покрытия всей Франции им может понадобиться 4—5 таких компаний. А как дело обстоит в России, в самой большой стране в мире? Возможно ли найти дистрибьютора, который покрывает всю страну? Да, возможно, но где найти такую информацию? Я советую смотреть на Россию объективно и как на совершенно уникальный рынок.



СПРАВКА «АВИАЛАЙНЕРА»:

- Дэвид в течение всей своей карьеры работает с Россией, несколько лет жил в Москве, работая в американской экспортно-импортной компании.
- Постепенно Дэвид стал консультантом по ведению бизнеса в нашей стране, написав бизнес-дайджест «Россия: рыночные подходы» (Russia: Market Approaches), который переживает уже пятое издание.
- Издание книги привело к созданию ежегодной конференции о России под названием «Россия: практические решения» (Russia: Practical Solutions).
- В течение семи лет Дэвид был управляющим директором Российско-Британской торговой палаты (RBCC). За это время он вновь открыл московский офис организации, создал новую команду, расширил список деятельности и мероприятий, а также утроил оборот палаты.
- Дэвид Кант — глава «Альбион Оверсиз» (Albion (Overseas) Ltd) — торговой компании с дистрибьюторами по всей России.
- Дэвид хорошо говорит по-русски и часто бывает в России, выступая на различных форумах и конференциях.

И последнее: выход на российский рынок потребует временных и денежных затрат. Партнерство с российскими компаниями строится не только на базе денег, но и на базе отношений. Когда есть хорошие, слаженные партнерские отношения, то есть надежда, что этот бизнес — всерьез и надолго.

Говоря о российских компаниях, желающих выйти на западный рынок, надо начать с промощена. Потому что, помимо товаров и услуг, нужны презентация и встречи — они дают партнерам чувство уверенности. В такие поездки не обязательно должно ехать руководство компании, но непременно человек, который вправе принимать решения. Хочу также добавить, что непременно нужно знать язык той страны, в которую едет делегация.

