

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

СВОИМИ ГЛАЗАМИ

Дмитрий Теплов: Это гигантский рынок, который интенсивно развивается

Председатель совета регионального отделения «Деловой России» пояснил, почему пермскому бизнесу надо внимательно присмотреться к партнёрам на Востоке

Татьяна Власенко

— Дмитрий Викторович, вы были единственным представителем Пермского края в числе участников бизнес-миссии Минэкономразвития России, посетившей недавно страны ASEAN (Ассоциация стран Юго-Восточной Азии). Это был «симметричный ответ» на санкции Запада в отношении России или «так совпало»?

— Это была первая бизнес-миссия в страны ASEAN, которую организовало Министерство экономического развития РФ при участии «Деловой России», и, конечно же, она готовилась заранее. Хотя действительно удачно вписалась в текущий момент.

В последние годы межправительственные комиссии с участием министерств в формате постоянного сотрудничества со странами ASEAN (штаб-квартира этой организации находится в Джакарте, Индонезия) организуются постоянно. Так что мы с этой поездкой попали прямо в точку.

Тут, безусловно, есть политическая составляющая, поскольку США ведут себя не слишком предсказуемо. Существует надежда, что с Европой, с которой установлены наиболее широкие связи, сохраняются нормальные экономические отношения, особенно с такими странами, как Германия и Италия. В последнее время я получил сразу несколько писем из разных источников с приглашениями на «круглые столы», на которых планируется обсудить тему, как развивать сотрудничество в условиях кризиса. То есть мы имеем с одной стороны санкции, с другой — призывы к взаимодействию. И нам дают положительные сигналы о желании продолжать сотрудничество.

В то же время, если следовать логике развития мировой экономики, нам нужно объединяться с растущими рынками.

— Что вам удалось посмотреть в этом обширном регионе?

— Мы посетили Индонезию, Малайзию и Сингапур. Каждая из стран интересна для взаимодействия по-своему.

В Индонезии, где проживает порядка 250 млн человек, около половины работоспособного населения занято в аграрном секторе экономики. Конечно, уровень жизни там не очень высок, но на меня произвел большое впечатление народ: общение с людьми очень комфортно. Многие эксперты признают, что сотрудничать с правительством Индонезии, с госслужащими можно. Страна активно занимается привлечением инвестиций в экономику, развивает индустриальные парки, в том чис-

ле помогает реализации иностранных проектов на своей территории. Вплоть до того, что идёт на софинансирование в реализации части проектов ради создания рабочих мест.

— Какие направления инвестиций интересуют это государство? В какой нише российский бизнес мог бы быть востребован?

— Меня, в частности, интересовал аграрный сектор. Краснокамский ремонтно-механический завод производит навесное и прицепное оборудование для тракторов. В Джакарте есть дилеры, которые привозят технику Минского тракторного завода. Поэтому когда речь заходит о сотрудничестве, то почему бы нет? С точки зрения логистики это несложно, можно организовать поставки продукции. Конечно, сейчас там в сельском хозяйстве преимущественно работает японская, корейская и немецкая техника, но можно попытаться и России занять на этом поле свою рыночную нишу.

Мы встретили в Индонезии подразделения российских компаний. Один из наших приборостроительных заводов поставляет туда системы навигации для портов и судов и считает рынок очень привлекательным.

Страна демонстрирует рост экономики порядка 6% в год. Там точно есть кадры и условия для успешной работы.

— А уровень коррупции?

— В Индонезии есть некие установленные правила игры, фиксирующие коррупционную составляющую на уровне государства. Тем не менее наши соотечественники признают, что чиновники ведут себя очень корректно. Я удивился: мы с коррупцией боремся, а там она практически принята официально. Хотя прогресс постепенно заставляет и их тоже включиться в борьбу с коррупционерами.

В любом случае, это политически стабильная страна, и особых рисков для бизнеса там нет.

— Малайзия имеет другую специфику?

— Это небольшое государство с населением в 25 млн человек привлекает огромное количество иностранных инвестиций, в основном из Японии и Германии. У них как раз развита производственная сфера, они производят широкий спектр бытовой техники, товаров народного потребления.

Начиналось там всё со сборки электроники, и сейчас в стране действует много сборочных производств.

Более того, малазийцы уже начинают сами выбирать инвесторов, поскольку выстроили определённую политику. Их интересуют инвестиции с высокой технологической составляющей, дающие высокую добавленную стоимость. Они уже точно не ориентированы на ручной труд, поскольку зарплаты там существенно подросли.

— Чем вас удивил Сингапур?

— Этот город-государство занимает сегодня первую строчку рейтинга Doing Business и является признанным финансовым центром всего мира и Юго-Восточной Азии в частности. Экономика очень открытая, дружелюбная по отношению к иностранным инвесторам. Но в то же время там действуют очень жёсткие внутренние правила, позволяющие обеспечивать полную безопасность бизнеса. Подразделения российских компаний, которые там работают, признают, что работать в Сингапуре очень комфортно.

Город — огромный транспортный узел. В акватории порта — бесчисленное множество грузовых и пассажирских судов. В порту стоят огромные контейнерные терминалы, где постоянно идёт разгрузка и погрузка. Отлаженная логистика просто поражает воображение.

С Сингапуре мы пообщались с руководителями офисов российских компаний. В частности «ЛУКОЙЛ-Оверсиз» и ещё ряда промышленных предприятий. Директор сингапурского офиса сети магазинов «Спортмастер» рассказал об опыте ведения бизнеса в азиатском регионе, который обеспечивает товары их магазины в России.

— То есть вы считаете, что Россия должна развернуться лицом к этому региону?

— В странах ASEAN население приближается к 600 млн человек. Плюс Китай, Индия. Это огромный пласт населения и гигантский рынок, который интенсивно развивается. На него придут либо европейцы со своими товарами, либо США, либо Россия. Мы должны выстраивать свою стратегию в отношении экспорта.

Конечно, нужно расставлять приоритеты, но в любом случае для успешного развития бизнеса для нас важно каждое направление. Европа, Америка интересны по-своему, страны Азии — по-своему. Нельзя заявлять: с этими работаем, а с этими — нет. Политики вообще не имеют права говорить такие вещи. Мы должны вести себя очень толерантно по отношению ко всем стра-

нам мира и пытаться получать преимущества от сотрудничества со всеми. Ссориться и конфликтовать — это путь в никуда.

Российскому бизнесу можно наиболее трудоёмкие операции переносить в Азию, создавать локализацию своего производства в тех же азиатских странах, если там начинают производить какие-либо товары и комплектующие, у которых соотношение цена-качество более конкурентоспособно, чем у западных аналогов.

— То есть технологический уровень азиатской продукции сегодня приемлем?

— В 2000-х годах в Китае, Южной Корее, Малайзии построили современные производства, оснащённые роботизированными станками. Технологический уровень новых заводов сопоставим с Европой и Америкой. Я знаю большое количество примеров, когда сотрудничество с Китаем, в частности закуп там комплектующих, обеспечивает очень хорошую конкурентоспособность продукции, в том числе пермских предприятий, работающих на российский рынок. Они развились, потому что правильно выстроили схему кооперации и вовремя обратили свой взор на азиатский рынок.

Ещё 10 лет назад вопрос качества был серьёзным. Но те, кто в то время начали взаимодействие со своими восточными партнёрами, к сегодняшнему дню уже имеют выстроенные связи и хорошее производство. Они разрабатывают в России конструкторскую документацию и ведут конечную сборку, а комплектующие закупают в Китае. В этом нет ничего страшного.

— Как организовать сотрудничество практически? Какие шаги должны быть предприняты и на каком уровне?

— Я как руководитель Пермского отделения «Деловой России», куда входят эксперты и представители бизнеса, постараюсь те компетенции, которые приобретены в ходе поездки, максимально использовать во взаимодействии с предприятиями края. Причём мы готовы помогать всем предприятиям, которые действуют в регионе. У нас есть контакты юридических агентств, которые работают с российскими компаниями в Сингапуре, мы изучили полностью весь процесс, все требования к созданию компаний на территории этого государства. Там есть свои особенности, в том числе в части налогового законодательства.