

КАК ВЕСТИ БИЗНЕС В СТРАНАХ ВОСТОКА?

ЭТОМУ УЧАТ НА ВЕБИНАРАХ, КОТОРЫЕ РЕГУЛЯРНО ПРОХОДЯТ ПОД ЭГИДОЙ ТПП РФ

Ключевые слова: вебинар, электронный семинар, страны Востока, торгово-промышленная палата

Знают ли российские предприниматели, что при переговорах с коллегами из Узбекистана принято занимать только то место, которое указывает хозяин, причем, чем дальше оно находится от входа, тем почетнее? Пожимать руки в приветствии, принимать подарки или брать еду следует только правой рукой? Чем меньше вам налили чая, тем выше к вам расположение хозяев (даже есть поговорка: «незваному гостю - чай до краев»), а чем чаще вы просите подлить напиток, тем большее уважение вы показываете устроителям застолья?

Еще сложнее деловой этикет в Китае. Если вам дают визитку, принимать ее следует двумя руками и долго, внимательно рассматривать в знак уважения к собеседнику. А вот рукопожатия не приняты, хотя в последние годы европейское приветствие стало приживаться и на Востоке. При представлении в первую очередь нужно назвать компанию, от имени которой вы действуете, и лишь затем - свое имя. Выступать следует сидя, если остальные участники переговоров также сидят: читая доклад стоя, вы подчеркиваете собственное превосходство над слушателями. Категорически не рекомендуется преподносить в качестве сувениров острые предметы, зонты, часы или что-то съестное; нежелательны белый цвет и надписи красным шрифтом.

Обо всем этом узнали участники интернет-семинаров (вебинаров), которые в течение нескольких последних месяцев проводит Комитет Торгово-промышленной палаты (ТПП) РФ по вопросам экономической интеграции стран ШОС и СНГ и Международный институт менеджмента для объединений предпринимателей (МИМОП) ТПП РФ.

Вебинар - это новое слово и в русской современной лексике, и в практике бизнеса и делового обучения. Главное отличие вебинаров от обычных семинаров в том, что число участников может измеряться не десятками и сотнями - многими тысячами, а по большому счету - быть практически неограниченным. Причем все они будут не просто слушателями, а участниками, поскольку имеют право и реальную возможность задавать вопросы, вступать в дискуссии не только с докладчиками, но и между собой.

В принципе темы вебинаров, о которых пойдет речь, были гораздо шире объявленных. На них говорилось об экономическом положении государств, об особенностях реформирования их экономик, о том, как они преодолевают кризис, а также о контактах с российскими предпринимателями. Обсуждались вопросы расширения этих контактов и активизации внешнеэкономического сотрудничества.

ВСЕМ БАРЬЕРАМ ВОПРЕКИ

Распад СССР воздвиг барьеры между государствами, составлявшими когда-то могучую единую страну. И эти барьеры оказались неожиданно очень высокими. Так, практически прекратились обмен передовым производственным опытом, взаимное ин-

формирование о научно-технических достижениях. Вебинары стали мощной и весьма эффективной попыткой преодоления этих барьеров. За считанные часы их участники получали огромный объем информации. Выявлялись возможности для развития и продолжения контактов, подготовки и реализации совместных проектов, организации взаимной кооперации, а также общие подходы к проблемам преодоления всемирного кризиса и т.д.

«Технология» проведения вебинаров сложилась не сразу. Первым мероприятием, похожим на вебинар, был «круглый стол» - «На пути к общему рынку товаров, услуг, капитала и рабочей силы Беларуси, Казахстана и России». Он состоялся в Центре международной торговли (ЦМТ) в Москве 22 февраля 2010 г. В нем участвовали 170 человек. Небольшой пресс-зал ЦМТ не смог вместить всех, и большинство участников наблюдали за происходящим на телевизионных экранах, установленных в холле Центра в режиме онлайн-видеотрансляции. У всех, кстати, была возможность задать вопросы докладчикам. Вебинар транслировался и в некоторые региональные торгово-промышленные палаты.

Вел это необычное мероприятие вице-президент ТПП РФ Г.Петров, в числе выступавших - руководитель департамента торговой политики Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) В.Чушкин, замдиректора департамента формирования единого экономического пространства (ЕЭП) Минэкономразвития А.Сысоева, зампредседателя комитета ТПП РФ по качеству продукции О.Розенталь, директор департамента экономического сотрудничества и интеграции со странами СНГ Минэкономразвития А.Точин, начальник аналитического управления Федеральной таможенной службы (ФТС) В.Ивин, директор Института торговой политики ГУ-ВШЭ А.Данильцев и заместитель торгпреда Республики Казахстан в РФ Н.Годунова.

Практически все участники «круглого стола» отмечали успехи в формировании внутреннего рынка стран Таможенного союза (ТС). Объединительный процесс завершился в сжатые сроки: если у стран ЕС на это ушло 36 лет, то Россия, Белоруссия и Казахстан совместными усилиями справились за год. Но и нерешенных проблем пока хватает. Говорилось о том, что бизнес недостаточно информирован о ситуации и процессах, происходящих в ТС и ЕЭП. Не все благополучно в «таможенном хозяйстве»: под видом произведенных на территории Казахстана через границу провозятся китайский лук, виноград и дыни из Узбекистана и Таджикистана, «серая» техника, что наносит прямой экономический ущерб как отдельным государствам, так и ТС в целом.

КИТАЙ СТАЛ БЛИЖЕ

Сложное ли это дело - организовать и провести интернет-семинар? Не простое и - самое главное -

трудоемкое. Вот как, например, готовился вебинар «Особенности ведения бизнеса в Китае», прошедший 17 марта с.г.

Сначала в ряд региональных ТПП направили проект программы вебинара с просьбой дать свои предложения. Следующий этап - сбор заявок от потенциальных участников, которых насчитывалось около 80 из 23 областей и республик РФ. Всего в «электронном семинаре» приняли участие представители 22 компаний, в т.ч. крупных и известных - корпорации «Тактическое ракетное вооружение», завода «Атлант», «Вертолетной сервисной компании» и др.

И, наконец, сам вебинар. Его вел зампредседателя Комитета ТПП РФ по вопросам экономической интеграции стран ШОС и СНГ Д.Рюриков. Первым выступил руководитель Центра политических исследований Института Дальнего Востока РАН Д.Смирнов. Он проанализировал современную экономическую и политическую обстановку в Китае и, в частности, дал характеристику китайской социалистической рыночной экономике как особому виду экономической системы, рассказал об инвестиционном климате в КНР. Смирнов подробно охарактеризовал основные этапы экономической реформы в Китае, которая выдвинула страну в число мировых лидеров. Перемены, начавшиеся в Китае в 1978 г., дали впечатляющие результаты. Практически во всех отраслях устойчиво растет производство. С 1978 по 2010 гг. ВВП вырос в 115 раз. Довольно долго вопросы социального обеспечения не считались в Китае первостепенными; теперь, накопив силы, страна занялась ими вплотную. Хотя на полное решение стоящих перед страной социальных проблем потребуются десятилетия.

В интернет-семинаре принял участие региональный представитель ТПП РФ в Восточной Азии В.Падалко, рассказавший о правилах ведения бизнеса в КНР и ответивший на многие вопросы. Наибольший интерес вызвало выступление доцента кафедры востоковедения МГИМО(У) МИД РФ В.Корсуна. Видимо, потому, что оно носило сугубо прикладной характер, т.е. содержало ряд правил и практических рекомендаций, которыми следует руководствоваться бизнесменам при ведении дел в Китае или при сотрудничестве с китайскими предпринимателями в России. Он подробно рассказал о традициях и менталитете китайцев, об особом этикете делового общения, который существенно отличается от европейского.

В Китае, отметил он, действуют традиционные конфуцианские ценности, в числе которых особое почитание старших. Они распространяются и на семью, и на деловые отношения. Иностранцу обязательно нужно знать элементы китайской культуры. Например, основные исторические сюжеты, традиционные праздники, а также учитывать афористичность речи, знать, что в Китае придают значение «благоприятным» и «неблагоприятным» числам и т.д.

Декан факультета политологии МГИМО(У) А.Воскресенский посвятил выступление глобальным особенностям внешнеполитической стратегии КНР. Для нее характерны, в частности, отличные от западных принципы формирования политической элиты, формальный отход от административно-командной системы при сохранении государственного контроля над общественной жизнью и бизнесом, особая роль личных взаимоотношений в деловой сфере. Китай настойчиво проникает на новые рынки, наращивая финансово-инвестиционное присутствие в Африке и Латинской Америке, активно скупает патенты и дру-

гие продукты интеллектуальной собственности. Китайская стратегия модернизации основана на четком планировании, соединении опыта США и Японии, разумном распределении финансовых ресурсов. Весьма интересен и ценен опыт КНР в сфере создания свободных экономических зон и привлечения иностранных инвестиций.

В завершение участников семинара попросили высказать мнение об услышанном. В основном это были слова благодарности докладчикам: «Узнал много нового и интересного...», «Много полезной и актуальной информации...», «Информация интересна и применима на практике...», «Замечательно, что для получения столь полезных сведений даже не пришлось отлучаться с работы...»

Но не только. Многие спрашивали, есть ли статьи и книги на тему вебинара и как их достать, а также есть ли в Интернете более подробные версии сделанных сообщений.

Но были и критические высказывания, а также вопросы к организаторам: «Многовато цифр, которые на слух не воспринимаются и утомляют...», «Побольше примеров из жизни...», «Желательно больше сугубо практической информации...», «Как прослушать некоторые доклады еще раз?...», «Хотелось бы получить видео- или аудиоинформацию о вебинаре, чтобы показать коллегам...» Последнее пожелание, кстати, учтено - всем участникам направлены компакт-диски с аудиозаписью мероприятия.

Вопросы задавались лекторам и «по ходу» выступлений. Подытоживая их, можно сделать вывод, что не все наши предприниматели считают китайцев надежными партнерами и потому спрашивают: как можно обезопасить себя от неожиданностей при ведении бизнеса в КНР и как проверять репутацию китайских компаний? Высказывалось мнение и о том, что любой договор с китайской компанией, к сожалению, нельзя считать окончательным - в любой момент его условия могут измениться. Цены также часто оказываются не постоянными, тем более, что жители Поднебесной любят торговаться. Однако все эти проблемы, как пояснили докладчики, тоже вписываются в китайский менталитет, который обязательно нужно учитывать при ведении дел в Китае.

УЗБЕКСКАЯ ДЕЛОВАЯ ЦЕЛИНА

Несмотря на то, что у интернет-семинаров может быть много «моделей», «российско-узбекский» вебинар, прошедший спустя почти месяц после «российско-китайского», существенно отличался от последнего и по «драматургии», и по комплексу поставленных вопросов. У КНР однозначно репутация стремительно развивающейся державы, и о том, что происходит в стране, прежде всего о китайских экономических реформах, накоплена обширная информация. Поэтому российско-китайский бизнес развивается как бы на возделанном и удобренном поле, в то время как сотрудничество наших и узбекских предпринимателей остается во многом еще девственной целиной, которую только еще предстоит поднимать. Эта мысль сквозила в выступлениях почти всех участников вебинара «Особенности ведения бизнеса в Узбекистане», состоявшегося 14 апреля.

Его организовали Комитет ТПП России по вопросам экономической интеграции стран ШОС и СНГ и Международный институт менеджмента ТПП РФ при участии Минэкономразвития РФ, фонда «Наследие Евразии», Института экономики РАН. Зада-

ча, которую поставили организаторы, - оживление взаимодействия между предпринимателями двух стран. Участвовать в мероприятии пригласили представителей территориальных торгово-промышленных палат, а также бизнесменов, уже ведущих свои дела в Узбекистане и только собирающихся его начать.

Участники интернет-семинара в своих выступлениях отмечали, что, хотя молодое государство на протяжении десятилетий было частью дореволюционной России, а потом - СССР, о современном Узбекистане, особенно о его экономическом потенциале, у нас знают мало. Большинство россиян по-прежнему считают его «страной белого золота», что справедливо лишь отчасти. Республика Узбекистан и сейчас один из крупнейших игроков на мировом хлопковом рынке, а Ташкентскую хлопковую биржу многие сравнивают с Манчестерской. Но это государство - еще и огромная кладовая полезных ископаемых. Природного газа в недрах Узбекистана почти 8 трлн куб. м, из которых доказанных - 3,4 трлн куб. м. Страна занимает 4-е место в мире по добыче золота и 7-е - по добыче урана. Кроме того, она обладает значительными запасами меди и разнообразного минерального сырья.

Иначе говоря, в Узбекистане множество возможностей и для совместного российско-узбекского бизнеса, и для взаимовыгодных российских инвестиций. И такие инвестиции делаются, но большинство из них поступает в топливно-энергетическую сферу. Наиболее активны здесь узбекско-российские и узбекско-китайские СП - в других отраслях их значительно меньше.

Между тем, «точек приложения сил» для совместного бизнеса в этой стране более, чем достаточно. Здесь строятся газо- и нефтехимические комплексы, комбинаты, которые будут производить минеральные удобрения и синтетическое жидкое топливо, а также крупные текстильные предприятия. Объем промышленной продукции вырос в 2010 г. по сравнению с 2005 г. более, чем вдвое. Прирост значительный, но, с учетом имеющегося огромного потенциала, всё же выглядящий относительно скромным.

Что же мешает стране развиваться быстрее, а российскому бизнесу вносить в решение этой проблемы более весомый вклад?

Прежде всего, трудности, связанные с недостаточным развитием финансовых институтов и кредитных организаций, слабая интеграция узбекских банков в мировую финансовую систему, отсутствие свободно конвертируемой валюты. В результате российские предприниматели сталкиваются с хронической задержкой платежей - на полгода, а то и на больший срок.

Экономика Узбекистана до сих пор находится под мощным контролем государства, что мешает развитию частного предпринимательства. Выходя на рынок этой страны, важно обеспечить хорошие отношения с местной элитой и заручиться рекомендациями от влиятельных представителей власти. Иначе говоря, для продвижения российских проектов, товаров и услуг требуется ввести в действие значительный административный ресурс и личные связи.

В Республике Узбекистан, так же, как и в Китае, есть в бизнесе свои ритуалы и традиции, которые желательно помнить и соблюдать. Так, в иностранных партнерах узбекские предприниматели ценят не только честность, но, прежде всего, деловую хватку и настойчивость. Кстати, при переговорах в Узбекистане, учитывая его сложные отношения со многими со-

седями, не стоит распространяться о теплых отношениях с представителями Таджикистана и Киргизии.

ДИСКУССИЯ КОРОТКАЯ - ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНИЕ

Интернет-семинар «Особенности ведения бизнеса в Таджикистане» был самым коротким и, пожалуй, менее содержательным, чем три вебинара, о которых шла речь выше. И тому есть причина - он проходил почти сразу после состоявшейся в декабре прошлого года в Душанбе международной конференции «Таджикистан - Россия. 2010. К новым горизонтам межрегионального сотрудничества». Она проходила под эгидой президента РФ Д.Медведева. В сущности, все самые важные вопросы экономических взаимоотношений двух государств на ней уже были обсуждены.

Вебинар готовился Комитетом ТПП РФ по вопросам экономической интеграции стран ШОС и СНГ при участии МИД РФ, Минэкономразвития России, фонда «Наследие Евразии» и Института экономики РАН. С докладами выступили зампреда Комитета ТПП России Д.Рюриков, начальник отдела Таджикистана Третьего департамента стран СНГ МИД РФ А.Копылов и др. Практически все они отмечали динамичный, восходящий вектор развития российско-таджикских экономических взаимоотношений. Назывались и основные направления возможных российских инвестиций в хозяйство Таджикистана: горнорудная и текстильная промышленность, гидроэнергетика, туризм, объекты инфраструктуры.

Этот перечень дополнил торгпред Российской Федерации в Таджикистане А.Яковлев, выступивший в режиме видеоконференции. По его мнению, в этой стране нужно создавать филиалы российских банков, привлекать российские регионы к подготовке кадров для строительства, жилищно-коммунального хозяйства, социальной сферы Таджикистана. Молодая республика может расширить поставки ранних овощей и фруктов в близлежащие регионы России, а предприниматели нашей страны могли бы проявить инициативу в деле создания в Таджикистане СП по переработке сельхозпродукции, причем оборудование и технологии для них также могли бы поставлять российские заводы. Президент фонда «Наследие Евразии» Е.Яценко подробно рассказала о специфике делового поведения и делового общения в Таджикистане.

* * *

В планах Комитета ТПП РФ по вопросам экономической интеграции стран ШОС и СНГ - проведение очередных вебинаров из цикла «Особенности ведения бизнеса в странах СНГ и ШОС». Предложения по развитию этого направления в работе обсуждались 3 декабря прошлого года на расширенном заседании Комитета с участием в онлайн-режиме представителей 32 территориальных палат. Президенты еще 12 палат приняли участие в обсуждении вопроса непосредственно в Москве. Их мнение было единодушным: такие вебинары крайне полезны. Ведь даже многие крупные и многоопытные в международном бизнесе компании остерегаются работать на рынках Востока, так как мало знают о местных традициях, культурных обычаях и правилах ведения бизнеса.

Н.И. ПЕТРОВ