

Сюрпризы российского рынка

Наше интервью

На фоне всеобщего экономического кризиса, который уже сравнивают с Великой депрессией в США в 1931—34 гг., западные компании все чаще обращают взор на быстро развивающиеся восточные и азиатские рынки, где на фоне стремительных темпов роста экономики кризисные явления не так заметны, как в США или в Западной Европе.

По крайней мере, ежегодный рост ВВП на 8%, как это происходит в России, заставляет европейцев, чья экономика входит в состояние стагнации, срочно переориентировать свои рынки сбыта из западного и внутриевропейского на восточное направление. Для Финляндии это тем более важно, т. к. еще начиная с 70-х годов прошлого века экономика этой скандинавской страны во многом зависит от экономики России. Кстати, вероятно поэтому в Финляндии нет таких глубоких кризисных явлений в отраслях производства и в банковской сфере, как в других странах ЕС.

Финляндия динамично развивается во многом благодаря своему восточному соседу, где идет бурный рост производства и потребления. Более того, судя по прогнозам финских статистов, в 2008 году Россия станет главным торговым и экономическим партнером Финляндии, обогнав по товарообороту все другие страны мира. Крупные финские компании давно и надолго обосновались на российском рынке, и вот теперь наступает очередь средних и малых предприятий. Они проявляют особый интерес к российскому рынку и специально для руководителей финских фирм 21 октября в Хельсинки и 24—25 ноября в Санкт-Петербурге состоится семинар «Ключи к успеху на российском рынке», который проводит Финско-Российская торговая палата.

На наши вопросы отвечает спе-

циалист по международному бизнесу Финско-Российской торговой палаты Эрья Лааксо.

— **Госпожа Эрья, расскажите о программе предстоящего семинара.**

— Программа обучающего семинара весьма обширна. Это и маркетинг, продажа и обслуживание клиентов, особенности российской бизнес-культуры, критерии для подбора партнеров в России, консультации по открытию юридического лица и ведению бухгалтерии, в общем, все, что касается ведения бизнеса в России. Теоретическая часть семинара пройдет в Хельсинки в октябре, а практическая в ноябре в Санкт-Петербурге, где можно непосредственно познакомиться с будущим бизнес-партнером, а также проконсультироваться со специалистами-юристами, бухгалтерами и экономистами.

— **В чем же главные отличия российского рынка от европейского?**

— Евросоюз — это большой внутренний рынок для всех членов Евросоюза, где прохождение товаров от одной страны в другую идет без таможи и налогов. Деловые переговоры между фирмами ведутся или на английском, или на немецком языках. В России сейчас тоже многие специалисты владеют английским, но все же лучше знать русский язык, потому что так легче общаться со многими партнерами в России. Прошли те времена, когда в России можно было сбыть практически любой товар: сейчас там конкуренция едва ли не сильнее, чем в странах Старого Света. Поэтому для того, чтобы выйти на российский рынок со своими товарами или услугами, надо хорошо потрудиться, как это было еще лет 10 назад, когда российские потребители готовы были принять все, что им предложат.

Еще один немаловажный аспект: в странах Скандинавии прозрач-



Эрья Лааксо, специалист по международному бизнесу Финско-Российской торговой палаты.

ность рынка и торговых партнеров намного выше, чем в России. У нас достаточно просто через официальный государственный реестр получить информацию о потенциальном партнере: о его платежеспособности, о торговом обороте, об уставном капитале и т. д. В России эта система пока не работает, и очень трудно узнать полноценную информацию о тех, с кем хочешь подписать контракт. Многие руководители финских фирм жалуются на непостоянство российских партнеров. Это когда они предлагают свои товары или услуги, долго не получают ответа, а потом вдруг из России поступает сигнал: срочно отгрузить

предложенную ранее партию товара! И когда уже товар упакован, готов к отправке, тогда наступает еще одна неурядица: платежей все нет и нет. Но даже когда финансовые проблемы решены, груз готовится к погрузке, вдруг из России поступают новые требования: изменить количество или ассортимент... Поэтому я всегда говорю представителям финских фирм: будьте готовы к сюрпризам! Потому что у нас в Финляндии привыкли все планировать заранее и не нарушать условия контракта. В этом и заключается особенность российского рынка; впрочем, в каждой стране есть свои плюсы и минусы. Финнам надо научиться

адаптироваться к особенностям российского менталитета и культуре ведения бизнеса. К непосредственным плюсам российского рынка, в первую очередь, относятся его большой объем, быстрое развитие, большие финансовые возможности и огромные потенциальные запасы резервов, как природных, так и финансовых.

— **Какие сферы деятельности в России, на Ваш взгляд, сегодня наиболее перспективны для финских инвестиций и для поиска финскими предпринимателями потенциальных партнеров в России?**

— Я уже говорила, что время «ширпотреб» прошло. К примеру, финская обувь или одежда, я имею в виду обувь или известные финские пуховики, произведенные по финским технологиям, уже давно делаются в Китае и напрямую из этой страны поступают на российский рынок. Сегодня большие перспективы для капиталовложений существуют в пищевой промышленности, и ведущие финские производители молочных и мясных продуктов строят или уже построили свои заводы на территории России.

Финляндия славится наукоемким производством в сфере охраны окружающей среды, и поставка экологического оборудования — это тоже весьма перспективное направление для совместных проектов. Поставка машин и оборудования — также весьма важное направление для развития российско-финского бизнеса. В первую очередь, сельскохозяйственных машин, технологического оборудования для металлоперерабатывающей и строительной индустрии, а также станков и комплексных линий для нужд лесной промышленности. Еще одно быстро растущее направление в сфере бизнеса — различные виды услуг и консалтинг. И здесь широкое поле для совместной деятельности не только крупных

компаний, но и средних, которые производят в Финляндии большую часть всех промышленных товаров. У нас к средним предприятиям относятся фирмы, чей годовой оборот составляет от 10 до 100 млн евро. Членами Финско-Российской торговой палаты являются около 900 финских фирм и более 100 российских. Многие из них не имеют достаточного опыта на российском рынке, не знакомы с таможенными правилами и особенностями прохождения таможенных процедур. Им, в первую очередь, нужны консультации и помощь в преодолении всех этих преград.

Казалось бы такие детали, как размещение в гостинице, которые раньше не приносили особых затрат, теперь стали слишком дорогим удовольствием. Это, в первую очередь, касается стоимости гостиничных услуг в Санкт-Петербурге и особенно в Москве. Сегодня безумно дорого небогатому финскому предпринимателю съездить в Россию. Аренда земли и недвижимости в этих городах тоже теперь обходится «в копейчку». И рынок здесь уже переполнен товарами и услугами. Поэтому сегодня привлекательными становятся другие регионы России, например, Свердловская область, которая может стать хорошим местом для продвижения товаров и услуг в уральские и сибирские области России.

Одним словом, потенциал российского рынка для финских предпринимателей огромен, а все проблемы и трудности, с которыми приходится сталкиваться, со временем преодолимы. Это понимают руководители финских предприятий, и они заинтересованы в быстром развитии торгово-экономических отношений между двумя странами. Ну а мы стараемся им помочь.

Беседовал Александр ЯККОНЕН
Фото автора

Larkas & Laine Oy является самым большим в Финляндии частным архитектурным бюро.

В связи с развитием российского направления, мы приобрели 45% акций у Amfi Arkkitechdit Oy.

Архитектурное бюро Larkas & Laine работает в Петербурге над проектами технологического центра Технополис Пулково, в Калуге ведет разработку проекта Индустриального Парка фирмы Лемкон и предварительные проекты в Екатеринбурге.

Архитектурное бюро Amfi Arkkitechdit участвовало в разработке российского спортивного комплекса Омск Арена, Ярославль Арена, а также совместно с бюро Siren Arkkitechdit консульства Финляндии в Санкт-Петербурге.

Главные области деятельности

- Офисные здания, новое и капитальное строительство
- Строения под бизнес
- Гостиницы, новые объекты и модернизация
- Жилье, новое и модернизация
- Межевание и планировка
- Развитие недвижимости, удлинение срока функционирования
- Отделочная планировка
- Защита проекта BIM
- 3D визуальная программа и программа для конструкторов CAD

Основа

Наше архитектурное бюро использует в качестве основы архитектурное программное обеспечение, которое позволяет контролировать качество, финансовые расчеты, производственное управление. Используя программное обеспечение, возможно также контролировать изменение в сроке функционирования сооружения. Мы сами совершенствовали корректирующую методику разработок чертежей, которая является частью системы качества.

Архитектурное бюро Larkas & Laine Oy работает в России по совместному договору с Ficote Group. У акционерного общества Ficote Group имеются офисы в Москве и Петербурге.

В Финляндии архитектурное бюро Larkas & Laine Oy участвовало в разработке сл. объектов: Rapogata Tower в Эспоо, Technopolis в Руохолахти, а арх. бюро Siren Arkkitechdit Oy — в разработке многофункционального спортивного комплекса Vantaan Energia в Мюрюмяки. В архитектурных бюро работают почти 100 человек.



Индустриальный парк в Калуге



LARKAS & LAINE OY

АРХИТЕКТУРНОЕ БЮРО

Kivaidankatu 2 i

тел. +358-9-4242 560

ark.tsto@larkaslaine.com

FIN-00210 Helsinki

факс +358-9-4242 5656

www.larkaslaine.com