

<http://investinregions.ru/news/tischendorf/?folder=tischendorf>

Российский рынок остается одним из важнейших в мире

Фальк Тишендорф, управляющий партнер "Байтен Буркхардт" в Москве, рассуждает о ведении бизнеса в России

среда, 30 марта 2016



Давайте начнем с самого начала — расскажите свою историю. Когда вы пришли на российский рынок и почему именно — Россия? С чего начинали свои шаги на предпринимательском поприще?

Московский офис БАЙТЕН БУРКХАРДТ был основан в 1992 году и стал первым в России офисом крупной немецкой юридической фирмы. Я сам работаю в России более 14 лет. Мы консультируем международные компании, а также немецкие и российские предприятия из абсолютно разных отраслей. Значительная их часть занята в отрасли машиностроения, автомобильной промышленности, производстве строительных материалов и деревообработке, сфере информационных технологий и СМИ, пищевой промышленности, химической и фармацевтической отраслях и производстве товаров народного потребления. Для наших клиентов российский рынок был и остается одним из важнейших рынков в мире. Таким же он является для нас. В течение последних 24 лет мы постоянно и успешно развивали нашу деятельность в России и продолжаем работать в этом направлении.

Бизнес — это «командная игра» и очень важна роль людей, которые работают «с тобой» и «на тебя». Какова, по Вашему мнению, квалификация российских специалистов?

В России, как и в любой другой стране, есть разные специалисты. Среди них действительно очень много хороших, но найти высококлассных специалистов и удержать их в компании везде и всегда непросто. Необходимо постоянно

"инвестировать" в персонал, заниматься его обучением. Многие немецкие компании уделяют этому в России особое внимание и развивают, например, сотрудничество с университетами или внедряют программы повышения квалификации на предприятиях. Для успешной работы важно изначально обозначить стандарты работы, ожидания и постоянно контролировать процесс. Важна коммуникация и работа над ошибками. Это позволяет двигаться вперед.

Осуществляете ли вы внешнеэкономическую деятельность на территории других государств, входящих в состав ЕАЭС?

Многие компании, деятельность которых мы сопровождаем в России, работают и на рынках Казахстана, Беларуси, Армении и Киргизии. Мы, соответственно, также тесно сотрудничаем с местными юридическими компаниями в этих странах.

Насколько удобно, по вашему мнению, работать в едином таможенном пространстве? Заметна ли разница между условиями ведения бизнеса в России, Казахстане, Белоруссии? Насколько сильно отличаются подходы к ведению бизнеса в России и странах Европы и Запада?

Единое экономическое пространство, безусловно, предоставляет бизнесу целый ряд преимуществ, но во всех странах есть еще свои особенности. Даже в рамках самой Европы немецкий подход к ведению бизнеса отличается, например, от французского или любого другого. Особенно наглядно это видно на примере Европейского Союза. Кроме того, практически каждое предприятие имеет свою особую деловую культуру и даже гордится этим. Бизнес-практики не универсальны. Но это не мешает компаниям взаимодействовать по всему миру. Ключевое слово — взаимный интерес. Он в большей степени и позволяет преодолевать барьеры.

Как повлияли изменения курсов валют на Вашу внешнеэкономическую деятельность?

Резкое падение рубля и высокая волатильность валютных курсов влияют, конечно, и на наш бизнес. Они напрямую затрагивают коммерческую деятельность предприятий, которые мы консультируем в России — абсолютно всех предприятий. Это относится и к тем, кто поставляет свою продукцию в Россию, и к тем, кто локализовался и производит в России; и таких предприятий много. Те компании, которые локализовали свое производство в России, импортируют часть компонентов, которая им необходима для производства в России конечного продукта. И импорт таких компонентов стал зачастую вдвое дороже. Для многих предприятий это с экономической точки зрения весьма затруднительно или даже неприемлемо. Это касается и отношений между российскими предприятиями, если они согласовали платежи по договору по

определённому обменному курсу. Здесь, конечно, существует много юридических вариантов — от привязки к валютному курсу через формулу согласования цены и до валютных коридоров. Но правовые конструкции не могут решить вопроса экономической обоснованности проекта. Поэтому существует большое количество проектов, которые должны быть пересмотрены с экономической точки зрения, поскольку, по меньшей мере, одна из сторон никогда бы не заключила договор на таких условиях, если бы она на момент заключения договора знала о таких изменениях.

Вопрос большой налоговой нагрузки на бизнес в последнее время звучит все чаще, как Вы считаете, какие меры необходимо предпринять, чтоб бизнесу стало «легче дышать»?

В сравнении с Германией сложно говорить о повышенной налоговой нагрузке в России. Есть даже те, кто утверждает, что российская налоговая система по своей структуре и содержанию лучше немецкой. Конечно, налоговые послабления всегда приветствуются компаниями, но налоговая нагрузка, сама по себе, не является решающим фактором при принятии решения об инвестировании в Россию. Если компании думают о том, инвестировать в Россию или нет, то причиной для раздумий служит не только российская налоговая система.

При принятии решения о возможной локализации производства компании должны осуществлять долгосрочное планирование. В конечном счете, речь всегда идет о рентабельности инвестиций, а в случае крупных проектов об оценке в перспективе от пяти лет. Чем сложнее и длительнее проект, тем труднее получить четкое представление о соотношении расходов и прибыли. Поэтому у меня такое ощущение, что в России сейчас в меньшей степени речь идет о вопросе снижения налоговой нагрузки. Решающее значение имеет все-таки вопрос о том, может ли компания в действительности в долгосрочной перспективе принять в расчёт все возможные расходы в России. К сожалению, это не всегда представляется возможным. Иными словами, дело в долгосрочном планировании, а не в двух или трех процентах налоговой ставки.

За последние годы в России произошло огромное количество изменений, особенно в части ведения бизнеса. АСИ, например, запустило и успешно реализовало Национальную предпринимательскую инициативу, и во многом благодаря этой инициативе удалось снизить барьеры, препятствующие развитию бизнеса в стране, что вы об этом думаете? Пять лет назад, предположим, все было по-другому, заметны ли эти изменения?

Безусловно, эти изменения заметны, и АСИ в этом смысле внесло неоценимый вклад. Тот факт, что Россия переместилась в рейтинге Doing Business Всемирного банка с 123 места в 2011 году на нынешнее 51 место – это огромное достижение. Мы наблюдаем такие изменения в особенности в российской правовой системе, которая предлагает более привлекательные условия для инвестирования. Важнейшая реформа гражданского права принесла с собой ряд изменений, которые были положительно восприняты деловыми кругами. Например, возможность назначать нескольких директоров, допустимость опционных соглашений, а также изменения в области обеспечительных мер. К сожалению, этот успех несколько померк в свете дискуссий об экономической ситуации в целом, санкциях и политических сложностях.

Какие административные барьеры в РФ, по Вашему мнению, требуют дальнейшего упрощения/снятия и почему?

Если человек, как я, например, родом из Германии, то нужно быть аккуратным, когда речь заходит о критике бюрократии. В России, разумеется, во многих вопросах сталкиваешься с излишним формализмом. Это касается, прежде всего, официального документооборота. Кроме того, юридическое, налоговое или бухгалтерское значение документов, оформленных в бумажном виде, не делает жизнь проще. Кроме того, зачастую чиновники и бизнес говорят на разных языках. Общие ответы на вполне конкретные вопросы не позволяют принять решение, ведут к дополнительным затратам, потере времени и препятствуют реализации интересных и важных проектов. И здесь хочется пожелать, чтобы сотрудники министерств и ведомств стали понимать свою работу как активную поддержку в реализации проектов в своей собственной стране и смотрели бы несколько дальше своего письменного стола. Но это относится, кстати, не только к России и не ко всем государственным органам.

В связи с санкциями мы часто слышим, что интерес иностранного инвестора к России ослабевает, как Вы думаете, именно санкции тормозят приход инвесторов в Россию или же на это есть другие причины — много бюрократических процедур, барьеров, коррупция, наконец?

Позвольте мне для начала коротко сказать в целом по поводу санкций: дискуссии на тему того, имеют ли санкции смысл или нет, возможно ли с их помощью чего-то достичь и если возможно, то чего именно, не утихают с апреля 2014 года. Если отталкиваться от противного, то можно задать риторический вопрос: могут ли санкции быть введены в отношении конкретного рынка и при этом активно обсуждаться, если этот рынок не представляет интереса? То желание, с которым весьма значительное количество представителей бизнеса ратует за отмену санкций, свидетельствует как раз о том, насколько интересен российский рынок сейчас, и насколько интересен он будет в перспективе.

В настоящий момент, пожалуй, именно актуальная экономическая ситуация является тем фактором, который с точки зрения долгосрочного планирования ставит многие предприятия перед вопросом, стоит ли инвестировать в Россию и каким образом? При этом мы не должны забывать, что значительная часть немецких инвесторов по всему миру – это представители среднего бизнеса. Многие из них выросли из семейных предприятий или даже сегодня составляют семейный бизнес. Такие предприятия инвестируют, как правило, свой собственный капитал. Если мы представим себе, что решение об инвестировании, в особенности, в локализацию производства, в течение длительного времени будет оказывать влияние на развитие предприятия, становится понятным, что инвестиции сегодня вызывают большие вопросы, учитывая актуальную экономическую ситуацию. Дело в том, что, с одной стороны, такие инвестиции ведут к длительному капиталовложению. Именно поэтому так важны для таких компаний долгосрочное планирование и рентабельность. С другой стороны, последующее "исправление ошибок" может быть только с учетом существенных финансовых потерь.

В конечном итоге, решающее значение имеет оптимальная комбинация факторов для конкретного проекта. К таким факторам относятся, наравне с потенциалом рынка, стабильность и прозрачность правовых и административных процедур, взаимодействие с местными и федеральными органами власти, вопросы персонала и оплаты труда, квалификация персонала, транспорт, инфраструктура и логистика, возможности для исследований и инновационного развития, а также социальная среда.

Есть ли у Вас какие-то пожелания для западного инвестора или предпринимателя, который хотел бы начать бизнес в России? Возможно какие-то предостережения?

Главным для любого инвестиционного проекта в России (как, впрочем, и в любой другой стране) является тщательная подготовка проекта. Без ясного понимания того, как видит проект российский партнер и каковы его ожидания от проекта, а также без четкого представления о подлежащем применению российском праве и административных процедурах в России реализовать проект очень сложно. На практике необходимо приложить все усилия для того, чтобы в процессе реализации проекта не происходило никаких сюрпризов. Не стоит недооценивать затраты времени и финансов, с которыми связана подготовка к реализации проекта. Но тот, кто хорошо подготовлен, может быть успешным в России именно сегодня, когда эта страна представляет очень большой интерес с точки зрения антициклических инвестиций.

[Источник: Агентство стратегических инициатив](#)