

НА ОДНОМ ЯЗЫКЕ С СОРОСОМ И ТРАМПОМ

Не стесняйтесь общаться – вас поймут

Ирина КИРИЛЛОВА

Контакты с иностранным партнером – не только соблюдение обязательств, но и диалог менталитетов. Некорректное ведение переписки или переговоров может стоить компании деловой репутации. О секретах специалистов в области международного общения рассказывает ответственный секретарь Ассоциации экспортеров и импортеров Игорь Исмагилов.

– Игорь, для начала расскажите, пожалуйста, о специфике работы Ассоциации экспортеров и импортеров.

– Мы оказываем юридические и консалтинговые услуги компаниям – участникам ВЭД. Поэтому у нас налажен прямой диалог с таможней. Приглашаем представителей таможни на наши мероприятия, сотрудники таможенной службы постоянно выступают консультантами членов Палаты на интересующие их темы. Недавно состоялось мероприятие, посвященное упрощенному порядку прохождения процедур таможенного контроля. Если семинары подобной тематики проводятся в городе, они стоят довольно больших денег. Стоимость участия в них может достигать 12–13 тысяч рублей за одного слушателя. К тому же акцент делается не на вопросах, волнующих представителей бизнес-сообщества, а на предложениях им околотаможенных услуг. А у нас для членов Ассоциации мероприятия бесплатные и есть возможность задать вопросы представителям таможенных органов напрямую.

– Наверное, у бизнеса есть особенно актуальные поводы для встреч с экспертами?

– Да, есть. Например, на семинаре, посвященном таможенному контролю и таможенному регулированию, состоялся диалог о де-



• В ОТНОШЕНИЯХ С ДАВНИМИ ПАРТНЕРАМИ, ГДЕ СВЯЗИ СЛОЖИЛИСЬ И УСТОЯЛИСЬ, НАПРИМЕР С ФИНЛЯДИЕЙ, ТРУДНОСТЕЙ НЕ ВОЗНИКАЕТ. ВСЕГДА ВСТРЕЧАЕМ ОТВЕТСТВЕННЫЙ ПОДХОД

тельности Центрального банка и Территориального управления Росфиннадзора. Представители

этих организаций рассказывали о том, как избежать административных правонарушений. По итогам семинара можно создавать практическое пособие по моделям поведения компаний в той или иной ситуации. Востребованность таких мероприятий не вызывает сомнений.

То же самое могу сказать о юридических услугах, которые оказывает Ассоциация. Возникают различные ситуации, когда специалистам компаний неясно, как действовать дальше. В таких случаях мы организуем им правовую поддержку.

– Для компаний – участников ВЭД интерес представляют не только разговоры с таможней. Как они могут реализовать свои запросы на консалтинговые и юридические услуги иностранных компаний?

– Членами Палаты могут быть только российские компании, но в Ассоциации установлен другой порядок. Мы привлекаем к работе зарубежные компании – например, крупнейшую юридическую компанию Бельгии A-Law, которая распространяет свою деятельность на страны Бенилюкс, имеет свое отделение в Шанхае и ряде других стран. Другой пример – наши контакты с французской компанией France Russie Consulting. Ассоциацию экспортеров и импортеров они выбрали в качестве площадки для диалога с российскими предприятиями. Выбор пал на нас, потому что мы привлекаем инвестиции в российскую экономику, а они выступают инвесторами.

– Предположим, перед российской компанией, которая нала-

живает связи за рубежом, стоит трудноразрешимая задача...

– Нас можно назвать связующим звеном между участниками ВЭД и Палатой. Мы координируем действия участников ВЭД в сложных случаях, помогаем определиться с выбором нужной услуги, будь то консалтинговое или юридическое сопровождение. Например, консультацию по международному праву может предоставить наш департамент, но если вопрос связан с таможенной, мы определяемся, можем ли помочь обращением в таможенные органы, или подключаем к решению проблемы Департамент экспертизы, сертификации и оценки. Обычно для участников рынка на начальной стадии их деятельности важно иметь представление о том, как вести себя в той или иной ситуации. Мы помогаем сориентироваться в выборе компаний-партнеров на российском и зарубежном рынках, подсказываем, как вести диалог с таможенными органами.

– Игорь, вы, конечно, владеете иностранными языками?

– Конечно, английским и немецким – свободно, продолжаю совершенствоваться испанский. С иностранными компаниями мы сейчас будем развивать более тесный диалог. В этом заинтересованы обе стороны, и мы как посредники будем находить подходящие варианты для партнерства между нашими компаниями и зарубежными.

– Наверное, бывает, что зарубежные партнеры нуждаются в первоначальном знакомстве с российским рынком...

– Если у иностранных компаний возникают вопросы, для чего нужен тот или иной документ, мы даем консультации об особенностях делового оборота и законодательства у нас в стране.

– То есть вы оказываете бесплатную консультативную помощь зарубежным партнерам российских компаний?

– В большинстве случаев да. Мы заинтересованы в том, чтобы у российской компании сложились нормальные отношения с зарубежным партнером, и если для этого требуется дать первичное представление о российском законодательстве и об условиях, в которых привыкли работать участники нашего рынка, мы идем навстречу бизнесу и

какой-либо платы с иностранной компании не взимаем. Задача наших специалистов – объяснить суть вопроса.

– Тема этого раздела звучит как «Трудности перевода», и мы представляли себе, что российские и иностранные бизнесмены ищут общий язык на основе разных языков и менталитетов. Это же отражается и в документообороте. Какие проблемы возникают в связи с этими различиями?

– С проблемами в нашей работе мы еще не сталкивались. Я думаю, причина в том, что солидная практика налаживания международных связей существовала у Департамента внешнеэкономических связей еще до создания Ассоциации. Стандарты ведения документооборота и деловой переписки давно наработаны. Скорее можно говорить о трудностях во взаимоотношениях с некоторыми партнерами из стран Центральной Азии, но эти проблемы носят в основном технический характер. В отношениях с давними партнерами, где связи сложились и устоялись, например с Финляндией, трудностей не возникает. Всегда встречаем ответственный подход. Палата уже зарекомендовала себя как надежный партнер в налаживании связей между бизнесом нашего региона и бизнес-сообществами отдельных стран за рубежом. Авторитет Палаты высок, и нам всегда стараются помогать.

– О связях с какими странами мы сейчас говорим?

– Все страны СНГ, Финляндия, Швеция, Германия, Чехия, все страны Западной Европы.

– То есть в основном европейские страны?

– Да, но у нас есть и отделение в Шанхае, давние и тесные отношения с Австралией, Южной Кореей, Канадой. К этим странам у российского бизнеса интерес только начинает проявляться.

– Я правильно понимаю, что если российская компания впервые выходит на международный рынок, то вы берете на себя ее документооборот?

– Какую-то часть. На начальной стадии диалога мы зачастую выступаем как его организаторы.

– Всегда ли у компании есть внутренние ресурсы для того,

чтобы продолжить начатый разговор? Что, если их нет?

– Мы учитываем пожелания компаний – членов Ассоциации в своей работе. Если возникают проблемы с выездом, оформлением договора, предлагаем варианты решений, подготавливаем контракты, место для проведения переговоров. Когда организуются бизнес-миссии, представители Палаты и Ассоциации в них участвуют. Многие компании до конца не осознают, какой спектр возможностей им предоставляется: составление международного договора, составление деловых писем, организация переговоров, переводческие и консалтинговые услуги в сфере таможенного законодательства, организация бизнес-миссии, посещение международных выставок и участие в них в качестве экспонентов, информационное сопровождение. Определенные сферы международной деятельности компаний мы можем брать на себя. Собственно, мы для этого и работаем.

– Представьте, что к вам обратилась компания, которая впервые выходит на международный рынок и нечетко представляет себе, что такое бренд. Сможете помочь?

– Создание и продвижение бренда – одна из услуг Палаты, ее оказывает Департамент рекламы, коммуникации и делового образования.

Информация о членах Ассоциации доступна на наших интернет-ресурсах на английском языке. Это уже мощный инструмент продвижения в среде потенциальных иностранных партнеров. Хочу посоветовать членам Палаты, которые ведут внешнеэкономическую деятельность, вступить в Ассоциацию экспортеров и импортеров как можно быстрее. Сейчас эта возможность предоставляется бесплатно. Условия несложные – подать письменное заявление. Это дает определенные привилегии на получение информации и получение тех услуг, о которых мы разговаривали. Руководителям компаний я бы посоветовал назначить сотрудника, ответственного за контакты с Ассоциацией. Несколько простых шагов – и вы окажетесь в центре живого международного общения.