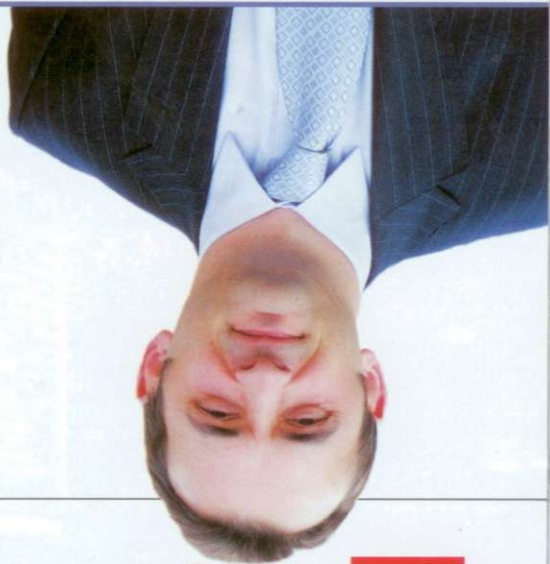


Не устраивая революцию



WB поддержка

Глава Российско-Британской Торговой Палаты в России Крис Гилберт уверен: чтобы выйти на западный рынок, российской компании нужно обладать фантастически хорошим продуктом — по сути, совершить революцию. Но заработать на обслуживании западных брендов внутри страны можно и не устраивая масштабных потрясений.

Текст: Владимир Залужский

В СТОРОНУ РОССИИ

— Г-н Гилберт, есть мнение, что российские малый и средний бизнес гораздо лучше переживает кризис, чем крупные структуры. Такие компании не имеют существенной долговой нагрузки и не зависят от мировой конъюнктуры. Вы согласны с такой позицией?

— Лишь отчасти соглашусь с утверждением, что средний и малый бизнес находится в лучшем положении. Если в крупной компании вовремя приняли антикризисные меры, а ее долговая нагрузка находилась на разумном уровне, у нее есть шанс пережить кризис и даже усилить позиции на рынке. Гораздо важнее, на мой взгляд, другая тенденция. Сейчас многие западные компании активно изучают возможность выхода на российский рынок. Количество обращений



Российско-Британская торговая палата

(связующее звено между российским и британским бизнесом, головной офис палаты расположен в Лондоне, работают филиалы в Москве и Петербурге. Все семинары, бизнес-коктейли, конференции и мероприятия организованы в партнерстве с британскими представителями малого и среднего бизнеса (российские и зарубежные); www.rbcsc.com

компаний, поступающих в Палату от английских компаний, за последний год выросло очень существенно. И речь идет преимущественно о среднем бизнесе. Британский, да и европейский рынки значительно сократились, поэтому предприятия находят в поиске спроса на других рынках. И Россия — надо сказать, не только Россия — вызывает большой интерес. Если не дать сейчас российским компаниям финансовые рычаги, вскоре им придется столкнуться на своем рынке с сильной конкуренцией со стороны европейских и азиатских производителей. В Великобритании, например, малый и средний бизнес является существенной экономической силой. По последним данным, на малый и средний бизнес приходится около 40% ВВП Объединенного Королевства, а в России, для сравнения, — 15%.

