

# *легальные корейцы*

## *южнокорейский бизнес в России: тактика меняется?*

*Двусторонние контакты между Республикой Корея (РК) и СССР, а позже и с Россией начали развиваться после подписания в 1988 году соглашения о сотрудничестве между Торгово-промышленной палатой (ТПП) СССР и Корейской корпорацией содействия развитию торговли (КОТРА)...*

В июле 1989 г. в Москве было открыто представительство КОТРА, а впоследствии в СССР были аккредитованы крупнейшие южнокорейские корпорации: «Хёндэ», «Дэу», «ЭлДжи», «Самсунг» и другие. Наш рынок представлял интерес для южнокорейских компаний по причинам его тогдашней скучности на товары народного потребления (ГНП) и отсутствия конкуренции со стороны японских, европейских и американских компаний. Сыграла свою роль и открытость российского рынка в начале 1990-х годов.

Доля рынка южнокорейских конгломератов (чеболей) в РФ становилась все более заметной, что было связано со многими факторами: соотношение цена-качество; грамотная маркетинговая политика; отсутствие закрепившихся конкурентов на российском рынке.

В результате уже к середине 1990-х годов Республика Корея превратилась в одного из крупнейших экономических партнеров России, занимая 10 место среди основных ее торговых контрагентов (3,7% от общего объема внешней торговли РФ), уступая в Азиатском регионе только КНР и Японии.

Следует отметить, что успех южнокорейских компаний был связан не только с грамотно продуманной стратегией, но и с тем, что их руководство наладило контакт с представителями российской власти как на федеральном, так и на региональном уровнях. Эти контакты вкупе

**Попов Ю.М.**

аспирант  
Института Дальнего  
Востока РАН,  
руководитель  
проекта «Азия»,  
ООО «Альбатрос  
Карго»

с отсутствием должного контроля со стороны правительства РФ позволяли использовать различные схемы для минимизации таможенных платежей, уклонения от налогов и др.

Крупные южнокорейские компании, такие как «Самсунг», «ЭлДжи» и «Дэу», и их дилеры использовали различные схемы по минимизации таможенных платежей и налогообложения, что позволяло делать продукцию вышеуказанных фирм конкурентоспособной в ценовом плане. Некоторые из этих схем действуют и в настоящее время, однако в связи с усилением контроля со стороны Федеральной таможенной службы (ФТС) и налоговых органов использовать их становится все сложнее.

Классическая схема по минимизации таможенных платежей состояла из 3-х этапов: в РК формировался груз и отправлялся в один из двух портов - Котка (Финляндия), реже Восточный (РФ). В процессе транспортировки или в порту создавался новый пакет документов, в котором были указаны «проходные цены», затем проводилось таможенное оформление на подставную фирму.

Однако уже к середине 90-х гг. из-за нестабильной внутриполитической обстановки и непрекращающихся реформ в сфере налогообложения РФ корейские чеболи начали опасаться, что российское правительство может поднять импортные тарифы с целью стимулирования внутреннего производства, а также начать борьбу с «серым» и «черным» импортом. В связи с этими опасениями тактика работы корейских компаний в РФ изменилась. Новым направлением стало открытие в России сборочных производств. В период с 1994 по 1997 год компания «Самсунг» открыла три завода по сборке товаров под своим брендом. Также существовали проекты компаний «Дэу» и «КИА».

Ситуация начала меняться после кризиса 1997 г. в РК и дефолта 1998 г. в РФ. В результате экономических трудностей под вопросом оказались операции южнокорейских экспортёров и российских импортеров. Большую роль в снижении двустороннего торгового оборота сыграла девальвация рубля. Последствия

**крупные  
южнокорейские  
компании, такие  
как «Самсунг»,  
«ЭлДжи» и «Дэу»,  
и их дилеры  
использовали  
различные схемы  
по минимизации  
таможенных  
платежей и  
налогообложения**

**к 1998 году  
практически  
все планируемые  
капиталовложения  
южнокорейских  
чеболей  
в экономику РФ  
были полностью  
заморожены**

финансового кризиса в Республике Корея, а также российского дефолта отразились на инвестиционной деятельности южнокорейских корпораций. К 1998 году практически все планируемые капиталовложения южнокорейских чеболей в экономику РФ были полностью заморожены. А немногочисленные работающие производства были свернуты.

Кроме того, поскольку российский финансовый кризис затронул главным образом банковский сектор страны, фактически рухнула цепочка «южнокорейский экспортер – крупный российский импортер – мелкий оптовик – розничный покупатель».

Несмотря на все сложности, ситуация нормализовалась удивительно быстро, и уже к концу 1998 г. начало наблюдаться оживление южнокорейского экспорта. Не последнюю роль в этом сыграла «долларизация» российской экономики. Объемы двусторонней торговли также смогли восстановиться достаточно быстро. Уже к 2001 г. товарооборот составил 2,9 млрд. долл. Однако большинство инвестиционных проектов в РФ были заморожены южнокорейскими инвесторами вплоть до 2004 г.

В 2004 году произошел своеобразный перелом в деятельности корейских компаний в РФ. Руководство южнокорейских чеболей осознало перспективы и важность российского рынка, поэтому большинство компаний начали менять стратегию работы в РФ. Начиная с 2004 г., южнокорейские чеболи наращивают свое присутствие в РФ и проводят реструктуризацию действующих предприятий.

Ярким примером может служить корпорация «Хёндэ Мотор». Согласно внутренней стратегии развития компании, российский рынок входит в пятерку наиболее привлекательных автомобильных рынков мира. Руководство компании приняло решение усилить свое присутствие в РФ. До этого продукции «Хёндэ Мотор» реализовывалась через дистрибуторскую и дилерскую сеть, однако в 2004 г. было принято решение о прямом выходе компании на российский рынок.

Стратегия выхода была разбита на несколько этапов. Первым этапом стал выход на рынок РФ

**начиная с 2004 г.,  
корейские чеболи  
наращивают  
свое присутствие  
в РФ и проводят  
реструктуризацию  
действующих  
предприятий**

компании «Мобис Паркс СНГ», которая занималась дистрибуцией автомобильных запасных частей. Ее основной миссией явилось изучение российского рынка изнутри и подготовка базы для основных предприятий группы. За два года объем продаж достиг 150 миллионов долларов, и было принято решение об открытии прямого представительства в РФ. Для этого было осуществлено поглощение фирмы «Карнет-2000», входившей в группу «Рольф» и занимавшейся продажей и дистрибуцией автомобилей и запасных частей «Хёндэ». Следующим шагом «Хёнде Мотор» стало подписание договора с правительством Санкт-Петербурга о строительстве завода в Ленинградской области.

Примеру «Хёндэ» следуют и другие компании: уже большинство конгломератов имеют прямые представительства в России. В частности, в Подмосковье работает завод по производству лапши быстрого приготовления фирмы «Коя», в конце 2006 г. в Рузе было завершено строительство завода компании «ЭлДжи», на котором будут производиться ТНП (товары народного потребления). Там же, на площадях данного завода планируется строительство цехов, в которых будут изготавливаться комплектующие для аудио- и видеотехники. Кроме того, компания «ЭлДжи» планирует строительство завода по производству химической продукции, а также по изготовлению кабеля.

Стоит отметить, что кардинально начинает меняться и качество присутствия южнокорейских компаний в России. Ранее большинство чеболей максимально минимизировали свои издержки, зачастую не всегда законными методами. В настоящее время южнокорейские товаропроизводители стремятся действовать легальными методами. Ведь долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество все-таки лучше краткосрочных спекулятивных операций.

Несмотря на все положительные тенденции, стоит отметить, что данные изменения идут достаточно медленными темпами. Это связано с тем, что представителям южнокорейского бизнеса сложно трансформировать свою структуру в соответствии с новой экономичес-

**на место прежних  
менеджеров  
предлагаются  
новые  
руководители,  
готовые  
работать в РФ  
в соответствии  
с новыми реалиями  
глобальной  
экономики**

кой и правовой обстановкой. Для преодоления этой ситуации руководство чеболей постепенно начинает менять кадровую структуру; на место прежних менеджеров предлагаются новые руководители, готовые работать в РФ в соответствии с новыми реалиями глобальной экономики, потребностью компаний в продолжительных и долгосрочных связях и пониманием необходимости легальной работы в целом. Несомненно, что процесс легализации займет не один год, но уже сейчас можно говорить о том, что в большинстве своем корейские компании предпочитают работать в РФ полностью легальными методами. Появилось понимание того, что ситуация в РФ в настоящее время кардинально отличается от той, что имела место в 1990-е г.

**Литература**

1. Лешаков П.С. Десять лет становления торгово-экономических отношений Российской Федерации и Республики Корея: ожидания и реальность. – М.: Институт Дальнего Востока РАН, 2003. - С. 105.

**pn**

**Popov, Yu.M.**

*postgraduate student, Institute of Far East,  
Russian Academy of Sciences; Asia project leader  
OOO Albatros Cargo*

**South Korean Business in Russia: a Change in Tactics?**

**T**he discussion is focused on the transformation of business tactics of South Korean companies in the Russian Federation from the 1990s to the present day. Despite the fact that in the early 1990s companies from the Republic of Korea operated in Russia using methods which were not always legitimate, the situation has now changed. More and more South Korean businessmen act in line with the conditions of increasingly global economic environment. How will their business practices in Russia evolve in future? An attempt to answer this and related questions is the subject matter of this paper.

The item has informative and analytical value and is meant for the magazine's readership at large.