

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА / ЮРИСТ

Ли Сын-Мин снимает барьеры

Текст: Андрей Москаленко

Глава российского представительства южнокорейской юридической фирмы Jiyoung Ли Сын-Мин работает в Москве уже два года. Здесь он держит руку на пульсе российско-корейского делового сотрудничества, консультирует корейские компании, выходящие на российский рынок.

— Что и когда привело вас в Россию?

— Дипломатические отношения между Республикой Корея и Российской Федерацией были установлены в 1991 году. Для корейцев тогда открылся новый мир, новая страна, многие в то время захотели побывать в России. И не обязательно только в качестве туристов. У моих родителей в то время был бизнес в сфере международной тор-

говли и деловые интересы в вашей стране. Переезжать семья в итоге не стала, но родители решили отправить меня в Россию учиться — в 1993 году, когда мне было 15 лет. Жил я в Москве у друзей родителей, учился в обычной русской школе, потом поступил в Московский государственный институт международных отношений.

— Наверное, пришлось преодолеть немало проблем — языковых, культурных?

— Было сложно, но очень интересно. Трудней всего давался язык, особенно в школе, ведь в Россию я попал с минимальным запасом русских слов. Да что там слов — я даже алфавит знал нетвёрдо. Но все вокруг меня очень поддерживали — знакомые, школьные учителя, вузовские преподаватели. Со временем у меня появилось много русских друзей. Вот благодаря

Чем отличаются друг от друга корейские и российские предприниматели?



всем этим людям я сейчас говорю по-русски — может, и не идеально, но на очень приличном для иностранца уровне. Хотя с русскими падежами и окончаниями приходится сражаться до сих пор.

— Как вы оцениваете российское образование в целом?

— Его уровень и качество ничем не отличаются от западного, и уже тем более — от корейского. Просто у нас, например, многие о нём практически ничего не знают. Да и сравнивать им особенно не с чем: в Корее очень мало обладателей российских дипломов. Большинство корейцев, если уж и отправляются учиться за рубеж, то предпочитают учебные заведения Европы и США.

— Почему выбрали для учёбы МГИМО — «дипломатический» вуз?



— В какой-то степени на выбор тогда повлияла детская мечта: мне хотелось стать дипломатом или сотрудником ООН. А МГИМО — прекрасная ступенька в такой карьере. Но жизнь пошла по-другому. После завершения учёбы я вернулся в Сеул, женился и на долгое время оставил мысль поехать на работу за рубеж вместе с семьёй. Потому что моя супруга — госслужащая, работает на руководящем посту в корейском правительстве. Но раз уж я отучился на факультете международного права, то и работать пошёл по специальности — в юридическую фирму Jiryong. Это одна

«Российские бизнесмены — гибкие переговорщики, они готовы идти на компромиссы по поводу условий сотрудничества»



из крупнейших корейских компаний в области юриспруденции. У неё много международных проектов, в том числе в России и СНГ.

— В чём суть вашей работы в Москве?

— В 2015 году Jiyoung вступила в стратегический альянс с российской компанией «ЮСТ», и мне предложили стать руководителем московского офиса Jiyoung и координатором альянса с корейской стороны. Я отвечаю за «восточное направление» и оказываю правовую помощь предпринимателям — как российским, так и иностранным.

Помимо этого, я ещё юридический советник Министерства юстиции Республики Корея по вопросам, связанным с деятельностью корейских малых и средних предприятий за рубежом. С приходом нового правительства в Ко-



рее появилось Министерство малого и среднего бизнеса и стартапов. В нашей стране на малый и средний бизнес приходится примерно 46% всего промышленного производства и ВВП. Малые и средние предприятия экспортируют свою продукцию в 200 стран мира. Больше всего — в Китай, США, страны ЕС, Японию, Индонезию, Тайвань и, конечно, в Россию. Но экспортный потенциал таких компаний нужно продолжать развивать.

— Какие корейские компании сейчас проявляют наибольший интерес к нашей стране?

«В Корее налоговая декларация — это буквально пара листков, в России — куча многостраничных документов»

— Корейский бизнес заинтересован в разных отраслях экономики России. И это отнюдь не одна энергетика. На российский рынок сейчас очень активно ищут выход машиностроительные, фармацевтические предприятия, производители стройматериалов. Но традиционно наибольший интерес проявляют компании из сегмента информационных технологий. Республика Корея — одна из самых сильных стран мира в области ИТ.

— *Насколько сложно иностранному бизнесу выходить на российский рынок, на ваш взгляд?*

— Юридически это не сложно. Для корейского бизнеса барьер скорее «ментальный», в головах самих предпринимателей. Он возникает из-за нехватки информации о России и языковых сложностей.



— *Чем вы можете помочь?*

— Моя зона ответственности — оказание всех видов юридических услуг. Правовое регулирование сделок, договорное право, корпоративное право и M&A, судебные споры и арбитраж и т.д. В общем, все этапы ведения бизнеса — от переговоров до консультаций по законодательству. Сейчас я веду около 30 крупных корейских компаний —



«Юридически
выходить
на российский
рынок не слож-
но. Для корейско-
го бизнеса барьер
скорее «менталь-
ный», в головах
предпринимате-
лей»

как давно работающих на российском рынке, так и вышедших на него совсем недавно.

— С какими трудностями чаще всего сталкивается здесь корейский бизнес?

— Это в основном вопросы таможенного оформления грузов. Часто приходится решать трудовые и налоговые споры. Знаете, в России в этих вопросах гораздо больше нюансов. Взять хотя бы налоговый учёт. В Корее налоговая декларация — это буквально пара листков, здесь же — куча многостраничных документов. Хотя нужно отдать должное: сейчас в России всё быстро меняется, повсеместно вводится электронный документооборот.

— Российский стиль ведения бизнеса сильно отличается от корейского?



— Пожалуй, главное отличие заключается в том, что в Корее поощряется коллективизм и чёткое выполнение приказов, а в России в большем почёте индивидуализм, самостоятельность и универсализм.

— О чём в первую очередь вы предупреждаете корейских бизнесменов, собирающихся работать в России?

— Я всегда говорю нашим потенциальным клиентам: если вы хотите выйти на зарубежный рынок, помните, что везде есть свои правила игры, свои законодательные нормы. И даже если вы с ними

«В Москве проживает 5 тыс. корейцев. Учитывая, что Россия для Кореи важный экономический партнёр, это очень мало!»



не согласны или не понимаете их, вы всё равно должны, просто обязаны их придерживаться. А уж за соблюдением ваших интересов мы проследим, поверьте.

Российские бизнесмены — очень гибкие переговорщики, в большинстве случаев они готовы идти на уступки и компромиссы по поводу условий сотрудничества. Когда мы даём мотивированные юридические рекомендации по тем или иным дополнениям в договор, они их в большинстве случаев принимают.

— А задачу содействовать российскому бизнесу, который собирается выйти на рынок Южной Кореи, перед собой ставите?

— Конечно! Только пока, к сожалению, я ещё не вижу какой-либо активности со стороны российских компаний. Кроме крупных энергетических корпораций, ни-

кто сегодня интереса к Корее почему-то не проявляет. Хотя я вижу в этом плане большой потенциал. Может быть, ситуация уже очень скоро и начнёт меняться. Насколько я знаю, на межгосударственном уровне сейчас уже обсуждаются различные совместные бизнес-проекты.

— На житейском уровне — чего вам не хватает в Москве?

— В Москве я скучаю по семье (жена и ребёнок остались в Корее, я туда летаю раз в месяц). И ещё по еде, особенно по ким-

«К сожалению, я не вижу активности российских компаний по выходу на южнокорейский рынок. Но потенциал у этого направления есть»

чи. Ресторанов с европейской кухней в российской столице полно, а вот восточная представлена весьма слабо. Поэтому очень надеюсь, что в будущем в Москве корейских ресторанов станет гораздо больше.

— Насколько велика корейская диаспора в столице?

— По данным нашего посольства, в Москве сейчас постоянно проживает около 5 тысяч корейских граждан. Это специалисты, члены их семей, студенты и т. д. С учётом того, что Россия для Кореи — важный экономический партнёр, это очень мало, я считаю. Например, во Вьетнаме корейцев 140 с лишним тысяч. В США и Китае — ещё больше.

— Вы знакомы с российской столицей очень давно. Город меняется?

— Конечно — как по форме, так и по содержанию! В том смыс-

ле, что за время, прошедшее с моего первого приезда, даже люди стали другими — более открытыми, что ли. Я много передвигаюсь по Москве и, когда смотрю на российскую молодёжь, вижу, как она свободно общается, улыбается. А ведь ещё совсем недавно молодые москвичи казались какими-то замкнутыми и зажатыми.

«В Корее поощряется коллективизм и чёткое выполнение приказов, а в России в большем почёте индивидуализм и самостоятельность»



Да и сама столица, как это у вас говорят, постоянно «бурлит». В большинстве городов мира жизнь замирает после десяти вечера. В Москве же она, похоже, в это время только по-настоящему начинается.

— Чем занимаетесь, когда выпадает свободная от работы минутка?

— Люблю читать, но по будням это практически невозможно, поэтому «отрываюсь» в выходные. Полюбил здесь традиционные русские выезды на дачу и загородное времяпрепровождение (своей дачи не завёл, поэтому пользуюсь приглашением друзей). Встречаюсь с друзьями в кафе или ресторане. И, конечно, уделяю внимание спорту — бегу и гольфу. Да-да, корейцы обожают играть в гольф! И в Москве есть все условия даже для этого. **ВМ**