

ТОЧКИ РОСТА ЭКОНОМИКИ: российско-швейцарское партнерство как механизм формирования шестого технологического уклада

ОСНОВА ЛЮБОГО БИЗНЕСА – ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО. РАЗВИВАТЬ ГЛОБАЛЬНЫЕ ОТРАСЛИ, ОДНОЙ ИЗ КОТОРЫХ, В ЧАСТНОСТИ, ЯВЛЯЕТСЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, НЕВОЗМОЖНО БЕЗ НАДЕЖНЫХ ПАРТНЕРОВ. С КЕМ СЕГОДНЯ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ВЫСТРАИВАЮТ ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ РОСТУ ЭКОНОМИКИ?

THE BASIS OF ANY BUSINESS IS MUTUALLY BENEFICIAL COOPERATION. WITHOUT RELIABLE PARTNERS, IT IS IMPOSSIBLE TO DEVELOP GLOBAL INDUSTRIES, IN PARTICULAR, THE OIL AND GAS INDUSTRY, AS ONE OF THEM. WITH WHOM ARE RUSSIAN COMPANIES ESTABLISHING A BUSINESS RELATIONSHIP THAT CONTRIBUTE TO ECONOMIC GROWTH?

Ключевые слова: Швейцарский центр содействия бизнесу в России, российско-швейцарское партнерство, нефтегазовая отрасль, малый и средний бизнес, инвестиционный климат.



Лоренц Видмер
директор
Swiss Business Hub Russia,
экономист

– Г-н Видмер, чем занимается Швейцарский центр содействия бизнесу в России? Какие задачи Вы ставите перед возглавляемым Вами ведомством в отношении развития партнерства двух стран?

– Швейцарский центр содействия бизнесу в России (Swiss Business Hub Russia) – московское представительство официальной организации по продвижению международной торговли и инвестиций Switzerland Global Enterprise (S-GE). Центр является частью посольства Швейцарии и способствует развитию экспорта товаров и услуг в Россию, а также популяризирует идеи и осуществляет продвижение возможностей для ведения бизнеса в Швейцарии.

Swiss Business Hub Russia (Швейцарский центр содействия бизнесу в России при Посольстве Швейцарии в Москве) оказывает услуги для малого и среднего бизнеса из Швейцарии и Лихтенштейна по расширению присутствия на рынке России. Также центр оказывает поддержку для российских компаний, заинтересованных в открытии собственного подразделения в Швейцарии или поиске швейцарских деловых партнеров

Двухсторонние экономические отношения между нашими странами развиваются успешно, но я убежден в том, что потенциал партнерства реализован не полностью, поэтому мы ставим себе задачи

развивать его дальше. Для этого мы предоставляем информацию о бизнес-возможностях и помогаем наладить контакты.

– И в каких же отраслях можно более полно раскрыть этот потенциал? Чем интересна Россия?

– Традиционно швейцарские компании успешно работают в таких отраслях, как фармацевтика, машиностроение, производство электронных товаров и инструментов и, конечно, в сфере потребительских товаров.

Хочу отметить, что помимо известных швейцарских глобальных лидеров существует большое количество малых и средних игроков, как правило, занимающих узкую нишу, в которой они часто претендуют на технологическое лидерство. Я думаю, что такие компании особенно интересны потенциальным российским партнерам. Как правило, они очень открыты и готовы к совместному поиску оптимального формата сотрудничества.

– Насколько, по Вашему мнению, в России сформирован инвестиционный климат?

– За последние годы, несомненно, многие сферы деловой жизни в России стали более профессиональными. Рамки, создаваемые государством



Химическая промышленность – одна из важнейших отраслей швейцарской экономики

для бизнеса, стали более четкими и взаимодействие с государственными властями более удобным. Об этом, например, свидетельствует улучшенный показатель «легкости ведения бизнеса» Всемирного банка. Если говорить именно об инвестициях, то главный вызов – это слабость некоторых общественных институтов, в особенности тех, которые касаются частной собственности и судов. Именно такую точку зрения выражают наши клиенты – представители малого и среднего бизнеса.

– Какие швейцарские компании ведут сегодня бизнес в России в нефтегазовом секторе и сопутствующих отраслях? О каких успешно реализованных совместных проектах Вы могли бы рассказать?

– Швейцарские компании успешно поставляют технологии и специализированную химию в российский нефтегазовый сектор. Примеры таких технологий включают в себя оборудование и решения для процессов разделения в нефтехимии, компрессоры и установки подготовки газа, детали механического инжиниринга для бурения, как например: коробки передач для высоких мощностей, детали для строительства нефте- и газопроводов, в том числе – соединения без сварки. Наконец, Швейцария производит инструменты, в том числе для работы во взрывоопасной среде.

Помимо компаний с мировым именем, как ABB или Sulzer, в этом секторе работают малые высокотехнологичные и высокоспециализированные предприятия, о которых знают только эксперты рынка. Например Enerproject SA – производитель газокomppressorного оборудования из кантона Тичино реализует проекты в России совместно со своим партнером – компанией ЭНЕРГАЗ. Недавний пример их сотрудничества – оснащение Грозненской ТЭС тремя компрессорными установками Enerproject. Оборудование швейцарское, запуск и обслуживание обеспечили



Самые мощные в России винтовые компрессорные установки Enerproject обеспечивают топливным газом турбины Грозненской ТЭС

российские специалисты Группы ЭНЕРГАЗ.

– Какие особенности работы швейцарских компаний в России Вы могли бы обозначить? И каковы особенности работы российских компаний в Швейцарии?

– Что касается швейцарских компаний в России, то, наверное, главная сложность на начальной стадии – это поиск подходящего и надежного партнера. От этого многое зависит, и этот момент следует крайне тщательно проработать. Швейцарский центр содействия бизнесу как раз очень часто поддерживает швейцарские компании, которые предпринимают первые шаги на российском рынке в этом направлении.

Если говорить о работе российских компаний в Швейцарии, то ситуация принципиально отличается тем, что чаще всего Швейцария не рассматривается как отдельный рынок. У российских компаний, которые открывают свой бизнес в Швейцарии, амбиции глобальные или как минимум европейские. Они рассматривают Швейцарию в качестве площадки, через которую завоевываются самые разные рынки. Такую стратегию можно, например, наблюдать у российских IT-компаний.

– Какие опасения останавливают швейцарские компании развивать бизнес в России?



ДКС низкого давления на базе установок Enerproject перекачивает низконапорный ПНГ на Варандейском месторождении ЛУКОЙЛ-Коми

– На данный момент очень сложно говорить об опасениях, поскольку все зависит от глубины глобального кризиса, который сейчас только разворачивается и который Россию не минует. Если оставить в стороне нынешний кризис, за последние годы многие компании, являющиеся нашими клиентами, внимательно следят за тем, какую модель развития в дальнейшем выберет Россия. Здесь имеются в виду такие категории, как огосударствление бизнеса или открытость/автаркия. Швейцарский бизнес в любом случае будет продолжать работать на российском рынке, но модели сотрудничества будут зависеть от этих стратегических решений.

– Не секрет, что российские предприятия нуждаются в европейских технологиях, но технологии не производятся на продажу, они разрабатываются в исследовательских центрах внутри компаний «для собственного потребления». По Вашим ощущениям, насколько охотно швейцарские компании готовы делиться этими технологиями с российскими предприятиями?

– Я убежден, что здесь есть интересные перспективы для сотрудничества со швейцарским малым и средним бизнесом. Если говорить о развитии технологии, то у российских предприятий есть, грубо говоря, два пути: либо

Осенью, с 26 по 30 октября, мы соберем группу швейцарских компаний на бизнес-миссию в нефтегазовой отрасли в Москву и Астрахань. Мы уже получили очень хороший отклик со стороны наших компаний и убеждены в том, что бизнес-миссия состоится в интересном составе. Это будет наш конкретный вклад в развитие партнерских отношений в этом году!

самим развивать собственные технологии, либо приобрести готовые технологии путем партнерства с крупным зарубежным игроком. Первый путь – процесс, который требует значительных временных затрат, второй путь обозначает определенную утрату контроля. Есть однако же третий путь, который состоит в том, чтобы компания сама развивала свои технологии, но при этом прибегала к специализированным инжиниринговым компаниям, которые могут помочь ускорить процесс. Я знаю, что это делается в других отраслях, и предполагаю, что это тоже применимо к нефтегазовой отрасли.

– Как Вы считаете, влияние санкций отражается только на российских компаниях, против которых направлены запретительные меры, или они сказываются и на европейских партнерах России?

– Во-первых, важно понимать, что Швейцария не применяет санкции ни Евросоюзу, ни США. Наша

нейтральная позиция состоит в том, что мы предприняли определенные меры для того, чтобы наша территория не была использована для обхода санкции.

Что касается влияния западных санкций и российских контрсанкций на швейцарский бизнес, то оно, естественно, есть, в том смысле, что любые ограничения мешают развитию экономической деятельности.

– Каковы, по Вашему мнению, перспективы сотрудничества России и Швейцарии в нефтегазовой отрасли? Расскажите о планах Швейцарского центра содействия бизнесу по развитию партнерских отношений на ближайшую перспективу.

– Как я говорил выше, швейцарские компании успешно работают в нефтегазовой отрасли в России, включая и большие корпорации, и предприятия поменьше. Некоторые из этих компаний уже локализовали, по крайней мере, часть продукции в России, другие пока только набирают обороты. Мы определенно видим потенциал для дальнейшего развития, поэтому мы в этом году инвестировали в небольшое исследование российской нефтегазовой отрасли с точки зрения потенциала для швейцарских предприятий. Мы хотим использовать это исследование, в первую очередь, для швейцарского малого и среднего бизнеса.

Швейцарский центр содействия бизнесу занимается продвижением международной торговли и инвестиций, в том числе через организацию швейцарских павильонов на выставках. ●

KEYWORDS: *Swiss Business Hub Russia, Russian-Swiss partnership, oil and gas industry, small and medium-sized businesses, investment climate.*