

ШАНСЫ И РИСКИ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ МОДЕЛИ

КАК ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И УСТРАНИТЬ БАРЬЕРЫ НА ПУТИ ЕГО РАЗВИТИЯ? ОБ ЭТОМ GUIDE РАССКАЗАЛИ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ВОСТОЧНОГО КОМИТЕТА НЕМЕЦКОЙ ЭКОНОМИКИ КЛАУС МАНГОЛЬД И РУКОВОДИТЕЛЬ ЦЕНТРА ЕВРОПЕЙСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ИМЭМО РАН ВЛАДИМИР ГУТНИК.

«КАРДИНАЛЬНО ВАЖНО СОДЕЙСТВИЕ СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ»

В ходе своей первой встречи в Москве Владимир Путин и Ангела Меркель говорили о «новом рекордном уровне», о «впечатляющих показателях роста», достигнутых в германо-российской торговле. Действительно, Германия по-прежнему остается важнейшим торговым партнером России, на нее приходится свыше 10% российского внешнеторгового оборота. В свою очередь, Россия за первые три квартала 2005 года стала наиболее динамично развивающимся рынком сбыта немецких товаров, прирост немецкого экспорта сюда составил 15,7%.

По оценкам Восточного комитета немецкой экономики, объем товарооборота между Россией и Германи-



КЛАУС МАНГОЛЬД,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
ВОСТОЧНОГО КОМИТЕТА
НЕМЕЦКОЙ ЭКОНОМИКИ

ей достиг в 2005 году €38,6 млрд. При этом опрос, проведенный Восточным комитетом в ноябре прошлого года, показал: девять из десяти работающих в России немецких бизнесменов считают, что деловой климат в России улучшился. Основными достоинствами российского рынка бизнесмены считают высокий потребительский спрос, возросшую покупательную способность населения, хорошо подготовленный персонал. После вступления в ВТО, ожидающегося в текущем году, Россия станет частью многостороннего торгового порядка, что облегчит ей выход на внешние рынки, упростит и облегчит условия торговли и для иностранных предприятий.

Правда, примеры «Сибнефти», АвтоВАЗа и Промстройбанка показывают, что роль государства в стратегических секторах экономики усиливается. А развитие России в направлении успешно функционирующей рыночной экономики требует минимизации государственного воздействия на предприятия, сокращения сырьевой зависимости экономики, всемерного стимулирования среднего бизнеса. Ключ к устойчивому, не зависящему от мировых цен на энергоносители экономическому росту — в модернизации российской экономики, в диверсификации российского экспорта. Для этого Россия по-прежнему нуждается в наращивании инвестиций, в том числе иностранных. Наряду с неуклонным улучшением рамочных условий это требует сокращения масштабов вертикальной интеграции крупных предприятий и переноса центра тяжести на средние предприятия. Можно приветствовать проводимую министром Грефом политику создания особых экономических зон, способных придать дополнительный инвестиционный импульс в сфере перерабатывающих производств и внедрения высоких технологий.

Этот взгляд разделяют и немецкие предприниматели. Две трети действующих в России предприятий рассчитывают на опережающий рост прибылей и в ближайшие два года планируют инвестировать свыше €2 млрд. Крупнейшие капиталовложения намечается направить в энергетический сектор, розничную торговлю и автомобилестроение. На исключительно высокую заинтересо-

ванность в российском внутреннем рынке указывают такие осуществленные в 2005 году крупные проекты, как приобретение Dresdner bank доли в Газпромбанке, участие Bertelsman group в капитале телевизионной компании Rep TV, открытие новых филиалов Metro, строительство нового завода Klaas в Краснодаре. Позитивная тенденция налицо, о чем свидетельствует развитие производства концерном Volkswagen AG.

Немецким предприятиям Россия дает немало шансов в области энергетики, розничной торговли, пищевой промышленности, производства строительных материалов, автомобильной промышленности и в сфере услуг. Немецкие инвестиции в России служат основой для экономического роста, создания рабочих мест, улучшения инфраструктуры. Любое вновь создающееся немецкое производственное предприятие непременно порождает в своем регионе поток новых заказов для местных предприятий-смежников, стимулирует создание новых рабочих мест. То же самое можно сказать и о создании и развитии торговых сетей как реакции на растущий потребительский спрос.

Разумеется, России еще предстоит справиться с целым рядом непростых проблем. Хотя в целом по итогам опроса Восточного комитета немецкой экономики общая направленность проводимой российской правительством политики реформ признается правильной, нельзя не отметить, что среди немецких предпринимателей царит почти единодушное убеждение в том, что необходимо бороться с проявлениями бюрократизма, повышать прозрачность административных решений, упрощать таможенные процедуры. Именно эти моменты по-прежнему служат для инвесторов главным сдерживающим фактором, над устранением которого российские власти энергично работают.

Приоритетная цель Восточного комитета немецкой экономики — наращивание инвестиционной деятельности немецких предприятий в России. Речь при этом идет, в том числе и в рамках двухсторонней стратегической рабочей группы по финансово-экономическим вопросам, о дальнейшем расширении перечня обсуждаемых экономических тем помимо вопросов энергетики. Кардинально важным вопросом, в частности, является содействие развитию в России среднего бизнеса. В Германии на долю средних предприятий приходится 57% производимого продукта. Немалый опыт, накопленный в этой области, они готовы поделить с Россией. В ближайшей перспективе на повестке дня стоят вопросы содействия развитию сотрудничества в технологических областях, в бумажной промышленности, в коммунальном хозяйстве и, конечно, участия немецких предприятий в становлении особых экономических зон. Убежден, что ведущийся нами интенсивный диалог по вопросам экономической политики создает реальные предпосылки для скорейшей ликвидации все еще сохраняющихся в России инвестиционных барьеров.

КАК СБЛИЗИТЬ ДВА БИЗНЕСА

**Макс Гутброд, заместитель
председателя правления
Союза немецкой экономики
в России**

Приход германского бизнеса в Россию стал логическим продолжением завоевания немецкими компаниями внешних рынков, в послевоенной истории пережившего несколько волн. ПЕРВАЯ ВОЛНА приходится на 60–70-е годы, когда герман-



ский бизнес процветал в Латинской Америке и только обосновывался в США.

«НЕОБХОДИМО РАЗВИВАТЬ КООПЕРАЦИОННЫЕ СВЯЗИ»

К формуле «Германия — основной деловой партнер России» мы привыкли давно. Оснований для такого утверждения немало: товарооборот с Германией составляет почти 10% совокупного объема российской внешней торговли, доля Германии в накопленных иностранных инвестициях также около 10%. Правда, в структуре германских вложений в Россию преобладают так называемые прочие инвестиции, то есть в основном кредиты, а доля прямых, в которых российская экономика нуждается более всего, достигли лишь 28%. Но зато эти последние идут не в добычу минерального сырья (как, скажем, американские или британские), а преимущественно в обрабатывающие отрасли, улучшая тем самым структуру российской экономики. Все больше немецких компаний создают свои производства в России, принося с собой не только капиталы и технологии, но и высокий уровень организации, управленческой четкости и порядка. И хотя половина из 1,4 тыс. российско-германских СП работает в сфере торгово-посреднических и консультационно-информационных услуг, а не «реального производства», значение такого сотрудничества нельзя преуменьшать.

От простых, но оттого не менее высококачественных изделий германские компании переходят к производству более сложной и наукоемкой продукции — от автомобилей до компьютеров. Сами немцы инженеры говорят, что стиральные машины черноголовской сборки надежнее, чем собранные в Турции или Испании, а тестовая партия компьютеров Fujitsu-Siemens, изготовленная в Зеленограде, по качеству превзошла изделия головного завода компании в Аугсбурге.

В общем и по уровню, и по динамике развития наши деловые связи являются чуть ли не образцовыми. Однако в самой модели сотрудничества есть настоящие моменты, которые вынуждают критически посмотреть и на эффективность, и на устойчивость сотрудничества.

Прежде всего отметим определенную асимметрию внешнеэкономической взаимозависимости: Германия, как уже отмечалось, стоит на первом месте среди наших партнеров с долей около 10%. Россия же для Германии — это сейчас партнер номер 14, а ее доля в немецком внешнеторговом обороте — около 2,2% (по импорту — 2,8%, по экспорту — 2%). Впрочем, расстраиваться по этому поводу не стоит: торговля Германии ориентирована преимущественно на страны ЕС, а из 15 стран — основных партнеров Германии только 5 не являются его членами: США, Китай, Швейцария, Япония и Россия. Причем из этой пятерки у России наиболее сбалансированы объемы обмена товарами с Германией. При этом темпы роста в 2005 году просто фантастические: германский экспорт в Россию за три квартала вырос по сравнению с соответствующим периодом 2004 года на 15,7%, а импорт из России — на

42,6%. Россия обеспечила самые лучшие показатели по динамике торговли из всех основных партнеров Германии. Этого, однако, нельзя сказать о структуре торговли, являющейся одной из наиболее очевидных проблем: в отношении российского экспорта в Германию она даже хуже общей внешнеторговой структуры нашей страны. Так, если доля минеральных продуктов (а это в основном нефть и газ) в общем российском экспорте в 2004 году составила 58%, а в страны дальнего зарубежья — 60%, то в экспорте в Германию — 80%. А если к минеральному сырью добавить металлы, то доля по этим двум позициям составит 89%.



ВЛАДИМИР ГУТНИК,
РУКОВОДИТЕЛЬ ЦЕНТРА
ЕВРОПЕЙСКИХ
ИССЛЕДОВАНИЙ
ИМЭМО РАН

ФОТО ГРИГОРИЯ ТАМБУЛОВА

в 2004 году показала объем товарооборота \$23,9 млрд, то вторая — €31,2 млрд! Разрыв колоссальный, и, возможно, оборот, охватываемый германской статистикой, лучше по структуре.

Проблема структуры торговли непосредственно выводит на проблему кооперационных связей. Дееспособная производственная кооперация возможна даже не столько между странами с близким уровнем развития (хотя это и облегчает ее реализацию), сколько между экономикой с однородной институциональной структурой. Последнее означает, что хозяйствующие субъекты (и государство) взаимодействуют друг с другом на основе одинаковых или не противоречащих друг другу норм и правил. Правила должны быть ясными, понятными, с четким механизмом реализации и контроля. Когда предприниматели говорят,

что они не понимают политику государства, то рассчитывать на их активность было бы наивно. И если российские предприниматели к такому неопределенному порядку привыкли, то немецкие это обстоятельство раздражает особенно сильно.

На мой взгляд, к построению кооперационного взаимодействия между множеством фирм необходимо стремиться в гораздо большей степени, чем к реализации масштабных дорогостоящих проектов, имеющих скорее геополитическое, чем экономическое, значение. Нечеткая и неразвитая институциональная структура обуславливает и слабость отношений доверия или даже отношения недоверия, неприемлемые для эффективного партнерства. В такой ситуации особенно уязвимыми становятся малые и средние фирмы, которые у нас часто и всерьез не принимаются, а в Германии производят половину ВВП. Возиться с ними, при том что объемы возможных вложений каждой из них невелики, считается неоправданной тратой сил. Но ведь их может быть тысячи и десятки тысяч и они, несомненно, смогли бы и российский малый бизнес подтолкнуть. Надежда здесь остается только на региональных руководителей, которые будут проявлять инициативу в создании благоприятных условий именно для инвесторов из малого и среднего бизнеса, тем более что в Германии в этой среде есть интерес к российскому рынку. ■

Самые большие надежды России связаны с построением единого правового пространства с объединенной Европой. Если российский рынок приблизится к немецкому, российским предпринимателям будет легче выйти на немецкий рынок. Кроме того, у них появится возможность работать во всем европейском пространстве. Для такого сближения бизнесов необходимо внедрение европейских технических норм, унификация таможенного оформления и построение единого рынка капитала.

КЛЮЧ К УСТОЙЧИВОМУ, НЕ ЗАВИСЯЩЕМУ ОТ МИРОВЫХ ЦЕН НА ЭНЕРГОНОСИТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ — В МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ, В ДИВЕРСИФИКАЦИИ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА