

шиеся тенденции, на очевидный подъем в отрасли — но делают это настолько последовательно и с привлечением таких капиталов, что довольно быстро входят в группу лидеров в данном сегменте или в данной нише.

ОТ BMW ДО DEUTSCHE BANK Когда в 90-е годы на постсоветское пространство хлынул поток импорта, в России обосновались многочисленные немецкие транспортные компании; когда россияне увлеклись йогуртами, пробил час баварских производителей молочных продуктов; когда расцвел рынок глянцевого журналов, из Германии пришли издательские концерны; стал очевидным потребительский бум — и на «зеленых лужайках» выросли супер- и гипермаркеты; нажал на газ автомобильный рынок — и двинулся с места автопром.

Volkswagen на удивление долго медлил с решением развернуть в России собственное производство, пропуская вперед и корейцев, и Toyota, и Renault, и Ford (отметим попутно, что петербургский завод «Форда» — детище немецкого подразделения этой американской корпорации). Однако после того, как российский рынок новых иномарок в 2005 году, по целому ряду оценок, равнул чуть ли не на 60%, настало время действовать и в Вольфсбурге — в первых числах января крупнейший автостроитель Европы объявил о намерении уже в нынешнем году начать в подмосковном Ступине сооружение завода мощностью сразу 250 тыс. машин в год. Цель данного проекта сформулирована предельно четко и весьма амбициозно — довести долю концерна Volkswagen и его дочки Skoda на российском рынке новых автомобилей с нынешних 2–3% до 10%. В общем, немцы долго запрягают, но потом быстро выезжают на крупных инвестициях, своими действиями подтверждая и одновременно усиливая уже оформившийся тренд.

В этом смысле принятое в декабре решение Deutsche Bank приобрести оставшиеся 60% акций инвестиционной компании «Объединенная финансовая группа» (UFG) с целью полного ее поглощения можно трактовать как верный признак качественных сдвигов на финансовом, а точнее говоря, фондовом, рынке России. Если банковский сектор остается одним из самых слабых звеньев российской экономики, то рынок ценных бумаг явно переживает бум. И дело тут не только в том скачке, который сделали в прошлом году биржевые индексы, но и в обвальном росте объемов первичных размещений акций (IPO)

«НАМ НУЖНА ГЕРМАНО-РОССИЙСКАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПАЛАТА»

Интеграция — это не только немецкий бизнес в России, но и российский бизнес в Германии. Глава Союза немецкой экономики в РФ АНДРЕА фон КНООП рассказала GUIDE о механизмах российско-германской интеграции.



GUIDE: В структуре российского экспорта в Германию преобладает сырье, а немецкого — готовая продукция. Заинтересован ли вообще немецкий рынок в продукции российских компаний?

АНДРЕА фон КНООП: Заинтересован. И для качественных сдвигов в нашей торговле существуют все предпосылки.

Нельзя не признать: сегодня мы наблюдаем значительно возросшую активность российских предприятий из других отраслей, желающих занять свое место на немецком рынке. Хорошим примером тому служат крупные выставки-ярмарки, на которых Россия является страной-партнером, — Франкфуртская книжная ярмарка в 2003 году, Промышленная ярмарка в Ганновере в 2005 году и, наконец, «Зеленая неделя» в Берлине — самая крупная в мире сельскохозяйственная ярмарка — в 2006 году.

Во время последней выставки-ярмарки я лично посетила российский павильон. Активность российских участников производит впечатление: они заключили сделки на сумму около €100 млн. Продовольственные продукты под маркой «сделано в Рос-



ВСЕ БОЛЬШЕЕ ЧИСЛО РОССИЙСКИХ КЛИНИК ОСНАЩАЕТСЯ НОВЕЙШИМ МЕДИЦИНСКИМ ОБОРУДОВАНИЕМ SIEMENS

ФОТО ИТАР-ТАСС

и эмиссии корпоративных облигаций. Параллельно оживился рынок слияний и поглощений. Все это сулит крупные заказы именно инвестиционным компаниям, и Deutsche Bank, купивший 40% акций UFG в 2004 году, теперь подключается к ее перспективному и высокодоходному бизнесу на все сто.

Параллельно Dresdner Bank готовится в ходе увеличения капитала Газпромбанка примерно за €700 млн купить треть его акций. Целью этой сделки, которая станет крупнейшей иностранной инвестицией в истории российского банковского сектора, опять-таки является подготовка IPO: третий по величине российский кредитно-финансовый институт собирается в среднесрочной перспективе выйти на мировой фондовый рынок. Так что Dresdner Bank станет для Газпромбанка не столько стратегическим инвестором, сколько временным компаньоном и консультантом, готовящим его дебют на биржевых площадках планеты.

Конечно, среди немецких компаний, действующих на российском рынке, есть и подлинные первопроходцы. В из-

вестной мере таковым является тот же Deutsche Bank, который еще в далекие 70-е годы возглавлял консорциум по финансированию эпохальной сделки «газ-трубы». Позднее первооткрывателем России в издательском бизнесе стал Burda, на рынке стройматериалов — Knauf, на рынке престижных автомобилей таковым можно считать BMW.

Баварский концерн уже с 1999 года стабильно монтирует свои лимузины в Калининграде. Безусловно, объемы производства не очень значительные — примерно 3 тыс. единиц в год, но есть те самые темпы роста, за которые Россия так ценится, а, главное, руководству BMW удалось найти приемлемую для себя формулу присутствия на российском рынке. Она заключается в том, что мюнхенские автостроители не стали сооружать в России собственный завод, что связано с крупными инвестициями и кропотливым налаживанием собственной логистики, договорились с местным партнером ЗАО «Автотор», которое и обеспечивает весь производственный процесс, используя преимущества особой экономической зоны. Финансовые рис-

особенно активно. Производители строительных материалов, окон, поставщики комплектующих для автомобилей, фирмы — производители упаковки, продовольствия — есть много примеров, как немецкие предприятия не без труда, но создают в России успешные производства. Они определяют картину немецкой промышленности в России, создают рынок в трудных условиях и завоевывают свои доли в нем. Немецкие семейные предприятия сегодня готовы вкладывать в Россию собственные деньги, потому что их владельцы убеждены в возможностях этой страны. Но средних предприятий, желающих работать в России, было бы значительно больше, если бы им немного облегчили их деятельность.

Г: Что вы имеете в виду?

А.К.: До сих пор существуют огромные издержки, связанные с таможенным оформлением и сертификацией товаров. Компании требуется нанимать отдельного специалиста, которого средние предприятия зачастую просто не могут себе позволить. Горы необходимых документов, связанных с исполнением бесконечных бюрократических предписаний, превосходят разумные пределы. Например, необходимо составлять протоколы о сдаче-приемке для любой мелочи, долгое время хранить архивные документы. Только для приема на работу персонала и ведения кадровой работы на предприятии требуется не один сотрудник. А для того чтобы отправить работника в командировку или оформить ему

отпуск, необходим целый ряд документов. Это ведет к тому, что генеральный директор компании должен тратить большую часть времени, подписывая сотни приказов и других документов.

Хотя сейчас компании-инвесторы имеют возможность приобретать земельные участки, связанные с этим бюрократические издержки колоссальны. Только для строительства зданий необходимо собрать свыше 200 разрешений! Иностраннх инвесторов часто вынуждают самостоятельно финансировать инфраструктуру для производства, например трансформаторные станции, подвод газа, дорог. Это требует от среднего предпринимателя огромных дополнительных расходов. Здесь на помощь могли бы прийти индустриальные парки немецкого или европейского образца, которые могли бы предоставить немецким и российским средним предпринимателям всю необходимую инфраструктуру. Это привело бы к значительному росту инвесторов из данной категории.

Другой проблемой являются перебои в энергоснабжении производственных предприятий или недостаточные меры по обеспечению бесперебойного энергоснабжения в случае наступления сбоев в подаче электроэнергии, которые ставят под вопрос непрерывный производственный процесс. Компании, нанимающие на работу иностранных сотрудников, сталкиваются с большими дополнительными временными издержками, связанными с получени-

ки BMW при такой схеме сведены к минимуму, а надлежащее качество обеспечивается, в частности, путем обучения местного персонала на немецких предприятиях. По аналогичному или схожему принципу автомобили с бело-голубой эмблемой на капоте выпускаются сегодня не только в России, но и во Вьетнаме, Индонезии, Египте, Малайзии, Таиланде и на Филиппинах.

А вот главный конкурент BMW германо-американский концерн DaimlerChrysler устраивающей его схемы развертывания производства в России до сих пор выработать не сумел. Замораживание проекта по строительству завода под Петербургом, реализация которого вот-вот должна была начаться, стало в конце прошлого года одной из самых заметных неудач в германо-российском экономическом сотрудничестве. Впрочем, в данном случае речь, похоже, идет все же о неудаче отдельной компании, самонадеянно сделавшей ставку на свой авторитет и свои контакты в Кремле и в российском правительстве, но так и не получившей те дополнительные льготы, на которые рассчитывала. Сейчас в высших эшелонах DaimlerChrysler произошла смена власти, новым людям нужно время, чтобы определить и сформулировать свои приоритеты и свои подходы, после чего поиск взаимоприемлемой формулы выпуска российских Mercedes вполне может возобновиться.

Что касается других неудач в двустороннем сотрудничестве, то основным поставщиком громких газетных заголовков в прошлом году оказался концерн Siemens. Во-первых, новое начальство Российских железных дорог прошлым летом в десять раз сократило объем заказа на немецкие скоростные поезда, которые планируется пустить по модернизированной трассе Москва—Петербург (до этого варианты соответствующего соглашения аж дважды с большой помпой подписывались в присутствии Владимира Путина и Герхарда Шредера). Во-вторых, российское правительство не разрешило мюнхенскому электротехническому гиганту приобрести контрольный пакет в московском ОАО «Силловые машины» из-за того, что оно выпускает не только турбины для электростанций, но и военное оборудование (теперь Siemens согласился на блокирующий пакет и роль стратегического инвестора, не участвующего в оперативном управлении компанией).

На фоне двух этих нашумевших историй легко упустить из виду тот факт, что прошлый год был для ООО

ем для них виз и разрешений на работу, а также продления этих документов. Одна из важнейших задач Союза немецкой экономики — оказание помощи, в особенности средним немецким предприятиям, в преодолении этих бюрократических джунглей. Мы проводим практические мероприятия, посвященные таким темам, как «Задачи руководителя в представительствах иностранных компаний и российских фирмах», где рассматриваются различия в управлении фирмой в России и Германии. Кроме этого союз стремится с помощью диалога с представителями политических и экономических кругов способствовать дальнейшему устранению бюрократических барьеров.

Г: Какие основные цели и задачи в этой связи ставит перед собой Союз немецкой экономики в России?

А.К.: Формированию нового качества двусторонних экономических отношений должно способствовать создание германо-российской внешнеторговой палаты. Тем самым союз совместно с представительством немецкой экономики в РФ займет подобающее ему место в мировой сети внешнеторговых палат и будет представлять немецкую экономику на одном из самых важных и крупных рынков мира. В то же время членство российских фирм в такой палате внесло бы существенный вклад в развитие партнерского сотрудничества. Я рассчитываю на то, что внешнеторговая палата будет создана уже в этом году.

Интервью взяла ВИКТОРИЯ ЗАВЬЯЛОВА

ИНТЕГРАЦИЯ