«Сименс» одним из самых успешных в его истории. Оборот на российском рынке увеличился на 30% и достиг €1,6 млрд. Тут впечатляют уже не только темпы роста, но и абсолютные цифры!

МАЛЫЙ БИЗНЕС В ТЕНИ ГИГАНТОВ Однако было бы кардинальной ошибкой мерить германо-российское сотрудничество мерками только таких гигантов, как Siemens. Пожалуй, самой важной особенностью этого сотрудничества с немецкой стороны является вовлеченность в него большого числа средних и малых предприятий. Что полностью отражает структуру народного хозяйства Германии, основу которого составляет именно малый и средний бизнес. Это он обеспечивает абсолютное большинство рабочих мест в стране, это он платит абсолютное большинство налогов в федеральный и местные бюджеты. Поэтому в германо-российских отношениях первейший экономический интерес нового правительства ФРГ, как, впрочем, и всех предыдущих, состоит в максимальном расширении круга тех фирм, которые участвуют в двустороннем сотрудничестве и извлекают пользу из российского роста. Вот почему на пресс-конференции в Кремле после переговоров с Владимиром Путиным Ангела Меркель сочла нужным особо остановиться на необходимости совместной поддержки малого предпринимательства. Но ее фраза про малый бизнес утонула в громких разговорах про большую трубу, которая пройдет по дну Балтийского моря.

Проект Северо-Европейского газопровода, пользующийся явным политическим покровительством Кремля, таит в себе не только опасность малоэффективного использования громадных инвестиционных средств. Общественно-медиальный ажиотаж, возникший, да и целенаправленно поднятый, вокруг этой потенциальной «стройки века», искажает реальную картину германо-российского экономического сотрудничества и его движущих пружин. Об энергетической составляющей этого сотрудничества охотнее всего рассуждают прежде всего политики, а также всевозможные геостратеги, которых в Германии, правда, несопоставимо меньше, чем в России.

Широкие же массы немецких бизнесменов к энергетическим вопросам весьма равнодушны, и роль России как общегерманской заправочной станции их мало привлекает, потому что от этого реально выигрывает только кучка компаний, непосредственно занимающихся импортом энергоносителей. Деловые круги Германии заинтересованы совсем в ином — в том, чтобы Россия, подобно некоторым арабским государствам, направила свои немереные нефтедоллары на широкомасштабную модернизацию всей экономики и инфраструктуры. Потому что для этого необходимы машины, оборудование и технологии. У Германии они есть, и она жаждет их продать или изготовить на месте, поскольку живет за счет экспорта и интернационализации своего бизнеса.

Все последние годы основными статьями немецкого экспорта в Россию являются именно машины, оборудование, информационная и медицинская техника, и чем более диверсифицированной будет структура российского народного хозяйства, тем больше шансов продать свою продукцию получат бесчисленные немецкие средние и малые высокоспециализированные машиностроительные фирмы, образующие хребет германской экономики.

Россия, успешно интегрирующаяся в мировой рынок и в международное сообщество, перенимающая и внедряющая у себя современные технические, экологические, медицинские стандарты, для немцев куда привлекательнее, чем просто сырьевой придаток, потому что германский бизнес в значительной степени способен удовлетворить спрос на все то, что является материальным выражением интеграции.

При этом в Германии понимают, что по принципу улицы с односторонним движением тут действовать нельзя, а потому, в свою очередь, пытаются облегчить российским партнерам и потенциальным клиентам выход на европейский и мировой рынки. Чтобы убедиться в этом, достаточно посмотреть на ту стратегию, которой при очевидной поддержке политических кругов в последнее время придерживается немецкий выставочно-ярмарочный бизнес. В прошлом году Россия была страной—партнером крупнейшей в мире промышленной ярмарки в Ганновере, где основной упор был сделан на ее потенциале в области высоких технологий. Только что, в январе, Россия была страной—партнером крупнейшей в мире ярмарки сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров «Зеленая неделя» в Берлине. В мае Россия станет страной—партнером Международного аэрокосмического салона в столице Германии.

Так что главный козырь России во взаимоотношениях с бизнес-сообществом Германии — это не нефть и газ, а перспективы всестороннего развития ее собственной экономики и ее внутреннего рынка. Потому что куда больше, чем энергоносители, немецкие бизнесмены любят темпы роста. ■

«СТРАШНО ВСПОМНИТЬ, ЧТО Я ЗДЕСЬ ПЕРЕЖИЛ»

БЕРНД ТИЛЬ, один из представителей среднего немецкого бизнеса в России, рассказал GUIDE о своем опыте.

В России я уже десять лет. Приехал сюда в 1996 году открывать представительство немецкой фирмы Siegfried Jakob Metall, которая занимается переработкой металлолома. До этого работал в Ливии и других странах третьего мира. Когда мой начальник мне предложил сюда поехать, я о России мало что знал. На размышление мне дали 15 минут. Я согласился, потому что к этому времени уже был знаком со своей будущей женой. Она русская, мы встретились на конференции в Германии.

Приехав в Россию, первое время я плохо понимал, как себя вести и строить бизнес. Главными консультантами стали жена и «бабушка» — мама жены. Хотя все равно были глупые случаи. Однажды оставил ботинки перед входной дверью, как делают в Германии. Утром их уже не было. В первое время мне помог опыт работы в Ливии. В начале 90-х в России было почти как там. Ничего без взяток не сделать. Сейчас стало немного лучше.

Несмотря на проблемы, бизнес развивался удачно. Но в 1998 году грянул финансовый кризис. А у компании, где я работал, деньги были в «надежном» банке — МЕНАТЕПе. Около $1 млн.

Эта потеря была первым серьезным ударом, хотя руководство меня не обвиняло. Мне сказали: «Ничего, Бернд, ты не виноват. И более опытные люди потеряли деньги. Решай сам, как тебе поступить. Хочешь — возвращайся, хочешь — оставайся, но уже на свой страх и риск». Я думал неделю, съездил в Германию, потом вернулся. Посмотрел в глаза жене, «бабушке». И решил остаться. С тех пор бизнес, точнее, то, что от него осталось, стал моим. Моя фирма оказывает услуги по демонтажу и утилизации металлоконструкций. Мы работаем на подмосковном предприятии в Ивантеевке. Сейчас я выплачиваю долг компании, которой раньше принадлежала моя фирма, тот самый $1 млн. Они у меня ничего не просили. Но я считаю, что это долг чести.

Второй удар я получил еще через несколько лет от собственных сотрудников-россиян. Пока я был в командировке, они у меня сперли со склада металл стоимостью $90 тыс. А ведь я этим людям верил. Один из них был моим замом, я в Германию его приглашал. Я приезжаю — склад пустой, ворота открыты, пятерых сотрудников нет, металла тоже. Так их и не нашли. С тех пор я осторожнее набираю работников.

Я не планирую уезжать из России. Мне тут нравится. Что именно? Люди. Часто можно с помощью друга решить самую сложную проблему. Российская бизнес-культура, конечно, серьезно отличается от германской. Многие немцы этого не понимают. Они хотят жить как в Германии. А тут многое делается с помощью связей. Мне их заводить, честно говоря, сложно: баню я не люблю, водку не пью. Мне многие говорят: поехали на дачу, на шашлык. Не мое это. Но у меня все равно много русских знакомых и друзей, они меня часто выручали. Несколько лет назад моя жена и «бабушка» переехали в Германию. Получилось, что они туда — я сюда. Им там больше нравится, особенно «бабушке». Так что я живу между Германией и Россией. И, честно говоря, везде чувствую себя как дома. Думаю, средний немецкий бизнес может успешно развиваться в России. Просто нужны еще хотя бы 10 тыс. таких, как я.

ЗОЯ ИВАНОВА
КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, БИЗНЕС-ТРЕНЕР
НЕМЕЦКАЯ КОМПАНИЯ ИТМО

СЕКРЕТЫ БИЗНЕС-ОБЩЕНИЯ

Что нужно для успешного ведения бизнеса с немцами? Капитал, равносильная ему идея, общие интересы и способность договориться. Пустяковина какая, ведь мы же люди, европейцы, у нас многовековые связи. Почему в действительности зачастую происходит обратное? Многообещающие сделки не заключаются, разочарованные немецкие менеджеры теряют время, терпение и деньги, а процессы протекают неэффективно или вообще не так, как было ими запланировано. Почему, спрашивают они себя, русские не желают понять, что мы не просто хотим, но и знаем как лучше, ведь наши успехи в Германии и других странах убедительно доказывают правильность наших рецептов? Ну почему эти упрямые немцы, спрашивают себя русские, не могут понять, что у нас бизнес так не делается? Кто перетянет?

Есть много замечательных рекомендаций и публикаций о том, что надо и чего не рекомендуется делать в деловом общении с представителями других культур и в других странах (так называемые Do's and Don'ts), удобных для прочтения и последующего «забывания». Представьте себе бизнесмена, у которого по карманам рассованы эти рекомендации, в нужном месте нужно вытащить нужный перечень и не запутаться — там нельзя показывать подошвы ботинок, там не след интересоваться здоровьем жены, здесь не подходи к собеседнику ближе чем на 80 см, а там смотри в оба, ибо партнер норовит чуть ли не запрыгнуть на тебя в разговоре. Стресс, одним словом — а как в состоянии стресса принять нужное решение? Впрочем, наш человек именно в таком состоянии и способен по-настоящему мобилизоваться. Но для немца это уж точно «смерть».

Одна деловая женщина, топ-менеджер крупного международного банка, делясь впечатлениями о своей поездке в Китай, сказала в разговоре: «Очень сложно поначалу, но потом понимаешь, что все это нужно просто принять, и становится легче». Гениальная фраза, на самом деле, ибо просто принять далеко не просто. Так уж устроила нас природа-мать, что мы изо всех сил цепляемся за родное, привычное, пусть даже с точки зрения других и не имеющее смысла. Впрочем, для других это действительно часто смысла не имеет, ибо правила эти вырабатываются специфической философией выживания и успеха, а она в разных культурах разная.

Нужно ли быть предсказуемым, точным, обязательным (немецкая деловая культура, базирующаяся на необходимости экономии ресурсов) или лучше «говорить надвое», «уходить огородами» и «заметать следы»? Для кого и в каких условиях лучше? Хочет ли человек быть, действовать или он предпочитает ждать решения своих проблем кем-то или за счет другого? Занят ли он подтверждением своего статуса или собственно решением проблемы?

«Несовпадение» культур — это столкновение не любви к водке или пиву, а ценностных представлений и установок, которые могут и не декларироваться вовсе, но если их тронуть — а происходит это часто неосознанно, то шерсть встает дыбом и возникает желание помериться силой. И вопрос «ну почему они не понимают, что мы хотим как лучше» сводится к другому вопросу — «ну почему они не сделают, как мне удобно, как я привык, зачем они вызывают у меня ощущение опасности и провоцируют на защитные реакции, ибо обходиться с этим я не умею, относиться с терпением и пониманием не научен, по-другому сделать или хотя бы объяснить не могу или просто не хочу».

И вот этот вопрос, пусть даже и внимательным ознакомлением с перечнем рекомендаций, не решить, с наскока этих рекомендаций не принять — для этого, если хотите, «новые нейроны должны в голове прорасти» или, как сказал бы Жванецкий, «в детском саду надо было начинать».

Для этого надо себя уважать и принимать как есть, а не выдумывать про себя «нечто» (ибо когда станет известна отправная точка, можно начать движение в желаемом направлении), тогда проще уважать и принимать других — принимать в них «другое», уважая их право этими «другими» быть. И рекомендации, как вести себя в других культурах, человек тогда напишет сам. Они весьма просты на первый взгляд, но на их постижение могут уйти и годы — уважение, терпение и немного времени, чтобы выразить свои мысли так, как это будет понятно собеседнику (для чего его тоже надо сначала узнать и понять), и «дать себе время» и потратить силы на то, чтобы понять, в свою очередь, что пытается выразить он. Тогда набор «причуд и странностей» иностранца становится его обоснованной особенностью для нас, продолжая оставаться нормой для него, из которой можно много чему научиться, а что-то и перенять с пользой для себя, не говоря уже о сэкономленной энергии, уходившей до этого на противостояние и навязывание своего, привычного. Было бы желание, с одной стороны, и отсутствие личных внутренних проблем, с другой, которые по большому счету и мешают договариваться, вынуждая нас не убеждать, а навязывать, реализуя, таким образом, потребность самоутверждения. А это уже другое путешествие, далекое от перечня Do's and Don'ts, но гораздо более интересное. А главное, в этом плавании человек «сам себе капитан».