

КАК ПРИВЛЕЧЬ ГЕРМАНСКИХ ИНВЕСТОРОВ

ВИЗИТНЫМИ КАРТОЧКАМИ ГЕРМАНСКОГО БИЗНЕСА В РОССИИ МОГУТ СЛУЖИТЬ КОМПАНИИ SIEMENS И KNAUF — ЛИДЕРЫ МИРОВОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ И СТРОЙИНДУСТРИИ. РУКОВОДИТЕЛИ КОМПАНИЙ В МОСКВЕ РАССКАЗАЛИ GUIDE ОБ ИСТОРИИ СВОЕГО УСПЕХА В РОССИИ И О ПРОБЛЕМАХ, С КОТОРЫМИ ЗДЕСЬ СТОЛКИВАЕТСЯ ГЕРМАНСКОЕ ДЕЛОВОЕ СООБЩЕСТВО.

«НАМ НУЖНЫ ТВЕРДЫЕ ГАРАНТИИ»



ХЕНРИК ФРИСТАКЦИ,
ПРЕЗИДЕНТ SIEMENS
В РОССИИ, ВИЦЕ-
ПРЕЗИДЕНТ SIEMENS AG

GUIDE: Среди иностранных компаний, действующих в России, вряд ли можно найти компанию со столь богатой историей успеха, как Siemens. С чего вы начинали и к чему пришли? **ХЕНРИК ФРИСТАКЦИ:** Первый проект Siemens в России был осуществлен еще в позапрошлом веке в области телекоммуникаций: в 1851 году молодая немецкая компания поставила российскому почтовому ведомству 75 телеграфных аппаратов для первой в стране телеграфной линии Москва—

Санкт-Петербург, а затем протянула линии телеграфа между крупнейшими городами России и соединила их с Европой. Что только ни выпускали впоследствии заводы компании в России, Германии и других странах! Электролампы, динамомшины, трамваи, электровазы, рентгеновские аппараты, телефонные станции, даже авиационные двигатели и легковые автомобили. Siemens строил электростанции и мартены, прокладывал по дну океана трансатлантические кабели связи. От некоторых направлений диверсификации бизнеса впоследствии было решено отказаться, и сегодня Siemens выпускает то, что, образно говоря, можно включить в розетку, — электронное и электротехническое оборудование.

Г: В прошлом году Siemens выступил с инициативой разработки концепции законопроекта о возможности участия иностранных инвесторов в уставном капитале российских стратегических компаний. Какова судьба этого законопроекта? В какой мере правительство готово учесть ваши предложения?

Х.Ф.: Эта инициатива родилась в консультативном совете по иностранным инвестициям при председателе правительства России, и мы участвовали в ее разработке. Насколько нам известно, в настоящее время законопроект находится в завершающей стадии согласования в российских министерствах и ведомствах. Надеемся, что скоро он поступит в Госдуму. По заверению российского правительства, предложения компании Siemens и других иностранных инвесторов были максимально учтены при разработке концепции законопроекта. Напомню, в основе предложений лежит фундаментальный принцип — четкое и ограниченное определение тех сфер, которые будут закрыты для иностранных инвестиций, чтобы участникам рынка была обеспечена максимальная свобода операций за пределами того, что касается стратегической безопасности страны. Инвесторам также нужны твердые гарантии защиты прав на интеллектуальную собственность и новые технологии.

Г: Как сегодня выглядят планы Siemens в отношении покупки доли в ОАО «Силовые машины»?

Х.Ф.: Плаными Siemens предусматривалась покупка значительного пакета акций «Силовых машин», чтобы довести нашу долю с учетом уже имеющихся акций до 25% плюс 1 акция, то есть до так называемого блокирующего пакета. Как вы знаете, в конце прошлого года Федеральная антимонопольная служба России разрешила такую покупку и 27 января соответствующая сделка была завершена. Теперь вместе с правлением «Силовых машин» и другими акционерами мы планируем разработать стратегию развития этого предприятия. Мы рассматриваем участие в «Силовых машинах» не только как расширение позиций Siemens на российском энергетическом рынке, но и как реальный вклад в развитие конкурентоспособной российской промышленности в сфере производства энергетического оборудования на базе передовых технологий нашей компании.

Г: Рассматриваете ли вы возможность участия в сделках по приобретению российских энергетических активов?

Х.Ф.: В настоящее время Siemens не планирует приобретение российских энергетических активов, но активно осуществляет поставку своего энергетического оборудования. В ближайших планах компании — участие в строительстве и реконструкции российских электростанций и распределительных подстанций. С этой целью в конце прошлого года между компаниями Siemens и московским ОАО «Электрозавод» был подписан меморандум о намерениях по созданию совместного предприятия. Речь идет об объединении усилий обоих партнеров в сфере модернизации российских электросетей на базе самых передовых технологий нашей компании. Мы убеждены, что сочетание опыта Siemens в выпуске высокотехнологичного и высокоэффективного энергетического оборудования с компетенцией и инженеринговым потенциалом компании «Электрозавод» позволит добиться мощного суммарного эффекта. В рамках этого проекта Siemens и «Электрозавод» уже подписали первый договор о поставке оборудования для подстанции «Давыдовская» Московской областной электросетевой компании.

Г: Что вы можете сказать о проектах Siemens в России в 2005 году и планах на 2006 год?

Х.Ф.: Их очень много, поэтому назову лишь некоторые. В 2005 финансовом году мы открыли в Санкт-Петербурге новый центр по разработке программного обеспечения для решений в области фиксированных, мобильных и корпоративных сетей связи. Российский оператор мобильной связи «МегаФон» вновь выбрал Siemens в качестве поставщика оборудования для расширения своих сетей — на этот раз на Урале и в Поволжье. Компания Siemens FDO Automotive и российская компания НПП «Элкар» создали совместное предприятие по разработке электронных систем управления автомобильными двигателями Siemens FDO Engineering. В сентябре Siemens заключил с «Почтой России» контракт о строительстве в Санкт-Петербурге автоматизированного сортировочного центра для Северо-Западного региона, который позволит доставлять корреспонденцию адресатам в сроки, сравнимые с европейскими.

В 2006 финансовом году мы планируем заключить с ОАО «Российские железные дороги» договор о поставке в Россию высокоскоростных поездов, готовимся начать строительство в Москве нового офисного здания Siemens на Ленинградском проспекте. Еще мы хотим помочь властям Москвы и Санкт-Петербурга ликвидировать пробки на городских автомагистралях — уже заключен контракт на оборудование третьего транспортного кольца в столице автоматизированной системой управления дорожным движением. Стоимость проекта составляет €27 млн, срок сдачи в эксплуатацию — конец 2006 года. Аналогичное решение Siemens планирует предложить этим летом организаторам тендера для окружной дороги в Санкт-Петербурге.

Г: Какие еще изменения должны произойти в России для улучшения инвестиционного климата?

Х.Ф.: На наш взгляд, помимо закона об иностранных инвестициях в стратегические предприятия России, о котором я уже говорил, важно сформировать законодательную базу для стимулирования инвестиций в сфере инновационной деятельности. Она позволит иностранным носителям передовых технологий активно применять их в России, создавать новые продукты и решения совместно с российскими учеными и разработчиками, применять их в России и за рубежом. Один из ключевых вопросов — четкое урегулирование всех аспектов защиты прав собственности инвесторов и разработчиков на результаты НИОКР.

Г: Одна из малоизвестных сфер деятельности Siemens в России — образование. Чего вы ждете от сотрудничества с российскими вузами?

Х.Ф.: Siemens придает большое значение сотрудничеству с российскими вузами — Московским государственным уни-

верситетом имени Ломоносова, Санкт-Петербургским университетом телекоммуникаций имени Бонч-Бруевича, Московским техническим университетом связи и информатики и другими. Мы помогаем им оборудованием, учреждаем именные стипендии для лучших студентов, специалисты Siemens читают студентам лекции, наконец, мы организуем прохождение производственной практики в нашей компании. Сотрудничество с российскими вузами интересно для Siemens по нескольким причинам. Во-первых, Siemens традиционно поддерживает сферу образования в тех странах, где работает. Во-вторых, наша компания заинтересована в привлечении в свои ряды перспективных молодых специалистов. В-третьих, Siemens заинтересован в собственных НИОКР в России. Сотрудничая с российскими вузами, мы инвестируем в свое будущее в России и в будущее страны.

Интервью взял АЛЕКСЕЙ МОСТАСЛАВСКИЙ

«РОССИЙСКИЕ ВЛАСТИ НЕ БОРЮТСЯ С КОНТРАФАКТОМ»



ХАЙНЦ ЮРКОВИЧ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
KNAUF ПО РОССИИ И СНГ

GUIDE: Являясь одним из лидеров мировой стройиндустрии, Knauf занимает особое место на российском рынке. Как вы попали в Россию и нашли здесь свою нишу?

ХАЙНЦ ЮРКОВИЧ: Когда компания пришла в Россию в начале 90-х, здесь отмечался большой дефицит современных строительных материалов. Мы участвовали в инвестиционных конкурсах и приобрели доли российских предприятий. Это были технически устаревшие заводы, где не были налажены маркетинг, система сбыта. Их финансовое положение тоже оставляло желать лучшего. Мы приступили к внедрению современных маркетинговых структур. Создали собственные учебные центры. Для модернизации предприятий привлекались финансовые средства из Германии. Knauf хотел создать систему производства в РФ, чтобы выпускать продукцию на месте, для российского потребителя. Мы не собирались дешево производить здесь и экспортировать в другие страны. Или, как это делают многие иностранные фирмы, ввозить сюда уже готовую продукцию.

Кстати, с момента, когда мы в 1993 году начали работу на предприятии в Красногорске, производительность завода увеличилась в три раза. И это при том, что мы не проводили каких-то серьезных мероприятий по расширению производства. Эти результаты были достигнуты благодаря инвестициям и поставкам современного оборудования. В процессе модернизации на предприятиях, в которые мы вкладывали инвестиции, появились новые цеха. Построены новые заводы в Красногорске, Псебае, Челябинске, поселке Баскунчак Астраханской области. Новое предприятие по производству строительной керамики с теплоизоляционным эффектом появилось в Петербурге. Кроме того, в этом городе на стадии строительства находится еще один завод, который начнет свою работу через несколько месяцев. В Новомосковске Тульской области мы построили два новых производственных комплекса, они вошли в состав комбината «Кнауф гипс Новомосковска». Сейчас это предприятие является одним из крупнейших во всей международной группе Knauf. Два года назад в Пермской области, можно сказать, в чистом поле появился новый завод.

Г: Отличается ли спрос на стройматериалы в Германии и России?

Х.Ю.: В России такие же требования к стройматериалам, как и в других странах. Поэтому с самого начала мы предложили здесь продукцию такого же качества, как в Германии. Но мы постоянно выводим на рынок новые продукты с учетом специфики местного климата. Например, сейчас в Ступинском районе Московской области мы строим завод, который будет производить теплоизоляционные материалы. В том числе стекловату, которая в холодное время, конечно же, будет пользоваться здесь спросом. В Германии, как и в других европейских странах, рынок насыщен современными строительными материалами.

Г: Какие задачи стоят сегодня перед Knauf?

Х.Ю.: Для того чтобы оставаться конкурентоспособными, нам необходимо уменьшать себестоимость нашей продукции. Наши расходы на энергию, как и на персонал, увеличиваются примерно на 15–20% в год. Затраты на транспортировку растут еще более высокими темпами — минимум на 20% в год. Чтобы сократить их, необходимо приближать производство ближе к потребителю. В первую очередь это касается регионов Сибири, где мы собираемся строить заводы.

Г: Как вы оцениваете потенциал российской строительной отрасли в регионах? Изменится ли в ближайшее время объем инвестиций Knauf в России?

Х.Ю.: Сейчас наибольшее количество строительных материалов продается, конечно же, в Москве и Петербурге. Однако темпы роста продаж в регионах Сибири значительно выше, чем в столице. Как правило, мы строим предприятия там, где имеются запасы сырья. В настоящий момент в качестве возможной площадки для строительства нового завода мы рассматриваем Иркутск. Этот город очень удачно расположен. В европейской части России у нас хорошо распределены предприятия. Там мы продолжим увеличивать мощности. По некоторым данным, около 70% жителей РФ хотят улучшить свои жилищные условия. Для этого нужны современные стройматериалы.

Г: Что вам, как немецким инвесторам, кажется особенно сложным в России?

Х.Ю.: Для нас очень сложна система бюрократии в РФ. В Германии она тоже очень изощренная, но российская еще хуже немецкой. Кроме того, иногда у нас создается впечатление, что государственные органы в России не заинтересованы в борьбе с контрафактом. Здесь подделывается наша штукатурная смесь «Ротбанд» и шпаклевочная смесь «Фугенфюллер». При этом производители контрафакта постоянно уходят от наказания.

Например, в Республике Марий Эл некая фирма выпускает мешки с нашей торговой маркой и поставляет производителям фальсифицированной продукции. Полтора года назад заведено уголовное дело, но никакого решения по нему до сих пор нет. В Московской области производитель поддельной продукции был оштрафован на 1,5 тыс. рублей. Это смешная сумма. Такой штраф он возместит себе меньше чем за час работы.

Наша компания вынуждена бороться самостоятельно. Knauf ввел защитные знаки на мешки, информирует клиентов, проводит круглые столы совместно с законодателями. За это время мы потратили несколько сотен тысяч долларов. Но хотелось бы получать больше поддержки со стороны органов власти. Ведь страдает от контрафакта не только фирма Knauf и рядовой потребитель, но и государство, которое не получает налогов.

Г: Не так давно Knauf восстановил в Брянской области церковь, построенную дедом Федора Тютчева. Почему компания это сделала?

Х.Ю.: В России Федор Тютчев известен в первую очередь как великий поэт. Но помимо этого в течение 20 лет он был дипломатом при дворе баварского короля в Мюнхене. Тютчев многое сделал для сближения наших стран, поэтому у нас возникло желание увековечить его память.

Интервью взяла ВИКТОРИЯ ЗАВЬЯЛОВА