

Китай: налетай, швейцарские ножики подешевеют на 5 франков! | Décrivez-vous, les couteaux suisses 5 francs moins chers!

Author: Татьяна Гирко, [Берн](#), 22.07.2013.



Президент Конфедерации Ули Маурер в Китае ©Keystone

Швейцарские компании не выражают большого энтузиазма по поводу заключения соглашения о свободной торговле с Китаем. Уменьшение таможенных пошлин не позволит существенно увеличить объем продаж. Почему условия соглашения оказались менее привлекательными, чем предполагалось?

|

L'accord de libre-échange avec la Chine ne parvient pas à exalter les entreprises suisses. La réduction des droits de douane ces prochaines années ne permettra pas de doper les ventes. Pourquoi une baisse des taxes à l'importation ne sera-t-elle pas aussi bénéfique qu'espéré?

Dépêchez-vous, les couteaux suisses 5 francs moins chers!

В момент своего вступления в должность в январе этого года президент Конфедерации Ули Маурер [заявил](#), что постарается ограничить количество рабочих поездок за границу. Однако на прошлой неделе он все-таки посетил Китай, с которым Швейцария две недели назад [подписала](#) соглашение о свободной торговле. Это, безусловно, подчеркивает важность, которую маленькая альпийская страна придает отношениям с партнером, занимающим третье место по объему внешней торговли.

Во время визита Ули Маурер и сопровождающая его делегация посетили здание, в котором заседает китайский парламент – Дом народного собрания, способный вместить 10 тысяч депутатов. «Здание огромное, но [Федеральный дворец](#) [в Берне] более уютный», – заметил президент Конфедерации. Конструктивные переговоры с премьер-министром и президентом Китая прошли в дружественной обстановке, сообщил президент Конфедерации журналистам. Напомним, что соглашение о свободной торговле ожидает ратификации швейцарским парламентом.

Тем временем швейцарские компании анализируют положения соглашения и пытаются представить, насколько существенные преимущества они получают в результате снижения таможенных пошлин. Швейцарская газета Le Temps провела опрос среди предпринимателей, работающих с Китаем. Общий вывод таков – «это соглашение не сможет оказать значительное влияние на объем продаж». Как так получилось, что снижение таможенных пошлин



на 8, 10, и даже 12% не вызывает энтузиазма у швейцарских компаний? Дело в том, что большинство производителей занимают торговые ниши, направленные на покупателей товаров среднего или высокого класса. Таким образом, их конек – знаменитое швейцарское качество, и незначительное снижение цены не привлечет массового потребителя.

Действительно, сложно представить, например, чтобы дорогие часы класса люкс расходились, как горячие пирожки, если предложить скидку в 5-10% от действующей цены. Следует отметить, что в 2009 году китайские потребители вышли на первое место среди покупателей моделей класса люкс. Однако с начала этого года их покупательная способность значительно снизилась, и теперь сектор торговли часами стоимостью более 5 тысяч франков переживает спад. По словам редактора портала Business montres Грегори Пона, причина снижения интереса кроется отнюдь не в цене. Дело в том, что дорогие часы – это один из самых распространенных подарков, которые получают чиновники, а коммунистическая партия Китая сейчас активно борется с коррупцией.

У знаменитого швейцарского складного ножика Victorinox тоже немного шансов попасть в разряд предметов первой необходимости. Сейчас размер таможенной пошлины для этой категории товаров составляет 10%. Соглашением о свободной



торговле предусмо трено прогрессивное снижение ставки до нуля в течение пяти лет. Это значит, например, что модель Huntsman, которая сегодня продается в Китае по 55 франков, будет стоить через пять лет 50 франков. Вряд ли этот факт воодушевит каждую китайскую семью обзавестись подобным чрезвычайно полезным в хозяйстве предметом. Заметим, что туристы из Поднебесной, посещающие Швейцарию, могут купить эту модель за 35 франков. Свою роль в таком разбросе цен сыграла, в том числе, разница в действующих ставках НДС: 17% против 8%.

Конечно, никто из производителей не жалуется на снижение таможенных пошлин. По меньшей мере, это позволит смягчить влияние сильного франка на объем торговли. Кроме того, швейцарские поставщики получают некоторые преимущества по сравнению со своими европейскими соседями, не имеющими подобных соглашений с Китаем. Однако факт остается фактом: снижение таможенных пошлин в большей степени выгодно производителям, главный аргумент которых – низкая цена. И это точно не главный швейцарский козырь.

[швейцарские часы](#)

[соглашение о свободной торговле между китаем и швейцарией](#)
[швейцарские ножи](#)

Статьи по теме

[Китай переходит в режим «сделано в Швейцарии»](#)

[Китай придет в Европу по «швейцарскому мосту»](#)

[Когда в китайских магазинах появится швейцарское мясо крокодила?](#)

[Со швейцарским ножом Victorinox на борту самолета](#)

[Швейцарский ножик зарезал своего экс-конкурента](#)

[Рейтинг часовых брендов Швейцарии](#)

Source URL: <https://nashagazeta.ch/node/15970>