

Швейцарские предприятия ищут новые рынки | Entreprises suisses aspirent aux nouveaux marchés

Auteur: Лейла Бабаева, [Женева/Берн](#) , 25.08.2015.



Дочка Migros идет в Индию (bilan.ch)

Сильный франк заставляет швейцарских бизнесменов искать альтернативные пути, так как экспортировать в страны ЕС становится все тяжелее. К каким горизонтам обращают в наши дни свои взоры владельцы крупных, средних и малых предприятий Конфедерации?

Le franc fort pousse beaucoup d'entrepreneurs suisses à se tourner vers les nouveaux marchés. Les exportations aux pays de l'UE devenant de plus en plus difficiles, quelles

voies alternatives cherchent les compagnies de la Confédération?
Entreprises suisses aspirent aux nouveaux marchés

Внимание многих, несомненно, привлекают страны, которые до недавнего времени были закрыты для западных инвестиций: Иран, Куба, Мьянма (бывшая Бирма). Здесь сосредоточены миллионы семей среднего класса, которые были бы рады качественным товарам западных компаний. О возможном выходе на рынки этих стран заговорили совсем недавно, но производители готовятся заранее – для успешного проникновения в новое экономическое пространство необходимо разработать соответствующую стратегию.

Важным моментом стало восстановление дипломатических отношений между США и Кубой. Остров Свободы имеет определенный потенциал для международной торговли, однако банковская система и система подготовки местных кадров значительно отличаются от западных аналогов – Куба все еще остается социалистическим государством с экономикой централизованного планирования. С другой стороны, в стране хорошо развита система здравоохранения. Торговый оборот между Швейцарией и Кубой в 2014 году достиг 20 миллионов франков – половина его приходится на сектор фармацевтики. Кубе необходимо развивать инфраструктуру, предприятиям страны не хватает оборудования и приборов.

Другая ситуация складывается в Мьянме. Новое правительство, учрежденное в результате выборов 2011 года, постепенно открывает страну для иностранных инвесторов. Как и в других государствах Юго-Восточной Азии, экономика Мьянмы переживает бурное развитие. Швейцария уже ведет переговоры с рядом государств этого региона относительно заключения договора о свободной торговле. В число первоочередных задач таких стран входит реформа финансовой и банковской системы, а также системы международных платежей, поднятие вопроса о соблюдении контрактов, взятых на себя торговых обязательств. Мьянме потребуются существенные вложения для восстановления транспортной инфраструктуры (вокзалов, аэропортов, железных дорог и автомагистралей).

Иран, обладающий значительными природными ресурсами и гораздо большим населением, представляет особый интерес для западных инвесторов. Руководительница управления двусторонних экономических отношений Государственного секретариата по вопросам экономики (SECO) Ливия Лей Агости считает, что Швейцария пользуется хорошей репутацией в этом государстве. Уроженка кантона Граубюнден, адвокат по образованию Ливия Лей стала первой женщиной-послом Швейцарии в Иране – она представляла здесь интересы своей страны с 2009 по 2013 год, и об особенностях менталитета местного населения знает не понаслышке. Швейцарский нейтралитет ценят не только в исламской республике, но и на всем Ближнем Востоке, отметила Ливия Лей в интервью газете Le Temps. На протяжении тридцати пяти последних лет Берн представлял интересы США в Иране и помогал поддерживать минимальные отношения в условиях практически полного отсутствия диалога. Жители древней страны ценят качество продукции швейцарских компаний, их технологический потенциал: производителей часов, приборов, медикаментов. В течение последних трех лет Конфедерация, благодаря достигнутым межправительственным договоренностям, поставляла на местный рынок лекарственные препараты, чтобы помочь избежать дефицита медикаментов. Иран был и остается очень закрытым рынком, и, вместе с тем, в годы изоляции страны здесь активно развивалась собственная экономика, в частности, нефтяной сектор. В

прошлом году объем швейцарского экспорта в исламскую республику составил 400 миллионов франков (не считая золота), в то время как Иран экспортировал в Швейцарию товары на сумму 30 миллионов (в основном, текстиль).

Хороший имидж страны, выступавшей посредником в ядерных переговорах с ближневосточным государством, является своеобразным плюсом для швейцарских предприятий в расширении их горизонтов, однако не стоит действовать второпях. Большая ошибка многих предпринимателей – резкий прорыв на новый, многообещающий рынок без предварительной подготовки, отметил на страницах *Bilan* консультант швейцарской ассоциации *Switzerland Global Enterprise* Сильвен Жаккар. На разработку надежной стратегии «укоренения» в новой стране иногда приходится потратить от шести месяцев до полутора лет. Речь идет о создании бизнес-модели, изучении структуры рынка, отраслей, которых следует избегать, а также тех, что представляют наибольший потенциал, нахождении местных партнеров, импортеров и дистрибьюторов.

Не следует забывать и о тщательном изучении особенностей местной культуры, менталитета, традиций. Как часто предприятия необдуманно применяют старую бизнес-стратегию в новой ситуации. Если взглянуть на Иран, то можно понять, что, несмотря на его географическую близость к странам Персидского залива, культура его сильно отличается от культуры арабского мира. Персидское общество, унаследовавшее традиции, уходящие корнями к древнейшим цивилизациям, традиционно тяготело к вольнодумству и самобытности; несмотря на принятие мусульманства, сохраняло многие черты доисламской зороастрийской культуры. Да и ислам принял в Иране особую форму – шиизм, тем самым избавившись от гегемонии Багдадского халифата. Следовательно, компаниям, укоренившимся в Катаре или Саудовской Аравии, не следует имитировать свои бизнес-модели для работы на иранском рынке.

Что касается графика освоения «новых просторов», то тут не может быть универсальных советов. Ни для Ирана, ни для Кубы пока не установлены временные рамки отмены санкций или эмбарго. Высказывались мнения, что санкции начнут снимать в начале 2016 года в отношении Ирана, но это только предположения. Не следует забывать, что даже после отмены ограничений необходимо время для налаживания финансовой и банковской систем, международных платежей.

Особый потенциал для средних и малых предприятий, несомненно, представляет средний класс: «В Иране средний класс исчисляется миллионами человек, в Кубе он менее значителен, а в Бирме еще только зарождается», - отметил Сильвен Жаккар.

Важным партнером для Швейцарии становится Китай (несмотря на некоторое замедление экономического развития этой страны, отмечаемое в последнее время). На Поднебесную приходится 4,2% швейцарского экспорта. Средний класс Китая – это десятки, а то и сотни миллионов семей, которые с готовностью покупают швейцарские товары. Все открывающиеся рынки вместе взятые не способны конкурировать по своей значимости с Китаем. «В лучшем случае они могут дополнить глобальную стратегию инвестиций – а для предприятий некоторых секторов кубинский или иранский рынок будет представлять несомненное преимущество», - считает Сильвен Жаккар.

Интересное сотрудничество развивается и с Индией. 18 августа косметологическая

фирма Mibelle (дочернее предприятия гиганта розничной торговли Migros) объявила в своем коммюнике об открытии совместного предприятия с индийской компанией розничной торговли Future Group – продукция будет изготавливаться в Швейцарии и Индии, а в продажу поступит весной 2016 года.

Не забывают швейцарцы и об Африке. Безусловный потенциал здесь представляет Нигерия – страна с населением 177 миллионов человек на протяжении последних десяти лет показывала ежегодный экономический рост в среднем на уровне 8%, что сравнимо с аналогичным показателем Китая или Индии. По оценкам экспертов, рост экономики африканского государства продолжится стабильными темпами еще лет двадцать, кроме того, страна поддерживает тесные связи с ЮАР. Все это представляет огромный интерес для швейцарских торговых предприятий. Как и в большинстве стран, где бурно развивается средний класс, Нигерии необходимо реформировать инфраструктуру, энергетику, систему безопасности. Активными темпами развиваются такие отрасли, как телекоммуникации, строительство, розничная торговля, гостиничное и ресторанное дело, автомобилестроение (в основном, производство запасных частей и ремонт).

Поскольку многие страны Азии и Африки кажутся инвесторам «лакомым кусочком», здесь желают обосноваться не только предприниматели из Швейцарии. Наметившееся в последние годы сотрудничество в рамках [БРИКС](#) (группа быстро развивающихся крупных стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южно-Африканская Республика) и ШОС (Шанхайская организация сотрудничества, в которую входят Китай, Россия, Казахстан, Киргизстан, Таджикистан и Узбекистан) нацелено на создание зон свободной торговли с Ираном, Вьетнамом, Индией, Египтом, странами Латинской Америки и Африки. На фоне кризиса, охватившего ЕС, многие европейские и швейцарские предприниматели, вероятно, задумались: а останется ли для них место на перспективных рынках, пока они ждут отмены санкций и заняты разработкой стратегий проникновения?

[швейцарские предприятия](#)

[книги о Швейцарии](#)

[иностранцы о Швейцарии](#)

Статьи по теме

[Китайский юань ударил по швейцарским часовщикам](#)

[Швейцария сокращает поставки продуктов в Россию](#)

[Швейцарский сыр хорошо продается за границей](#)

Source URL: <https://nashagazeta.ch/node/20186>