

Куда направляется швейцарский экспорт | La destination des exportations suisses

Автор: Лейла Бабаева, [Берн](#) , 05.07.2012.



Швейцарская фирма K-Team 18 лет импортирует за рубеж роботехнику (на выставке InnoRobot в феврале 2011 года в Лионе, Франция - k-team.com)

Швейцарские фирмы в последнее время все больше экспортируют в страны с переходной экономикой, особенно в страны группы «Врис» - Бразилию, Россию, Индию и Китай. В 2011 году экспорт в эти страны составил 16,7 млрд. франков, при этом в

Россию было экспортировано 1,5% от общего объема швейцарского экспорта.

Les entreprises suisses exportent de plus en plus dans les nouveaux marchés émergents, en particulier en pays du BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine).

La destination des exportations suisses

С приходом экономического кризиса в Европу швейцарские предприниматели обратили свои взоры на Восток. В 2011 году экспорт в крупнейшие страны с переходной экономикой в два раза превысил импорт оттуда, сообщает информационное агентство swissinfo.ch.

Для развивающихся стран Швейцария представляет весьма выгодный рынок. Взять для примера такой показатель швейцарской экономики, как внутренний валовой продукт, который составил в 2010 году 67 457 долларов на душу населения по данным Всемирного банка. Впереди Швейцарии только Норвегия и Люксембург. Со своей стороны и десять крупнейших быстроразвивающихся стран очень привлекательны для альпийской республики – это 2,9 миллиардов потенциальных потребителей. Швейцарские компании нацелились на Восток с явным намерением использовать на все сто это эльдорадо.

Несмотря на сильную национальную валюту, которая сыграла с ними злую шутку, швейцарцам удалось вывести свои экспортные поставки в Китай, Сингапур, Россию, Индию, Объединенные Арабские Эмираты, Бразилию, Турцию, Польшу, Саудовскую Аравию и Китай на уровень 29,73 миллиардов франков в 2011 году. Сумма в два раза превышает общий объем импорта из этих стран.

Европейский Союз, который остается главным коммерческим партнером Швейцарии, пятый год подряд испытывает экономические трудности. Это неизбежно отражается на торговом балансе. Если в 2008 году 61% швейцарского импорта направлялось в ЕС, то в 2011 году его доля снизилась до 57%. В последующие годы эта тенденция, скорее всего, будет продолжаться. По словам директора Исследовательского центра по вопросам конкурентоспособности Фрибургского университета Филиппа Гуглера: «Европа из-за своего низкого экономического роста представляет не так много возможностей для торговых предприятий. Поэтому так важно для швейцарской экономики искать новые рынки сбыта. Сами представители ЕС осознают, что в 2015 году 90% экономического роста будет сосредоточено за пределами Европы».

Швейцарская организация содействия экспорту (Osec) определила следующие приоритетные задачи на период 2012-2015 годов: «Osec нацелен на исследование новых рынков вне Еврозоны или в странах, с которыми Швейцария подписала договор о свободной торговле».

В рамках такой стратегии на первый план выходят так называемые «пороговые страны» или страны группы БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай), где проживает 2,9 миллиарда человек. По данным министерства финансов Швейцарии, экспорт в эти страны достиг 16,7 миллиарда франков, то есть за два года вырос на 43%.

Но помимо группы БРИК для Швейцарии существуют и другие привлекательные рынки: «С географической точки зрения группа БРИК представляет значительный потенциал для швейцарских предприятий. И, тем не менее, не следует пренебрегать и другими странами с переходной экономикой. Они не такие крупные, но их рынок не

так насыщен, что представляет более высокие возможности экономической выгоды», - отметил Филипп Гуглер.

Пресс-секретарь Osec Патрик Дизмедян перечислил рынки, которые оказались наиболее прибыльными для Швейцарии в последние годы: «В этом списке фигурируют Китай и Индия, но также и Латинская Америка, в частности, Бразилия и Мексика». Пресс-секретарь также подчеркнул значение Объединенных Арабских Эмиратов (в 2011 году швейцарские импортные поставки в эту страну выросли на 26%), а также Индии и Канады.

С точки зрения объема импорта названные рынки сбыта еще очень скромны, но весьма динамичны, как об этом свидетельствуют цифры Министерства финансов Швейцарии: прирост импорта составил + 56,8% для Казахстана, + 46,7% - для Венесуэлы, + 33,4% - для Чили, + 14,6% - для Колумбии и + 12,2% для Малайзии.

В этих странах представлены все крупные швейцарские компании. Для малых и средних предприятий (МСП) доступ к этим рынкам более проблематичен, но борьба стоит того. «Запросы таких стран, как Китай, Индия, Иордания, Египет или Бангладеш все более идентичны потребностям развитых стран. Здесь могут найти свою нишу МСП», - отметил директор отдела сбыта швейцарской фирмы K-Team Клод Несси. Предприятие это небольшое, расположено в городке Валлорб, кантон Во. 18 лет назад здесь начали производство роботехники. Значительная часть продукции экспортируется за рубеж.

Масса возможностей, но и масса проблем – коррупция, нестабильность, протекционизм, политические перевороты. Такая ситуация знакома всем, кто попытался вести бизнес в восточном или южном направлении. Как найти верный баланс? «В любом деле наряду с преимуществами присутствует и определенная доля риска, - комментирует Патрик Дизмедян. - Главное – хорошо подготовиться и провести серьезный анализ. Но также необходимо найти партнеров, владеющих ситуацией на рынке. Нельзя ринуться в новую страну без соответствующей поддержки и подготовки. В ином случае не удивляйтесь, если вас постигнет неудача».

Филипп Гуглер подчеркнул важность компромисса, на который должны идти швейцарские предприятия при работе в странах с развивающейся экономикой: «Необходимо сбалансировать интересы предприятия, то есть его стремление получить прибыль, с интересами местного населения».

Насколько трудно найти общий язык с представителями другой культуры? Клод Несси настроен позитивно: «Нет, это нетрудно. Просто надо иначе вести дела. Быть открытым, проявить терпение и приспособиться к новым условиям работы».

[спорт физическая активность в Швейцарии](#)

Статьи по теме

[Авторынок Швейцарии 2011 года: чемпионы продаж](#)

[Инвестиции в Россию: взгляд из Женевы](#)

[Швейцарские предприятия в России](#)