

ЭКСПЕРТ

УРАЛ

<http://www.expert.ru/ural/>

26 СЕНТЯБРЯ — 2 ОКТЯБРЯ 2005 № 36 (206)

ИНДЕКС 81420

Добротность **und** душевность

Спецпроект
**Германия —
Урал**



**У немцев и уральцев гораздо больше общего,
чем кажется на первый взгляд**



Андрей Пурхов

Генеральный директор ООО «Станкопроект» (группа Anstein) Игорь Фишелев: «Когда в Германии меня спрашивают, как войти в Россию, я отвечаю: не ждите одного — абсолютных гарантий. У нас человеческие отношения с клиентом важнее формальных»

яется. Когда в Германии меня спрашивают, как войти в Россию, я отвечаю: не ждите одного — абсолютных гарантий. У нас человеческие отношения с клиентом важнее формальных. Многие строятся на личном доверии. Если немец это понимает, значит, в России его ждет успех».

Фобии общества — во многом результат воздействия СМИ. В немецкой прессе о России, как правило, пишут либо плохо, либо ничего. Пример: недавно в Лейпциге открылось единственное генеральное консульство — российское, наш МИД построил новое красивое здание. Но местные журналисты с легкостью пропустили это событие.

Ясно, что для полноценных контактов нужно непосредственное человеческое общение и новые формы его организации, направленные не на развитие «чиновничьего туризма», а на конкретное взаимовыгодное сотрудничество. Такую форму отрабатывает сейчас при поддержке министерства международных и внешнеэкономических связей Свердловской области Уральское консультационное бюро «Альянс». Суть идеи — оказать будущим российским и немецким партнерам комплекс услуг в области бизнес-проектирования, маркетинга, логистики, психологии. Это может быть решение проблем, связанных как с бурным ростом (потребность в

новых системах управления и т.д.), что характерно для бизнес-среды в России, так и с дефицитом заказчиков, от чего страдают немецкие компании. «Мы должны помочь немецким и уральским предпринимателям увидеть друг друга», — говорит директор «Альянса» Татьяна Майорова. Партнером в проекте выступает консалтинговая компания Ronnecke trainings (Лейпциг). А еще в него вовлечены выпускники президентской программы, которые прошли обучение в России и стажировались в европейских компаниях, получили четкое представление о стиле работы западного бизнеса и трудятся сейчас на предприятиях Урала. Они могут подсказать российским менеджерам, как мыслит немец. В данный момент «Альянс» и Ronnecke trainings готовят поездку группы предпринимателей Саксонии в Екатеринбург, она состоится в ноябре. Затем уральцы нанесут ответный визит.

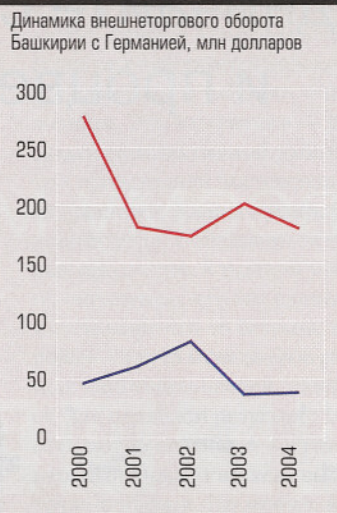
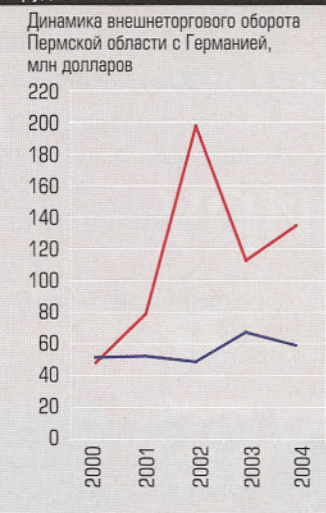
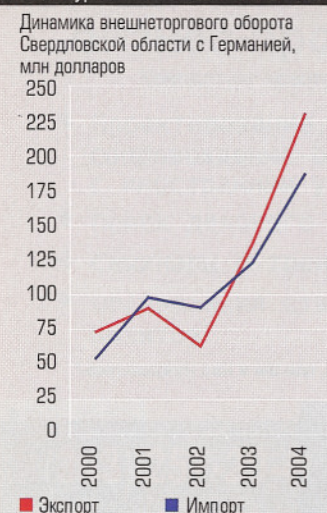
— Мы начали с того, что организовали на Урале подготовку российских консультантов по проблемам проектного менеджмента, потому что важно, чтобы при встрече люди поняли друг друга, — говорит владелец Ronnecke trainings Дирк Реннеке. — Если хотите, это маленькая форма дипломатии. Мы готовы говорить не просто о бизнес-технологиях, характерных для Германии, но также и о том, чего в принципе можно ждать от немецкого предпринимателя и чего он ждет от российского коллеги. У немцев есть такое понятие — ordnung (порядок). Это целая философия, образ мысли. Здесь и ожидание четкого предложения с указанием суммы возможной совместной выгоды, выраженной в рублях или евро, и надежда на своевременную реакцию партнера на запросы и письма, и многое другое, что создает впечатление серьезности намерений. Немец — реалист каких поискать. Он не готов мыслить глобально, в то время как русским это хорошо удается. Он ждет конкретных инициатив, а не только фразы «приглашаем к сотрудничеству».

Важно отметить, что проект

готовы экономить на функциях, но стараются не экономить на зарплатах и социальном пакете. В немецких компаниях очень развиты обучающие программы, системы стажировок. Заполучить, однако, немца в партнеры не просто. Конечно, это не японцы, которые могут годами ждать 100-процентных гарантий. Немцы — гибкие прагматики, однако не намере-

ны кидаться на шею первому встречному. «В прошлом году я присутствовал на российско-немецком деловом форуме в Баден-Бадене, — вспоминает Игорь Фишелев. — С немецкой стороны был полный аншлаг: предприниматели с огромным интересом слушали коллег, которые уже работают на российском рынке. Глаза блестят, но в то же время видно — пока бо-

На Свердловскую, Пермскую области и Башкирию приходится наибольший объем товарооборота с Германией после ХМАО. Основные статьи экспорта — нефть, продукция химпрома и нефтехимии, черной и цветной металлургии. Ввозится в основном оборудование



Источник: Администрации (правительства) субъектов федерации. По Башкирии — собственные источники журнала

«Альянса» и Ronniecke trainings ориентирован на контакты среднего и мелкого бизнеса, то есть на проекты от 100 тыс. до 4 млн евро. И нацелен на региональное сотрудничество. «Я не устаю повторять коллегам в Лейпциге: лучше быть под предпринимательским солнцем в регионе, чем в тени в столице», — улыбается г-н Реннеке.

Пожалуй, и для Урала это самый правильный подход. Потому что можно износить сто пар обуви в коридорах штаб-квартиры Daimler Chrysler и никогда не влюбить тамошних топ-менеджеров в красоты уральской природы и песню про кудрявую рябину. В условиях глобальной экономики Свердловская область для гигантских концернов — такой же кусок суши, что и провинция Сычуань. А вот побороться за средний и малый бизнес, которым, кстати, как раз и сильна Германия, вернее всего. (Тут важно заметить, что по обороту средняя немецкая компания вполне может заткнуть за пояс какой-нибудь именитый уральский завод. Выработку на человека и сравнивать нечего.)

Что может дать немецкий бизнес Уралу? В первую очередь представление о качестве стандартов производства и управления, которые позволяют этой стране занимать первое место в рейтинге стран-экспортёров. У Германии надо учиться — торговать, производить качественные вещи, утилизировать мусор, экономить энергию, управлять, наконец! Шутка ли: два года назад немцы попытались заказать лесопромышленникам Кировской области одноразовые дубовые столы для пивного фестиваля. Опытный образец те еще смогли сделать по стандартам, а дальше дело не пошло: на потоке столешницы через одну выходили кривые.

Что должен дать Урал немецкому (читай — иностранному) бизнесу? Об этом мы не раз писали (см., например, ст. «Коррекция зрения», № 48 от 22.12.03). Конечно, все еще много нареканий вызывает инфраструктура. Эксперты признают: постепенно Екатеринбург начинает отвоевывать



Андрей Пурисов

Владелец компании Ronniecke trainings Дирк Реннеке: «Я не устаю повторять коллегам в Лейпциге — лучше быть под предпринимательским солнцем в регионе, чем в тени в столице»

внимание инвесторов у Москвы. Но это не столько его заслуга, сколько недостатки столицы: в дороге до Шереметьево можно убить полдня, а до Кольцово ехать полчаса. «Почему из Москвы в Германию летает десять самолетов ежедневно, а из Екатеринбурга пять в неделю?» — спрашивает нас из Берлина владелец компании Arinstein **Марк Аринштайн**, которого мы попросили высказаться о

способах улучшения российско-немецких отношений на Урале. Что ответить ему? А еще — чиновнику из делегации земли Рейнланд-Пфальц, посетившей Урал в сентябре: по его мнению, автомобильная дорога из Перми в Екатеринбург — «просито катастрофа»...

Разумеется, нужно как-то решать проблему с землеотводами. Предложить инвестору взять участок в аренду, пост-

роить на нем производство, а только потом начать договариваться о возможности его выкупа и стоимости — все равно что заявить: «Убирайся!». Что он и сделает, обратив взоры, скажем, на соседний Казахстан.

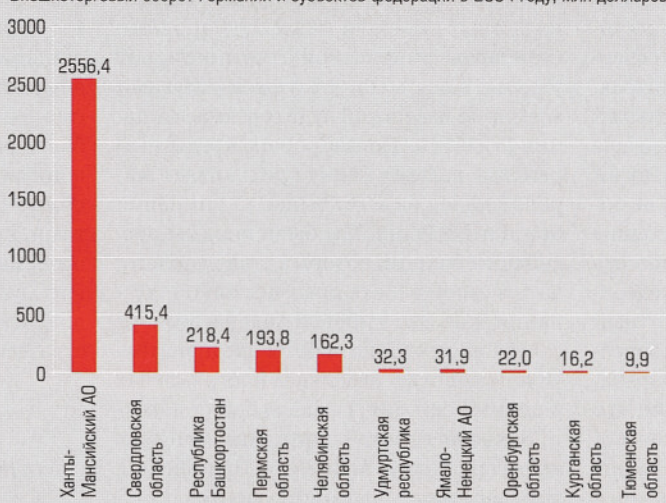
Далее. Очевидно, закончилось то время, когда под каждого редкого инвестора персонально нужно было выстраивать правила игры и сопровождать его проекты. Конечно, можно выборочно обещать помощь в случае неправомерных придириков налоговой инспекции. Но вернее будет помочь всем сразу, и нынешним, и будущим инвесторам, создать такие правила, которые никакому чиновнику не позволят портить кровь честному налогоплательщику.

Кроме того, необходима широкая, понятная и прозрачная система взаимодействия различных организаций и институтов — от саморегулируемых ассоциаций и торгово-промышленных палат до паспортно-визовых и миграционных служб. Система эта, нацеленная на конкретный результат, должна стать каркасом того, что называется региональной внешнеэкономической политикой. Тогда, быть может, перестанут кочевать из одного отчета в другой одинаковые сведения о поездках, консультациях и совещаниях. Тогда, смеем надеяться, не придется стыдиться конкретных цифр и прятать их под сукно, как это сделали власти Башкирии: они наотрез отказались предоставить нам сведения о торговом обороте с Германией.

И последнее. При подготовке этого номера многие немецкие эксперты отмечали: предпринимателю Германии остро не хватает информации о положительном опыте работы с Россией. Значит, надо этот опыт не просто создавать, но еще и пропагандировать, отмечая тех, кто и зарабатывает деньги в нашей стране, и помогает ей выходить на новый уровень развития. В 1895 году Николай Второй удостоил представителя компании Siemens в Санкт-Петербурге Карла Сименса дворянского титула — за большие заслуги в деле телефонизации России. Сугубо практическое решение. ■

По объемам торговли с Германией ХМАО далеко впереди остальных

Внешнеторговый оборот Германии и субъектов федерации в 2004 году, млн долларов



Источник: Данные органов власти субъектов федерации