НАША ГАЗЕТА
nashagazeta.ch
Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (https://nashagazeta.ch)

«Мы хотим привлекать в Женеву предприятия из России и Азербайджана» | "On voudrait attirer à Genève des entreprises de Russie et d'Azerbaïdjan"

Auteur: Надежда Сикорская, Женева , 18.11.2011.

Женева - жемчужина у озера

С такой целью заместитель директора экономического офиса кантона Женева Михель Хирсиг отправился недавно в Москву и Баку. О результатах этой поездки мы и побеседовали с ним уже в его женевском кабинете.

|

Le vice-directeur de la Promotion économique de Genève, Michel Hirsig a fait récemment un voyage d'affaires à Moscou et Bakou. Il a parlé des résultats de ce voyage à NashaGazeta.ch.

"On voudrait attirer à Genève des entreprises de Russie et d'Azerbaïdjan"

За последние пять лет экономический регион с Женевой в сердце своем стал одним из наиболее динамично развивающихся в Европе. Лидер в области медицины, чистых технологий и трейдинга (нефти, металлов и зерна), Женева остается также непререкаемым авторитетом в таких традиционных областях, как финансы и часовая индустрия.

С тем, чтобы рассказать о достигнутом и привлечь новых партнеров в Москву и Баку недавно ездила представительная женевская делегация во главе с госсоветником Пьером-Франсуа Унжером, отвечающим за экономику и здравоохранение в кантоне.

Был среди членов делегации и заместитель директора экономического офиса Женевы Михель Хирсиг, с которым мы договорились встретиться. К разговору захотел присоединиться и Даниэль Лоффлер, в Москву и Баку не ездивший, но женевский экономический офис возглавляющий. Так втроем и беседовали.

Выяснилось, кстати, что господин Хирсиг немного понимает и говорит по-русски и вообще относится к россиянам «с большой симпатией». Дело в том, что его отец, попавший во время Второй мировой войны в немецкий лагерь для военнопленных, рассказывал сыну много лет спустя, что выжил там «только благодаря русским товарищам по несчастью, всегда умевших достать что-то из пропитания».

После такого лирического вступления мы перешли к основной теме.

Даниэль Лоффлер и Михель Хирсиг (© Nasha Gazeta.ch)

Наша Газета.ch: Господин Хирсиг, говоря коммерческим языком, Вы отправились в эту поездку, чтобы привлечь новых клиентов. Чем Вы их соблазняли, какие преимущества Женевы описывали?

Михель Хирсиг: В презентации, которую мы приготовили даже на русском языке, мы, действительно, представили Женеву в самом выгодном свете, что нормально. Причем это соответствует действительности! Среди основных преимуществ Женевы традиционно называет прочную валюту и низкую инфляцию, доступность (международный аэропорт всего в 4 км от центра города, а полет до основных

городов Европы – меньше 2 часов), эффективную сеть общественного и железнодорожного транспорта, сосредоточенность органов власти, деловых партнеров, поставщиков основных услуг в 5-километровом радиусе. Все это крайне ценно для ведения бизнеса. Я уж не говорю обо всех удобствах Женевы просто для жизни!

Да, мы неоднократно приводили результаты различных опросов и исследований, показывавших, что по уровню качества жизни Женева занимает прочные лидерские позиции. Однако многие русскоязычные предприниматели, которых мы представляли на страницах газеты, жалуются, что местное население – и пресса, и просто люди – относятся к ним предвзято.

Даниэль Лоффлер: Что касается прессы, то она, как Вы знаете, свободна. Мы же с нашей стороны всегда делаем все, что от нас зависит, для комфорта наших партнеров.

Михель Хирсиг: Вот сейчас все восхищаются книгой «Лимонов». Но ведь в ней нет ничего нового! Все, кто серьезно интересуются Россией, согласятся, что страна такого размера, такая сложная страна практически неуправляема. К сожалению, западная пресса не давала и не дает реалистичного отображения этой сложнейшей действительности. Причем касается это не только России, но и Китая, и США. То есть стран, сравнимых с ней по размеру и сложности.

А как именно происходит процесс переезда компании в Женеву? И в чем заключается содействие вашего офиса?

Все, кто серьезно интересуются Россией, согласятся, что страна такого размера, такая сложная страна практически неуправляема. К сожалению, западная пресса не давала и не дает реалистичного отображения этой сложнейшей действительности. Причем касается это не только России, но и Китая, и США.**Даниэль Лоффлер:** Обычно все начинается с обмена мэйлами, получением базовой информации. Затем представители заинтересованной компании приезжают в Женеву, чтобы все увидеть на месте. Здесь мы предоставляем им максимум сведений – советы, разъяснения юридических вопросов, можем даже предложить модель устава, предоставить список нотариальных контор и так далее. Можем даже помочь в установлении контактов с потенциальными местными партнерами и просто с интересными людьми. И все это совершенно бесплатно!

А сколько времени может занять процедура?

Даниэль Лоффлер: От трех месяцев до 4 лет, но в среднем полтора года.

В вашу программу пребывания в Москве входила встреча с руководством компании Лукойл. Почему? Ведь в Женеве располагается Литаско?

Михель Хирсиг: С такими серьезными партнерами, как Лукойл, важно иметь не просто деловые, но дружеские отношения. Интересно было увидеть впечатляющую штаб-квартиру компании, побывать в ее музее.

А вообще, какая часть поездки показалась Вам, господин Хирсиг, более интересной и полезной, московская или бакинская?

Михель Хирсиг: Знаете, в Москву приезжает столько делегаций, что наш визит, конечно, растворился в общей массе. Это была, скорее, возможность лишний раз напомнить о себе. А в Баку вниманием избалованы меньше, и мне лично было очень интересно впервые побывать там, познакомиться с интересными, очень гостеприимными людьми, установить контакты.

В начале нашего разговора Вы обратили внимание на важность привлечения в Женеву мелких и средних предприятий. Зачем это нужно, вам мало гигантов?

Михель Хирсиг: Гиганты из России у нас уже, действительно, есть – и Лукойл, и Роснефть, и азербайджанский Сокар, и несколько других компаний. А вот компаний небольшого размера маловато, а ведь они – основа любой экономической системы в силу своей гибкости, способности к быстрой конверсии. Именно с сокращением доли мелких и средних предприятий экономика США пошла на спад.

Знаете ли вы пример удачной интеграции среднего российского предприятия на женевском рынке?

Михель Хирсиг: Знаю! Одна компания настолько интегрировалась, что перекупила своего итальянского конкурента и теперь продолжает процветать, открывая все новые рынки.

Каким видится Вам будущее? Продолжат ли российские компании процесс переезда в Женеву и открытия здесь филиалов?

Я уверен, что если русские поверят в себя, то и другие в них поверят.
Михель Хирсиг: Это зависит от многих причин. Как Вы знаете, сейчас вложения за рубежом резко сократились – в случае США на 250 млрд. долларов. В Китае действует установка на вложения, прежде всего, во внутренний рынок. Кто знает, как будет развиваться внутренняя политика в России? А ведь она может варьироваться от введения дополнительных налогов на вклады за рубежом до, наоборот, поощрения зарубежных инвестиций в момент ослабления евро.

А какова обратная тенденция? Вкладывают ли швейцарские компании в российский рынок?

Михель Хирсиг: В деловых отношениях тоже важна взаимность! В России сейчас хорошая экономическая ситуация, Ваша страна меньше других пострадала от мирового финансового кризиса, вложения в российский рынок выгодны. Смелые идут в Россию, а не смелые – сомневаются и раздумывают.

Меня удивляет другое – насколько сами россияне часто не верят в себя, в свои возможности и способности. Я уверен, что если русские поверят в себя, то и другие в них поверят.

российско-швейцарские отношения
Женева
Женева
Статьи по теме
Женева: расцвет международной сырьевой торговли

[Эта дорогая Женева]
[Мировые трейдеры переезжают в город Кальвина]

Source URL:
http://www.nashagazeta.ch/news/economie/my-hotim-privlekat-v-zhenevu-predpriyatiya-iz-rossii-i-azerbaydzhana