



Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (<https://nashagazeta.ch>)

Куда направляется швейцарский экспорт | La destination des exportations suisses

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



Швейцарская фирма К-Тим 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](#)

Source URL: <https://dev.nashagazeta.ch/news/13802>