

Немецкие перспективы

В Ростове прошел форум немецких и донских предпринимателей.

Диалог между Германией и Доном получился достаточно острым в его политической части. Экономическая же позволяет судить о том, каковы у немцев представления о Ростове. В частности, уже по составу немецкой бизнес-делегации видно, что Германия хочет в области не столько вкладывать, сколько продавать.

Первая партия немецких бизнесменов добралась до Ростова с заминкой. Самолет из Берлина так и не смог взлететь: оказалось, что у него, образно говоря, болтается колесо. В итоге весь запланированный маршрут (Берлин — Вена — Ростов) был в корне изменен (Берлин — Франкфурт — Москва — Ростов). Некоторые бизнесмены добрались с опозданием.

Июминкой форума предпринимателей стало предложение чрезвычайного и полномочного посла Германии в России Ханса Фридриха фон Плетца направлять в его ведомство сообщения о случаях столкновения с административными барьерами. Эти сообщения посол пообещал переправить в местное полпредство и лично губернатору. Неясно, готовы ли к этой инициативе оказались представители областного Минэкономки. Но когда г-н фон Плетц замолчал, им не оставалось ничего другого, кроме как предложить аудитории сообщить о проблемах им напрямую. Правда, после фразы: «Конфиденциальность гарантируется» — зал почему-то рухнул со смеху.

Организация предпринимательского форума проводилась по двум направлениям. Часть делегатов прибыла по линии министерств экономики, а часть была приглашена частными партнерами-аудиторами — «Мауэр-Аудитом» и NEXIA Deutschland.

— Мы приглашали предпри-



Учредитель и директор компании Eastcon Клаус Липпс (крайний слева) предлагает ростовским партнерам совместно продавать в Ростове бытовое оборудование. | Фото Михаила Мальцева.

нимателей не только из числа своих клиентов, — говорит гендиректор «Мауэр-Аудита» Константин Мауэр. — Получив предложения от немецких партнеров, мы выбрали местные компании, которые эти предложения могли бы заинтересовать. Сотрудничество двух аудиторов из разных стран может быть очень эффективным при

создании совместных предприятий клиентами этих компаний. У нас уже есть успешные проекты, реализованные таким образом в Москве.

Наиболее перспективными среди предложенных немцами проектов, по мнению N, могут стать планы компании Eastcon, торгующей бытовыми системами в 7 странах мира. Она

хочет открыть в Ростове торговый центр (см. с. 2). При этом, как заявил N один из партнеров этой компании, у Eastcon есть многообещающая привычка: рядом со своими торговыми центрами она затем организывает и производство. Так было, например, в Чехии и Словакии. По словам Василия Пошутило, заместителя гендиректора группы компаний «Сфинкс», которая ведет переговоры с Eastcon, уже через 2 недели прояснится реальность совместных планов.

Рынки сбыта своей продукции и сырья для нее искал в Ростове представитель компании «Центис».

— Нас интересует сырье для производства фруктовых йогуртных добавок: груши, яблоки, клубника и т. д. Замороженные, а не сырые, — говорит генеральный директор компании «Центис Руссланд» Йоханес Петер Шенхубер. — Мы уже ведем переговоры с вашей компанией «Транс-Индастри».

Представитель немецкой фирмы рассчитывал также найти и возможность сбыта своего товара в Ростовской области. Но пока донские производители питьевых йогуртов не изъявили желания сотрудничать с немецкой компанией. По словам Йоханеса Петера Шенхубера, продукция его фирмы в среднем на 30% дороже аналогов российских производителей, но западный партнер обещает высокое качество товара. Однако пока для донских молочников приоритетна цена.

Генеральный директор компании «Ирек» Сергей Краус приехал посмотреть, как работает местный дилер. Фирма «Ирек» занимается выпуском хлебопекарных улучшителей и смесей.

Представители донских компаний, покупающих продукцию германских производителей, активно обсуждали с западным экспертом планы развития своего бизнеса. Рассказывали ему об оборудовании, которое решили закупить, о технологии производства, рассчитывая, видно, на консультацию западного специалиста. Руководитель новочеркасской компании «Базальт» (производство хлебобулочных изделий) договорился с Сергеем Краусом о приезде в казачью столицу технолога немецкой фирмы, надеясь, видимо, на его компетентные советы.

Однако наибольшая активность была отмечена у столов прибывших на форум банкиров. В частности, Ростов посетили представители «Райффайзенбанк Австрия», «Дрезднер Банк АГ» и Коммерцбанка. Сегодня наиболее активен в России австрийский банк, который планирует в 2005 году открыть свой филиал и в Ростове. Немцы же фактически приехали укреплять отношения со своими банками-корреспондентами, через которые они часто выступают партнерами внешнеэкономических сделок. Понятно, чего хотели бизнесмены, которые подходили к столам иноземных банкиров, — дешевых кредитных ресурсов. Однако, например, в том же Райффайзенбанке кредит может получить только компания с годовым оборотом не менее 2,5 млн долларов. Все остальное считается малым бизнесом, программа работы с которым еще не запущена. Впрочем, степень присутствия на Дону немецких банков будет определяться, видимо, теми проектами, которые здесь удастся запустить германским торговцам и производственникам. | Владимир Козлов, Евгения Петрова