

Локализация немецких компаний в России

А. А. ФИНАШИН, руководитель регионального офиса ООО «НОРД Приводы», Новосибирск. E-mail: alexsurf@bk.ru

Год 2014-й можно назвать переломным во всех смыслах этого слова. События вокруг Украины способствовали усилению неопределенности как для экономики России, так и для немецких компаний, осуществляющих деятельность в России, для российско-германской торговли, а также для развития мировой экономики. В статье говорится о действиях немецких компаний по упрочению их позиций на российском рынке.

Ключевые слова: немецкие компании, локализация производства, Россия

Развитие внешнеэкономических связей

За последние годы место России в рейтинге Всемирного банка (Doing Business) по условиям ведения бизнеса существенно упрочилось: в 2010 г. – 124-я позиция; в 2011 г. – 120-я; в 2012 г. – 112-я; в 2013 г. – 92-я; на конец 2014 г. – 62-я позиция [1].

Немецкий бизнес в России развивается во многих направлениях (пищевая промышленность, мясоперерабатывающее производство, горнодобывающая, автомобильная, металлургическая и химическая отрасли) и регионах (европейская часть РФ, Урал, Дальний Восток, т.е. те российские регионы, в которых идет интенсивное строительство новых и реконструкция старых предприятий, развивается производство).

К сожалению, в последние годы немецким компаниям на российском рынке приходится сталкиваться с немалыми трудностями, вызванными низкими темпами развития и санкциями западных стран, вызывающими для немецких предпринимателей повышенные риски и неуверенность в результативности бизнеса в России.

В то же время американские компании продолжают наращивать свое присутствие в России: за 2014 г. товарооборот между двумя странами увеличился на 6%, а торговля России с государствами Европейского сообщества (ЕС), напротив, сократилась почти на 10%. Немецкий журнал Der Spiegel возмущен политикой США, при которой из-за санкций в отношении России страдают европейские, в частности немецкие компании,

а американские – получают прибыль. К примеру, производящая вертолеты техасская фирма Bell в мае 2015 г. обсудила с русским концерном JSC Ural Works of Civil Aviation (UWCA) проект организации совместного производства вертолетов в Екатеринбурге. «Мы очень радуемся тому, что будем строить сильное локальное присутствие в России», – сообщил вице-президент компании Bell П. Моулай [2].

Германия, которая является лидером среди стран Европейского союза по уровню социально-экономического и инновационного развития, рассматривает российский рынок как один из наиболее привлекательных для немецких компаний. Несмотря на сложную политическую ситуацию и снижение объемов экспорта немецких предприятий в Россию за 2014 г. [3], последние довольно оптимистично оценивают перспективы: около 70% из них предполагают, что оборот в результате немецко-российского сотрудничества возрастет или не изменится. Подобные положительные оценки основаны на потребительском поведении россиян, предпочитающих не экономить, а инвестировать в высококачественные товары, которые предлагают немецкие компании [4].

Опыт локализации производства немецких компаний

Поскольку практически все более или менее крупные немецкие предприятия уже имеют свои торговые представительства на территории России, то локализация производства является следующим логическим шагом по расширению их присутствия на российском рынке. Открывая свои сборочные производства на территории России и привлекая местных поставщиков комплектующих, немецкие компании повышают конкурентоспособность, снижая валютную составляющую в себестоимости своей продукции. Как дополнительный бонус они получают возможность ставить на своих изделиях знак «Сделано в России», что немаловажно в свете последних политических событий. Не секрет, что многие российские компании переходят от импортных товаров на отечественные, а немецкие предприятия, имеющие производства в России, пользуются возможностью поставлять свою продукцию как произведенную в России. Российская же экономика получает выгоду как в виде новейших технологий

и современного высокотехнологичного оборудования мирового уровня, так и новые рабочие места и методы управления производством.

Акционерное общество MAN Truck&Bus (дочернее предприятие MAN SE) осуществляет деятельность по производству и сбыту автобусов, грузовиков и двигателей по всему миру. Контрольный пакет акций принадлежит АО Volkswagen AG. На территории России функционируют «МАН Турбодизель» и «МАН Трак энд Бас Рус», которые являются самостоятельными компаниями. Клиенты данной компании – «Мосгортранс», московское автотранспортное предприятие, которое эксплуатирует примерно 8000 автобусов, причем почти на половине из них установлены двигатели MAN; группа компаний ЛИАЗ, сеть продовольственных магазинов «Магнит», владеющая почти 4000 грузовиков, и все они – фирмы MAN [5].

Для этой немецкой компании российский рынок – второй по значимости после Германии, причем, по мнению аналитиков, он обладает перспективами дальнейшего роста, так как на один миллион граждан страны должно приходиться около 1000 коммерческих автомобилей массой от 6 т. В России этот уровень еще не достигнут [5]. Помимо этого ожидается, что потребительский спрос на немецкие премиальные продукты на российском рынке будет расти. В связи с этим компания разрабатывает крупный проект по локализации производства, который оценивается положительно с учетом долгосрочной и среднесрочной перспективы развития рынка. Планируется, что на первом этапе проекта в Санкт-Петербурге будет реализован полный цикл сборки продукции немецкой компании. Для этого в России должна быть создана необходимая инфраструктура субпоставщиков с ориентацией на местных производителей, либо доля комплектующих отечественного производства должна быть значительно увеличена, что позволило бы добиться высокой степени локализации.

Другой важнейшей задачей для немецкой компании является привнесение в производство на российский завод в Санкт-Петербурге современных методов управления для оптимизации всех процессов и повышения квалификации работников. Для чего в ближайшей перспективе планируется рядом с заводом открыть

Академию MAN, где будут проводиться обучающие мероприятия для компаний-партнеров и персонала MAN в России.

Химический концерн BASF имеет дочерние компании в Республике Татарстан, Московской и Волгоградской областях. При выборе расположения производственных площадок особое внимание уделялось наличию инфраструктуры (складских помещений, инженерных коммуникаций, подъездных путей), отсутствию проблем по приобретению в собственность земельных участков, близости основных рынков сбыта продукции, благоприятным отношениям с региональными и местными органами власти, а также их заинтересованности в осуществлении проекта [3].

Химический рынок России характеризуется высоким потенциалом, по уровню потребления продукции химического производства он сопоставим с индийским и бразильским. Сейчас в планах компании BASF – создание нового производства базовых полимеров. Стоит подчеркнуть, что реализация проектов подобного масштаба имеет мультипликативный эффект как для региона локализации, так и для химической отрасли и экономики России в целом [3].

Немецкая фирма Getriebebau NORD является ведущим мировым производителем приводной техники, начиная от механического и заканчивая электронным оборудованием. Продукция – мотор-редукторы, двигатели, промышленные редукторы, преобразователи частоты. В России дочернее предприятие NORD – ООО «НОРД Приводы» – работает с 2003 г.

С 2014 г. в Санкт-Петербурге начал работу завод по сборке мотор-редукторов различных типов. Сборка редукторов в России позволила значительно сократить сроки поставки серийного оборудования и оперативно реагировать на потребности рынка. С открытием сборочного производства срок поставки типовой продукции сократился до 3–5 рабочих дней, что, безусловно, заинтересовало предприятия, связанные с производством подъемно-транспортного оборудования, оборудования для пищевой и упаковочной промышленности и другие, где одним из наиболее важных факторов при выборе поставщика является короткий срок поставки. Сервисные мастерские, поддерживающие сервисное и гарантийное обслуживание продукции, расположены в Санкт-Петербурге, Москве, Воронеже, Челябинске, Новокузнецке, Фаниполе.

Конечно, существует ряд проблем локализации – сложности в поиске российского партнера, который соответствует требованиям по качеству выпускаемых комплектующих, недостаточная квалификация рабочего персонала и менеджмента. Возникают проблемы и при дальнейшей эксплуатации продукции – слабое развитие сервиса, удаленность сервисных центров от места эксплуатации продукции. Необходима локализация производства запасных частей, что за счет оперативного реагирования на возможные поломки оборудования значительно уменьшает его простои у потребителей и сокращает их упущенную выгоду.

В последнее время наблюдается тенденция открытия сервисных центров в непосредственной близости к местам эксплуатации произведенного оборудования. Как правило, небольшие и средние немецкие компании создают сервисный центр на базе местной организации, занимающейся ремонтом и обслуживанием оборудования, после проведения обучения персонала, доукомплектования партнера необходимым технологическим оборудованием и создания склада запасных частей. Крупные немецкие производители машин и оборудования открывают собственные сервисные центры.

Открытие удаленного офиса ООО «НОРД Приводы» в Новосибирске позволило в кратчайшие сроки реагировать на потребности рынка от Омска до Дальнего Востока. Поскольку разница во времени с европейской частью России составляет от трех до семи часов, не всегда получается быстро отвечать на запросы потребителей. Выезд специалистов из новосибирского офиса на предприятия заказчиков осуществляется более оперативно, чем из Санкт-Петербурга. Офис в Новосибирске имеет свой склад с постоянным запасом наиболее востребованных типов мотор-редукторов для экономии времени на сборку и доставку из Германии или Санкт-Петербурга до региональных потребителей. Плюсы от такой организации удаленного офиса выражаются в увеличении объемов продаж в Сибирском федеральном округе и на Дальнем Востоке практически в 4,5 раза.

По мнению немецких компаний, решающими при принятии решения о возможности переноса производственных

и технологических процессов на территорию России становятся следующие факторы [4]:

- нормативно-законодательная база;
- механизмы финансового и налогового стимулирования деятельности (льготы по налогу на прибыль и налогу на имущество, снижение таможенных пошлин при ввозе специализированного оборудования, которое в России не производится);
- уровень прозрачности процедур лицензирования и получения разрешительной документации;
- наличие обеспечивающей (смежной) инфраструктуры – транспортной, энергетической, складской, социальной;
- возможность бесплатного использования инфраструктурных объектов;
- приемлемая стоимость строительства;
- таможенные льготы на ввоз нового оборудования;
- наличие трудовых ресурсов необходимой квалификации;
- строгое и неукоснительное исполнение судебных решений;
- гибкость трудового законодательства, учитывающего интересы иностранных предприятий.

Таким образом, соблюдение общих принципов развития экономики в сочетании с выполнением пожеланий немецких (иностраных) партнеров позволит российским отраслям промышленности развивать международную кооперацию и партнерство. А немецкие компании за счет частичного переноса производственных и технологических процессов на территорию России значительно упрочат позиции на российском рынке.

Литература

1. Официальный сайт Всемирного банка. URL: www.worldbank.org
2. Немецкий журнал Der Spiegel. URL: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/sanktionen-gegen-russland-us-konzerne-machen-weiter-geschaefte-a-1036336.html>
3. Dentons. Die neue globale Top-Kanzlei, gegründet von Salans, FMC und SNR Denton. Acritas Global Elite Law Firm Brand Index 2013 and 2014. Redaktionsschluss: November 2014. – 108 p.
4. 100 fragen und antwortenzumRusslandgeschäft. Jahresbericht der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer 2014. URL: www.russland.ahk.de
5. JorgMommertz. «Faire Wettbewerbsbedingungen sind nicht nur für uns wichtig». 100 fragen und antwortenzumRusslandgeschäft. 2014. – P.18–24.