

# Объединённая торговая палата:



**Марсель Павличек, президент Палаты: профессиональный опыт и карьера**

Марсель Павличек – президент Объединённой торговой палаты (ОТП) и генеральный директор компании «Burckhardt Compression» (Винтертур, Швейцария). Начал работать в компании «Sulzer-Burckhardt» (Швейцария) в должности инженера-проектировщика в 1986 г. В 1989 – 1999 гг. работал менеджером по проектам и по продажам в «Burckhardt Compression», «Sulzer Inc.» (США). В 1999 г. стал начальником отдела продаж и договорной работы нефтехимического подразделения компании «Sulzer-Burckhardt». В 2001 – 2008 гг. возглавлял технический отдел (комплектующие, обслуживание и техподдержка), а в 2008 – 2011 гг. – отдел дизайна и разработок. Генеральный директор группы компаний «Burckhardt Compression» с 2011 г. Завершил Высшее техническое училище Винтертура по специальности «Машиностроение», защитил магистерскую по программе «Маркетинг и международный бизнес» в Фордемском университете (Нью-Йорк, США).



**Дорит Саллис, управляющий директор ОТП: профессиональный опыт и карьера**

Дорит Саллис – управляющий директор ОТП. В 1993 – 1998 гг. была координатором совместной университетской программы между Россией и США в Москве и Нью-Йорке. С 1999 г. до 2002 г. работала в «ABB Switzerland», а затем – в «Diebold Management & Technology Consulting» (Цюрих). В 2002 – 2007 гг. возглавляла отдел систем и сетей в «КПМГ»: Швейцарской организации по поощрению инвестиций («SOFI»). В 2008 г. основала собственную компанию «DPS Communications», которая с тех пор руководит работой Швейцарско-индийской и Латиноамериканской торговых палат в Швейцарии. В 2011 г. «DPS» взяла на себя функции по управлению ОТП. Компания также осуществляет деятельность по распространению информации для Всемирного экономического форума (ВЭФ). Дорит Саллис защитила докторскую диссертацию по социологии с акцентом на изучении российского общества в Нью-Йоркской школе социальных исследований (Нью-Йорк) и магистерскую диссертацию по программе «Международный менеджмент и финансы» в Фордемском университете (Нью-Йорк, США).

# Задачи и проблемы швейцарской промышленности в России и Евразии сегодня



**Какую роль играет ОТП в двусторонних деловых отношениях между Швейцарией, Восточной Европой, Центральной Азией и Закавказьем? Какие приоритеты, цели и задачи стоят перед Палатой?**

Объединённая торговая палата (ОТП) – ведущая организация частного сектора в Швейцарии, продвигающая двусторонние деловые отношения между Швейцарией и странами Восточной Европы (не входящими в ЕС), Центральной Азии и Южного Кавказа. В первую очередь, деятельность ОТП распространяется на Россию, Украину, Беларусь и Молдову; в Центральной Азии – на Казахстан, Узбекистан, Туркменистан, Киргизстан, Таджикистан и Афганистан; в Закавказье – на Армению, Азербайджан и Грузию. Швейцарские про-

мышленники основали ОТП в начале 80-х гг. для защиты интересов промышленного сектора.

Сегодня ОТП – это объединяющий центр для предпринимателей Швейцарии, ведущих дела на территориях вышеперечисленных стран. Палата помогает швейцарским фирмам устанавливать торговые и инвестиционные отношения с потенциальными клиентами, а иностранным компаниям – работать в Швейцарии. Участниками ОТП являются различные компании – от малых и средних предприятий до транснациональных корпораций – из различных секторов швейцарской экономики: металлургия, энергетика, машиностроение, фармацевтическая и химическая промышленность, агропромышленное производство, утилизация отходов, розничная

---

*The Joint Chamber of Commerce (JCC) Switzerland – Eastern Europe, Central Asia and South Caucasus is the leading private sector organization in Switzerland facilitating bilateral business between Switzerland and Russia/the Eurasia Region. JCC is headquartered in Zurich with members throughout Switzerland. Marcel Pawlicek, CEO at Burckhardt Compression and President of Joint Chamber of Commerce (JCC) and Dorit Sallis, Managing Director of JCC give an interesting over-view of JCC activities exploring the promising bilateral business opportunities between Switzerland and the target regions. Through the exchange of information about trade and investment possibilities as well as the promotion and creation of an interrelated network, JCC aims to support the economic development and growth of the Eurasian regions, strengthening their partnerships with Switzerland.*

торговля, гостиничный бизнес, сектор финансовых и юридических услуг. Штаб-квартира ОТП находится в Цюрихе с представительствами по всей Швейцарии.

Перед ОТП стоят две главные задачи. Во-первых, это поддержка и продвижение бизнеса участников Палаты в целевом регионе ОТП с помощью организации регулярных встреч (очных или онлайн), на которых предприниматели получают специализированную информацию о возможностях для развития бизнеса, встречаются с высококлассными специалистами и знакомятся с потенциальными партнёрами из целевого региона. Но самое главное, мы стараемся продвигать бизнес наших партнёров, направляя к ним потенциальных клиентов и предлагая площадку, на которой они смогут продемонстрировать свой опыт и рассказать о своих услугах. Участники ОТП являются главным смыслом её существования. Основопологающее правило для нас: успех наших партнёров – это успех ОТП. Вся наша деятельность направлена на достижение этой цели.



*H.E. President Emomali Rahmon of Tajikistan and Dorit Sallis, Director, JCC*

Наша вторая задача – это укрепление двусторонних экономических связей между Швейцарией и странами-партнёрами ОТП. Помогая компаниям устанавливать торговые и инвестиционные отношения с Евразией, ОТП вносит общий вклад в развитие и укрепление экономических отношений между Швейцарией и разными странами. Мы верим, что это способствует не только росту швейцарской экономики, но и поддержанию прочного и плодотворного партнёрства, а также развитию доверительных отношений с целевыми странами. Помимо помощи партнёрам в успешном ведении бизнеса в Евразийском регионе, ОТП представляет их на правительственном уровне, участвуя в разнообразных двусторонних экономических комиссиях, которые проводит

Государственный Секретариат Швейцарии по экономике (SECO) и его правительственные представители из целевых регионов. Для членов ОТП это прекрасная возможность обратить на себя внимание политиков, ответственных за принятие решений, и способствовать дальнейшему развитию двусторонних деловых отношений между нашими странами.

**Разница между регионами Восточной Европы, Центральной Азии и Закавказья весьма ощутима: взять, например, Молдову, Россию и Таджикистан. ОТП применяет какой-то индивидуальный подход для развития двусторонних деловых отношений?**

Деятельность ОТП распространяется на 13 стран, и у каждой – свои особенности. Мы постоянно проводим круглые столы, на которых обсуждаются коммерческие возможности, отраслевые приоритеты и нормативные основы разных рынков. Мы стараемся проводить по одному круглому столу для каждой страны в год. Поскольку это удаётся не всегда, мы также представляем страны по регионам. На встречах мы рассматриваем возможности ведения бизнеса не только в отдельной стране, но и на соседних рынках. Мы также уделяем внимание международным организациям, содействующим региональной экономической интеграции (например, Евразийский экономический союз – ЕАЭС), и инициативам, направленным на укрепление трансграничной торговли, инфраструктуры и энергетики (проект Китая «Один пояс и один путь»). В этом году ОТП проводит у себя пятый форум «Новый Шёлковый путь» (New Silk Road Forum), посвящённый влиянию проекта «Один пояс и один путь» на Центральную Азию.

**Санкции, низкий курс рубля, огромные расстояния, разные языки: почему малым и средним швейцарским компаниям стоит вести дела в России и Евразии?**

Как известно, экономика Швейцарии, которая преимущественно состоит именно из не-больших предприятий, сильно зависит от внешней торговли. Согласно ОЭСР, 2 из 5 швейцарских франка зарабатываются за границей. Эти данные не только отражают валовой экспорт, но и добавленную стоимость товаров и услуг, произведённых и оказанных в Швейцарии. Россия и Евразия – огромный рынок для малого и среднего швейцарского бизнеса в различных отраслях. В одном только ЕАЭС (Россия, Беларусь, Казахстан, Киргизстан и Армения) 183,8 млн населения, в Украине – 44 млн, а в Азербайджане и Грузии – около 14 млн. И это ещё не все страны Евразийского региона. Таким образом, наш малый и средний бизнес имеет выход на внутренний евразийский рынок. В зависимости от географического положения страны и благоприятности экономической среды небольшие компании часто используют ту или иную страну в качестве опорного центра, из которой они осуществляют экспорт в соседние регионы. Такая модель особенно привлекательна там, где компании могут извлечь максимум выгоды из торговых преимуществ, которые, например, предлагает своим партнёрам





ЕАЭС. Страны российско-евразийского региона осознают важность для собственного процветания внешней торговли и инвестирования. Сейчас ведётся активная работа по развитию правовых и нормативных основ и составлению реестра выгодных ПИИ в большинстве этих стран, чтобы сделать их ещё более привлекательными для малого и среднего бизнеса.

**Россия, Евразия, Новый Шёлковый путь: в каких отраслях малые и средние швейцарские компании особенно конкурентоспособны в регионах Восточной Европы, Центральной Азии и Закавказья?**

Швейцарские компании особенно успешны в фармацевтической и химической промышленности, био- и медтехнологии, машинном оборудовании и высокотехнологичных устройствах для различных промышленных областей (от нефти и газа до агропромышленного комплекса), возобновляемой энергетике, утилизации отходов, строительстве, логистике и сфере потребительских товаров (еда, напитки, косметика, часы и т.д.).

**В Швейцарии бизнес-сообщество из России и Евразии очень активно: насколько оно вовлечено в деятельность ОТП?**

Участниками ОТП являются ведущие компании из России и Евразии, работающие в Швейцарии. Их опыт неocenим для

нашей организации, и мы предлагаем им площадку для общения с предпринимателями из Швейцарии. Вообще, львиную долю участников ОТП составляют именно швейцарские компании, которые ведут дела в странах Восточной Европы (не входящих в ЕС), Центральной Азии и Южного Кавказа или думают о налаживании торговых и инвестиционных связей с этим регионом.

**Не могли бы вы поделиться собственными наблюдениями и советами по ведению дел в России и Евразии?**

Успех предприятия в этом регионе зависит от ряда факторов. Чтобы увеличить свои шансы, нужно выполнить несколько пунктов: найти надёжного местного партнёра с хорошими связями на рынке, который ориентируется в деловой среде; запастись резервным капиталом на случай затянувшегося развёртывания и возможных заминок в начале пути; мыслить открыто и попытаться понять, как ведутся дела в чужой стране; чётко очертить правовые границы для вашей компании.