# Швейцария

## Общие сведения

Швейцария находится в Центральной Европе в окружении таких стран, как Франция, Германия, Австрия, Лихтенштейн, Италия. Общая численность населения по оценкам 2008 года составляет 7 580 000 чел.Большая часть страны расположена на территории Альп. В Швейцарии можно выделить четыре района - Северную Швейцарию, Западную, Центральную и Южную. Наиболее густо заселена и экономически развита Северная Швейцария (кантоны Базель, Аргау, Цюрих, Санкт-Галлен, Гларус, Тургау), Западная Швейцария (кантоны Берн, Невшатель, Фрибур, Во, Женева), Центральная Швейцария (кантоны Люцерн, Швиц, Ури и Унтервальден). Самый большой, но вместе с тем редко населенный район страны - Южная Швейцария. Площадь страны - 41,3 тыс. кв. км. Швейцария - федеративная парламентская республика. Глава государства - президент конфедерации, одновременно являющийся и главой правительства. Законодательная власть принадлежит Федеральному собранию, состоящему из двух палат: Национального совета и Совета кантонов. Каждый кантон имеет свою конституцию, парламент и правительство, но их права ограничены федеральной конституцией. Национальные языки – немецкий, французский, итальянский, романшский (один из трех ретророманских языков наряду с ладинским и фриульским, на которых говорят жители некоторых областей Италии). 64% считают своим родным языком немецкий, 19% - французский, 8% - итальянский и 1% - ретророманский - странную смесь латыни, итальянского и немецкого. Три языка, кроме ретророманского, являются государственными. Но, зная английский язык, вы в Швейцарии не пропадете - он распространен там повсеместно. Столица - Берн.

### Этническо-языковой состав

Исторически Швейцарская Конфедерация складывалась в условиях сосуществования различных языковых, культурных и религиозных групп. Самая крупная этническо-языковая группа: германошвейцарцы (65 %), затем по численности идут франкошвейцарцы (18 %), италошвейцарцы (10 %) и ретороманцы (1 %). Немецкий, французский, итальянский и ретороманский — национальные и официальные языки Швейцарской Конфедерации.

Взаимоотношения между «французской» и «немецкой» частями Швейцарии являются важнейшим фактором в развитии национальной истории. Однако, они далеки от идеала. Отношения между основными культурно-языковыми ареалами страны с начала XIX века, когда к территории Швейцарии были присоединены густонаселенные франкоязычные области, и по сей день характеризуются наличием большого числа конфликтов и противоречий. Существует даже воображаемая граница между этими двумя культурно-языковыми общинами — Рёштиграбен. Пожалуй, наиболее острым вопросом в этих взаимоотношениях явился конфликт вокруг образования нового кантона Юра.

## Климат

Климата Швейцарии нельзя назвать крайне жарким, холодным или влажным. Альпы оказывают на него значительное влияние. На севере и центральной части страны погода определяется влиянием Атлантики, на юге преобладает мягкий средиземноморский климат. Температура воздуха зависит от местоположения над уровнем моря. Климатические условия Швейцарии чрезвычайно разнообразны, и ни в какой другой европейской стране нет таких разительных природных контрастов в пределах столь маленькой территории. Близость к Атлантическому океану определяет преобладание влажного умеренного климата с чёткой высотной поясностью. В низких районах страны снежный покров неустойчив, на высоте 700 м снег лежит около 3 мес, 1000 м - 4,5 мес, 1800 м - 8 мес, 2500 м - 10,5 мес. Снеговая линия находится на высоте 2800-3300 м. Для Швейцарии характерны горно-долинные ветры, вызывающие резкие перепады температур и сход лавин.

## Покупки

Наиболее известные швейцарские товары - это ювелирные изделия, часы, ножи и шоколад. Все крупные ювелирные фирмы имеют свое представительство в Женеве. Колоритные сувениры: альпийские колокольчики всех калибров, деревянные коровки, украшения из горных камней. Отличными покупками могут стать одежда, вышивка, постельное белье и носовые платки, точные приборы, перочинные ножи, музыкальные шкатулки, керамика и продукция других ремесел.

### Финансы

Швейцария — богатейшая страна мира и один из важнейших банковских и финансовых центров мира (Цюрих — третий после Нью-Йорка и Лондона мировой валютный рынок). Несколько десятков лет Швейцарская Конфедерация входила в список офшорных зон. В стране функционирует около 4 тыс. финансовых институтов, в том числе множество филиалов иностранных банков. На швейцарские банки приходится 35-40 % мирового управления собственностью и имуществом частных и юридических лиц. Они пользуются хорошей репутацией у клиентов благодаря стабильной внутриполитической обстановке, твёрдой швейцарской валюте, соблюдению принципа «банковской тайны». Швейцария, являясь крупным экспортёром капитала, занимает четвёртое место в мире после США, Японии, ФРГ. Прямые инвестиции за границей составляют 29 % швейцарского ВВП (средний показатель в мире — ок. 8 %). 75 % всех швейцарских инвестиций направляется на развитые промышленности, среди развивающихся стран наиболее привлекают швейцарские капиталы Латинская Америка и Юго-Восточная Азия. Доля Восточной Европы в общем объёме инвестиций пока что незначительна.

## Этикет и правила поведения

Сами швейцарцы неохотно приобщаются к профессиональному союзу воров и убийц, поскольку принадлежность к остальным профобъединениям более почетна и денежна, но вот гости... Не стоит складывать все яйца в одну корзину, то есть, деньги в одно место. Карманники активизируются во время туристического сезона (летом и на Рождество), а также во время конференций и выставок, проходящих в крупных городах. Традиционно же они промышляют в местах, куда добропорядочного туриста швейцарским шоколадом не заманишь... Для тех, кто предпочитает сочетать наслаждение от путешествий с другими видами удовольствий: санкции за употребление, хранение и торговлю наркотиками в Швейцарии очень строгие. Нарушителей ожидает тюремный срок или высокие штрафы. Кроме того, помните, что по швейцарским законам, не всегда можно в этом месяце и в этом месте охотиться на эту дичь или собирать те или другие ягоды, либо грибы. Запрещено фотографирование объектов, имеющих стратегическое значение, таких как мосты, тоннели, порты, доки и т.д.

**Города Швейцарии** красивы в любое время года. Искусство, культура, гастрономические изыски, удачные покупки - вот что такое швейцарские города. Добавим к этому большое количество культурных или традиционных, современных или исторических событий и мероприятий, которые проходят в городах на протяжении всего года: карнавалы весной, фестивали на открытом воздухе летом, праздники вина осенью, рождественские ярмарки зимой. Каждый швейцарский город индивидуален благодаря своей истории, уникальной архитектуре и, конечно, людям, которые здесь живут!
Во всем мире Швейцария в первую очередь славится не только своей банковской системой, но и многочисленными сортами отменного сыра и шоколада, часовой промышленностью, красивейшей природой и отличной сетью общественного транспорта. Разнообразие ландшафта, архитектуры, языков и культуры превращает Швейцарию в особый маленький мир.
Вы посетите Швейцарию роскошную. Витрины женевских часовых магазинов, шикарные автомобили и рестораны.

**Аспекты делового общения со швейцарцами**

Для большинства швейцарских фирм солидность, надежность и тщательность при исполнении взятых на себя обязательств являются неотъемлемыми составляющими ведения бизнеса, в то время как в Европе хорошо известна деятельность фирм, которые в основном контролируются иностранцами. Эти фирмы предлагали записи в каталоге экспонентов, причем часто такие предложения воспринимались фирмами как предложения от организатора выставок, что не соответствовало действительности. С определенным риском можно столкнуться в кантоне Тессин (Тичино), когда швейцарская фирма фактически является иностранной фирмой, менеджмент и сотрудники которой – иностранцы. В подобных случаях лучше действовать осторожно и, особенно в случае поставок, постараться собрать достаточно информации о фирме и ее менеджменте, что в Швейцарии не составит труда, и выбрать схему поставок, которая будет соответствовать риску в этом конкретном случае. Швейцарский рынок имеет ряд особенностей, одной из которых является его ориентир, прежде всего, на высокое качество продуктов. И услуга, и цена, безусловно, являются важным фактором, но излишняя дешевизна может даже смутить. Для предпринимателей из Восточной Европы и региона Евразии, которые заинтересованы в швейцарском рынке, будет необходимо учитывать ряд моментов. Среди них вероятность того, что если Вы неизвестны в достаточной мере и не имеете солидных рекомендаций от швейцарских фирм, по Вам будут проводиться запросы, как через специальные фирмы, так, вероятно, и через банки. От Вас будет ожидаться высокая доля солидности и надежности, причем в неформальных беседах швейцарцы рассматривают указанные регионы, как регионы с более высоким риском чем швейцарские, и, возможно, если Вашей фирме удастся представить себя, как партнера соответствующего швейцарской надежности, Вы можете в большей мере рассчитывать на успешное сотрудничество.
Будьте внимательны во время формального и неформального общения в отношении обещаний. Возможно, чем их меньше, тем лучше. Учтите, даже невыполненное обещание на бытовом уровне может перечеркнуть много Ваших усилий в плане завоевания доверия у швейцарцев. Ссылки на то, что у Вас изменилась ситуация, возможно и не удивят, но могут произвести впечатление, что на Вас рассчитывать нельзя, и значит – бизнес с Вами слишком рискован. При переговорах так же обращайте внимание на вежливость, меньшее проявление эмоций, особенно в переговорах с представителями Немецкой Швейцарии. Если Вы хорошо владеете немецким, безусловно это будет плюсом в Немецкой Швейцарии, но может оказаться менее продуктивным, чем английский во французско- говорящей части страны. Если Вы не владеете иностранными языками в достаточной мере, воспользуйтесь услугами квалифицированного переводчика для полного взаимопонимания и общения, в противном случае Вас могут не так понять, и деловые контакты будут потеряны. Визитные карточки лучше подготовить заранее на английском, и если Вы будете посещать французскую или итальянскую часть страны или Немецкую Швейцарию, то можно подготовить их на соответствующем языке. Качество печати и бумаги должно быть высоким, но не надо использовать слишком яркие и контрастные цвета, перегружать визитную карточку информацией. Если у Вас есть возможность указать в визитной карточке номер Вашего швейцарского мобильного телефона, то лучше это сделать.
Буклеты, брошюры, другие рекламные материалы, которые Вы собираетесь использовать там, также должны быть подготовлены с учетом качества и языка потенциальных деловых партнеров. Что касается языка, то лучше затратить больше времени и средств и обеспечить качественную корректуру текстов непосредственно в Швейцарии (учтите, что даже письменный язык в Немецкой Швейцарии и Германии имеет ряд различий в формулировках и подборе слов). При подготовке текстов следует обратить внимание больше на факты, чем на не подкрепленные данными утверждения, особенно если они могут трактоваться, как самоуверенные и вводящие в заблуждение. При переговорах учитывайте, что швейцарцы не такие прямолинейные, что касается проявления несогласия, особенно если оно может восприниматься негативно в личном плане. Несмотря на их дипломатичность, швейцарцы могут последовательно, продуманно и организовано добиваться своих целей, при этом стремясь не идти на конфронтацию с партнером. При ведении переговоров и даже при неформальном общении, проявление превосходства с Вашей стороны по отношению к людям, стоящим ниже Вас по социальной лестнице, чаще всего нецелесообразно. Как правило, менеджмент Швейцарии не будет выглядеть столь авторитарно, и процесс общения проходит более мягко и дружелюбно. Конечно, ситуации бывают разные, особенно если речь идет о различных кантонах, например, более медленный с большим количеством чиновников Берн по сравнению с более быстрым, деловым Цюрихом. Особенно сильно проявляются различия в деловом общении между Немецкой, Французской и Итальянской Швейцарией. Во Французской или Итальянской Швейцарии Вы в большей мере можете встретить проявление служебной иерархии и авторитаризма. В Немецкой Швейцарии более сильная ориентация на решение вопроса как такового, нежели на форму решения. После принятия решений следует ожидать меньшей гибкости по сравнению со странами Восточной Европы.
Решения, основанные на более тщательном анализе и детальном планировании, обычно согласуются с различными, связанными с данной темой отделами, и в дальнейшем вероятность их выполнения без изменений чрезвычайно высока. Швейцарцы имеют долгий исторический опыт в координации действий другими и отличаются высокой организованностью. Подготовке, включая профессиональное и высшее образование, уделяется большое внимание, и высокая квалификация швейцарских сотрудников широко известна. Большое количество швейцарцев разговаривают на многих языках и привыкли к разным культурам. Финансовая система Швейцарии является одной из лидирующих в мире, и долгое время позволяла и позволяет получать кредиты под минимальные проценты. Это все способствовало широкому использованию механизации труда, внедрению инноваций. Как сотрудники и коллеги, швейцарцы высоко мотивированы в отношении работы – точное, качественное, оперативное выполнение своих обязанностей само собой разумееся, особенно в немецко-говорящих кантонах. Интересно, что, несмотря на значительно более высокие зарплаты в Швейцарии, во многих отраслях швейцарские фирмы чрезвычайно конкурентоспособны по сравнению с соседними странами, включая Германию. Одна из причин – более низкие социальные отчисления и налоги в Швейцарии. Производительность труда в Швейцарии очень высока – пятая в мире по эффективности труда. Ежегодных демонстраций за повышения зарплаты в Швейцарии обычно не увидеть. Швейцарцы работают больше, чем в соседних европейских странах, трудовое законодательство в Швейцарии относительно либерально. Максимальное рабочее время на промышленных предприятиях в Швейцарии составляет 45 часов, в других отраслях – 50. Минимальный отпуск в соответствии с законом составляет 20 рабочих дней за отработанный год, для работающих в возрасте до 20 лет – 25 рабочих дней, количество праздников в Швейцарии незначительно, многие праздники отличаются в зависимости от конкретного кантона. Налогообложение фирм так же отличается в зависимости от кантона. Более подробную информацию можно узнать в соответствующих кантональных учреждениях. НДС в Швейцарии ниже, чем в соседних странах и составляет 7,6%, для товаров повседневного спроса – 2,4% и для гостиничного комплекса – 3,5%. С февраля 2008 года на русском языке стала доступна книга: «Швейцария. Инвестиционный путеводитель: Экономика. Право. Налогообложение. Недвижимость. Цифры и факты. Контактная информация» под ред. Кристиана Келина. Книгу можно заказать и через интернет.
Для компаний Восточной Европы и Евразии, учитывая специфику Швейцарии, особо интересно посещение выставок и участие в деловых миссиях, так как они позволяют в течение нескольких дней познакомиться с рынком страны и провести переговоры с достаточно большим количеством потенциальных деловых партнеров. Учитывая вероятность более осторожного, иногда даже негативного восприятия предпринимателей из этих регионов, важно убедить потенциальных швейцарских деловых партнеров в Вашей корректности и солидности в бизнесе. Это намного легче при непосредственном, живом общении. Деловое общение по e-mail, в меньшей степени – по телефону с предпринимателями из-за границы вызывает гораздо меньшее доверие, чем личные деловые встречи непосредственно в Швейцарии. Учитывая это, группа фирм Schwarz & Partner организовала специальную информационную услугу, в рамках которой заинтересованные предприниматели могут получить информацию на русском языке о проходящих в Швейцарии выставках и предстоящих бизнес-миссиях, в рамках которых планируются переговоры со Швейцарией.
Швейцарский рынок достаточно насыщен и высокоразвит, в определенных отраслях он опережает рынки стран Восточной Европы, и знакомство с ним может быть интересно не только с точки зрения инвестиций в Швейцарию, экспорта или импорта, но и с точки зрения обмена опытом со швейцарскими предпринимателями Вашей отрасли, а также возможности использования швейцарских технологий или уже отработанных решений в Восточной Европе.

Деловое общение в Швейцарии, как и в любой другой стране, имеет свои особенности. Эти особенности оказывают непосредственное влияние на успешное ведение вашего бизнеса.

В Швейцарии четыре (!) государственных языка: немецкий, французский, итальянский, ретороманский (на этом языке говорит один процент населения). Кроме того, швейцарские бизнесмены прекрасно говорят по-английски.

Самые крупные ошибки, которые можно допустить — это сравнить швейцарцев с немцами или не сдержать обещание.

# Языки общения

На национальных конференциях или деловых встречах представители различных языковых регионов Швейцарии общаются между собой на родном языке. При этом предполагается, что все присутствующие их понимают. Как правило, швейцарцы из кантонов Тичино и Граубюнден приспосабливаются, переходя в общении на немецкий или французский языки. Все чаще и чаще языком общения выступает английский.

Языковые проблемы существуют в Швейцарии давно. Еще в 1850 г. юмористический журнал «Postheiri» предложил общаться на смешанном языке - «spracha eidgenössica» или «швейцарском языке», представляющем собой смесь трех национальных языков Швейцарии – немецкого, французского и итальянского.