

De Siberische economie ontdooit



Foto: René Seghers

Westerse bedrijven zijn veel te bang voor de criminaliteit en de bureaucratie in Rusland. Zelfs in Siberië blijkt het mogelijk om succesvol zaken te doen. Het gebied zit zelfs te springen om westerse investeerders. In plaats daarvan krijgt het ontwikkelingshulp die in het lokale ambtenarenapparaat verdwijnt.

RENÉ SEGHERS

Westerse multinationals zeggen weinig tot geen zaken met Rusland te doen: het land is te instabiel, en het is onduidelijk of bedrijven hun geld wel krijgen. Aan het afgelegen Siberië, dat alle problemen van Rusland heeft en ook nog een slechte infrastructuur, wagen ze zich al helemaal niet.

Bedrijven kunnen achter de Oeral echter veel verkopen - er is, net als in de rest van Rusland, geld genoeg: de westerse marktkrachten zijn niet aan te slepen. Bovendien biedt Siberië talloze interessante investeringsmogelijkheden. Vrijwel alle sectoren van de industrie zijn hard aan vernieuwing toe: de meeste fabrieken zijn hopeloos verouderd. Deze verouderde agrarische-, delfstoffen- en chemische industrie heeft van oudsher wel lokale of internationale afzetmarkten. De ondernemer die erin slaagt de productiviteit naar westers niveau te tillen, kan zijn producten daardoor zonder probleem kwijt.

Siberië heeft kortom een enorm potentieel. De Japanners en Chinezen hebben dat al ontdekt. Professioneel foto's laten ontwikkelen in Vladivostok is geen enkel probleem. Ook kan een high-tech videocamera midden in Siberië gewoon gerepareerd worden, bij een lokale Sony-vestiging. Die is in een handomdraai klaar met de camera. 'Welkom in Siberië', zegt de Sony-manager.

Ook een aantal westerse bedrijven als Coca-Cola en Philips is in de re-

gio vertegenwoordigd, ondanks de in het Westen heersende scepsis. Veel andere Europese bedrijven hebben echter nog veel te weinig oog voor Siberië. Dat komt vooral door het slechte imago, zowel in Moskou als in de rest van Europa. De Russen vinden Siberië achterlijk en beschouwen het als een wingewest. Westelingen zijn bang voor een slechte infrastructuur, politieke instabiliteit, bureaucratie, criminaliteit en juridische onzekerheid.

In de praktijk blijken dit vooroordelen. Er zijn legio voorbeelden van succesvolle Siberische ondernemingen die zijn opgebouwd in samenwerking met Europese bedrijven. In het zuiden van Kamchatka staat een gloednieuwe visverwerkingsfabriek, gebouwd door het Helderse bedrijf Kalkman BV. Eigenaar Koos Kalkman zocht sinds 1986 naar oplossingen voor zijn probleem met de Europese vangstbeperkingen: hij had niet genoeg vis te verwerken. In 1987 sloot hij tot de bouw van een visfleurderij in Polen. Daar liep Kalkman in 1991 een Zwitserse elektronica-handelaar tegen het lijf, die hem vertelde dat het in Kamchatka barstte van de vis.

Kalkman besloot te gaan bekijken of hij die vis naar Nederland kon halen. 'In Kamchatka vond ik een zee vol met de mooiste vis die een mens zich wensen kan. Er was echter geen infrastructuur voor de verwerking. De lading werd domweg in een container met ijs gestort.' Hij besloot daarom de vis ter plekke te gaan verwerken. 'Als ik een nieuwe verwer-

kingsfabriek zou bouwen, kon ik zo aan de slag.'

Kalkman hoefde niet lang na te denken. Het klikte tussen hem en de Siberiërs. Hij startte een joint venture met de lokale overheid, de viskolchoze, de blikfabriek en het speciaal voor de samenwerking opgerichte Kamchat Impex, dat voor veertig procent van hem is. Op het moment dat de Russische partners de afgesproken zestig procent van het budget - van in totaal vijftien miljoen dollar - bijeen hadden gebracht, wist hij dat het goed zat. In 1993 verschepte hij vanuit Europa een gloednieuwe visverwerkingsfabriek, die nu in Kamchatka staat. Kalkman heeft daardoor toegang gekregen tot een hele nieuwe markt. Maar liefst vijftig procent van de handel uit de Siberische fabriek gaat naar het nabije Japan. Een kwart gaat naar de westkust van de Verenigde Staten. De rest gaat via Zuid-Korea, waar een regelmatige lijndienst zit, over zee naar Europa. Vandaar wordt de handel over land tot in Moskou verspreid.

De zaken gaan zo goed dat Kalkman met nieuwe activiteiten is gestart, bijvoorbeeld een supermarktketen die hij met de regionale overheid exploiteert. Hij overweegt de bouw van een tweede visverwerkingsfabriek.

Indianenverhalen

De indianenverhalen over Siberië vindt Kalkman onzin. Van een dreigende terugval in het verleden, waar in het Westen veel over wordt gespeculeerd, is bijvoorbeeld volgens hem geen sprake. 'Het maakt niets uit of de communisten terugkeren of niet. De meeste communisten zitten sowieso nog steeds op hun post. Ze afficheren zich nu als sociaal-democraat, kapitalist of vernieuwer, wat betekent dat ze tegenwoordig persoonlijk eigenaar van de vroegere staatsondernemingen zijn.'

De criminaliteit achter de Oeral valt ook alleszins mee, net als in de

rest van Rusland, zo zegt een andere Nederlandse ondernemer. Volgens Henk van der Wal, directielid van de gelijknamige transportonderneming uit Utrecht, is in Rusland nog nooit een truck verdwenen of beroofd. In Frankrijk en Spanje is dat wel anders. Nog erger is het echter in Nederland. Het schaderecord van Van der Wal is voorbehouden aan het Utrechtse bedrijfstreintje, zo zegt hij.

Net als Kalkman zag Van der Wal al vroeg de potentie van de Russische markt. Tijdens de perestroika signaleerde het bedrijf een snel groeiende vraag naar transport. Anderen lieten dit gat in de markt open, uit angst voor criminaliteit en slechte wegen. Van der Wal wist dat die angst onzin was, doordat het bedrijf al voor de perestroika op Rusland reed.

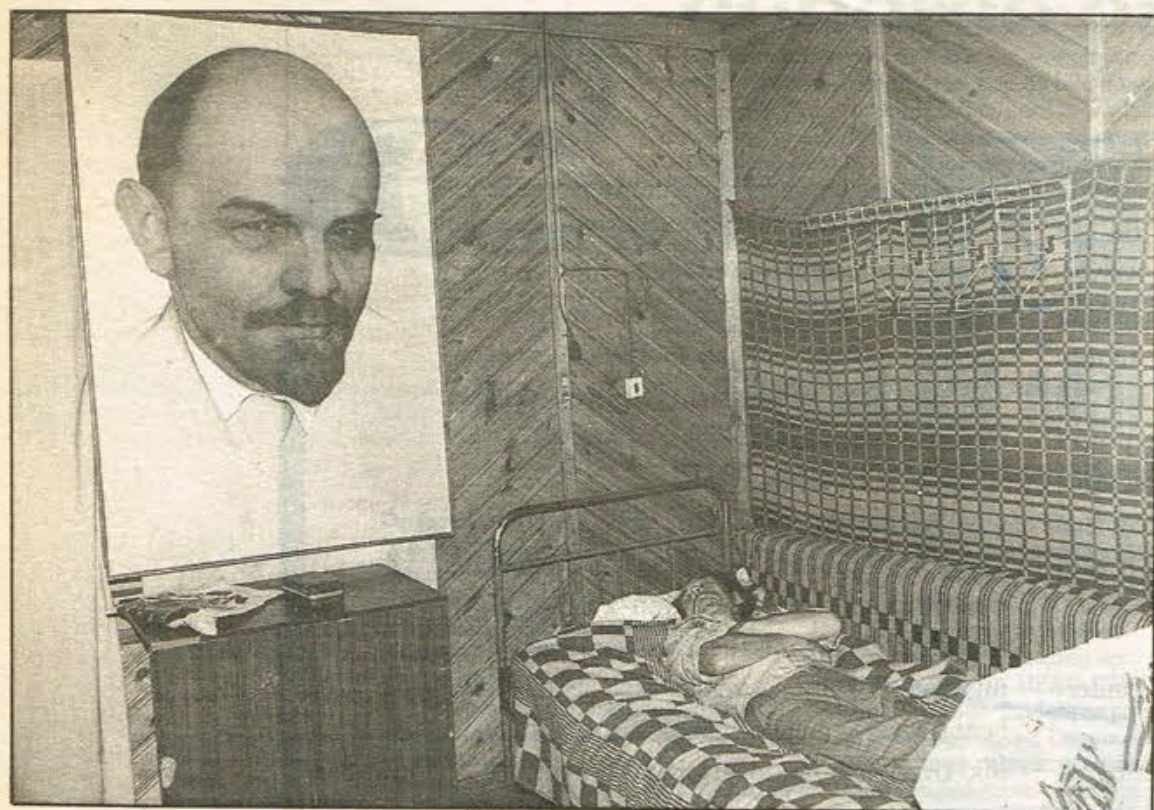
Hoewel er in het begin wel eens iets fout ging - communicatie en de infrastructuur bleken hindernissen, net als het vinden van goed personeel - waren de resultaten goed. Van der Wal kreeg daardoor behoefte aan een eigen basis ter plaatse. De keuze viel op het zuidelijke Saratov. Na een minder geslaagd experiment op fifty-

Skopintsev: 'We kunnen hier alles in elkaar zetten'



intermediair 16 februari 1996, 32e jaargang nummer 7

25



Na de val van het communisme is de Siberische industrie ingestort

fifty basis met een staatsbedrijf, dat eigenlijk in koelkasten deed en niet in transport geïnteresseerd was, is Van der Wal een nieuwe joint venture begonnen. Daarin heeft hij een meerderheidsbelang van zeventig procent, zodat hij verlost is van de macht van onwillige partners. Zijn trucks rijden al tot en met Krasnojarsk in hartje Siberië. Daar blijft het niet bij, want ook Van der Wal werkt aan uitbreiding.

Hij betaalt in Rusland wel beschermgeld, maar dat doet hij in Nederland ook. Het verschil is dat hij in Nederland een legaal bedrijf inhuurt, terwijl de Russen nog niet de juiste bedrijfsvorm voor beveiliging hebben gevonden. In de pers is vooral de start van de Russische beveiliging blijven hangen - bendes die elkaar met mitrailleurconcurreerden. Sinds een jaar is de situatie volgens Van der Wal echter gestabiliseerd. Zijn 'beschermheren' betalen tegenwoordig een soort 'belasting'. Dat maakt ze semi-legaal. Het is nog maar een kleine stap voordat ze veranderen in echte beveiligingsbedrijven.

Simple succesformules

Ook de Siberiërs zelf zijn aanzienlijk verder dan de mythen over Rusland doen geloven. Ze blijken bijvoorbeeld heel goed in staat verse bloemen te importeren. Evgeni Gavrov, directeur van een bedrijf in Irkutsk dat handelt in Nederlandse bloemen, heeft nooit logistieke moeilijkheden, zegt hij. 'We bellen de bestelling door naar Aalsmeer en halen die de volgende dag af op het vliegveld. Dat gaat altijd goed.'

Gavrov kreeg het idee voor zijn zaak na een bezoek aan Nederland. Hij zag daar exclusieve bloemenwinkels van een type dat in Irkutsk niet bestond. Hij ging daarom bloemen uit Nederland importeren en verkopen. Dat bleek een gat in de markt: in Siberië was sprake van een grote vraag naar luxe-producten. Zijn bloemenzaak groeide dan ook snel.

Geïnspireerd door dit succes zou hij het liefst ook op andere terreinen actief worden, bijvoorbeeld in de horeca en de houtindustrie. Even buiten Irkutsk ligt een complete houtverwerkingsfabriek plat, omdat er geen geld is voor technische aanpassingen en personeel. Het Siberische hout gaat nu naar Japan en keert afgewerkt terug, voor het twintigvoudige van wat Rusland voor het ruwe

hout ontvangt. 'Als die fabriek morgen wordt aangepast, hoeft het hout niet meer naar Japan voor verwerking. Dat scheelt zeventig procent in de transportkosten. Het verschil in loonkosten maakt de investering nog veel aantrekkelijker. Een simpeler succesformule kan ik niet bedenken.'

Probleem is echter dat hij zelf het noodzakelijke kapitaal niet kan opbrengen. Rusland heeft een torenhoge inflatie, zodat de rente op geleend geld 200 procent bedraagt. 's Middags is het rennen naar de bank en hopen dat er dollars zijn. Gavrov zoekt daarom buitenlandse investeerders. Dat blijkt niet eenvoudig: het is moeilijk opboksen tegen het slechte imago. 'Het Westen weet niets van Siberië. Europeanen denken dat het hier altijd vriest, terwijl het zeven maanden per jaar bloedheet is. De mensen die ik in Nederland ontmoet, denken verder steevast dat hier geen wegen zijn, dat er geen telefoon is, dat er helemaal niets is. Er loopt echter een weg van Moskou tot en met Vladivostok en er zijn legio andere wegen en spoorlijnen. Afgelegen plekken zijn zonder uitzondering door de lucht bereikbaar. Dat hout van ons wordt echt niet naar Japan op een neer gebiept.'

Autarkie

Siberië kan al heel lang in de eigen eerste levensbehoeften voorzien. Dat komt omdat het gebied nooit heeft kunnen rekenen op het Westen, dat hier al bij de Oeral begint. De meeste Siberische dorpen doppen daarom hun eigen boontjes. Ieder dorp heeft een eigen boter-, kaas-, brood- en worstfabriek. Iedere arbeider of werfloze heeft een paar koeien, een varken, een geit en een moestuin. Aardappelen en groenten zijn er dan ook volop. Sterker nog, een groot deel van de oogst wordt in bepaalde delen van Siberië doorgedraaid bij gebrek aan opslagmogelijkheden en fabrieken die de producten kunnen verwerken (over een gat in de markt gesproken).

Aan voedsel is kortom geen gebrek, maar de industrie in het gebied heeft wel grote problemen. De sanering na de val van het communisme is hard aangekomen. Fabrieken liggen geld, voor openbare werken is geen geld en veel mensen zitten werkloos thuis. De oplossing moet komen van buitenlandse investeerders. De situatie in een dorpie ten westen van Ir-

kutsk spreekt wat dit betreft boekdelen: genoeg mogelijkheden, maar te weinig kapitaal. De burgemeester, Gennady Skopintsev: 'Wij zitten hier met een auto-assemblagefabriek die startklaar is om wat voor auto's dan ook te assembleren. Door gebrek aan onderdelen ligt die fabriek momenteel volledig op zijn gat. Hetzelfde geldt voor de batterijen- en accufabriek.'

Na de val van het communisme zijn de lokale bedrijven in de regio van Skopintsev aan de arbeiders cadeau gedaan. Die bedrijven liggen nu plat, net als in de rest van het land, plat. Soms bleken ze onrendabel, vaak had het management geen verstand van opereren op een vrije markt.

Een ander probleem is het tekort aan grondstoffen en halfproducten waar de assemblagefabriek mee te kampen heeft. Ten tijde van het communisme telde efficiëntie niet. De fabriek werd gebouwd in het kader van een industrieel spreidingsplan, om voor werkgelegenheid te zorgen. De onderdelen voor de fabriek kwamen uit Roemenië en de DDR, het staal kwam uit Georgië en dat kostte allemaal niets. Sinds het uiteenvallen van het Oostblok is daar verandering in gekomen: de onderdelen komen niet meer, omdat ze veel te duur zijn geworden. De Siberiërs moeten voor materiaal en transport nu commerciële prijzen betalen, en dat kunnen ze niet opbrengen.

Van de fabriek valt echter nog best iets te maken, zo blijkt bij een bezoek. Opgewonden dames lopen vooruit naar het kantoor van de directeur, waar Skopintsev folders toont van multifunctionele containers, pick-up trucks, personenauto's, caravans en een basisassortiment tuingereedschap.

Het lijken uitmuntende producten. Russische auto's zijn niet bij voorbaat een exportsucces, maar deze wagens komen overal doorheen. Bovendien kan de fabriek na enkele aanpassingen elke gewenste auto assembleren. De containers en het gereedschap zijn een verhaal apart. Die zijn klaar voor de export en kosten haast niets. Ze zijn echter momenteel niet zonder meer leverbaar, omdat de fabriek geen aanvoer van materialen en geen contacten in het buitenland heeft.

'We hebben investeerders nodig', vat Skopintsev de oplossing voor deze moeilijkheden samen. Hij is dan ook gaarne bereid om die investeerders ter wille te zijn: 'Over winstbelasting valt te praten. Wij zullen het niemand moeilijk maken, de mensen moeten aan het werk. We hebben hier uiterst gemotiveerd en goed opgeleid technisch personeel dat voor weinig geld aan de slag kan, als er maar onderdelen komen. Het hindert niet wat voor onderdelen. We kunnen hier alles in elkaar zetten.' Siberië heeft kortom meer mogelijk-

heden dan westerse investeerders denken, net als de rest van Rusland. De Siberiërs zitten bovendien te springen om Europese investeringen, omdat ze zich meer met Europa - waar ze oorspronkelijk vandaan komen - verwant voelen dan met de Japanners en Chinezen waar ze al wel veel zaken mee doen.

Verkeerde hulp

In plaats van investeringen krijgen ze echter vooral hulp uit het Westen. Dat lijkt een mooi gebaar, maar zonder uitzondering tonen Siberische gesprekspartners zich bezorgd over de hulp. Na tien jaar modderen in de nasleep van de perestroika vragen velen zich zelfs af of het Westen wel echt wil helpen, of dat het Siberië en de rest van Rusland in een neerwaartse spiraal wil brengen.

'Ons land kreeg de afgelopen jaren hulp van het type melk-, boter- en vleesdump, terwijl we nu juist aan boter, vlees en melk geen gebrek hebben. Dat heeft u overal op uw route kunnen zien', zegt Victor Borzev, burgemeester van de middelgrote stad Borodino.

De Europese dumpgoederen worden volgens hem door niets ontziende zakenlui en regeringsmedewerkers ver beneden de marktprijs doorver-

'De voormalige communisten afficheren zich nu als kapitalist of vernieuwer, wat betekent dat ze persoonlijk eigenaar van de vroegere staatsondernemingen zijn'

kocht, met als gevolg dat lokale fabrieken hun omzet verliezen en soms de poort moeten sluiten. Later kan zo'n fabriek niet meer worden opgestart, omdat daarvoor de financiële reserves ontbreken.

Verder krijgt Rusland donaties en kredieten, maar die zijn vooral nog opgegaan aan speeltjes voor het ambtenarenapparaat: vernieuwde kamers met geïmporteerde bureaus en technische snufjes; in het kleinste dorp heeft iedere bestuurder inmiddels een auto met chauffeur en een leuke secretaresse. Het is nauwelijks te geloven dat de deskundigen van de Europese Unie dat niet weten: ze hebben soortgelijke ervaringen opgedaan met de ontwikkelingshulp in Afrika.

Daarom helpt Rusland slechts afhankelijk, zegt Borzev. De Russen hebben behoefte aan diepteinvesteringen en gunstige handelsvoorwaarden. Rusland heeft bijvoorbeeld staal dat sterk concurrerend zou kunnen zijn, maar de importheffingen zijn zo hoog dat het de Europese markt niet kan bereiken.

Daarnaast kan het Westen helpen bij het ontwikkelen van de infrastructuur. Een betere infrastructuur zorgt voor een structurele versterking van 's lands economie die aan de gehele bevolking ten goede komt. Voor de rest zorgen de Siberiërs vervolgens zelf wel. ■