

экология
Охрана
природы стала
частью
стратегии
бизнеса
ПРОЕКТЫ
ЗАЩИЩАЮТ
БУДУЩЕЕ

Ольга Неверова

СОВРЕМЕННОЕ производство подразумевает не только новые производственные технологии, но и соблюдение принципов энергоэффективности, бережного отношения к ресурсам и заботу об окружающей среде. Локализуясь в России, многие немецкие компании приносят в разные отрасли промышленности высокую культуру производства и не менее высокие экологические стандарты.

Самый первый и очень успешный проект немецкой фирмы «ЭнвиРоХеми ГмБХ» в России был реализован на немецком же молокозаводе, производящем йогурты в Подмосковье.

Красота технологических решений и исполнения, блеск оборудования и трубопроводов в России анаэробный метод очистки (получение биогаза из органических загрязнений), стабильное качество очистки сточной воды — все это вызывало не только любопытство местных жителей, но и профессиональный интерес, который перерос в стабильный поток клиентов.

Российская «дочка» «ЭнвиРоХеми ГмБХ» росла вслед за рынком, предлагая новые методы очистки, самые разные виды биологических, физико-химических и мембранных очистных сооружений. Российские и немецкие коллеги не только учились друг у друга работать, но и совместно изучали географию современной России от Владивостока до Калининграда.

Прямая речь Германия остается надежным партнером России в бизнесе

Препятствия преодолеем вместе

Александр Саможнев

Немецкий капитал вновь демонстрирует веру в совместное будущее с Россией. Российско-германские инвестиционные предложения растут, в январе и феврале с.г. объем взаимной торговли вырос на 37 процентов. О перспективах двусторонних отношений «РТ» рассказал посол Германии в России Рюдигер фон Фрич.

Господин посол, в 2017 году в Германии пройдут парламентские выборы. Они состоятся на фоне больших изменений в мире. Как их результаты отразятся на отношениях с Россией?

РЮДИГЕР ФОН ФРИЧ: Исход выборов предсказать трудно, одно, пожалуй, можно предположить наверняка: политика Германии по отношению к России останется прежней или претерпит лишь небольшие изменения. Среди германских партий существует широкий консенсус, отражающий принципиальную позицию германского общества: наши отношения с Россией имеют особое значение, и поэтому мы в случае возникновения трудностей хотим сделать все возможное, чтобы преодолеть их — как например, в момент в вопросе конфликта, жертвой которого стала Украина. Существует также консенсус в том, что проводимая политика должна основываться на принципах решительности и в то же время неизменной готовности к диалогу. Хорошим отношениям с Россией, с точки зрения Германии, альтернативы нет.

Российско-германские отношения на высшем уровне практиче-



Акцент Рюдигер фон Фрич: С точки зрения Германии хорошим отношениям с Россией альтернативы нет.

ска заморожены. 2 мая Федеральный канцлер Ангела Меркель приехала в Сочи. Можно ли это рассматривать как сигнал к выходу из политического тупика?

РЮДИГЕР ФОН ФРИЧ: Сейчас Германия является председателем «Группы двадцати». Госпожа Фе-

деральный канцлер обсудила с президентом РФ интересы и приоритеты России в этом важном международном формате сотрудничества. Помимо этого, визит стал, конечно же, логичным продолжением политики Германии по ведению диалога и непрестанному поиску ответов на серьезные вызовы. По этой причине, например, важной темой стал украинский конфликт.

Минские соглашения, с которыми связывают снятие санкций, не работают в связи с блокадой Донбасса. Выступит ли Германия с инициативами по устранению ограничений во взаимной торговле, на которых давно настаивает бизнес?

РЮДИГЕР ФОН ФРИЧ: Если задуматься о целях санкций, то их можно рассматривать как эффективное политическое средство. Не желая давать детальную оценку, скажу: Россия сама прибегла к соответствующим шагам по отношению к одному из своих важных партнеров. Принятые нами и нашими партнерами меры стали реакцией на присоединение Крыма и роль России в конфликте на юго-востоке Украины. Их цель — не допустить распространения конфликта, что, на мой взгляд, удалось. Кроме того, санкции стали выражением нашей позиции в вопросе о том, что мы не приемлем, когда достигнутые нами совместно принципиальные договоренности не соблюдаются. В конечном итоге цель принятых мер заключается в разрешении конкретной ситуации, а именно в прекращении конфликта. В этом плане мы хотели бы продвигаться дальше, но для этого необходима готовность обеих сторон на самом деле реализовать минские договоренности.

ПРОГНОЗ
Немецкий бизнес гордится сотрудничеством с Россией
Шагаем в одном темпе

Александр Саможнев

ПОСЛЕ двух кризисных лет деловой климат между РФ и Германией существенно улучшился. По данным Федерального статистического ведомства ФРГ, российско-германский товарооборот в январе-февреле вырос на 37 процентов, а по данным Федеральной таможенной службы РФ — на 43. По итогам года ожидается рост германского экспорта на пять процентов. О развитии двусторонних торговых отношений и крупных инвестиционных проектах «РТ» рассказал председатель правления Российско-Германской внешней торговой палаты (ВТП) Маттиас Шепп.

Г-н Шепп, совпадают ли ожидания немецкого бизнеса о перспективах сотрудничества с российской стороной с тем, как реально развивается экономическая ситуация в России?

МАТТИАС ШЕПП: «Коллективный ум» компаний — членов ВТП работает лучше, чем институты по опросу общественного мнения: когда я пришел в ВТП год назад, то был удивлен, насколько точны оценки гендиректоров немецких компаний в России. Согласно февральскому опросу по деловому климату, 68 процентов опрошенных с оптимизмом смотрят на перспективы развития российской экономики в 2017 году, 63 процента ожидают рост оборотов на рынке. Это говорит о том, что российская экономика и немецкие компании шагают более или менее в одном темпе. Согласно опросу, 40 процентов компаний исходят из того, что будут нанимать в России больше сотрудников. Это означает, что почти половина компаний рассчитывает на рост.

Оправдала ли себя ставка на локализацию в регионах?

МАТТИАС ШЕПП: Немецкий бизнес может гордиться: он начал разворачивать производство в России еще до появления понятия «локализация», которое стало в последние годы очень модным. Например, компания Knauf в 1990-х годах была одним из международных первопроходцев на российском рынке. Наш опрос в октябре прошлого года показал высокую готовность немецкого бизнеса локализовать производство в России.



Какую роль мы играем в создании инновационных продуктов будущего? Ведущую!

Evonik – креативная промышленная группа из Германии. Многолетний опыт и передовые идеи наших экспертов в сочетании с уникальными технологиями в области химической промышленности позволяют нам разрабатывать и претворять в жизнь инновационные решения – от облегченных конструкций до новых способов отображения информации. Creavis — стратегическое подразделение Evonik, открывающее совершенно новые возможности для наших клиентов и партнеров. Добро пожаловать в будущее: www.creavis.com.





facebook.com/www.rg.ru



odnoklassniki.ru/rg.ru



twitter.com/rgrus



vk.com/rgru

Германия
rg.ru

Российская газета
www.rg.ru
1 июня 2017
четверг №117 (7283)

Препятствия преодолеем вместе

A1 → Что касается позиции германского бизнеса, то по своему опыту могу сказать, что он разделяет политику, основывающуюся на решительности и готовности к диалогу, и руководствуется ей в тех случаях, когда правила и принципы не соблюдаются. Поэтому что без их соблюдения долгосрочное эффективное экономическое сотрудничество не представляется возможным.

Германия выступала за создание единого экономического пространства от Атлантики до Урала. Не пора отказаться от конфронтации и вернуться к этой идее? Каковы перспективы сотрудничества между ЕС и ЕАЭС?

РЮДИГЕР ФОН ФРИЧ: Совместное гуманитарное и экономическое пространство от Лиссабона до Владивостока, от берегов Атлантики до берегов Тихого океана является масштабной идеей, которой мы всегда придерживались. Это настойчиво подтверждало федеральное правительство. В прошлом году Германия выступила в роли Председателя ОБСЕ. Мы провели в Берлине крупную и успешную конференцию с участием представителей бизнеса и политики. Обсуждался вопрос, что конкретно мы должны предпринять для воплощения этой идеи в жизнь. При этом стало ясно, что сначала необходимо создать крепкий фундамент. Степень интеграции в ЕС и ЕАЭС в настоящий момент по-прежнему сильно различаются. В этой связи мы готовы оказывать содействие ЕАЭС в деле унификации стандартов, норм и регламентов. Прежде должен быть выполнен ряд условий. При углублении сотрудничества и интеграции можно представить и более интенсивный диалог с ЕС. Содействие благополучию и стабильности на всем пространстве от Атлантики до вод Тихого океана должно стать нашей совместной целью.

Каковы, на ваш взгляд, возможности народной дипломатии для укрепления двусторонних связей? В Германии всегда был большой интерес к России. Депутаты земельных парламентов и бизнесмены побывали в Крыму и обещали наладить обмен туристами.



Агент



Совместное гуманитарное и экономическое пространство от Лиссабона до Владивостока является масштабной идеей, которой Германия всегда придерживалась

РЮДИГЕР ФОН ФРИЧ: Мы предпринимаем множество шагов по поддержке и развитию обмена на уровне гражданского общества. На протяжении многих лет представители различных областей из обеих стран продолжают обмениваться в рамках «Петербургского диалога». У нас живой молодежный обмен, которому мы посвятили нынешний российско-германский Год молодежных обменов. Убежден, что и стартовый в ближайшее время год муниципальных партнерств станет источником новых импульсов и послужит установлению контактов, в том числе и в сфере молодежных обменов. Поэтому отрад-

но и то, что молодые люди из Германии и России также примут активное участие в конференции по германо-российскому муниципальному партнерству, которая пройдет в конце июня в Краснодаре. Отличную работу выполняют многочисленные организации в сфере культуры и науки, как, например, Германский исторический институт в Москве, Немецкий культурный центр им. Гёте, Немецкое научно-исследовательское сообщество, Объединение им. Гельмгольца и Германская служба академических обменов. В ряду таких организаций можно назвать также политические фонды. К сожалению, имен-

но они постоянно сталкиваются с тем, что в общем нас тревожит: снова и снова появляются новые ограничения для возможностей независимого гражданского общества действовать в России, в том числе и в тех случаях, когда речь идет о международном обмене и содействии взаимопониманию.

Каковы предвзятые итоги российско-германского Года молодежных обменов? Каковы перспективы формирования очередного молодежного парламента двух стран?

РЮДИГЕР ФОН ФРИЧ: Российско-германский Год молодежных обменов еще не завершился. Заключение мероприятий с участием высокопоставленных гостей состоится 13 июля 2017 года в Берлине. Нам необходим еще более интенсивный молодежный обмен для выстраивания германо-российских отношений на крепком фундаменте, способном послужить основой и в будущем.

В 2016 году увеличилось количество участников во внешнем сегменте, значительно возросло также и количество заявок. Очень надеемся, что это положительная тенденция сохранится и хотел бы призвать наших

Компания Phoenix Contact открыла в России производство электромеханических компонентов и электронных модулей.

партнеров в Германии и России к продолжению реализации проектов в сфере молодежных обменов.

Этот формат позволяет не только вести диалог молодых людей из Германии и России по линии гражданского общества, но и предлагает уникальную платформу для новых партнерств и проектов. Как правило, «парламентская» работа дополняется беседами и дискуссиями с политиками и высокопоставленными лицами из обеих стран. Этому открытому и прямому обмену между молодыми людьми мы бы хотели содействовать и в будущем. При этом работа парламента, кажется, вызывает большой интерес: в обеих странах. Количество заявок на участие существенно превышает наличие свободных мест.

Какие крупные проекты немецких компаний в России вы считаете наиболее перспективными?

РЮДИГЕР ФОН ФРИЧ: Германские компании участвуют в многочисленных крупных проектах в России и инвестируют сотни миллионов

евро. В этом году компания Daimler начнет строительство завода Mercedes-Benz в Московской области. Объем инвестиций оценивается в 250 миллионов евро. Концерн Volkswagen планирует расширить действующий завод по производству автомобилей и двигателей в Калуге. Объем инвестиций также составит девятизначную сумму. Химическая компания Linde Gas строит Амурский ГПЗ, который станет одним из наиболее крупных современных газоперерабатывающих заводов на Дальнем Востоке. В прокладке по дну Балтийского моря газопровода «Северный поток-2», помимо других европейских компаний принимают участие и два германских энергетических концерна. Кроме того, консорциум из нескольких германских предприятий под руководством компании Siemens выступил с привлекательным предложением по проекту строительства высокоскоростного участка железной дороги Москва — Казань. Надеемся, что из этого тендера он выйдет победителем. Сила германо-российских экономических отношений заключается не только в этих мегапроектах, но и во многих сотнях и тысячах малых и средних проектов. Германский средний бизнес, который является опорой нашей экономики, представлен в России почти что во всех сферах и не покинул страну даже в условиях кризиса.

Какие новые возможности может открыть для немецкого бизнеса ТИЭФ-2017?

РЮДИГЕР ФОН ФРИЧ: Петербургский экономический форум всегда был замечательной возможностью установить контакты и заручиться поддержкой экономических проектов. Как правило, германские предприятия представлены широко и часто на высоком уровне. Ожидая, что и в этом году ситуация сложится так же. Россия может продемонстрировать западным инвесторам открытый и привлекательный рынок с равными возможностями освоения. Это играет ключевую роль. Кроме того, в этом году, на мой взгляд, особенно важно будет подтвердить проведение глубоких реформ и намерение стать современной технологической площадкой.

СТРОИТЕЛЬСТВО

Сотрудничество с местными поставщиками позволяет существенно экономить средства

Покупаем российское

Федор Андреев

НЕСМОТРЯ на кризис, компания КНАУФ в прошлом году смогла достичь увеличения продаж своих стройматериалов в России. Об этом в интервью «РГ» рассказал управляющий партнер компании Манфред Грундке.



ПРЕСС-СЛУЖБА КОМПАНИИ КНАУФ

Манфред Грундке уверен, что бизнес в России будет идти успешнее.

Как КНАУФ оценивает ситуацию в российской строительной индустрии и перспективы ее развития?

МАНФРЕД ГРУНДКЕ: На основании нашего опыта предпринимательской деятельности в России мы можем сделать вывод о том, что резкий спад деловой активности, который в последнее время был особенно заметен в строительной сфере, в этом году, по всей вероятности, близится к завершению, и бизнес будет идти успешнее. Об этом свидетельствует и недавний опрос Российско-германской внешнеторговой палаты, проведенный среди германских предприятий, ведущих свой бизнес в России.

С какими результатами группа КНАУФ закончила 2016 год в России? Какие тенденции наблюдались в первом квартале этого года?

МАНФРЕД ГРУНДКЕ: Оборот предприятий КНАУФ в России составляет около 40 миллиардов рублей, на наших российских заводах работают более 4000 сотрудников. В 2017 году мы продолжаем инвестировать в оборудование и модернизацию производства в среднем 5–10 процентов от оборота. В прошлом году благодаря хорошему качеству наших стройматериалов и их выгодной цене мы смогли достичь увеличения продаж на 3 процента, несмотря на снизившийся объем строительных работ в стране. В первом квартале этого года мы смогли продать на 9 процентов больше товаров и услуг. Одной из тенденций является увеличение стоимости сырья и материалов при производстве стройматериалов. В связи с волатильностью рубля наши затраты на закупное сырье и материалы увеличились за три года почти на 30 процентов, и эти проценты нельзя компенсировать за счет покупателей. Нам остается экономить и стремиться использовать местное сырье и материалы при условии, что они конкурентоспособны по качеству и цене. Мы так и поступили. Только за этот период нам удалось сэкономить 520 миллионов рублей на стоимости сырья и материалов.

Насколько российский бизнес компании КНАУФ зависит сейчас от импортного сырья и оборудования?

МАНФРЕД ГРУНДКЕ: Из-за изменения курса рубля импорт оборудования, а также сырья и химических компонентов, которые здесь не производятся, становится дороже. Мы стремимся к максимальной локализации производства, и я могу привести несколько примеров. Новый завод сухих смесей с объемом инвестиций 25 миллионов евро, который мы в настоящее время строим под Самарой, уже этим летом начнет выпускать первую продукцию. Из-за падения курса мы были вынуждены искать местных поставщиков, и, как результат, 60 процентов оборудования для этого завода приобрели у местных производителей. Другой пример — мешки. До кризиса все наши мешки для упаковки сухих смесей поступали из Европы, сегодня мы приобретаем их большей частью в России. Мы сотрудничаем с российским производителем, благодаря чему экономия средств в процентном выражении исчисляется двузначным числом.

Собираетесь ли КНАУФ продолжать инвестиции в Россию?

МАНФРЕД ГРУНДКЕ: Мы будем продолжать инвестировать во все существующие производства, чтобы вывести их на новейший технологический уровень. Благодаря инвестициям в размере более 3,5 миллиарда рублей мы значительно повысим производительность одной из двух линий на предприятии по производству картона «КНАУФ ПЕТРОБОРД» в Ленинградской области. Одновременно повысим производительность и качество продукции. После покрытия потребности в России было бы возможно экспортировать часть картона в страны Евросоюза. В этом году мы достигнем также полного импортозамещения в отношении цементных плит АКВАПАНАЛЬ®, запущенная завод в Новомосковске Тульской области.

Каковы основные направления экспорта строительных материалов из России?

МАНФРЕД ГРУНДКЕ: Наши заводы в Ступине Московской области и Тюмени поставляют изоляционные материалы на основе минеральной ваты в Среднюю Азию, а также в Швецию, Норвегию, Финляндию. До кризиса поставки в эти страны осуществлялись из Англии. Мы экспортируем тысячи тонн картона в Казахстан, Узбекистан и Азербайджан.

Какие ограничения для развития бизнеса вы видите в России? Что может сделать государство, чтобы упростить их?

МАНФРЕД ГРУНДКЕ: По моему мнению, серьезно препятствуют развитию экономики в России инфляция и курс валюты, а также экономическая ситуация в целом и проблемы финансирования строительных объектов. Из здесь государство может предпринять определенные усилия, чтобы улучшить инвестиционный климат.

Как вы планируете развивать проект по модульному строительству в России?

МАНФРЕД ГРУНДКЕ: Мы думаем над тем, что можем сделать, чтобы быть конкурентоспособными в экономическом сегменте жилищного строительства. Выполнение индивидуальных пожеланий клиентов с применением готовых элементов стабильного качества, изготовленных промышленным способом, может обеспечить жилье по стоимости 40 000 рублей за квадратный метр. Вместе с российскими партнерами мы хотим построить дом до 8 этажей, который соответствовал бы международным стандартам комфортности и энергоэффективности жилья. Для реализации этой концепции, предполагающей использование 100 процентов российских строительных материалов и комплектующих, мы сотрудничаем с российскими проектировщиками. Мы не планируем сами строить, а выступаем партнером в поставках комплексных систем для эффективного строительства.

Шагаем в одном темпе



ПРЕСС-СЛУЖБА ВТП

Маттиас Веппл: Деловой климат в России улучшился.

в Европе. Это подтверждает то, что политика привлечения инвесторов способна содействовать модернизации российской экономики и делать ее конкурентоспособной в мире.

Какие наиболее значимые проекты немецкого бизнеса будут реализованы в России в 2017 году?

МАТТИАС ВЕППЛ: Можно назвать два крупных проекта из сферы автопрома для России: концерн Volkswagen инвестирует в расширение производства в Калуге 477 миллионов евро с 2014 до 2017 года, а Daimler подписал контракт на строительство завода Mercedes-Benz в Подмосковье. Объем инвестиций составит 200 миллионов евро. Компания PETKUS, производитель оборудования для сельского хозяйства, планирует построить новый кукурузокалибровочный завод в Старопольском крае. Хочу подчеркнуть, что для развития экономики важны не только круп-

ные инвестиционные проекты, но и постоянный поток относительно небольших инвестиций со стороны малого и среднего бизнеса — то есть тех компаний, которые являются костяком германской экономики. Эти компании тоже заинтересованы в России, и они понимают, что могут потерять российский рынок без локализации производства. В основном это связано с курсом рубля: по сравнению с 2014 годом цены для российских импортеров значительно выросли, некоторые продукты сейчас стало выгоднее производить в России, чем ввозить их из-за границы. Несмотря на ухудшение двусторонних отношений в политической плоскости, бизнес заметил положительные тенденции. Прежде всего речь идет об улучшении делового климата. Россия поднялась в ежегодном рейтинге Всемирного банка Doing Business на 80 позиций за пять лет и в 2016 году заняла 40-е место. По скорости регистрации и перерегистрации собственности Россия входит в первую «десятку».

Какую долю немецких инвестиционных проектов в России составляют создание наукоемких, высокотехнологичных производств?

МАТТИАС ВЕППЛ: Немецкие компании, локализовавшие производство, используют новейшее оборудование. Как минимум, один раз в месяц я бываю на немецких заводах в России. Меня всегда поражает, на каком высоком технологическом уровне построено производство. Например, компания WILLO использует новейшие технологии и разработки. Она вложила 35 миллионов евро в производство насосного оборудования в Ногинске. Завод CLAAS на юге России является одним из наиболее современных в мире по производству комбайнов. Крупные вложения способствуют модернизации экономики России, в то же время они являются хорошим стимулом для других инвесторов. ВТП активно содействует в установлении равных прав — наряду с местными производителями — для иностранных компаний, локализовавших производство и использующих в основном российские компоненты.

Агент



Российские регионы соревнуются друг с другом в улучшении бизнес-климата, чтобы привлечь инвесторов, в том числе иностранных

Будет ли стабилизация экономики в России способствовать приходу на наш рынок новых компаний из Германии, какие сферы деятельности они могут представлять?

МАТТИАС ВЕППЛ: По результатам нашего опроса, немецкие компании считают наиболее перспективными отрасли сельского хозяйства, машиностроения, энергетики и химического производства.

Появились ли новые лидеры среди российских регионов с точки зрения привлечения инвестиций?

МАТТИАС ВЕППЛ: Среди наиболее привлекательных с точки зрения инвестиций регионов немецкие компании называют Москву и Московскую область, Санкт-Петербург, Татарстан, Калугу, Краснодар, Екатеринбург, Самару, Ульяновск и Липецк. Многие предприниматели выбирают Москву и Санкт-Петербург из-за большого потребительского рынка и высокой покупательской способности. Для некоторых инвесторов важную роль играет и близость к Германии: комплектующие и запчасти можно быстро доставить в Россию.

Сегодня мы наблюдаем, как российские регионы соревнуются друг с другом в улучшении бизнес-климата, чтобы привлечь инвесторов, в том числе иностранных. Многие губернаторы даже дают свой личный номер телефона для прямой связи. Благодаря более активной поддержке со стороны региональных правительств бизнес начал больше присматриваться к региону.

Много ли компаний из Германии уже заключили специальные инвестиционные контракты (СПИК)?

МАТТИАС ВЕППЛ: Мы рады, что половина из шести СПИКов приходится на долю немецких компаний. На прошлом году Петербургском международном экономическом форуме был подписан первый специнвестконтракт с немецким производителем сельскохозяйственной техники — компанией CLAAS. После этого СПИК заключили еще две компании — производитель станочного оборудования DMG MORI, вложивший в российское производство более четырех миллиардов рублей. В феврале СПИК был подписан с концерном Daimler на строительство завода в Подмосковье. До конца года этот список может пополниться. Важно, чтобы уже действующие контракты дали положительный результат в среднесрочной перспективе, чтобы бизнес не возникало сомнений в эффективности этого инструмента.

Как развивается торговля между Россией и Германией? Что, на ваш взгляд, еще нужно улучшить?

МАТТИАС ВЕППЛ: Российско-германская торговля в значительной части состоит из поставок энергоснабжителей. Когда цены на нефть резко упали, объем торговли снизился. Поэтому отрицательные цифры на деле не так страшны, как можно предположить.

Россия продолжает курс на модернизацию экономики и реформы, улучшает инвестиционный климат. Потери доверия, которое мы замечаем на политическом уровне, среди предпринимателей не произошло. Бизнес является надежным мостом между нашими странами в политически сложной ситуации. На этом фундаменте надо работать

более высокими темпами и углублять наши отношения. Что касается конкретных улучшений, то хотел бы отметить нашу рабочую группу по вопросам таможи, транспорта и логистики. Она пользуется наибольшим спросом среди компаний-членов, так как таможенные вопросы по-прежнему являются наиболее важными и иногда проблематичными. Мы рады, что находимся в тесном сотрудничестве с партнерами из Федеральной таможенной службы. В результате наблюдаем заметное ускорение процессов. Для бизнеса очень важно не тратить много времени на таможенных пунктах: чем скорее комплектующие и запчасти будут доставлены из Германии в Россию, тем лучше. Каждая компания, которая локализовала производство в России, нуждается в комплектующих. И это не одностороннее движение: часть немецких компаний за последние два года сумела компенсировать потери на российском рынке экспортом произведенных на местах товаров, в том числе, в страны ЕС, а также Китай и Вьетнам. Если таможенные процедуры ускорятся, это будет выгодно всему бизнесу в целом, в том числе и российскому.

Ровно год назад вы приступили к работе в ВТП. Каковы ваши личные впечатления об этом периоде? Что вам понравилось, удивило, что нужно поправить?

МАТТИАС ВЕППЛ: Я очень люблю свою новую работу. Выстраивание отношений между Германией и Россией для меня не только работа, это дело сердца и души. Я рад, что мы смогли стабилизировать положение ВТП в условиях экономической стагнации в России и возникших политических конфликтов. Мы ввели новые направления в работе ВТП. У нас появился комитет по цифровым технологиям и еще три рабочих группы — по стартапам, информационной безопасности, по электронной коммерции и электронному маркетингу. Я приятно удивлен, сколько конкретных проблем мы можем решить совместно с нашими партнерами в министерствах и других бизнес-ассоциациях.

Партнерство Присутствие на российском рынке — абсолютно правильная стратегия

Добрые отношения важнее

Федор Андреев

Многие германские компании давно и успешно работают на российском рынке. Среди них — компания Knorr-Bremse AG. На вопросы «РГ» ответил ее владелец и почетный председатель наблюдательного совета Хайнц Херманн Тиле.

Г-н Тиле, каковы результаты вашей деятельности и стратегия развития компании в России? Как современное состояние российской экономики влияет на бизнес Knorr-Bremse?

Хайнц Херманн Тиле: Наша компания действительно работает в России уже многие десятилетия. Еще в 1973 году мы начали поставлять компоненты тормозных систем для коммерческого транспорта, а в 90-е годы совместно с нашими российскими партнерами разработали гибридный российский и европейского воздушного распределителя для обеспечения транзитных перевозок. В 2007 году мы создали совместное предприятие с компанией КАМАЗ в Набережных Челнах по производству тормозных систем для грузовых автомобилей, которое со временем значительно развилось. А в 2011 году мы открыли первое производственное предприятие по выпуску систем для железнодорожного транспорта в Воронеже. В этом году мы устраиваем торжественное открытие завода в Санкт-Петербурге, на котором сконцентрировано производство всех систем для рельсового транспорта. Завод уже работает, его персонал составляет 168 человек.

Заказчики, как в сегменте рельсового, так и коммерческого транспорта, довольны нашей продукцией. Являясь мировым лидером в своей отрасли, мы не снижаем объем инвестирования, даже несмотря на кризис, который оказал существенное влияние на объемы производства.

Вы способствовали раннему выходу компании «Кнорр-Бремсе» на российский рынок. Принесло ли это ожидаемые результаты? Есть ли уверенность в дальней-



ХАЙНЦ ХЕРМАНН ТИЛЕ. АГ

Хайнц Херманн Тиле: Наш главный интерес — в укреплении деловых отношений России и Германии.

шем росте российского рынка при непосредственном участии вашей компании?

Хайнц Херманн Тиле: Если говорить о рентабельности производства, то я должен признать, что мы еще не достигли всех запланированных показателей. Но мы абсолютно уверены в том, что наше дальнейшее присутствие на российском рынке — это правильная стратегия. И не только потому, что мы ожидаем восстановления российского рынка, но также и потому, что у страны с самой большой территорией несомненно есть большой потенциал на будущее в плане перевозок товаров и людей, как по автомагистралям, так и по железной дороге.

Ваша компания открывает новый завод в Санкт-Петербурге по производству комплектующих для подвижного состава. Насколько эта продукция важна для российских железных дорог?

Хайнц Херманн Тиле: Мы производим высокотехнологичную продукцию, которая продается по всему миру достаточно успешно. Совместно с компанией «Российские железные дороги» мы разработали специальную систему управле-

ния торможением, соответствующую ее запросам. Что касается ее функциональности и затрат, включая операционные затраты и межремонтные интервалы, достигнуты выдающиеся показатели. Благодаря этим усилиям мы добились высокого признания со стороны компании «Российские железные дороги» — как на рабочем уровне, так и на уровне ее руководства.

В России сейчас большое внимание уделяется локализации зарубежных компаний. Что ваша компания предпринимает в этом направлении?

Хайнц Херманн Тиле: Выполняя требования заказчиков, мы уже достигли существенного процента локализации. Это особенно важно в условиях падения курса рубля вследствие экономических санкций. Становится все сложнее найти местных поставщиков комплектующих, которые бы соответствовали нашим требованиям, но мы продолжаем движение в этом направлении.

Западные компании порой стал-

киваются с тем, что в России не хватает квалифицированного персонала, соответствующего требованиям европейского производства. Сталкиваетесь ли вы с такой проблемой?

Хайнц Херманн Тиле: Найти высококвалифицированный персонал во всех странах нашего присутствия всегда нелегко. В России у нас был как положительный, так и отрицатель-

ный опыт. Мы пытаемся решать эту проблему, проводя интенсивные тренинги, и эта практика работает успешно.

Акцент



Чем больше страны взаимодействуют на экономическом и промышленном уровне, тем больше позитивное влияние на политические взаимоотношения

ход, неизменно применяемый нами в интересах заказчиков и операторов, влияет и на стоимость нашей продукции. Но практикой было многократно доказано, что дополнительные затраты всегда полностью окупаются за счет более низкой стоимости эксплуатации и ремонта оборудования.

На Петербургском международном экономическом форуме прошлого года вы приняли участие в сессии, посвященной внедрению интеллектуальных систем («Умный город»), и сказали, что эта тема недооценивается не только в России, но и за рубежом. Что, по вашему мнению, сдерживает внедрение этих технологий?

Хайнц Херманн Тиле: «Умный город» — очень интересная модель повышения эффективности и уменьшения затрат. Доказать это очень легко, но очень сложно воплотить в жизнь из-за большого количества препятствий и вовлеченности большого числа представителей власти — как на местном, так и на региональном уровне. Потребуется много времени для реализации подобных проектов, но за ними будущее. Поэтому соответствующим

отраслям промышленности было бы выгодно продвигать эту концепцию.

В последние годы наблюдается некоторое охлаждение отношений между Россией и Германией. Не настало ли время для возобновления диалога и укрепления отношений между двумя странами?

Хайнц Херманн Тиле: Помимо коммерческого интереса развивать экономически выгодный бизнес, поставляя системы мирового уровня для рельсового и коммерческого транспорта, наш главный интерес состоит в укреплении деловых отношений между Россией и Германией в политических аспектах. Чем больше страны взаимодействуют на экономическом и промышленном уровне, тем больше позитивное влияние на политические взаимоотношения, что является абсолютной необходимостью для взаимодействия и мира в Европе. Для меня, как для предпринимателя, задействованного в мировом бизнесе уже более 47 лет, это имеет гораздо большее значение, чем получение прибыли. Необходимо предпринимать новые шаги по выстраиванию отношений между Россией и Германией. Нам не стоит забывать о том, что на протяжении 30 лет, благодаря усилиям дальновидных лидеров как со стороны России, так и со стороны Германии, между нашими странами выстраивались взаимовыгодные отношения во многих областях — как политические, так и экономические. Но в последние три года эти отношения находятся под угрозой. После двух ужаснейших мировых войн, которые в обеих странах привели к потере жизней миллионов людей и к разрушению большей части Европы и России, мы должны понимать, что политические интересы не стоит преследовать военными целями. Это полностью совпадает с мнением подавляющего большинства населения Германии. Стоит помнить об истории взаимоотношений наших стран на протяжении почти 300 лет, которая показывает нам, как близки мы были в прошлом. Не вижу препятствий к тому, чтобы нам восстановить эти хорошие отношения.

РЫНОК ТРУДА Российским студентам объяснили, как достучаться до немецких работодателей
Язык до Берлина доведет

Наталья Швабауэр, Екатеринбург

В УРАЛЬСКОМ федеральном университете впервые прошел «Карьерфест» (дословно — праздник карьеры): два студента Екатеринбурга и других городов Свердловской области знакомили с возможностями построения международной карьеры, прохождения производственной практики и стажировки в Германии.

В «День соискателя» немецкие университеты презентовали свои учебные программы и отвечали на вопросы. «Ночь карьеры» прошла более неформально, соискатели могли свободно пообщаться с гостями, посетить мастер-классы и даже поиграть в «монополию». Профи рассказывали ребятам о специфике своей работы, делились жизненным опытом. В этом году ярмарка вакансий была открыта для всех желающих, а не только студентов УрФУ. Пришло на нее около 1000 человек. Работодатели были представлены 18 российскими и зарубежными компаниями из таких сфер, как металлургия, IT, банки, финансовый консалтинг, пищевая промышленность. От ФРГ в мероприятии участвовали сотрудники Германской службы академических обменов (DAAD), министерства науки, исследований и культуры земли Бранденбург, службы по развитию туризма при правительстве Саксонии, а также Высшей школы Гемгольц, Европейского университета Виадрин, Лейбницкого института агротехники, Германского института диетологии и Свободного университета Берлина. По словам генерального директора Swilar GmbH Георга Шнайдера, около трех миллионов мигрантов из бывшего СССР, а также их дети и внуки сегодня составляют серьезную конкуренцию. С другой стороны, у многих немецких работодателей сложились стойкие представления, что русские не активны. Поэтому при трудоустройстве необходимо проявлять себя, менять стереотипы. Список фирм, которые берут практикантов, стоит поискать на сайте Российско-германской внешнеторговой палаты. Особым спросом в Германии пользуются инженеры, программисты, металлообработчики, слесари высокой квалификации. По словам директора по развитию Центра немецкого языка Галины Аксеновой, распространено заблуждение — что немецкие вузы принимают студентов только с экзаменом TestDaF. На самом деле многие берут с уровнем B2, C1, C2. Также можно поступить в два вуза Швейцарии, в университеты Австрии и немецкоговорящих районов Италии и Южного Тироля.

В этом году ярмарка вакансий в Екатеринбурге была открыта для всех желающих, а не только студентов УрФУ, пришло на нее около 1000 человек

Делаем больше, используя меньше

На всех производственных площадках компании Henkel мы постоянно стремимся к сокращению воздействия на окружающую среду при сохранении высоких стандартов качества и безопасности.

Persil **Fa** **Schwarzkopf** **syoss** **Ceresit** **LOCTITE** **Момент** **LOSK** **Ласка** **Henkel**



facebook.com/www.rg.ru



odnoklassniki.ru /rg.ru



twitter.com/rgrus



vk.com/rgru

Германия
rg.ru

Российская газета
www.rg.ru
1 июня 2017
четверг №117 (7283)

ДИАЛОГ

Российский рынок привлекателен для германских предприятий ДВИЖЕНИЕ НАВСТРЕЧУ

Анна Розз, Берлин

В РОССИЙСКОМ посольстве в Берлине впервые после долгого перерыва прошла встреча с представителями экономической элиты германской федеральной земли Нижняя Саксония. На ней присутствовали премьер-министр этой земли Штефан Вайль и президент Германско-российской внешнеторговой палаты Райнер Зеле. По словам Штефана Вайля, интенсивные и теплые отношения Нижней Саксонии и нескольких российских регионов существуют со времен экс-канцлера Герхарда Шредера, который восемь лет был премьер-министром этой земли. Участники встречи с сожалением отметили спад российско-германского товарооборота в прошедшие два года, подчеркнув необходимость поэтапного повышения экспортно-импортных связей с наступлением периода нового экономического подъема. Райнер Зеле отметил, что за первые два месяца 2017 года товарооборот поднялся на 4,3 процента — не в последнюю очередь благодаря выходу российской промышленности из периода двухлетней ре-

Участники встречи отмечали пагубное влияние санкций на двусторонние экономические отношения и призвали к их скорейшей отмене

цессии. По словам немецкого промышленника, это значит, что российский рынок снова стал привлекательным для германских предприятий. Посол Российской Федерации в Германии Владимир Гринин отметил, что экспорт из Нижней Саксонии в Россию в январе с.г. поднялся на 7,5 процента и достиг 121,6 миллиона евро, а импорт из России в эту федеральную землю вырос на 12,1 процента — до 83,7 миллиона евро.

Штефан Вайль привел как пример успешных экономических отношений успех концерна Volkswagen, построившего два завода в Калуге, которые экспортируют автомобили за границу. Участники встречи отмечали пагубное влияние санкций на двусторонние экономические отношения и призвали к их скорейшей отмене. По словам Райнера Зеле, санкционный режим ухудшает общий экспортный климат между нашими странами. Штефан Вайль выразил сомнение в реальной политической целесообразности санкций. Для Нижней Саксонии после введенных антисанкций оказался закрыт важнейший рынок. «Я не вижу никаких преимуществ от санкционной политики, напротив, она приносит лишь ущерб», — подчеркнул видный немецкий политик.

Проекты защищают будущее

А1 У компании появился собственный исследовательский центр и отлично оборудованная аналитическая лаборатория: зачастую новый продукт на российском рынке означает и неизвестный состав сточной воды, для которого надо подобрать самый оптимальный метод очистки. С каждым годом расширяется перечень отраслей промышленности в России и странах Таможенного союза: горнодобывающая и перерабатывающая промышленность, машиностроение и автомобилная промышленность, производство бумаги, упаковки, красок и лаков, фармацевтика и медицина.

Устойчивая коммерческая деятельность и ответственное поведение — это идеология лежит в основе бизнес-модели компании Evonik — производителя химических продуктов специального назначения. Мероприятия по экономии энергии и воды называют положительные результаты. На период 2013–2020 годы компания поставила перед собой амбициозные задачи: добиться сокращения удельных выбросов парниковых газов при производстве метрической тонны продукции на 12 процентов, а удельного поглощения воды — на 10 процентов. В 2016 году удельные выбросы парниковых газов уже были на 6 процентов ниже, чем в предыдущем, а удельный водозабор — на 13 процентов ниже. Такой прогресс был достигнут благодаря мерам по экономии энергии и воды.

В России высокими темпами развивается агропромышленный комплекс. Животноводство по праву считается флагманом, обеспечивающим продовольственную безопасность страны. Но в связи с этим возрастает нагрузка на экологию. Решать эти проблемы необходимо современными методами — например, такими, какие предлагает в России группа компаний ГЕА — лидер на мировом рынке в области технологий, машиностроения и оборудования.

—Мы внедряем только высокоэффективные технологии с минимальным воздействием на окружающую среду, — рассказывает президент группы компаний ГЕА в регионе Россия, Беларусь, Казахстан, Средняя Азия и Кавказ Оливер Ческотти. — Разделение навоза с помощью центробежной техники, без использования химических реагентов, позволяет достичь эффективного задержания взвешенных частиц 70–75 процентов, при этом сухая фракция используется как органическое удобрение, а жидкая фракция используется для полива. В числе приоритетов компании — максимальное применение природных, экологически чистых



ПРЕСС-СЛУЖБА КОМПАНИИ «ХАЙДЕЛБЕРГЦЕМЕНТ»

Акцент



Особый интерес представляют экологические проекты компаний, деятельность которых напрямую не связана с природоохранными технологиями

или нейтральных компонентов и рабочих сред; создание оборудования и решений, направленных на улучшение экологической обстановки на объектах промышленности; использование естественного холода в зимний период времени с полным или частичным отключением компрессоров оборудования.

При строительстве санно-бобслейной трассы, которая расположена на горнолыжном курорте «Альпика-Сервис» и входит в олимпийский комплекс Сочи, компания ГЕА использовала озонобезопасный хладагент — аммиак. Общая холодопроизводительность позволяет поддерживать требуемую температуру льда с высокой точностью даже в осенне-весенний период. Для осуществления проекта были разработаны специаль-

ные технические условия, в которых описаны особые требования и решения, ранее отсутствовавшие в нормативной базе РФ. Это позволило спроектировать в России уникальный спортивный объект олимпийского уровня. Уровень систем безопасности холодильной системы санно-бобслейной трассы в Сочи выше аналогичных сооружений в Европе и Америке.

Особый интерес представляют экологические проекты компаний, деятельность которых напрямую не связана с природоохранными технологиями. Компания «ХайдебергЦемент» в России является частью немецкой группы компаний HeidelbergCement — одного из крупнейших мировых производителей строительных материалов, лидера мирового рынка в

производстве нерудных строительных материалов, цемента, бетона и других строительных материалов. В России «ХайдебергЦемент» является поставщиком строительных материалов для строительной индустрии, специализируясь на производстве различных марок высококачественного цемента, щебня и минерального порошка. Известняковый карьер Гуровский является основным источником сырья для производства цемента и нерудных строительных материалов на предприятиях «ХайдебергЦемент», расположенных в поселке Новогуровском Тульской области. И карьер, и предприятия окружены землями сельскохозяйственного назначения, поэтому территории для обитания местной флоры и фауны значительно ограничены.

Здесь и был реализован экспериментальный проект компании, который получил название Пастбищный. На территории площадью 87 гектаров были организованы участки с различной степенью нагрузки на биологическое разнообразие. В том числе были выделены участки под пастбища для казахских белоглохих коров и шетлендских лошадей. Эти породы были специально подобраны, чтобы находиться на пастбище круглогодично — они необычайно выносливы и способны отращивать

Руководитель проекта Вячеслав Чуриков, председатель Тульской облдумы Сергей Харитонов и глава администрации поселка Новогуровский Олеса Незнанова (слева направо) на открытии Пастбищного проекта.

густой подшерсток к зиме. Специалисты отслеживают процесс восстановления луговых сообществ и выявляют, как это влияет на жизнь животных. Проект стал источником прикладных знаний для научного сообщества и представителей компании. Кроме того, он позволяет продемонстрировать заинтересованным лицам возможности управления биоразнообразием, которое эффективно применяется во всем мире. Он также стал платформой для обучения школьников и студентов.

Пока в российском законодательстве нет оснований для создания подобных буферных зон для восстановления биологического разнообразия на границах промышленных территорий. Возможно, результаты Пастбищного проекта, как и других экологических проектов, реализуемых в сотрудничестве с немецкими компаниями, положат начало изменению законодательной базы и продемонстрируют возможности взаимовыгодного сотрудничества государства и бизнеса для улучшения экологической ситуации в промышленных регионах.

формированию благоприятных условий для увеличения биоразнообразия, отслеживаем процесс восстановления луговых сообществ и выявляем, какое влияние на них окажут наши животные.

Томас Вессель, член исполнительного совета компании Evonik, ответственный за устойчивое развитие:

—Ежедневно взаимодействуя с сотрудниками, клиентами, инвесторами и бизнес-партнерами, мы видим, что экологически и социально ответственное поведение напрямую связано с успехом в бизнесе. Наша инициатива по укреплению культуры безопасности ориентирует персонал на то, что личное поведение каждого сотрудника является залогом высоких стандартов безопасности.

НАГРАДЫ Премия позволяет малому и среднему бизнесу заявить о себе У бизнеса есть свой «Оскар»

Ольга Неверова

ПРЕМИЯ Российско-Германской внешнеторговой палаты имени Отто Вольфа фон Амеронгена раз в два года присуждается за выдающиеся достижения российским компаниям малого и среднего бизнеса, работающим на рынке Германии, и германским предприятиям, успешно действующим на рынке России. «Премия была учреждена в 2009 году, — рассказала «РГ» почетный президент Российско-Германской внешнеторговой палаты Андреа фон Кнооп. — Она призвана напомнить о выдающемся бизнесмене и человеке Отто Вольфе фон Амеронгене, который как никто другой внес огромный вклад в российско-германские экономические отношения. Он в послевоенный период долгое время являлся президентом Конгресса торгово-промышленных палат Германии и председателем Восточного комитета германской экономики. Начиная с 1993 года он активно содействовал развитию представительства немецкой экономики в Российской Федерации. С момента создания в 1995 году Союза немецкой экономики в РФ — преобразованного позднее в Российско-Германскую внешнеторговую палату — фон Амеронген являлся президентом организации, а позже вплоть до своей смерти в 2007 году — почетным президентом».

Патронаж премии с российской стороны в свое время осуществлял министр иностранных дел Евгений Примаков, а после его смерти — профессор Евгений Ясин. Оба были лично много лет знакомы с Отто Вольфом фон Амеронгеном. Премия олицетворяет интенсивный обмен и разностороннее экономическое сотрудничество между двумя странами. Что особенно важно сейчас, в такое напряженное с экономической и политической точки зрения время. Можно сказать, это единственная награда в российско-германском контексте. И вручается она исключительно инновационным предприятиям малого и среднего бизнеса за выдающиеся достижения в предпринимательской сфере и новаторские заслуги на целевом рынке.

ВТП выбирает лауреатов, руководствуясь четкими критериями. В первую очередь малое или среднее предприятие должно быть связующим звеном между немецкой и российской экономикой. Оно должно внести вклад в прудление цепочки создания добавленной стоимости в России/Германии, создание квалифицированных рабочих мест, развитие реального сектора экономики, становление экономической и экологической устойчивости, развитие современного образования, в том числе профессионального.

Кроме того, компания должна продемонстрировать готовность пойти на предпринимательский риск на соответствующем целевом рынке, вести прозрачную инвестиционную политику, соблюдать социальную ответственность. После просмотра всех заявок члены правления и руководство ВТП формируют — согласно этим критериям — шорт-лист германских и российских компаний-финалистов.

Окончательные победители определяются в рамках онлайн-голосования, в котором могут принять участие не только члены ВТП, но и все, кому это интересно. В этом году премию вручили российской компании — производителю бытовой техники Electrostar/Starhmix и немецкой компании по производству систем отопления Viessmann.

Оба лауреата были определены в рамках онлайн-голосования Российско-Германской внешнеторговой палаты; всего в шорт-лист на соискание премии вошли четыре российских и 12 немецких компаний.

Присуждая премию лучшим компаниям, ВТП предоставляет малому и среднему бизнесу обеих стран хорошую возможность заявить о себе. Все лауреаты и сегодня успешно продолжают работать. Благодаря премии они стали более широко известны в бизнес-сообществе.

Истории успеха компаний, ставших лауреатами, являются примером и стимулом для других предприятий, ведущих свою деятельность в России и Германии. Кроме того, это явно идет на пользу их собственной репутации на соответствующих рынках.

«Премия уже стала довольно известной, — говорит Андреа фон Кнооп. — Можно сказать, что это своего рода «Оскар» в области двусторонних экономических отношений».

ПРОЕКТЫ Внедрение наилучших доступных технологий в России успешно продвигается

Четыре компонента прогресса

Федор Андреев

В КОНЦЕ 2015 года в России стартовал проект Немецкого Общества по Международному Сотрудничеству (ГИЦ ГМБХ) «Климатически нейтральная хозяйственная деятельность: внедрение наилучших доступных технологий (НДТ)». Проект реализуется на основе меморандума о сотрудничестве между Федеральным министерством окружающей среды, охраны природы, строительства и безопасности ядерных реакторов Германии (BMUB) и Министерством природных ресурсов и экологии России. О том, как идет его реализация, рассказала глава представительства ГИЦ ГМБХ Юлия Грищенкова



Юлия Грищенкова

ся его растущая востребованность? Юлия Грищенкова: Тема НДТ для России крайне актуальна. В первую очередь — в контексте политического курса на экологическую модернизацию промышленности и поручений президента России по итогам заседания Госсовета в де-

кабре 2016 года. Реформа природоохранного законодательства требует комплексного подхода к нормативной, методической и технической областям. Не менее сложная задача по технологическому переоснащению поставлена и перед промышленными предприятиями I категории. В этом смысле наш проект отражает высокую востребованность в экспертизе и наилучших практиках. В его основе лежит работа по четырем компонентам, позволяющим охватить максимально широкий спектр участников процесса. В качестве пилотных выбраны нефтехимическая, горнодобывающая и цементная отрасли, обладающие наибольшим потенциалом для успешного внедрения НДТ. Успех проектной деятельности во многом зависит от поддержки официального партнера проекта — Минприроды России. Мы можем смело говорить, что наше сотрудничество способствует эффективному продвижению проекта.

Расскажите о рабочих компонентах проекта. Чего удалось достичь за год работы?

Юлия Грищенкова: Не могу выделить тот или иной компонент, так как они взаимосвязаны. Начну с компонента «Законодательные основы НДТ», в рамках которого проект оказывает информационно-методическую поддержку Минприроды России в разработке нормативных документов. В частности, это касается проектов постановлений правительства, регламентирующих порядок выдачи комплексных экологических разрешений (КЭР) и нормативных документов по производственному экологическому контролю (ПЭК). Сейчас Минприроды готовит законопроект, в котором, согласно поручениям президента России, выдача КЭР будет увязана с оснащением предприятий автоматическими средствами контроля. Мы организовали серию вебинаров по ознакомлению с опытом Германии в этой области. Первые три вебинара в Москве с

учетом онлайн-слушателей из регионов собрали около 450 участников. Российская делегация также посетила Германию для изучения системы организации ПЭК на предприятиях нефтехимической отрасли. По этой теме до конца года планируется проведение еще нескольких вебинаров. Помимо этого подготовлен сравнительный анализ международных подходов эмиссий загрязняющих веществ на основе принципов НДТ и механизмов регулирования выбросов парниковых газов. Мы также оказываем информационно-методическое сопровождение Бюро НДТ в разработке информационно-технических справочников (ИТС). В рамках компонента «Институциональное внедрение НДТ» подготовлены экспертные материалы по анализу европейского опыта по двум отраслевым ИТС — №16 и №18. Планируется также дальнейшее содействие при разработке НДТ в области энергоэффективности.

А как продвигается компонент «Развитие кадрового потенциала»?

Юлия Грищенкова: Он нацелен на повышение квалификации профильных специалистов государственных природоохранных ведомств и промышленных предприятий. Разработанный проектом 72-часовой курс повышения квалификации «НДТ и КЭР» информирует слушателей о законодательных основах, экономических мерах стимулирования и нормативно-методической базе РФ в области НДТ. В общей сложности по этому курсу уже прошли обучение более 100 специалистов. Курсы проводятся на базе партнера проекта — Института отраслевого менеджмента РАНХиГС. В дополнение разработан электронный интерпретатор для тестирования знаний по правовому законодательству НДТ. Подготовлен учебно-методический комплекс в области правового обеспечения, завершается разработка УМК по вопросам экономического стимулирования

внедрения НДТ, которые будут внедряться в учебные модули образовательных учреждений России.

Четвертый компонент проекта — «Взаимодействие с бизнесом и банками». Как продвигается он?

Юлия Грищенкова: Здесь мы предлагаем комплексное консультирование пилотных предприятий проекта на территории РФ по техническим, экономическим и правовым вопросам. На площадках «пилотов» совместно с Бюро НДТ в виде «Деловых Игр» отрабатываются требования по предстоящей работе над ошибками и экспертными рекомендациями. Мы также консультируем предприятия по применению экономических инструментов стимулирования, разработке бизнес-планов и финансовых моделей привлечения инвестиций для внедрения НДТ. Для лучшего понимания существующих инструментов экономического стиму-

лирования эксперты проекта подготовили анализ государственной поддержки банковского кредитования проектов по внедрению НДТ в РФ. Сейчас прорабатываются возможности реализации конкретных инвестиционных проектов, которые могут служить успешными примерами по внедрению НДТ.

Где можно получить более подробную информацию о ходе проекта и дальнейших планах?

Юлия Грищенкова: Все методические материалы, публикации, фотоотчеты и новости представлены на портале проекта www.goodclimate.com. Портал функционирует в интерактивном режиме, который предусматривает различные формы взаимодействия как с экспертами проекта, так и со всеми желающими и может быть полезен всем игрокам на поле НДТ.

* Немецкое Общество по Международному Сотрудничеству (ГИЦ) ГМБХ.

КАДРЫ Дуальное образование позволяет готовить специалистов по немецким стандартам

Один диплом на две страны

Федор Андреев

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ как одна из важных составляющих промышленной политики России сейчас во многих отраслях играет огромную роль. Все больше иностранных компаний обсуждают проекты локализации, чтобы сохранить свои позиции на этом перспективном рынке. Действовать энергично вынуждены и многие российские компании: чтобы достичь уровня качества импортных продуктов, им приходится модернизировать свои производства.

И тут не последним становится вопрос: как найти кадры высокой квалификации на месте. Специалисты-мехатроники и промышленные механики, которые в европейских странах стали одной из самых востребованных профессий, в нашей стране редкость — в системе профессиональной подготовки их просто нет. Но и квалификация в менее сложных профессиях — например, сварщик — не всегда соответствует требованиям современного производства. Поэтому большинство компаний вынуждены готовить для себя специалистов.

Проект ВТП по внедрению дуальной профессиональной системы образования в России начал приносить свои плоды



Молодые россияне с интересом учатся по немецким программам профессионального образования.

Правительство России объявило повышение профессиональных компетенций одной из приоритетных задач. Агентство стратегических инициатив (АСИ), созданное в августе 2011 года, помимо таких вопросов, как улучшение инвестиционного климата в России и развитие новых технологий, занимается и проблемой подготовки квалифицированных специалистов.

Еще в 2013 году были отобраны десять пилотных регионов, с которых полностью было начато внедрение элементов дуальной системы профессионального обучения по немецкому образцу. В 2015 году к ним добавились еще три региона. Среди этих пилотов были как уже опытные регионы (Свердловская область и Калуга), так и новички (например, Ярославль и Тамбов). Сейчас в проекте участвуют 121 компания, 3541 мастер производственного обучения, 114 профессионально-технических училищ и почти 17 тысяч учащихся в 13 пилотных регионах.

Российско-Германская внешнеторговая палата (ВТП) в 2013 году также запустила свой проект VETnet и сейчас в сотрудничестве с шестью профессионально-техническими училищами обучает 64 человека в четырех компаниях. Подготовка идет по таким профессиям, как оператор контактного центра (компания

Argvato RUS), специалист розничной торговли, мясник, повар (компания «Гиперглобус»), мехатроник (компания «Баутекс»).

Отдельные учебные курсы продолжают от 18 до 30 месяцев. Процесс начинается с выявления потребностей отдельных компаний и поиска подходящего учебного заведения, которое готово построить обучение на основе дуальной модели или изменить программу обучения под ее стандарты. Задача состоит, как правило, в том, чтобы набрать группу минимум в 15 человек, иначе организаторам учреждения экономически невыгодно запускать учебный курс. Здесь ВТП действует как платформа, объединяющая компании, которые работают в одном регионе и готовы совместно обучать специалистов в той или иной области.

После того как партнеры, колледжи и компании определены, проводится интенсивная работа по привлечению учащихся. Необходимо убедить родителей, и, как правило, провести надлежащий отбор кандидатов в образовательных учреждениях.

Обычно отбирают учащихся второго или третьего курса, так как на более раннем этапе обучения практическое внедрение на предприятии не имеет смысла. Кроме того, на самих предприятиях должны быть обучены соответствующие специалисты в качестве мастеров производственного обучения-наставников. Они берут на себя практическое обучение, им оказывают поддержку преподаватели партнерских колледжей.

Проект ВТП по внедрению дуальной профессиональной системы образования в России начал приносить свои плоды в январе

Лидеры Кризисные периоды дают новые возможности для роста и развития

Не пасовать перед трудностями

Ольга Неверова

В прошлом году в компании Henkel успешно завершился очередной стратегический цикл. Все основные цели по росту и по показателям доходности компания выполнила. На следующий четырехлетний период — с 2017 по 2020 год — принята новая стратегия развития, о которой «РГ» рассказал президент компании Henkel Россия Сергей Быковских.

Сергей Львович, каковы основные приоритеты новой стратегии компании?

Сергей Быковских: В новой стратегии определены четыре приоритета: интенсивный прибыльный рост, необходимые вложения в рост компании, повышение оперативности — то есть способность компании быстро адаптироваться к переменам, оперативно отвечать на новые вызовы, а также цифровые технологии, которые обусловили колоссальную трансформацию всех сфер экономической деятельности и поведения потребителей. В условиях экономической нестабильности особенно важно правильно распределить ресурсы. Наша компания инвестирует в основном в рынок с наибольшим потенциалом роста, которые обеспечивают сверхпропорциональную доходность. С этой точки зрения Россия является стратегическим рынком для Henkel и входит в пятерку крупнейших стран, даже несмотря на все кризисные явления и период сильной девальвации рубля. Здесь мы продолжаем расти прибыльно.

Чем российский рынок отличается от рынков других стран?

Сергей Быковских: Российский рынок перспективен и крайне важен для нас, но требует особенного подхода, который состоит в том, чтобы не зависеть от краткосрочных изменений. Чтобы быть успешным на этом рынке, важно производить здесь. В борьбе за кратко- и среднесрочные результаты мы сохраняем фокус на долгосрочной цели. Это — устойчивый рост компании. Для этого важно инвестировать в инфраструктуру, команду, иметь солидную производственную платформу. Мы это делали весьма последовательно.

В настоящий момент все три бизнес-сектора — косметика, чистящие и моющие средства, клеевые технологии — обладают своим локальным производством, и мы постоянно наращиваем производственные и логистические мощности. Вторая особенность российского рынка — важно развивать здесь сильную локальную организацию, поскольку люди, которые здесь выросли и приобрели опыт работы, как никто другой, хорошо понимают, что на этом рынке необходимо делать. Наконец, важно учитывать особенности локального потребителя и предлагать продукты, которые отвечают его запросам. А если посмотреть на возможность роста в отдельных категориях, в которых мы работаем, у российского рынка есть немалый потенциал. Например, он несомненно будет расти в категории чистящих и моющих средств, поскольку еще далеко не во всех домохозяйствах в нашей стране используются посудомоечные машины. Конечно, у российского рынка есть и определенная специфика. Если, к примеру, говорить о потребительском сегменте, здесь иные принципы построения дистрибуции, уровень концентрации торговли не такой, как на развитых рынках. Поэтому мы работаем не только с крупными сетевыми дистрибуторами, сетевыми национальными ритейлерами, но и со средними и даже мелкими. А в чем-то наш рынок даже опережает мировой: например, если говорить о канале электронной коммерции, то на зрелых рынках темпы роста онлайн-продаж достигают примерно 20 процентов, а в России в некоторых сегментах — больше 30-40 процентов.

Поясните, в чем же именно наш рынок оказался впереди?

Сергей Быковских: Например, это беспримерное проникновение цифровых технологий во все сферы жизни: сегодня доступный бесплатный быстрый Интернет есть практически везде. Для цифровых мобильных устройств у нас также очень большая — используется больше мобильных

устройств, чем персональных компьютеров. Наш потребитель через мобильные устройства узнает о продуктах, получает новую информацию. Лидерами мнений раньше были те, кого называли селебрити — известные люди. Сегодня это блогеры с огромным количеством последователей, миллионы людей следят за тем, что они пишут или показывают в своих блогах. Мы это тоже учитываем, когда выстраиваем коммуникацию с потребителем. Также пример, о котором я уже упоминал, — появление электронных каналов торговли. Это очень быстро растущий сегмент. Пока удельный его вес в ритейле невелик, но темпы роста совершенно фантастические.

А как цифровые технологии меняют внутренний процесс работы компании?

Сергей Быковских: Эти изменения огромны: сегодня с помощью мобильных устройств идет и сбор данных с торговых точек, и выкладка товара. Передача данных в режиме онлайн в разы увеличивает скорость работы, обеспечивает гораздо более высокое качество принятия решений, потому что они основываются на точных данных. Мы используем цифровые площадки и для работы в индустриальном бизнесе — наши клиенты в бизнесе клеевых технологий имеют возможность заказывать товар через электронные платформы. Свою команду мы сейчас также обучаем, тренируем совсем не так, как делали это еще несколько лет назад.

А в чем здесь произошли значимые перемены?

Сергей Быковских: Прежде компания собирала ключевых менеджеров, руководителей и проводила с ними конференции, дальше эта информация каскадировалась на других встречах — для других сотрудников. А сейчас, проводя любые совещания, встречи, мы можем одновременно подключать в режиме передачи картинки и звука практически всех сотрудников — это мобилизует и объединяет подходы к взаимодействию, обеспечивает координацию всех структур. У нас колоссальное количество тренингов, доступных в режиме онлайн. Широко используем вебинары, их готовят наши сотрудники, которые работают удаленно за тысячи километров, либо в нашей структуре, либо в структуре

Акцент



Локализация в период кризисных явлений, курсовых колебаний позволяет полнее соответствовать ожиданиям потребителей

новременно снижая потребление ресурсов. Только за последние четыре года нам удалось сократить потребление воды, энергии и снизить количество отходов в среднем на 15 процентов.

Ваша компания успешно локализуется в России. Каковы дальнейшие цели в этом направлении?

Сергей Быковских: Мы понимаем локализацию не только как поиск локальных поставщиков сырья, но и как развитие своей производственной базы. Локализация в период кризисных явлений, курсовых колебаний позволяет полнее соответствовать ожиданиям потребителей. Мы понимаем, что трудный экономический период сильно бьет по карману потребителя, и хотим, чтобы наша продукция оставалась максимально доступной, соответствовала запросам рынка. Уровень локализации по готовой продукции у нас достигает 80 процентов. На уровне сырья и упаковки этот показатель несколько ниже, потому что пока мы либо не можем получить требуемое качество, либо некоторые виды сырья или упаковки просто отсутствуют в России. Но и здесь у нас есть совместные проекты — мы обучаем производителей, работаем над своими формулами без ущерба для их качества. На этот год мы уже определили пакет проектов, которые позволят еще больше увеличить глубину локализации.

Что нового предложит компания российским потребителям в ближайшем будущем?

Сергей Быковских: Долгосрочный успех нашего бизнеса в России мы связываем прежде всего с теми инновациями,

Какие ожидания вы связываете с Петербургским экономическим форумом?

Сергей Быковских: Для нас форум — это прежде всего возможность из первых уст получить от лидеров, политиков, чиновников информацию об изменениях, которые могут происходить в экономике, о том, как они видят дальнейшее экономическое развитие страны. Вторая возможность, которую мы хотим использовать, — это встречи с руководителями регионов, в которых мы работаем, обсуждение с ними текущей ситуации, обмен мнениями. Как показало прошлогодний форум, вопросы, которые на нем обсуждаются, всегда быстро находят решение. Наша компания на российском рынке чувствует себя уверенно. Эта уверенность обусловлена наличием грамотной, долгосрочной стратегии, мы понимаем, как нам необходимо развиваться. За прошедшие два-три года мы продемонстрировали, что можем успешно развиваться не только в период бурного роста экономики, когда все легко, но и с кризисными вызовами справляемся тоже успешно. Компания качественно выросла за это время. Конечно, в трудные периоды возможны и ошибки, но на них можно и учиться, а главное — не пассивать перед трудностями, и успех придет.



Сергей Быковских: Долгосрочный успех нашего бизнеса в России мы связываем прежде всего с теми инновациями, которые предлагаем на рынке.

ЭКОЛОГИЯ Новые технологии обеспечивают полную защиту окружающей среды и здоровья потребителей

Без риска для природы

Ольга Варламова, Самара

В РАМКАХ Года экологии, объявленного в этом году, в Минприроды РФ наметили курс на улучшение экологических показателей. Но работа власти без исключения в нее частных компаний, да и каждого отдельного человека, к сожалению, не даст желаемых результатов. Тем более что в современном мире понятие качества любой продукции неразрывно связано с минимизацией негативного влияния производства на окружающую среду. Не только запросы потребителей, но и само время диктует новые требования.

Для Lapp Group Россия, как и других компаний холдинга Lapp, вопрос сохранения природы — не просто слова. В компании уверены, что развитие технологий и забота об окружающей среде должны идти рука об руку. И доказывают это на деле. В Lapp Group используют современные технологии для переработки отходов на производстве; продукция и упаковочные материалы компании не содержат асбест и фреон; в производстве кабелей не используются стабилизаторы, в составе которых есть свинец, а кабели и аксессуары не содержат галогенов, поэтому они более безопасны для людей в случае пожара, а также наносят меньший вред окружающей среде при переработке. Кроме того, вся продукция, которую поставляет Lapp Group, абсолютно соответствует регламенту REACH и директиве RoHS.

Напомним, с 1 июня 2007 года в странах Евросоюза начал действовать регламент REACH (Registration, Evaluation, Restriction of Chemicals), который устанавливает ограничения на использование веществ, которые характеризуются особыми опасными свойствами (SVHC) в изделиях, а также обязывает производителей своевременно и полно инфор-

мировать потребителей о составе изделия и безопасных условиях его эксплуатации и утилизации.

Директива RoHS — законодательная мера ЕС, устанавливающая требования по контролю и содержанию опасных для человека и окружающей среды веществ в электрооборудовании. В частности, в новой редакции RoHS ограничивается использование свинца, ртути, кадмия, шестивалентного хрома, полибромированных дифениловых эфиров в электрооборудовании. Для этих веществ определены точные концентрации, при превышении которых продукция не может продаваться в Европе.

Участники рынка уверены, что, взяв российские стандарты качества и регламенты и директивы ЕС, на их основе можно создать единый экологический стандарт для России, отвечающий всем требованиям экологии и безопасности производства. Пока же ответственности за использование некачественных в экологическом плане продуктов лежит по сути лишь на самом потребителе, который в конечном счете сэкономит на собственном здоровье.

СПРАВКА

Компания Lapp Group была основана в 1959 году и до сих пор остается семейным предприятием. Главный офис находится в городе Штутгарт в Германии. Является ведущим поставщиком системных решений, кабелей-проводниковой продукции и аксессуаров. В 2015/16 финансовом году общий объем продаж составил 901 миллионы евро. Lapp Group имеет 17 производственных площадок, 410 дочерних предприятий и около ста партнеров по всему миру. Дочерней компанией в России является ООО «ЛАПП Руссия».

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ Компания Lapp Group последовательно локализует производство в России

По высшим стандартам качества

Ольга Варламова, Самара

СЕГОДНЯ российская «дочка» немецкой компании Lapp Group — одна из крупнейших компаний в электротехническом сегменте внутреннего рынка, которую высоко ценят как многочисленные партнеры, так и потребители. Начав бизнес с небольшого офиса в России, сегодня компания планомерно локализует в нашей стране собственное производство.

Начали со строительства собственного логистического комплекса в Самаре, который открыли в прошлом году. Новое здание позволило значительно увеличить объемы складских запасов кабельно-проводниковой продукции и аксессуаров, а значит, существенно сократить сроки доставки во все регионы страны. Одна из главных целей — близость к клиенту — была достигнута.

Второй этап локализации — налаживание и расширение производства основного вида продукции компании — кабелей. Полный контроль производственных процессов и жесткие критерии отбора сырья компонентов позволили компании в короткие сроки создать изделие, которое показало отличные результаты при испытаниях. С 2016 года Lapp Group выпускает на рос-

сийских площадках два вида кабеля по немецким стандартам качества, которые, кстати, гораздо строже отечественных. Они соответствуют гармонизированным европейским стандартам CENELEC HAR, а также стандартам немецкого электротехнического сообщества VDE.

— Помимо обязательных испытаний для сертификации на соответствие российским (ГОСТ) и международным стандартам Lapp Group проводит собственные испытания в лаборатории в Штутгарте, — комментирует менеджер по качеству Lapp Group России Елена Кузнецова. — Современное европейское оборудование позволяет тщательно изучить состав и свойства кабеля на предмет соответствия всем заявленным характеристикам, а также подвергнуть его более жестким испытаниям на безопасность и износ. LAPP KABEL® X05VV-F отлично себя показал. По многим показателям он превосходит требования российских стандартов. Надо сказать, что простота конструкции, высокое качество используемых компонентов в сочетании с современными технологиями позволили компании выпустить в России уникальный кабель неизменного немецкого качества.

СПРАВКА

LAPP KABEL® X05VV-F — кабели универсального применения, имеющие пятый класс гибкости. Благодаря специальному типу скрутки и конструкции жилы, состоящей из тонких медных проволок, а также оптимальному наружному диаметру процесс прокладки и монтажа становится гораздо проще. Кабель отвечает повышенным электротехническим требованиям, выдерживая испытательное напряжение в 4 кВ и имеет широкий температурный диапазон применения: от -40 до +80°C.

Кабель LAPP KABEL® X05VV-Fнг(А)-LS обладает всеми техническими свойствами стандартной модификации и при этом отличается высоким уровнем пожарной безопасности (ПБ6.8.2.2.2). Тщательный подбор пластика обеспечивает баланс между низким уровнем дымообразования и хорошими физико-механическими свойствами, обеспечивающими долговечность работы кабеля. Кабель не имеет аналогов европейского производства.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

КОНФЕРЕНЦИИ
ЕАЭЭС открывает
новые возможности
для сотрудничества наших
стран и отдельных компаний
Выигрывают все

Федор Андреев

«НОВЫЕ правила, новые про- странства— возможности в Рос- сии и ЕАЭЭС». Именно так была обозначена тема пятой совме- стной конференции Российско- Германской внешнеторговой па- латы и Объединения ТПП Гер- мании, которая прошла в Берлине. Дискуссии были сфокусированы на возможностях для немецких предприятий в связи с создани- ем Евразийского экономическо- го союза (ЕАЭЭС). Поэтому пар- тнерами по проведению меро- приятия стали в этот раз Пред- ставительство немецкой эконо- мики в Республике Беларусь и Представительство германской экономики в Центральной Азии.

Конференция собрала около 400 участников—представите- лей бизнеса и политических кругов.«Работа Евразийского экономического союза в первую очередь носит экономический, а не политический характер»,— подчеркнул в своем выступле- нии председатель Коллегии Ев- разийской экономической ком- иссии Тигран Саркисян. Ком- иссия предлагает решения, улучшающие деловой климат и формирующие единый рынок товаров и услуг, которые позво- ляют обеспечить свободное пе- ремещение инвестиционных и трудовых ресурсов.

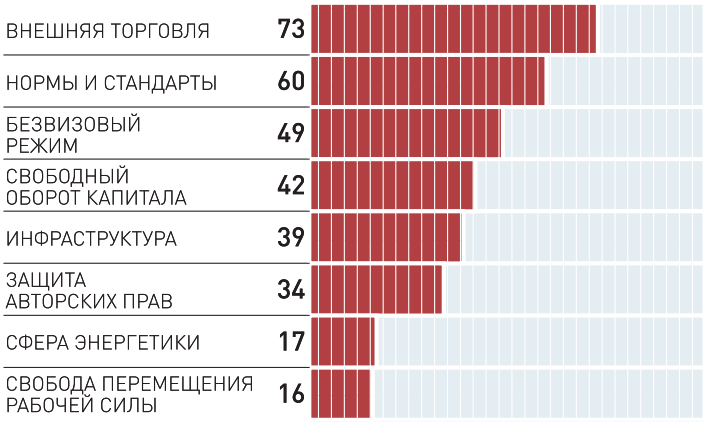
На конференции был презен- тован новый портал по ЕАЭЭС eaewi.ahk.de—совместный про- ект Germany Trade & Invest (GTAI) и Российско-Германской внешнеторговой палаты. Со- зданный в 2015 году Евразий-

создавать цифровые транспор- тные коридоры из Китая в Евро- пу и заключать торговые согла- шения с целью содействия сво- бодной торговле в Азии и на Ближнем Востоке. Актуальную информацию об этих проектах предоставит немецким компа- ниям новый портал ЕАЭЭС».

Немецкие предпри-
ятия в России,
Казахстане
и Белоруссии видят
преимущества
для бизнеса
от сотрудничества
с государствами—
членами ЕАЭЭС

Немецкие предприятия в Рос- сии, Казахстане и Белоруссии видят преимущества для своего бизнеса от сотрудничества с го- сударствами—членами ЕАЭЭС. Это показал опрос, который през- ентации на конференции Рос- сийско-Германская внешнетор- говая палата, Представительство немецкой экономики в Респу- блике Беларусь и в Центральной Азии. В нем приняли участие 92 немецкие компании, работаю- щие в этих странах. По оценкам большинства компаний, ЕАЭЭС оказывает положительное влия-

В КАКИХ ОБЛАСТЯХ ДОЛЖНЫ СОТРУДНИЧАТЬ ЕС И ЕАЭЭС, %
Источник: опрос Р-ГТТИ



ИНФОГРАФИКА: РФГ / АЛЕКСАНДР СЫРНИКОВ / КАТЕРИНА БАТЕНЕВА

ский экономический союз и его проекты многим немецким компа- ниям пока еще практически неизвестны. Портал поможет ближе познакомиться компании с экономическим союзом России, Белоруссии, Казахстана, Кирги- зии и Армении.

На нем представлена инфор- мация по истории ЕАЭЭС, макро- экономические данные, инфор- мация об экономической и фи- нансовой политике, а также о проектах ЕАЭЭС в различных от- раслях промышленности и внешней торговли.

«Считается, что Евразийский экономический союз является проектом Путина с целью возро- ждения Советского Союза, одна- ко эта идея впервые была выска- зана в 1994 году президентом Казахстана Нурсултаном Назар- баевым»,— поясняет Эдда Вольф, руководитель отдела СНГ/Юж- ная и Восточная Европа в GTAI.— Страны—члены ЕАЭЭС планиру- ют объединить свои материаль- ные и интеллектуальные ресур- сы для совместной разработки новых технологий для нужд сво- их экономик. Они также хотят

ние на государства-члены, кото- рые в свою очередь выигрывают от членства в союзе (65 процен- тов).

«Компании воспринимают этот проект прежде всего пра- гматически. В экономическом плане от членства в ЕАЭЭС выиг- рывают небольшие государства- члены, такие как Белоруссия. ЕАЭЭС, если сравнивать его с ЕС, пока находится на начальном этапе своего становления»,— прокомментировал итоги опроса глава Представительства немец- кой экономики в Республике Бе- ларусь Владимир Августинский.

«Результаты опроса дают по- нять, что ЕАЭЭС воспринимается как региональный экономиче- ский проект»,— отметил предсе- датель правления Российско-Гер- манской внешнеторговой па- латы Маттиас Шепп.— Компани- ю, которые ведут бизнес не только в России, но и в других странах— членах ЕАЭЭС, тоже оказываются в выигрыше. ЕАЭЭС облегчает до- ступ к пяти рынкам одновремен- но путем единых таможенных пошлин и общей сертифика- ции».

Локализация Немецкие предприятия создают свои
производственные площадки в России

Выбор удачи

Ольга Неверова

Курс на локализацию зарубежных компа- ний, ставший состав- ной частью промыш- ленной политики Рос- сии, привел к тому, что многие немецкие предприятия создали свои производства в разных ре- гионах страны.

Компания CLAAS, которая яв- ляется европейским лидером по производству сельскохозяйст- венной техники, на российском рынке начала свою сбытовую де- ятельность еще в 1992 году. А в мае 2005 года в Краснодаре был открыт завод компании по про- изводству зернооборочных ком- байнов, что стало существенным шагом для обеспечения россий- ского сельского хозяйства совре- менной и высокопроизводитель- ной техникой. Сегодня он являет- ся самым современным заводом в Европе.

В 2013 году компания присту- пила к реализации проекта по расширению производственных мощностей завода. Общий объем инвестиций в проект превысил 120 миллионов евро. В октябре 2015 года заработала вторая оче- редь завода. С этого момента на краснодарском предприятии ор- ганизован полный технологиче- ский цикл производства сельско- го хозяйства, включающий три ста- дии: цех металлообработки, где происходит раскройка, гибка и сварка металла; цех окраски, а также цех конвейерного монтажа и сборки. Производственная пло- щадь была увеличена в 9 раз и се- годня составляет более 45 тысяч кв. метров. Мощности завода со- ставляют две тысячи комбайнов и тысячу тракторов в год.

В прошлом году в рамках Пе- тербургского международного экономического форума прави- тельство России в лице минпро- торга подписало специальный инвестиционный контракт (СПИК) с российским заводом «КЛААС». Его комбайны офи- цально получили статус «товаров, произведенных на территории РФ», закупка которых может осу- ществляться при финансовой поддержке государства. В свою очередь, компания взяла на себя обязательства по дальнейшей ло- кализации производства.

— Согласно СПИК мы обяза- лись вложить в дальнейшую ло- кализацию краснодарского про- изводства не менее 750 миллио- нов рублей в течение ближайших 10 лет,—прокомментировал бли- жайшие планы по локализации произ- водства, например, по продук- ции для железнодорожной и ав- томобильной отраслей. Каждый третий автомобиль в мире имеет как минимум один компонент от «Шэффлер». При выборе места для локализации мы рассматри- вали несколько регионов. В итоге Ульяновск оказался самым под- ходящим вариантом. И до сегод- няшнего дня мы ни разу не сожа- лели о сделанном выборе. Я осо- бенно хотел бы подчеркнуть пре- красную поддержку со стороны региона.

Группа компаний Bosch пре- длагала стратегическую важ- ность производственных воз- можностей в Самарской области и открыла завод в этом регионе еще в июне 2015 года, в сложный период для российского авто- рынка. Несмотря на сложную экономическую обстановку, са- марское подразделение компа- нии «Роберт Бош» успешно за- вершило все стадии инвестици-



ляются сборочные производства оборудования для парковочных систем и систем автоматизиро- ванного учета автотранспорта как в России, так и в других стра- нах.

— В этом году мы запустили новую линию по восстановлению подшипников качения для метал- лургической отрасли на нашем заводе в Ульяновске, а также про- изводство двух новых сцепле- ний,—рассказал «РГ» генераль- ный директор региона «Цен- тральная и Восточная Европа, Средний Восток и Африка» ком-

онной программы, запланиро- ванной на 2016 год. К концу года объем инвестиций в завод соста- вил около двух миллиардов ру- блей. Все автомобильные компо- ненты и системы соответствуют высоким стандартам качества, действующим на глобальном уровне. Пользуясь благоприят- ной обстановкой, самарское по- дразделение в 2016 году вышло на новые рынки Европы и Азии. Таким образом группа Bosch еще раз подтвердила свое твердое на- мерение работать в регионе в долгосрочной перспективе.

Акцент



Немецкие компании задают в регионах, где локализуют свое производство, новые стандарты бизнеса и произ- водственной культуры

пании «Шэффлер» д-р Райнер Линднер.— Компания будет использовать все возможности по продвижению своего бизнеса в России. У нас уже есть планы по дальнейшей локализации произ- водства, например, по продук- ции для железнодорожной и ав- томобильной отраслей. Каждый третий автомобиль в мире имеет как минимум один компонент от «Шэффлер». При выборе места для локализации мы рассматри- вали несколько регионов. В итоге Ульяновск оказался самым под- ходящим вариантом. И до сегод- няшнего дня мы ни разу не сожа- лели о сделанном выборе. Я осо- бенно хотел бы подчеркнуть пре- красную поддержку со стороны региона.

Группа компаний Bosch пре- длагала стратегическую важ- ность производственных воз- можностей в Самарской области и открыла завод в этом регионе еще в июне 2015 года, в сложный период для российского авто- рынка. Несмотря на сложную экономическую обстановку, са- марское подразделение компа- нии «Роберт Бош» успешно за- вершило все стадии инвестици-

— Россия и страны СНГ по- прежнему являются стратегиче- ски важными для группы Bosch,—отметил полномочный предста- витель Группы Bosch в России, Украине, Белоруссии, Централь- ной Азии, Монголии и на Кавказе Ханс-Юрген Овершютц.— Наш ответ на текущие вызовы— про- должение долгосрочного курса на локализацию производств, оп- тимизацию логистики и улучше- ние качества услуг во всех сфе- рах нашего бизнеса.

Германская компания «Рото Франк» является одним из веду- щих мировых производителей оконной и дверной фурнитуры для профиля из ПВХ, дерева и алюминия. В 1995 году компания стала одним из первых ведущих производителей оконной фурни- туры, вышедших на российский рынок. В 2004 году открылся пер- вый монтажный цех по сборке фурнитуры Roto в Москве. В свя- зи с успешным развитием компа- нии на российском рынке и рас- тутим спросом на продукцию было принято решение о строи- тельстве в России завода по про- изводству фурнитуры для окон из ПВХ и дерева. 7 октября 2008 года

Реновация «Первой мебельной фабрики» в Санкт-Петербурге прошла с участием немецкой компании ALNO.

был запущен завод «Рото Франк». Местом для застройки стала тер- ритория индустриального парка Дега-Ногинск, которое имеет ряд преимуществ: удобное транспорт- ное сообщение с Москвой, близ- кое расположение с крупными подмосковными городами Но- гинским и Электросталью. Объем инвестиций в локализацию со- ставил 36 миллионов евро.

Кроме производственных це- хов—штамповочного, монтажно- го и инструментального, а также склада полуфабрикатов, на заво- де оборудован выставочный зал, где расположены все действующ- ие образцы окон и дверей с фурнитурой Roto; современные учебные классы, подключенные к Интернету и оснащенные аппа- ратурой для проведения видео- конференций; помещения для практического обучения мон- тажников и специалистов окон- ного производства компаний- партнеров.

В 2014 году компания «Рото Франк» продолжила свое разви- тие и открыла собственный ис- пытательный центр в Ногинске, в котором оконные конструкции проверяются на воздухопрони- цаемость, ливневостойкость, устойчивость к ветровым нагруз- кам, на теплофизические харак- теристики и другие параметры, которые гарантируют высокое качество фурнитуры Roto.

—При производстве фурниту- ры Roto мы всегда делаем ставку на качество и думаем о своем по- требителе. Бывают разные вре- мена на рынке и в отрасли, но кризис проходит, а качество Roto остается!—говорит Маттиас Эберляйн, управляющий компа- нией «РОТО ФРАНК» в экономи- ческом пространстве Россия, Бе- ларусь и Средняя Азия.

Трансфер передовых техноло- гий, создание высокопроизводи- тельных рабочих мест, социаль- ные проекты—немецкие компа- нии задают в регионах, где лока- лизуют свое производство, но- вые стандарты бизнеса и произ- водственной культуры. И в це- лом способствуют развитию российской промышленности и экономики.

ВЫСТАВКИ Германия
увеличивает свое
присутствие
на ИННОПРОМе
Попали
в десятку

Наталья Швабаур, Екатеринбург

В ЭТОМ году Германия впервые представит на главной промышленной выставке России ИННОПРОМ-2017 еди- ный национальный стенд, в составе которого будет 15 предприятий.

—Создание национальной экспозиции обеспечивает предприятиям финансовую и логистическую поддержку со стороны правительства ФРГ. Поедут на Урал прежде всего машиностроительные компании. Не только круп- ные, но и малые и средние, которые в своем сегменте за- частую являются лидерами на мировом рынке. А также представители федеральных земель, торговых палат и отраслевых союзов,—рассказал генеральный консул ФРГ в Екатеринбурге Штефан Кайль. Немецкие компа- нии активно участвуют в ИННОПРОМе с момента его по- явления в 2010 году. И ценят за возможность прямого до- ступа к российским заказчикам за пределами столицы. Помимо того, германскому бизнесу важно, что на вы- ставке присутствует широкий круг руко- водителей субъектов РФ, членов феде- рального правитель- ства—можно проде- монстрировать им свое ноу-хау.

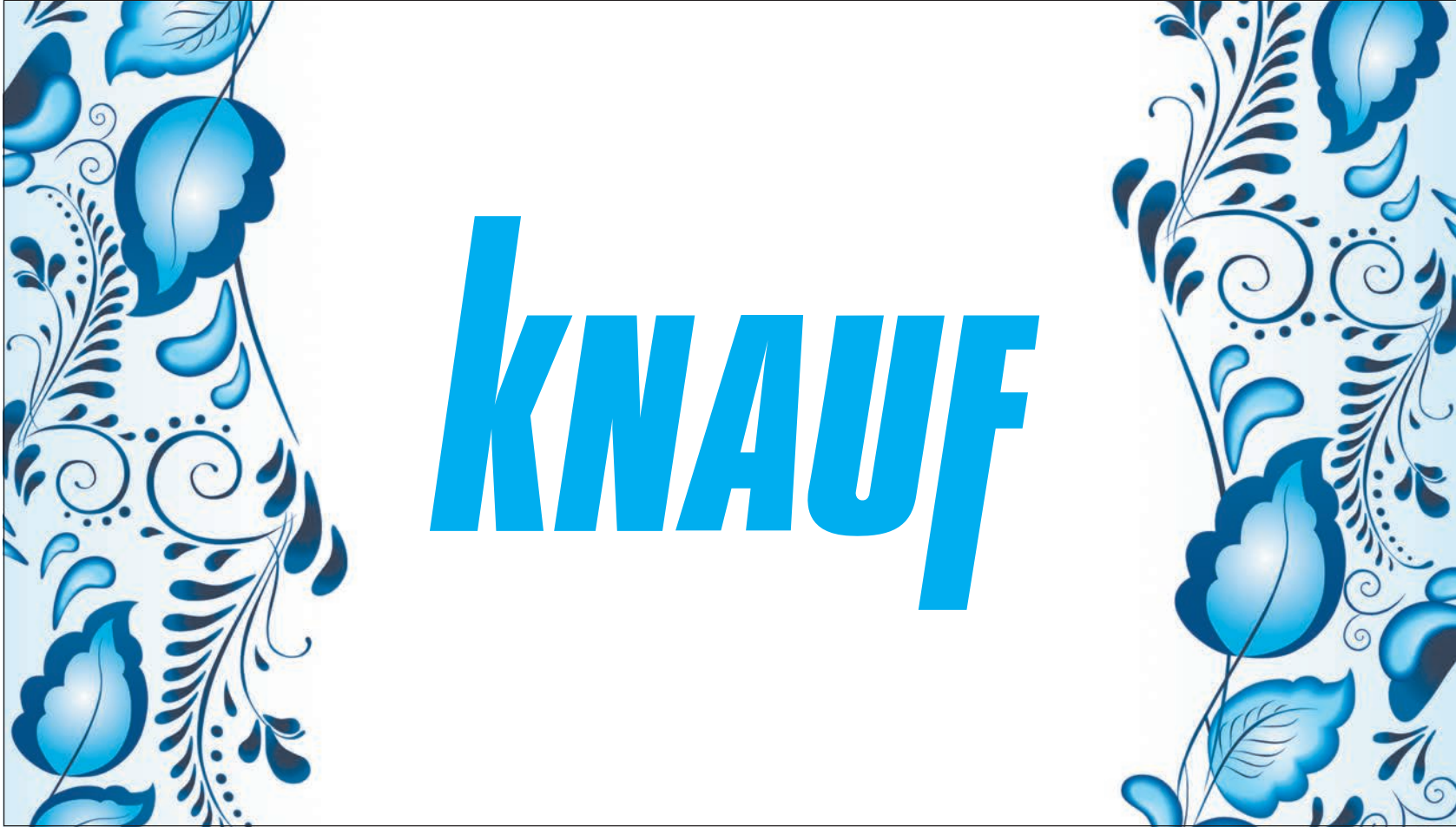
—Немецкий биз- нес возлагает опре- деленные надежды на участие в выстав- ке. Дно экономиче- ской рецессии в Рос- сии, вероятно, уже пройдено. Курс ру- бля стабилизировал- ся,—подчеркнул го- спodin Кайль.—Нам бы не хотелось предвосхищать открытия, которые сдела- ют для себя посетители ИННОПРОМа-2017, но если вспомнить, что в 2016-м компания KUKA презентовала интеллектуального промышленного робота KMR iiwa именно в Екатеринбурге, то можно предположить, что в нынешнем году технологические новинки будут не ме- нее впечатляющими.

В этом году на ИННОПРОМе ожидается около 650 эк- спонентов, две трети из них—из-за рубежа. В деловой ча- сти программы—10 крупных международных конферен- ций, более 100 «крупных столов», отраслевых семинаров и презентаций. Главные темы: «Индустриальный Интер- нет», «Инновации для промышленности», «Индустри- альная автоматизация и роботизация», «Машиностро- ие и производство компонентов», «Технологии для энергетик». Кроме того, в рамках Большой индустри- альной недели впервые состоится специализированная выставка по металлообработке и международный форум развития промэкспорта с участием крупнейших байе- ров, которые занимаются продвижением российской техники на иностранных рынках.

На выставке будет четыре национальных стенда: поми- мо немецкого, организаторы обещают итальянский, ко- рейский и японский. Самую большую площадь—4000 ква- дратных метров—займет Страна восходящего солнца, которая в 2017-м является официальным партнером выстав- ки. Германия на протяжении многих лет входит в десятку основных внешнеторговых партнеров Свердловской обла- сти. По итогам 2016 года взаимный товарооборот превы- сил 408 миллионов долларов. Большую часть уральского экспорта составляют металлы, в том числе титан и изделия из него. Из ФРГ в основном поставляется машиностро- ительная продукция. Предприятия Германии—среди самых активных и успешных участников кооперации на терри- тории региона. Среди них—Bayer, EnviroChemie, Linde, Hiltes-Albertus Chemische Werke, Siemens, SMS Group, Wilo и другие, сообщили в министерстве внешнеэконо- мических связей Свердловской области.

Более того, ИННОПРОМ нередко сравнивают с Hannover Messe. Конечно, по масштабам до ганновер- ской выставки российский проект пока не дотянул, зато он признан самым быстроразвивающимся в Евразии. К тому же специализация Hannover Messe созвучна инд- устриальным компетенциям Урала, что подтвердил по- следний визит свердловской делегации в Германию в апреле 2017 года.

—Последний раз свердловчане работали на Hannover Messe в 2014-м. Как показало время, интерес европе- йских партнеров к российскому рынку, а также к нашему региону по-прежнему высок,—подчеркнул министр внешнеэкономических связей области Андрей Соболев.—Достигнуты перспективные договоренности с Ассоци- ацией европейского бизнеса (АЕБ), правлением Россий- ско-Германской внешнеторговой палаты, Восточным ко- митетом германской экономики. Речь идет о локализа- ции производств. Эти намерения будут официально за- креплены на ИННОПРОМе-2017.



НЕМЕЦКИЙ СТАНДАРТ.
ЕДИНОЕ КАЧЕСТВО
ДЛЯ ВСЕХ СТРАН

Высокие корпоративные принципы
и традиции производства материалов КНАУФ —
это залог качества в строительстве и ремонте!

РАЗВИТИЕ Работа в России дает огромный потенциал для роста Бизнес становится прочнее

Федор Андреев

ПРОДУКЦИЯ немецкой компании Evonik широко используется в России в таких отраслях промышленности, как производство покрытий и автомобильных шин, строительство, автомобилестроение, нефтегазовая отрасль, а также в сельском хозяйстве. На протяжении многих лет компания Evonik предлагает инновационные химические продукты и решения своим российским клиентам, представляющим более 15 различных отраслей. Компания развивается, строит новые планы по расширению своего участия на российском рынке. Об этом «РТ» рассказал новый генеральный директор компании «Эвоник Химия» Йорг Сирциско.

Г-н Сирциско, вы приступили к должности генерального директора «Эвоник Химии» в апреле с.г. Планируете ли что-то менять в компании?

ЙОРГ СИРЦИСКО: Сделать уже успешную компанию еще более успешной — безусловно, непростая задача. Для Evonik растущий российский рынок является одним из значимых рынков Восточной Европы. Поэтому работу в России Evonik рассматривает как огромный потенциал для роста. Кроме того, новое пространство

Для компании Evonik растущий российский рынок является одним из значимых рынков Восточной Европы



ПРЕСС-СЛУЖБА «ЭВНИК ХИМИЯ»

ведении эффективного бизнеса. Основное и самое важное направление — питание и уход (Nutrition & Care), в частности, производство аминокислот, добавление которых в корма для животных снижает потребность в рыбной муке и фуражных культурах. Это, в свою очередь, снижает потребность в землях, пригодных для обработки, что, в свою очередь, ограничивает рост цен на мясо и рыбу. Широко применяется наша продукция в сегменте ресурсоэффективности (Resource Efficiency). Мы поставляем различные добавки для покрытий и красок, например, DEGALAN® для защиты исторических зданий в Москве и Санкт-Петербурге. VESTOPLAST® — модификатор для гидроизоляционных рулонных битумных материалов, который обеспечивает защиту более 6000 российских мостов, в том числе самого длинного в России Президентского моста в Ульяновске. Популярны гидравлические жидкости с присадками DYNAVIS® нашей компании, которые способны увеличить производительность экскаваторов на 30 процентов, одновременно снижая расход топлива на такой же уровень. Шины, которые мы изготавливаем с применением технологии диоксида кремния и резиносилана, имеют меньшее сопротивление, что увеличивает экономичность расхода топлива до восьми процентов. Отвердители Evonik придают исключительную прочность лопастям ветроэнергетических установок, поскольку они обеспечивают оптимальное отверждение композитов. Дорожная разметка на основе нашего материала DEGAROUTE® сияет, как драгоценные камни: вкрапленные в нее стеклянные шарики отражают свет фар. И это обеспечивает более высокий уровень безопасности. А срок службы такой разметки в 2,5 раза дольше, чем у

традиционных систем. В сегменте высокоэффективных материалов (Performance materials) мы предлагаем гранулы PMMA, на основе которых наше совместное предприятие «Дестек» производит акриловые листы Plexiglas®, представляющие собой материал для остекления повышенной прозрачности и погодостойчивости.

Нынешнюю ситуацию в нашей экономике нельзя назвать устойчивой. Как современное состояние экономики влияет на бизнес Evonik в России?

ЙОРГ СИРЦИСКО: Мы столкнулись абсолютно с теми же проблемами, что и большинство компаний на этом рынке. И тем не менее Evonik удалось достичь относительно хороших результатов в 2015 и 2016 годах. В 2017 году мы видим явные признаки восстановления экономики в России и с оптимизмом смотрим на ближайшие годы. Хотя и не предполагаем таких чрезвычайно высоких темпов роста ВВП, как несколько лет назад. Россия — это растущий рынок, который уже долгое время привлекателен для Evonik.

Вы давно работаете в России. На ваш взгляд, изменился ли здесь деловой климат?

ЙОРГ СИРЦИСКО: Да, мой первый деловой визит в Россию состоялся 26 лет назад, и с тех пор я работал в пяти странах. Это уже мое третье назначение в России. Все, кто хочет понять местный деловой климат, должны осознавать, что периодически мы будем сталкиваться с определенными трудностями. Лично я нахожу, что в нынешних условиях производственники России довольно хорошо справляются с реалиями кризиса. С моей точки зрения, в российской деловой среде повысилась степень предсказуемости, и я ценю это очень высоко.

Какова стратегия развития компании, ваши краткосрочные и долгосрочные задачи?

ЙОРГ СИРЦИСКО: Стратегия развития компании для российского рынка основана на росте прибыльности компании и расширении лидирующих позиций на рынке. Мы поставляем нашим клиентам высококачественные кормовые добавки, а также химические продукты специального назначения, которые применяются во многих отраслях промышленности. Это производство покрытий, строительство, автомобилестроение, нефтегазовая отрасль, производство шин, продукция для личной гигиены и т.д. Одной универсальной стратегии при столь широком охвате быть не может. Наша фундаментальная цель — адаптировать исследования и прикладные технологии под нужды местного рынка, с помощью своей продукции повысить эффективность производственного цикла и поддерживать рост бизнеса в России.

Расскажите о бизнес-направлениях и продуктах компании.

ЙОРГ СИРЦИСКО: В России Evonik активно работает в различных областях промышленности. Больше половины продаж компании приходится на продукцию, которая способствует энергоэффективности, что очень важно сегодня в



Превосходство

... КАЧЕСТВА И ТЕХНОЛОГИЙ

Непревзойденный уровень безопасности — приоритет Knorr-Бремзе.

ООО «Кнорр-Бремзе 1520» предоставляет оперативную доступность всего спектра

высококачественной продукции Кнорр-Бремзе в России. | www.knorr-bremse.com |



KNORR-BREMSE



РЕГИОНЫ Немецкие

инвесторы заинтересовались аграрным комплексом российского эксклава

На благодатную почву

Ульяна Вылегжанина, Калининградская область

НЕМЕЦКИЙ бизнес проявляет большой интерес к проектам по производству аграрных и пищевых продуктов в Калининградской области. С одной стороны, инвесторов привлекает географическое положение и экспортный потенциал самого западного российского региона — близость к Балтийскому морю, странам Евросоюза, схожие с немецкими регионами агроклиматические условия. С другой стороны — режим особой экономической зоны, низкая стоимость энергоресурсов и земельной аренды.

Как сообщает региональное министерство сельского хозяйства, деятельность в агропромышленном комплексе Калининградской области сейчас осуществляют 11 организаций с участием немецких инвестиций. Среди них, к примеру, немецкий фермер в шестнадцатом поколении Хайнрих Тангеманн, который с 2013 года выращивает зерновые и зернобобовые культуры в Багратионовском районе.

Ежегодно предприятие вводит в сельскохозяйственный оборот около 500 гектаров пашни. В прошлом году инвестор обработал около двух тысяч гектаров земли и вырастил больше пяти тысяч тонн пшеницы, ячменя, кукурузы и рапса. Весь урожай компания отправляет на экспорт — благо состояние от калининградско-польской до германско-польской границы всего около 500 километров.

В ближайшее время список инвесторов может пополнил крупный немецкий агрохолдинг Тураг, заинтересованный в организации на территории области предприятия по производству зерна. Это компания замкнутого цикла, которая занимается сельским хозяйством и машиностроением и имеет несколько производств в европейских странах.

Решение о возможном включении российского эксклава в список производственных площадок инвестор принял после презентации региона в Берлине в январе этого года. «Мы ожидаем обоюдного сотрудничества с Калининградской областью», — отметил советник Тураг Райнхольд Хильфрайх во время недавнего визита в Янтарный край.

По просьбе руководства компании областной минсельхоз начал поиск подходящего земельного участка. Инвестору уже предоставили на выбор несколько площадок. Кроме того, предприятию предложили оценить перспективы размещения на территории области не только зернового производства, но и комплекса по переработке сельхозпродукции. А также развития других востребованных направлений сельского хозяйства — таких, как овощеводство закрытого грунта и садоводство.

Если общий объем инвестиций компании превысит 50 миллионов рублей в течение трех лет, холдинг, помимо всего прочего, сможет рассчитывать на статус резидента калининградской особой экономической зоны. То есть на освобождение от налога на прибыль и налога на имущество на шесть лет и 50-процентную скидку в течение еще шести лет.

Раньше на льготы ОЭЗ могли претендовать только компании, чей минимальный объем вложений превысил 150 миллионов рублей. Однако в прошлом году федеральные власти приняли решение о снижении калининградского инвестпорога до 50 миллионов рублей. «Скидка» действует для проектов, реализуемых в некоторых приоритетных отраслях экономики. Среди них — создание обрабатывающих производств, рыболовство, рыболовство и сельское хозяйство.

Производитель пищевых продуктов, завод по производству детского питания марки Нирр, уже является резидентом калининградской особой экономической зоны. Инвестиции немецкого концерна в экономику региона превышают 870 миллионов рублей. Калининградское предприятие — единственный в России производитель органического детского питания.

Часть сырья компания производит и закупает в России. Но основные поставки идут из европейских стран, поскольку в нашей стране пока практически не вырабатывают органическую сельскохозяйственную продукцию. Поэтому российское эмбарго, введенное в августе 2014 года, вынудило завод на 90 процентов сократить объемы производства.

— Два года назад предприятие начало реализацию первых проектов для поэтапного перехода на отечественное сырье по отдельным наименованиям, — делится информацией врио министра сельского хозяйства Калининградской области Наталья Шевцова. — Однако для формирования рынка органического сырья в России потребуется еще несколько лет.

Руководство предприятия обратилось в правительство области, а региональные власти направили обращения в федеральный центр. Результатом стало прошлогоднее постановление правительства РФ, исключающее из запретного импорта товары, предназначенные для производства детского питания.

Чтобы получить право на ввоз сырья, производитель должен подтвердить целевое назначение и объемы грузов в федеральном министерстве сельского хозяйства. Весной этого года на калининградский завод уже прибыла из Германии первая за последние несколько лет машина с замороженными овощами весом около 20 тонн.

До введения в 2014 году ограничений на ввоз сельскохозяйственного сырья Нирр производил в Калининградской области более 150 видов питания для детей раннего возраста и поставлял ее на российский рынок. В ассортименте также присутствовали продукты, предназначенные для детей с аллергией и непереносимостью глютена. Сейчас, благодаря исключению товаров, предназначенных для производства детского питания, из перечня запрещенных к ввозу, завод восстанавливает объемы производства и продолжает поставки продукции на региональный и общероссийский рынки, — подводит итог Наталья Шевцова.

Статус резидента калининградской особой экономической зоны дает освобождение от налога на прибыль и налога на имущество на шесть лет и 50-процентную скидку в течение еще шести лет



facebook.com/www.rg.ru
odnoklassniki.ru/rg.ru



twitter.com/rgrus
vk.com/rgru

Германия
rg.ru

Российская газета
www.rg.ru
1 июня 2017
четверг №117 (7283)

ПРОГРЕСС

Новые разработки позволяют сеять и строить без участия человека

УРОЖАЙ СОБЕРУТ РОБОТЫ

Ирина Жандарова

ВЫСТАВКА Hannover Messe, которая прошла весной в Германии, традиционно становится местом презентации высокотехнологичных разработок. В этом году на ней было немало новинок: принципиально новые аккумуляторы для электромобилей, системы автономного управления машинами, строительная и сельскохозяйственная техника, которая сегодня уже может работать без помощи водителя или оператора.

Но разработчики пошли еще дальше. На выставке в Ганновере были представлены программные комплексы, которые позволяют управлять несколькими машинами одновременно, объединять их в одной системе и настраивать, к примеру, полностью автоматизированную схему сбора урожая.

Москва в ближайшее время готова локализовать на своей территории еще пять немецких компаний

Традиции Какой русский не любит немецкой кухни

Колбаса всемоу голова

Евгения Мамонова

В Германии верят, что колбаса — это лучшее, что может случиться с мясом. А уж немцы, как никто другой, разбираются в мясных деликатесах. Каждая уважающая себя фрау хранит «от самый» неповторимый и непременно лучший рецепт приготовления домашней колбасы, который передается от матери к дочери и считается эталонным. По количеству разнообразия видов колбас Германия давно переполнила Италию с ее множеством сыров. По самым скромным подсчетам на немецкой земле насчитывается 1500 видов колбасных изделий. А практически каждый город в Германии известен своим сортом колбасы: мюнстерская, йенская, штутгартская, ольденбургская и другие.

Однако не одной колбасой славится немецкая кухня. К национальным блюдам можно смело отнести винную ногу с тушеной квашеной капустой, поросенка с хреном, свиную рульку, фаршированную свиную бочину, селедку со специями, бесконечное множество видов домашних колбас и сосисок, отварной картофель, гороховое пюре и выпечку с яблоками.

Но есть у немцев помимо мяса еще одна страсть — пиво. Славные традиции пивоварения известны далеко за пределами этой страны. Что говорить, немцы любят пить пиво и умеют его варить. Секреты пивоварения хранятся во многих современных немецких семьях. Как и национальные блюда, сорта пива различаются по

регионам. Так, на юге предпочитают пшеничное темное, на севере — терпкое, пильзенское, баварцы любят легкое светлое пиво. Берлинцы пьют свое — верхнего брожения. Его отличает молочный цвет. Пьют его зачастую с добавлением фруктовых сиропов. Есть даже специальные сорта, которые перед употреблением полагается смешивать с шампанским или, например, добавлять дольку лимона.

Нам очень близка немецкая кухня. В Москве можно найти по

И в-третьих, в Интернете есть множество сообществ ценителей немецкой кухни, которые делятся своими впечатлениями и дают рекомендации.

«Любю уважающий себя немецкий ресторан должен иметь в меню стандартный набор традиционных немецких блюд, таких как утка с яблоками, несколько сортов домашних колбас, традиционные блюда из свинины, качественное немецкое пиво и шнапс», — говорит заместитель директора московского ресторана

Акцент



Немецкая кухня очень близка русскому человеку, это практически домашняя еда, к которой мы привыкли и которую любим

меньшей мере два десятка ресторанов с немецким меню. Однако далеко не во всех из них подается настоящие «тамошние» колбасы и наливают берлинское нефилитрованное.

«Самые большие шансы отвратить настоящей немецкой кухни в ресторанах, которые открылись у нас по-прежнему», — считает исполнительный директор Федерации ресторанов и отельеров Максим Санкович. — Потому что это рестораны, которые работают только по немецким канонам. И кухня, и атмосфера там истинно немецкие. По крайней мере, в этом и заключается смысл франшизы».

Эксперты утверждают, что, несмотря на немецкую кухню, можно найти, если следовать трем простым правилам.

Во-первых, стоит отдать предпочтение «специализированному» ресторану, в котором кухня исключительно немецкая.

Во-вторых, качественное немецкое пиво всегда имеет сертификат, который ресторан покажет не только по первой просьбе, но и в большой торжественности.

«Бавариус» Диана Смирнова. — Кроме того, шеф-повар должен иметь сертификаты, подтверждающие прохождение стажировок непосредственно в Германии. Ведь чтобы хорошо готовить национальную кухню, необходимо понимать ее изнутри, проникнуться ей».

Однако сами немцы, приезжая в Россию, или русские, живущие в Германии, говорят, что отведав настоящей немецкой кухни, такой которую готовят сами бюргеры, у нас по-прежнему сложно.

«Влюбом, даже самом простом ресторане в Германии вам подадут огромную порцию», — рассказывает директор ресторана Brasil Brasileiro в Берлине Ирина Мельникова. — Это будет по меньшей мере четырехсотграммовая рулька с жареной на сливочном масле картошкой с беконом и несколько видов овощей, которые не помещаются на одной тарелке, поэтому даже блюдо из мяно вам подадут на двух-трех тарелках.

Кроме того, вы можете быть уверены, что любое блюдо для вас приготовили из свежего мяса и



СЕРГЕЙ ИВАНОВ

Неповторимый запах жареных колбасок привлекает любителей немецкой кухни в любой стране.

свежей картошки, а не из замороженных продуктов, как это делается, например, в Москве.

Там рестораны немецкой кухни вынуждены постоянно снижать цены, чтобы привлечь клиентов, а если они будут подавать огромные порции из парного мяса, то за такой счет к ним вообще никто не придет».

Эксперты отмечают удивительный парадокс: с одной стороны, немецкая кухня очень близка русскому человеку, это практически домашняя еда, к которой мы привыкли и которую любим. С другой стороны, мало кто из наших соотечественников готов отдать круглую сумму за жареную картошку с колбасой.

Кроме того, мы воспринимаем поход в ресторан как нечто особенное, поэтому и от кухни ждем какой-то изысканности, чего никак нельзя найти даже в самом «вкусном» ресторане немецкой кухни. Тем не менее в столице немецкие рестораны находят своего клиента, а в регионах ситуация значительно отличается.

«В крупных городах, таких как

Санкт-Петербург, Екатеринбург, Сочи и прочих миллионниках, немецкие рестораны неплохо себя чувствуют, хотя и существенно уступают по популярности и посещаемости азиатским ресторанам», — уверена Ирина Мельникова. — Но в малых городах их нет».

Ситуацию усугубляют санкции, из-за которых ввозить главную составляющую немецкого ресторана — пиво — сложно. Многие ответственные рестораны немецкой кухни именно по этой причине предлагают пиво с немецким названием, но отечественного происхождения. А ведь именно пива с богатым ассортиментом сортов настоящего немецкого пива и небольшим закусочным меню могли бы стать очень популярными и востребованными. Эксперты видят перспективу развития немецкой кухни в России исключительно в этом формате. Однако эта бизнес-модель сможет «сыграть» лишь после отмены санкций.

ЦИФРА

1500

ВИДОВ КОЛБАСЫ

насчитывает немецкая кухня

БЕЗОПАСНОСТЬ

В Заполярье построен современный цех кондиционирования и хранения радиоактивных отходов

Генеральная уборка

Алексей Михайлов, Мурманск

Неприметный поселок Сайда-Губа в Мурманской области известен как база адногоднего отстоя списанных атомных подводных лодок (АПЛ) и реакторных отсеков. Долгое время база находилась в полуразрушенном состоянии и считалась одним из наиболее радиационно опасных объектов в мире. Теперь этот громкий и отнюдь не почетный статус остался в прошлом: с 2017 года здесь будут использоваться самые современные технологии работы с радиоактивными отходами.

В Сайда-Губе завершился 12-летний российско-германский проект по ее реконструкции. Здесь сданы в эксплуатацию пункт долговременного хранения реакторных отсеков утилизированных АПЛ и центр кондиционирования и долговременного хранения радиоактивных отходов. Это мощный современный высокотехнологичный комплекс, который отвечает всем требованиям безопасности. Он находится в ведении Северо-Западного центра по обращению с радиоактивными отходами (СевРАО), входящего в структуру госкорпорации «Росатом».

Утилизация советских атомных субмарин началась еще до распада СССР, в 1990 году. Из подводных лодок вырезали реакторные отсеки, герметизировали их, а затем получившиеся огромные «бочки» буксирами доставляли по воде в Сайда-Губу на средства международной программы совместного уменьшения ядерной угрозы, в которой участвовали США, Россия и страны СНГ. Количество реакторных отсеков, при-

швартованных к плавбазам в Сайда-Губе, с каждым годом росло. Через 13 лет после начала утилизации их скопилось более пятидесяти.

Было ясно, что хранение реакторных отсеков утилизированных АПЛ на плаву — временный и далеко не самый безопасный вариант. В октябре 2003 года между федеральным министерством экономики и труда Германии и Министерством атомной промышленности РФ было заключено соглашение о сооружении берегового хранилища. Первоначально в этом проекте участвовали Курчатовский институт, корпорация «Росатом» и ее подведомственные структуры и предприятия «Энергострой Норд» (ФРГ).

Вначале были построены первая и вторая очереди комплекса, которые представляли собой пункт длительного хранения реакторных отсеков (ПДХ РО). В них входили гидротехнический комплекс с подводной опорой для плавучего дока. Стройка была трудной: пришлось выбирать мягкие грунты на берегу, а затем делать отсыпку скальной породы глуби-

ной около 18 метров. Вытяжные пути плавдока сообщались переходными мостами с причалом и дальнейшими вытяжными путями, по которым блоки доставляют на площадку хранения.

Хранить отсеки предстоит долго — не менее 70 лет. Поэтому в Сайда-Губе пришлось строить цех очистки и окраски, чтобы время от времени обновлять антикоррозийное покрытие «бочек» реакторными содержимыми. Кроме того, комплекс включает различные вспомогательные здания и сооружения. Созданы и комфортные условия для работы персонала.

Доставленные в Сайду реакторные отсеки представляют собой трехотсекные блоки — сам отсек плюс два «поплавка», обеспечивающие его плавучесть. Перед постановкой на хранение каждый отсек осматривается от «поплавков» и фрагментов легкого корпуса лодки, которые оставались после вырезания отсека из субмарины. Затем реакторный отсек укрепляется дополнительными стальными конструкциями в виде короба снизу. Короб бетонируется, потом окрашивается, а затем уста-

Акцент



Спустя 70 лет радиоактивность реакторных отсеков снизится до уровня, позволяющего производить дальнейшие работы по их утилизации

навливается на площадку длительного хранения. Раньше эти работы выполнялись под открытым небом. Теперь такие операции можно производить в разделочном цехе — под крышей, в безопасных и комфортных условиях.

Спустя 70 лет радиоактивность реакторных отсеков снизится до уровня, позволяющего производить дальнейшие работы по их утилизации. Вначале их корпуса будут вскрыты и оттуда извлечут содержимое. Сам лодочный реактор, насосы первого контура охлаждения и парогенераторы будут отправлены на дальнейшее хране-

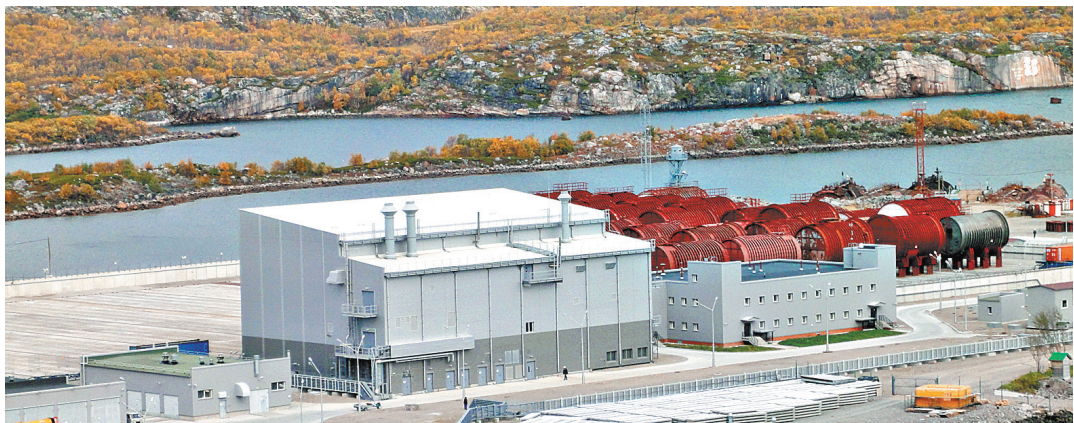
ние. Остальные конструкции к тому моменту перестанут представлять серьезную опасность и их можно будет утилизировать.

В Сайда-Губе работают не только с реакторными отсеками, но и другими видами радиоактивных отходов. Именно для этого предназначена третья очередь комплекса — центр кондиционирования и долговременного хранения радиоактивных отходов (ЦКДХ РАО). После резки и прессовки объем отходов уменьшится приблизительно в пять раз. Затем они будут перемешаны в хранилища объемом около 100 тысяч кубометров.

Не исключено, что в дальнейшем сюда будут поступать отходы Кольской АЭС, но эта возможность пока изучается.

— В этот проект Германия вложила около 600 миллионов евро, — подытожил директор отдела ядерной энергетики федерального министерства экономики и технологий ФРГ Ханс-Юрген Хинсдорф.

По словам директора «СевРАО» Валерия Пантелеева, в 2017 году комплекс в Сайда-Губе выйдет на полную мощность. Здесь будет проходить кондиционирование и размещаться на хранение около 5 тысяч кубометров радиоактивных отходов ежегодно.



Центр кондиционирования и долговременного хранения твердых радиоактивных отходов в Сайда-губе.

ВОЗМОЖНОСТИ

Современные технологии реабилитации открывают мир людям с инвалидностью

Встречаемся в саду

Ольга Воскресенская

ОДНО из ожидаемых событий начала лета — международная выставка «Интеграция '17. Москва». В ее рамках пройдет I Российский форум по ортопедии и реабилитационной технике, организованный Министерством труда и социальной защиты РФ.

Организатор выставки — компания «Мессе Дюссельдорф Москва» — каждый год старается удивить посетителей. В этот раз в Экспоцентре покажут инновационные разработки в сфере реабилитационного оборудования. Более 100 компаний представят лучшие решения для людей с инвалидностью. Так, компания Ottobock подготовила научную программу для специалистов протезно-ортопедической отрасли. А всем желающим продемонстрируют программу «Школы ходьбы на протезе», разработанную специалистами по реабилитации компании, которая будет в первую очередь интересна пользователям протезов. «Изготовление протеза из хороших комплектующих — это только половина дела. Без правильного подхода к реабилитации достичь успеха в освоении своих новых возможностей очень трудно», — рассказал «РГ» руководитель отдела маркетинга компании «ОТТО БОКК Россия» Сергей Овчинников.

Сегодня в Московском регионе инфраструктура стала гораздо доступнее для людей с инвалидностью по сравнению с тем, что еще было пять — десять лет назад. Яркими примерами являются Музей современного искусства «Гараж», Российская государственная библиотека для молодежи, «Открытие Арена» и другие объекты столицы. В последнее время и многие новостройки сдаются в эксплуатацию со специальными пандусами или лифтами для инвалидов колясок. «Мы рады, что общественные объекты и новостройки города планируются доступными для инвалидов-колясочников. Это большое достижение города», — считает Сергей Овчинников.

Недавно и Ботанический сад МГУ «Аптекарский огород» принял на своей территории людей с ограниченными возможностями здоровья. Для них это прекрасная возможность увидеть уникальные растения из разных широт в центре мегаполиса, отключиться от повседневных проблем и привнести в свою жизнь яркие краски и новые позитивные эмоции. Организовала экскурсию «Мессе Дюссельдорф Москва» при поддержке «ОТТО БОКК Россия».

Почти все экспозиции сада, кроме коллекции кактусов и других суккулентов, доступны для посещения людьми с инвалидностью. Правда, как признались сотрудники сада, пока нет лифта в одной оранжерее, поэтому сейчас ищут спонсора, который бы помог решить эту проблему. Экскурсию по «Аптекарскому огороду» провел его директор Алексей Ретеюм. Он показал историческую Пальмовую оранжерею с орхидеями, хищными растениями, лианами, пальмами, а также новую Викторианскую оранжерею с уникальным тропическим бассейном с кувшинками и лотосами.

По словам генерального директора компании «Мессе Дюссельдорф Москва» Томаса Штенцеля, проведение подобных социальных мероприятий для компаний является традицией. На экскурсию в ненастный дождливый день приехали не просто люди с инвалидностью, а настоящие борцы, которые не пасуют перед болезнью и живут полной жизнью. Оксана Заикина после автокатастрофы получила травму позвоночника, но уже в инвалидной коляске получила высшее образование, вышла замуж, родила ребенка и организовала некоммерческое партнерство «Открытый Мир». Одним из его ярких проектов является школа красоты для особенных персон «Шаг к совершенству». В этой школе девушки с ограниченными возможностями здоровья обучаются профессии визажиста. Кроме того, Оксана выступает организатором показов мод для людей с инвалидностью на Неделе моды в Москве. Рядом с ней Сергей Семайкин, после автомобильной аварии он тоже прикован к инвалидной коляске. Но он — абсолютный чемпион России по паракрате, приззер многих соревнований и чемпионатов Москвы по пауэрлифтингу (в жиме лежа) и армрестлингу среди инвалидов-колясочников. Наград, кубков и дипломов столько, что не перечислить. Кроме этих побед в 2009-м Сергей на инвалидной коляске поднялся на пик Ухуру в Африке. Никогда не сходит улыбка с лица Никиты Левинчева, он не расстается с фотоаппаратом и всегда в гуще событий. Его снимки с удовольствием публикуют в СМИ. Никита — инвалид с детства, сейчас учится на экономиста. Как говорят коллеги, если он на мероприятии, значит, событие действительно стоящее.

КСТАТИ

Германские компании реализуют в России множество социальных проектов. Один из примеров — глобальная инициатива косметического подразделения компании Henkel «Миллион шансов» для женщин, которые столкнулись с трудной жизненной ситуацией. В России компания совместно с Кризисным центром помощи женщинам и детям реализовала несколько проектов. Один из них — обучающий проект «Маленькие мамы», в котором группа девушек, рано ставших мамами, получили профессию парикмахера. А для девочек из этих семей были организованы танцевальные классы.

Третий год компания реализует в России проект «Мир исследований Henkel», который развивает в детях интерес к естественным наукам и окружающему миру. В проект вовлечены волонтеры компании. Занятия проводятся в Москве, Перми, Саратовской и Ленинградской областях и других регионах России.

© ФГУ «Российская газета». Все права защищены.

— Любая перепечатка без письменного согласия правообладателя запрещена. Иллюстрации статей возможны только со ссылкой на правообладателя. Приобретение авторских прав: тел. 8 499 257 56 50 — Рукосиса редакционные материалы редакции ответственности не несет. — За тексты, опубликованные под знаком «Рекалама», несет ответственность рекламодатель. — Региональные выпуски газет редакцией могут быть внесены изменения.

Российская Газета



УЧЕДИТЕЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ГАЗЕТА ИЗДАЕТСЯ С 11 НОЯБРЯ 1990 ГОДА

«Российская газета» печатается в городах: Архангельск, Астрахань, Бакун, Барнаул, Бийск, Благовещенск, Владивосток, Владимир, Волгоград, Воронеж, Екатеринбург, Иркутск, Казань, Калининград, Кемерово, Киров, Краснодар, Красноярск, Махачкала, Минеральные Воды, Москва, Мурманск, Нижний Новгород, Новосибирск, Омск, Оренбург, Пенза, Пермь, Ростов-на-Дону, Санкт-Петербург, Самара, Саратов, Симферополь, Тверь, Томск, Тюмень, Ульяновск, Уфа, Хабаровск, Челябинск, Чита, Южно-Сахалинск, Якутск, Ярославль

Главный редактор «Российской газеты»: В.А. Буторин
Адрес редакции: ул. Пролетар, 24, стр. 4, Москва 125993
ФГУ «Российская газета»
Адрес: Интернет-портал: www.rg.ru
Телефон: 8 499 257 56 01
Факс: 8 499 257 56 02
Контакт-центр по вопросам подписки и доставки: 8 800 100 1113 (бесплатный по России)

Генеральный директор ФГУ «Российская газета»: П.А. Петрова
Адрес: ул. Пролетар, 24, стр. 4, Москва 125993
340 «Издательство «Российская газета»
Телефон: 8 499 257 56 02
Факс: 8 499 257 56 02
Подписные индексы: по год — 10847, 17998, 00598, 24204
по полугод — 54022, 15588, 36201, 15589, 24201, 24202, 24885, 24201, 01102, 01103
Комплекты: тел. 8 499 257 5113, 04942, 04944, 12548, 12591

Заказы на размещение рекламы в «РГ» и ее приложениях: телефон: 8 499 257 3752, 786 6787, факс: 8 499 257 5764, 8 499 257 5041, reklama@rg.ru
Справки по подписке и доставке: тел. 8 499 257 5142, по розничным продажам: 8 800 100 1113 (звонок бесплатный), 8 499 257 4023
Справки по вопросам экономики: тел. 8 499 257 5380, economic@rg.ru
Политика: тел. 8 499 257 5970, politika@rg.ru
Юридическая служба: тел. 8 499 257 5382, legal@rg.ru
Международная связь: тел. 8 499 257 5953, foreign@rg.ru
Региональная сеть: тел. 8 499 257 3603, adsk@rg.ru
Телеграфическая служба: тел. 8 499 257 5620, gtrif@rg.ru
Служба: тел. 8 499 257 5645, service@rg.ru
Публикации: тел. 8 499 257 5256, biblioteka@rg.ru
Общество: society@rg.ru
Новости: тел. 8 499 257 5348, hotnews@rg.ru
Культура: тел. 8 499 257 5113, culture@rg.ru

Отпечатано: АО «Политеграфический комплекс «Экстра-М» 143405, Московская обл., Красногорский р-н, г. Красногорск, д. Лядово «Восток», 23 км, владение 1, дом 1
Время подписки и печати: Петербург: 18:00
Фактически: 18:00
Дата выхода в свет: 01.06.2017
Приложение является составной частью «Российской газеты» и распространяется только с составом газеты
Свободная цена
ТМН № 17-05-0046

Региональные филиалы ФГУ «Российская газета» в городах:
Архангельск (18) 02 20-40-59 arh@rg.ru; Барнаул (38) 521 44-72-37 bar@rg.ru; Бийск (38) 521 44-72-37 bii@rg.ru; Благовещенск (42) 02 22-34-49 blg@rg.ru; Волгоград (84) 02 92-35-08 vlg@rg.ru; Воронеж (47) 250-23-85 voronezh@rg.ru; Екатеринбург (343) 371-24-84 ura@rg.ru; Иркутск (395) 218-43-83 irk@rg.ru; Казань (843) 264-41-47 kaz@rg.ru; Калининград (4012) 53-10-10 kal@rg.ru; Кемерово (384) 215-40-59 krm@rg.ru; Краснодар (861) 259-21-11 krasnod@rg.ru; Красноярск (391) 274-40-49 kras@rg.ru; Курган (35) 262-64-24 kurgan@rg.ru; Нижний Новгород (831) 216-05-05 nnov@rg.ru; Новосибирск (383) 222-80-29 sibir@rg.ru; Омск (3812) 25-80-15 omsk@rg.ru; Пермь (342) 234-56-55 perm@rg.ru; Ростов-на-Дону (863) 261-91-41 rostov@rg.ru; Санкт-Петербург (812) 449-45-45 spb@rg.ru; Самара (846) 242-75-28 samara@rg.ru; Саратов (8452) 27-15-37 sara@rg.ru; Симферополь (3652) 046-02-10 simferopol@rg.ru; Старополь (8663) 78-48-02 staropol@rg.ru; Томск (3452) 75-78-84 tom@rg.ru; Уфа (347) 274-42-40 ufa@rg.ru; Хабаровск (4212) 31-42-00 habarovsk@rg.ru; Челябинск (351) 727-78-88 chel@rg.ru; Южно-Сахалинск (4242) 43-20-49 sakhalin@rg.ru; Якутск (4112) 42-20-54 sakha@rg.ru

Приложение «ГЕРМАНИЯ» подготовлено при участии Российско-Германской внешнеэкономической палаты