



WTO-BEITRITT NUR IM
DREIERPACK

В WTO ТОЛЬКО ВТРОЕМ
GEMEINSAM EFFIZIENTER
ВМЕСТЕ ЕФФЕКТИВНЕЕ
«DAS IST VIEL MEHR ALS
NUR FUSSBALL!»

«ЭТО ГОРАЗДО БОЛЬШЕ,
ЧЕМ ПРОСТО ФУТБОЛ!»

FOCUS:

LEBENSMITTEL

& GETRÄNKE

ТЕМА НОМЕРА:

ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ

ТОВАРЫ



WIR VERBINDEN MENSCHEN & MÄRKTE

Handel – das ist die Welt der METRO Group, eines der weltweit größten Handelsunternehmen. Seit jeher verbindet der Handel Menschen, Märkte und Kulturen. Er ist unverzichtbarer Bestandteil des täglichen Lebens und zugleich einer der bedeutendsten Wirtschaftszweige.

Und einer der innovativsten. Die METRO Group steht für leistungsfähige Handelskonzepte, Internationalität und Innovationskraft. Unser Ziel ist es, die Innovationen im Handel weltweit voranzutreiben und jeden Tag aufs Neue die Erwartungen der Kunden bestmöglich zu erfüllen. Unsere Vertriebsmarken stellen sich flexibel auf die spezifischen Bedingungen in unterschiedlichen Märkten ein. Trends frühzeitig zu erkennen und darauf rasch zu reagieren, das verstehen wir als Daueraufgabe.

Rund 300.000 Menschen aus 150 Nationen arbeiten in der METRO Group - an rund 2.100 Standorten in 32 Ländern. Dies spiegelt sich auch in der internationalen Unternehmenskultur der METRO Group, die von Vielfalt, Offenheit, Verständnis und Erfahrungsreichtum geprägt ist. Entdecken Sie die Welt des Handels unter www.metrogroup.de

METRO Group
MADE TO TRADE.

METRO

real

MediaMarkt

SATURN

GALERIA

QUALITÄT ALS WETTBEWERBSVORTEIL!

Es ist eines dieser Phänomene, die sich nur schwer erklären lassen. In schwierigen Zeiten wie diesen konsumieren die Menschen zwar nicht unbedingt weniger, aber anders. In Russland verbindet sich diese Grundeinstellung mit der durch unzählige Generationen erfahrenen Lebensweisheit: Lebe jetzt, wie es morgen wird, weiß niemand. Von diesen beiden grundlegenden Faktoren ist auch das Verbraucherverhalten im Nahrungs- und Genussmittelbereich augenblicklich bestimmt. Der Lebensmittel Einzelhandel ist deshalb im Vergleich zu anderen Branchen zurzeit noch weniger von den Auswirkungen der Krise gekennzeichnet. Im ersten Quartal 2009 ist der Einzelhandelsumsatz nur um etwas mehr als ein Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zurückgegangen. Das Bruttoinlandsprodukt jedoch um mehr als zwölf Prozent, die Industrieproduktion um über vierzehn Prozent. ACNielsen geht davon aus, dass bei einem auch nur leichten Anspringen der Konjunktur die Zuwachsraten im Einzelhandel sehr schnell wieder zweistellig sein werden und das ehemals für Russland ausgegebene Ziel des größten europäischen Verbrauchermarktes bis 2025 erreicht wird. Trotzdem ist festzustellen, dass der Markt von Konzentrations- und Konsolidierungstendenzen beherrscht ist – einige weniger starke Handelsunternehmen werden dem Wettbewerb nicht mehr gewachsen sein. Darin folgt der russische Markt dem internationalen Trend. Zunehmend etablieren sich auch ausländische Handelsketten. So werden auch in Russland einheitliche Qualitäts-, Angebots- und Servicestandards möglich. Augenblicklich zählt Qualität eindeutig zu den wichtigsten Entscheidungskriterien. Handelsketten, die über ein entsprechendes Qualitätsmanagement verfügen, sind dadurch erheblich im Vorteil.

Erwin Trinkl

Mitglied des Vorstandes der AHK Russland
Senior Vice-President Metro Group



КАЧЕСТВО РЕШАЕТ ВСЁ!

Это как раз один из тех феноменов, объяснить которые всегда бывает крайне сложно. В непростые времена, вроде нынешних, люди не обязательно начинают потреблять меньше, просто они делают это по-другому. В России этот принцип накладывается еще и на мудрость, выработанную опытом многих поколений: живи сейчас, что будет завтра – неизвестно. Два этих основных фактора и определяют потребительское поведение в продуктовом секторе. Вот почему по сравнению с другими секторами торговли розничные продажи продуктов питания на данный момент пострадали от кризиса весьма незначительно. В первом квартале 2009 г. оборот розничной торговли снизился по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года всего лишь чуть более чем на один процент. При этом ВВП упал более чем на 12%, промышленное производство – более чем на 14%. Маркетинговая компания ACNielsen считает, что при первых же признаках улучшения конъюнктуры показатели розничных продаж начнут увеличиваться в десятки раз, а некогда заявленная цель превратить Россию к 2025 г. в крупнейший потребительский рынок Европы вполне достижима. Заметим, что сейчас на российском рынке наблюдаются активные процессы концентрации и консолидации – некоторые не достаточно сильные торговые компании не выдержали конкуренции. Российский рынок, таким образом, идет в ногу с международными трендами. Иностранные сетевые компании чувствуют себя здесь все увереннее. Мы видим, что и в России вполне реализуем принцип единства стандартов качества, ассортимента и сервиса. Причем качество играет в настоящий момент решающую роль. Поэтому сегодня выигрывают те сетевые магазины, где особое внимание уделяется контролю качества.

Эрвин Тринкль

Член правления Российско-Германской ВТП
Первый вице-президент Metro Group

FOKUS: LEBENSMITTEL & GETRÄNKE

«GEGESSEN WIRD IMMER», HEISST ES. DENNOCH SPAREN DIE RUSSISCHEN VERBRAUCHER AUCH BEIM TÄGLICHEN EINKAUF. DIE LEBENSMITTELIMPORTE SIND DRASTISCH EINGEBROCHEN UND AUCH DIE EINHEIMISCHE PRODUKTION IST UM MEHR ALS DREI PROZENT ZURÜCKGEGANGEN. EIN BERICHT ZUR LAGE.

ТЕМА НОМЕРА: ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ

КАК ГОВОРЯТСЯ, ЕСТЬ БУДУТ ВСЕГДА. ОДНАКО ПОТРЕБИТЕЛИ В РОССИИ ЕЖЕДНЕВНО ЭКОНОМЯТ НА ПРОДУКТАХ ПИТАНИЯ. В РЕЗУЛЬТАТЕ ИМПОРТ ОЧЕНЬ СИЛЬНО УМЕНЬШИЛСЯ, А ОБЪЕМЫ ВЫПУСКА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ СОКРАТИЛСЯ БОЛЕЕ ЧЕМ НА ТРИ ПРОЦЕНТА. О СОВРЕМЕННОМ ПОЛОЖЕНИИ ДЕЛ В ЭТОЙ ОТРАСЛИ.



WTO-BEITRITT NUR IM DREIERPACK

RUSSLAND HADERT NACH WIE VOR MIT DEM BEITRITT ZUR WELTHANDELSORGANISATION WTO. NACH PREMIER PUTINS WILLEN SOLL ES DIE MITGLIEDSCHAFT NUR ZUSAMMEN MIT BELARUS UND KASACHSTAN GEBEN. DOCH PRÄSIDENT MEDWEDEW HÄLT NOCH ALLE TÜREN OFFEN.

В WTO ТОЛЬКО ВТРОЕМ

РОССИЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ ВЕДЕТ ПЕРЕГОВОРЫ О ВСТУПЛЕНИИ В WTO. ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ВЛАДИМИР ПУТИН ЗАЯВИЛ, ЧТО РОССИЯ ВСТУПИТ В WTO ТОЛЬКО В СОЮЗЕ С БЕЛОРУССИЕЙ И КАЗАХСТАНОМ. ПРЕЗИДЕНТ МЕДВЕДЕВ ЖЕ ОСТАВЛЯЕТ ВОПРОС ОТКРЫТЫМ.

EDITORIAL 01

FOKUS: LEBENSMITTEL & GETRÄNKE
 Die Lage ist kritisch aber nicht hoffnungslos 04
 «Die Krise rückt vielen den Kopf zurecht!» 10
 Saft oder Wasser? 14
 Die Milch wird gesünder 16
 Preiskampf im Lebensmitteleinzelhandel 18

AKTUELLES
 Kurzinformationen 20
 WTO-Beitritt nur im Dreierpack 22
 Weiss spricht Klartext 24

BRANCHEN & MÄRKTE
 Gemeinsam effizienter 26
 Russische Bahnbranche strafft Investitionspläne 28

RECHT & STEUERN
 Russisches Gesellschaftsrecht in Bewegung 30

REGIONEN
 Naturschutzbund setzt auf die Wirtschaft 32

MARKT DEUTSCHLAND
 Neues aus Berlin und Brüssel 34
 Anuga lockt Lebensmittelindustrie an den Rhein 36

KULTUR & LEBEN
 Ein Wagnis der besonderen Art 38
 «Das ist viel mehr als nur Fußball!» 40
 Das Gestern und Heute schützen und bewahren für Morgen 42
 Deutsche Schule in St. Petersburg eröffnet 44

AHK INTERN
 Kühler Abend mit heißen Klängen 46
 Weiss trifft Lewitin 48
 Erfolgreich auf dem deutschen Markt 48
 Export- und Projektfinanzierung 49
 Posch zieht positive Bilanz nach Moskaureise 50
 Wirtschaft und Zivilgesellschaft 50
 Termine 51
 Mitglieder News 53
 Neumitglieder 55

IMPRESSUM

Herausgeber:
 DEInternational
 Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft
 1. Kasatschi per. 5, 119017 Moskau
 Tel.: (+7 495) 234 49 50 / 53 Fax: (+7 495) 234 49 51 / 54

Internet: www.russland.ahk.de
 e-mail: ahk@ahk-russland.ru, ahk@dihk.ru
 Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Einschätzung ihrer Autoren wieder.
 Redaktion: Monika Hollacher
 Übersetzung: Antonina Plachina
 Redaktion der russischen Texte: Elena Mordmillovitsch

Design und Layout: Viktor Malyschew
 Druck: Bort 714, Chilkow Pereulok, 2, Moskau, www.dproject.ru
 Autoren: Jens Böhlmann, Dr. Ewald Ewering, Rene Harun, Bernd Hones, Monika Hollacher, Maria Pantina, Maria Perflowa, Dimitar Peshev, Jörg Rathmann, Wadim Sapewalow, Gerit Schulze, Dr. Andreas Täuber, Martin Treibel, Erwin Trinkl, Prof. Dr. Rainer Wedde, Natalia Wilke
 Redaktionsschluss: 15. Juli 2009

GEMEINSAM EFFIZIENTER

ДIE GESUNDHEITSWIRTSCHAFT STEHT NACH WIE VOR GANZ OBEN AUF DER AGENDA DER DEUTSCH-RUSSISCHEN ZUSAMMENARBEIT. MIT HILFE DER AHK BEGINNT DIE BRANCHE NUN, IHRE INTERESSEN ZU BÜNDELN.

ВМЕСТЕ ЕФФЕКТИВНЕЕ

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ, КАК ВСЕГДА, СТОИТ В ПЕРВЫХ СТРОЧКАХ ПОВЕСТКИ ДНЯ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА. БЛАГОДАРЯ ВТП ОТРАСЛЬ НАЧИНАЕТ ОБЪЕДИНЯТЬ СВОИ ИНТЕРЕСЫ.

**«DAS IST VIEL MEHR ALS NUR FUSSBALL!»**

DER ROTE HAMMER MOSKAU FEIERTE SEIN 20-JÄHRIGES BESTEHEN. FÜR DIE DEUTSCHE COMMUNITY WAR UND IST DER VEREIN MEHR ALS NUR EIN FUSSBALLKLUB – HIER WERDEN FREUNDSCHAFTEN FÜRS LEBEN GESCHLOSSEN. EIN SPIELER HÄLT RÜCKSCHAU.

«ЭТО ГОРАЗДО БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ФУТБОЛ!»

КОМАНДА КРАСНЫЙ МОЛОТ МОСКВА ПРАЗДНУЕТ 20-ЛЕТИЕ. ДЛЯ НЕМЕЦКОГО СООБЩЕСТВА – ЭТО СЕГОДНЯ, КАК И ПРЕЖДЕ, ГОРАЗДО БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ФУТБОЛЬНЫЙ КЛУБ. ЗДЕСЬ НАХОДЯТ НАСТОЯЩИХ ДРУЗЕЙ. РАССКАЗЫВАЕТ ОДИН ИЗ ИГРОКОВ.

К ЧИТАТЕЛЮ.....01**ТЕМА НОМЕРА: ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ**

Положение критично, но не безнадежно.....	08
«Кризис многих отрезвил!».....	12
Сок или вода?.....	15
Молоко станет полезнее.....	17
Цена, цена и ещё раз цена.....	19

НОВОСТИ

Коротко.....	20
В ВТО только втроем.....	23
Вайсс говорит открытым текстом.....	25

РЫНКИ & ОТРАСЛИ

Вместе эффективнее.....	27
Российские железные дороги оптимизируют инвестиционные планы.....	29

НАЛОГИ & ПРАВО

Российское корпоративное право в развитии.....	31
--	----

РЕГИОНЫ

Союз NABU e.V делает ставку на бизнес.....	33
--	----

РЫНОК: ГЕРМАНИЯ

Новости из Берлина и Брюсселя.....	35
Апуга: вся пищевая промышленность едет на Рейн.....	37

КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ

Смелость особого рода.....	39
«Это гораздо больше, чем просто футбол!».....	41
Прошлое и настоящее защищают и охраняют будущее.....	43
В Петербурге открылась Немецкая Школа.....	44

НОВОСТИ ПАЛАТЫ

Холодный вечер с теплым звучанием.....	47
Вайсс встретился с Левитиным.....	48
Успех на немецком рынке.....	48
Экспортное и проектное финансирование во времена кризиса.....	49
Пош подводит позитивные итоги визита в Москву.....	50
Бизнес и гражданское общество.....	50
События.....	51
От членов палаты.....	53
Новые члены палаты.....	55



DIE LAGE IST KRITISCH, ABER NICHT HOFFNUNGSLOS

NACH SCHWEREN EINBRÜCHEN AM JAHRESANFANG HAT SICH DIE LAGE IN DER LEBENSMITTELBRANCHE WIEDER BERUHIKT. DIE ZEICHEN STEHEN GUT.
 DR. EWALD EWERING, RUSSMARKETING GMBH

Im vergangenen Jahr stiegen die deutschen Lebensmittelexporte gegenüber 2007 um 25 Prozent, damit wurde die magische Grenze von 1,6 Milliarden Euro erreicht. Dieser Rekord stammte noch aus dem Jahr 1997 und er hielt über zehn Jahre. Aber auch 1997 kam die kalte Dusche gleich nach der Euphorie – 1998 brach der gesamte russische

Finanzmarkt zusammen. Ende 2008 kam nach dem Rekord gleich die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise.

Das Jahr 1998 war eine markante Zäsur für die Lebensmittelbranche. Die Importe brachen aufgrund des massiven Kaufkraftverlustes ein, die Importeure bzw. Distributeure konnten die Lieferungen nicht mehr bezahlen, der

Zahlungsverkehr kam nahezu zum Erliegen. Die Katastrophenmeldungen rissen für die bis dato erfolgsverwöhnten deutschen Exporteure nicht mehr ab, zahlreiche Pleiten russischer Geschäftspartner waren zu beklagen.

In der gegenwärtigen Krise können wir zwar viele Parallelen zur Situation von 1998 ziehen, aber es gibt auch ganz gravierende Unter-

schiede. Die Auswirkungen schlugen sich nicht in dem Umfang im Verbraucherverhalten nieder, wie dies damals der Fall war. Auch die Folgen in der Lebensmittelproduktion, im Lebensmitteleinzelhandel (LEH) und in den Sektoren des Hotel- und Gaststättengewebes sind nicht annähernd so verheerend. Der Crash von 1998 rief einen Schock hervor, der alles zum Erliegen brachte, die gegenwärtige Krise verläuft wesentlich moderater. Das wirtschaftliche Leben in der Lebensmittelbranche hat zwar Schaden genommen, aber es geht weiter, wenn auch auf einem niedrigerem Niveau. Im Einzelnen lassen sich folgende Trends festhalten.

IMPORTSITUATION

Der Import ist bei allen Produktgruppen in den Monaten Januar und Februar 2009 laut Angaben der russischen Zollstatistik vergleichsweise stark zurückgegangen, teilweise um mehr als 20 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum 2008. Betroffen waren ebenso die wichtigen Produktgruppen Fleisch und Milch.

Im März waren die Rückgänge moderater, und bewegten sich unter zehn Prozent. Bemerkenswert ist, dass sich die Fleischimporte teilweise erhöhten, wobei insbesondere der Rindfleischimport eine besondere Bedeutung zukam. Schwer taten sich Exporteure für alkoholische Getränke, die kräftige Liefereinbußen in die Russische Föderation zu verkraften haben.

Die Importe aus Deutschland fielen im ersten Quartal 2009 auf nahezu 230 Millionen Euro, 2008 waren es noch 350 Millionen Euro gewesen. Auch hier war der Rückgang besonders stark im Januar und Februar, nicht zuletzt aber auch aufgrund des großen Liefervolumens im Dezember. In den folgenden Monaten werden sich die Exporte wiederum nach oben orientieren. Wachsende Preise für Importwaren haben die Grauimporte laut Innenministerium in den ersten beiden Monaten um 82 Prozent steigen lassen.

KONSUMENTENVERHALTEN

Wie reagiert der Verbraucher auf den Rubelverfall und auf die gestiegenen Lebensmittelpreise? Im Januar war ein wahrer Kaufboom zu verzeichnen, der auf die Furcht vor einem weiteren Rubelverfall zurückzuführen ist. Die vielen Feiertage zu Jahresbeginn und die zahlreichen Rabattangebote des Einzelhandels lockten die Menschen in die Kaufhäuser und Supermärkte. Dieser Boom flachte Ende Januar 2009 aufgrund der mittlerweile spürbaren Einkommensverluste, insbesondere bei der städtischen Mittelschicht, und der Le-

PRODUKTION AUSGEWÄHLTER NAHRUNGS- UND GENUSSMITTEL IN RUSSLAND

	2008	Veränderungen 2008 gegenüber 2007 (in %)	Veränderungen Januar bis April 2009 gegenüber Vorjahresperiode (in %)
Fleischproduktion, in 1.000 t	2.858	12	12
.darunter Rindfleisch	280	-1	-12
.Schweinefleisch	502	0	14
.Geflügel	2.017	17	14
Wurstwaren, in 1.000 t	2.444	1	-9
Fleischkonserven, in Mio. Doseneinheiten	580	11	7
Frischfisch, in 1.000 t	370	-15	-13
Tiefkühlfisch, in 1.000 t	1.880	-7	6
Vollmilchprodukte, in Mio. t	10,0	-5	2
Obst- und Gemüsekonserven, in Mio. Doseneinheiten	10.307	-2	-12
Mehl, in Mio. t	10,1	-2	5
Brot und Brotwaren, in 1.000 t	7.477	4	-3
Teigwaren, in 1.000 t	1.021	1	5
Süßwaren	2.848	-8	-7
Fruchtsäfte, in 1.000 t	4.369	-8	-42
Wodka und andere Spirituosen, in Mio. hl	12,1	-8	-19
Bier, in Mio. hl	114,0	17	-6
Mineralwasser, in Mio. hl	40,0	13	0

Quelle: Rosstat

RUSSLANDS IMPORTE AUSGEWÄHLTER NAHRUNGSMITTEL (IN 1.000 T)

Frachtart	Januar bis April 2009	Veränderungen Januar bis April 2009 gegenüber Vorjahresperiode (in %)
Fleisch (frisch und tief gefroren, ohne Geflügel)	284,1	-34
Geflügelfleisch (frisch und tief gefroren)	220,1	-36
Fleischprodukte und -konserven	10,1	-3
Fisch (frisch und tief gefroren)	295,2	-5
Milch und Kondensmilch	0,6	-94
Butter	21,5	-42
Kaffee	26,7	16
Pflanzenöl	11,0	-71

Quelle: Föderaler Zolldienst

bensmittelverteuerung von durchschnittlich über fünf Prozent ab. Qualitativ höherwertige Produkte werden demgegenüber weiterhin von einer kaufkräftigen Oberschicht nachgefragt. Im 2. Quartal verschlechterte sich das Konsumklima zusehends.

Mit einer wachsenden Zurückhaltung beim Kauf von Bier, Wein, Saft, Trinkjoghurt, Käse, Backwaren ging eine Hinwendung zu traditionellen und lokalen Produkten einher, wie z.B. Käse aus heimischer Produktion, Kefir, Kwas und Quark. Selbst die profitverwöhnten Bierbrauer vermelden Verkaufs- und damit Umsatzrückgänge in einer Größenordnung von sechs bis zehn Prozent.

Das Staatliche Amt für Statistik ermittelte einen Umsatzrückgang im Gastronomiebereich um 7,2 Prozent im 1.Quartal 2009 gegenüber dem jeweiligen Vorjahreszeitraum. Die Wirtschaftskrise geht somit auch an den Restaurants des mittleren Preissegments nicht

vorüber, da offensichtlich mehr zu Hause konsumiert wird. Dennoch gibt es auch hier Gewinner. Fast-Food-Ketten wie McDonalds expandieren, da sie sich einer wachsenden Klientel erfreuen. Allein in Moskau konnte der Fast-Food-Bereich im März insgesamt ein Umsatzplus von bis zu 30 Prozent hinlegen.

KONZENTRATION IM EINZELHANDEL

Noch 2008 schossen die Supermärkte in Russland wie Pilze aus dem Boden, ihre Anzahl erhöhte sich allein im vergangenen Jahr um 28 Prozent. Aus Untersuchungen von Nielsen Russia geht hervor, dass die Anzahl der Super- und Minimärkte in den letzten sechs Jahren um das sechsfache gestiegen ist.

Nach Prognosen von Michail Burmistrow, Abteilungsleiter für Analytik der Agentur, wird die Finanzkrise die Entwicklung des Einzelhandelssektors wesentlich verlangsamen. Wegen Insolvenz, Formatwechsel oder



MIT EINER WACHSENDEN ZURÜCKHALTUNG BEIM KAUF VON BIER, WEIN, SAFT, TRINKJOGHURT, KÄSE UND BACKWAREN GING EINE HINWENDUNG ZU TRADITIONELLEN UND LOKALEN PRODUKTEN EINHER.

Übernahme könnten im laufenden Jahr bis zu 15 Prozent der Läden in den Regionen und bis fünf Prozent in Moskau und St. Petersburg geschlossen werden. Die Schließung von Ketten wie «Grossmart», «Mosmartik», «Samochwal» und die Insolvenz von «Nesabudka» und «Alpi» sowie anderer regionaler Ketten belegen diesen Trend. Nach Expertenmeinungen wird sich die Eröffnung neuer Supermärkte 2009 auf jährlich 35 verlangsamen (2008 waren es 76, 2007 noch 90). Bereits jetzt überschlagen sich die Meldungen zu Übernahmen und Erweiterungen von finanziell gut aufgestellten LEH-Ketten. Denn etwa 50 russische Handelsketten leiden wegen geschrumpfter Umsätze unter finanziellen Schwierigkeiten. Internationale Einzelhandelsunternehmen wie Carrefour, Wal-Mart, Hyperglobus, Auchan, Metro und Selgros zeigen ein ernstes Interesse an diesen LEH-Ketten. Marktexperten meinen, dass bereits Ende dieses Jahres westliche Retailunternehmen einen beträchtlichen Anteil des russischen Marktes einnehmen werden. Gewinner der Krise sind die großen Discounter, die sich eines steigenden Umsatzes erfreuen, da die Konsumenten den Märkten und den so genannten Tante-Emma-Läden davonlaufen. Schwer tun sich die Lieferanten, die sich verlängerten Zahlungszielen, verminderten Absätzen und finanziellen Engpässen ausgesetzt sehen.

LOKALE LEBENSMITTELPRODUKTION

Ähnlich wie 1998 nutzen auch jetzt ausländische und lokale Investoren die Chance, zu Lasten von teuren Importprodukten, neue Marktanteile zu gewinnen. Auch bieten sich für die deutschen Exporteure neue Lieferchancen für Ingredients und Rohstoffe. Auf der Fachmesse für Ingredients im November 2008 machte sich ein zögerliches Kaufverhalten bei den russischen Partnern breit, aber es bestand unter den Ausstellern eindeutige Zuversicht auf eine Fortsetzung des Geschäftes. Auch der Rohstoff Rindfleisch ist im Augenblick der Renner für die deutsche exportorientierte Fleischwirtschaft, da noch auf Jahre hinaus die Großviehbestände in Russland den Bedarf nicht decken werden und man von Engpässen in anderen Lieferländern profitiert. Westliche Unternehmen, wie beispielsweise aus Deutschland die Tönnies Holding und aus Dänemark die Talex Holding, investieren in die Schweinefleischproduktion. Da die Produktionskapazitäten für Geflügel weiterhin stark expandieren, spricht man heute im russischen Landwirtschaftsministerium bereits von einer perspektivischen Exportmöglichkeit für Geflügelfleisch bis zum Jahre 2012. Erwartet werden auch Investitionen für die Verarbeitung von Käse im Billigsegment, hier flankieren erhöhte Zolltarife entsprechende Maßnahmen. Große Süßwarenhersteller be-

klagen zwar einerseits Umsatzrückgänge wegen stark verteuerter Rohstoffe, andererseits aber steigerte Mars seinen Umsatz mit Schokoriegeln und Ferrero möchte eine Pralinenfabrik errichten. Rückgang auch beim Konsum von alkoholhaltigen Getränken, die Hersteller von Bier und Abfüller von Wein sind gezwungen ihre Kapazitäten zurückzufahren. Aber auch das alkoholfreie Segment meldet Gewinnrückgänge. Aufwärts geht es nur beim Wodka der niedrigen Preisklasse, aber auch das hat in Russland Tradition.

FAZIT

Russland, als einer der so genannten BRIC-Staaten, hat gute Aussichten diese Krise besser zu bewältigen als viele andere Länder, die sich heute in einer wirtschaftlich schwächeren Position befinden. Auch werden u. a. die Devisen bringenden Energieträger sowie die umfangreichen Devisenreserven Russland helfen, diese schwierige Situation schneller zu meistern, als den 1998er Finanzcrash, von dem sich die russische Wirtschaft erst nach fünf Jahren einigermaßen erholt hat. Die letzten Jahre zeigen, dass der russische Konsument einen erheblichen Nachholbedarf hat, dieser, verbunden mit einer wieder bald steigenden Kaufkraft, wird dafür sorgen, dass deutsche Unternehmen auch künftig auf den Nahrungs- und Genussmittelsektor Russlands setzen können und sollten.)



Juristische Beratungsgesellschaft „Ägida“ („Aegis“) leistet seit 10 Jahren umfassende beraterische Unterstützung für Unternehmen, die auf dem russischen Markt Erfolg haben wollen

- Ägida beriet seit 1999 insbesondere international tätige Expeditionen beim Aufbau der logistischen Standorte in Russland (einschl. Beratung und bevollmächtigte Vertretung beim Erwerb/Bau von gewerblichen Immobilien, u.a. Lager und Büro)
- Als weitere Schwerpunkte dürfen Gründung und Verwaltung einer Einkaufsgesellschaft für die Umsetzung eines Projekts in einer Gesamtgrößenordnung von ca. 17 Mio. EUR (komplette Umrüstung einer russischen Bleihütte OAO Rjaszwetmet) sowie Beratung der Automotive-Unternehmen in Fragen des russischen Wirtschaftsrechts erwähnt werden

Bei uns können Sie sich realitätsnahen Rat über einschlägige russische Vorschriften sowie deren Auslegung und praktische Umsetzung durch Behörden holen, bezogen auf bisherige umfangreiche Erfahrung auf dem Gebiet der Interessenvertretung ausländischer Firmen in unserem Land

Aufgaben/Leistungen:

- Erstellung und Auswertung der wirtschaftsrechtlichen Dokumente
- Beratung in zivilrechtlichen, unternehmensrechtlichen, steuerlichen, devisa-rechtlichen, zollrechtlichen Fragen
- Rechtlicher Schutz Ihrer Interessen im Gerichtsverfahren sowie im Verfahren der Vollziehung der Gerichtsentscheide
- Rechtlicher Schutz Ihrer Interessen und ständige beraterische Unterstützung im Verlaufe von amtlichen Prüfungen durch Finanzbehörde, Zollinspektion, Wirtschaftspolizei sowie sonstige Staatsämter
- Körperschaftsrecht (Unternehmensfusionen, Verkäufe etc.), Reorganisation, Registrierung und amtliche Anmeldung der Organisationen russischen Rechts, Repräsentanzen und Niederlassungen ausländischer juristischer Personen
- Beratung und Schulung über russische Finanzbuchhaltung

Wir warten auf Ihre Anfragen:

Russland 105005 Moskau, Naberezhnaya Akad. Tupolewa, 15, Bau 28
Post: Russland 105005 Moskau, P.O. box 63
Tel./Fax (+7 495) 544-66-81
E-mail: office@aegida-advisors.ru

ПОЛОЖЕНИЕ КРИТИЧНО, НО НЕ БЕЗНАДЕЖНО

ПОСЛЕ СЕРЬЕЗНОГО СПАДА В НАЧАЛЕ ГОДА ПОЛОЖЕНИЕ В ПРОДУКТОВОМ СЕКТОРЕ СНОВА СТАБИЛИЗИРОВАЛОСЬ. ПОКАЗАТЕЛИ ОБНАДЕЖИВАЮТ. / Д-Р ЭВАЛЬД ЭВЕРИНГ, RUSSMARKETING GMBH



В прошлом году экспорт немецких продуктов питания вырос по сравнению с 2007 г. на 25%, достигнув магической планки в 1,6 млрд евро. Рекорд, установленный в 1997 году, был побит спустя десять лет. Тогда эйфория очень быстро сменилась шоком – дефолтом 1998-го, а сейчас, в конце 2008-го – мировым финансовым кризисом. 1998 г. стал настоящей черной дырой. Импорт обрушился из-за снижения покупательской способности населения, импортеры и

дистрибуторы не могли расплачиваться за поставки, платежный оборот был почти парализован. На привыкших было к радужным временам немецких поставщиков нескончаемым потоком обрушились самые негативные новости. Они сетовали на многочисленные банкротства российских партнеров по бизнесу.

В нынешнем кризисе мы наблюдаем много общего с ситуацией 1998 г., но есть, однако, и заметные отличия. На потребительском

поведении он не отразился в той же мере, как это было в прошлый раз. Последствия для пищевой промышленности, розничной торговли продуктами, а также для отельного и ресторанного бизнеса также далеко не столь удручающи. Обвал 1998 г. вызвал шок, парализовавший многие сферы, нынешний кризис протекает значительно спокойнее. Коммерческая деятельность в пищевой отрасли, правда, пострадала, но, тем не менее, она продолжается, пусть и не столь стреми-

В ВЫИГРЫШЕ ОСТАЛИСЬ СЕТЕВЫЕ ФАСТ-ФУДЫ. В МАРТЕ В МОСКВЕ ОБОРОТ СЕТЕЙ ФАСТ-ФУДА ВЫРОС ПОЧТИ НА 30%.

тельными темпами. Здесь, в частности, можно выделить следующие тенденции:

СИТУАЦИЯ С ИМПОРТОМ

В январе–феврале 2009 г., по данным российской таможи, импорт всех продуктовых групп сильно сократился, по некоторым позициям даже более чем на 20% по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. Сильно пострадали такие важные группы продуктов, как мясо и молоко.

В марте спад несколько поутих и составил не более 10%. Примечательно, что импорт мяса даже несколько вырос, причем объемы увеличились за счет ввоза говядины. Хуже шли дела у поставщиков алкогольных напитков, им пришлось пережить сильнейший спад импорта в РФ.

Импорт из Германии сократился в первом квартале 2009 г. до почти 230 млн евро, в 2008 г. его объем составлял 350 млн евро. Особенно сильный спад наблюдался в январе–феврале, но не в последнюю очередь благодаря слишком большим объемам, поступившим в декабре. В последующие месяцы импорт пойдет вверх. По данным МВД, рост цен на импортные товары спровоцировал увеличение серого импорта за первые два месяца года на 82%.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Как же отреагировал потребитель на падение курса рубля и рост цен на продукты питания? В январе был отмечен настоящий покупательский бум, его спровоцировали ожидания дальнейшего падения российской валюты. Длинные праздники в начале года и многочисленные распродажи способствовали притоку покупателей в магазины и супермаркеты. В конце января этот всплеск покупательской активности сошел на нет из-за ощутимых сокращений доходов, особенно у городского среднего класса, и подорожания продуктов питания в среднем более чем на 5%. Дорогие и качественные продукты, тем не менее, по-прежнему пользовались спросом у более обеспеченной части потребителей. Во втором квартале потребительский климат заметно ухудшился.

Снижение спроса на импортное пиво, вино, питьевой йогурт, сыр, кондитерские изделия сопровождалось ростом интереса к традиционным продуктам местного производства, например, к отечественному сыру, кефиру, квасу, творогу. Даже до сих пор весьма успешные пивоваренные компании зафиксировали спад продаж и оборота порядка 6–10%.

По данным Росстата, оборот в торговле продуктами сократился в первом квартале 2009 г. на 7,2% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Кризис не обошел стороной и рестораны среднего ценового уровня, поскольку теперь люди чаще стали есть дома. В выигрыше же остались сетевые фаст-фуды типа МакДональдса, которые наоборот расширяются благодаря росту числа клиентов. В марте только в Москве оборот фаст-фудовских сетей вырос почти на 30%.

КОНСОЛИДАЦИЯ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ ПРОДУКТАМИ ПИТАНИЯ

В 2008 г. супермаркеты в России появлялись как грибы после дождя. В прошлом году их количество увеличилось на 28%. По данным агентства Nielsen Russia, число супер- и мини-маркетов выросло за последние шесть лет в шесть раз.

По прогнозам Михаила Бурмистрова, руководителя аналитического отдела агентства, финансовый кризис заметно замедлит развитие розничного сектора. Из-за банкротства, смены формата или собственника в текущем году в провинции могут закрыться до 15% магазинов, в Москве и Петербурге – до 5%. Закрытие таких сетей, как «Гроссмарк», «Мосмартик», «Самохвал», банкротство «Незабудки» и «Альпи», а также других региональных сетей подтверждают это предположение. По мнению экспертов, в 2009 г. откроется не более 35 супермаркетов, в то время, как в 2008 г. открылось 76, а в 2007 г. – 90. Уже сейчас множатся сообщения о покупках имеющихся магазинов и расширении со стороны более прочно стоящих на ногах продуктовых сетей. Около 50 российских торговых сетей испытывают трудности из-за спада оборота и нехватки финансирования. Международные компании розничной торговли, такие как Карфур, Wal-Mart, Гиперглобус, Ашан, Метро и Сельгрос, выказывают серьезный интерес к этим компаниям. Эксперты полагают, что уже к концу года к западным ритейлерам перейдет значительная часть российского рынка. В выигрыше во времена кризиса оказались крупные дискаунтеры, обороты которых выросли за счет оттока покупателей от рынков и маленьких магазинчиков. Тяжело приходится поставщикам, которые столкнулись с удлинением платежных периодов, сокращением продаж и сложностями с финансированием.

МЕСТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Как и в 1998 г., отечественные и иностранные инвесторы используют шанс для завоевания новых сегментов рынка, вытесняя

подорожавшие импортные продукты. Для немецких экспортеров, тем самым, открываются новые возможности по поставкам ингредиентов и сырья. В ноябре 2008 г. на отраслевой выставке по ингредиентам российские партнеры вели себя довольно сдержанно, но участники выставки были твердо убеждены в том, что у их бизнеса хорошие перспективы. Говядина в качестве сырья сейчас стала самым ходовым товаром для ориентированной на экспорт немецкой мясной промышленности. Потому что поголовье крупного рогатого скота в России еще долгие годы не сможет покрывать существующего спроса, а другие страны-экспортеры сейчас сами испытывают сложности с поставками в нужном количестве. Западные компании, как, например, немецкий холдинг Tönnies и датский холдинг Talex, инвестируют в производство свинины. Производство мяса птицы продолжает наращиваться, и в российском Минсельхозпроме сегодня даже поговаривают о перспективах экспорта этого вида продукции к 2012 г. Ожидаются инвестиции в производство недорогого сыра, чему способствует и повышение таможенных пошлин. Крупные производители кондитерских изделий жалуются, с одной стороны, на спад оборота из-за сильного удорожания сырья, с другой стороны, у Марса увеличился оборот батончиков, а Ферреро собирается строить кондитерскую фабрику. Из-за спада в потреблении спиртных напитков производителям пива и вина пришлось сокращать производственные мощности. Но и в безалкогольном сегменте наблюдается сокращение прибыли. Вверх идет только потребление дешевой водки, но для России это традиционно.

ИТОГ

Россия как одна из стран БРИК имеет все шансы преодолеть кризис намного легче, чем это предстоит многим другим странам, чье экономическое положение сейчас гораздо хуже. Помогут в числе прочего энергоносители, сулящие приток валюты, а также немалые валютные запасы. Страна преодолеет эту непростую ситуацию быстрее, чем финансовый крах 1998-го, после которого российская экономика смогла оправиться только через пять лет. Последние годы продемонстрировали, что российскому потребителю еще есть куда расти, и этот потенциал, вместе с покупательской способностью, которая скоро опять начнет расти, непременно обеспечит немецким компаниям прекрасные позиции на продуктовом рынке России.)



«DIE KRISE RÜCKT VIELEN DEN KOPF ZURECHT.»

MONIKA HOLLACHER UNTERHIELT SICH MIT WADIM SAPEWLOW, GENERALDIREKTOR DER OOO DÖHLER NATURAL FOOD AND BEVERAGE INGREDIENTS, ÜBER DIE WIRTSCHAFTSKRISE UND IHRE AUSWIRKUNGEN AUF DAS TRINKVERHALTEN IN RUSSLAND.

WAS PRODUZIERT DÖHLER IN LOBNJA SPEZIELL FÜR RUSSLAND?

Wir produzieren in Lobnja Konzentrate aus Fruchtmischungen für Multisäfte, so genannte Grundstoffe, die hauptsächlich als Basis für alkoholfreie Getränke, wie z.B. Kwas, Baikal, Cola etc. dient und Komponenten für die Milchindustrie, hier insbesondere Rohstoffe für glatte Produkte, d.h. ohne Stückchen, wie Trinkjogurt und -milch. Außerdem haben wir eine separate Mischanlage für Süßstoff- und Vitaminmischungen.

UND WER SIND IHRE KUNDEN?

In der Hauptsache russische und globale Unternehmen in ganz Russland und der GUS, die alkoholfreie und niedrigalkoholhaltige Getränke produzieren, ferner Molkereiindustrie und Brauereiindustrie.

WARUM BRAUEREIINDUSTRIE?

Unsere Grundstoffe werden auch für alkoholische Mischgetränke verwendet, außerdem

sind wir nicht nur Hersteller, sondern auch Distributeur von bestimmten Produkten, so z.B. Filterschichten oder auch Hopfen.

IST LOBNJA DER EINZIGE PRODUKTIONSSTANDORT IN DER REGION?

Es gibt noch ein Werk in der Westukraine, in dem in der Hauptsache Apfelsaftkonzentrat hergestellt wird.

WAS UNTERSCHIEDET DEN RUSSISCHEN MARKT VON ANDEREN?

Die Rechtslage ist in Russland sehr viel schwieriger als in Westeuropa. Das zeigt sich jetzt in der Krise ganz besonders deutlich, war aber auch schon vorher ein Problem. Wenn ein Kunde Bankrott geht, dann passiert das manchmal so schnell, dass die Forderungen nicht zurückgeholt werden können. Vor Gericht zu gehen nutzt meistens nichts. Das ist in Frankreich oder Deutschland definitiv anders. Wenn Sie dort Ihre Forderungen

einklagen, werden Sie in jedem Fall zu einem Ergebnis kommen. Hier lässt es die Rechtslage zu, dass die Eigentümer sehr schnell, manchmal sogar über Nacht, ihre Aktiva aus dem Unternehmen ziehen können und dann ist nichts mehr zu holen. Das Risiko ist hier höher. Es ist immer wieder vorgekommen, dass namhafte russische Unternehmen, die jahrelang gut und fair gearbeitet haben, über Nacht in den Bankrott gegangen sind.

WIE WIRKT SICH DIE KRISE AUF IHR UNTERNEHMEN AUS?

Für uns sind die Auswirkungen nicht so dramatisch wie für z.B. für die Metall- und Bauindustrie. Auch produzieren wir keine Luxusgüter. Allerdings sind unsere größten Einbrüche gerade bei den Produkten spürbar, die am ehesten als verzichtbar gelten. Das sind Modegetränke wie Energiedrinks und das gesamte Saftsegment. Der Saftmarkt ist insgesamt um 40 Prozent eingebrochen. Der

Verbraucher ist in der ersten Jahreshälfte auf Wasser, Limonaden und Fruchtsaftgetränke mit geringem Fruchtanteil umgestiegen. Jetzt gibt es bei den Säften einen ersten Aufwärtstrend.

WIE GEHEN SIE MIT DER KRISE UM?

Wir nutzen diese Zeit um uns darauf zu konzentrieren, Marktanteile zu gewinnen. Das versuchen wir nicht über niedrigere Preise, sondern über eine bessere Beratung für den Kunden. Wir haben immer schon einen kostenlosen Beratungsservice angeboten. An uns kann sich jeder Kunde, egal wo er sitzt, mit seinem Problem wenden. Hat zum Beispiel ein Unternehmen Flocken im Getränk, kann das viele Ursachen haben, die kleinen und mittleren Produzenten haben meist nicht die ausreichenden Mittel und Kenntnisse, um die Ursachen herauszufinden. Wir schicken einen Fachmann vor Ort, der dem Problem auf den Grund geht, das kostet den Kunden nichts.

NUN ACHTEN ABER VIELE GERADE IN DER KRISE AUF DEN PREIS.

In unserem Bereich sieht das etwas anders aus. Unser Anteil am Endprodukt ist in vie-

len Fällen, was die Endkosten betrifft, nicht der Bedeutendste. Aber das Wichtigste am Getränk, nämlich der Geschmack, hängt von unserem Produkt ab. Deshalb sparen die Hersteller lieber an anderen Bestandteilen.

WIE HOCH IST DENN IHR MARKTANTEIL IN RUSSLAND?

Das ist von Segment zu Segment verschieden, aber im Bereich der alkoholfreien Getränke sind wir in Russland sehr wahrscheinlich Marktführer.

SIE SIND MIT IHRER PRODUKTION NACH LOBNJA GEGANGEN. WARUM GERADE DORTHIN?

Für uns war ein Kriterium, dass der Ort nicht zu weit von Moskau entfernt sein sollte, weil wir unser Personal mitnehmen wollten. Es ist nicht so leicht für unseren Bereich gute Mitarbeiter zu finden, das trifft besonders auf die vielen Technologen aus dem Lebensmittelbereich zu. Lobnja ist für die Leute noch zumutbar.

Ausschlaggebend war aber die absolut vertrauenswürdige Administration der Stadt. Wir wurden in jeder Hinsicht unterstützt, die Bedingungen waren ideal. Nicht umsonst

sitzen mittlerweile so viele ausländische Unternehmen in Lobnja.

HAT DIE KRISE FÜR SIE AUCH POSITIVE SEITEN?

Sicher. Für uns ist positiv, dass sich die Personalflektuation beruhigt hat und die Gehaltsvorstellungen wieder normalisiert haben. Bei uns war das besonders im Vertrieb ein Problem. Ich denke, dass die Krise vielen den Kopf zurecht gerückt hat.

WAS WÜRDEN SIE UNTERNEHMEN EMPFEHLEN, DIE EINE PRODUKTION IN RUSSLAND AUFBAUEN MÖCHTEN?

Für uns hat es sich als hilfreich erwiesen, dass wir für Planung und Genehmigungsverfahren etc. lokale Spezialisten fest eingestellt haben und uns nicht auf außen stehende Unternehmen verlassen haben. Abgesehen davon, dass ein Fachmann, der seit 20 Jahren im Oblast im Baubereich arbeitet besser Bescheid weiß, umgeht man auf diese Weise auch die Schnittstellen, die sich in solch einem Projekt immer beim Übergang von einer Phase in die andere ergeben und die in Russland nicht immer glatt funktionieren. Zunächst scheint es teurer, Leute einzustellen, aber langfristig wird sich der Aufwand lohnen und im Endeffekt zahlt es sich aus.)



Salans ist eine führende internationale Anwaltskanzlei mit über 750 Rechtsanwälten an 21 Standorten weltweit, die ihre Mandanten in allen wirtschaftlichen und rechtlichen Fragen berät. Heute ist Salans eine der größten Kanzleien in den GUS-Staaten und kann auf drei Jahrzehnte Erfahrung in der Region zurückblicken. PLC Which lawyer? 2009 nennt Salans unter den 50 führenden Anwaltskanzleien der Welt und den 2 besten Kanzleien in Russland.

- ◆ Gesellschaftsrecht / Vertragsrecht
- ◆ Immobilien- und Baurecht
- ◆ Steuern und Zoll
- ◆ Banken und Finanzen
- ◆ Energie und natürliche Ressourcen
- ◆ Prozessführung und alternative Streitbeilegung
- ◆ Geistiges Eigentum
- ◆ Arbeitsrecht

„International ausgerichtete Anwälte, die Ihren lokalen Markt kennen.“

VOR ORT, WO SIE UNS BRAUCHEN

MOSKAU
Salans, Ul. Balchug 7
Tel.: +7 495 644 0500
E-mail: moscow@salans.com

ST. PETERSBURG
Salans, Moika Embankment 36
Tel.: +7 812 325 8444
E-mail: spetersburg@salans.com

BERLIN
Salans, Markgrafenstraße, 33
Tel.: + 49 30 2 64 73 0
E-mail: berlin@salans.com

FRANKFURT
Salans, Platz der Einheit 2, Gebäude Pollux
Tel.: +49 69 4500120
E-mail: frankfurt@salans.com

www.salans.com





«КРИЗИС МНОГИХ ОТРЕЗВИЛ.»

МОНИКА ХОЛЛАХЕР БЕСЕДОВАЛА С ВАДИМОМ ЗАПЕВАЛОВЫМ, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ООО DOEHLER NATURAL FOOD AND BEVERAGE INGREDIENTS, О КРИЗИСЕ И КУЛЬТУРЕ ПИТЬЯ В РОССИИ.

ЧТО DÖHLER ПРОИЗВОДИТ НА ЗАВОДЕ В ЛОБНЕ СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА?

В Лобне мы производим концентраты из фруктовых смесей для мультифруктовых соков и так называемые основы, которые служат для производства безалкогольных напитков типа кваса, Байкала, колы и пр., а также компоненты для молочной продукции, особенно для однородных по составу продуктов, то есть без кусочков, для питьевого йогурта и молока. Кроме того, у нас еще есть отдельная линия для подсластителей и витаминных добавок.

А КТО ВАШИ КЛИЕНТЫ?

В основном российские и международные компании по всей России и в СНГ, которые производят безалкогольные или низкоалкогольные напитки, а также молочные и пивоваренные предприятия.

И ПИВОВАРЕННЫЕ?

Наши субстанции используются также и в производстве алкогольных коктейлей, кроме того, мы не только производители, но и дистрибуторы отдельной продукции, например, фильтрующих слоев для пива, хмеля.

КРОМЕ ЛОБНЕНСКОГО ЕСТЬ У ВАС ЕЩЕ ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНЕ?

Есть еще завод на Западной Украине, там в основном делают концентрат для яблочного сока.

В ЧЕМ ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА?

В России правовая ситуация намного сложнее, чем в Западной Европе. И в кризис это проявилось особенно отчетливо, хотя и раньше было большой проблемой. Когда какой-нибудь клиент становится банкротом, то часто это происходит настолько быстро, что невозможно даже предъявить к нему какие-либо требования. В суд идти, как правило, бессмысленно. Во Франции или в Германии это происходит абсолютно иначе. Если вы заявляете там о своих требованиях, вы в любом случае получите какой-то результат. Здесь же правовая ситуация позво-

ляет собственнику очень быстро, буквально за одну ночь, вывести активы из компании, и тогда получить с нее уже нечего. Здесь риски выше. Здесь это постоянно происходит: уважаемые российские компании, успешно и плодотворно работавшие годами, вдруг за одну ночь объявляют себя банкротами.

КАК КРИЗИС ПОВЛИЯЛ НА ВАШУ ФИРМУ?

Для нас последствия кризиса не столь драматичны, как, например, для металлургии или строительства. Мы же не производим товаров класса люкс. Самые большие потери у нас выявились по продуктам не крайней необходимости. Это модные напитки типа энергетических коктейлей и соки. Рынок сока сейчас упал на 40%. За первое полугодие потребитель успел переключиться на воду, лимонады и фруктовые напитки с низким содержанием фруктового компонента. Сейчас по сокам началась тенденция к росту.

КАК ВАМ ЖИВЕТСЯ С КРИЗИСОМ?

Мы используем это время, чтобы сконцентрироваться на завоевании новых сегментов рынка. Мы добиваемся этого не только с помощью низких цен, но и высоким качеством работы с клиентами. У нас есть бесплатная консультационная служба. Любого клиент, не важно, где он находится, может обратиться к нам со своей проблемой. Например, у кого-то появились хлопья в напитке, причин может быть много, у средних и малых предприятий, как правило, нет достаточных средств и знаний, чтобы выявить причины брака. Мы сразу же высылаем на место специалиста, который выясняет, в чем дело, и клиенту это ничего не стоит.

В КРИЗИС МНОГИЕ НАЧИНАЮТ СМОТРЕТЬ НА ЦЕНЫ.

В нашем сегменте с этим обстоит несколько иначе. Наша доля в конечном продукте, то есть в его конечной стоимости, не самая решающая. Но самое важное в напитке, то есть его вкус, зависит именно от нас. Поэтому про-

изводители предпочитают экономить на других компонентах, но не на вкусе.

КАКОВА ЖЕ ВАША ДОЛЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ?

По-разному, в зависимости от сегмента. Но в сегменте безалкогольных напитков мы, возможно, лидеры российского рынка.

ВЫ ОТКРЫЛИ ПРОИЗВОДСТВО В ЛОБНЕ. ПОЧЕМУ ИМЕННО ТАМ?

Для нас главным критерием была не слишком большая удаленность от Москвы, потому что мы хотели, чтобы наши сотрудники остались с нами. В нашей области найти хороший персонал не так просто, особенно что касается всевозможных технологов по продуктам питания. Лобня оказалась для большинства вполне приемлемым вариантом.

Решающим фактором было абсолютное доверие к администрации города. Нас поддерживали во всем, условия были идеальными. Неслучайно в Лобне сейчас очень много иностранных производств.

ЕСТЬ ЛИ У КРИЗИСА ПОЗИТИВНЫЕ СТОРОНЫ?

Конечно. Для нас позитивно то, что прекратилась текучка кадров, да и представления о зарплате стали адекватными. Для нас это было проблемой, особенно в секторе сбыта. Я думаю, кризис многих отрезвил.

ЧТО БЫ ВЫ ПОСОВЕТОВАЛИ КОМПАНИЯМ, ЖЕЛАЮЩИМ ОТКРЫТЬ В РОССИИ ПРОИЗВОДСТВО?

Нам очень помогло то, что на этапе планирования и получения всех согласований мы обратились к местным специалистам, а не к какой-то фирме со стороны. Человек, который 20 лет подряд занимается строительством в области, уже знает все подводные камни и пути их обхода, а они при реализации такого проекта, особенно при переходе от одной стадии к другой, в российских условиях неизбежны. Сначала может показаться дорого искать специалистов по одному, но в долгосрочной перспективе это себя полностью оправдывает и конечный результат окупает все расходы.)

Вкусно и безопасно!

Разнообразие продуктов питания в рационе человека является одной из наиболее важных составляющих здоровой жизни. Пища – это жизненная необходимость для любого организма и, конечно же, доступ к безопасным и здоровым пищевым продуктам является одним из основных прав человека.

Развитие современной цивилизации приводит к поиску новых технологий создания, переработки и сохранения пищевых продуктов. Современные технологии позволяют значительно расширить ассортимент пищевых продуктов и наполнить рынок продуктами, обладающими новыми качественными характеристиками. Многие технологические процессы пищевой переработки позволяют превращать скоропортящееся продовольствие в пищевые товары, которые весьма стабильно сохраняют свою питательную ценность и безопасность в течение ряда лет.

Общепризнано, что пищевая промышленность – это одна из отраслей промышленности, где вопросы качества продукции являются наиболее значимыми и напрямую влияют на качество жизни людей, на их здоровье и даже потомство. При этом следует понимать, что развитие производственных технологий требует и совершенствования технологий контроля за качеством продуктов питания. Развитие современных систем менеджмента позволяет не только эффективно следовать этому принципу, но и помогает развивать существующий бизнес.

Для России переход экономики страны к рыночным отношениям и интеграция в мировую товарооборот требуют также реформирования действующей системы контроля качества и безопасности сельскохозяйственной продукции, продовольствия и сырья для его производства. Необходим контроль производимой внутри страны и экспортируемой пищевой продукции. Обеспечение безопасности продуктов питания невозможно без активного сотрудничества всех секторов экономики, вовлеченных в этот процесс – сельского хозяйства, пищевой промышленности, торговли, институтов общественного питания и пр. Любая из компаний, деятельность которой связана с изготовлением, хранением или продажей продуктов питания, испытывает постоянно возрастающее внимание и требования со стороны потребителей, государства и общества. Заинтересованные стороны желают видеть доказательства того, что их требования

выполняются. И это общемировая тенденция, продиктованная защитой одновременно интересов и населения, и бизнеса.

Именно в виду особой значимости вопросов безопасности пищевой продукции, а также общей глобализации торговли продуктами и услугами, в пищевой отрасли активно развиваются современные системы менеджмента.

Сертификация систем пищевой безопасности сегодня стала необходимым этапом развития современного предприятия, обеспечивающего конкурентоспособность своей продукции и услуг на внутреннем или на внешнем рынке, заботящегося о своем имидже и экономическом благополучии. Грамотно созданная система пищевой безопасности является эффективным барьером на пути возникновения некачественной продукции, её негативного влияния на здоровье людей, и, как следствие, позволяет значительно снизить возможные риски негативных экономических последствий для предприятия.

Сегодня мы можем предложить нашим клиентам услуги по сертификации следующих систем пищевой безопасности:

- HACCP (на соответствие Кодекс Алиментариус, датскому стандарту DS 3027:2002),
- ISO 22000:2005,
- BRC Global Standard For Food Safety and Packaging,
- IFS and IFS Logistic,
- GMP+,
- GLOBALGAP.

Также возможно проведение комбинированных процедур сертификации.

Мы готовы работать вместе с Вами на всех этапах производства и реализации продукции!

Мы проводим инспекции поставщиков сырья, производства продукции, торговых сетей и др. Сопровождаем процедуры уничтожения продукции. Проводим исследования пищевой продукции в европейской лаборатории.



МЫ ДОКУМЕНТИРУЕМ И ПОДТВЕРЖДАЕМ КАЧЕСТВО БОЛЕЕ 135 ЛЕТ.

“ТЮФ Интернациональ РУС” входит в состав “ТЮФ Рейнланд Групп”, мирового лидера в предоставлении услуг независимой экспертизы и оценки.



Foto: Vitaly Valterevsky

«SAFT ODER WASSER?»

WAS TRINKEN DIE RUSSEN ZU HAUSE, WENN SIE DER DURST QUÄLT? EIN ÜBERBLICK ÜBER DEN KONSUM KALTER GETRÄNKE. / MARIA PANTINA, GFK RUS

Wenn die Russen durstig nach Hause kommen, greifen sie am liebsten nach kalten Getränken und hier insbesondere nach Saft und Mineralwasser. Saft kaufen ca. 94 Prozent der Haushalte gefolgt von Wasser mit 88 Prozent. Ebenfalls beliebt sind Limonaden (80 Prozent) und Bier (75 – 77 Prozent).

Die Dynamik der Käufe im Bereich der alkoholfreien Getränke und Bier in den Jahren 2007 und 2008 zeigt, dass sich das Kaufverhalten der Konsumenten bei Säften und Mineralwasser nur geringfügig verändert hat, während bei Limonaden und Bier der Verbrauch leicht zurückging.

Getränke wie kalter Tee sind relativ neu auf dem Markt und werden nur von einem kleinen Teil der Haushalte eingekauft, allerdings ist die Tendenz eindeutig steigend.

Insgesamt ist der Verbrauch im Zeitraum 2007 / 08 zurückgegangen, und das sogar in den beliebtesten Kategorien: Säfte und Mineralwasser. Wahrscheinlich sind dies Auswirkungen der Wirtschaftskrise, in der viele auf «Überflüssiges» - dazu zählen Saft und abgefülltes Mineralwas-

ser - verzichten. Die Tendenzen im laufenden Jahr bestätigen diesen Trend. Im Widerspruch dazu steht allerdings, dass bei sinkendem Verbrauch die Ausgaben für diese Produktkategorien leicht gestiegen sind.

Diese etwas eigenartige Entwicklung lässt sich in erster Linie damit erklären, dass die Verbraucher zwar etwas weniger, dafür aber qualitativ hochwertigere und teurere Marken kaufen. Dafür ist auch der Bierkonsum in privaten Räumen ein gutes Beispiel. Im untersuchten Zeitraum ist der Verbrauch relativ teurer Lizenz- oder Importmarken wie Budweiser, Edelweiß, Stelle Artois gestiegen, während er bei preisgünstigeren Marken Schigulowskoe, Belyj Medwed und Pit gesunken ist. Die beliebtesten Marken für den Hausgebrauch sind Baltika, Klinskoe und Bagbier. Marktführer im gesamten Biersegment sind Baltika, SUN Interbrew und Heineken. Ihr Marktanteil beträgt zusammen 44 Prozent.

Der Saftmarkt wird von OAO Lebedjanskij mit dem Flugschiff «Fruktowyj sad» angeführt. Seit 2008 liegt auch Coca Cola mit der beliebten Marke «Dobryj» vorn und gefolgt von Wimm-Bill-Dann (führende Marke «Ljubi-

myj sad»). Gemeinsam halten sie 53 Prozent Marktanteile.

Der russische Markt für abgefülltes Mineralwasser wird von PepsiCo mit der Marke Aqua Minerale angeführt. Ebenfalls bedeutende Player sind noch Wisma mit der Marke Archys und Coca Cola mit Bon Aqua. Ihr gemeinsamer Marktanteil liegt bei über zehn Prozent.

Coca Cola mit den führenden Marken Coca Cola, Sprite und Fruktime und PepsiCo (führende Marke Pepsi Cola) sind die absoluten Marktführer im Segment Limonaden. Ihr gemeinsamer Marktanteil liegt bei 35 Prozent.

Auf dem heimischen Markt für Kwas wird zurzeit ein harter Wettbewerb ausgetragen. Als Gewinner zeichnet sich das Moskauer Unternehmen OOO Otschakowo ab, Otschakowskij Kwas ist gleichzeitig auch die beliebteste Marke. Ebenfalls gut liegen die OOO Deka aus Nischnyj Nowgorod (Marke Nikola) und die Moskauer OOO Borodino (Kwas und Staryj Kwas) im Rennen. Diese Top Drei haben den langjährigen Marktführer aus Rjasan «Eugen Buschele Wain» (Marke Perschin) überholt, ihr gemeinsamer Marktanteil liegt bei 40 Prozent.

Kalter Tee ist ein relativ neues Getränk auf dem Markt, der deshalb noch schwach entwickelt ist. Hier sind PepsiCo und Coca Cola Marktführer, die beliebtesten Marken sind Lipton und Nestea. Der dritte Platz gehört mit großem Abstand der Firma Achmad und der gleichnamigen Marke. Gemeinsam halten die drei ca. 77 Prozent des Marktes.

VERKAUFSWEGE

Die Wahl der Verkaufsstelle hängt stark von der Kategorie des Getränks ab. Saft wird z.B. meistens in traditionellen Geschäften und Geschäften des unteren und mittleren Preissegments, Supermärkten und Hypermärkten eingekauft. Mineralwasser, Limonaden und werden neben diesen Verkaufswegen auch häufiger in kleinen Geschäften und Kiosken gekauft. Dasselbe gilt für Bier, das außerdem noch oft auf offenen Märkten gehandelt wird. Kalte Tees sind ebenfalls ein Getränk, das der Verbraucher sehr gern am Kiosk kauft.

Die Entwicklungen der letzten Jahre zeigen, dass der Konsum kalter Getränke in einem erheblichen Maße saison abhängig ist. Der Höhepunkt liegt üblicherweise im zweiten und dritten Quartal. Daraus lässt sich schließen, dass auch in diesem Jahr ein Anstieg des Verbrauchs in der Sommerzeit zu erwarten ist. Aber man kann davon ausgehen, dass die weltweite Finanzkrise ihre Spuren auch in diesem Segment hinterlassen wird, darauf lassen die Zahlen der Vorsaison schließen.)

Die Analyse wurde auf der Grundlage von 7065 untersuchten Haushalten verfasst.

«СТАКАН СОКА ИЛИ ВОДЫ?»

ЧТО ЛЮБЯТ РОССИЯНЕ ПИТЬ, КОГДА ИХ ЖАЖДА МУЧАЕТ?
ОБЗОР ПОТРЕБЛЕНИЯ ХОЛОДНЫХ НАПИТКОВ ДОМА.
МАРИЯ ПАНТИНА, GFK RUS

Уровень популярности различных прохладительных напитков, потребляемых дома, в каждом случае разный. Соки и минеральную воду покупает подавляющее большинство жителей России (соки – ок. 94% семей, минеральную воду – ок. 88% семей).

К следующей по популярности группе напитков относятся газированные напитки и пиво. Газировку покупает 80% семей, а пиво – 75-77%.

Анализ динамики покупательской активности в этом сегменте в 2007-2008 гг. показывает, что число семей, покупающих соки и минералку, практически не изменилось, а вот популярность домашнего потребления газированных напитков и пива несколько снизилась.

Холодный чай покупает относительно небольшое число семей, однако его домашнее потребление за наблюдаемый период заметно выросло.

За период 2007 - 2008 гг. снизилось потребление даже минеральной воды и соков. Скорее всего, это связано с текущим ухудшением мировой финансовой ситуации. Покупатели стали позволять себе меньше «излишеств», к которым относятся соки и бутилированная минеральная вода, газированные напитки и пиво. Впрочем, динамика потребления различных категорий холодных напитков не вполне однозначна. В то время как объем потребления в 2007-2008 гг. несколько снизился, затраты на покупку напитков немного возросли.

Такую своеобразную динамику можно объяснить тем, что, несмотря на снижение объемов потребления некоторых видов напитков, потребители стали выбирать более дорогие и качественные бренды. Очень показательным в этом отношении является, например, потребление пива в дома. Так, за наблюдаемый период вырос объем потребления достаточно дорогих лицензионных/импортных марок: Будвайзер, Эдельвейс, Стелла Артуа. Потребление дешевых марок, таких как Жигулевское, Белый Медведь, Пит, снизилось. Тем не менее, чаще всего для домашнего потребления отечественные потребители выбирают пиво Балтика, Клинок и Багбир. Компаниями-лидерами отечественного пивного рынка являются Балтика, Санинтербрю и Хайнекен. Совокупная доля производителей-лидеров составляет около 44%.

Безусловным лидером среди производителей

соков на отечественном рынке является ОАО Лебедянский (ведущая марка - Фруктовый сад), с 2008 г. входящий в состав холдинга ПепсиКо. Вслед за ним идут компании Кока-Кола (ведущая марка - Добрый) и Вимм-Билль-Данн (ведущая марка - Любимый сад). Их совокупная доля рынка составляет около 53%.

На общероссийском рынке бутилированной минеральной воды лидирующие позиции занимает компания ПепсиКо, чья марка Аква Минерале является лидером на рынке. Заметными игроками являются также компания Висма (бренд «Архыз») и компания Кока-Кола (бренд «Бон Аква»). Совокупная доля общероссийского рынка минеральной воды у ведущих производителей составляет более 10%.

На российском рынке газированных напитков двумя абсолютными лидерами являются компании Кока-Кола (марки-лидеры российского рынка - Кока-Кола, Спрайт и Фруктайм) и ПепсиКо (один из лидеров рынка - марка Пепси-Кола). Совокупная рыночная доля этих компаний составляет около 35%.

На отечественном рынке кваса идет острая конкурентная борьба. Победителями являются московское ООО Очаково (Очаковский квас также является одним из лидеров среди марок), нижегородский производитель ООО Дека (ведущая марка Никола) и московское ООО Бородино (производит Квас и Старый Квас), опередившее в первой тройке одного из постоянных лидеров прошлых лет - рязанское Эжен Бужеле Вайн (марка Першин). Совокупная рыночная доля лидеров составляет около 40%.

Упакованный холодный чай является достаточно новым для россиян продуктом, поэтому рынок холодного чая достаточно слабо развит по сравнению с рынками других прохладительных напитков. Тем не менее, лидерами данного рынка являются компании ПепсиКо и Кока-Кола, а самыми популярными марками - Липтон и Нести, принадлежащими лидерам. Третье место – с большим отрывом от лидеров – принадлежит компании Ахмад и марке Ахмад. В совокупности, рыночная доля данных производителей составляет около 77%.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ

Выбор места покупки холодного напитка для домашнего потребления во многом зависит от



Фотолла / Igor Negvetov

Квас: освежающий летний напиток на московских улицах.

его категории. Для приобретения соков российские потребители чаще всего выбирают небольшие традиционные магазины, магазины эконом-класса и супермаркеты. Доля современных форматов торговли, таких как гипермаркеты, супермаркеты и магазины эконом-класса, здесь составляет 43%. Минеральная вода и газированные напитки чаще всего приобретаются в небольших традиционных магазинах, в магазинах эконом-класса и в киосках. Доля форматов современной торговли для минеральной воды - 34%, газировки - 27%. Покупая пиво домой, россияне чаще всего заходят в магазины эконом-класса, большие и небольшие традиционные магазины или на открытые рынки. Объем современных форматов торговли составляет 37%. Квас и холодный чай чаще всего приобретаются в небольших традиционных магазинах, в супермаркетах и в магазинах эконом-класса, холодный чай также в киосках. Что касается доли современных форматов торговли, то для кваса она составляет 37%, для чая - 43% (см. Диаграмму 1).

Тенденции прошлых лет показывают, что холодные напитки являются, в достаточной степени, сезонным товаром, причем пик потребления, как правило, приходится на II-III квартал каждого года. Поэтому мы можем ожидать увеличение потребления напитков и во II-III кварталах этого года, но необходимо учитывать мировой финансовый кризис, способный повлечь за собой кризис потребления.)

Обзор основан на данных панельного исследования домохозяйств, выборка n=7065, все население России.



Forcra / Bilderbox

DIE MILCH WIRD GESÜNDER

DIE MILCH VERARBEITENDE INDUSTRIE IN RUSSLAND HAT GUTE ZUKUNFTSPERSPEKTIVEN. IN DEN LETZTEN JAHREN KONNTE SIE IHRE MARKTPPOSITION AUSBAUEN. NEUE VERFAHRENSREGELN SICHERN DIE QUALITÄT. MARIA PERFILOWA, 000 EHRMANN

Verfolgt man die Entwicklungen der Milch verarbeitenden Branche für den Zeitraum 2008 bis erstes Quartal 2009, lassen sich drei entscheidende Momente ausmachen.

Erstens: Im Zuge der Krise waren alle Unternehmen, selbst diejenigen, die Zugang zu föderalen oder regionalen Förderprogrammen haben, gezwungen ihre Investitionsprogramme zu überprüfen und teilweise zu revidieren. Davon waren auch Projekte in sehr aussichtsreichen Regionen betroffen. Die in den letzten Jahren zunehmende Lokalisierung, die vor allem bei den Verpackungsmaterialien enorm fortgeschritten war, ist praktisch zum Erliegen gekommen, eine Wiederbelebung der Investitionsaktivitäten ist im besten Fall für 2010 zu erwarten. Durch die Rubelabwertung und den hohen Selbstkostenanteil der Importkomponenten verschwinden hochwertige Milchprodukte allmählich aus dem Warenkorb. Auch inno-

vative Milchprodukte lohnen sich wegen der schwachen Nachfrage kaum noch. Dennoch wachsen die Verkaufszahlen für Produkte, die mit probiotischen Zusatzstoffen angereichert sind, beständig. Monatlich kann von fünf Prozent ausgegangen werden. Der gleichzeitige Verkaufsrückgang bei lange haltbaren, ultra hoch erhitzten Milchprodukten lässt auf eine sich stabilisierende Nachfrage nach «lebenden» Milchprodukten in Russland schließen. Frische Ware aber erfordert wegen ihrer kurzen Haltbarkeit wesentlich kompliziertere logistische Abläufe, entsprechende Produktionsplanung und Lagerhaltung – alles keine leichten Aufgaben, besonders bei ständig wachsender Nachfrage, die fortwährend genaue Marktprognosen erfordert. Hier ist die richtige Software hilfreich: Oracle Demantra z.B. ist eines der Programme mit denen sehr erfolgreich gearbeitet wird.

Die Waren schnell und frisch in den Einzelhandel zu bringen, ist in Russland mit größeren Schwie-

rigkeiten verbunden als in Westeuropa. Frische Ware aus den zentralen Gebieten des Landes in weiter entfernt liegende Regionen zu bringen, die Produktlinien beständig im Sortiment anzubieten, die Entwicklung neuer innovativer Produkte – all diese Themen sind zu wichtigen Fragen der Entwicklungsstrategie geworden, von denen häufig das Überleben innerhalb eines immer härter werdenden Wettbewerbs abhängt. Jeder Hersteller löst diese Aufgaben auf seine Weise, wobei die lokalen Produzenten zunächst einmal einen natürlichen Vorteil haben. Trotzdem sind sie gezwungen, sich in den Wettlauf um neue Produkte und Qualität einzubringen.

Das zweite Thema, dass sich in einem erheblichen Maße auf die Branche ausgewirkt hat, sind die beiden Milchskandale in China. Durch diese Ereignisse ist die befürchtete Eroberung des Marktes durch chinesische Produzenten ausgeblieben. Die Anreicherung von Milchpulver und anderen Milchprodukten mit Melamin führte in China bei über 50 000 Babys zu schweren Nierenerkrankungen, insgesamt sollen mittlerweile 300 000 Kinder betroffen sein. Die verbotene Substanz wurde auch in vielen anderen Milchprodukten und Süßigkeiten gefunden.

Melamin steigert künstlich den Eiweißgehalt eines Produkts, dadurch werden die Kosten bei der Herstellung gemindert. Eine ähnliche Eiweißsubstanz, die beim Gerben von Leder gewonnen wird, wird ebenfalls gern zur Streckung von Milcheiweiß verwendet. Sie kann nicht vom Körper abgebaut werden und ruft Gelenkerkrankungen und Krebs hervor. Im Produkt ist sie noch schwerer nachzuweisen als Melamin. Das internationale Ansehen der chinesischen Milchproduzenten rutschte ins Unendliche ab und wird sich in absehbarer Zukunft wohl nicht mehr von diesem Schaden erholen. Die russischen Produzenten konnten diese Möglichkeit nutzen, um ihre Marktposition auszubauen und zu verfestigen.

Das dritte wichtige Ereignis ist das vom russischen Präsidenten Medwedew unterschriebene Gesetz zur «Technischen Verfahrensordnung für Milch und Milchprodukte», das von der Duma am 23. Mai 2008 verabschiedet und vom Föderationsrat am 30. Mai gebilligt wurde. Sechs Monate nach der offiziellen Veröffentlichung ist dieses Gesetz nun in Kraft getreten. Demnach dürfen Produkte aus Milchpulver nicht mehr mit dem Terminus «Milch» bedruckt werden. Alle Milchprodukte müssen zertifiziert werden.

Die Erhöhung der Qualitätskontrolle wird vermutlich auch die Preise für Milchprodukte hochtreiben, obwohl die Einkaufspreise für den Rohstoff Milch gefallen sind. Trotzdem ist die Maßnahme positiv zu bewerten, weil es letztendlich um die Sicherheit und Gesundheit der Verbraucher geht.)



МОЛОКО СТАНЕТ ПОЛЕЗНЕЕ

У МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ ХОРОШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ. В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ОНА СМОГЛА РАСШИРИТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ. НОВЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕГЛАМЕНТЫ ОБЕСПЕЧАТ ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ.
МАРИЯ ПЕРФИЛОВА, ООО ЕНRMANN

Производство Эрмманна в Московской области.

Если посмотреть на развитие молокоперерабатывающей отрасли в 2008 г. и в первом квартале 2009 г., то можно выделить здесь три основных момента.

Первое: в ходе кризиса всем предприятиям, даже тем, кто имел доступ к федеральным или региональным программам поддержки, пришлось перепроверить и частично пересмотреть свои инвестиционные планы. Пострадали даже проекты в очень перспективных регионах. Замещение импорта, постоянное увеличение которого шло в последние годы, особенно в секторе упаковочных материалов, практически сошло на нет. Оживление инвестиционной активности в лучшем случае ожидается не ранее, чем в 2010 г. Из-за обесценивания рубля и высокой себестоимости за счет удорожавших импортных компонентов качественные дорогостоящие молочные продукты стали исчезать из покупательской корзины. Производить инновационные продукты из-за слабого спроса тоже стало не выгодно. Однако показатели продаж продуктов, обогащенных пробиотическими добавками, растут неуклонно. Ежемесячно этот рост составляет пять процентов. Одновременное сокращение продаж долгоиграющих, прошедших термическую обработку молочных продуктов говорит о формировании устойчивого спроса среди российских покупателей на «живые» молочные изделия. Но свежие товары из-за небольшого срока хранения значительно усложняют логистические схемы поставок и требуют специального планирования производства и управления запасами. Решить все эти задачи не так просто, особенно на фоне постоянно растущего спроса, требующего очень точных рыночных прогнозов. Здесь не обойтись без

соответствующего программного обеспечения, например такого, как Oracle Demantra. Эта программа уже очень хорошо зарекомендовала себя на практике.

Быстро и своевременно доставить скоропортящиеся товары на прилавки в российских условиях гораздо сложнее, чем в Западной Европе. Доставка свежих продуктов из центральных областей страны в отдаленные регионы, сохранение постоянного ассортимента, разработка новых инновационных продуктов – все эти темы относятся к числу наиболее важных пунктов в программах стратегического развития компаний. От этого напрямую зависит, удастся ли им выжить в условиях все более жесткой конкуренции. Каждый производитель решает эти задачи по-своему, при этом местные производители, конечно, пользуются естественными преимуществами. Однако и они вынуждены включаться в соревнование по внедрению новых продуктов и повышению качества. В выигрыше от этой борьбы в конечном счете остается покупатель.

Второй момент, оказавший заметное влияние на всю отрасль, – это два скандала с китайским молоком. Из-за всего произошедшего в ближайшее время можно не опасаться завоевания рынка со стороны китайских производителей. Более 50.000 китайских грудничков, а в общей сложности 300 000 детей заболели почечнокаменной болезнью из-за употребления молока и молочных продуктов, в которые был добавлен искусственный белок меламин. Запрещенное вещество было обнаружено во многих других молокосодержащих продуктах, в том числе в кондитерских изделиях.

Меламиновые добавки повышают содержание белка в молоке, тем самым снижается себестоимость продукта. Аналогичная белковая субстанция, получаемая при дублении кожи, также часто используется недобросовестными производителями для повышения белковой массы продуктов. Это вещество не расщепляется организмом, а накапливается в нем, вызывая заболевания суставов и рак. Обнаружить его в конечном продукте еще сложнее, чем меламин. Международное реноме китайских молочных товаров обрушилось до основания и в обозримом будущем вряд ли оправится. Российские производители могут использовать возможности, открывшиеся после ухода китайцев с рынка, чтобы расширить и укрепить свои позиции.

Третье важное событие – подписанный российским президентом Дмитрием Медведевым закон «Технический регламент на молоко и молочную продукцию», принятый Госдумой 23 мая 2008 г. и одобренный Советом Федерации 30 мая. Регламент вступил в силу через шесть месяцев со дня его официального опубликования. Одним из результатов этого закона станет запрет на применение термина «молоко» в продуктах на основе молочного порошка. Все молочные товары должны проходить обязательную сертификацию.

Повышение требований к качеству молочных товаров, возможно, приведет и к росту цен, даже несмотря на то, что закупочные цены на сырое молоко сейчас упали. И тем не менее, эти меры следует расценивать позитивно, поскольку речь идет о безопасности и здоровье потребителей.)



PREISKAMPF IM LEBENSMITTELEINZELHANDEL

DIMITAR PESHEV, COO UND VORSTANDSMITGLIED DER SUPERMARKTKETTE «BILLA», ÜBER DEN PREISKRIEG IM EINZELHANDEL UND MASSNAHMEN GEGEN DIE KRISE.

Die erfolgsverwöhnten Einzelhandelsketten müssen nach fast einem Jahrzehnt ungebrochenen Wachstums zum ersten Mal Einbußen hinnehmen und teilweise sogar ums Überleben kämpfen. Die meisten Ketten bemühen sich jetzt um die Beibehaltung ihrer erkämpften Marktpositionen. Nach Meinung einiger Einzelhandelsexperten, sind Strategien zur Geschäftsentwicklung wie Imageaufwertung, Qualitätsverbesserung, Erweiterung des Sortiments und Modernisierungsmaßnahmen in den Hintergrund getreten. Stattdessen ist ein gnadenloser Preiskampf in der Branche entbrannt.

WELCHE FAKTOREN BESTIMMEN IHRER MEINUNG NACH HEUTE DAS KONSUMENTENVERHALTEN?

Die Käufernachfrage hat sich stark verändert. Die meisten Leute erleben zurzeit nicht gerade die besten Zeiten. Der Verbraucher ist pragmatischer geworden. Uns fällt auf, dass die Kunden ihre Einkäufe jetzt genauer planen. Ausschlaggebend ist für die meisten der Preis. Der Warenverkaufsanteil im Niedrigpreissegment ist deutlich gestiegen.

NACH DEM BEGINN DER KRISE SIND VIELE KETTEN IN EINE SCHWIERIGE LAGE GERATEN, EINIGE STEHEN VOR SCHLISSUNG. WIE GEHT IHR UNTERNEHMEN MIT DER KRISE UM?

Die Zeiten sind zwar schwierig, aber vieles klärt sich auch auf. Für uns ist die Krise eine Art Prüfung für den Kurs, den unser Unternehmen eingeschlagen hat. Ich kann gleich sagen, dass wir bislang keine Kunden verlo-

ren haben. Die Besucheranzahl in unseren Supermärkten ist gestiegen. Aber die Art der Einkäufe hat sich geändert, das beobachten auch unsere Konkurrenten, die Summe des durchschnittlichen Kassenbons ist kleiner geworden. Aber da wir viele Neukunden haben, konnten wir den Gewinn halten, teilweise sogar zulegen. Im Geschäftsjahr 2008 konnten wir einen Bruttoumsatz von 240 Millionen Euro erreichen und damit eine Steigerung von 40 Millionen Euro erzielen. Dafür gibt es meiner Meinung mehrere Gründe. Erstens legen wir in unseren Supermärkten einen besonderen Akzent auf Frischwaren. Das sind Obst, Gemüse, Gemüsekräuter, Molke-reproduktion, Back- und Konditoreiwaren. In der Fleischerei gibt es keine tiefgekühlten Waren – im Verkauf bieten wir ausschließlich gekühlte Fleischlebensmittel aus russischer Herstellung an. Die Qualität der Produkte und auch der Bedienung ist für uns schon immer außerordentlich wichtig gewesen. Auch unter den heutigen Bedingungen halten wir das Niveau, um unsere anspruchvollsten Kunden zufrieden zu stellen. Strenge Kriterien für die Produktauswahl und ein zentralisiertes Einkaufssystem sorgen dafür, dass Waren schlechter Qualität oder auch gefälschte Waren nicht in unsere Regale kommen. Unsere ständige Qualitätskontrolle verhindert, dass Waren deren Haltbarkeitsdatum abgelaufen ist oder die aus anderen Gründen beschädigt sind, ausgesiebt werden

Das Verhältnis zu den Kunden beruht auf Gegenseitigkeit. Werden sie gut bedient, halten sie uns die Treue. Wir beschäftigen uns laufend mit der Erkundung der Bedürfnisse unserer Kunden und versuchen, diesen ent-

gegenzukommen. Wir entwickeln und implementierten ständig neue Programme und Aktionen für die Kunden. Man darf nicht stehen bleiben. Unsere Anforderungen an unsere Mitarbeiter sind hoch. Das Personal wird ständig geschult und weitergebildet.

MIT WELCHEN MASSNAHMEN BEGEGNEN SIE DER KRISE?

Ehrlich gesagt, wirkt sich die Krise bisher nicht übermäßig auf unser Geschäft aus. Wir haben auf die veränderte Situation reagiert und haben den Anteil an preisgünstigen, sozialrelevanten Waren gesteigert. Spar- und Rabattaktionen werden häufiger durchgeführt. Natürlich ist der Anteil an No-Name-Produkten aus dem Niedrigpreissegment gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Aber darüber hinaus mussten wir keine außerordentlichen Maßnahmen ergreifen.

IN IHREN ENTWICKLUNGSPLÄNEN WAREN FÜR DAS JAHR 2009 EINE REIHE NEUER FILIALEN VORGESEHEN. HABEN SICH DIE PLÄNE DES UNTERNEHMENS IM ZUSAMMENHANG MIT DER KRISE NICHT GEÄNDERT?

Die Entwicklung von BILLA in Russland ist mit der REWE Group, deren Teil wir sind, vereinbart und koordiniert. Unsere Pläne sind unverändert. Bis jetzt zählt die Kette 59 Supermärkte, die sich in Moskau, Tula, Kursk, Woronesch befinden. BILLA Russland setzt damit weiterhin auf Expansion. Wir planen bis zum Jahresende elf neue Filialen zu eröffnen. Wir setzen bei der Stärkung unserer Marktposition aber weiterhin auf die Regionen in Zentralrussland.)



ЦЕНА, ЦЕНА И ЕЩЁ РАЗ ЦЕНА

ДИМИТАР ПЕШЕВ, ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР И ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИИ «БИЛЛА», О ЦЕНОВЫХ ВОЙНАХ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ И АНТИКРИЗИСНЫХ МЕРАХ.

Экономический кризис внес серьезные коррективы в жизнь продовольственной розницы. Бурное развитие торговых сетей, которое длилось почти десятилетие и сопровождалось ростом числа торговых точек, существенно замедлилось - сети взяли курс на удержание завоеванных позиций. По мнению ряда экспертов розничного рынка, вопросы модернизации и имиджа, повышения качества обслуживания покупателей и расширения ассортимента отошли на второй план. Кризис активизировал борьбу за покупателя, в которой на первое место вышла цена на предлагаемые товары.

КАКИЕ ФАКТОРЫ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, ОПРЕДЕЛЯЮТ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ СЕГОДНЯ?

Да, действительно, кризис заметно изменил конъюнктуру покупательского спроса. Для большинства граждан сейчас не лучшие времена. Покупатель стал более прагматичным, заметно, что посетители магазинов начали тщательнее планировать покупки. Определяющим фактором для большинства стала цена, покупатели мигрируют в те торговые точки, которые могут предложить нужные товары за меньшие деньги. Значительно выросла доля продаж товаров в ценовом сегменте ниже среднего уровня.

С ПРИХОДОМ КРИЗИСА МНОГИЕ СЕТИ ОКАЗАЛИСЬ В ТРУДНОМ ПОЛОЖЕНИИ, НЕКОТОРЫЕ СТОЯТ НА ПОРОГЕ ЗАКРЫТИЯ. КАК ПОВЛИЯЛ КРИЗИС НА ВАШУ КОМПАНИЮ?

В сложные времена многое проясняется. Для нас кризис явился своеобразным экзаменом,

мерилом правильности курса, взятого нашей компанией. Скажу сразу: мы не потеряли покупателей. Напротив, количество посетителей наших супермаркетов увеличилось. Конечно, в наших супермаркетах, как и в торговых точках наших конкурентов, изменилась структура покупки, снизился средний чек. Однако за счет притока новых покупателей нам удалось не только сохранить объемы выручки, но и достигнуть определенного роста продаж по сравнению с предыдущими годами. В 2008 г. оборот достиг 240 млн евро. Это рост в 40 млн евро. Причин, на мой взгляд, несколько. Во-первых, в наших супермаркетах мы всегда делали упор на группу свежих товаров. Это фрукты, овощи, зелень, молочная продукция, хлебобулочные и кондитерские изделия. В мясном отделе нет заморозки - в продаже всегда исключительно охлажденные мясные продукты российского производства. Мы всегда очень тщательно относились к качеству продукции и обслуживания. Вот и сегодня мы стремимся поддерживать уровень. Строгие критерии к отбору продукции, централизованная система закупок позволили свести к нулю поступление в супермаркеты БИЛЛА некачественных или фальсифицированных товаров. Перед появлением торговых залов продукция проходит обязательный контроль качества, отсеиваются просроченные или в силу других причин непригодные к продаже продукты.

У нас в компании принято считать, что отношение покупателей к нам является их ответной реакцией на обслуживание. Мы постоянно изучаем запросы и потребности наших клиентов, стараемся оперативно их удовлетворить. Мы не стоим на месте, сеть непрерывно разрабатывает и внедряет новые программы и акции для покупателей.

Мы всегда предъявляли высокие требования к сотрудникам. Для персонала предприятия регулярно проходят занятия по повышению профессионального мастерства, устраиваются тренинги. А наши покупатели удовлетворены посещением наших супермаркетов.

И КАКИЕ МЕРЫ АНТИКРИЗИСНОГО ХАРАКТЕРА ВАМ ПРИШЛОСЬ ПРИМЕНИТЬ?

Если честно, то кризис не особо отразился на нашей деятельности. Ведь мы всегда стремились оперативно откликаться на потребности покупателей. И в этот сложный момент мы увеличили линейку социальных товаров, увеличили скидки на ряд продуктов, разработали и внедрили новые акции, оперативно оптимизировали ассортимент и цены. Конечно, по сравнению с прошлым годом выросла доля небрендируемых продуктов низкого ценового сегмента. Но в целом, никаких чрезвычайных мер нам предпринимать не пришлось.

РАНЕЕ ВЫ ЗАЯВЛЯЛИ, ЧТО В ПЛАНАХ РАЗВИТИЯ НА 2009 ГОД НАМЕЧЕНО ОТКРЫТИЕ НОВЫХ ТОЧЕК. НЕ ИЗМЕНИЛИСЬ ЛИ ПЛАНЫ В СВЯЗИ С КРИЗИСОМ?

Развитие «Билла» в России согласовано и скоординировано с REWE Group, частью которой мы являемся. Так, что ни о каком изменении планов речи не идет. Сейчас сеть насчитывает 59 супермаркетов, которые расположены в Москве, Туле, Курске, Воронеже. До конца года мы намерены довести количество наших супермаркетов до 70, как и было заявлено. Но и далее наши усилия будут направлены на укрепление позиции компании в центральных регионах России.)



Pirello / Henrik G. Vogel

Mehr Parkplätze soll es bald in Moskau geben

» STAAUSUNTERNEHMEN «AWTODOR» GEGRÜNDET

Nach Willen der russischen Staatsduma soll künftig das Staatsunternehmen «Rossijskie awtomobilnyje dorogi - Awtodor» (Russische Autostraßen) die Instandhaltung und den Ausbau der Straßen von föderaler Bedeutung verwalten, darunter fallen ca. 18 000 km Straßennetz, von denen 6000 km zu Autobahnen und Schnellstraßen umgebaut werden sollen, 12 000 km Straßen müssen den einer Bundesstrasse entsprechenden Normen umgebaut werden.

Das Unternehmen wird sich unter anderem auch mit der Einwerbung von privaten Investitionen in den Ausbau des Straßensystems und der Vergabe von Konzessionen für Straßenmaut kümmern. Gründer des Staatsunternehmens ist die Russische Föderation, die sieben Mitglieder des aus zwölf Mitgliedern bestehenden Aufsichtsrates stellen wird. Neben dem Aufsichtsrat wird auch ein beratender wissenschaftlich-technischer Rat für «Awtodor» tätig werden.

» REIFENHERSTELLER INVESTIEREN TROTZ KRISE

Bis zum Herbst 2008 war der russische Reifenmarkt einer der am schnellsten wachsenden der Welt. Trotz eines Dämpfers infolge der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise wird er sich in Zukunft dynamisch entwickeln. Vor allem die guten Absatzchancen bei Reifen für Pkw und Kleintransporter in den Preissegmenten B+ (value for money) und A (Premium) locken ausländische Konzerne an.

Zu den Unternehmen, die sich vom großen Kuchen des russischen Reifenmarkts ein Stück abschneiden wollen, gehören Pirelli, Goodyear und die Yokohama Rubber Company. Das Interesse der ausländischen Reifenhersteller an Russland beruht auf der steigenden Zahl von Montagewerken internationaler Automobilkonzerne, die einen Lokalisierungsgrad von 30 Prozent erreichen müssen. Bereits jetzt wird das Premium-Segment des russischen Pkw-Reifenmarkts von Nokian Tyres (Finnland), Michelin (Frankreich), Bridgestone (Japan), Goodyear (USA) und Continental (Deutschland) dominiert.

» MOSKAUER WOHNUNGSMARKT GIBT NACH

Nach Lager- und Büroimmobilien brechen jetzt die Preise bei den Wohnimmobilien ein. Für Mieter ergeben sich damit ganz neue Perspektiven: Sie können entweder deutliche Preisabschläge aushandeln, in bessere Lagen umziehen oder mehr Service durch den Vermieter verlangen. Internationale Unternehmen dürfen für ihre entsandten Mitarbeiter in Russland mit geringeren Wohnraum-Kosten rechnen.

Der durchschnittliche Kaufpreis für Wohnimmobilien in Moskau liegt heute in Euro gerechnet unter dem Niveau von Anfang 2008. Gegenüber dem Höchststand im Herbst 2008 verbilligte sich der Quadratmeterpreis bis Juni 2009 um fast 30 Prozent. Im Elitesegment sind die Kaufpreise für Neubauwohnungen laut einer aktuellen Studie des Immobilienunternehmens Knight Frank gegenüber dem Herbst 2008 um acht Prozent (auf 21.100 US Dollar/qm) gesunken, auf dem Sekundärmarkt sogar um 19 Prozent (auf 22.100 US Dollar/qm).

» MEHR PARKPLÄTZE FÜR MOSKAU

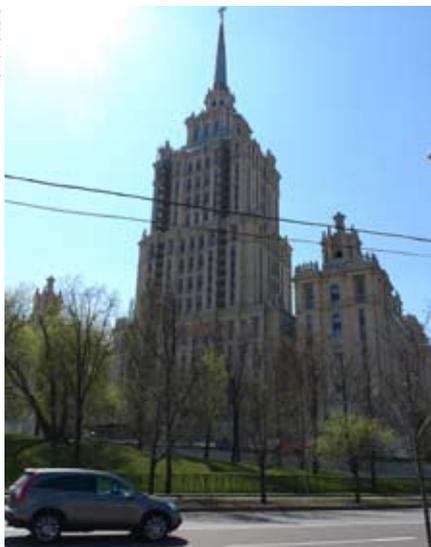
Die Stadt Moskau forciert ihr Programm zur Errichtung von Parkplätzen. Statt aufwändiger Betonbauten mit teurem Fundament sind nun Fertigteil-Garagenkomplexe und automatisierte Parktürme geplant. Damit soll das Stellplatzproblem in der russischen Hauptstadt schneller entschärft werden. Allein 2009 ist der Bau von 135.000 Stellflächen vorgesehen, wobei ein Parkplatz umgerechnet rund 8.000 Euro kosten soll. Das Projekt bietet auch Geschäftschancen für deutsche Unternehmen. «Narodny garasch» - die Volksgarage - nennt Moskaus Stadtregierung ihr Programm, mit dem sie das Parkplatzchaos in der Hauptstadt bekämpfen will. Wie die Verwaltung Mitte Juni 2009 bekannt gegeben hat, sollen in den kommenden drei Jahren rund 400.000 Stellplätze geschaffen werden. Dafür stellt die Stadt - in der Regel kostenlos - 1.559 Grundstücke zur Verfügung.

Eine erste Musteranlage nahe des Fernsehturms Ostankino (Uliza Akademika Korolewa) hat ein deutsches Unternehmen (Otto Nussbaum) geliefert. Sie ist etwa 22 Meter hoch und besteht aus einer verglasten Konstruktion: Auf acht Etagen finden jeweils vier Autos Platz. Die Fahrzeuge müssen lediglich ins Erdgeschoss gefahren werden und gelangen von dort automatisch per Hebeteknik an ihre Position.

» NEUE FLUGVERBINDUNGEN

Im Sommer 2009 wurde die Flugverbindungen zwischen Deutschland und Russland um einige Reiserouten erweitert. Ab dem 15. Juni fliegt Blue Wings jeweils zweimal wöchentlich von Moskau - Scheremetewo nach Münster / Osnabrück, Halle / Leipzig und Karlsruhe / Baden Baden. Die Preise beginnen bei 133 Euro inklusive aller Steuern und Gebühren. Bisher hatte Blue Wings nur eine tägliche Flugverbindung nach Düsseldorf unterhalten. Die russische Aeroflot setzt auf Sachsen und fliegt ab 3. Juli jeden Montag und Freitag von Moskau aus Dresden an. Zur Eröffnung der neuen Fluglinie bietet die Fluggesellschaft für Unternehmen und Organisationen Rabatte an.)

Monika Hollischer



Moskauer Wohnungsmarkt entspannt sich.



Pirello / Freni

Reifenhersteller investieren trotz Krise

»» ОСНОВАНА ГОСКОМПАНИЯ «АВТОДОР»

Госдума приняла закон о создании госкомпании «Российские автомобильные дороги – Автодор», которая должна будет заниматься поддержанием дорог в надлежащем состоянии и развитием сети автомобильных трасс федерального назначения. Всего предполагается передать госкомпании 18 тыс. км дорог, из них шесть тысяч км для создания сети автомагистралей и скоростных трасс и 12 тысяч км для приведения их в нормативное состояние. Компания будет в числе прочего заниматься привлечением частных инвестиций в дорожную систему и руководить передачей трасс в концессию. Учредителем госкомпании выступает Российская Федерация. Ее будут представлять семь из двенадцати членов наблюдательного совета. Кроме наблюдательного совета при «Автодоре» будет действовать консультативный научно-технический совет.

»» ПРОИЗВОДИТЕЛИ ШИН ИНВЕСТИРУЮТ НЕСМОТЯ НА КРИЗИС

До осени прошлого года российский рынок шин был одним из самых быстрорастущих в мире. Несмотря на затруднения, вызванные мировым финансовым и экономическим кризисом, он и в дальнейшем будет развиваться динамично. Иностранцев привлекают хорошие перспективы сбыта шин для персонального автотранспорта и небольших грузовиков в ценовых сегментах В+ (цена-качество) и А (премиум).

В числе компаний, которые хотят получить кусочек от пирога российского шинного рынка, – Pirelli, Goodyear и Yokohama Rubber Company. Интерес иностранных производителей поддерживается ростом числа сборочных производств международных автомобильных концернов, локализация которых обещает достичь 30%. Сейчас в премиум-сегменте шинного рынка России доминируют такие компании, как Nokian Tyres (Финляндия), Michelin (Франция), Bridgestone (Япония), Goodyear (США) и Continental (Германия).

»» РЫНОК МОСКОВСКОГО ЖИЛЬЯ СДАЕТ ПОЗИЦИИ

После падения цен на складские и офисные помещения началось снижение и на рынке жилья. Для арендаторов открываются прекрасные перспективы: они могут выторговывать себе значительные скидки, переезжать в более престижные районы или же требовать больше сервиса от арендодателя. Иностранцам следует принять во внимание это снижение цен, командирова своих сотрудников в Россию.

Средняя цена на квартиры в Москве сейчас – при расчете в евро – ниже уровня начала

2008 г. По сравнению с осенью 2008 г., когда цены достигли пика, к июню 2009 г. квадратный метр подешевел почти на 30%. По данным исследования компании Knight Frank, по сравнению с осенью прошлого года цены на новостройки в элитном сегменте рынка снизились на 8% (на 21.100 долл. за кв. м), а на вторичном рынке – даже на 19% (на 22.100 долларов за кв. м).

»» БОЛЬШЕ ПАРКОВОК В МОСКВЕ

Москва активно форсирует программу по созданию парковочных мест. Теперь вместо затратных бетонных сооружений с дорогостоящими фундаментами будут строить модульные гаражные комплексы и автоматизированные многоэтажные парковки. Таким образом московские власти собираются решить проблему с парковочными местами в городе. Только на 2009 г. запланировано создание 135.000 машиномест, стоимостью в пересчете 8000 евро каждое. Проект открывает хорошие перспективы и для немецкого бизнеса.

«Народный гараж» – так московское правительство называет эту программу, призванную победить парковочный хаос в российской столице. Как сообщило столичное руководство в середине июня, в ближайшие три года в городе планируется создать 400.000 парковочных мест. Город выделяет на эти цели – в основном безвозмездно – 1.559 земельных участков.

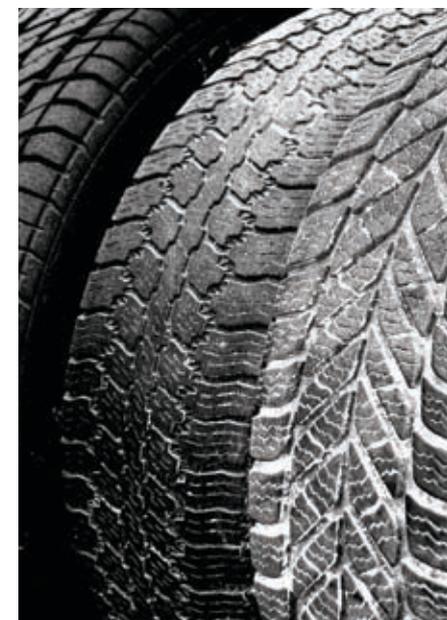
Одним из первых примеров может послужить парковочный комплекс рядом с телецентром Останкино (ул. Академика Королева), его поставила немецкая компания Otto Nussbaum. Он представляет собой остекленную конструкцию высотой 22 м. На каждом из восьми этажей находится по четыре машиноместа. Автомобили заезжают на первый этаж и уже оттуда поднимаются на нужный уровень с помощью специальной подъемной техники.

»» НОВЫЕ ВОЗДУШНЫЕ СООБЩЕНИЯ

Летом 2009 г. в воздушном сообщении между Россией и Германией появилось несколько новых маршрутов. С 15 июня компания Blue Wings два раза в неделю летает из Шереметьево в Мюнстер/Оснабрюк, Галле/Лейпциг и Карлсруэ/Баден-Баден. Цены на билет начинаются с 133 евро со всеми налогами и сборами. До сих пор Blue Wings летали из Москвы только раз в неделю в Дюссельдорф. Российский перевозчик Аэрофлот расширяет сообщение с Саксонией. С 3 июля по понедельникам и пятницам из Москвы летают его рейсы в Дрезден. По случаю открытия нового маршрута авиакомпания предлагает скидки фирмам и организациям.)



В Москве скоро будет больше парковок.



Производители шин инвестируют несмотря на кризис.



Рынок московского жилья сдает позиции

WTO-BEITRITT NUR IM DREIERPACK

RUSSLAND HADERT NACH WIE VOR MIT DEM BEITRITT ZUR WELTHANDELSORGANISATION WTO. NACH PREMIER PUTINS WILLEN SOLL ES DIE MITGLIEDSCHAFT NUR ZUSAMMEN MIT BELARUS UND KASACHSTAN GEBEN. / BERND HONES, GTAI

Wirtschaftsministerin Nabiullina und EU-Handelskommissarin Ashton wähten die Verhandlungen auf dem St. Petersburger Wirtschaftsforum Anfang Juni schon im Endstadium. Aber der für deutsche Exporteure so wichtige Beitritt zur WTO ist noch keineswegs in trockenen Tüchern. Jetzt soll es die Mitgliedschaft nur zusammen mit Belarus und Kasachstan geben.

Die Verhandlungen Russlands über den Beitritt zur Welthandelsorganisation (WTO) gehen ins siebzehnte Jahr. Nur noch wenige Fragen gebe es zu klären - und schon könne Russland dem internationalen Verband mit seinen 153 Mitgliedern angehören, zog EU-Handelskommissarin Catherine Ashton Bilanz auf dem internationalen Wirtschaftsforum in Sankt Petersburg am 4. Juni 2009. Ähnlich optimistisch gab sich die russische Wirtschaftsministerin. Elwira Nabiullina ging davon aus, dass in diesem siebzehnten Jahr die Entscheidung falle und Russland in die WTO aufgenommen würde.

Wenn es tatsächlich dazu kommen sollte, so nur im Rahmen eines Dreier-Beitritts der Zollunions-Verbündeten Russland, Kasachstan und Belarus. Darauf haben sich die drei Staaten unter Vermittlung des russischen Premierministers Wladimir Putin am 9. Juni 2009 verständigt. Das heißt aber auch: Alle bisherigen Verhandlungen zwischen Russland und Vertretern der Welthandelsorganisation und anderen internationalen Gremien müssen wohl annulliert werden.

Allen politischen Lippenbekenntnissen zum Trotz ist der WTO-Beitritt Russlands damit ferner denn je. Schließlich sind Kasachstan und Belarus noch weiter von den Positionen der Welthandelsorganisation entfernt als Russland. Dafür scheint der einheitliche Zollraum zwischen der polnisch-weißrussischen und der kasachisch-chinesischen Grenze mit über 180 Millionen Menschen beschlossene Sache zu sein: Denn Belarus, Russland und Kasachstan haben sich auf eine «hundertprozentige Deregulierung der Zolltarife» verständigt, wie die Wirtschaftszeitung «Kommersant» berichtete. In Kraft treten soll diese neue Regelung ab 1. Januar 2010.

Eigentlich gäbe es überzeugende Gründe, die aus russischer Sicht für den Beitritt sprechen. So bezifferte etwa Rosnano-Chef Anatoly Tschubais auf dem internationalen Wirtschaftsforum in Sankt Petersburg den potenziellen WTO-Effekt auf zwei Prozentpunkte des Bruttoinlandsproduktes. Noch entscheidender seien die



Kilometerlange LKW-Schlangen vor der finnisch-russischen Grenze.

Vorteile für russische Bürgerinnen und Bürger. Sie könnten westliche Produkte dadurch wesentlich günstiger erwerben als bisher, sagte Tschubais. Dazu kommt: Viele Strafzölle, die Handelspartner auf russische Produkte erhoben haben, würden entfallen. Dies käme der russischen Industrie vor allem im Chemie- und im Metallurgiesektor entgegen.

Laut dem Chef der Investmentholding Renova, Wiktor Wechselberg, würden auch viele russische Firmen auf Auslandsmärkten benachteiligt. So zahlten russische Energieerzeuger in Finnland achtmal höhere Gebühren für die Stromeinspeisung als einheimische. Außerdem wirkten das Verbot chemischer Stoffe aus Russland, unangemessen hohe Anforderungen bei Registrierung etwa von Nickel, Kali und Salzen als nur schwer überwindbare Schutzmechanismen. In Sankt Petersburg forderte Wechselberg daher formalisierte und fixe Handelsrechte.

Doch davon entfernt sich Russland durch den Zollunions-Deal zusehends. Vielmehr ist zu erwarten, dass die russische Regierung das Land tendenziell weiter abschottet, die Zollbarrieren erhöht, beziehungsweise auf weitere Produktgruppen ausdehnt. Das Wirtschaftsministerium verspricht den russischen Herstellern von Pipelines sowie von Walzgut, sie bis 2010 vor Importen zu schützen. Außerdem sollen die 20 Prozent-Zollsätze auf importierte

Flugzeuge bestehen bleiben. Einzig die extrem hohen Zölle auf ausländische Automobile, die sich für Neuwagen auf 30 Prozent und für gebrauchte auf bis zu 80 Prozent des Fahrzeugpreises belaufen, könnten wieder etwas gesenkt werden.

Mit der neuen Protektionismus-Welle stehen hinter dem Beitritt Russlands zur WTO mehr Fragezeichen denn je. Bislang galten die Exportzölle auf Rundholz, die Importbarrieren für Fleisch-, Milch- und pflanzliche Produkte sowie die hohen Eisenbahn-Transitgebühren für EU-Produkte durch die Russische Föderation als größte Hürden für Russland auf dem Weg in die Welthandelsorganisation.

Präsident Medwedew sprach sich in seiner Begrüßungsrede in St. Petersburg gegen einen Protektionismus, die Realitäten sehen aber anders aus. Vor allem die Hygienevorschriften in der Lebensmittelindustrie werden öfter als Handelsbarrieren missbraucht.

Russland verfolge keine generelle Protektionismus-Strategie, sondern wolle sich zu Zeiten der Wirtschaftskrise alle Optionen offen halten, kommentierte Klaus Mangold den Kurs der russischen Regierung in Sachen WTO-Beitritt gegenüber der GTAI. Außerdem lasse sich im russischen Kabinett keine klare Linie ausmachen. Vielmehr gebe es zwei Lager: Befürworter und Ablehner.)

В ВТО ТОЛЬКО ВТРОЕМ

РОССИЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ ВЕДЕТ ПЕРЕГОВОРЫ ПО ПОВОДУ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО. ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ВЛАДИМИР ПУТИН ЗАЯВИЛ, ЧТО ТЕПЕРЬ СТРАНА ВСТУПИТ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ ТОЛЬКО В СОЮЗЕ С БЕЛОРУССИЕЙ И КАЗАХСТАНОМ. / БЕРНД ХОНЕС, GTAI



Пограничный пункт на финско-российской границе.

Министр экономики РФ Эльвира Набиуллина и торговый комиссар ЕС Кетрин Эштон полагают, выступая в начале июня на Петербургском экономическом форуме, что переговоры относительно вступления в ВТО вступили в конечную стадию. Но оказалось, что столь важное для немецких экспортеров решение все еще находится в сыром состоянии. Теперь членство России возможно лишь совместно с Беларусью и Казахстаном.

Переговоры по поводу присоединения России к ВТО ведутся уже семнадцатый год подряд. Выступая 4 июня на Экономическом форуме в Петербурге, торговый комиссар ЕС Кетрин Эштон заметила, что России осталось решить всего несколько вопросов – и она могла бы войти в международную организацию, которой уже сейчас принадлежат 153 государства. Не менее оптимистично высказывалась и российский министр экономики. Эльвира Набиуллина говорила, что на семнадцатом году решение наконец будет принято и Россия вступит в ВТО.

Однако если это и случится, то теперь только в рамках таможенного союза между Россией, Казахстаном и Беларусью. Об этом государства-участники договорились при посредничестве российского премьер-министра Владимира Путина 9 июня 2009 г. Одновременно это означает следующее: все до сих пор достигнутые соглашения между Россией и представителями ВТО, а также других международных органов, аннулируются.

Несмотря на все утешительные заявления политиков, теперь вступление России в ВТО далеко как никогда. Потому что Казахстан и Беларусь гораздо меньше продвинулись на пути вступления в эту организацию, чем Россия. Зато создание единого таможенного

пространства между польско-белорусской и китайско-казахской границами с населением, превышающим 180 млн человек, кажется, дело окончательно решенное. Потому что Беларусь, Россия и Казахстан договорились «о стопроцентном регулировании таможенных тарифов», как сообщает газета «Коммерсант». Договоренность вступает в силу с 1 января 2010 г.

На самом деле, у России были весьма убедительные поводы для вступления в ВТО. Так, руководитель Роснано-техна Анатолий Чубайс, выступая на экономическом форуме в Петербурге, посчитал, что членство в этой организации могло бы принести стране два дополнительных процента к ВВП. Еще более привлекательными выглядят преимущества для российских граждан. Они могли бы покупать продукты западного производства намного дешевле, чем сейчас, сказал Чубайс. К тому же многочисленные ответные высокие пошлины на российскую продукцию будут отменены. И это как раз было бы на руку российской промышленности, особенно в химическом и металлургическом секторах.

По словам руководителя инвестиционного холдинга Ренова Виктора Вексельберга интересы многих российских фирм сейчас ущемляются на иностранных рынках. Так, например, российские производители энергии в Финляндии платят в восемь раз более высокий налог за электропитание, чем их финские конкуренты. Кроме того, запрет на химические вещества из России, несоразмерно высокие требования при сертификации никеля, калия, солей, являются весьма сложными для преодоления защитными механизмами. Поэтому Вексельберг выступил за создание формализованных и фиксированных торговых правил.

Но из-за таможенного союза Россия отошла от всех этих положительных изменений на даль-

нее расстояние. Наоборот, можно ожидать, что российское правительство пойдет по пути дальнейшей изоляции, выстраивая новые таможенные барьеры и распространяя их на новые группы товаров. Министерство экономики обещает до 2010 г. оградить отечественных производителей труб и проката от иностранного импорта. Кроме того, будут сохранены пошлины в 20% на ввоз импортных самолетов. И лишь экстремально высокие пошлины на ввоз иномарок (30% на новые и вплоть до 80% стоимости на подержанные), возможно, немного снизятся.

Новая волна протекционизма поставила множество новых вопросов на пути России в ВТО. До сих пор экспортные пошлины на лескругляк, пошлины на ввоз мясной, молочной и растительной продукции, высокие тарифы на ж/д-транзит грузов из ЕС по территории России были основными препятствиями на пути вступления страны в ВТО.

В своей приветственной речи на Петербургском экономическом форуме президент Дмитрий Медведев высказался против протекционизма, но в реальности все обстоит иначе. В качестве запретительных мер чаще всего используются придирки к нарушению гигиенических требований продуктов питания.

Россия не придерживается какой-то единой протекционистской стратегии, просто во времена кризиса она хочет оставить за собой пространство для свободного маневрирования, – так прокомментировал председатель Восточного комитета немецкой экономики Клаус Мангольд поведение российского правительства в вопросах вступления страны в ВТО. По его словам, в российском правительстве нет единства по этим вопросам. Фактически оно разбито на два лагеря: сторонников и противников.)

WEISS SPRICHT KLARTEXT

IN UNGEWÖHNLICHER DEUTLICHKEIT BESCHRIEB DER PRÄSIDENT DER AHK, DR. HEINRICH WEISS, DIE AUGENBLICKLICHE SITUATION IN RUSSLAND. DIE TALSOHLE SIEHT WEISS IN RUSSLAND NOCH NICHT ERREICHT. ALS STANDORT SEI RUSSLAND JEDOCH WEITER HOCH ATTRAKTIV. / JENS BÖHLMANN, AHK RUSSLAND

Bei einem Pressegespräch mit in Russland akkreditierten deutschen Journalisten beantwortete der Präsident der AHK, Dr. Heinrich Weiss, Fragen zum augenblicklichen Zustand der russischen Wirtschaft, zu den deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen und zum russischen Markt. «Russland hat die Krise härter getroffen als andere Staaten, die Talsohle ist wohl noch nicht erreicht», so Weiss. Als Gründe nannte er die schlecht aufgestellte Fertigungsindustrie, den Mangel an Fachkräften, hohe Kreditzinsen und den hohen Grad an kreditfinanzierten Firmen mit geringem Eigenkapital und die Abhängigkeit vom Export von Energieträgern. Zur Verschärfung der Situation trügen auch die schwerfällige Bürokratie und die Korruption bei. Auch im Bereich der Stahlindustrie sieht der Vorstand der SMS group gegenüber anderen Ländern eine langsamere Erholung. Auf minus 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr sei die Produktion gesunken. Während in China bereits wieder eine Erholung spürbar sei, müsse man auf solche konjunkturellen Anzeichen in Russland noch länger warten.

Aber Weiss' eigenes Unternehmen zeigt die immer noch enormen Möglichkeiten in Russland. Mitte Juli wurde in Magnitogorsk ein von SMS gebautes Grobblechwalzwerk 5.000 eröffnet. Dieses Engagement sieht Weiss exemplarisch für die Haltung der deutschen Unternehmen in Russland: «Aus der deutschen Stahlindustrie und dem Maschinen- und Anlagenbau ist bisher kein Projekt abgesagt worden, höchstens zeitlich gestreckt.» Gerade weil Deutschland in diesen Bereichen weltweit führend ist, wird der russische Markt zukünftig wieder hochattraktiv sein. Dass deutsche Mittelständler und Familienunternehmen auch in der Krise investieren können und wollen, hängt, so Weiss, auch mit einer anderen Unternehmensphilosophie zusammen: «Wir haben Rücklagen gebildet und höchstens zehn Prozent des Gewinns ausgeschüttet. Das macht uns jetzt stark und liquide.» Börsennotierte Konzerne und von Equityfonds



Dr. Heinrich Weiss und Michael Harms im Gespräch mit deutschen Journalisten.

geleitete Firmen litten dagegen unter akutem Geldmangel.

Unter der russischen Unternehmerschaft herrsche wieder vorsichtiger Optimismus. Die Krise hätte zwar tiefe Wunden geschlagen, aber auch «den Wildwuchs» eingedämmt und zu einer Konsolidierung geführt. Insgesamt sei bei den russischen Geschäftspartnern wieder deutlich mehr Optimismus zu spüren, als noch zu Beginn der Krise. Positiv bewertete Weiss auch den Wegfall der Einfuhrumsatzsteuer auf Technologieimporte seit dem 1. Juni 2009. «Immerhin verbilligen sich die Produkte damit um 18 Prozent.» In diesem Zusammenhang sei auch der Versuch «der Handsteuerung» der Makroökonomie durch die Politik ein intelligentes Vorgehen. Das Beispiel China habe gezeigt, dass Wirtschaftsreformen Disziplin brauchen. Russland brauche eine stabile Sozialpolitik, die letztlich nur durch eine gesunde Wirtschaft gewährleistet werden könne.

Auch wirtschaftspolitisch bezog Weiss deutlich Position. Man müsse bei aller berechtigten Kritik an der Entwicklung in Russland,

auch Verständnis für bestimmte Tendenzen aufbringen, die es sonst so nirgendwo gibt. Eine Unternehmertradition, wie in anderen osteuropäischen Ländern, wo die Generation der Großeltern noch Marktwirtschaft kennen gelernt hat, existiert nicht. Die neuen russischen Unternehmer lebten und leben nach dem Prinzip «learning by doing». Zur Zusammenarbeit Russlands mit Europa sieht Weiss indes keine Alternative. In einer multipolaren Welt können Russland und Europa nur gemeinsam wahrgenommen werden, wollen sie neben den USA, China und anderen aufstrebenden Wirtschaftszentren bestehen. Das gelte sowohl für die Politik als auch für die Wirtschaft. Putin wisse, «dass er ohne Europa weltpolitisch nicht punkten könne.»

Zum Thema Opel fand Weiss deutliche Worte: «Der Versuch ein Konstrukt für Opel zu schaffen, ist diletantisch. Der Staat ist als Moderator ungeeignet.» Jedoch sei der Automobilsektor in Russland in Zukunft wieder ein gigantischer Wachstumsmarkt, der auch für Opel die Chance biete, sich zu konsolidieren.)

ВАЙСС ГОВОРИТ ОТКРЫТЫМ ТЕКСТОМ

ПРЕЗИДЕНТ ВТП Д-Р ГЕНРИХ ВАЙСС ОПИСАЛ АКТУАЛЬНУЮ СИТУАЦИЮ В РОССИИ В НЕПРИВЫЧНО ОТКРЫТОЙ И ЯСНОЙ МАНЕРЕ. ДНО, ПО ЕГО МНЕНИЮ, ЕЩЕ НЕ ДОСТИГНУТО. ОДНАКО ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА СТРАНА ПО-ПРЕЖНЕМУ СОХРАНЯЕТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ.
ЙЕНС БЁЛЬМАН, ВТП



На встрече с аккредитованными в России немецкими журналистами президент ВТП д-р Генрих Вайсс ответил на вопросы об актуальной ситуации в российской экономике, о германороссийских внешнеэкономических отношениях и состоянии российского рынка. «Кризис ударил по России сильнее, чем по другим странам, пресловутое дно пока не достигнуто», – считает он. Среди причин тяжелых последствий Вайсс назвал плохо развитое промышленное производство, нехватку профессионалов, высокие ставки по кредитам, большое число живших за счет кредитов фирм с минимальным размером собственного капитала, а также зависимость от экспорта энергоносителей. Обостряют ситуацию и неповоротливый бюрократический аппарат и коррупция. В сталелитейной промышленности председатель правления SMS group также констатирует более глубокую стагнацию, чем в других странах. По сравнению с прошлым годом производство упало на 30%. В Китае, например, уже сейчас ощущается небольшой подъем, России же до таких конъюнктурных улучшений еще далеко.

Однако компания самого Вайсса по-прежнему демонстрирует невероятные возможности на российском рынке. В середине июля в Магнитогорске открывается построенный группой SMS завод по производству толстолистовой прокатной стали. Вайсс считает это ярким примером тактики, которой немецкий бизнес придерживает-

ся в России. «Со стороны представителей немецкой стальной промышленности и производителей машин и оборудования еще не был отменен ни один проект, самое большее – это перенос реализации на более дальние сроки». Германия – мировой лидер в этих отраслях, и Россия в будущем сохранит привлекательность в этом отношении. Средние немецкие компании и небольшие семейные предприятия могут и хотят инвестировать даже на фоне кризиса, и это, по словам Вайсса, связано с их бизнес-философией. «Мы создали запасы, откладывая на черный день до десяти процентов прибыли. И это источник нашей силы и ликвидности сегодня. Те же компании, которые ориентировались на биржи и инвестфонды, теперь, напротив, страдают из-за нехватки денег».

В российском бизнес-сообществе начал появляться осторожный оптимизм. Кризис хотя и нанес ему глубокие раны, но в то же время расправился со всякой «дикой порослью» и способствовал консолидации. Вайсс говорит, что среди российских партнеров сейчас уже чувствуется больше оптимизма, чем в самом начале кризиса. Позитивную оценку дал президент ВТП и отмене ввозных пошлин на импорт технологического оборудования, действующей с 1 июня 2009 г. «Продукты этой отрасли будут обходиться дешевле на 18%». В этой связи попытка «ручного управления» макроэкономикой со стороны власти оказалась вполне оправданной. Пример Китая

показал, что экономические реформы нуждаются в строгой дисциплине. России нужна стабильная социальная политика, достичь которой можно в конечном счете лишь с помощью здоровой экономики.

Относительно политико-экономических вопросов Вайсс также занял вполне четкую позицию. Критикуя особенности российского бизнеса, не стоит забывать и о понимании их природы, по-своему уникальной. Такой предпринимательской традиции, как в странах Восточной Европы, где поколение нынешних бабушек и дедушек познакомилось с рыночной экономикой, в России просто нет. Новые российские предприниматели жили и живут по принципу «обучение в процессе». Сотрудничеству России и Европы Вайсс альтернативы не видит. В многополярном мире Россия и Европа могут существовать только вместе, если хотят выдержать конкуренцию со стороны таких экономических центров, как США, Китай, а также других амбициозных игроков. Это касается и политики, и экономики. Путин, по словам Вайсса, знает, «что без Европы ему в мировой политике очков не набрать».

Относительно покупки Опеля Вайсс также высказался однозначно: «Попытка создать оптимальную модель для Опеля выглядит дилетантски. Государство не может играть роль модератора». Однако Вайсс считает, что в перспективе автомобильный сектор в России снова превратится в гигантский рынок роста, и у Опеля, в числе прочих, появится шанс присоединиться к нему.)

GEMEINSAM EFFIZIENTER

DIE GESUNDHEITSWIRTSCHAFT STEHT NACH WIE VOR GANZ OBEN AUF DER AGENDA DER DEUTSCH-RUSSISCHEN ZUSAMMENARBEIT. MIT HILFE DER AHK BEGINNT DIE BRANCHE NUN, IHRE INTERESSEN ZU BÜNDELN. / RENE HARUN, AHK RUSSLAND



Die viel zitierte Modernisierungspartnerschaft soll dem russischen Gesundheitswesen helfen, auf die Beine zu kommen. Trotz Krise hält die russische Regierung an ihren Plänen zur Sanierung ihres Gesundheitswesens weitgehend fest. Über das Nationale Projekt Gesundheit wurden für 2008 und 2009 jeweils fünf Milliarden Dollar zum Ausbau des Gesundheitswesens bereitgestellt (zum Thema siehe Impuls 06/2008). Die Strategische Arbeitsgruppe (SAG) definierte das Thema als einen der Schwerpunkte in der Zusammenarbeit und gründete eine entsprechende Unterarbeitsgruppe. Deutschland gehört mit seinen weltweit führenden Technologien und seiner wirtschaftlichen Effizienz zu den internationalen benchmarks und kann einen wesentlichen Beitrag zur Modernisierung Russlands beitragen. Für deutsche Unternehmen der Branche gilt es, diese exzellenten Chancen zu nutzen.

30 Unternehmensvertreter aus dem Bereich Medizintechnik und Pharma trafen sich nun in der AHK Russland zu einem Brainstorming zusammen, um Schwerpunkte, Defizite und Strategieansätze zu definieren. Allein der russische Pharmaindustrieverband hat bislang eine Stra-

ategie für seine Branche ausgearbeitet. Die Medizintechnik hinkt hinterher.

Folgende Problembereiche wurden identifiziert: Ausbildung: Ärzte und Pflegepersonal sind unzureichend ausgebildet, daher kann moderne Medizintechnik teilweise nicht effektiv genutzt werden.

Finanzierung: Der Umfang der zur Verfügung stehenden Mittel und die Aufteilung auf die einzelnen Bereiche und Regionen sind zu wenig bekannt. Die Finanzierung erfolgt erst nach Fertigstellung, es gibt keine alternativen Finanzierungsmechanismen, regionale Finanzierungen sind zurzeit nicht vorhanden.

Forschungszentren: Es existieren bisher zu wenig und veraltete, es werden keine konkreten Schritte für eine Produktion in Russland unternommen.

Zahlungsmoral: Die mangelnde Zahlungsmoral der russischen Behörden führt zu hohen Außenständen bei deutschen Unternehmen.

Standards: Gefordert werden europäische Normen, mehr Transparenz im gesamten System, eine gleichmäßige Verteilung der Tender über das Jahr (Schwierigkeiten bei der Abwicklung).

Effizienz: Die Effizienz in der Anwendung modernster Technik ist unzureichend, Anwender

(Ärzte) haben zu wenig Mitspracherecht beim Einkauf.

Als Ergebnis des Brainstormings wurden vier Themenschwerpunkte formuliert:

1. Politisches Lobbying, Dialog mit dem Gesundheitsministerium, mehr und bessere Informationen, Schaffung von Entscheidungsstrukturen.
2. Verbesserung der Ausbildung. Dadurch können auch neue Marktsegmente geschaffen werden. Die Unternehmen liefern dazu entsprechende Vorschläge.
3. Produktivitäts- und Effektivitätssteigerung im russischen Gesundheitswesen (Betrieb von Gesundheitseinrichtungen, Strukturen, Management)
4. Weiterentwicklung der Produktion (Technik, Pharma, Verbrauchsmaterial), Lokalisierung von Produktionen/Forschungsstätten

Die Gesprächsrunde zur Gesundheitswirtschaft wird sich zunächst in unregelmäßigen Abständen treffen. Nächster Anlass zur Zusammenkunft wird die Vorbereitung eines geplanten Gesprächs mit der russischen stellvertretenden Gesundheitsministerin, Veronika Skworzowa, sein.)

Foto: / Sergei Kovalev



ВМЕСТЕ ЭФФЕКТИВНЕЕ

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ, КАК ВСЕГДА, СТОИТ В ПЕРВЫХ СТРОЧКАХ ПОВЕСТКИ ДНЯ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА. БЛАГОДАРЯ ВТП ОТРАСЛЬ НАЧИНАЕТ ОБЪЕДИНЯТЬ СВОИ ИНТЕРЕСЫ. / РЕНЕ ХАРУН, ВТП РОССИЯ

Партнерские программы по модернизации, о которых сейчас так много говорят, действительно, должны помочь российскому здравоохранению встать на ноги. Несмотря на кризис, российское правительство не собирается отказываться от планов по реформированию системы здравоохранения. В 2008 и в 2009 гг. на развитие здравоохранения в рамках национальной программы «Здоровье» было выделено по пять млрд долл. (подробнее об этом см. «Импульс» 06/2008). Стратегическая рабочая группа (СРГ) определила здравоохранение как одну из центральных тем в сотрудничестве между нашими странами, после чего была образована соответствующая подгруппа. Германия, как мировой лидер в области высоких технологий и одна из наиболее эффективных экономик мира, может сделать значительный вклад в модернизацию российского здравоохранения. Немецкие компании, работающие в данной отрасли, должны использовать этот великолепный шанс. 30 представителей компаний, работающих в области медтехники и фармацевтики, собрались в ВТП, чтобы обсудить наиболее актуальные для отрасли проблемы и сформулировать основные стратегии. Своя стратегическая программа есть пока только у российского фарма-

цевтического союза. Производители медицинской техники этим еще не занимались.

В ходе обсуждения были выделены следующие группы проблем:

Образование: врачам и среднему медицинскому персоналу не всегда хватает знаний, чтобы эффективно использовать современную технику.

Финансирование: объем выделенных средств и механизм их распределения по отраслевым направлениям и регионам не вполне понятен. Финансирование поступает лишь постфактум, альтернативных механизмов финансирования нет, региональное финансирование в настоящий момент отсутствует.

Исследовательские центры: их осталось слишком мало, многие устарели, конкретных шагов для внедрения разработок в производство в России не делается.

Платежная дисциплина: У российских ведомств она не на высоком уровне, что ведет к долгам по платежам перед немецкими поставщиками.

Стандарты: Необходимы европейские нормы, больше прозрачности во всей системе, равномерное распределение тендеров в течение года (иначе сложности при реализации).

Эффективность: Эффективность примене-

ния современной техники не достаточно, пользователи (врачи) почти не имеют права голоса при выборе и покупке аппаратуры.

По результатам встречи были выработаны четыре стратегические линии:

- 1.** Политическое лоббирование, диалог с Минздравом, более высокий уровень информирования, создание органов, принимающих решения.
- 2.** Улучшение образования. Благодаря этому могут быть созданы новые сегменты на рынке. Компании будут выступать с соответствующими инициативами.
- 3.** Повышение продуктивности и эффективности российского здравоохранения (Управление медицинскими учреждениями, структурами, менеджмент).
- 4.** Развитие производства (техника, медикаменты, расходные материалы), локализация производства/исследовательских центров в стране.

Подобные обсуждения будут проходить в дальнейшем нерегулярно, по мере возникновения конкретного повода. Следующая встреча состоится с целью подготовки запланированной беседы с замминистра здравоохранения РФ Вероникой Скворцовой.)

RUSSISCHE BAHNBRANCHE STRAFFT INVESTITIONSPLÄNE

DIE RUSSISCHE STAATSBAHN WILL 2009 RUND SECHS MILLIARDEN EURO IN DIE MODERNISIERUNG INVESTIEREN. INFRASTRUKTURAUSBAU IN SOTSCHI SOWIE DER ERWERB NEUER LOKOMOTIVEN UND GÜTERWAGGONS STEHEN IM VORDERGRUND. / BERND HONES, GTAI



Kiewer Bahnhof

Im russischen Bahnsektor ist derzeit viel Bewegung. Das französische Unternehmen Alstom steigt mit 25 Prozent bei Russlands größtem Lokomotiven-Hersteller Transmascholding ein. Die Transsibirische Eisenbahn soll für mehrere Milliarden Euro bis nach Wien erweitert werden. Deutsche Bahn AG und französische SNCF wollen noch enger mit der russischen Staatsbahn RSchD kooperieren. Kurzum: Das Interesse am russischen Bahnsektor ist groß. Kein Wunder: Schließlich hatten die russische Regierung und die Bahn im August 2008 angekündigt, bis 2030 rund 380 Milliarden Euro in den Ausbau der Geleise, in 780.000 neue Güterwagen, 17.580 Lokomotiven und 20.150 Passagierwagen zu stecken.

Zusammen mit dem Joint-Venture-Partner Sinara will die Siemens-Division Mobility künftig in Russland 100 elektrische Doppel-Lokomotiven pro Jahr bauen. Abnehmer soll die russische Staatsbahn OAO Rossiskie Schelesnye Dorogi (RSchD) sein. Die Sinara-Gruppe wird in dem Gemeinschaftsprojekt die Kontrollmehrheit erhalten, an Siemens gehen 49 Prozent. Michail Pak von der Marktforschungs- und Finanzagentur IK Metropol schätzt die Projektsumme auf vier Milliarden bis fünf Milliarden Rubel. Laut russischen Medienberichten sollen die neuen

deutsch-russischen Loks um 30 bis 40 Prozent mehr Fracht ziehen können als herkömmliche russische Modelle, die auf 9.000 bis 10.000 t ausgelegt sind. Die Produktion soll 2010 starten, in Serie dürfte allerdings erst ab 2011 gefertigt werden. RSchD soll angeblich bereits Interesse an 120 Lokomotiven pro Jahr bekundet haben. Die russische Staatsbahn hat 2008 insgesamt 455 Triebfahrzeuge gekauft, 2009 sollen es nur noch 345 sein. Damit bleibt die Russische Bahn - trotz erheblicher Zuwendungen aus dem föderalen Budget - weit hinter den strategischen Entwicklungsplänen des russischen Transportministeriums zurück.

Die Investitionen in die Verjüngung des Fuhrparks, in die Elektrifizierung und den Neubau von Schienenstrecken sollten sich ursprünglich allein im Jahr 2009 auf rund zehn Milliarden Euro belaufen. Premier Wladimir Putin lässt nach wie vor keine Gelegenheit aus, um die Priorität der Infrastrukturentwicklung zu betonen. Projekte wie etwa die 48 km lange, elektrifizierte Strecke zwischen Adler und Krasnaja Poljana für 242 Milliarden Rubel mit drei neuen Bahnhöfen werden sicher bis zum Beginn der Olympischen Winterspiele 2014 in Sotschi fertig gestellt. Allein 2009 fließt über eine Milliarde Euro in Projekte rund um Sotschi.

An anderer Stelle wird die russische Bahn allerdings sparen müssen, die eigenen Einnahmefälle zwingen sie dazu. Für das Gesamtjahr 2009 rechnen Konzerninterne Frachtextperten mit einem Rückgang des Warenverkehrs um 19 Prozent. Dieses Sparprogramm bekommt auch der kanadische Hersteller Bombardier zu spüren. Anstelle von 54 Schnellbahnen will RSchD für die Olympischen Spiele in Sotschi nur 43 Züge kaufen und damit 100 Millionen Euro sparen. Angeblich würden weniger Elektrozüge gebraucht als ursprünglich gedacht, teilte RSchD offiziell mit.

Investitionen sind 2009 nicht nur vom Bahnmonopolisten RSchD zu erwarten: Einer der größten russischen Güterwagen-Betreiber, das Unternehmen Perwaja Grusowaja Kompanija, hat für 2009 bei Uralwagonsawod 8.400 neue Fracht-Waggons in Auftrag gegeben. Ob dieser Auftrag in vollem Umfang erhalten bleibt, ist angesichts der stark zurückgegangenen Transportschläge jedoch fraglich. Finanziert werden die Zukäufe aus den Vorjahresgewinnen des Unternehmens. Außerdem hat die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung dem Unternehmen einen Kredit über 130 Millionen US-Dollar mit einer Laufzeit von zehn Jahren erteilt.

In Russland existieren 43 Waggonbauer bzw. Zulieferer, davon ist der Großteil allerdings kaum wettbewerbsfähig. Der größte Produzent ist OAO NPK Uralwagonsawod. Aber auch dieser Konzern profitiert im Augenblick noch nicht vom Transport-Entwicklungsprogramm der Regierung und dem RSchD-Programm. Im Laufe des ersten Halbjahres 2009 hat das Unternehmen 20.000 Mitarbeiter, also einen Großteil der Beschäftigten, in unbezahlten Urlaub geschickt. Auf den Abstellgleisen des Unternehmens stehen rund 1.000 Waggons und warten auf einen Abnehmer.

Deshalb hofft der neue Generaldirektor Oleg Sijenko darauf, dass die staatlichen Anreize bald greifen. Da RSchD den Uralwagonsawod-Produkten Priorität einräumt, rechnet sein Konzern für das Jahr 2009 mit Verkäufen von 15.000 bis 16.000 Waggons, sagte er in einem Interview gegenüber der Wirtschaftszeitung «Kommersant» Ende Mai 2009. Darin räumte der Geschäftsführer auch Qualitätsprobleme im eigenen Haus ein: Die veraltete Stahlgießerei soll durch moderne Elektroöfen für den Waggonbau ersetzt werden. Uralwagonsawod stellt offene, Flach- und Silo- bzw. Kesselwagen her.)

РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ ОПТИМИЗИРУЮТ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЛАНЫ

В 2009 ГОДУ РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ СОБИРАЮТСЯ ПОТРАТИТЬ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ ШЕСТЬ МЛРД ЕВРО. НА ПОВЕСТКЕ ДНЯ РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ, СТРОИТЕЛЬСТВО В СОЧИ И ПРИОБРЕТЕНИЕ НОВЫХ ЛОКОМОТИВОВ И ТОВАРНЫХ ВАГОНОВ. / БЕРНД ХОНЕС, GTAI

Российский железнодорожный сектор сейчас в движении. Французская компания Alstom покупает 25% акций крупнейшего российского производителя локомотивов Трансмашхолдинг. Транссибирскую магистраль хотят протянуть вплоть до самой Вены, на что будут потрачены миллиарды евро. Немецкие железные дороги Deutsche Bahn AG и французские SNCF стремятся к еще более тесному сотрудничеству с РЖД. В общем, интерес к железнодорожному сектору России большой. Не удивительно: ведь в августе 2008 г. российское правительство и руководство РЖД объявили о том, что до 2030 г. будет выделено 380 млрд евро, которые пойдут на расширение ж/д полотна, покупку 780.000 новых товарных вагонов, 17.580 локомотивов и 20.150 пассажирских вагонов.

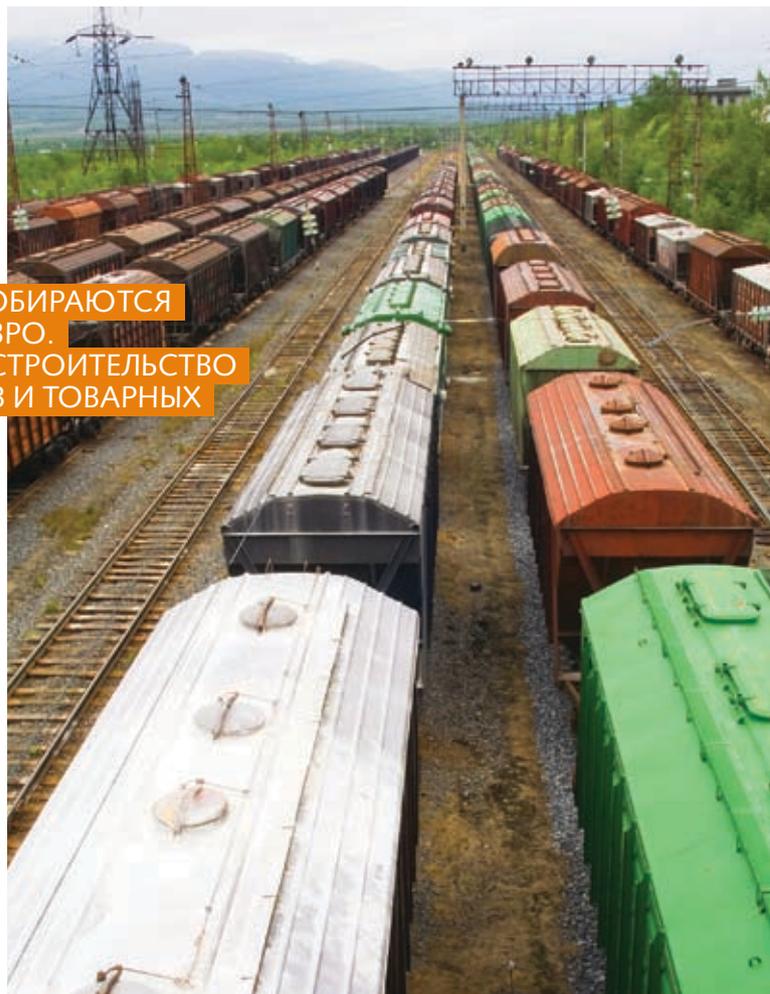
Совместно с партнером по СП, группой Синара, подразделение Сименса Mobility планирует производить в России 100 двойных электролокомотивов в год. Заказчик – ОАО Российские Железные Дороги. Группа Синара получит в совместном проекте контрольный пакет, у Сименса будет 49%. Михаил Пак из маркетингового и финансового агентства IK Metropol оценивает общую сумму проекта от четырех до пяти млрд руб. По сообщениям российских СМИ, новые российско-германские локомотивы смогут перевозить грузов на 30–40% больше, чем нынешние российские модели, рассчитанные на 9.000–10.000 тонн. Производство должно стартовать в 2010 г., серийное производство начнется только в 2011 г. В РЖД выказывают интерес к приобретению 120 локомотивов в год. В 2008 г. РЖД купило 455 тяговых единиц подвижного состава, в 2009 г. придется ограничиться всего 345. Тем самым, несмотря на значительные дотации из федерального бюджета, РЖД пока сильно отстает от стратегических планов развития, разработанных Минтрансом. Инвестиции в обновление подвижного состава, в электрификацию и строительство но-

вых путей в текущем году должны достичь десяти млрд евро. Премьер-министр Владимир Путин по-прежнему не упускает возможности подчеркнуть приоритет развития инфраструктуры. К началу Зимних Олимпийских игр 2012 г. обязательно будут закончены такие проекты, как, например, 48-километровая электрифицированная ветка между Адлером и Красной Поляной с тремя новыми станциями стоимостью в 242 млрд руб. Только в 2009 г. в проекты, реализуемые вокруг Сочи, будет инвестировано свыше миллиарда евро.

На других участках РЖД придется экономить из-за сокращения доходности. По оценкам экспертов концерна, в 2009 г. товарооборот по железным дорогам сократится на 19%. Режим экономии отразится и на канадской производственной компании Bombardier. Вместо 54 скоростных поездов РЖД закупит для Олимпийских игр в Сочи только 43 и таким образом сэкономит 100 млн евро. По официальным сообщениям компании, реальная потребность в поездах, якобы, оказалась меньше, чем предполагалось первоначально.

В 2009 г. инвестировать собирались не только РЖД. Один из крупнейших российских ж/д перевозчиков, Первая грузовая компания, заказал в 2009 г. Уралвагонзаводу 8400 новых товарных вагонов. Останется ли заказ в прежнем объеме, пока под вопросом – особенно на фоне сильно сократившихся грузовых перевозок. Деньги на новые приобретения поступят из прибыли предыдущего года. Кроме того, Европейский банк реконструкции и развития выдал компании кредит на 130 млн долл. сроком на десять лет.

Foto: /Aleksandr Popov



В России сейчас существуют 43 предприятия, производящих или поставляющих вагоны. Большая часть из них, однако, не конкурентоспособны на мировом уровне. Крупнейший производитель – ОАО НПК Уралвагонзавод. Однако до сего момента предприятие не получило поддержки в рамках программы развития транспорта, реализуемой правительством и РЖД. За первое полугодие 2009 г. компания отпустила в неоплачиваемый отпуск 20 тыс. своих сотрудников, то есть большую часть персонала. На запасных путях предприятия сейчас в ожидании покупателя стоят 1.000 вагонов.

Новый гендиректор завода Олег Сиенко надеется, что господдержка не заставит себя ждать. Поскольку РЖД всегда отдавала приоритет продукции Уралвагонзавода, в 2009 г. концерн рассчитывает продать 15.000–16.000 вагонов, сказал Сиенко в одном из интервью газете «Коммерсант» в конце мая. Проблемы с качеством продукции также решаются: устаревший сталелитейный цех заменят современные электропечи для вагонного строительства. Уралвагонзавод производит открытые платформы, вагоны для перевозки сыпучих грузов и вагоны-цистерны.)

RUSSISCHES GESELLSCHAFTSRECHT IN BEWEGUNG

NACH DEN REFORMEN DER OOO UND DER AKTIENGESELLSCHAFT, WIRD NUN AN EINER GRUNDLEGENDEN UMGESTALTUNG DES GESELLSCHAFTSRECHTS GEARBEITET. / NATALIA WILKE, PROF. DR. RAINER WEDDE, BEITEN BURKHARDT



Fotolia / Ingo Wiederöder

tem und eine vorübergehende Geschäftsführung gewährleisten.

Anders als bei der OOO erfordert die Reform keine Anpassung der Gründungsdokumente einer Aktiengesellschaft. Die neuen Vorschriften gelten direkt; nur ein Ausschluss erfordert eine Anpassung der Satzung.

WEITERE ENTWICKLUNG

Mit Ukas des Präsidenten vom 18. Juli 2008 wurde die Erarbeitung einer Konzeption zur Vervollkommnung des Zivilrechts angeordnet. Beauftragt wurde der Rat zur Vervollkommnung und Kodifikation des Zivilrechts beim Präsidenten der RF, eine Gremium angesehener Praktiker und Wissenschaftler. Der Rat hat im Mai 2009 dem Präsidenten seinen Bericht vorgelegt.

Der Bericht schildert die Praxisprobleme, von der formalistischen Registrierung bis zum Missbrauch durch sog. «Raider». Gefordert wird, die Zahl der möglichen Gesellschaftsformen merklich zu reduzieren. So wird eine Aufhebung der Unterscheidung in offene und geschlossene Aktiengesellschaften vorgeschlagen. Rechtsgrundlage soll wie bisher das ZGB sein, daneben soll es ein einheitliches Gesetzbuch für wirtschaftlich tätige juristische Personen (also insbesondere OOO und Aktiengesellschaft) geben.

Die Zuständigkeit zur Registrierung einer Gesellschaft soll von der Steuerbehörde auf Justizorgane übergehen. Bei Registrierung soll dabei eine rechtliche Überprüfung der Dokumente stattfinden. Dem Register soll öffentlicher Glaube zukommen. Das Mindestkapital soll signifikant erhöht werden, vorgeschlagen sind eine Million Rubel für die OOO und zwei Millionen Rubel für eine Aktiengesellschaft. Die im Gesetze bereits angelegte Durchgriffshaftung soll stärker akzentuiert und Lücken bei der Reorganisation behoben werden.

WOHIN GEHT DIE REISE?

Die Neuerungen machen russischen Rechtsformen flexibler und attraktiver. Aktionärsvereinbarungen erlauben bei Joint Ventures eine genauere Regelung der Zusammenarbeit. Allerdings bleiben die jetzt in Kraft getretenen Regelungen Stückwerk.

Die Vorschläge des Rats beim Präsidenten wollen die Grundlagen verbessern und orientieren sich stark am kontinentaleuropäischen Modell. Sie würden das gesamte System reformieren, zugleich aber den Wildwuchs eindämmen und Missbrauch erheblich erschweren. Einen dafür notwendigen höheren Aufwand sollte jeder ausländische Investor begrüßen.)

Auch wenn das russische Gesellschaftsrecht erst Mitte der 90er Jahre entstand, ist es an vielen Stellen schon in die Jahre gekommen. Die Praxis hat Lücken und Unzulänglichkeiten aufgezeigt. Der Gesetzgeber hat daher unlängst sowohl die OOO (GmbH) als auch die Aktiengesellschaften reformiert. Eine grundlegende Umgestaltung schlägt nunmehr eine vom Präsidenten eingesetzte Kommission vor.

ÄNDERUNGEN IM GMBH-RECHT

Zum 1. Juli 2009 ist die Ende 2008 beschlossene Reform des Rechts der OOO in Kraft getreten. Im Mittelpunkt stehen der Fortfall des gesetzlichen Austrittsrechts und die Möglichkeit zum Abschluss von Gesellschaftervereinbarungen (Shareholder Agreements).

ÄNDERUNGEN IM AKTIENRECHT

Auch das Aktienrecht wurde unlängst modifiziert, um Lücken zu schließen und internationale Standards zu übernehmen. Ein Anfang Juni 2009 in Kraft getretenes Änderungsgesetz lässt auch für OAO und ZAO Shareholder Agreements zu. Bisher war die Rechtsprechung dazu – selbst bei Wahl eines ausländischen Rechts – sehr restriktiv. Der Anwendungsbereich umfasst wie bei der OOO insbesondere das Abstimmungsverhalten

und Erwerb bzw. Veräußerung von Aktien sowie andere mit Geschäftsführung, Tätigkeit, Umstrukturierung oder Liquidation der Gesellschaft verbundene Handlungen. Ausdrücklich wird klargestellt, dass eine Verletzung des Agreements nicht zur Nichtigkeit von Beschlüssen oder Handlungen der Geschäftsleitungsorgane führt. Daher sollten die Parteien andere Schutzmaßnahmen (Verfahren zur Sicherung wie die Verpfändung der Aktien, Haftung in Form von Entschädigungszahlungen oder einer Vertragsstrafe) vorsehen, die allerdings gerichtlicher Kontrolle unterliegen.

Zusätzlich kann eine Aktionärsvereinbarung bei einer Publikumsgesellschaft Offenlegungsverpflichtung auslösen. Wenn ein Aktionär dadurch das Recht erhält, direkt oder indirekt über mehr als 5, 10, 15, 20, 25, 30, 50 oder 75 Prozent der Stimmen zu verfügen, muss er die Gesellschaft und ggf. Behörden benachrichtigen.

Weitere Änderungen betreffen die Bestellung des Geschäftsleitungsorgans. Nach dem Gesetz ist dies Aufgabe der Hauptversammlung; allerdings kann die Bestellung dem Direktorenrat (Aufsichtsrat) übertragen werden. In der Vergangenheit kam es dabei mitunter zu Blockaden. Dem sollen Änderungen vorbeugen, welche die Einberufung einer Hauptversammlung erleich-

РОССИЙСКОЕ КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО В РАЗВИТИИ

ПОСЛЕ РЕФОРМЫ ООО
И АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ БУДУТ ПРОВЕДЕНЫ КОРЕННЫЕ
ПРЕОБРАЗОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО ПРАВА. / НАТАЛИЯ ВИЛЬКЕ,
ПРОФ. Д-Р РАЙНЕР ВЕДДЕ, BEITEN BURKHARDT

Несмотря на то, что корпоративное право в России появилось лишь в середине 90-х годов, некоторые его нормы уже успели устареть. Практика выявила пробелы и упущения в регулировании. По этой причине недавно была проведена законодательная реформа как ООО, так и акционерных обществ. Теперь же назначенная президентом специальная комиссия предлагает провести коренные преобразования в этой области.

ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ ОБ ООО

01.07.2009 г. вступили в силу окончательные изменения законодательства об ООО, утвержденные в конце 2008 г. Такие меры, как отмена законодательно закрепленного права выхода участников из ООО и возможность заключения соглашений между участниками (Shareholder Agreements), призваны повысить привлекательность ООО.

ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ ОБ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ

Недавно изменения были внесены и в законодательство об акционерных обществах, с целью заполнить правовые пробелы и адаптировать закон к мировым стандартам. Внесенные в закон изменения также предусматривают возможность заключения акционерных соглашений в ОАО и ЗАО. Судебная практика до сих пор толковала этот вопрос преимущественно ограничительно – даже в случае выбора в качестве применимого права иностранного законодательства.

Как и в случае с ООО, сфера применения соглашений включает процедуру голосования, приобретение и отчуждение акций, а также иные вопросы, связанные с управлением обществом, его деятельностью, реструктуризацией или ликвидацией. Закон прямо предусматривает, что нарушение акционерного соглашения не может являться основанием для признания недействительными решений органов управления общества. В этой связи стороны должны предусмотреть иные способы защиты (обеспечительные меры, такие, как залог акций, ответственность в форме выплаты компенсации либо неустойки), которые, тем не ме-

нее, будут подлежать судебному контролю. Дополнительно в обществах, осуществляющих публичное размещение ценных бумаг, заключаемое акционерное соглашение может привести к необходимости раскрытия информации. В случае если акционер в результате заключения соглашения приобрел право прямо или косвенно распоряжаться более чем 5, 10, 15, 20, 25, 30, 50 или 75 % голосов, он обязан уведомить об этом общество и, при необходимости, уполномоченные государственные органы.

Дальнейшие изменения затрагивают порядок назначения исполнительного органа общества. В соответствии с законом данный вопрос относится к компетенции общего собрания акционеров; однако, полномочия по назначению исполнительного органа могут быть переданы совету директоров (наблюдательному совету). Ранее это могло привести к блокированию деятельности общества. Чтобы предотвратить подобное развитие событий, были введены законодательные новеллы, облегчающие порядок созыва общего собрания участников и обеспечивающие работу временных исполнительных органов.

В отличие от ООО реформа не требует приведения учредительных документов акционерного общества в соответствие с действующим законодательством. Новые нормы имеют прямое действие, и только исключение их применения требует внесения соответствующих изменений в устав.

ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ

Начало разработки концепции совершенствования гражданского законодательства было положено Указом Президента от 18.07.2008 г. Разработка была получена Совету при Президенте Российской Федерации по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства, в состав которого вошли авторитетные ученые и практики. В мае 2009 г. совет представил президенту экспертное заключение.

В заключении приводится описание имеющихся проблем, от формального подхода к регистрации до злоупотреблений так называемых «рейдеров». Предложено существенно сократить число возможных организационно-правовых форм юриди-



ческих лиц, например, упразднить различия между открытыми и закрытыми акционерными обществами. Правовой основой должен по-прежнему служить Гражданский кодекс, а наряду с ним необходимо создать единый кодекс, регулирующий деятельность юридических лиц, ведущих коммерческую деятельность (то есть, в первую очередь, ООО и акционерных обществ). Функции по регистрации юридических лиц должны быть переданы от налоговых органов органам юстиции. В процессе регистрации должна проводиться юридическая экспертиза содержания документов. Реестру юридических лиц должна быть придана публичная достоверность. Также предполагается заметно повысить минимальный размер уставного капитала до одного млн руб. для ООО и двух млн руб. для акционерных обществ. Уже закрепленные в законодательстве нормы ответственности участников должны быть уточнены, также необходимо устранить пробелы, возникающие при реорганизации юридических лиц.

А ЧТО В КОНЦЕ ПУТИ?

Реформа должна повысить гибкость и привлекательность российских организационно-правовых форм. Акционерные соглашения позволят подробно и точно регулировать сотрудничество в рамках совместных предприятий. Тем не менее, проделанная до сих пор работа не завершена и вступившие в силу изменения еще не совершенны. Предложенный Советом при Президенте отчет нацелен на усовершенствование законодательных основ и сильно ориентируется на модель континентального права. Предложенные изменения, будь они приняты, могли бы изменить систему в целом, одновременно ограничив беспредел и злоупотребления. Любой иностранный инвестор может только приветствовать те издержки, которые необходимы для их реализации.)

NATURSCHUTZBUND SETZT AUF DIE WIRTSCHAFT

BEREITS SEIT 10 JAHREN ENGAGIERT SICH DER DEUTSCHE NATURSCHUTZBUND E.V. (NABU) IM NATURSCHUTZ IN RUSSLAND. JETZT ERÖFFNETE DER NABU EINE REPRÄSENTANZ IN MAIKOP. DR. ANDREAS TÄUBER, COMMIT JUG



Die einmalige Schönheit des UNESCO Weltnaturerbes »Westkaukasus« in Adygeja soll erhalten bleiben.

In der südrussischen Teilrepublik Adygeja liegt das UNESCO Weltnaturerbe »Westkaukasus«, der größte europäische Hochgebirgswald mit einer einmaligen Tier- und Pflanzenwelt. Der NABU unterstützt die regionale Naturschutzgebietsverwaltung beim Schutz der letzten frei lebenden Bergwisente und der Nordmannstannenwälder im Schutzgebiet. Das Weltnaturerbe grenzt im Süden an die Stadt Sotschi, im Osten an Georgien (Abchasien) und umfasst auch Teile der angrenzenden Teilrepublik Karachajew-Tscherkessien und des Krasnodar Gebietes.

Der NABU ist seit 10 Jahren in der Region tätig, anlässlich dieses Jubiläums eröffnete der NABU am 10. Juni 2009 seine Repräsentanz in Maikop. Damit kann der NABU seine Aktivitäten in der Region effizienter durchsetzen, gleichzeitig erweitert er seine Tätigkeiten mit der Gründung einer »Unternehmerinitiative Westkaukasus« und Klimaschutzaktivitäten aus.

Zur Feier des 10-jährigen Bestehens des Naturerbes »Westkaukasus« organisierte der Naturschutzbund ein Symposium in der adygejischen Hauptstadt Maikop, an dem der Präsident des NABU, Olaf Tschimpke, der brandenburgische Finanzminister, Rainer Speer, und Vertreter des Bundestages und des Bundesumweltministeriums teilnahmen. Auf russischer Seite waren die gesamte adygejische Regierung, Vertreter der föderalen und regionalen Naturschutzverwaltungen und zahlreiche Firmen vertreten. Schwerpunktthemen waren Naturschutz, Ökotourismus und Projekt begleitende Klimaschutzaktivitäten. Um die ohnehin gute Vernetzung des NABU-Projektes mit der Unternehmerinitiative

»Westkaukasus« weiter auszubauen, wurde im Rahmen des Symposiums eine erste Zusammenkunft russischer und deutscher Unternehmer organisiert. Ergänzend zu den Naturschutzaktivitäten des NABU, soll deutschen und regionalen russischen Unternehmen die Gelegenheit geboten werden, Wirtschaftskooperationen zu entwickeln, die in Zusammenhang mit dem Weltnaturerbe stehen. Etwa 20 deutsche und russische Unternehmen nahmen an der Gründungssitzung der Unternehmerinitiative teil. Damit hat der NABU eine aus deutscher Sicht bislang kaum erschlossene Region in das Blickfeld der deutschen Wirtschaft geholt. Tourismus, Holzverarbeitung, Bauwirtschaft, Entwicklung dezentraler Energieprojekte und der kommunalen Infrastruktur wurden als wirtschaftliche Perspektive für Adygeja definiert. Das nächste Treffen der Unternehmerinitiative »Westkaukasus« soll demnächst in Berlin stattfinden. Gesucht werden weitere Mitglieder, die das langjährige, erfolgreiche Engagement des NABU vor Ort für eigene Projekte nutzen wollen. NABU Partner in Sachen Unternehmerinitiative ist das in Krasnodar ansässige Beratungsunternehmen COMMIT JUG.

Ferner arbeiten NABU und COMMIT auch bei der Entwicklung eines Klimaschutzprojektes in der Pufferzone des Schutzgebietes zusammen, bei dem es um Wiederaufforstung, die Anlage von Baumschulen und vor allem um die Nutzung regionaler, alternativer Energiequellen geht. Im Vordergrund stehen hierbei die Nutzung der Holzabfälle aus der nachhaltigen Waldbewirtschaftung, der Holzverarbeitung,

der Müllverarbeitung in Sotschi und Maikop und die Nutzung der kleinen Wasserkraft und anderer lokal verfügbarer erneuerbarer Energiequellen. In diesem Zusammenhang wurde ein Projektantrag im Rahmen der internationalen Klimaschutzinitiative des Bundesministeriums für Umwelt gestellt. Im Laufe von vier Jahren werden im Umfeld des Weltnaturerbes dezentrale CO₂-Speicherungs- und Reduktionsprojekte identifiziert und realisiert. Hierbei bieten sich Chancen für deutsche Unternehmen, ihre Produkte in der Umwelt- und Energietechnik zu präsentieren und einzubringen. Deutsche Unternehmen werden auch die Möglichkeit bekommen, die in den geplanten Klimaschutzprojekten realisierten und verifizierten Zertifikate zu Treibhausgasemissionsreduktionen zu erwerben und dadurch ihre CO₂-Bilanz - durchaus image- und werbewirksam - auszugleichen.

Die Unternehmerinitiative wird eine eigene deutsch-russische Internetseite aufbauen. Schwerpunkt dieser Seite wird eine virtuelle Kooperationsbörse sein, die deutsche Unternehmen über Kooperationswünsche der russischen Seite informiert und als Plattform zur Präsentation der Dienstleistungen genutzt werden kann. NABU hat bereits in Deutschland sehr positive Erfahrungen mit Wirtschaftskooperationen gemacht und wird diese nun auf seine internationalen Projekte ausdehnen. Die Unternehmerinitiative Westkaukasus steht allen Unternehmen offen. Der NABU sieht sich dabei in der Funktion eines Katalysators für diese Initiative, durch die Synergien für den Naturschutz, den Klimaschutz und nicht zuletzt für die Wirtschaft geschaffen werden können.)

СОЮЗ NABU Е.В ОСНОВАЛ ИНИЦИАТИВНУЮ ГРУППУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА ЮГЕ РОССИИ

НЕМЕЦКИЙ СОЮЗ ЗАЩИТЫ ПРИРОДЫ УЖЕ 10 ЛЕТ ЗАНИМАЕТСЯ ОХРАНОЙ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В РОССИИ. И ВОТ ТЕПЕРЬ NABU ОТКРЫВАЕТ ПОСТОЯННОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МАЙКОПЕ.

Д-Р АНДРЕАС ТОЙБЕР, COMMIT JUG



Союз NABU помогает администрации заповедника в сохранении последних дикоживущих особей горного зубра и рощ кавказских пихт.

В республике Адыгея на юге России находится объект всемирного природного наследия ЮНЕСКО «Западный Кавказ», на территории которого раскинулся крупнейший в Европе высокогорный реликтовый лес, с уникальным животным и растительным миром. Союз NABU помогает администрации заповедника в сохранении последних дикоживущих особей горного зубра и рощ кавказских пихт. Памятник природного наследия на юге граничит с Сочи, на востоке с Грузией (Абхазией) и заходит также на территорию Карачаево-Черкессии и Краснодарского Края.

NABU работает в регионе уже десять лет, и по случаю этого юбилея 10 июня 2009 г. союз открыл постоянное представительство в Майкопе. Теперь организация сможет активизировать свою деятельность в регионе, и расширить ее благодаря основанию инициативной группы предпринимателей, особенно в деле борьбы с изменениями климата. По случаю юбилея деятельности союза и получения западно-кавказским заповедником статуса памятника природного наследия NABU организовал экологический симпозиум в столице Адыгеи Майкопе. В нем приняли участие президент NABU Олаф Чимпке, министр финансов Земли Бранденбург Райнер Шпеер, представители Бундестага и Федерального министерства охраны природы. С российской стороны в симпозиуме участвовали правительство республики, представители федеральных и региональных природоохранных ведомств, многочисленные компании. Основные темы симпозиума были охрана окружающей среды, экологический туризм и инициативы по охране климата.

Чтобы активизировать помощь «Западному Кавказу», в NABU решили создать предпринимательскую инициативную группу. Для этого на симпозиум были приглашены российские и немецкие бизнесмены. Их компаниям предложено развивать бизнес-партнерство в области различных проектов по охране природного наследия. На заседании по поводу образования этой инициативы присутствовало примерно 20 российских и немецких фирм. Тем самым, благодаря NABU в поле зрения немецкого бизнеса попал пока еще почти не изученный регион. Туризм, деревообработка, строительство, развитие автономных источников электропитания и коммунальной инфраструктуры – таковы наиболее перспективные направления этого сотрудничества в Адыгее. Следующая встреча инициативной группы «Западный Кавказ» должна состояться в Берлине. В нее приглашаются новые члены; NABU, наработавший большой и успешный опыт в регионе, обещает оказывать им поддержку в реализации проектов на месте. Партнером NABU по делам предпринимательства является консалтинговая компания COMMIT ЮГ, со штаб-квартирой в Краснодаре.

NABU и COMMIT уже работают над одним проектом по охране климата в буферной зоне заповедника. Он включает восстановление леса, создание питомников и, прежде всего, использование местных альтернативных источников энергии. Это, в первую очередь, древесные отходы, получаемые в результате рационального ведения лесного хозяйства, деревообработки и переработки мусора в Сочи и Майкопе, а также энергия воды и других

местных доступных и возобновляемых источников. В этой связи со стороны Федерального министерства по охране природы поступило предложение по реализации проекта в рамках международной инициативы по охране климата. В течении четырех лет в районе природного наследия будут проводиться различные комплексные меры по аккумулированию и сокращению выбросов CO₂. Это открывает хорошие перспективы для немецких компаний, производящих или поставляющих природоохранную и энергосберегающую технику. У немецких компаний, кроме того, появится возможность получить в результате реализации этих проектов верифицированные эмиссионные сертификаты и зачесть их в свою пользу, в счет сокращения эмиссии парниковых газов, при этом еще и улучшив свой имидж и тем самым создав себе прекрасную рекламу.

Предпринимательская инициатива откроет собственный сайт на русском и немецком языках. Основной упор на портале будет сделан на виртуальную биржу контактов: немецкие компании будут получать через нее информацию о запросах российской стороны и смогут демонстрировать собственные портфолио. У NABU уже есть очень позитивный опыт в области бизнес-партнерства в Германии. Теперь союз будет использовать его в своей международной практике. Предпринимательская инициативная группа открыта всем желающим. NABU видит себя в роли катализатора деятельности этой группы, которая должна внести свой вклад в охрану природы, климата и, не в последнюю очередь, в развитие экономики.)

NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL

VORSCHLÄGE FÜR BESSERE UNTERNEHMENSFINANZIERUNG

Berlin. Die Auftragseinbrüche der vergangenen Monate bringen viele Unternehmen aus wichtigen Branchen zunehmend in Liquiditätsprobleme. Zudem gestaltet sich häufig die Kreditfinanzierung schwierig. Die Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft haben deshalb unter Federführung des DIHK einen Maßnahmenkatalog für die Bundeskanzlerin erarbeitet. Darin schlagen sie u.a. Nachbesserungen an der Unternehmensbesteuerung zur Stärkung der Eigenfinanzierungskraft vor. Es gilt auch das Bürgschaftsprogramm der Kreditversicherer schnell umzusetzen, den Zugang zur Exportkreditfinanzierung zu ermöglichen, das Leasing zu sichern und schnellere Genehmigungen von Beihilfen durch die EU einzufordern. Außerdem sollen Anträge bei KfW-Programmen schneller durchgeleitet und die Risikotoleranz erhöht werden. Gefragt ist auch eine bessere Verzahnung, der Kredit- und Bürgschaftsprogramme.

AKTIONSPLAN ZUR VERBESSERUNG DER AUSBILDUNGSSITUATION

Berlin. In der Wirtschaftskrise unterstützen IHK-Organisation und Handwerkskammern die Betriebe und Jugendlichen noch gezielter bei der Vermittlung von Lehrstellen, bzw. geeigneten Bewerbungen. fünf Punkte umfasst der gemeinsame Aktionsplan zur Verbesserung der Ausbildungssituation: Kammern veranstalten einen «Tag der Ausbildungschance», sie stärken die Verbundausbildung bei Kurzarbeit, vermitteln Insolvenzlehrlinge an andere Ausbildungsbetriebe, helfen bei der Nachbesetzung nicht angetretener Ausbildungsplätze und werben für eine stärkere Nutzung ausbildungsbegleitender Hilfen.

UNTERNEHMENSTEUERREFORM WIRD NACHJUSTIERT

Berlin. Nach heftigen Protesten nicht zuletzt des DIHK hat die Bundesregierung einige Entschärfungen bei der Unternehmensteuerreform beschlossen. Durch die Anhebung der Grenze bei der Ist-Versteuerung auf 500.000 Euro wird die Mehrwertsteuer in Zukunft häufiger erst bei Rechnungszahlung fällig. Das schont Liquidität und hilft so gerade kleineren und mittleren Un-



ternehmen in der Krise. Wichtig sind auch die Erleichterungen beim Verlustvortrag im Rahmen der Mantelkaufregelung. Und: Die Anhebung der Freigrenze bei der sog. Zinsschranke von einer Million auf drei Millionen Euro entlastet viele Unternehmen aus dieser Substanzbesteuerung - größere Unternehmen bleiben aber weiter gefangen. Auch sonst bleiben zentrale Elemente der Substanzbesteuerung bestehen. So fehlt die dringend notwendige Nachjustierung der gewerbsteuerlichen Hinzurechnungen, der Besteuerung von Kosten im Paket der Bundesregierung, völlig. Hier fordert der DIHK zumindest eine Senkung des Hinzurechnungsfaktors bei Immobilienmieten auf ein realistisches Maß von 25 Prozent.

MOBILITÄTSBERATUNG FÜR AUSZUBILDENDE GESTARTET

Berlin. Die Wirtschaft braucht mehr Azubis mit Auslandserfahrung - dazu sollen jetzt neue Mobilitätsberater beitragen. Gerade kleine und mittlere Unternehmen orientieren sich immer mehr auf internationale Märkte oder kooperieren mit weltweit aufgestellten Firmen. Derzeit absolvieren aber nur etwa zwei Prozent der Jugendlichen einen Teil ihrer Berufsausbildung oder ein Praktikum im Ausland. Das neue Netzwerk von 40 Beratern in den Industrie- und Handwerkskammern und Handwerkskammern soll helfen, dass deutlich mehr Auszubildende Fremdsprachenkenntnisse, interkulturelle Kompetenzen und auslandsbezogenes Fachwissen erwerben. Das Programm wird finanziert mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) und des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS). Die Kammern beteiligen sich mit 20 Prozent an den Kosten.

«BUY-AMERICAN»-REGELN BELASTEN WIRTSCHAFTSBEZIEHUNGEN

Berlin. Der Geist des Protektionismus spukt weiter! Die «Buy American»-Auflagen beim US-Konjunkturpaket (ARRA) belasten derzeit die Wirtschaftsbeziehungen zwischen USA und Deutschland. DIHK und BDI haben deshalb in einer gemeinsamen Stellungnahme bei der US-Administration scharf gegen diese Regelungen protestiert. Hauptproblem: Unklare Rechtsbegriffe und große Unwägbarkeiten auf der Ebene der Bundesstaaten und der Kommunen bieten ein Einfallstor für die Benachteiligung ausländischer Firmen bei der Vergabe wichtiger Infrastrukturprojekte. Deutschland gehört zu den fünf größten Handelspartnern der USA, deutsche Unternehmen beschäftigen dort 800.000 Arbeitnehmer. Weitere Informationen unter www.rgjt-usa.com.

BANKEN VERLANGEN HÖHERE SICHERHEITEN

Berlin. Hauptgrund für verschlechterte Kreditkonditionen sind nach DIHK-Informationen die erheblich gestiegenen Anforderungen der Banken: Sie verlangen nicht nur höhere Sicherheiten, sondern bewerten zugleich vorhandene Sicherheiten oftmals schlechter. Das macht es für viele Unternehmen doppelt schwer, die Vorgaben für einen Kredit zu erfüllen. DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann befürchtet, dass dadurch ein möglicher Aufschwung abgewürgt wird. Er appelliert deshalb in Berlin an die Verantwortung der Banken: «Ihnen ist selbst am besten geholfen, wenn die Wirtschaft schnell wieder richtig ins Laufen kommt.»

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

Берлин. Большинство компаний из важнейших отраслей экономики жалуются на падение числа заказов, произошедшее в последние месяцы. Это, в свою очередь, усилило проблемы с нехваткой ликвидности. Получить кредит сейчас, как правило, сложно. Под эгидой Объединения торгово-промышленных палат Германии (ДИХТ) союзы всех важнейших отраслей немецкой экономики, объединив усилия, разработали специальный каталог необходимых мер и представили его Федеральному канцлеру Германии. В нем, в числе прочего, они предлагают оптимизировать налогообложение компаний, чтобы повысить их капитализацию. Предлагается также быстро создать программу поручительств для кредитных страховщиков, облегчить доступ к экспортному финансированию, усилить гарантии по лизингу, ускорить процесс рассмотрения заявок на получение помощи со стороны ЕС. Предлагается также ускорить рассмотрение заявок на кредитование экономически важных проектов и снизить требования при оценке рисков. Необходимо также улучшить взаимодействие между поручительскими и кредитными программами.

ПЛАН МЕР ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ СИТУАЦИИ С ОБРАЗОВАНИЕМ

Берлин. В период кризиса торгово-промышленные и ремесленные палаты активизировали поддержку предприятий и молодежи при целевом распределении мест для прохождения профессионального обучения и практики. Разработан план мер для улучшения ситуации с образованием, состоящий из пяти пунктов: палаты проводят «День образования». Работающим неполный день помогают найти возможности для дополнительной практики на других предприятиях; тем практикантам, чьи предприятия обанкротились, помогают устроиться на практику в другие компании, помогают найти практикантов на свободные места; предлагают активнее пользоваться консультациями и помощью в этой области.

РЕФОРМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КОРРЕКТИРУЕТСЯ

Берлин. После упорных протестов, в том числе и со стороны ДИХТ, федеральное правительство приняло некоторые послабления в реформе налогообложения предприятий. Теперь, если оборот компании не превышает 500 тыс. евро, уплата НДС происходит постфактум, после поступления на счет компании реальных средств. Раньше этот порог был ниже. Это бережет ликвидность и тем самым помогает малым и средним компаниям в кризис. Важны также послабления при подсчете итоговых убытков в рамках покупки прав участия акционерного общества. А также: повышение планки ограничения вычетов при налогообложении процентов с капитала с одного до трех млн евро. Это освобождает многие компании от данного вида налоговых выплат, для крупных же компаний налог действует по-прежнему. И все же, по многим элементам налогообложения предприятий ставки по-прежнему завышены. Необходимо, например, срочно пересмотреть коэффициенты увеличения налоговой базы, налогообложение расходов. Здесь, по мнению ДИХТ, необходимо как минимум снизить повышающий коэффициент на доходы от сдачи недвижимости до более реалистичных 25%.

БОЛЬШЕ МОБИЛЬНОСТИ УЧАЩИМСЯ

Берлин. Немецкой экономике нужно больше студентов, побывавших на стажировке за рубежом – этому теперь будут способствовать специальные консультанты. Многие малые и средние компании все больше ориентируются сейчас на зарубежные рынки или же сотрудничают с компаниями, разбросанными по всему миру. И при этом только два процента всех студентов хотя бы частично получали профобразование за границей или проходили там практику. Теперь при торгово-промышленных и ремесленных палатах будет действовать целая сеть из 40 консультантов, призванных объяснять преимущества изучения иностранных языков, межкультурной коммуникации и получения иных специальных знаний, связанных с другими страна-

ми. Программа будет финансироваться из средств Европейского социального фонда (ESF) и Федерального министерства по труду и социальным вопросам (BMAS). Палаты также будут участвовать, оплачивая 20% расходов на программу.

ПЛАН «ПОКУПАЙ АМЕРИКАНСКОЕ!» УХУДШАЕТ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Берлин. Призрак протекционизма все еще бродит! Принятие Вашингтоном положения, известного под названием «Покупай американское!», вошедшего в программу мер экономического стимулирования, ухудшает торговые отношения между США и Германией. ДИХТ и Федеральный Союз немецкой промышленности (BDI) представили американской администрации совместную ноту по этому поводу, в которой выступили с резким протестом против этого пункта программы. Основная претензия: в нем нечетко определены правовые понятия, из-за чего возникают разногласия при принятии решений на уровне отдельных штатов и коммун, а так же многочисленные ограничения доступа иностранных фирм к участию в важных инфраструктурных проектах. Германия входит в число пяти крупнейших торговых партнеров США; немецкие компании создали рабочие места для 800.000 американцев. Подробная информация: www.rgit-usa.com.

БАНКИ ТРЕБУЮТ БОЛЬШИХ ГАРАНТИЙ

Берлин. Значительно повысившиеся требования банков – вот основная причина ухудшения условий кредитования, считает ДИХТ. Банки не только хотят больших гарантий. Те гарантии, что им предоставляют, они оценивают по завышенным критериям. Таким образом, компании практически не могут выполнить необходимые требования для предоставления им кредита. Президент ДИХТ Ханс Генрих Дрифтманн опасается, что это буквально задушит наметившийся экономический подъем. Выступая в Берлине, он призвал банки к ответственности: «Вам же самим станет намного проще работать, если экономика как можно скорее заработает в нормальном режиме.»

ANUGA LOCKT LEBENSMITTELINDUSTRIE AN DEN RHEIN

DIE GRÖSSTE UND WICHTIGSTE ERNÄHRUNGSMESSE DER WELT IST DIE ANUGA IN KÖLN. DIE DIESJÄHRIGE MESSE VERZEICHNET EINE STARKE AUSSTELLER-NACHFRAGE IN ALLEN SEGMENTEN. / KOELNMESSE INTERNATIONAL



Die Anuga wird auch in diesem Jahr vom 10. bis 14. Oktober rund 6.000 Anbieter aus über 100 Ländern unter einem großen Messedach vereinen. Die Leitmesse, die 2009 zum 30. Mal in Köln stattfindet, ist eine zuverlässige und stabile Informations-, Order- und Networkingplattform für die internationale Lebensmittelindustrie und ihre Partner aus dem Handel, dem Außer-Haus-Markt und den New Channels.

Über 80 Prozent der Anuga-Anbieter kommen nicht aus Deutschland. Mit diesem hohen Auslandsanteil ist sie eine der internationalsten Messeplattformen weltweit. Neben den klassischen Ausstellernationen aus West- und Ost-Europa beteiligen sich auch Anbieter aus Nord- und Südamerika sowie dem Nahen Osten intensiv an der Anuga. Partnerland 2009 ist die Türkei, die sich dem Weltmarkt sowohl mit ihrer vielseitigen und leistungsfähigen Ernährungswirtschaft als auch kulinarisch präsentiert.

Für Struktur und Überblick sorgt das einzigartige Fachmessen-Konzept «Zehn Foodmessen unter einem Dach» der Anuga. Sie sind eigene, unverwechselbare und klar definierte Ausstellungsbereiche mit einem deutlich erkennbaren Eigenprofil. Dieses Konzept schafft Übersichtlichkeit und klare Strukturen. Es sorgt für klare Kompetenzen und ist so das Erfolgsgeheimnis der Anuga, ihrer Aussteller und ihrer Besucher. Die Fachmessen heißen

- Anuga Fine Food
- Anuga Chilled Food
- Anuga Meat
- Anuga Frozen Food

- Anuga Dairy
- Anuga Bread & Bakery and Hot Beverages
- Anuga Drinks
- Anuga CateringTec
- Anuga RetailTec
- Anuga Organic

Ausschließlich Fachbesucher haben Zutritt zur Messe, die sich in erster Linie an die Zielgruppe der Entscheider und Top-Einkäufer aus dem weltweiten Foodbusiness richtet. 2007 kamen 163.348 Einkäufer, 54 Prozent davon aus dem Ausland und zwar aus 174 Ländern. Zu den Besuchern zählten die Top-Manager der wichtigen Handelkonzerne weltweit sowie die entscheidenden Facheinkäufer aus dem Handel. Aber auch für Einkäufer und Entscheider aus dem Außer-Haus-Markt ist die Anuga eine wichtige Sourcing- und Informationsmesse. Dementsprechend wurden Fachbesucher aus der Systemgastronomie, der großen Catering-Ketten und der Gemeinschaftsverpflegung wie Schulen, Krankenhäuser und Betriebsrestaurants registriert.

Zu den Highlights des Rahmenprogramm zählen die Sonderschauen Innovationsforum Handel, die Trendschau taste09, Visions of Cooking, Creative Kitchen und der Marktplatz Gastronomie. Mit großer Spannung wird der Vorabend der Anuga mit dem Anuga Executive Summit und dem Thema «Corporate Social Responsibility» und hochkarätigen Referenten erwartet. Das Kölner Messegelände, das unmittelbar dem Kölner Dom gegenüber auf der anderen Rheinseite liegt, ist mit 284.000 m² Ausstellungsfläche

das viertgrößte der Welt. Die regelmäßig durchgeführten rund 70 Veranstaltungen der Koelnmesse-Gruppe führen das Angebot von rund 45.000 ausstellenden Unternehmen aus über 120 Ländern mit der Nachfrage von über 2,2 Millionen Besuchern aus fast 220 Staaten zusammen. Diese Veranstaltungen stellen für 25 Branchen die Welt-Leitmessen dar. Hinzu kommen zahlreiche Gastveranstaltungen, die das Know-how und die Infrastruktur der Koelnmesse nutzen, sowie jährlich bis zu 2.000 Tagungsveranstaltungen. 30 Messen und Ausstellungen der Koelnmesse finden im Ausland statt unter anderem in China, Indien, Russland und den USA. Die Koelnmesse ist mit 11 ausländischen Tochtergesellschaften und Repräsentanzen in über 80 Ländern weltweit sehr gut vernetzt.

Gemessen an der vermieteten Nettofläche ist die Koelnmesse weltweit der größte Veranstalter von Messen im eigenen Gelände. Die Internationalität der Messen ist mit die höchste der Welt: Im Durchschnitt kommen über 60 Prozent der Aussteller und mehr als ein Drittel der Besucher aus dem Ausland. Zu den bekanntesten Kölner Weltmessen zählen neben der Anuga im Ernährungssektor die Internationale Möbelsmesse imm cologne, die Kunstmesse ART COLOGNE und die photokina.)

OOO «INFORMATIONSZENTRUM DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT»

Ihr Ansprechpartner für Anuga und die Koelnmesse in Russland:

OOO «Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft»

Die Dienstleistungsgesellschaft der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer, OOO «Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft», vertritt die Koelnmesse in Russland. Ansprechpartnerinnen: Olga Yugova (Ausstellervertrieb): o.yugova@koelnmesse.ru; Julia Bobkova (Besuchervertrieb): j.bobkova@koelnmesse.ru und Elena Malkova (Besucher-, Presse- und Visaservice): e.malkova@koelnmesse.ru.

1. KASATSCHI PER. 5
119017, MOSKAU, RUSSLAND
TEL.: +7 (495) 730 13 47 FAX: +7 (495) 730 34 32

ANUGA: ВСЯ ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ЕДЕТ НА РЕЙН

КЕЛЬНСКАЯ ANUGA – КРУПНЕЙШАЯ И ВАЖНЕЙШАЯ В МИРЕ ВЫСТАВКА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ. В ЭТОМ ГОДУ ВО ВСЕХ СЕКТОРАХ ОТРАСЛИ ОТМЕЧЕН СТОЙКИЙ ИНТЕРЕС К УЧАСТИЮ В ФОРУМЕ. KOELNMESSE INTERNATIONAL

В этом году выставка Anuga будет проходить с 10 по 14 октября и соберет 6.000 экспонентов из более чем ста стран мира. В 2009 г. кельнский форум соберется в 30-й раз. Anuga – надежная и стабильная информационная, организационная и коммуникационная платформа для представителей пищевой промышленности и смежных отраслей: торговли, общественного питания, маркетинговых коммуникаций. Свыше 80% участников приезжают сюда из-за рубежа – это один из самых высоких процентов иностранного участия среди выставок отрасли. Помимо представителей Западной и Восточной Европы на выставку приезжает много гостей из Северной и Южной Америки и с Ближнего Востока. Страна-партнер этого года – Турция представит мировому рынку все многообразие и успехи своей пищевой промышленности, а кроме того и национальной кулинарии.

Форум хорошо структурирован благодаря оригинальной концепции «Десять выставок под одной крышей». Таким образом, вся экспозиция разбита на отдельные, четко разграниченные сегменты – каждый со своим четко определяемым профилем. Благодаря такой структуре посетители легко ориентируются и быстро находят интересующие их компании, и в этом один из секретов успеха выставки, а также успехов ее экспонентов и посетителей.

Выставка разбита на следующие разделы

- Anuga Fine Food
- Anuga Chilled Food
- Anuga Meat
- Anuga Frozen Food
- Anuga Dairy
- Anuga Bread & Bakery and Hot Beverages
- Anuga Drinks
- Anuga CateringTec
- Anuga RetailTec
- Anuga Organic

Выставка открыта только для специалистов. Целевая группа – ведущие игроки мирового рынка продуктов питания. В 2007 г. мероприятие посетили 163.348 представителей закупочных компаний из 174 стран мира, доля иностранных покупателей, таким образом, составила 54%.

Среди посетителей – топ-менеджеры крупных торговых концернов со всего мира, представители оптовых компаний. Ярмарка привлекает также и представителей предприятий общественного питания, являясь для них важным информационным и товарным ресурсом. Здесь можно встретить руководителей сетей общественного питания, крупных ресторанных сетей, организаторов питания в школах, больницах, на предприятиях.

Среди наиболее ярких мероприятий сопровождающей программы стоит выделить Форум по инновациям в торговле, выставку трендов taste09, Visions of Cooking, «Креативная кухня» и «Гастрономический рынок». На вечере по случаю открытия соберется весь руководящий состав выставки, ожидается выступления высокопоставленных докладчиков по теме «Корпоративная социальная ответственность».

Выставочный комплекс Кельнской ярмарки расположен на другом берегу Рейна, напротив знаменитого Кельнского собора, его площадь насчитывает 284.000 кв.м. Таким образом, это четвертый по величине выставочный комплекс в мире. Кельнская ярмарка проводит с разной периодичностью 70 регулярных выставок, в которых участвуют в общей сложности 45.000 компаний-экспонентов из более чем 120 стран мира и 2,2 млн посетителей из 220 стран. Ярмарки проводятся по 25 отраслям. Здесь же проводятся выставки, организованные другими компаниями, арендуемыми ноу-хау и инфраструктуру кельнского комплекса. Кроме того, ежегодно в комплексе проходят до 2.000 различных конгрессов. Кельнская ярмарка организует также под своей маркой около 30 выставок за рубежом, в том числе в Китае, Индии, России и США. У Кельнской ярмарки 11 иностранных дочерних компаний и постоянные представительства в 80 странах мира.

По количеству выставочных площадей, сдаваемых ярмаркой экспонентам, она является крупнейшим в мире организатором выставок на собственной территории. Доля иностранных участников самая высокая в мире. В среднем 60% экспо-



нентов и более трети всех посетителей приезжают из-за рубежа. Среди самых знаменитых выставок Кельнской ярмарки, помимо продовольственной Anuga, еще и международная мебельная выставка imm cologne, ярмарка искусства ART COLOGNE и photokina.)

ООО «ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР НЕМЕЦКОЙ ЭКОНОМИКИ»

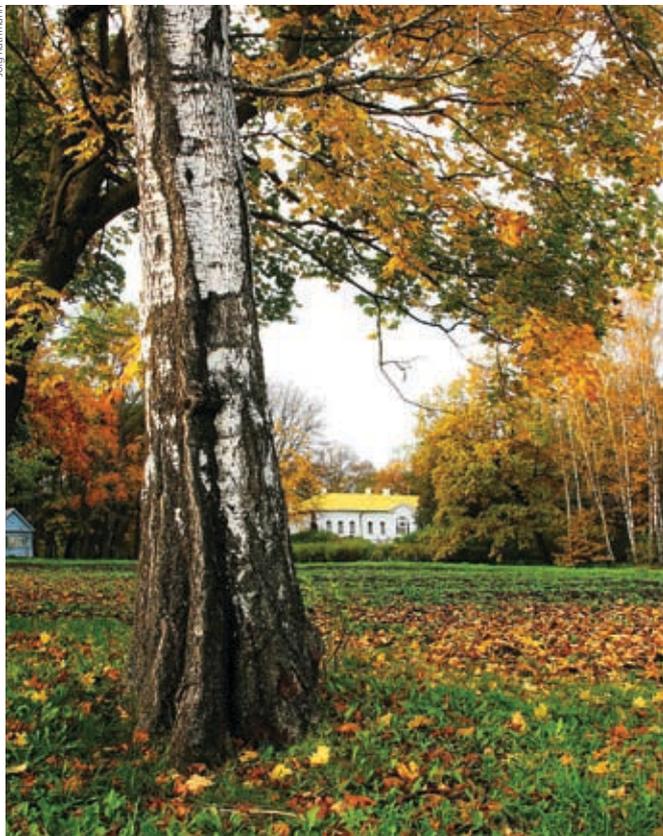
ООО «Информационный центр немецкой экономики» – представитель выставки Anuga и Кельнской ярмарки в России.

В России интересы Кельнской выставки представляет сервисная служба Российско-Германской Внешнеторговой Палаты, ООО «Информационный центр немецкой экономики». Контактные лица: Ольга Югова (работа с участниками): o.yugova@koelnmesse.ru; Юлия Бобкова (работа с посетителями): j.bobkova@koelnmesse.ru и Елена Малькова (работа с посетителями, прессой, визовая поддержка): e.malkova@koelnmesse.ru.

1-ЫЙ КАЗАЧИЙ ПЕР., 5
119017, МОСКВА, РОССИЯ
ТЕЛ.: +7 (495) 730 13 47; ФАКС: +7 (495) 730 34 32

EIN WAGNIS DER BESONDEREN ART

VOLKER SCHLÖNDORFF INSZENIERT EINEN SPÄTEN TOLSTOI UND ZEIGT DAS STÜCK AM ORIGINALSCHAUPLATZ IN JASNAJA POLJANA / JÖRG RATHMANN, COMMIT 000



Hier wird die Spielstätte aufgebaut.

Im Sommer diesen Jahres gibt es ein Theaterhighlight der besonderen Sorte: die Inszenierung und Aufführung des späten Tolstoi-Stücks «Und das Licht scheint in der Finsternis» in deutsch-russischer Gemeinschaftsproduktion. Diese Theaterproduktion ist das Schlüsselvorhaben in der seit über drei Jahren andauernden Partnerschaft zwischen der Stiftung Schloss Neuhardenberg und dem Tolstoi-Museum «Jasnaja Poljana», die seinerzeit im Rahmen des Petersburger Dialoges 2006 in Dresden in Anwesenheit der Bundeskanzlerin und des Präsidenten der Russischen Föderation besiegelt wurde.

Regie führt kein Geringerer als Oscar-Preisträger Volker Schlöndorff. Volker Schlöndorff ist einer der führenden deutschen Filmemacher und Regisseure. Verfilmte Literatur ist seit je seine Domäne. Mit Hans Michael Rehberg (u. a. «Schindlers Liste») und Angela Winkler (u. a. «Die Blechtrommel») stehen zudem renommierte Stars der deutschsprachigen Theaterszene als Hauptdarsteller auf der Bühne. Die Premiere wird am 14. August in Neuhardenberg stattfinden.

Nach den dortigen Aufführungen wird die gesamte Inszenierung nach Jasnaja Poljana umziehen, wo am 9. September – pünktlich zum Tolstoi-Geburtstag – die russische Premiere stattfinden wird. Die Aufführung dieses stark autobiographischen Stückes am Originalschauplatz, vor dem Tolstoihaus, im Schatten der Lindenbäume von Jasnaja Poljana – dies kann nicht anders als große Referenz und tiefe Verbeugung vor dem russischen Weltgenie verstanden werden.

Das Stück wird auf Deutsch inszeniert und gespielt. Während der vier Aufführungen in Jasnaja Poljana vom 9.-12. September werden die Untertitel aus dem russischen Originaltext eingespielt. Zur Premiere sind hochrangige Vertreter aus Politik und Verwaltung, Wirtschaft, Kultur und Zivilgesellschaft Russland, Deutschland sowie der anderen EU-Staaten eingeladen. Für die Aufführungen wird extra eine Spielstätte einschließlich Bühne und Zuschauersaal für ca. 350 Personen sowie die entsprechenden Zugänge gefertigt, so dass die Zuschauer inmitten der zauberhaften Idylle von Jasnaja Poljana in den vollen Genuss dieses Highlights kommen können.

Regisseur Volker Schlöndorff war bereits im November letzten Jahres in Jasnaja Poljana, um persönlich den Spielort auszuwählen und gemeinsam mit Wladimir Tolstoi, Urenkel des Schriftstellers und Direktor des Museums, festzulegen. Am 9. Juni 2009 hatte Volker Schlöndorff während einer Pressekonferenz gemeinsam mit den Projektpartnern das Vorhaben in Moskau ausführlich präsentiert. Der Kartenvorverkauf hat bereits begonnen. In Moskau können die Tickets (Preis 1.200 Rubel bzw. 300 Rubel mit Ermäßigung) an den Theaterkassen erworben werden. Im Ticketpreis ist der Transfer nach Jasnaja Pol-

jana und zurück bereits enthalten. Bestellungen werden auch telefonisch unter 644-22-22 entgegengenommen. Wer mehr Zeit mitbringt, der kann sich auch etwas länger vom Flair des Tolstoischen Anwesens verzaubern lassen und bei der Tourismusagentur des Museums ein Arrangement mit Übernachtung buchen. (Tel.: 8-4872-393599)

WEITERE INFORMATIONEN: WWW.LEW-TOLSTOI.EU, WWW.YASNAYAPOLJANA.RU

STIMMEN ZUM PROJEKT

STIMMEN ZUM PROJEKT

Der Vorsitzende des deutschen Lenkungsausschusses des Petersburger Dialoges, **Lothar de Maizière**, nannte das Projekt »beispielgebend für das Miteinander zweier großer Nationen und eine beeindruckende Geste vor einem der größten Söhne Russlands«. Er prophezeite dem Vorhaben »in beiden Ländern und darüber hinaus große und ungeteilte Aufmerksamkeit und Anerkennung«.

Michail E. Schwydkoi, der ehemalige Kulturminister Russlands und heutige Repräsentant des russischen Staatspräsidenten für internationale kulturelle Zusammenarbeit und Mitglied des Kuratoriums der Stiftung Schloss Neuhardenberg, sagte in Anspielung auf den Titel der Produktion, diese sei »auf dem zum Glück längst nicht mehr finsternen Feld des kulturellen Austauschs zwischen unseren Ländern gleichwohl ein besonderer Lichtblick« und ein Vorhaben, das seine Institution immer »mit Freude unterstützen« werde.

Bernd Kauffmann, Generalbevollmächtigter der Stiftung Schloss Neuhardenberg und Mitglied des Petersburger Dialogs, wies darauf hin, dass die Produktion im Rahmen der EU-Russland-Kooperation von der EU »in deutlich nennenswertem Umfang« gefördert werde.

Als »Hommage an einen der größten Söhne Russlands, der mit diesem Stück sein zutiefst humanistisches Vermächtnis hinterlassen hat«, bezeichnet Tolstois Urenkel, der heutige Direktor der Gedenkstätte Jasnaja Poljana, **Graf Vladimir Tolstoi**, das Vorhaben.



СМЕЛОСТЬ ОСОБОГО РОДА

ФОЛЬКЕР ШЛЁНДОРФ СТАВИТ ПОЗДНЮЮ ПЬЕСУ ЛЬВА ТОЛСТОГО. СПЕКТАКЛЬ БУДУТ ИГРАТЬ ПОД ОТКРЫТЫМ НЕБОМ В УСАДЬБЕ «ЯСНАЯ ПОЛЯНА». / ЙОРГ РАТМАНН, COMMIT 000

Этим летом нас ждет театральное событие особого рода: премьера поздней пьесы Льва Толстого «И свет во тьме светит». Постановка будет осуществляться совместными российско-германскими усилиями и станет первым крупным проектом в рамках сотрудничества между Фондом «Дворец Нойхарденберг» и музеем-усадьбой «Ясная Поляна». Договор о сотрудничестве был заключен во время Петербургского диалога, проходившего в 2006 г. в Дрездене, в присутствии Федерального канцлера Германии А. Меркель и В. Путина – на тот момент президента РФ.

Руководит проектом не кто иной, как один из самых известных немецких кино- и театральных режиссеров – лауреат премии Оскар Фолькер Шлёндорф. Экранизация литературных произведений – его конек. В пьесе будут задействованы Ханс Михаэль Реберг («Список Шиндлера») и Ангела Винклер («Жестяной барабан»), а также другие звезды немецкоязычной театральной сцены. Премьера состоится 14 августа в Нойхарденберге.

После показа в Германии, актеры и декорации переедут в Ясную Поляну, где спектакль покажут 9 сентября – как раз в день рождения Льва Толстого. Российскую премьеру пьесы в таком месте и в такой день – на открытой сцене перед домом писателя, под сенью лип его усадьбы – можно расценивать как дань величайшего уважения к великому русскому гению.

Играют пьесу на немецком. Показы в Ясной Поляне с 9 по 12 сентября будут сопровождаться проекцией субтитров на языке оригинала. На премьеру приглашены высокопоставленные представители политики, власти, бизнеса, культуры и общества России, Германии и других европейских стран. Специально для спектакля в усадьбе соорудят театральную площадку, включающую сцену, места для 350 зрителей и проходы. Таким образом, гости смогут в полной мере насладиться постановкой, окунувшись в волшебную идиллию усадьбы «Ясная Поляна», которая станет естественной декорацией для спектакля.

Фолькер Шлёндорф побывал в Ясной Поляне в ноябре прошлого года, чтобы лично выбрать место действия пьесы и утвердить его вместе с Владимиром Толстым, правнуком писателя и директором музея. 9 июня 2009 г. режиссер и другие партнеры проекта дали по этому поводу пресс-конференцию в Москве.

Билеты уже продаются. Цена – 1200 руб., со скидкой – 300 руб. В Москве их можно купить в театральных кассах. Цена включает трансфер в Ясную Поляну и обратно. Принимаются также заказы по телефону 644-22-22.

Те, кому позволяет время, могут продлить очарование толстовской атмосферы. Для этого можно связаться с музейным турагентством и договориться о размещении с ночевкой. (Тел.: 8-4872-393599)

ВЫСКАЗЫВАНИЯ О ПРОЕКТЕ

Председатель оргкомитета Петербургского диалога с немецкой стороны, **Лотар де Мезьер** назвал проект «примером взаимодействия двух великих народов и данью уважения перед великим сыном России». Он предсказывает постановке «большое и нераздельное внимание и признание в обеих странах и не только».

Михаил Швыдкой, бывший министр культуры РФ, а сегодня – специальный представитель президента по международному культурному сотрудничеству и член попечительского совета Фонда «Дворец Нойхарденберг», сказал, обыгрывая название пьесы, что «эту постановку к счастью, никак нельзя назвать темным пятном, напротив, она является светлым лучом культурного обмена между нашими странами», проектом, который он и его ведомство «поддержат с особой радостью».

Бернд Кауффманн, генеральный уполномоченный Фонда «Дворец Нойхарденберг» и участник Петербургского диалога, подчеркнул, что этот проект будет осуществлен в рамках российско-европейского сотрудничества при значительной финансовой поддержке Европейского Союза. Как «чествование одного из великих сынов России, чья пьеса стала своеобразным завещанием человечеству» охарактеризовал постановку правнук писателя, нынешний директор музея-усадьбы «Ясная Поляна», **граф Владимир Толстой**.

«DAS IST VIEL MEHR ALS NUR FUSSBALL!»

20 JAHRE ROTER HAMMER MOSKAU. EIN RÜCKBLICK VON JENS BÖHLMANN, ROTER HAMMER MOSKAU

Selbst die Altvorderen wissen es heute nicht mehr so genau: Wie und wann der Hammer zu seinem Namen kam. 1989, in der Umkleidekabine in Fili soll es gewesen sein, oder in der Warsteiner Stube oder in der Sauna. Nur über eines sind sich die «alten Herren» einig, es war viel geistig Anregendes im Spiel. In Moskau erzählte man sich zu dieser Zeit, dass irgendwelche verrückten Deutschen Fußball spielen und selbst der KGB soll sich für die Truppe mit dem martialischen Namen interessiert haben. Aber begonnen hat alles noch viel früher, irgendwann in den Siebzigern, als sich ein paar Deutsche trafen, um gemeinsam zu kicken – an wechselnden Orten mit wechselnder Besetzung. Am Anfang reichte ein Stückchen Rasen und Tore aus Taschen.

Thomas Muhler ist einer der ganz enthusiastischen, die alles mit heißem Herzen und mit vollem Einsatz machen. Er ist von Anfang an dabei und der wohl beste Torwart, den der Hammer je gehabt hat.



Der Rote Hammer a.D. - mit ihnen fing alles an.



Die Nachfolger im Einsatz.

Immerhin hatte es mit ihm einen Spieler von der Frankfurter Eintracht vom Main an die Moskwa verschlagen. Der Stolz auf das Erreichte und die vergangenen 20 Jahre sind ihm deutlich anzusehen. «Der Rote Hammer, das war und ist immer schon mehr als Fußball gewesen, das ist Tradition und Zusammengehörigkeitsgefühl. Früher hast Du in der Kabine eher erfahren, wo Du was wie bekommst als irgendwo sonst in der Stadt.» Muhler hat es geschafft, dass zum 20-jährigen die «Alten» extra aus Deutschland nach Moskau gekommen sind und beim Jubiläumsturnier als «Roter Hammer a. D.» antraten. Er hat es geschafft, dass der Gesandte der Deutschen Botschaft das Turnier eröffnete, und ihm ist es zu danken, dass die Party in der Deutschen Botschaft zu einem rauschenden Fest wur-

de; und zu einer Feier der Erinnerungen mit Film, Fotos und Anekdoten. Der Ruf des Hammers hallte in den frühen Neunzigern bis in deutsche Fernsehanstalten, die in einer wohl einmaligen Dokumentation festgehalten haben, was der Hammer auch war. Günter Benker, seit Jahrzehnten mit Russland und dem Roten Hammer verbunden, blickt zurück in eine «wilde und spannende Zeit», in der «die deutsche Community noch fest zusammengehalten hat. Da hat dich der Botschafter noch mit Namen gekannt und begrüßt. Beim Hammer sind Freundschaften entstanden - mit Russen, mit Deutschen, mit 'Ösies' - die halten bis heute. Viele von uns sind schon seit Jahren wieder in Deutschland und trotzdem mit Moskau verbunden.» Die Fotos, der Film, die Geschichten und vor allen Dingen die Menschen machen deutlich wie sehr die jeweils Aktiven den Gedanken an eine (fußballerische) Einheit gelebt haben.

«Der Rote Hammer ist wie eine Insel, auf die wir uns zurückziehen können», sagt einer, der seit 1995 dabei ist. Thomas Mundry, Doktor der Jurisprudenz und Vorstandsmitglied weiß von seinem «Vorstellungsgespräch» Erstaunliches zu berichten: «Irgendwann hat mich einer angesprochen und gefragt, ob ich Fußball bei dem deutschen Verein in Moskau spielen möchte. Aber damit nicht genug. Sie dürfen mal bei uns mitspielen, und dann schauen wir, ob sie zu uns passen.» Ganz so elitär geht es heute nicht mehr zu. Jeden Dienstag treffen sich die Hämmer zum Training im MGIMO-Stadion, um vor allen Dingen Spaß am Fußball spielen zu haben und die entstandenen Freundschaften zu pflegen, denn daran hat sich seit 20 Jahren nichts geän-

dert, auch wenn, wie Mundry es scherzhaft formuliert, «der Leistungsgedanke nicht mehr so im Vordergrund steht, immerhin haben wir früher auch mal Turniere gewonnen.» Auch wenn nach oben noch Potential bleibt, ist klar: «Wir sind und bleiben der deutsche Fußballverein, um nicht zu sagen der deutsche Sportverein, in Moskau. Wir sind eine verschworene Truppe, die sich hilft und auch mal aneinander gerät. Wir fahren zusammen ins Trainingslager, feiern Weihnachten gemeinsam, gewinnen und verlieren zusammen. Wir sind ein lebendiger Verein, mit Tradition und Zukunft. Wir sind ganz einfach: der Rote Hammer Moskau.» So klingt es, wenn einer aus den jüngeren Reihen, Bernd Hones, über den Roten Hammer spricht.

Das Sportliche ist schnell erzählt. Bei Kaiserwetter standen sich zum Jubiläumsturnier am 27. Juni im Stadion des MGIMO acht Mannschaften gegenüber: Bolschoj-Theater, die Truppe von Axel Springer, Maracana, die Elf des MGIMO, Rehau, die Kroaten, Roter Hammer und Roter Hammer adé, auch liebevoll die deutsche Außenstelle genannt. Gespielt wurde in zwei Gruppen, danach Halbfinale und Finale. Wir hatten uns viel vorgenommen, der Geist war willig, doch das Fleisch... Am Ende hieß es Platz fünf für den jüngeren Hammer und Platz sechs für die Gründungsväter. Gewonnen hat Maracana in einem Endspiel gegen die Springer-Jungs, das im Fünfmeterschießen 2 : 1 ausging. Am Ende zählte natürlich der olympische Gedanke: Dabei sein ist alles. Und die Erkenntnis, der Rote Hammer Moskau ist und bleibt eine Institution.)

«ЭТО ГОРАЗДО БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ФУТБОЛ!»

20 ЛЕТ КОМАНДЕ КРАСНЫЙ МОЛОТ МОСКВА. РЕПОРТАЖ ЙЕНСА БЁЛЬМАННА, КРАСНЫЙ МОЛОТ МОСКВА.



Победителей ждут кубки.

Сегодня уже даже отцы-основатели точно не помнят, когда и откуда взялось это название. Вроде бы случилось это в 1989 г., в раздевалке на стадионе в Филях, или в баре за кружкой Варштайнера, или в сауне... Только в одном «старике» единодушны: затея очень воодушевляла. В Москве тогда ходили слухи про каких-то ненормальных немцев, которые играют в футбол, и само КГБ уже заинтересовалось этой странной командой с воинственным названием. Но началось все намного раньше, где-то в 70-е, когда жившие в Москве немцы встречались, чтобы погонять мяч – в разных местах и в разном составе. Тогда им хватало клочка газона и ворот, составленных из сумок.

Томас Мулер – один из тех энтузиастов, которые все делают с горячим сердцем и полной отдачей. Он в команде с самых истоков, лучший вратарь за всю историю Красного Молота. Еще бы: бывший игрок Франкфуртского клуба Айнтрахт взял и оказался однажды в Москве. Его лицо так и светится гордостью за достигнутое в эти 20 лет. «Красный Молот был и есть больше, чем просто футбол, это традиция, это чувство солидарности. Раньше в раздевалке можно было узнать больше всего, чем где-либо еще в городе». Это усилиями Мулера на 20-летний юбилей команды в Москву из Германии съехались «старике» и сыграли на юбилейном турнире под названием «Красный Молот в отставке». Это его стараниями турнир открыл посланник Немецкого посольства, и благодаря ему вечеринка в Посольстве превратилась в настоящий праздник, веселый вечер воспоминаний с фильмом,



Решающие минуты на стадионе МГИМО.

фотографиями, анекдотами, юбилейным диском. В 90-е слава Красного Молота докатилась даже до немецкого телевидения, которое сняло уникальный в своем роде документальный фильм – историческое свидетельство, каким был тогда наш Молот. Гюнтер Бенкер, более десяти лет связанный с Россией и с Красным Молотом, вспоминает «то дикое и увлекательное время», когда «немецкая диаспора была еще такой сплоченной и посол всех знал и здоровался с тобой по имени. Вокруг Молота завязывалась настоящая дружба – с русскими, с немцами, с немцами из восточных земель, и те отношения сохраняются до сих пор. Многие из нас уже давно вернулись в Германию и все равно связаны с Москвой». По фотографиям, по фильму, историям, но прежде всего по самим людям было видно, как много для них значило это (футбольное) единство.

«Красный Молот как остров, на который мы можем вернуться», – рассказывает один из игроков. Он в команде с 1995 г. Томас Мундры, доктор юриспруденции и член правления ВТП, вспоминает, как странно его принимали в команду. «Однажды кто-то обратился ко мне и спросил, не хочу ли я играть в футбол в одной немецкой московской команде. Но этого мало. Сначала вы должны поиграть у нас, а мы на вас посмотрим, а то вдруг вы нам не подходите». Сегодня отбор уже не такой строгий. Молоты тренируются по четвергам на стадионе МГИМО, прежде всего ради собственного удовольствия и ради общения с друзьями, потому что в этом плане мало что изменилось за 20 лет, хотя Мундры и шутит по этому пово-

ду: «Установка на результат теперь уже не на первом плане, но ведь были времена, когда мы побеждали». Ближайшая попытка состоится 11 июля на пивном празднике в Лужниках. Порох в пороховницах еще есть. «Мы были и остаемся немецким футбольным клубом, если не сказать немецким спортивным обществом Москвы. Мы стойкая команда, помогаем друг другу, хоть иногда и попадаем в своих. Мы вместе ездим в тренировочный лагерь, вместе празднуем Рождество, вместе побеждаем и проигрываем. Мы живое сообщество, со своими традициями и прекрасным будущим. Просто мы – Красный Молот Москва». Так говорит о своем отношении к команде один из представителей молодого поколения, Бернд Хонес.

Осталось рассказать про спорт. В одну из солнечных июньских суббот на стадионе МГИМО по случаю юбилейного турнира собрались восемь команд: команда Большого Театра, Маракана, Аксель Шпрингер, представители МГИМО, Рехау, хорваты, Красный Молот и Красный Молот ветераны, любовно прозванные немецким филиалом. Турнир проходил в двух группах, потом был полуфинал и затем финал. Мы сделали все, что могли, дух был победным, но вот тело... Молодому Молоту досталось всего лишь пятое место, а отцам-основателям – шестое. Победила Маракана, встретившаяся в финале с командой Аксель Шпрингер, после серии пятиметровых счет был 2 : 1. Нам в утешение оставался только олимпийский девиз: главное участие. И еще твердое убеждение, что Красный Молот – это целый институт!

DAS GESTERN UND HEUTE SCHÜTZEN UND BEWAHREN FÜR MORGEN

DIES SOLLTE DER LEITSATZ EINES JEDEN MUSEUMS SEIN, DAS SEINE KOSTBAREN EXPONATE NACHHALTIG SCHÜTZEN MÖCHTE. / MARTIN TREIBEL, ROTHSTEIN VITRINEN GMBH



RothsteinVitrinen GmbH

Expertentreff in Kolomenskoe.

In jeder Ausstellung und in jedem Museum, gleich zu welchem Thema werden die Exponate dem Publikum in gesicherten Räumlichkeiten und in mit Sicherheitsglas und Alarmanlagen ausgestatteten Vitrinen präsentiert. Technik und Wachpersonal sollen die Ausstellungsstücke vor Fremdeinwirkungen schützen. Aber Schutz ist auch in den Zeiten notwendig, in denen die Objekte nicht ausgestellt sondern «lediglich» in Lagerräumen und Depots aufbewahrt werden.

Nicht alle Schätze eines Museums können zur gleichen Zeit gezeigt werden, die Stücke, die pausieren, werden in den Zwischenzeiten in den Depoträumen des jeweiligen Museums aufbewahrt. Auch hier ist die Sicherung vor Einbruch erforderlich, aber sehr viel wichtiger ist noch die Sorge um den Erhalt der Ausstellungsstücke. Denn eine nicht sachgerechte Lagerung kann zu erheblichen Schäden an den Gegenständen führen, natürlich bedingter Verfall (z.B. bei Papier) wird beschleunigt. Oft sind die Folgen irreparabel – materiell wie moralisch. So dienen zum Beispiel Zugdepotanla-

gen mit Aufhängegittern dazu, Gemälde sachgerecht zu lagern; in geschlossenen und abschließbaren Stahlschränke werden schwere Exponaten aufbewahrt, die durch Sicherheitsglastüren, auch ohne die Schränke öffnen zu müssen, jederzeit eingesehen werden können; und für kleinere Gegenstände werden auch abschließbare Schubladenschränke genutzt. Die Vielzahl an Einrichtungen wie Arbeitstischen, Labormöblierungen und weiteren, diversen Regal- und Schranksystemen ist groß. So kann eine kontinuierliche Kontrolle und Katalogisierung gewährleistet werden, Exponate können fachgerecht eingelagert werden und jederzeit in optimalem Zustand wieder in Ausstellungen aufgenommen werden.

In Russland bewegt viele Museumsleute die Frage der sachgerechten Einlagerung. Die Defizite sind hier offensichtlich, dies trifft besonders auf die vielen Museen in den Regionen zu. Ende Mai trafen sich über 150 Museumsspezialisten - Museumsdirektoren, Kuratoren, Vertreter des Kultusministeriums - in den Veranstaltungsräumlichkeiten des Museumsdepots des Staatlichen Museums

Kolomenskoje zu einem Symposium, um sich über Neuigkeiten aus dem Bereich der Museumseinrichtungen auszutauschen. Die Veranstaltung wurde im Rahmen der Messe «Intermuseum Moskau» durchgeführt.

Informiert wurde über Innovationen, Neuigkeiten aus der internationalen Museumswelt und jüngste Entwicklungen in der Gestaltung und Herstellung von Vitrinen und Depotsystemen. Neben Know How ist für viele Museen die Finanzierung geeigneter, moderner Anlagen ein Problem. Dieses Problem hat das Museum Kolomenskoe bereits zu großen Teilen gelöst. Davon konnten sich die Teilnehmer des Symposiums bei einer Führung durch die neuen Depotanlagen des Museums überzeugen, darunter Zugdepotanlagen, Depotschränke mit Sicherheitsglastüren, Schubladenschränke und weitere Lagereinrichtungen höchster Qualität, alle samt Sonderanfertigungen und ausgerichtet auf die Bedürfnisse und Eigenschaften der zu lagernden Exponate. Für viele Museen wird dieser Standard in nächster Zukunft leider noch ein Traum bleiben.)

ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЕЕ ЗАЩИЩАЮТ И ОХРАНЯЮТ БУДУЩЕЕ

ЭТИ СЛОВА МОГЛИ БЫ СТАТЬ ДЕВИЗОМ ЛЮБОГО МУЗЕЯ, БЕРЕЖНО ХРАНЯЩЕГО СВОИ БЕСЦЕННЫЕ ЭКСПОНАТЫ. / МАРТИН ТРАЙБЕЛЬ, ROTHSTEIN VITRINEN GMBH

На любой выставке, в любом музее, не важно, какова его специализация, экспонаты представлены публике в защищенных помещениях, в остекленных, охраняемых сигнализацией витринах. Техника и посетители должны ограждать выставленные предметы от несанкционированных действий. Но защита нужна не только во время выставок, но и тогда, когда предметы «всего лишь» находятся в фондах и хранилищах.

Как правило, не все, чем владеет музей, можно показать в его выставочных залах. Из-за нехватки места экспонаты обычно меняются местами, одни выставляются, другие – временно «отдыхают» в запасниках. И там, в скрытых от посторонних глаз помещениях, тоже нужна защита от несанкционированных действий. Но еще важнее – сохранность в правильных условиях. Ведь из-за их несоблюдения экспонату может быть нанесен существенный вред, могут ускориться процессы естественного распада (например, у бумаги). Иногда последствия неправильного хранения могут быть непоправимы – как в материальном, так и в моральном плане.

Так, например, передвижные стеллажи, оборудованные навесными решетками служат для профессионального хранения картин; в закрытых и запирающихся стальных шкафах содержат тяжелые экспонаты. Стеклопакеты обеспечивают хороший обзор – так что всегда можно знать, что находится в данном шкафу, без надобности его открывать. Для маленьких предметов используют запирающиеся шкафы с выдвигаемыми полками. Ассортимент необходимого оборудования, включая и рабочие столы, и лабораторную мебель, и различные системы хранения из шкафов и стеллажей, огромен. Все это помогает наладить режим постоянного контроля, каталогизацию и профессиональное хранение экспонатов. Они находятся в оптимальном состоянии и в любой момент могут быть представлены для показа в залах музея.

Вопросы правильного профессионального хранения очень волнуют российских музейщиков. Нехватка соответствующего оборудования очевидна, особенно во многих провинциальных музеях. В конце мая более 150 музейных работников – дирек-

тора, кураторы, представители Минкульты – встретились в Музее Коломенское на симпозиуме, чтобы обменяться опытом и информацией о новинках музейного хранения. Мероприятие проходило в рамках выставки и музейного фестиваля «Интермузей».

На встрече рассказывалось о новых технологиях и современных способах хранения, применяемых в зарубежных музеях, о последних разработках в области витрин и систем хранения. Кроме нехватки ноу-хау одной из самых острых проблем для многих музеев остается дефицит финансирования. Музей Коломенское решает эту проблему вполне успешно. Участники симпозиума могли убедиться в этом воочию во время экскурсии по новым хранилищам музея, оборудованным мобильными стеллажами, шкафами с дверями из безопасного стекла и выдвигаемыми полками, а также другим современным оборудованием, в том числе и изготовленным на заказ для хранения конкретных экспонатов. К сожалению, многим музеям о таком оборудовании пока приходится только мечтать.)

Говорите ли Вы по-русски?*

*Sprechen Sie Russisch?

Müssen Sie auch nicht, denn das übernehmen wir für Sie.

Rödl & Partner berät Sie fach- und grenzüberschreitend in den Bereichen:

- > Wirtschaftsprüfung
- > Steuerberatung
- > Rechtsberatung
- > Outsourcing

In **Russland** an unseren Standorten Moskau und St. Petersburg sowie Nürnberg, unserem Stammsitz – und 79 weiteren Niederlassungen weltweit.

Ihre Ansprechpartner für Russland:

André Scholz, WP, StB, Partner – andre.scholz@roedl.com

Thomas Brand, RA, Partner – thomas.brand@roedl.com

Manfred Janoschka, WP, StB, Partner – manfred.janoschka@roedl.com

Belgien · Bosnien-Herzegowina · Brasilien · Bulgarien · Deutschland · Estland · Frankreich · Großbritannien · Hong Kong · Indien · Indonesien · Italien · Katar · Kroatien · Lettland · Litauen · Malaysia · Moldawien · Österreich · Polen · Rumänien · **Russland** · Schweden · Schweiz · Singapur · Slowakei · Slowenien · Spanien · Südafrika · Südkorea · Thailand · Tschechien · Türkei · Ukraine · Ungarn · USA · Vereinigte Arabische Emirate · Vietnam · VR China · Weißrussland

> 82 Standorte > 40 Länder > ein Unternehmen

Rödl & Partner Moskau | Business Center LeFort | Elektrosawodskaja 27 – 2 | Moskau 107023 | Tel. +7 (495) 933 51 20

Rödl & Partner St. Petersburg | Linija 14, Gebäude 7 | Wassiljewskij Ostrow | St. Petersburg 199034 | Tel. +7 (812) 320 66 93

www.roedl.ru

DEUTSCHE SCHULE IN ST. PETERSBURG ERÖFFNET



A b 1. September öffnet die Deutsche Schule St. Petersburg ihre Tore für deutsche und russische Kinder. Die unter der Schirmherrschaft des Deutschen Generalkonsulats stehende Schule startet zunächst mit einem Kindergarten für Kinder ab drei Jahren, einer Vorschule sowie den Klassenstufen eins bis sieben. Die Schule ist in einem freistehenden Gebäude auf der Wassilj - Insel untergebracht.

Der Unterricht an der Deutschen Schule Sankt Petersburg orientiert sich am Lehrplan des Bundeslandes Baden-Württemberg. Neben der deutschen ist auch die russische Sprache fester Bestandteil des Curriculums: Einzelne Fächer wie Musik, Kunst und Sport werden auf Russisch unterrichtet. Als Ganztageseinrichtung zählen auch eine Hausaufgabenbetreuung und Nachmittagskurse zum Angebot.

Die Deutsche Schule leistet einen wichtigen Beitrag zum Ausbau der kulturellen, wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Beziehungen und stellt eine Investition in die Zukunft dar. Sie erhöht die Attraktivität des Standortes St. Petersburg für deutschsprachige Repräsentanten aus Wirtschaft, Kultur und Diplomatie. Sie ist außerdem interessant für russische Eltern und deren Kinder, die beruflich oder privat mit Deutschland, Österreich oder der Schweiz verbunden sind. Die deutsche Zentralstelle für das Auslandschulwesen unterstützt den Aufbau auch finanziell. Ein weiterer Großsponsor ist die Firma Siemens. Da sich die Schule als private Einrichtung im Wesentlichen über Gebühren und Spenden finanziert, ist der Vorstand des Schulvereins um weitere Sponsoren bemüht.

KONTAKT:

Deutsche Schule Sankt Petersburg
Walter Denz
PR/Marketing
prmarketing@deutscheschule.ru
Tel +7 921 966 78 41

Andrea Layer Kultur- und Pressereferat
Deutsches Generalkonsulat in St. Petersburg
pr-10@stpe.auswaertiges-amt.de
Tel. +7 812 320 24 14

WWW.DEUTSCHESCHULE.RU

В ПЕТЕРБУРГЕ ОТКРЫЛАСЬ НЕМЕЦКАЯ ШКОЛА

Немецкая школа в Петербурге открывает свои двери для немецких и российских детей 1 сентября. Образовательное учреждение находится под протекторатом Генерального консульства Германии в Петербурге и на первых порах будет включать детский садик для детей от трех лет, подготовительный класс и учебные классы с первого по седьмой. Школа находится в отдельном здании на Васильевском острове.

Обучение в Немецкой Школе в Петербурге будет ориентироваться на учебный план, принятый в Земле Баден-Вюртемберг. Русский язык включен в обязательную часть учебной программы. Такие предметы, как музыка, искусство, физкультура будут преподаваться по-русски. После уроков дети смогут оставаться в школе для приготовления

домашних заданий в группе продленного дня и посещать дополнительные занятия. Немецкая Школа – еще один важный вклад в развитие культурных, научных и экономических отношений между нашими странами. А кроме того – это наглядный пример инвестиций в будущее. Петербург теперь станет еще более привлекательным для немецкоговорящих представителей бизнеса, культуры, дипломатии. Школа, безусловно, заинтересует и российских родителей, которые профессионально или лично связаны с Германией, Австрией или Швейцарией. Центральное управление Германии по делам школьного образования за рубежом оказало петербургской школе финансовую поддержку. В роли спонсора выступила и фирма Siemens. Как частное учреждение Немецкая Школа в Петербурге существует

за счет сборов и пожертвований и, естественно, заинтересована в дальнейшей спонсорской поддержке.

КОНТАКТЫ:

Немецкая Школа в Петербурге
Вальтер Денц
PR/Маркетинг
prmarketing@deutscheschule.ru
Тел.: +7 921 966 78 41

Андреа Лайр, Атташе по культуре и связям с прессой Генеральное консульство Германии в Петербурге
pr-10@stpe.auswaertiges-amt.de
Тел.: +7 812 320 24 14

WWW.DEUTSCHESCHULE.RU

Protecting and preserving the past and present for the future.



Pull-out Storage System, Kolomenskoje State Museum



Storage Cabinets, Kolomenskoje State Museum



Wall Showcases & Drawer Cabinets, Vodokanal St. Petersburg



Full Visibility Showcases, Kolomenskoje State Museum

Вчера и сегодня
защищать и хранить
для завтра.



ROTHSTEIN[®]

Museum Equipment

Headoffice

Rothstein Vitrienen GmbH
Talstraße 40 · 51643 Gummersbach
Deutschland / Germany

Phone (+49) 2261 810532
Facsimile (+49) 2261 810539
vitrienen@rothstein-group.de
www.rothstein-vitrienen.de

Please contact:

Burckhardt Int. Kunst- und Kulturprojekte
Dr. Nathalia Burckhardt
Büdnerring 42 · 13409 Berlin
Deutschland / Germany

Phone +49 30 49999884
Facsimile +49 30 49999885
burckhardt.n@berlin.de



KÜHLER ABEND MIT HEISSEN KLÄNGEN

Kühl war es am 18. Juni. Aber die über 200 Gäste des diesjährigen AHK-Sommerfests ließen sich vom Wetter nicht abschrecken und genossen ein wahrhaft rauschendes Sommerfest am Strand des mondänen Beach Clubs an der Leningradskoje Chaussee.

Zu Beginn wärmten sich die Gäste noch am umfangreichen Schaschlikbüfett auf, bei Getränken und Wasserpfeife kam man ins Gespräch und zu etwas fortgeschrittener Stunde heizte die Band «Pinacolda» mit heißen Rhythmen ein, bei denen es niemanden mehr auf seinem Sitz hielt. In einer beeindruckenden Feuershow zeigten Akrobaten, Jongleure und Tänzer wie schön dieses Element sein kann. Wem dann immer noch nicht warm war, dem blieb nichts anderes übrig, als bis in den Morgen hinein zu tanzen.)

**WIR BEDANKEN UNS
BESONDERS BEI UNSEREM
HAUPTSPONSOR SALANS
UND UNSEREN SPONSOREN
CONTINENTAL, MEDIAMARKT
UND SELGROS CASH & CARRY.**



ХОЛОДНЫЙ ВЕЧЕР С ТЕПЛЫМ ЗВУЧАНИЕМ



С 18 июня в Москве было холодно. Но свыше 200 гостей, пришедших на традиционный летний праздник ВТП, пасмурная погода не испугала и не помешала им насладиться волшебным вечером на пляже шикарного «BeachClub» на Ленинградском шоссе.

Сначала гости согревались всевозможными видами шашлыка, болтали, потягивая напитки и покуривая кальяны, пока команда «Пинакольда» не «зажгла» общество горячими ритмами. Тут уже никто не мог усидеть на месте. Красочный фейерверк сопровождал выступления акробатов, жонглеров и танцоров. Тем, кто и после этого еще не согрелся, не оставалось ничего другого, как плясать всю ночь до утра.)

МЫ ВЫРАЖАЕМ ОСОБУЮ БЛАГОДАРНОСТЬ НАШЕМУ ГЛАВНОМУ СПОНСОРУ, КОМПАНИИ SALANS, И НАШИМ СПОНСОРАМ CONTINENTAL, MEDIAMARKT И SELGROS CASH & CARRY.





Verkehrsminister Lewitin begrüßt AHK - Präsidenten Weiss.

»» WEISS TRIFFT LEVITIN

Bei einem Treffen zwischen dem Präsidenten der AHK Russland, Dr. Heinrich Weiss, dem Vorstandsvorsitzenden Michael Harms und dem russischen Transportminister Igor Lewitin Anfang Juni wurden die Chancen deutscher Unternehmen bei der Modernisierung des russischen Transportsektors im Rahmen

der geplanten Regierungsprogramme ausgelotet. Lewitin nannte drei Bereiche, in denen eine Kooperation mit deutschen Firmen sehr erwünscht sei.

1. Russland braucht ein satellitengestütztes Mautsystem ähnlich dem in Deutschland von Toll-Collect angewendeten System. Allerdings müsste für russische Straßen das landeseigene Satellitennavigationssystem GLO-NASS zum Einsatz kommen.
2. Angesichts der zu erwartenden Verkehrszunahme und -beanspruchung und der großen Temperaturschwankungen, muss beim Bau ein besonderes Augenmerk auf der Dauerhaftigkeit der Straßenkonstruktion liegen, das gleiche gilt für Schienenstrecken. In den Städten sind Techniken zur Verbesserung der Fahrbahnoberflächen zur Verminderung des Verkehrslärms und Erhöhung der Verkehrssicherheit interessant.
3. Mit den ständig wachsenden Warenströmen zwischen Europa und Russland wächst auch die Bedeutung der Fährverbindungen. Hier sind Technologien und Know-how im Bereich der Hafenlogistik, insbesondere multimodaler Hafenterminals gefragt, um den Warenumsatz zu optimieren.

Lewitin bat die AHK eine entsprechende Angebotsliste zu erstellen. Danach würde er für ein Gespräch mit den deutschen Firmen zur Verfügung stehen, um eine konkrete Projektrealisierung zu diskutieren.

»» ВАЙСС ВСТРЕТИЛСЯ С ЛЕВИТИНЫМ

В начале июня состоялась встреча президента Российско-Германской ВТП доктора Генриха Вайсса, председателя правления Михаэля Хармса и российского Министра транспорта Игоря Левитина, на которой обсуждались возможности участия немецкого бизнеса в модернизации транспортного сектора России в рамках существующей правительственной программы. Левитин назвал три направления, по которым партнерство с немецкими фирмами было бы, по его словам, особенно продуктивным.

1. России нужна спутниковая система навигации и мониторинга наземного транспорта аналогичная немецкой системе Toll-Collect. В России это должна быть собственная система ГЛОНАСС.
2. Учитывая постоянный рост транспортных потоков и загруженность российский трасс, а также большие перепады температур, при дорожном строительстве в России необходимо делать особый упор на долговечность дорожных конструкций, то же в равной мере касается и железных дорог. В городах особенно востребованы технологии улучшения качества дорожного покрытия, снижения шума и повышения транспортной безопасности.
3. С ростом товаропотоков между Европой и Россией растет и значение транспортных соединений. Здесь ощущается нехватка в технологиях и ноу-хау по портовой логистике, особенно по управлению мультимодальными портовыми терминалами, и оптимизации товарооборота.

Левитин попросил ВТП подготовить список соответствующих предложений от немецких компаний. После чего он готов принять участие в круглом столе с немецкими фирмами, чтобы непосредственно обсудить возможность реализации конкретных проектов.



Der deutsche Generalkonsul Michael Cantzler eröffnet das Seminar.

»» ERFOLGREICH AUF DEM DEUTSCHEN MARKT

Das Interesse von Unternehmen aus Sibirien am deutschen Markt ist trotz Wirtschaftskrise ungebrochen groß. Die Filiale der AHK Russland in Nowosibirsk versuchte Ende Mai, mit einem Seminar zum Marktantritt in Deutschland sibirischen Unternehmen die ersten Schritte nach

Deutschland zu beleuchten. Deutschland ist für viele russische Unternehmen so attraktiv; weil es zum einen den größten Verbrauchermarkt in der EU hat und zum anderen durch Deutschland weitere Märkte der EU angesteuert werden können. Es gibt die verschiedensten Wege auf den deutschen Markt: Die einen kaufen Aktiva deutscher Unternehmen, die anderen suchen sich deutsche Partner. Wichtig ist dabei, den für sein Unternehmen sinnvollsten Weg zu finden.

In der sibirischen Regionen gibt es mehrere große Unternehmen, die seit mehreren Jahren an internationalen Messen in Deutschland teilnehmen. Sie sind auf der Suche nach neuen Absatzmärkten oder möchten ihre Position auf dem europäischen Markt verstärken. Es ist kein Geheimnis, dass solche Versuche oft wegen mangelnder Kenntnisse der deutschen Gegebenheiten scheitern.

Auf dem Seminar wurden die wichtigsten Themen für einen Marktantritt in Deutschland behandelt. Strategien für den Weg nach Deutschland gibt es viele, wichtig ist es dabei, die Vor- und Nachteile für das eigene Unternehmen richtig abzuwägen. Von besonderem Interesse sind: die Wahl der geeigneten Rechtsform für das Unternehmen, die ordnungsgemäße und reibungslose Registrierung, Besonderheiten beim Erwerb eines Unternehmens, Aspekte der Erwerbstätigkeit und Migrationsgesetzgebung,

Besonderheiten der Finanzinstitute in Deutschland, Zertifizierung sowie interkulturelle Probleme in der Kommunikation zwischen deutschen und russischen Geschäftsleuten.

»» УСПЕХ НА НЕМЕЦКОМ РЫНКЕ

Интерес сибирских компаний к рынкам Германии не снизился, несмотря на кризис. В конце мая филиал Российско-Германской ВТП в Новосибирске провел семинар, где сибирские фирмы смогли узнать, как и с чего начинать бизнес в Германии. Эта страна – один из крупнейших потребительских рынков Европы, кроме того, отсюда легче завоевывать другие рынки ЕС. Вот почему Германия столь привлекательна для российских бизнесменов. Пути, чтобы попасть сюда, различны: кто-то покупает активы немецких предприятий, кто-то подбирает партнеров среди немцев. При этом важно найти вариант, оптимально подходящий именно для данной сферы.

В Сибири много крупных фирм, уже многие годы регулярно участвующих в немецких международных выставках. Они ищут новые рынки сбыта, либо же хотят усилить свои позиции в европейском пространстве. Не секрет, что подобные попытки часто терпят крах из-за незнания немецкой специфики.

На семинаре освещались все основные моменты, связанные с организацией бизнеса в Германии. Стратегий может быть несколько, важно взвесить все «за» и «против» для конкретного предприятия. Особое внимание следует уделить следующим пунктам: выбор правовой формы предприятия, правильная и быстрая регистрация, особенности покупки компании, аспекты трудовой деятельности и миграционное законодательство, особенности финансовых институтов в Германии, сертификация и коммуникационные проблемы между российскими и немецкими предпринимателями.



»» EXPORT- UND PROJEKTFINANZIERUNG IN KRISENZEITEN

Seit Beginn der Wirtschaftskrise wird auch die Kreditvergabe restriktiver gehandhabt denn je, was auch Auswirkungen auf die Finanzierung von Lieferungen hat. In einem

Rundtischgespräch am 30. Juni erörterten Finanzexperten die Möglichkeiten der Export- und Projektfinanzierung inklusive neuer Regularien bei den Hermes-Deckungsinstrumenten in Zeiten der Krise.

Am Ende konnten die Teilnehmer der Runde feststellen: Russland ist ein ‚emerging market‘, mit allen für den Markt typischen Risiken und bedarf einer Markt-Expertise und spezifischem Know-how. Wichtig ist, für jede einzelne Transaktion das richtige Absicherungsinstrument einzusetzen. Dabei sind je nach dem vier Wege gangbar:

1. Akkreditiv bei Konsum-/Verbrauchsgüter- und Ersatzteil-Exporten;
2. Akkreditiv mit hinausgeschobener Zahlung erhöht die Absatzchancen;
3. Garantien bei Konsumgüter-Exporten bei regelmäßigen Lieferungen;
4. Bestellerkredit mit HERMES Deckung bei Investitionsgüter-Exporten.

EINEN AUSFÜHRLICHEREN BERICHT FINDEN SIE AUF [HTTP://AHK.RUSSLAND.DE](http://ahk.russland.de).

»» ЭКСПОРТНОЕ И ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ВО ВРЕМЕНА КРИЗИСА

С начала экономического кризиса выдача кредитов сократилась до минимальных объемов, что негативно сказалось на финансировании поставок. 30 июня состоялся круглый стол, во время которого финансовые эксперты обсуждали возможности экспортного и проектного финансирования, включая новые правила страховых покрытий Hermes, в условиях кризиса. В итоге участники круглого стола пришли к следующим выводам: Россия относится к категории нестабильных развивающихся рынков (emerging market), со всеми типичными для этой модели рисками, поэтому для работы здесь необходимы маркетинговая экспертиза и знание определенных технологий. Для каждой конкретной транзакции важно подбирать правильный страховой инструмент. Здесь существует четыре возможные стратегии:

1. Аккредитив для экспортных поставок потребительских товаров и запчастей;
2. Аккредитив с отсрочкой платежа, повышающий шансы реализации товаров или услуг;
3. Гарантии по экспорту товаров потребления при регулярных поставках;
4. Кредитование покупателя с покрытием от HERMES при экспорте инвестиционных продуктов.

ПОДРОБНЫЙ ОТЧЕТ МОЖНО НАЙТИ ПО АДРЕСУ [HTTP://AHK.RUSSLAND.DE](http://ahk.russland.de).



Широкий кругозор – стратегическое преимущество.

Сегодня Германия - один из крупнейших бизнес-партнеров России. Эксперты CMS, отлично знающие российский рынок, помогут Вам наиболее эффективно использовать его потенциал. Работая в России более 17 лет, CMS консультирует крупнейшие международные и российские компании и организации по всем юридическим и налоговым аспектам их бизнеса в России.

Гоголевский бульвар, 11
119019, Москва
Т +7 495 786-4000

Команда CMS по работе с немецкими клиентами:
Ирене Энгель | Иван Гриценко | Джон Хэммонд
д-р Томас Хайдемманн | Елена Жигаева

www.cmslegal.ru

»» POSCH ZIEHT POSITIVE BILANZ NACH MOSKAUREISE



Wirtschaftsminister Dieter Posch zu Besuch bei Oberbürgermeister Jurij Luschkow.

Eine von Wirtschaftsminister Dieter Posch geführte politische und Wirtschaftsdelegation aus Hessen besuchte Ende Juni Moskau und die Region Moskau. Posch bewertete die Resultate seiner fünftägigen Reise für hessische Unternehmen und das Land Hessen als positiv. «Russland wird seine Position als wichtigster Wirtschaftspartner in Osteuropa nach der Überwindung der internationalen Krise weiter ausbauen», resümierte er zuversichtlich.

Posch traf auf seiner Reise mit Moskaus Oberbürgermeister Luschkow zusammen. Die Begegnung mit Luschkow nutzten Mitglieder der Delegation wie Fresenius Medical Care und Frankfurt Main Finance, um ihre Projekte in Moskau vorzustellen.

Die Finanzplatzinitiative, die Banken, die Börse und weitere Finanzdienstleister aus Hessen vertritt, wird in der Zusammenarbeit mit ihren Partnern in Moskau das Profil Frankfurts als europäische Finanzmetropole schärfen.

Das Thema Opel und Magna wurde im kleinen Kreis mit German Gref, dem Vorstandsvorsitzenden der Sberbank, erörtert. In dem Gespräch wurde deutlich, dass auch Gref die beabsichtigte Investition als strategische und vernünftige Idee sieht. Ab dem 1. Juli 2009 steht ein Repräsentant der Sberbank mit Sitz in Frankfurt für kontinuierliche Gespräche zur Verfügung.

»» ПОШ ПОДВОДИТ ПОЗИТИВНЫЕ ИТОГИ ВИЗИТА В МОСКВУ

В конце июня Москву и область посетила делегация политиков и бизнесменов Земли Гессен, возглавляемая министром экономики этой федеральной земли, Дитером Пошем. Результаты этой пятнадцатидневной поездки для гессенских компаний и Земли Гессен в целом Пош оценил позитивно: «после окончания мирового кризиса Россия вновь займет позицию важнейшего экономического партнера в Восточной Европе», заявил он с уверенностью.

В ходе поездки Пош встретился с мэром Москвы Юрием Лужковым. Во время этой встречи такие члены делегации, как Fresenius Medical Care und Frankfurt Main Finance, устроили презентации своих проектов. Fresenius, например, планирует построить в Москве центр диализа для российских пациентов.

Финансовая инициатива, представляющая интересы гессенских банков, биржи и других финансовых учреждений, в сотрудничестве с московскими партнерами будет продвигать здесь роль Франкфурта как крупнейшей финансовой метрополии Европы. При поддержке Москвы, которая стремится стать международным финансовым центром, Франкфурт усилит свои позиции связующего звена между Востоком и Западом.

Тема покупки Опеля Магной и Сбербанком обсуждалась в узком кругу на встрече с Германом Грефом, председателем правления Сбербанка. В ходе разговора было очевидно, что Греф расценивает эту инвестицию как стратегическую и рациональную идею. С 1 июля 2009 г. во Франкфурте для продолжения переговоров по этому вопросу будет находиться постоянный представитель Сбербанка.

»» WIRTSCHAFT UND ZIVILGESELLSCHAFT – PARTNER FÜR EIN MODERNES RUSSLAND

Der Koordinator für die deutsch-russische zwischengesellschaftliche Zusammenarbeit, Dr. Andreas Schockenhoff (MdB), plädiert für eine engere Kooperation deutscher Unternehmen mit russischen Vertretern der Zivilgesellschaft. Das machte er in seinem Vortrag am 22. Juni im Hotel Baltshug-Kempinski deutlich. Der sich entwickelnden Zivilgesellschaft komme bei der Modernisierung Russlands eine wichtige Bedeutung zu, denn Modernisierung kann nur von der Basis her geschehen, man kann sie nicht verordnen, so Schockenhoff auf der gemeinsam von der Konrad-Adenauer-Stiftung und der ANK Russland organisierten Veranstaltung. Es liege im Interesse aller Nationen, dass sich die – über Generationen hinweg kontrollierte – russische Zivilgesellschaft zu einem selbst- und verantwortungsbewussten Akteur in Politik und Wirtschaft entwickle.

»» БИЗНЕС И ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО – ПАРТНЕРЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Координатор германо-российского сотрудничества по линии общественности при правительстве Германии, депутат Бундестага, д-р Андреас Шокенхофф высказался за более тесное партнерство немецкого бизнеса и представителей российской общественности. В своем выступлении, организованном 22 июня в отеле Балчуг Кемпински Фондом Конрада Аденауэра и Российско-Германской ВТП, он заметил, что развивающееся гражданское общество играет очень важную роль в процессе модернизации России, так как модернизация может происходить только на определенной основе, ее нельзя спустить сверху. По словам депутата, в интересах всех стран и народов, чтобы российское гражданское общество стало ответственным и самостоятельным игроком в деле политики и экономики на многие поколения вперед.

ALPE CONSULTING

Ihr SAP Service Partner in Russland

Moskau:
Alexander Schachner
 uliza Bolshie Kamenshiki 6/1
 Tel: +7 495 660 2019
 Fax: +7 495 912 9620
 alexander.schachner@alpeconsulting.com
 www.alpeconsulting.com

SEMINAR: AKTUELLE ÄNDERUNGEN IM ARBEITS- UND MIGRATIONSRECHT DER RF

10. SEPTEMBER, HOTEL «BALTSCHUG KEMPINSKI»
 Spezialisten des Rechtskomitees der AHK informieren über aktuelle Änderungen, Probleme und Fragen des Arbeits- und Migrationsrechts.

NÄHERE INFORMATIONEN: WLADIMIR KOBSEW, KOBSEW@RUSSLAND-AHK.RU

СЕМИНАР: ПОСЛЕДНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ТРУДОВОМ И МИГРАЦИОННОМ ПРАВЕ РФ

10 СЕНТЯБРЯ, ОТЕЛЬ БАЛЧУГ КЕМПИНСКИ
 Специалисты правового комитета ВТП проинформируют об актуальных изменениях, проблемах и вопросах трудового и миграционного права в РФ.

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: ВЛАДИМИР КОБЗЕВ, KOBSEW@RUSSLAND-AHK.RU

BOTSCHAFTERREISE NACH CHABAROWSK MIT BEGLEITENDER WIRTSCHAFTSDELEGATION

18.-19. SEPTEMBER 2009, CHABAROWSK

BOTSCHAFTERREISE NACH KRASNODAR MIT BEGLEITENDER WIRTSCHAFTSDELEGATION

23.-25. SEPTEMBER 2009, KRASNODAR

NÄHERE INFORMATIONEN UND ANMELDUNG: SERGEJ BYKOW, BYKOW@RUSSLAND-AHK.RU

ВИЗИТ ПОСЛА В ХАБАРОВСК, В СОПРОВОЖДЕНИИ ДЕЛЕГАЦИИ НЕМЕЦКОГО БИЗНЕСА

18-19 СЕНТЯБРЯ 2009, ХАБАРОВСК

ВИЗИТ ПОСЛА В КРАСНОДАР, В СОПРОВОЖДЕНИИ ДЕЛЕГАЦИИ НЕМЕЦКОГО БИЗНЕСА

23-25 СЕНТЯБРЯ 2009, КРАСНОДАР

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ И АККРЕДИТАЦИЯ: СЕРГЕЙ БЫКОВ, BYKOW@RUSSLAND-AHK.RU

WIRTSCHAFTSTAG RUSSLAND

30. SEPTEMBER, MANNHEIM
 Die Schwerpunkte des Wirtschaftstages liegen auf den Änderungen im russischen Gesellschafts-, Zoll- und Steuerrecht, und dem daraus entstandenen zwingenden Handlungsbedarf für deutsche Unternehmen, ferner Auswirkungen der Krise auf die Finanzierungsinstrumente und das Forderungsmanagement analysiert. Wichtige Aspekte des Arbeits-, Aufenthalts- und Steuerrechts bei Montage- und Servicearbeiten in Russland werden ebenso beleuchtet wie die neuen Chancen, die sich durch das russische Konjunkturprogramm, nunmehr nüchterne Miet- und Personalkosten und realistischere Unternehmenswerte ergeben.

DER WIRTSCHAFTSTAG IST EINE GEMEINSCHAFTSVERANSTALTUNG DER DEUTSCH-RUSSISCHEN AHK UND DER IHK RHEIN-NECKAR, IHK DARMSTADT, IHK FRANKFURT AM MAIN UND DER IHK PFALZ

ДЕНЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

30 СЕНТЯБРЯ, МАННГЕЙМ
 В центре внимания Дня экономики – изменения в российском гражданском, таможенном и налоговом праве, а также необходимые в следствии этого действия со стороны немецких фирм. Кроме того, будут обсуждаться влияние кризиса на инструменты финансирования и управление долгами. В рамках мероприятия будут также рассмотрены важнейшие аспекты трудового, миграционного и налогового законодательства в применении к монтажным и сервисным работам в России. Участникам будут также представлены новые возможности для ведения бизнеса в РФ, открывшиеся за счет снижения арендных ставок, зарплат персонала и стоимости предприятий.

ДЕНЬ ЭКОНОМИКИ – МЕРОПРИЯТИЕ, ОРГАНИЗОВАННОЕ СОВМЕСТНЫМИ УСИЛИЯМИ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ ВТП, ТПП ЗЕМЛИ РЕЙН-НЕККАР, ТПП ДАРМШТАДА, ТПП ФРАНКУРТА-НА МАЙНЕ

VORTRAG MICHAEL PFEIFFER, GTAI

1. OKTOBER
 Anfang des Jahres fusionierten die Bundesagentur für Außenwirtschaft und die Invest in Germany GmbH zu Germany Trade and Invest (GTAI), der neuen Gesellschaft der Bundesrepublik Deutschland für Standortmarketing und Außenwirtschaftsinformationen. Geschäftsführer Michael Pfeiffer stellt das Dienstleistungsspektrum der GTAI vor. Diese Veranstaltung richtet sich besonders an russische Unternehmen, die sich für den deutschen Markt interessieren.
 Ort und Zeit der Veranstaltung werden zu einem späteren Zeitpunkt bekannt gegeben.

NÄHERE INFORMATIONEN: VIKTORIA LUKJANSKAJTE, LUKJANSKAJTE@RUSSLAND-AHK.RU

ДОКЛАД МИХАЭЛЯ ПФАЙФЕРА, GTAI

1 ОКТАБРЯ
 В начале года произошло слияние Федерального внешнеэкономического агентства и Invest in Germany GmbH, в результате чего образовалось Germany Trade and Invest (GTAI) – организация, занимающаяся маркетингом и мониторингом внешнеэкономической информации за рубежом. Управляющий директор GTAI, Михаэль Пфайффер, представит спектр услуг, оказываемых его бюро. Мероприятие представляет особый интерес для российских компаний, желающих выйти на немецкий рынок. О месте и времени встречи будет объявлено позже.

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: ВИКТОРИЯ ЛУКЪЯНСКАЯ, LUKJANSKAJTE@RUSSLAND-AHK.RU

SEMINAR: FINANZIERUNG UND BESICHERUNG

15. OKTOBER, HOTEL «BALTSCHUG KEMPINSKI»
 Fragen der unterschiedlichen Möglichkeiten der Projektfinanzierung unter den Bedingungen der weltweiten Finanzkrise sind zunehmend aktuell. Antworten auf die wichtigsten Fragen können Sie auf dem Seminar des Rechtskomitees der ANK Russland finden.

NÄHERE INFORMATIONEN: WLADIMIR KOBSEW, KOBSEW@RUSSLAND-AHK.RU

СЕМИНАР «ФИНАНСИРОВАНИЕ И СПОСОБЫ ЕГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ»

15 ОКТЯБРЯ, ОТЕЛЬ «БАЛЧУГ КЕМПИНСКИ»
 Различные возможности проектного финансирования в условиях мирового кризиса – весьма актуальная сейчас тема. Семинар, организованный правовым комитетом ВТП, поможет найти ответы на важнейшие связанные с этим вопросы.

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: ВЛАДИМИР КОБЗЕВ, KOBSEW@RUSSLAND-AHK.RU

**«20 JAHR MAUERFALL»,
 VORTRAG VON LOTHAR DE MAZIERE**

29. OKTOBER, 19.00 UHR, HOTEL «BALTSCHUG KEMPINSKI»
 2009 ist für die Bundesrepublik das Jahr einer ganzen Reihe von politischen Gedenktagen, an deren Ende der 20. Jahrestag des Mauerfalls am 9. November 1989 steht. Lothar de Maziere war maßgeblich an den Ereignissen beteiligt. Am 18. November 1989 trat er als stellvertretender Vorsitzender des Ministerrates und als Minister für Kirchenfragen der DDR in die von Hans Modrow geführte DDR-Regierung ein. Er war vom 12. April bis 2. Oktober 1990 der erste und letzte demokratisch gewählte Ministerpräsident der DDR und vom 3. Oktober bis zum 19. Dezember 1990 Bundesminister für besondere Aufgaben. Bekannt wurde er vor allem durch seine Mitarbeit an den Verhandlungen über die deutsche Wiedervereinigung.

**NÄHERE INFORMATIONEN: VIKTORIA LUKJANSKAJTE,
 LUKJANSKAJTE@RUSSLAND-AHK.RU**

**«20 LET PADENIU STENY»,
 ДОКЛАД ЛОТАРА ДЕ МЕЗЬЕРА**

29 ОКТЯБРЯ, 19.00, ОТЕЛЬ БАЛЧУГ КЕМПИНСКИ
 2009 год связан с целой серией памятных дат для Федеральной Республики Германии. В самом конце этой чреды будет праздноваться событие особого рода – 20-летие падения Берлинской стены, которое произошло 9 ноября 1989 года. Лотар де Мезьер участвовал в тех событиях лично. 18 ноября 1989 года он был назначен заместителем председателя совета министров ГДР и министром по делам церкви в правительстве, которым тогда руководил Ханс Модров. С 12 апреля по 2 октября 1990 года он занимал должность первого и последнего демократически избранного премьер-министра ГДР, а с 3 октября по 19 декабря 1990 года был федеральным министром по особым делам. Лотар де Мезьер принимал активное участие в переговорах по поводу объединения Германии.

**КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: ВИКТОРИЯ ЛУКЬЯНСКАЙТЕ,
 LUKJANSKAJTE@RUSSLAND-AHK.RU**

TAG DER OFFENEN TÜR

**5. NOVEMBER, 13.00 – 19.00 UHR,
 HOTEL BALTSCHUG KEMPINSKI**
 Die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer lädt alle interessierten Unternehmen zum Tag der offenen Tür ein. Die Komitees und Arbeitsgruppen der ANK gewähren im Rahmen von Seminaren und Workshops einen Einblick in ihre Arbeit. Die Teilnehmer erhalten die Möglichkeit, sich mit den ANK Mitarbeitern auszutauschen und sich untereinander auszutauschen.

NÄHERE INFORMATIONEN: RENE HARUN, HARUN@RUSSLAND-AHK.RU

ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ

**5 НОЯБРЯ 13.00 – 19.00,
 ОТЕЛЬ «БАЛЧУГ КЕМПИНСКИ»**
 Российско-Германская Внешнеторговая Палата приглашает все заинтересованные компании на день открытых дверей. Комитеты и рабочие группы ВТП проведут различные семинары и воркшопы, на которых познакомят гостей со своей работой. У посетителей будет возможность пообщаться и обменяться идеями с сотрудниками ВТП и между собой.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: РЕНЕ ХАРУН, HARUN@RUSSLAND-AHK.RU

VERLEIHUNG DES OTTO WOLF VON AMERONGEN PREIS

25. NOVEMBER, 19.00 UHR, HOTEL BALTSCHUG KEMPINSKI
 In diesem Jahr verleiht die Deutsch-Russische ANK zum ersten Mal den Unternehmerpreis zu Ehren von Otto Wolff von Amerongen. Dieser Preis wird in einem 2-Jahres-Zyklus jeweils einem in Russland erfolgreich tätigen deutschen mittelständischen Unternehmen sowie einem in Deutschland erfolgreich tätigen russischen Unternehmen verliehen. Die ausgezeichneten Unternehmen werden für ihre Brückenfunktion zwischen deutscher und russischer Wirtschaft geehrt. Unternehmerische Verantwortung, ihr Beitrag zur Gestaltung echter partnerschaftlicher Kooperation und zur Entwicklung des russischen Mittelstands, wirtschaftliche und ökologische Nachhaltigkeit, die Schaffung von qualifizierten Arbeitsplätzen, Innovativität, soziale Verantwortung – all das sind Kriterien für die Auswahl der Preisträger. Bewerber können ihre Unterlagen bis zum 15. September bei der ANK Russland einreichen.

NÄHERE INFORMATIONEN: ELENA KOSAKOWA, KOSAKOWA@RUSSLAND-AHK.RU

ВРУЧЕНИЕ ПРЕМИИ ИМЕНИ ОТТО ВОЛЬФА ФОН АМЕРОНГЕНА

25 НОЯБРЯ, 19.00, ОТЕЛЬ «БАЛЧУГ КЕМПИНСКИ»
 В этом году Российско-Германская ВТП впервые будет вручать предпринимательскую премию имени Отто Вольфа фон Амеронгена. Эта премия будет присуждаться раз в два года одной из успешно работающих в России немецких средних компаний и одной из успешно работающих в Германии российских компаний. Лауреаты премии должны играть роль своеобразного моста между немецкой и российской экономиками. Критерии выбора – предпринимательская ответственность, вклад в формирование равноправных партнерских отношений и в развитие российского среднего класса, высокая экономическая и экологическая культура, создание рабочих мест для квалифицированного персонала, инновативность, социальная ответственность. Заявки на участие в конкурсе и необходимые документы принимаются до 15 сентября в ВТП.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: ЕЛЕНА КОЗАКОВА, KOSAKOWA@RUSSLAND-AHK.RU

» AUS DER TIEFE KOMMT DIE KRAFT



130 Meter unter der Erde wird der Gipsstein abgebaut.

Mitte Juni wurde in der Region Tula südlich von Moskau das größte Gipsbergwerk in Europa nach der Rekonstruktion in Betrieb genommen. Mit der Grube «KNAUF Gips Nowomoskowsk» etabliert sich das fränkische Unternehmen weiter in der Region. Der Gipsstein wird unter Tage in einer Tiefe von 130 Metern abgebaut. Nach Einschätzung des Generalbevollmächtigten der Knauf Gruppe GUS Dr. Gerd Lengha hat der Komplex eine Förderkapazität von 900 Tonnen pro Stunde.

Im Werk «KNAUF Gips Nowomoskowsk» wurde ein zweijähriges Investitionsprogramm zur Modernisierung des Bergwerkes abgeschlossen. Investitionen in Höhe von 42 Millionen Euro sowie das gemeinsame Engagement deutscher und russischer Fachleute ermöglichten den Bau eines Vertikalförderers im Bergwerk mit Untertage- und Übertagebrechkomplexen, Verlade-, Lager- und Verkehrswirtschaft. Dank der Inbetriebnahme des Objektes können zwei bestehende Schächte stillgelegt und damit die Kosten für die Grube insgesamt verringert werden. Der Umfang des Gipssteinabbaus kann in den nächsten Jahren abhängig von der Marktsituation auf bis zu fünf Millionen Tonnen jährlich gesteigert werden.

Gipsgesteine zählen zu den wichtigsten mineralischen Baustoffen. Bereits vor mehreren Jahrtausenden wurde damit gebaut. Der Bedarf wächst stetig. In enger Verflechtung zwischen modernster Energietechnologie und intelligenten Verfahren wird Gips auch für die Zukunft als umweltgerechter Baustoff zur Verfügung stehen. Dieser Rohstoff wird von Knauf in Russland in einer Grube im Gebiet Tula und in sechs weiteren Lagerstätten von Archangelsk bis Krasnodar gefördert.

» ИЗ ГЛУБИНЫ ВЫХОДИТ СИЛА



Торжественный момент «первого звонка».

В середине июня в Тульской области после реконструкции заработала крупнейшая в Европе гипсодобывающая шахта. Шахта «KNAUF Гипс Новомосковск» стало еще одним предприятием группы в регионе. Сырье поднимается на поверхность с глубины в 130 метров. По оценкам генерального уполномоченного группы Кнаuf в СНГ, д-ра Герда Ленга, подъемная мощность комплекса составляет 900 тонн гипса в час.

На предприятии «KNAUF Гипс Новомосковск» была прове-

дена комплексная программа модернизации, длившаяся два года. В реконструкции участвовали немецкие и российские специалисты. Инвестиции в проект составили 42 млн евро. Шахта включает вертикальную конвейерную систему подъема сырья, подземный и наземный комплексы дробления камня, комплекс погрузочно-складского и транспортного хозяйства. Реконструкция позволила закрыть две соседние устаревшие шахты и тем самым снизить себестоимость производства. В ближайшие годы, в зависимости от ситуации на рынке, можно будет увеличить объемы добычи до пяти млн тонн в год.

Гипсовый камень – важнейший строительный материал минерального происхождения. Строили из него еще тысячи лет назад. Потребность в этом сырье растет неуклонно. Благодаря современным технологиям энергосбережения и добычи в будущем гипс останется одним из наиболее экологичных строительных материалов. Группа Кнаuf добывает это сырье в России помимо шахты в Новомосковске, еще в шести местах от Архангельска до Краснодара.

» MIKHAILOV & PARTNER SCHLIESST ÜBERNAHME DER ARNI-GRUPPE AB

Im April 2009 konnte die Consulting Gruppe «Mikhailov & Partner» offiziell die Geschäftsübernahme der ARNI Gruppe abschließen.

Im Zusammenhang mit der Umstrukturierung des Unternehmens und des Leitungswechsels, verließ ein Teil der Angestellten das Unternehmen. Elisabeth Samigullina, HR Manager bei «Mikhailov & Partner» bedauert diesen Weggang von qualifizierten Personal, betonte aber, dass solche Reaktionen bei größeren Übernahmen nicht zu vermeiden sind, da sich ein Teil des Personals aus vielerlei Gründen nicht mit den neuen Gegebenheiten im Unternehmen abfinden kann. «Nichts desto trotz sollen die Geschäfte von Arni innerhalb der Mikhailov & Partner Gruppe weitergeführt werden, dabei ist man auf die Kontinuität in der Zusammenarbeit mit den Stammkunden orientiert. Alle Verbindlichkeiten und Verpflichtungen werden im vollen Umfang und fristgerecht eingehalten werden. «Unser professionelles Spezialistenteam ist in der Lage alle anstehenden Aufgabe erstklassig zu bewältigen», bestätigt Maria Parfjonowa, Direktor der Abteilung für Costumerrelations.

» КГ «МИХАЙЛОВ И ПАРТНЕРЫ» ПРИОБРЕТАЕТ БИЗНЕС КОМПАНИИ «АРНИ»

В апреле 2009 г. консалтинговая группа «Михайлов и Партнеры» совершила официальную сделку по приобретению бизнеса аудиторско-консалтинговой группы «АРНИ» и включила ее в состав консалтинговой группы «Михайлов и Партнеры».

В связи со структурными перестановками, прошедшими в компании, часть коллектива покинула занимаемые позиции. «Компания с пониманием относится к сотрудникам, которые оставили свои должности по причине продажи бизнеса и смены руководства. Это естественная реакция людей, которые привыкли работать в другой среде и с другим руководством, поэтому избежать ухода сотрудников практически невозможно», - комментирует ситуацию Елизавета Самигуллина, руководитель направления по подбору, адаптации и оценке персонала КГ «Михайлов и Партнеры».

«Тем не менее, компания планирует развивать бизнес ЗАО «АРНИ» на базе КГ «Михайлов и Партнеры» и ориентирована на продолжение сотрудничества с имеющимися клиентами, все обязательства перед которыми будут выполнены в полном объеме и установленный срок. Наша профессиональная команда специалистов способна выполнить любые виды работ», - говорит Парфенова Мария Олеговна, директор департамента клиентских отношений.

»» KMB BANK WIRD PARTNER DER PLECHANOW WIRTSCHAFTSAKADEMIE

Im Rahmen der Entwicklung des russisch-italienisch-deutschen Bildungsdialogs unterschrieben am 1. Juli die KMB Bank, die Bankengruppe «Intesa Sanpaolo» und die Plechanow Wirtschaftsakademie ein Abkommen über ihre zukünftige Zusammenarbeit.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrates der KMB Bank Prof. Antonio Falliko, unterstrich in seiner Rede die Bedeutung, die sein Unternehmen der Zusammenarbeit mit einer so angesehenen Bildungsinstitution wie der Plechanow Hochschule beimisst. Das Abkommen sieht eine langfristige Zusammenarbeit der Institutionen vor. Die Studenten der Hochschule erhalten regelmäßig von Dozenten der Bank einen Einblick in die aktuelle Bankenpraxis. Schwerpunkte liegen auf wissenschaftlicher und angewandter Forschung, Teilnahme an Seminaren und Konferenzen, Praktika für Studenten, Beteiligung der Bank an den Bildungsprogrammen der Hochschule. Ebenso sollen ein Kreditsystem für Studierende ausgearbeitet und Mechanismen zur Finanzierung der Akademie entwickelt werden.

»» КМБ БАНК СТАЛ ПАРТНЕРОМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКАДЕМИИ ИМ. Г.В. ПЛЕХАНОВА

В рамках развития российско-итальянского гуманитарного диалога 1 июля 2009 г. было подписано соглашение между КМБ БАНК, банком группы «Интеза Санпаоло», и Российской экономической академией им. Г.В. Плеханова.

Председатель Совета Директоров КМБ БАНК проф. Антонио Фаллико отметил, что сотрудничество с РЭА им. Г.В. Плеханова, одним из наиболее известных и престижных ВУЗов России, представляет особый интерес. Подписанное соглашение позволит выстроить постоянное и долгосрочное партнерство и передать российским студентам опыт международной банковской группы. Оно направлено на проведение научных и прикладных исследований, участие в семинарах и конференциях, прохождение учащимися Академии практики, участие Банка в образовательных программах ВУЗа. Также соглашение предполагает совместную разработку системы кредитования учащихся, внедрение механизмов кредитования Академии, развитие инновационных проектов, в том числе, создание бизнес - инкубаторов.

»» XELLA ERÖFFNET ERSTES KALKWERK IN RUSSLAND



Die Xella-Gruppe hat in Towarkowo, rund 200 Kilometer südwestlich von Moskau, ein Kalkwerk errichtet, das Ende Mai feierlich eröffnet wurde. Das Werk wurde von der Xella Tochter Fels-Werke GmbH, Goslar, als Mehrheitsgesellschafter gemeinsam mit dem russischen Joint-Venture-Partner Transstrominvest OOO, Moskau, mit einem Investitionsvolumen von rund 32 Millionen Euro in nur 20 Monaten geplant und gebaut. Die Fels Izvest OOO wird als Betreiber des Werkes jährlich rund 230.000 Tonnen hochwertige Kalkprodukte in Towarkowo in der Region Kaluga produzieren.

In der ersten Ausbaustufe ist eine Kapazität von 110.000 Tonnen geplant, in der zweiten Stufe sollen ab dem 3. Quartal 2010 weitere 120.000 Tonnen dazukommen. Hauptabnehmer sind die Stahl- und die Bauindustrie. Einer der künftigen Kunden kommt aus dem eigenen Hause: In Moschaisk im Raum Moskau fertigt Xella in einem der größten Werke der Gruppe Ytong Porenbeton, der unter Verwendung von Kalk hergestellt wird.

Insgesamt gibt es in der Region 21 weitere Porenbeton- und Kalksandsteinwerke. Im Raum Kaluga haben sich Autobauer wie VW und Volvo angesiedelt. Darüber hinaus baut der Stahlhersteller Worsino hier derzeit ein Elektrostahlwerk, das mit Kalk aus der Fels Produktion versorgt werden wird. Bisher ist die Fels-Werke GmbH mit Kalk- und Kalksteinproduktionen an neun Standorten in Deutschland und einem in Tschechien vertreten.

»» XELLA OTKRYVAET SVOY PERVYY IZVESTKOVYY ZAVOD V ROSSII



Открытие с участием губернатора Артамонова.

В конце мая в Товарково Калужской области, в 200 км юго-западнее Москвы, состоялась торжественное открытие известкового завода, построенного группой Xella. Акционеры завода – дочернее предприятие группы Xella, Fels-Werke GmbH, Goslar и российский партнер ООО Трансстроминвест. Объем инвестиций – 32 млн евро. Сроки планирования и строительства – всего 20 месяцев. В результате была образована российско-германская компания Фельс-Известь. После выхода на проектную мощность он будет выпускать 230.000 тонн высококачественной извести ежегодно. На первом этапе планируется выпуск 110.000 тонн, на втором, с третьего квартала 2010 г. к ним добавятся еще 120.000 тонн. Основные потребители этой продукции – предприятия сталелитейной и строительной промышленности. Одним из постоянных клиентов будет собственное предприятие группы: в подмосковном Можайске на одном из крупнейших заводов группы Xella под маркой Ytong изготавливают пористый бетон, в состав которого входит известь.

В Калужской области находятся в общей сложности 21 предприятие, изготавливающее пористый бетон или силикатный кирпич, в рецептуру которого также входит известь. Рядом с Калугой обосновали свои сборочные производства автоконцерны VW и Volvo. Поэтому в областном технопарке Ворсина строится электрометаллургический завод, который будет использовать сырье завода Фельс-известь.

»» 500. CONTAINERZUG FÜR VOLKSWAGEN IN KALUGA

Der 500. Containerzug der TransContainer AG (Tochtergesellschaft der Russischen Eisenbahnen AG) mit Zulieferteilen für das Werk der Volkswagen Group Rus ist am 8. Juli in Kaluga eingetroffen. An der Festveranstaltung nahmen der Präsident der Russischen Bahn (RZD), Wladimir Jakunin; der Generaldirektor der TransContainer AG, Pjotr Baskakow; der Generaldirektor der Volkswagen Group Rus, Dietmar Korzekwa; der Gouverneur des Gebiets Kaluga, Anatoli Artamonow; Vertreter der Deutschen Bahn AG und andere Offizielle teil.

»» 500-Й КОНТЕЙНЕРНЫЙ ПОЕЗД ДЛЯ ЗАВОДА VOLKSWAGEN В КАЛУГЕ

8 июля в Калугу прибыл 500-й контейнерный поезд ОАО «Трансконтейнер» (дочернее общество ОАО «РЖД») с комплектующими для завода ООО «Фольксваген Груп Рус». На праздничном мероприятии по этому поводу присутствовали президент РЖД Владимир Якунин, генеральный директор ОАО «Трансконтейнер» Петр Баскаков, Генеральный директор «Фольксваген Груп Рус» Дитмар Корзеква, губернатор Калужской области Анатолий Артамонов, представители Немецких Железных Дорог и другие официальные лица.

AMMANN



Productivity Partnership – und das seit 140 Jahren. 1869 gründete

Jakob Ammann in der Schweiz seine eigene Werkstatt. Getrieben vom Pioniergeist weitete der erste Firmeninhaber seinen Kundenkreis, aber auch die Produktpalette kontinuierlich aus. Diese Innovationskraft hat sich bis heute gehalten. Ammann orientiert und profiliert sich auf den Weltmärkten immer wieder neu. Heute ist Ammann führender Bauausrüster für Maschinen, Systeme und Dienstleistungen mit Kernkompetenz im Asphalt und für den weltweiten Strassenbau.

Die Kunden können sich auf die Ammann Leitmotive Kundenorientierung, Qualitätsbewusstsein, Innovationsfähigkeit und Glaubwürdigkeit jederzeit verlassen. Ammann ist der Partner für langfristige Zusammenarbeit. Die 2800 Mitarbeitende sind in den drei Geschäftsbereichen Basis, Systeme und Maschinen organisiert. An acht eigenen Produktionsstandorten in der Schweiz, in Deutschland, Frankreich, Italien, der Tschechischen Republik und China stellt Ammann Asphalt- und Betonmischanlagen mit den dazugehörigen Steuerungen, Verdichtungsmaschinen und Kompaktbagger her. Weltweit sind über 100 Handelsniederlassungen und Vertriebspartner direkt für Kunden im Einsatz. Ammann erzielte 2008 einen Umsatz von rund CHF 1,1 Milliarden.

KONTAKT: AMMANN BAUAUSRÜSTUNG AG
EISENBAHNSTRASSE 25
CH-4901 LANGENTHAL
TEL. +41 62 916 61 61
FAX. +41 61 916 64 02
E-MAIL: INFO@AMMANN-GROUP.COM

AMMANN

Плодотворное сотрудничество – более 140 лет. В 1869 г. Якоб Амманн основал свою собственную мастерскую в Швейцарии. Первый владелец фирмы, вдохновленный духом первопроходца, расширял постоянно не только круг своих клиентов, но и ассортимент продукции. Это стремление к инновациям сохранилось и до сих пор. На мировом рынке Ammann стремится ко всему новому. Ammann сегодня – это ведущий производитель машин, систем и услуг в области производства асфальта и в строительстве дорог по всему миру.

Клиенты могут всегда положиться на основные принципы фирмы Ammann: ориентация на клиента, стремление к качеству, инновации и достоверность. 2800 сотрудников работают в трех сферах деятельности: основные компоненты, системы и уплотнительные машины. Ammann производит асфальтосмесительные и бетоносмесительные установки с системой управления, уплотнительную технику и миниэкскаваторы на восьми собственных производственных предприятиях в Швейцарии, Германии, Франции, Италии, Чешской Республике и в Китае. Более 100 торговых филиалов и партнеров по сбыту по всему миру в распоряжении клиентов. В 2008 г. оборот Ammann достиг 1,1 млрд швейцарских франков.

КОНТАКТЫ: ООО АММАНН РУССЛАНД
УЛ. УРЖУМСКАЯ, 4
129343 МОСКВА
ТЕЛ.: +7 495 933 35 61
ФАКС: +7 495 933 35 67
E-MAIL INFO.ARU@AMMANN-GROUP.COM
КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: ВОЛЬФРАМ ЗЁНЁЛЬ

WWW.AMMANN-GROUP.COM

GIGASET COMMUNICATIONS



Gigaset Communications ist Marktführer bei schnurlosen DECT-Telefonen in Europa und weltweit in 70 Ländern vertreten.

Als Nachfolger des Siemens DECT-Geschäftes (SHC) ist das Unternehmen mit Hauptsitz in München weltweit das einzige Unternehmen, welches sich auf die Voice-Kommunikation zu Hause konzentriert. Am Hauptproduktionsstandort Bocholt (Deutschland) werden die Gigaset-Produkte, die höchsten Qualitäts- und Umweltstandards entsprechen, entwickelt und gefertigt.

Das komplette Portfolio der schnurlosen Telefone ist energiesparend, durch das Zusammenspiel der ECO DECT Funktionen können die Geräte auf individuelle Bedürfnisse angepasst werden. Dank dem hochwertigen Design passen die Geräte in jedes Ambiente.

Die Produktpalette runden Voice over IP und schurgebundene Euroset Telefone ab.

Die multifunktionalen Hybrid-Geräte mit integrierter VoIP-Funktionalität gestatten eine einfache Umschaltung zwischen der Internet basierten Telefonie ohne PC und dem Festnetz. Die Geräte dieser Klasse bieten eine erhebliche Kostenersparnis bei Fern- und internationalen Gesprächen, sowie Dank dem Anschluss an das Internet, einen Strauß weiterer Dienste und Services an.

Der Verantwortungsbereich des Moskauer Büros umfasst das Gebiet der Russischen Föderation und die GUS-Länder, incl. Aserbaidschan, Belarus und Kasachstan.

KONTAKT: ООО GIGASET COMMUNICATIONS, MOSKAU, 115114, UL. LETNIKOVSKAYA 11/10, GEB. 5: TELEFON: +7 (495) 737-23-74, FAX: +7 (495) 737-22-52, E-MAIL: INFO-RUS@GIGASET.COM

GIGASET COMMUNICATIONS

Gigaset Communications –лидер рынка беспроводной DECT-телефонии в Европе. Компания представлена в 70-ти странах мира. Как полноправный приемник департамента Siemens по DECT бизнесу (SHC), компания с головным офисом, расположенным в г. Мюнхен, является единственным производителем, специализирующимся на голосовых технологиях для дома и офиса. Основные производственные мощности размещены в г. Бохольт (Германия), где компания разрабатывает и производит высококачественную продукцию Gigaset, отвечающую строгим экологическим стандартам.

Вся производимая продукция является энергосберегающей. Уникальная ECO DECT технология позволяет каждому потребителю выбрать оптимальный вариант из предлагаемых функциональных возможностей.

Благодаря изысканному и разнообразному дизайну телефоны Gigaset станут лаконичным украшением любого интерьера. Широкий ассортиментный ряд дополняется категорией IP-устройств и проводными телефонами Euroset.

Многофункциональные гибридные IP устройства позволяют легко переключаться со звонков по интернет-телефонии без ПК на линии фиксированной связи. Телефоны данной категории позволяют существенно экономить на стоимости междугородних и международных звонков, предлагают пользователям массу дополнительных возможностей и сервисов.

Сфера деятельности московского офиса Gigaset Communications охватывает территории Российской Федерации и стран СНГ, включая рынки Азербайджана, Беларуси и Казахстана.

КОНТАКТЫ: ООО «ГИГАСЕТ КОММЬЮНИКЕЙШНЗ», МОСКВА, 115114, УЛ. ЛЕТНИКОВСКАЯ, Д.11/10, СТР.5: ТЕЛЕФОН: +7 (495) 737-23-74, ФАКС: +7 (495) 737-22-52, E-MAIL: INFO-RUS@GIGASET.COM

WWW.GIGASET.COM

WIR BEGRÜSSEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (JUNI/ JULI)

BEFL ZAO	www.befl.ru	Beratung, Wirtschaftsprüfung, Unternehmensfinanzen
Egida OOO	www.egida.org	Baugewerbe
Evroconsult OOO	www.evroconsult.ru	Beratung, Helpdesk SAP, IT in energy, utilities, Transport, FMCG, Produktion, Facility Management
Floortech International GmbH	www.fti-innovation.com	Ausführen von Bauarbeiten im Bereich Industrieböden und gesamter Innenausbau
German Centre for Industry and Trade LLC	www.moscow.germancentre.com	Vermietung von Büroflächen, Beratung deutscher Unternehmer zu praktischen Fragen des Markteintrittes
GEWEA Service GmbH	www.gewea.de	Hersteller von Hallenheizungen
Gigaset Communications OOO	www.gigaset.com	Kommunikation für zuhause und Büro, Analoge DECT Schnurlostelefone und Schnurgebundene Telefone
HELABA Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale Vertretung	www.helaba.de	Bank, Finanzierung deutscher Exporte nach Russland, Asset Management, Private Banking
Industrie- und Handelskammer zu Berlin	www.berlin-ihk24.de	IHK
Janoschka Pavlovsk OOO	www.janoschka-group.com	Druckvorstufe Medien
LUNO Export & Logistic Services GmbH	www.logistic.luno.info	Logistikdienstleistungen
Mennekes OOO	www.mennekes.ru	Vertrieb international genormter Industriesteckvorrichtungen
NPO Krilak Association	www.krilak.ru	Brandschutz
R.E.G. AG	www.reg-ag.com	Antriebs-, Verzahnungs-, Metallbearbeitungs- und Produktionstechnik
Steelpaint GmbH Lack- und Farbenproduktion Vertretung der OOO	www.steelpaint.com	Korrosionsschutz
TDN Hamburg Großhandels- GmbH	www.luno-gruppe.de	Großhandel mit Fertigwaren
Venture Investment & Yield Management LLP	www.VIYmanagement.com	Investitionsgesellschaft

Supermarktkette

BILLA

Das Beste für Sie!

Unser Motto lautet: «BILLA heute. Das Beste für mich!». «Das Beste für mich» - spiegelt unsere Liebe und unseren Respekt gegenüber dem Kunden wider, dem wir das beste Sortiment, die besten Preise, das beste Service und die besten Angebote in unseren Märkten bieten wollen.

BILLA hat seine Tätigkeit in Russland im Jahre 2004 begonnen und wurde von Rewe International AG gegründet, einem Teil des seit 1927 bestehenden Konzerns REWE Group, der zu den führenden Lebensmitteleinzelhändlern im EU-Raum gehört. Der Konzern zählt insgesamt mehr als 14 700 Supermärkte mit rund 320 000 Mitarbeitern in 16 Ländern.

BILLA achtet sehr sorgfältig auf die Qualität der gelieferten Waren. Wenn Sie Lebensmittel bei BILLA kaufen, können Sie immer sicher sein, dass Lebensmittelkontrollen bei allen Produkten auf höchstem Niveau durchgeführt wurden. BILLA sorgt sich immer um die Gesundheit seiner Kunden und für ein vielfältiges Angebot.

In erster Linie ist unsere Tätigkeit auf Waren des täglichen Gebrauchs ausgerichtet, wobei wir den Schwerpunkt auf Frische und beste Qualität von Obst, Gemüse, Fleisch, Käse, aufgeschnittene Schinken- und Wurstwaren und Backwaren legen. Mit BILLA wird jeder Einkauf zu einem angenehmen und in jeder Hinsicht zufriedenstellenden Erlebnis!



REWE Group in Russland:

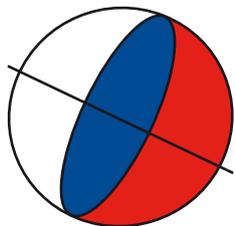
- 50 Supermärkte in Moskau
- 2 Supermärkte in Tula
- 5 Supermärkte in Kursk
- 2 Supermärkte in Voronezh

BILLA
сегодня

Im Jahr 2009 sind noch weitere Supermärkte in Moskau geplant und die Eröffnung von Filialen in neuen Regionen in Zentralrussland. Zurzeit sind ca. 2 800 Mitarbeiter für das Unternehmen in Russland beschäftigt.

Die Adressen der Supermärkte finden Sie auf unserer offiziellen Webseite www.billa.ru

RUSSIA CONSULTING



Moskau St. Petersburg Minsk Kiew Almaty Hamburg

KRISE NUTZEN Geschäftsaufbau in GUS

Als erfahrenes westliches Beratungsunternehmen unterstützen wir internationale Unternehmen beim Geschäftsaufbau und -ausbau in den GUS-Staaten.

Mit mehr als 160 Experten bieten wir in unseren Büros in Moskau, St. Petersburg, Minsk, Kiew und Almaty umfangreiche Dienstleistungen an:

- ✓ **Business Consulting**
- ✓ **Buchhaltungsservices (inkl. Überleitung zu IFRS)**
- ✓ **Finanz- & Steuer-Due Diligence**
- ✓ **Steuerberatung**
- ✓ **Firmensitz & Geschäftsadresse**
- ✓ **Bürovermietung**
- ✓ **Recruiting Services**
- ✓ **Arbeitserlaubnisse & Visabeschaffung**
- ✓ **IT-Services & Automatisierung des Management Reportings**

Ulf Schneider / Rainer Stawinoga
Moskau 115054
ul. Bakhrushina 32/1
Tel.: +7 (495) 956 55 57
info@russia-consulting.eu
www.russia-consulting.eu



Sven Henniger
Minsk 220012
ul. Surganova 29
Tel.: +375 (17) 290 25 57
info@belarus-consulting.eu
www.belarus-consulting.eu



Andreas Bitzi
St. Petersburg 193144
ul. Khersonskaya 39 A
Tel.: +7 (812) 458 58 00
info@russia-consulting.eu
www.russia-consulting.eu



Mario Wolosz
Almaty 050000
ul. Zheltoksan 111 A
Tel.: +7 (727) 333 44 48
info@kazakhstan-consulting.eu
www.kazakhstan-consulting.eu



Sven Henniger
Kiew 01601
vul. Shovkovychna 42-44
Tel.: +380 (44) 490 55 28
info@ukraine-consulting.eu
www.ukraine-consulting.eu



Ulf Schneider
Hamburg 20354
Neue Rabenstraße 3
Tel.: +49 (40) 605 366 13
info@germany-consulting.de
www.germany-consulting.de

