

FOCUS:
AUTOMOBILMARKT**ТЕМА НОМЕРА:**
**АВТОМОБИЛЬНАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**

„NEHMEN SIE UNS BEIM WORT“
„ЛОВИТЕ НАС НА СЛОВЕ“

INVESTITIONEN UNTER KONTROLLE?
ИНВЕСТИЦИИ ПОД КОНТРОЛЕМ?

RUSSLANDS INTERNET WÄCHST RASANT
РОССИЙСКИЙ ИНТЕРНЕТ СРЕМИТЕЛЬНО РАЗВИВАЕТСЯ



IMPRESSUM

Herausgeber:

Deutsch-Russische Auslandshandelskammer
Haus der Deutschen Wirtschaft

1. Kasatschi per. 7

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, Wladimir Schmidt, Tatjana Klat

Korrektur der russischen Texte: Elena Fedusenko

Design: Hans Winker

Layout: Viktor Malyschew

Druck: Bort 714, Chilkow Pereulok, 2, Moskau, www.dproject.ru

Autoren: Beate Albert, Jens Böhlmann, Michael Harms, Rene Harun, Isolde Heinz, Monika Hollacher, Bernd Hones, Dr. Uwe Kumm, Stefan Mahnke, Dr. Jörn Axel Meyer, Ivan Podbereznyak, Florian Schneider, Gerit Schulze, Dr. Stephan Stein, Alexej Stoljarskij, Dr. Rainer Wedde

Bildmaterial: Sebastian Bolesch, Ruslan Gerasimenkow, Monika Hollacher, Wladimir Nikitenko, Dr. Alexander Spaak, Eduard Straub, Juri Tumanow, Inwent GmbH, Berlin Partner GmbH, Berliner Flughäfen, www.pixelio.de, www.photocase.de



WIR SIND FÜR SIE DA!

Diese Aussage mag auf den ersten Blick altmodisch erscheinen. Aber, für unsere Mitglieder da zu sein, ist unser Programm - das Programm der AHK - auch für die Zukunft. Und denkt man genau darüber nach, ist dieser Anspruch sehr modern. Wir leben in einer Dienstleistungsgesellschaft, in der aktuellste Informationen, punktgenaue Lösungen, ein stabiles Netzwerk, eine starke Interessenvertretung und pragmatisches Handeln für den Geschäftserfolg unentbehrlich sind. Wir haben unser Ziel im Slogan Impuls.Lobby.Service. visualisiert. Denn genau in dieser Formel sehen wir unser Erfolgsrezept im weltweiten Wettstreit der Dienstleister.

Was können Sie erwarten? Mit der Gründung der AHK sind die Strukturen der Organisation deutlich stringenter geworden. Die interne Reform schärft unser Profil. Die Schwerpunkte der nächsten Wochen und Monate sind:

- Intensive Mitgliederbetreuung
- Verstärkung der externen Kommunikation und des Marketings
- Dienstleister und Wegbereiter für russische Firmen in den deutschen Markt
- Stärkere Regionalarbeit (Neuaufstellung der Filiale in Novosibirsk, Gründung einer Filiale «Nordwest»)
- Gezieltes politisches Lobbying (Migrationsgesetzgebung)
- Sonderprojekte (Sotschi 2014, Berufsausbildung)

Für Sie da zu sein, bedeutet in unserem Verständnis aber auch, Ihnen schneller und kompetenter bei allen täglichen Problemen zur Verfügung zu stehen. Um Ihren Interessen möglichst genau entsprechen zu können, möchten wir Sie auffordern, uns beim Wort zu nehmen und an diesem Erneuerungsprozess aktiv teilzunehmen. Sagen Sie uns, wo Sie der Schuh drückt, was Sie von uns erwarten oder welches Produkt wir gemeinsam mit Ihnen entwickeln können. Wir freuen uns auf Ihre Herausforderungen.

Ihr Michael Harms

МЫ К ВАШИМ УСЛУГАМ!

Это выражение на первый взгляд может показаться несколько старомодным. Но быть к услугам членов нашей Палаты – это и есть наша программа – программа ВТП – в том числе и на будущее. А если задуматься, то начинаешь понимать, насколько это выражение современно. Мы живем в эпоху услуг: получение актуальной информации, точно подобранные решения, стабильное взаимодействие, мощное представительство интересов и взвешенные действия стали сегодня главной составляющей успеха любого бизнеса. Мы выразили нашу цель в слогане «Импульс. Лобби. Сервис». Потому что именно в этой формуле, на наш взгляд, воплощается рецепт нашего успеха в непростых условиях работы на мировом рынке услуг.

Что мы предлагаем? С образованием ВТП наше объединение стало гораздо более четко структурированным. Внутренняя реорганизация позволила лучше очертить наш профиль. В ближайшие месяцы основной упор будет сделан на следующих направлениях:

- Интенсивная работа с фирмами-членами
- Более активная внешняя коммуникация и маркетинг
- Поддержка российских компаний при выходе на немецкий рынок
- Активизация работы в регионах (реорганизация филиала в Новосибирске, создание филиала «Северо-Запад»)
- Целенаправленное политическое лоббирование (миграционное законодательство)
- Специальные проекты (Сочи 2014, Профобразование)

Быть к Вашим услугам в нашем понимании означает еще и быстро и компетентно помогать в решении любых повседневных проблем. Чтобы как можно более точно соответствовать этой задаче, мы хотим призвать Вас выражать нам свои пожелания и активно участвовать в процессе нашего обновления. Не стесняйтесь сказать нам, что вас не устраивает, чего вы от нас ждете и какие услуги мы можем разработать вместе. Мы будем рады всем Вашим предложениям и пожеланиям!

Ваш Михаэль Хармс

«NEHMEN SIE UNS BEIM WORT»
AM 31. MÄRZ WÄHLTE DIE ERSTE
ORDENTLICHE MITGLIEDERVERSAMMLUNG
DER AHK EINE NEUE FÜHRUNG.
MICHAEL HARMS IST NEUER
VORSTANDSVORSITZENDER.



44)



45)

«ЛОВИТЕ НАС НА СЛОВЕ»

31 МАРТА НА ПЕРВОМ
ОЧЕРЕДНОМ СОБРАНИИ
ЧЛЕНОВ ВТП БЫЛО ИЗБРАНО
ЕГО НОВОЕ ПРАВЛЕНИЕ.
МИХАЭЛЬ ХАРМС ЯВЛЯЕТСЯ
НОВЫМ ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ
ПРАВЛЕНИЯ ВТП.

FOKUS AUTOMOBILMARKT

04)

DER RUSSISCHE AUTOMOBILMARKT BOOMT.
BIS 2011 WIRD ER DER GRÖSSTE IN EUROPA
SEIN. INTERNATIONALE AUTOHERSTELLER
UND ZUNEHMEND AUCH ZULIEFERER
ZIEHEN NACH RUSSLAND.



07)

ТЕМА НОМЕРА: АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

РОССИЙСКИЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК ПЕРЕЖИВАЕТ
РАСЦВЕТ. К 2011 ГОДУ ОН СТАНЕТ КРУПНЕЙШИМ
В ЕВРОПЕ. ИНОСТРАННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ
И ОСОБЕННО ПОСТАВЩИКИ АКТИВНО
ОБОСНОВЫВАЮТСЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ.

EDITORIAL01

FOKUS: AUTOMOBILMARKT

Ausländische Modelle dominieren den russischen
Automobilmarkt.....04
Der Automobilzuliefermarkt wird spürbar wachsen.....10
Automobilcluster im Osten Tatarstans.....14

AKTUELLES

Kurzinformationen.....16
«Freiheit ist besser als Unfreiheit».....18
Russische Regierung lädt deutsche Manager ein.....20

BRANCHEN & MÄRKTE

Russlands Internet wächst rasant.....22
Von weißen und schwarzen Schafen.....24

RECHT & STEUERN

Investitionen unter Kontrolle?.....26
Neuerungen im russischen Immobilienrecht.....28

REGIONEN

St. Petersburg – die zweite Hauptstadt.....32
Innovationszentrum an der Wolga.....36

MARKT DEUTSCHLAND

Berlin-Brandenburg – Die Hauptstadtregion startet durch.....38

KULTUR & LEBEN

Höhenflüge der Kunst.....40
Zeitgenössische Choreografie aus Deutschland.....42

AHK INTERN

«Nehmen sie uns beim Wort».....44
Der neue Vorstand der Deutsch-Russischen
Auslandshandelskammer.....46
«Komplexität meistern, Komplexität nutzen».....52

TERMINE

Intern.....54
Extern.....56
Mitglieder News.....58
Mobiler Kinderverkehrspark.....58
Dachser trifft Intellect Logistic.....58
Neumitglieder.....59

22)

RUSSLANDS INTERNET WÄCHST RASANT

WACHSTUMSMARKT

INTERNET: WÄHREND SICH DIE
WERBEUMSÄTZE VERDOPPELN,
STECKT DER ONLINE-HANDEL
NOCH IN DEN KINDERSCHUHEN.

23)

**РОССИЙСКИЙ ИНТЕРНЕТ РАЗВИВАЕТСЯ
СТРЕМИТЕЛЬНЫМИ ТЕМПАМИ**

В ТО ВРЕМЯ КАК РЕКЛАМНЫЕ
ОБОРОТЫ УДВАИВАЮТСЯ,
ОНЛАЙН-ТОРГОВЛЯ ВСЕ ЕЩЕ
ТОРМОЗИТ В СВОЕМ РАЗВИТИИ.



26)

INVESTITIONEN UNTER KONTROLLE?

DAS GESETZ ZUM SCHUTZ STRATEGISCHER BRANCHEN
WURDE IN DRITTER LESUNG VON DER STAATSDUMA
ANGENOMMEN. ZEIT SICH MIT DEM INHALT VERTRAUT
ZU MACHEN.

27)

ИНВЕСТИЦИИ ПОД КОНТРОЛЕМ?

ЗАКОНОПРОЕКТ О ЗАЩИТЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ОТРАСЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ОТ
ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ БЫЛ ПРИНЯТ В ТРЕТЬЕМ
ЧТЕНИИ. САМОЕ ВРЕМЯ ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТИТОРАМ
ОЗНАКОМИТЬСЯ С СОДЕРЖАНИЕМ ЗАКОНОПРОЕКТА.

К ЧИТАТЕЛЮ.....01**ТЕМА НОМЕРА: АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**

На российском автомобильном рынке
преобладают иномарки.....07
Ощутимый рост на рынке автомобильных
комплектующих.....12
Автомобильный кластер на востоке Татарстана15

НОВОСТИ

Коротко.....17
«Свобода лучше, чем несвобода».....19
Российское правительство приглашает
немецких менеджеров.....21

РЫНКИ & ОТРАСЛИ

Российский интернет развивается стремительными
темпами23
Об «овцах хороших» и «овцах паршивых».....25

НАЛОГИ & ПРАВО

Инвестиции под контролем?27
Изменения в российском земельном праве29

РЕГИОНЫ

Санкт-Петербург – вторая столица.....34
Центр инноваций на Волге.....37

РЫНОК: ГЕРМАНИЯ

Берлин-Бранденбург – столичный регион
выходит на старт.....39

КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ

Искусства высокий полет.....41
Современная хореография из Германии.....43

НОВОСТИ ИЗ ПАЛАТЫ

«Ловите нас на слове»45
Новый состав правления
Российско-Германской Внешнеторговой Палаты.....46
«Стремиться к комплексности,
использовать комплексность».....53

СОБЫТИЯ

Мероприятия55
От членов палаты55
Передвижной детский автогородок58
Пути «Dachser» и «Intellect Logistic» пересекаются.....58
Новые члены палаты.....59

»» FOKUS: AUTOINDUSTRIE

AUSLÄNDISCHE MODELLE DOMINIEREN DEN RUSSISCHEN AUTOMOBILMARKT

DER ABSATZ VON AUTOS UND LKW BOOMT. WÄHREND AUSLÄNDISCHE MODELLE IN RUSSLAND GEFRAGT SIND WIE NIE ZUVOR, HABEN DIE EINHEIMISCHEN PKW-HERSTELLER 2007 RUND DREI PROZENT WENIGER FAHRZEUGE VERKAUFT UND ZEHN PROZENT MARKANTEILE AN AUSLÄNDISCHE KONKURRENTEN EINGEBÜSST. / BERND HONES, BFAI

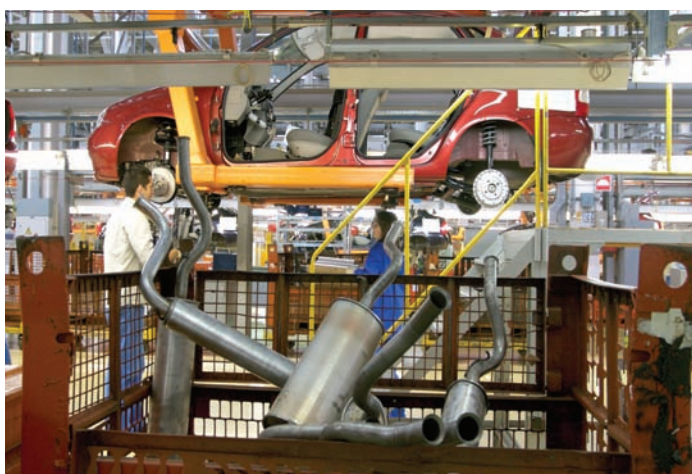


Foto: V. Nikitenko



Foto: V. Nikitenko

Der russische Pkw-Markt boomt. Bis 2011 wird er der größte in Europa sein. Im Jahr 2007 wurden knapp 2,8 Millionen Autos im Wert von 45 Milliarden US-Dollar verkauft, 23 Prozent mehr als im Vorjahr. Über die Hälfte aller Autos kamen aus dem Ausland. Zudem stieg die Zahl der in Russland produzierten Pkw ausländischer Marken um mehr als 70 Prozent. Während die Absätze beliebter ausländischer Modelle mit zweistelligen Raten wuchsen, steckt die einheimische Automobilindustrie in einer schweren Krise: Die Verkaufszahlen waren 2007 rückläufig. Noch rasanter als der Pkw-Markt wächst die Nachfrage nach Lkw. Grund ist die rege Bautätigkeit in den Regionen.

Analysten von PricewaterhouseCoopers (PWC) rechnen bis 2011 mit einer Verdoppelung des Volumens des russischen Pkw-Marktes von 45 Milliarden US-Dollar (2007) auf 96 Milliarden US-Dollar. Die Verkaufszahlen dürften bis dahin auf jährlich 4,5 Millionen Fahrzeuge steigen. Zum Vergleich: Für 2008 wird ein Absatz von 2,7 Millionen Neuwagen prognostiziert. Gründe sind die schnell wachsenden Realeinkommen und die Zunahme der kreditfinanzierten Fahrzeugkäufe von 25 auf 50 Prozent.

In den vergangenen fünf Jahren ist der durchschnittliche Verkaufspreis von Neuwagen in Russland von 7.500 US-Dollar auf 17.000 US-Dollar angewachsen. Bis 2011 rechnet PWC hier mit einem Wert von 20.000 bis 22.000 US-Dollar. Der Verband der russischen Automobilhersteller geht davon aus, dass die Einführung der Euro-3-Norm für neue Pkw zum 1. Januar 2008 jedes in Russland produzierte Auto um 200 Euro verteuert hat. Bei Lkw liegen die Zusatzkosten für ökologisch hochwertigere Motoren sogar bei 1.000 Euro. Der Verband prognostiziert bis 2020 eine Jahresproduktion von sechs Millionen Fahrzeugen in Russland.

Je mehr Geld den russischen Haushalten zur Verfügung steht und je größer der Kfz-Markt an sich wird, desto niedriger ist die Nachfrage nach gebrauchten Importfahrzeugen. Während deren Quote an den Importen im Augenblick 13 Prozent beträgt, erwarten Experten für 2008 und 2009 weniger als zehn Prozent und ab 2010 weniger als neun Prozent gebrauchte Kfz unter allen importierten Fahrzeugen.

Der Verkauf neuer Autos ausländischer Marken ist 2007 um 61 Prozent auf 1,64 Millionen Fahrzeuge gestiegen. Damit waren 60 Prozent aller in Russland verkauften Neuwagen Import-

fahrzeuge oder stammten aus den russischen Werken ausländischer Konzerne bzw. von Lizenzherstellern. Im Jahr 2009 soll dieser Wert sogar auf über 71 Prozent steigen. Bis dahin sollen in Russland 800.000 ausländische Autos produziert werden.

Die beliebteste ausländische Automarke in Russland ist Chevrolet. Der Marktführer verkaufte 2007 mehr als 190.000 Fahrzeuge. Danach folgen Ford, Hyundai und Toyota in der russischen Zulassungsstatistik. Die stärksten Zuwächse verzeichnete 2007 der chinesische Autobauer Chery. Die Verkäufe stiegen um 245 Prozent. Opel setzte 2007 über 66.000 Fahrzeuge in Russland ab, - ein Plus von 232 Prozent gegenüber 2006.

Die Pkw-Marke VW landete 2007 unter den Neuanmeldungen nur auf dem 14. Platz, ist aber auf dem besten Weg, Boden gut zu machen. Am 28. November 2007 hat die Volkswagen AG als erster deutscher Autobauer eine eigene Fertigungsstätte in der Russischen Föderation eröffnet. Ab 2008 sollen in Kaluga 66.000 Pkw vom Band rollen, 2009 werden es 150.000 Autos sein. Der VW-Konzern investiert dafür 500 Millionen US-Dollar.

In direkter Nachbarschaft zum VW-Werk will auch der französische Automobilkonzern Pe-

geot Citroen eine Fertigungsstätte errichten. Die Investitionskosten werden sich auf 370 Millionen US-Dollar belaufen, gab die Unternehmensführung Ende Dezember 2007 bekannt. Ab 2010 sollen jährlich 70.000 Mittelklassewagen gebaut werden. In der zweiten Ausbaustufe ist eine Verdoppelung der Produktionskapazitäten auf 140.000 Autos pro Jahr geplant.

In der Automobilhochburg im Norden Sankt Petersburgs will Hyundai im Juni 2008 mit dem Bau einer Fertigungsstätte für rund 400 Millionen Dollar beginnen. Hyundai plant die Produktion von jährlich 100.000 Fahrzeugen. Der US-amerikanische Autokonzern Ford stellt in seinem St. Petersburger Werk im Augenblick 75.000 Ford Focus her. Die Kapazität soll bis 2009 auf 125.000 Autos pro Jahr erhöht werden. Auch General Motors in Sankt Petersburg wird 115 Millionen US-Dollar investieren und seine Kapazitäten auf 100.000 Wagen pro Jahr erhöhen. Eine Jahresproduktion von 50.000 Autos planen Toyota, Nissan und Suzuki. Mitsubishi will mit Investitionen von 160 Millionen US-Dollar künftig 30.000 Soft Geländewagen produzieren.

Der Gesamtumfang der Investitionen in die Kraftfahrzeugindustrie in Russland im Rahmen der 2007 abgeschlossenen Abkommen über industrielle Montage betrug bislang über 1,8 Milliarden US-Dollar. Das geht aus einem Bericht des russischen Ministeriums für Wirtschaftsentwicklung und Handel hervor. Das Ministerium schloss 2007 insgesamt 13 Abkommen mit führenden ausländischen und russischen Autoproduzenten.

Während ausländische Modelle in Russland gefragt sind wie nie zuvor, haben die einheimischen Pkw-Hersteller 2007 rund drei Prozent weniger Fahrzeuge verkauft und zehn Prozent Marktanteile an ausländische Konkurrenten eingebüßt. Damit stammten nur noch 26 bis 27 Prozent aller neu angemeldeten Pkw aus traditionell russischer Produktion. Um konkurrenzfähig zu bleiben, bemühen sich die traditionellen Hersteller um eine verstärkte Zusammenarbeit mit westlichen Autokonzernen (z.B. Lizenzmontage).

Diese Strategie verfolgt AwtoWAZ in Zusammenarbeit mit General Motors. Künftig wird AwtoWAZ aber auch bei der Produktion eigener

ENTWICKLUNG DES RUSSISCHEN PKW-MARKTES

Jahr	Absatzzahlen (1.000 Fahrzeuge)	Wert in Milliarden US-Dollar
2003	1.490	13,3
2004	1.610	18,2
2005	1.720	22,0
2006	2.060	32
darunter:		
..importierte neue Pkw	720	18,2
..importierte gebrauchte Pkw	260	3,6
..russische Pkw	800	5,8
..in Russland montierte Pkw ausländischer	280	4,4
Marken	2.780	45
2007 (Schätzung)		
darunter:		
..neue ausländische Marken	1.650	34
..neue russische Pkw	750	k.A.
..Gebrauchtwagen	380	k.A.

Quellen: PricewaterhouseCoopers, Zoll- und Statistikbehörden, ASM-Holding, Ernst & Young

RUSSLAND-ABSATZ WICHTIGSTER NEUER AUSLÄNDISCHER PKW-MARKEN
(OFFIZIELLE HÄNDLER, INKLUSIVE PKW, DIE IN RUSSLAND HERGESTELLT WURDEN, IN STÜCK)

Marke	2006	2007	Veränderung 2007/2006 (in Prozent)
Chevrolet *)	111.458	190.553	71
Ford	115.985	175.793	52
Hyundai	100.685	147.843	47
Toyota	95.689	145.478	52
Nissan	75.514	116.498	54
Renault	72.484	101.166	40
Mitsubishi	68.845	100.609	46
Daewoo	66.717	91.302	37
Kia	59.993	78.616	31
Opel	19.983	66.329	232
Mazda	32.290	50.592	57
Honda	15.723	38.631	146
Chery	10.768	37.120	245
Volkswagen	19.186	32.002	67

*) darunter auch Pkw des Joint Venture GM-AwtoWAZ, unter anderem Chevrolet Niva
Quellen: RBK daily

Modelle auf die Unterstützung aus dem Ausland bauen können: So hat Renault Anfang Dezember 2007 die Übernahme eines 25 Prozent-Aktienpaketes des russischen Autoriesen bekannt gegeben. Mit Hilfe modernster Technologien

von Renault will AwtoWAZ die Lada-Produktpalette erneuern. Außerdem sollen Nissan und Renault gefertigt werden. Dafür werden 2008 mehr als 532 Millionen US-Dollar eingesetzt. Bis 2012 will AwtoWAZ insgesamt 3,5 Milliarden

BELIEBTESTE AUSLÄNDISCHE LKW-MARKEN (SCHWERE)
IN RUSSLAND NACH IMPORTEN (IN STÜCK)

Lkw-Marke	2006	Januar bis September 2007	Marktanteil unter ausländischen Fabrikaten in Prozent
Scania	2.820	3.985	30,7
Volvo	2.327	2.957	22,8
MAN	1.458	2.398	18,5
Mercedes	755	1.271	9,8
Iveco	979	1.216	9,4
Renault	551	665	5,1
DAF	143	397	3,1
andere	39	102	0,8

Quellen: Best Statistics, Kfz-Magazin Reis, Scania

WÄHREND DIE ABSÄTZE BELIEBTER AUSLÄNDISCHER MODELLE
MIT ZWEISTELLIGEN RATEN WACHSEN, STECKT DIE EINHEIMISCHE
AUTOMOBILINDUSTRIE IN EINER SCHWEREN KRISE.

US-Dollar investieren. Damit könnten drei ganz neue Plattformen gekauft werden, heißt es. AwtoWAZ hat 2007 mehr als 663.000 Autos gebaut. Das waren 6,2 Prozent mehr als im Vorjahr. Der russische Konzern will sich künftig auch verstärkt auf den Export in GUS- und Entwicklungsländer konzentrieren, nachdem er bereits 2007 knapp 107.000 Autos ins Ausland verkauft hatte.

Alle ausländischen Fahrzeughersteller in Russland arbeiten unter einem erleichterten Zollregime und genießen immense Vorteile. Allerdings sind sie verpflichtet, nach einer gewissen Zeit den Anteil von Komponenten lokaler Zulieferer in ihren Fahrzeugen auf 30 Prozent anzuheben. Für viele Produzenten ist das ein großes Problem. Denn nur ein geringer Bruchteil der russischen Zulieferer ist in der Lage, westliche Standards zu erfüllen. Daher steigt der Druck auf westliche Teilehersteller, den großen Konzernen nach Russland zu folgen.

Jüngstes Beispiel für den Eintritt in Russland sind die britische Stadco Holding und die spanische Firma Gestamp Automocion. Gemeinsam wollen die beiden Unternehmen für 306 Millionen US-Dollare ein Werk zur Herstellung von Kfz-Teilen im Leningrader Gebiet bauen. In der ersten Ausbaustufe (bis Anfang 2009) könnten so etwa Ersatzteile für 100.000 Karosserien pro Jahr gefertigt werden bzw. zwei Millionen Einzelteile und Komponenten. Die gestanzten Karosserieteile der Stadco Holding werden etwa bei Ford, BMW und Volkswagen verbaut.

Auch der Katalysatorenhersteller Johnson Matthey Plc aus Großbritannien reagiert auf die große Nachfrage nach Kfz-Teilen in Russland. Das

Unternehmen plant bis Ende Mai 2008 ein Werk zur Herstellung von Filtern und Katalysatoren in Krasnojarsk. Die Investitionen sollen sich auf zehn Millionen Dollar belaufen. Das Unternehmen rechnet damit, dass sich diese Ausgaben innerhalb von fünf bis sieben Jahren amortisieren werden. Das geplante Produktionsvolumen liegt bei einer Million Katalysatoren pro Jahr.

Außerdem haben der deutsche Automobilzulieferer Knorr-Bremse und der größte Lastwagenhersteller Russlands, OAO Kamaz, Anfang Dezember 2007 vereinbart, ein Gemeinschaftsunternehmen für die Produktion von Lastwagen-Bremssystemen für den russischen Markt zu gründen. Knorr-Bremse wird in Russland eine Produktion für Scheibenbremsen, Drehschwungsdämpfer sowie weitere Komponenten aufbauen. Knorr-Bremse und Kamaz werden jeweils 50 Prozent der Anteile an dem Unternehmen halten und insgesamt 25 Millionen Euro investieren.

In den russischen Regionen werden immer neue und größere Infrastrukturprojekte angeschoben. Das treibt die Nachfrage nach Lkw in die Höhe. Die Verkäufe sind 2007 um 26 Prozent stiegen. Am besten entwickelten sich ausländische Modelle. Aber auch die russischen Hersteller legten kräftig zu: Der größte Lkw-Produzent Russlands, Kamaz, verkaufte 2007 rund 54.000 Lastwagen – 20 Prozent mehr als im Vorjahr. Der Konkurrent, Ural, steigerte die Verkäufe um 62 Prozent auf knapp 11.600 Lkw.

Das Wachstumstempo auf dem Lastwagenmarkt soll bis 2012 anhalten. Branchenexperten rechnen damit, dass dann allein 116.000 schwe-

re Lkw pro Jahr verkauft werden. Diese Aussicht lockt ausländische Hersteller ins Land: So will der schwedische Konzern Volvo Trucks ab 2009 in Kaluga rund 10.000 Lkw der Marke Volvo und 5.000 Renault-Lastwagen bauen. Scania hat vor, künftig 10.000 Lkw in Russland zu produzieren. Auch der japanische Lkw-Produzent Hino Motors richtet sein Augenmerk auf das größte Land der Erde: Die Japaner planen ein Werk in Hokkaido und wollen von dort aus den russischen Markt beliefern.

Auch der Absatz von Kleinlastern entwickelt sich dynamisch: Das Marktvolumen stieg von 190.000 Fahrzeugen (2005) über 210.000 Autos (2006) auf geschätzte 240.000 Einheiten (2007). Branchenkenner rechnen sogar damit, dass die Nachfrage bis 2012 um weitere 60 Prozent zulegen dürfte und halten ein Marktvolumen von 400.000 Kleintransportern pro Jahr für wahrscheinlich. Bis dato behaupten russische Anbieter mit einem Marktanteil von 80 Prozent das Segment. Branchenprimus ist Gorkowskij Awtomobilnyj Zawod (GAZ). Das Unternehmen verkaufte 2006 mehr als 160.000 Mini-Lkw und dominiert damit mehr als zwei Drittel des gesamten russischen Marktes.

Die Busproduktion war 2007 insgesamt rückläufig. Von Januar bis November wurden nur 78.100 Busse hergestellt. Das waren fast 5 Prozent weniger als in derselben Vorjahresperiode. Im Dezember 2007 hat die GAZ-Gruppe in ihrem Werk im Moskauer Gebiet die Produktion von Oberleitungsbussen aufgenommen und will damit die Kapazität von 500 auf 1.000 Stück verdoppeln.)

ТЕМА НОМЕРА: АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

НА РОССИЙСКОМ АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ ПРЕОБЛАДАЮТ ИНОМАРКИ

ПРОДАЖИ ЛЕГКОВЫХ И ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ РАСТУТ. ИНОМАРКИ ПОЛЬЗУЮТСЯ НЕБЫВАЛЫМ СПРОСОМ. ОБЪЕМЫ ПРОДАЖ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АВТОПРОМА, НАПРОТИВ, В 2007 ГОДУ СОКРАТИЛИСЬ НА ТРИ ПРОЦЕНТА. РОССИЙСКИЕ МАШИНЫ УСТУПИЛИ ИНОСТРАННЫМ ДЕСЯТУЮ ЧАСТЬ РЫНКА. / БЕРНД ХОНЕС, BFAI

Российский автомобильный рынок переживает расцвет. К 2011 году он станет крупнейшим в Европе. В 2007 году было продано 2,8 млн. автомобилей общей стоимостью в 45 млрд. долларов. Это на 23 процента больше, чем в предыдущем году. Свыше половины всех машин были ввезены из-за границы. Более чем на 70 процентов выросло и число иномарок, произведенных на территории России. Правда, в то время, как продажи наиболее популярных иномарок росли небывалыми темпами, российский автопром явно впал в глубокий кризис: объемы продаж в 2007 году сильно сократились. Еще более стремительно развивается рынок грузовых автомобилей, поскольку на них растет спрос со стороны строительного кластера.

По прогнозам аналитиков PricewaterhouseCoopers (PWC), к 2011 году объем российского рынка легковых автомобилей увеличится в два раза с 45 млрд. долларов (2007) до 96 млрд. Объемы продаж должны будут ежегодно расти на 4,5 млн. автомобилей. Для сравнения на 2008 год прогнозируемый объем продаж – 2,7 млн. новых автомобилей. В основе этого роста – быстрорастущий уровень реальных доходов населения и рост числа автомобилей, купленных в кредит, с 25 до 50 процентов.

За прошедшие пять лет средняя отпускная цена одного нового автомобиля в России выросла с 7.500 долларов до 17.000. По оценкам PWC, к 2011 году она достигнет 20.000–22.000 долларов. Союз российских автопроизводителей считает, что из-за введения с 1 января 2008 года стандарта ЕВРО-3 каждый новый российский автомобиль подорожал на 200 евро. Грузовики из-за введения новых экологических требований к двигателям подорожали еще больше – на 1.000 евро каждый. По прогнозам союза, к 2020 году в России будет производиться шесть миллионов автомобилей в год.

С ростом доходов населения и с развитием автомобильного рынка как такового все больше снижается спрос на подержанные иномарки. Сейчас их доля в общем объеме импорта автомобилей составляет 13 про-



Фото: V. Nikitenko

центов. По оценкам экспертов, в 2008–2009 годах она станет менее 10 процентов, а к 2010 – менее 9 процентов.

В 2007 году продажи новых иномарок выросли на 61 процент и составили 1,64 млн. автомобилей. 60 процентов всех проданных в России новых автомобилей были ввезены из-за границы, собраны на российских заводах иностранных концернов или же произведены по лицензии иностранных компаний. В 2009 году этот показатель должен

превысить 71 процент. К тому моменту в России должно уже быть произведено 800.000 иномарок.

Самая популярная иномарка в России Chevrolet. В 2007 году компания продала здесь более 190.000 автомобилей. Следом, согласно данным официальной статистики, идут Ford, Hyundai и Toyota. Наиболее сильный рост в 2007 году наблюдался у китайской марки Chery. Ее продажи увеличились на 245 процентов. Opel продал здесь в 2007

ДИНАМИКА РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Год	Объемы продаж (в тысячах автомобилей)	Общая стоимость в млрд. долларов
2003	1.490	13,3
2004	1.610	18,2
2005	1.720	22,0
2006	2.060	32
Из них:		
..импортных новых легковых авто	720	18,2
..импортных подержанных легковых авто	260	3,6
..российских легковых авто	800	5,8
..собранных в России иномарок	280	4,4
2007 (по оценкам)	2.780	45
Из них:		
..новых иномарок	1.650	34
..новых российских автомобилей	750	Нет данных
..подержанных авто	380	Нет данных

Источники: PricewaterhouseCoopers, Статистическое и таможенное ведомства, ASM-Holding, Ernst & Young

году свыше 66.000 автомобилей, что на 232 процента больше по сравнению с 2006.

По итогам 2007 года Volkswagen находился только на 14-м месте, но в ближайшее время его позиции должны улучшиться. 28 ноября 2007 Volkswagen AG стал первым немецким автопроизводителем, открывшим собственное сборочное производство на территории РФ. В 2008 году с конвейера в Калуге должны сойти 66.000 легковых автомобилей. В 2009 – уже 150.000. Объем инвестиций концерна в это производство составит 500 млн. долларов.

В непосредственной близости от завода Volkswagen собирается открыть свое сборочное производство и французский концерн Peugeot Citroen. Как сообщило руководство компании в конце 2007 года, объем инвестиций в новый завод составит 370 млн. долларов. Начиная с 2010 года на нем ежегодно планируется собирать 70.000 автомобилей среднего класса. Впоследствии производство собираются увеличить в два раза и довести до 140.000 автомобилей в год.

В июне 2008 года Hyundai планирует начать строительство сборочного производства стоимостью в 400 млн. долларов. Место расположения – складывающийся автомобильный кластер к северу от Санкт-Петербурга. Мощность будущего завода 100.000 автомобилей в год. Американский концерн Ford производит сейчас на своем заводе во Всевожске 75.000 автомашин марки Ford Focus. К 2009 году мощность этого завода будет увеличена до 125.000. General Motors тоже представлен под Петербургом. Сейчас он собирается инвестировать в свое производство 115 млн. долларов и увеличить его мощность до 100.000 машин в год. Toyota, Nissan и Suzuki планируют производить по 50.000 машин в год. Mitsubishi собирается вложить 160 млн. долларов в производство мощностью в 30.000 внедорожников марки Soft в год.

Общий объем инвестиций в автомобильную промышленность России в рамках договоров о сборочном производстве, заключенных в 2007 году, превышает 1,8 млрд. долларов. Таковы данные доклада Минэкономразвития и торговли. В 2007 году министерство заключило в общей сложности 13 договоров с ведущими иностранными и российскими автопроизводителями.

Иномарки пользуются в России небывалым спросом. Российских же моделей в 2007 году было продано на три процента меньше по сравнению с предыдущим годом, они уступили своим иностранным конкурентам десятую часть рынка. 26–27 процентов всех



Фото: V. Nikitenko

ЛИДЕРЫ ПРОДАЖ СРЕДИ НОВЫХ ИНОМАРОК В РОССИИ (ПО ДАННЫМ ОФИЦИАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ, ВКЛЮЧАЯ АВТО, ПРОИЗВЕДЕННЫЕ В РОССИИ, В ШТУКАХ)			
Марка	2006	2007	Рост в процентах
Chevrolet *)	111.458	190.553	71
Ford	115.985	175.793	52
Hyundai	100.685	147.843	47
Toyota	95.689	145.478	52
Nissan	75.514	116.498	54
Renault	72.484	101.166	40
Mitsubishi	68.845	100.609	46
Daewoo	66.717	91.302	37
Kia	59.993	78.616	31
Opel	19.983	66.329	232
Mazda	32.290	50.592	57
Honda	15.723	38.631	146
Chery	10.768	37.120	245
Volkswagen	19.186	32.002	67

*) включая автомобили совместного предприятия GM-АвтоВАЗ, в том числе Chevrolet-Нива
Источник: РБК daily

новых автомобилей в России относится к традиционным российским маркам. Чтобы сохранять конкурентоспособность, традиционные российские производители пытаются налаживать партнерские отношения с западными автоконcernами (например, лицензионная сборка).
Этой стратегии придерживается АвтоВАЗ, сотрудничающий с General Motors. В будущем АвтоВАЗ собирается опираться на зарубежную поддержку и при производстве собственных автомобилей. В начале декабря 2007 года концерн Renault объявил о покупке

25-процентного пакета акций российского автогиганта. Используя более современные технологии французского производителя, АвтоВАЗ собирается обновить модельный ряд своих Лад. Кроме того, на заводе будут производиться автомобили марок Nissan и Renault. В 2008 году на это будет отпущено свыше 532 млн. долларов. К 2012 году АвтоВАЗ планирует инвестировать в модернизацию своего производства в общей сложности 3,5 млрд. долларов. На них будут куплены три абсолютно новые платформы. В 2007 году на АвтоВАЗе было произведено более 663.000

САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ИНОСТРАННЫЕ МАРКИ ТЯЖЕЛЫХ ГРУЗОВИКОВ В РОССИИ НА ОСНОВЕ ДАННЫХ ПО ИМПОРТУ, В ШТУКАХ

Марка	2006	Первые 9 месяцев 2007	Доля на рынке среди других иностранных компаний, в процентах
Scania	2.820	3.985	30,7
Volvo	2.327	2.957	22,8
MAN	1.458	2.398	18,5
Mercedes	755	1.271	9,8
Iveco	979	1.216	9,4
Renault	551	665	5,1
DAF	143	397	3,1
прочие	39	102	0,8

Источнику: Best Statistics, Автожурнал Reis, Scania

ПО ПРОГНОЗАМ АНАЛИТИКОВ PRICEWATERHOUSE-COOPERS, К 2011 ГОДУ ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ УВЕЛИЧИТСЯ В ДВА РАЗА.

автомобилей. Это на 6,2 процента больше, чем в предыдущем году. В будущем российский концерн хочет еще больше сконцентрировать свои усилия на экспорте машин в развивающиеся страны и страны СНГ. В 2007 году за рубеж было продано 107.000 машин, собранных на АвтоВАЗе.

Все иностранные автопроизводители в России работают в условиях облегченного таможенного режима, что ставит их в несравнимо более выгодное положение, чем других иностранных инвесторов. Однако у всех у них есть обязательство через определенный промежуток времени использовать в производимых ими машинах до 30 процентов деталей российского производства. Для многих производителей это обязательство представляет огромную проблему. Лишь очень небольшое количество российских предприятий в состоянии поставлять продукцию на уровне мировых стандартов. Поэтому и растет давление на западных производителей запчастей и деталей, чтобы те вслед за автоконцернами открывали свои заводы в России.

В качестве новейших примеров прихода в Россию западных производителей комплектующих можно привести британский холдинг Stadco и испанскую фирму Gestamp Automocion. Эти компании собираются вложить 306 млн. долларов в строительство совместного завода по производству автомобильных комплектующих в Ленинградской области. По завершению первой фазы строительства (к началу 2009 года) на заво-

де будут производиться 100.000 кузовных запчастей в год или два миллиона деталей и комплектующих. Штампованные кузовные детали от Stadco Holding используются на моделях Ford, BMW и Volkswagen.

Британский производитель катализаторов Johnson Matthey Plc также отреагировал на потребности российского рынка в автозапчастях. В конце мая 2008 года он планирует открыть завод по производству фильтров и катализаторов в Красноярске. Размер инвестиций составит 10 млн. долларов. Компания рассчитывает окупить эти вложения в течение пяти-семи лет. Планируемый объем производства составляет один миллион катализаторов в год.

В начале декабря 2007 года было подписано соглашение между немецким поставщиком запчастей Knorr-Bremse и крупнейшим российским производителем грузовых автомобилей ОАО КАМАЗ о создании совместного предприятия по производству тормозных систем для грузовиков на российском рынке. Knorr-Bremse организует в России линии по производству дисковых тормозов, амортизаторов и других комплектующих. Каждой из сторон будет принадлежать по 50 процентов акций будущего СП, в качестве инвестиций компании вложат в него в общей сложности 25 млн. евро.

В российских регионах нарастает количество крупных инвестиционных проектов. Это в свою очередь ведет к повышению спроса на грузовые автомобили. В 2007 году объемы их продаж выросли на 26 процентов.

Лучше всего дела шли у иностранных моделей. Но набирали обороты и российские: Крупнейший российский производитель грузовых автомобилей КАМАЗ продал в 2007 году 54.000 грузовиков, что на 20 процентов больше, чем в предыдущем году. Его главный конкурент, автомобильный завод «Урал», повысил продажи на 62 процента, что составило 11.600 грузовиков.

Темпы роста на рынке грузовиков сохраняются вплоть до 2012 года. По подсчетам экспертов, только тяжелых грузовиков в этот период времени будет продаваться до 116.000 ежегодно. Подобные перспективы привлекают в страну иностранных производителей. Так,

шведский концерн Volvo с 2009 года собирается производить под Калугой 10.000 грузовиков марки Volvo и 5.000 грузовиков марки Renault в год. Scania также планирует производить в России 10.000 грузовиков. Японская компания Hino Motors тоже имеет планы относительно России. Японцы хотят построить завод на Хоккайдо и оттуда поставлять свои машины на российский рынок.

Продажи небольших грузовиков тоже шли быстрыми темпами. Объемы рынка увеличивались следующим образом: со 190.000 автомобилей в 2005 и 210.000 в 2006 году до ожидаемых 240.000 грузовиков в 2007. Эксперты считают вполне вероятным, что к 2012 году спрос на маленькие грузовики вырастет на 60 процентов и общий объем рынка в этом сегменте будет составлять до 400.000 автомобилей ежегодно. В настоящий момент доля российских производителей в этом сегменте составляет 80 процентов. Лидирует Горьковский автомобильный завод (ГАЗ). В 2006 компания реализовала свыше 160.000 небольших грузовых автомобилей, занимая, таким образом, свыше двух третей российского рынка.

Производство автобусов в 2007 году сократилось. С января по ноябрь было произведено только 78.100 автобусов. Это на почти 5 процентов меньше, чем в аналогичный период предыдущего года. В декабре 2007 группа ГАЗ взяла под свой контроль производство троллейбусов на одном из заводов в московской области. В планах увеличить производство в два раза, с 500 до 1000 автобусов.)

DER AUTOMOBILZULIEFERMARKT WIRD SPÜRBAR WACHSEN

DAS INTERVIEW MIT UWE KUMM, MANAGING PARTNER VON ROLAND BERGER STRATEGY CONSULTANTS IN RUSSLAND, GUS UND DEN BALTISCHEN STAATEN / FÜHRTE MONIKA HOLLACHER.



ES GIBT EXPERTEN, DIE DAVON AUSGEHEN, DASS RUSSLAND BIS 2011 DER GRÖSSTE AUTOMOBILMARKT EUROPAS SEIN WIRD. WIE SIND IHRE PROGNOSEN?

Wenn wir unsere Zahlen zu Grunde legen, werden in Russland die PKW-Neuverkäufe bis 2015 auf 3,5 Millionen Fahrzeuge anwachsen. Russland wäre dann der größte Markt in Europa. Bezieht

man die Nachbarländer wie die Ukraine, Kasachstan und Weißrussland ein, ist mit 4,5 bis 5 Millionen Pkw zu rechnen, dazu kommen noch ungefähr eine halbe Million LKW und ca. 100.000 Busse. Damit wird Russland für die gesamte europäische Zuliefererindustrie ein hoch interessanter Standort.

WARUM SIND ERST SO WENIGE AUTOZULIEFERER IN RUSSLAND MIT EINER PRODUKTION VERTRETEN?

Der Grund dafür ist einfach: Zulieferer brauchen von ihren OEM (Original Equipment Manufacturer) genaue Angaben zu den geplanten Stückzahlen. Auf dieser Basis können sie Entscheidungen über Produktionskapazitäten und Standorte treffen.

Ein profitables Motorenwerk z.B. sollte für eine Größenordnung von 300.000

bis 500.000 Einheiten ausgelegt sein. Ein Karosseriewerk wird bei 100.000 bis 150.000 Stück rentabel. Diese Zahlen sind noch nicht erreicht. Bisher werden die einzelnen Modelle der verschiedenen westlichen OEM mit einer Stückzahl von deutlich unter 100.000 Stück pro Jahr produziert. Aber selbst wenn wir in einer Region auf eine Gesamtstückzahl von 100.000 oder mehr

kommen, bedeutet das noch nicht, dass ein Zulieferer für die verschiedenen OEM tätig werden kann. Jeder OEM verfügt in der Regel über seine eigenen Zulieferer. Für viele Komponenten müsste man demzufolge mindestens innerhalb einer Konzern- oder Kooperationsgruppe auf insgesamt 100.000 Stück kommen.

Außerdem haben alle Zulieferer ihre Osteuropastandorte rund um Russland schon definiert. Es gibt Werke in Polen, Ungarn, Rumänien, in der Slowakei und Tschechien. Diese Produktionskapazitäten sind nicht teurer, als diejenigen in Russland. Für einen Zulieferer ist es daher nur sinnvoll nach Russland zu gehen, wenn er einen in Russland produzierenden Automobilhersteller beliefert. Die OEM werden aber ihre Zulieferer in Zukunft verstärkt drängen, nach Russland zu kommen, denn fast alle ausländischen OEM haben die entsprechenden Lokalisierungsrichtlinien unterschrieben und stehen daher unter Druck, innerhalb von sechs bis sieben Jahren - abhängig von Green- oder Brownfield - bis zu 30 Prozent der Produktion zu lokalisieren.

WIE GROSS IST DER MARKTUMFANG?

Wir reden heute von einer Marktgröße von ca. acht Milliarden US-Dollar im Erstausrüstungsmarkt und rund 25 Milliarden US-Dollar für den Sekundärmarkt. Diese Zahlen werden sich nach Marktprognosen in den nächsten drei Jahren nahezu verdoppeln. Die Produktion, insbesondere der ausländischen Hersteller, wird spürbar wachsen.

GIBT ES DIE MÖGLICHKEIT, AUF EINHEIMISCHE ZULIEFERER ZURÜCKZUGREIFEN?

Im Rahmen der Lokalisierungsverpflichtung würde man dies sehr gern. Aber ein großes Pro-

blem der einheimischen Autoindustrie ist, dass es früher kaum unabhängige Zulieferer gab. Die russische Autoindustrie hatte eine Wertschöpfungstiefe von ungefähr 80 Prozent, weil fast alles im eigenen Hause hergestellt wurde. Es gab nur sehr wenige unabhängige Zulieferer.

Ich denke, es gibt heute interessante russische Zulieferer, z.B. im Bereich Stahl und in der Kunststoffindustrie. Aber es ist für sie enorm wichtig, sehr schnell westliche Qualitätsstandards zu erreichen. Denn keiner der großen OEM kann sich Abstriche an seinen Qualitätsstandards leisten, egal wo er produziert. Deshalb geht es für russische Zulieferer darum, schnell westliche Know-how-Partner und Kooperationspartner für moderne Technologien zu finden.

GIBT ES KOOPERATIONEN?

Natürlich! Allerdings ergibt sich hier ein weiteres Problem. Die Zulieferer waren ja im Konzernverbund bei AWTOWAZ oder bei GAZ, dementsprechend sind viele in Togliatti und Nischnij Nowgorod angesiedelt. Der Markt hat sich jedoch dezentralisiert: Es wird kein russisches Detroit geben. Man wird mindestens fünf Standorte berücksichtigen müssen: St. Petersburg mit Ford, den japanischen Marken und GM, Moskau mit Renault sowie Volkswagen und PSA in Kaluga, Nischnij Nowgorod mit der GAZ-Gruppe, Tatarstan mit Fiat, SsangYong und Kamaz, und last but not least natürlich Togliatti mit AWTOWAZ/Renault.

Für einen Zulieferer, der mit GM oder den Japanern ins Geschäft kommen will, ist ein Standort Togliatti nicht interessant, er muss nach St. Petersburg gehen, um die zeitlichen Forderungen des OEM erfüllen zu können. Die

Entfernung Petersburg - Togliatti ist für einen Zulieferer logistisch schwer zu bewältigen.

WELCHE DEUTSCHEN UNTERNEHMEN SIND SCHON MIT EINER FERTIGUNG VERTRETEN? WIE SCHÄTZEN SIE DIE TENDENZEN IN DER ZUKUNFT EIN?

Bosch, Continental/VDO, ZF hat ein Joint Venture bei Kamaz und Hella mit SOK. Benteler und WOCO haben konkrete Pläne.

Jetzt haben deutsche Zulieferer die Möglichkeit, in Bereiche zu gehen, die materialaufwendig, arbeitsintensiv und logistisch kompliziert sind, wie zum Beispiel Abgasanlagen. Dabei müssen sie auf russische Lieferanten zurückgreifen, die sowohl den Stahl liefern können, als auch über die nötigen Schweißtechnologien verfügen.

Angesichts der zukünftig geplanten Stückzahlen, wird bereits heute über mehr als ein

braucht, das Motoren entsprechend den westlichen Standards produziert. Bei zukünftig 3,5 Millionen Fahrzeugen wird diese Frage äußerst aktuell.

WIE BEREITET SICH EIN ZULIEFERER AM BESTEN AUF DEN MARKTEINTRITT VOR?

Die meisten kommen im Gefolge ihrer OEM. Der Zulieferer muss zunächst entscheiden, ob er seine Produktion im Alleingang oder mit einem Kooperationspartner aufbauen will. Als nächstes muss ein geeigneter Standort gefunden werden. Dabei sind neben der Nähe zum OEM weitere Gesichtspunkte zu berücksichtigen, z.B. die Materiallogistik, die Vertriebslogistik und die infrastrukturelle Anbindung. Auch die Arbeitskräfte spielen in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle, so ist es z.B. in St. Petersburg und im Petersburger Gebiet heute schon schwierig, die

RUSSLAND WIRD FÜR DIE GESAMTE EUROPÄISCHE ZULIEFERERINDUSTRIE EIN HOCH INTERESSANTER STANDORT.

Karosseriewerk nachgedacht. Die großen Presseteile dafür sind aus Stahl, den die russischen Stahlwerke bald in der notwendigen Qualität herstellen können. Auch Gussteile werden für russische Zulieferer ein Thema sein. Ich glaube, dass im Bereich Interieur, also Kunststoffteile, russische Zulieferer eine gute Chance haben werden. Auch bei Reifen kann schnell lokal die notwendige Qualität erreicht werden.

Ich bin davon überzeugt, dass Russland mittelfristig mindestens ein Motorenwerk

notwendigen Fachkräfte zu finden. Darüber hinaus sind Expats als Verstärkung des lokalen Managements und/oder als technische Experten gefragt. Dabei ist zu berücksichtigen, dass es nicht einfach ist, jemanden für einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren nach Togliatti oder Samara zu schicken.

Ein guter Kontakt zu den regionalen Behörden ist ebenfalls sehr wichtig. Es ist ein Fehler zu glauben, dass Moskau – also die Zentrale – allein entscheidend sei.)

ОЩУТИМЫЙ РОСТ НА РЫНКЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ

С УВЕ КУМММОМ, УПРАВЛЯЮЩИМ ПАРТНЕРОМ ROLAND BERGER STRATEGY CONSULTANTS ПО РОССИИ, СНГ И СТРАНАМИ БАЛТИИ / БЕСЕДОВАЛА МОНИКА ХОЛЛАХЕР.

Foto: V. Nikitenko



НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО К 2011 ГОДУ РОССИЯ СТАНЕТ КРУПНЕЙШИМ АВТОМОБИЛЬНЫМ РЫНКОМ ЕВРОПЫ. А КАКОВЫ ВАШИ ПРОГНОЗЫ?

Если взять за основу наши данные, то к 2015 году объем продаж новых автомобилей в России достигнет 3,5 млн. штук. Тем самым, Россия, действительно, станет крупнейшим авторынком в Европе. А если присоединить сюда еще и рынки соседних стран – Украину, Белоруссию, Казахстан – то это уже будут 4,5–5 млн. автомобилей, плюс примерно полмиллиона грузовых машин и около 100.000 автобусов. Таким образом, Россия весьма интересна для инвестиций европейских производителей автокомпонентов.

ПОЧЕМУ ЖЕ ДО СИХ ПОР ТАК МАЛО КОМПАНИЙ ОРГАНИЗОВАЛИ ЗДЕСЬ СВОЕ ПРОИЗВОДСТВО?

Причина проста: поставщикам комплектующих от конечных фирм-производителей нужны точные данные о количестве запланированных к производству готовых автомобилей. Исходя из этого они и принимают решение относительно мощности своих производств и их месторасположения.

Чтобы, например, моторный завод приносил прибыль, на нем должно производиться порядка 300.000–500.000 двигателей. Завод кузовных деталей будет рентабельным начиная с 100.000–150.000 единиц. А этот уровень пока не достигнут. До сих пор объемы производства каждой отдельной марки у разных западных концернов здесь не превышают 100.000 штук в год. Но даже если в каком-нибудь регионе общий объем производства и выйдет на 100.000 автомобилей или даже больше, это еще не значит, что один и тот же производитель какой-либо детали будет поставлять ее для разных автоконцернов. Обычно концерны предпочитают работать со своими собственными поставщиками деталей. Как правило, должна существовать потребность в как минимум 100.000 штук данного вида комплектующих внутри одного концерна или холдинга.

Кроме того, все производители комплектующих уже открыли свои заводы в Восточной Европе, в непосредственной близости от России. Такие производства существуют, например, в Польше, Венгрии, Румынии, Словакии и Чехии. Они обходятся не дороже, чем аналогичные в России. Для производителя комплектующих имеет смысл открывать завод в России, если автоконцерн, с которым он работает, уже организовал там сборку

своих авто. В перспективе концерны начнут оказывать давление на своих поставщиков комплектующих, чтобы те открывали заводы в России, потому что почти все они подписали соответствующие обязательства с местными администрациями. Согласно этим договорам, автопроизводители обязуются в течение шести–семи лет (в зависимости от вида проекта – Green- или Brownfield - перевести свои автомобили на комплектующие, сделанные в России (до 30 процентов комплектующих).

КАКОВЫ РАЗМЕРЫ РЫНКА СЕЙЧАС?

Объем первичного рынка мы оцениваем сейчас примерно в 8 млрд. долларов, а вторичного – в 25 млрд. долларов. Согласно прогнозам, в ближайшие три года эти цифры вырастут почти в два раза. Производство, особенно иномарок, вырастет весьма ощутимо.

МОЖНО ЛИ ИСПОЛЬЗОВАТЬ КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА?

Это было бы очень хорошо, учитывая подписанные обязательства. Но одна из серьезных проблем российской автоиндустрии в том, что в ней никогда не существовало независимых поставщиков комплектующих. Российские автомобили процентов на 80 состояли из комплектующих, сделанных на том же автозаводе, где происходила сборка. Независимых поставщиков было очень мало.

Я думаю, сейчас в России есть интересные производители комплектующих, например, в сталелитейной области или среди производителей пластмасс. Но очень важно, чтобы они как можно быстрее достигли западных стандартов качества. Ведь ни один из крупных автопроизводителей не может поступиться хотя бы толикой качества своей продукции, где бы ни располагалось его производство. Поэтому российским производителям комплектующих важно как можно быстрее найти западных партнеров в области ноу-хау и современных технологий.

ЕСТЬ ЛИ СОВМЕСТНЫЕ ПРОЕКТЫ?

Конечно! Но и здесь не обошлось без проблем. Существующие производители рань-

ше работали на АвтоВАЗ или на ГАЗ и, соответственно, находятся либо в Тольятти, либо в Нижнем Новгороде. Но рынок с тех пор децентрализовался. Российского Детройта не будет. Будет, по крайней мере, пять автомобильных центров. В Петербурге сейчас обосновались Ford, японские марки и GM. В Москве – Renault, в Калуге – Volkswagen и PSA, в Нижнем Новгороде – ГАЗ, в Татарстане – Fiat, SsangYong и КАМАЗ, в Тольятти – АвтоВАЗ и Renault.

Для производителя комплектующих, который хочет работать с GM или с японцами, Тольятти в качестве размещения производства не интересен. Ему нужно отправляться в Петербург, чтобы соблюдать сроки поставок. Расстояние между Тольятти и Петербургом с точки зрения логистики слишком велико.

КТО ИЗ НЕМЕЦКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ УЖЕ ОРГАНИЗОВАЛ СВОЕ ПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ? КАКОВЫ, ПО ВАШЕМУ МНЕНИЮ, ТЕНДЕНЦИИ НА БУДУЩЕЕ?

Bosch, Continental/VDO, ZF создали совместное предприятие с КАМАЗом, Hella – с группой «СОК». Конкретные планы о сотрудничестве есть у Benteler и WOCO.

Сейчас открывается доступ для производителей, работающих в сфере материалозатратного, трудоемкого и логистически сложного производства. Это относится, например, к выхлопным системам. При этом им стоит обратить внимание на российских партнеров, которые могли бы, например, поставлять сталь и необходимые сварочные технологии.

Что касается конкретных планов, то уже сейчас решен вопрос о строительстве кузовного производства и не только. Крупноформатные прессованные детали делаются из стали, и российские заводы скоро будут в состоянии поставлять их на должном уровне качества. Литые детали тоже могут стать отдельной темой для российских поставщиков. Я думаю, что в области внутренней отделки, то есть в области пластмасс, у российских производителей тоже хорошие шансы. И что касается шин, то здесь тоже можно

довольно быстро достичь нужного уровня качества. Я твердо убежден, что в среднесрочной перспективе Россия нуждается в, по крайней мере, одном моторном заводе, который бы производил двигатели по западным стандартам. При запланированных на будущее 3,5 млн. автомобилей этот вопрос обретает особую актуальность.

ЧТО ДОЛЖЕН УЧЕСТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ КОМПЛЕКТУЮЩИХ ПРИ ВЫХОДЕ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК?

Многие приходят сюда следом за своими автоконцернами. Перво-наперво, производитель комплектующих должен решить, будет он работать на российском рынке самостоятельно или в сотрудничестве с российским партнером. Следующий шаг – выбор места для размещения производства. Необходимо

найти наиболее подходящее. Кроме территориальной близости к головному концерну, следует учитывать и другие критерии – например, логистику материалов, логистику продаж, инфраструктуру. Важную роль в этом вопросе играет также и проблема кадров. Так например, в Петербурге и в Ленинградской области уже сейчас существуют проблемы с поиском соответствующих специалистов. Для усиления позиций менеджмента и/или в качестве технических экспертов компаниям нужны иностранные сотрудники. При этом нужно учитывать, что уговорить кого-то отправиться на три – пять лет жить в Тольятти или в Самаре не так-то просто.

Очень важно также установить хорошие контакты с местными администрациями. Неправильно думать, что одна только Москва, как центр власти, решает все.)



Foto: R. Gerasimenkov

РОССИЯ ВЕСЬМА ИНТЕРЕСНА
ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ЕВРОПЕЙСКИХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АВТОКОМПЛЕКТУЮЩИХ.

AUTOMOBILCLUSTER IM OSTEN TATARSTANS

DER OSTEN TATARSTANS IST EINES DER ZENTREN DES RUSSISCHEN FAHRZEUGBAUS. NEBEN DER KAMAZ-GRUPPE IN NABERESCHNYJE TSHELNY SOLL NUN DIE SONDERWIRTSCHAFTSZONE «ALABUGA» ZU EINEM FÜHRENDEN STANDORT, NICHT NUR FÜR DEN FAHRZEUGBAU, WERDEN. **STEFAN MAHNKE, AHK**



Foto: R. Gerasimenkov

Die Republik Tatarstan befindet sich im Zentrum der russischen Föderation, etwa 800 km östlich von Moskau. Circa 3,77 Millionen Menschen leben auf einer Fläche von 67.836 km², was in etwa der des Freistaates Bayern entspricht. Die Republikhauptstadt Kasan hat 1,11 Millionen Einwohner und gilt als Zentrum der russischen Muslime. Weitere wichtige Städte sind Nabereschnyje Tschelny (507.180), Nischnekamsk (226.928), Almetjewsk (141.675) und Selenodolsk (99.216).

Unter den russischen Regionen ist Tatarstan in Bezug auf die ökonomische Entwicklung eine der fortschrittlichsten. Wichtigste Wirtschaftszweige der Republik sind die Ölfördernde und verarbeitende Industrie, der Automobil- und Fahrzeugbau und die chemische Industrie. In der Republik werden jährlich etwa 32 Millionen Tonnen Öl gefördert und circa ein Drittel des russischen Polyäthylens gewonnen. Im Bereich des Fahrzeugbaus lag der Schwerpunkt bisher vor allem auf der Produktion von Lastkraftwagen. Das Unternehmen KAMAZ in Nabereschnyje Tschelny fertigt 52 Prozent der russischen Schwerlastfahrzeuge und 17,5 Prozent der Lastkraftwagen überhaupt und ist damit Marktführer in der Russischen Föderation. Des Weiteren werden 24 Prozent der russischen Traktoren in Tatarstan hergestellt. Mit 37 Prozent stellt damit das produzierende Gewerbe den Hauptanteil an der Entwicklung des BIP, gefolgt vom Handel mit etwa 23 Prozent. Insgesamt wuchs das Bruttoregionalprodukt im Jahre 2007 um 8,7 Prozent auf 740 Milliarden Rubel.

Zur weiteren Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung in den Regionen hat die russische Regierung mit dem föderalen Gesetz vom 22. Juli 2005 den Aufbau von Sonderwirtschaftszonen beschlossen, in denen die Ansiedlung von Unternehmen durch Steuer- und Zollvergünstigungen unterstützt werden soll. Die SWZ «Alabuga» im Osten der Republik Tatarstan war neben Lipezk die erste Sonderwirtschaftszone in der RF. «Alabuga» gehört zu den Zonen in-

dustriell-gewerblichen Typs und befindet sich nahe der Stadt Elabuga etwa 200 km östlich der Republikhauptstadt Kasan auf einer Fläche von circa 20 km². Der Leiter der regionalen Zweigstelle der Föderalen Agentur für Sonderwirtschaftszonen Timur Schagilwalejew spricht von Investitionen von insgesamt einer Milliarde US-Dollar und der Schaffung von rund 30.000 Arbeitsplätzen. In den nächsten fünf Jahren sollen etwa 35 Millionen US-Dollar in den Bau der Infrastruktur investiert werden. Zu den Hauptzielen der SWZ gehört der Aufbau eines Clusters im Bereich des Fahrzeugbaus. Die geographische Nähe zu den Produktionsstandorten der wichtigsten russischen Fahrzeughersteller und Zuliefererfirmen dürfte bei der Erreichung dieses Ziels eine wichtige Rolle spielen.

Bis heute haben sich in der SWZ «Alabuga» sieben Unternehmen niedergelassen. Hauptinvestor ist Sewerstalawto, das sich über zwei Projekte als Resident beteiligt. Zum einen über die «Sewerstalawto-Elabuga» OOO (Produktion von 75.000 Fahrzeugen FIAT Dukato jährlich, mit geplanten Ausgaben von 140 Millionen US-Dollar). Zum anderen über die Kooperation mit den japanischen Fahrzeugherstellern ISUZU Motors und Sojitz Group (Produktion von 25.000 Fahrzeugen jährlich, mit geplanten Investitionen von 21,6 Millionen US-Dollar). Des Weiteren sind die Unternehmen ZAO «Polimatiz» (Herstellung von 17.000t Produkten aus Polypropylen jährlich), OOO «Rockwool-Wolga» (Produktion von 100.000t Mineralwolle jährlich), ZAO «Zavod inschenernovo oborudowanija» (Herstellung von Wärmepumpen und Klimasystemen) und OOO «Septal» (Kanalisationsanlagenbau) Residenten der SWZ.

Mit dem Chemieunternehmen «Preiss Daimler» hat sich Anfang 2008 auch erstmals ein deutsches Unternehmen als Resident registrieren lassen. In Zusammenarbeit mit dem tatarischen Ölförderer «Tatneft» soll eine Glasfaserfabrik mit einem Investitionsvolumen von 71,5 Millionen Euro entstehen. Die OOO «Preiss-

Daimler Tatneft Alabuga» strebt die Produktion von Glasfaserelementen im Umfang von 19.000 Tonnen jährlich an. Anfang 2008 haben zudem Delegationen aus der Türkei, dem Iran und den Niederlanden die SWZ «Alabuga» besucht, um sich über mögliche Investitionsprojekte zu informieren.

Die Residenten der Sonderwirtschaftszone «Alabuga» genießen eine ganze Reihe von Vorteilen. So sind die Unternehmen für die ersten Jahre von Vermögens-, Grund- und Transportsteuer befreit. Die Gewinnsteuer ist durch Gesetz der Republik Tatarstan bis 1. Januar 2016 von 24 Prozent auf 20 Prozent gesenkt. Alle Steuervorteile, die den ansässigen Unternehmen zugestanden werden, sind durch die Status-Quo Regelung geschützt und nicht von eventuellen Veränderungen in der Föderationsgesetzgebung betroffen. Ein weiterer Vorteil für die Residenten der Sonderwirtschaftszone ist die Befreiung von Zollabgaben. Durch das föderale Gesetz über das Zollregime der Sonderwirtschaftszonen werden diese zu «freien Zollzonen» erklärt. Diese Regelungen gelten für Einfuhren sowohl aus dem Aus- als auch dem Inland. Bei Ausfuhren aus der SWZ gelten die üblichen russischen Zollbestimmungen. Die SWZ «Alabuga» verfügt bereits über Terminals zur Abwicklung von Zollangelegenheiten sowohl für den Straßen- als auch für den Schienenverkehr. Informationen über freie Grundstücke können auf der Internetseite der SWZ abgerufen werden. Der jährliche Pachtpreis darf dabei nicht mehr als 1,85 Prozent des Grundstückspreises betragen.

Die Führungen der Republik Tatarstan und der Sonderwirtschaftszone «Alabuga» haben sich hohe Ziele gesteckt. Letztendlich sind die Ansiedlung von 40 Unternehmen und die Schaffung von 30.000 Arbeitsplätzen geplant. Das Wirtschaftsministerium und die Bfai planen für den September 2008 eine Unternehmerreise, um deutschen Interessenten die Region vorzustellen.)

АВТОМОБИЛЬНЫЙ КЛАСТЕР НА ВОСТОКЕ ТАТАРСТАНА

НА ВОСТОКЕ ТАТАРСТАНА НАХОДИТСЯ ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ЦЕНТРОВ РОССИЙСКОГО АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ. РЯДОМ С КАМАЗОМ В НАБЕРЕЖНЫХ ЧЕЛНАХ СКОРО ПОЯВИТСЯ ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА «АЛАБУГА», СОЗДАВАЕМАЯ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ РАЗВИТИЯ АВТОПРОМА РОССИИ. / ШТЕФАН МАНКЕ, ВТП

Республика Татарстан расположена в центральной части Российской Федерации, примерно в 800 км восточнее Москвы. На площади в 67.836 кв. км. живет около 3,77 млн. человек, что приблизительно сопоставимо с населением и территорией Баварии. Столица республики, город Казань, насчитывает 1,11 млн. жителей и считается центром российского мусульманства. Среди других крупных городов – Набережные Челны (507.180), Нижнекамск (226.928), Альметьевск (141.675) и Зеленодольск (99.216).

В плане экономического развития Татарстан – один из лидеров среди других российских регионов. Важнейшие отрасли экономики республики – нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая индустрия, автомобильная, транспортная и химическая промышленность. Ежегодно в республике добывается около 32 млн. тонн нефти и производится примерно треть всего полиэтилена в России. В сфере автомобилестроения основной акцент до сих пор делался на производстве грузовых машин. Базирующийся в Набережных Челнах КАМАЗ производит 52 процента всех тяжелых грузовых транспортных средств в России и 17,5 процентов грузовиков вообще, тем самым являясь лидером рынка в РФ. Кроме того, в Татарстане производится 24 процента всех российских тракторов. Промышленное производство составляет 37 процентов и формирует большую часть ВВП страны, за ним следует торговля (23 процента). В 2007 году ВВП республики вырос на 8,7 процентов и составил 740 млрд. руб.

Чтобы поддержать развитие экономики в регионах, Российское правительство издало Федеральный Закон от 22 июля 2005 года о создании особых экономических зон (ОЭЗ). Расположившиеся в них предприятия будут пользоваться налоговыми и таможенными льготами. ОЭЗ «Алабуга», на востоке Татарстана, и ОЭЗ «Липецк» стали первыми в РФ. «Алабуга», относящаяся к зонам промышленно-производственного типа, находится ря-

дом с городом Елабугой, примерно в 200 км восточнее Казани, на площади в 20 кв. км.. Руководитель регионального отделения Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами, Тимур Шагивалеев, обещает инвестиции общим объемом в миллиард долларов и создание 30.000 рабочих мест. В ближайшие пять лет около 35 млн. долларов будут инвестированы в строительство инфраструктуры. Главная цель этой ОЭЗ – создание автомобильного кластера. Основную роль в достижении этой цели должна играть географическая близость к заводам главных российских производителей автомобилей и комплектующих.

На сегодняшний момент в ОЭЗ «Алабуга» обосновались семь компаний. Основной инвестор – Северсталь-авто, в качестве резидента участвующий в двух проектах. Во-первых, это создание ЗАО «Северсталь-авто Елабуга» (производство 75.000 автомобилей марки FIAT Dukato в год, планируемые инвестиции на общую сумму в 140 млн. долларов). Во-вторых, – сотрудничество с японским автопроизводителем ISUZU Motors и Sojitz Group (сборка 25.000 автомобилей в год). Среди других резидентов ОЭЗ необходимо также упомянуть такие компании, как ЗАО «Полииматиз» (17.000 тонн полипропиленовой продукции ежегодно), ООО «Rockwool-Волга» (100.000 тонн минеральной шерсти в год), ЗАО «Завод инженерного оборудования» (производство тепловых насосов и климатических систем), а также ООО «Септал» (строительство канализационных сооружений).

В начале 2008 года в качестве резидента ОЭЗ «Алабуга» зарегистрировалось и первое немецкое предприятие – «Preiss Daimler», работающее в сфере химического производства. Совместно с татарской нефтедобывающей компанией «Татнефть» здесь должна быть построена стекловолоконная фабрика. Объем инвестиций – 71,5 млн. евро. ООО «Preiss-Daimler Татнефть Алабуга» собирается произ-

водить 19.000 тонн стекловолоконных элементов в год. В начале 2008 года ОЭЗ «Алабуга» с целью изучения инвестиционных перспектив посетили делегации из Турции, Ирана и Нидерландов.

У резидентов особой экономической зоны «Алабуга» будет целый ряд преимуществ. Так, в первые несколько лет компании освобождаются от имущественного, земельного и транспортного налогов. Согласно Закону Республики Татарстан, до 1 января 2016 года налог на прибыль будет снижен с 24 процентов до 20 процентов. Все налоговые льготы, предоставляемые работающим в ОЭЗ компаниям, четко определены в специальном положении о статус-кво и не могут быть изменены вследствие каких-либо поправок в федеральном законодательстве. Еще одно преимущество для резидентов ОЭЗ – освобождение от таможенных сборов. Согласно Федеральному Закону о таможенном режиме в особых экономических зонах, эти территориальные образования объявляются свободными таможенными зонами. Правило распространяется на импорт как из-за границы, так и с остальной территории России. При экспорте из ОЭЗ применяются обычные таможенные правила РФ. В ОЭЗ «Алабуга» уже построены терминалы для таможенного оформления грузов, рассчитанные как для автомобильного, так и железнодорожного транспорта. Информацию о свободных земельных участках можно получить на интернет-сайте ОЭЗ. Годовая арендная ставка не должна превышать 1,85 процентов от стоимости всего участка.

У руководства Республики Татарстан и администрации особой экономической зоны «Алабуга» большие планы. Ожидается, что, в конечном счете, здесь обоснуются 40 предприятий и будет создано 30.000 рабочих мест. В сентябре 2008 года Министерство экономики Германии и Bfai организуют поездку предпринимателей ФРГ в регион, чтобы представить им как потенциальным инвесторам все его преимущества.)



»» MBA LOGISTIK FEIERLICH ERÖFFNET

Am 27. Februar wurde in der Deutschen Botschaft in Moskau der MBA für Logistik und Supply Chain Management eröffnet, den die European Business School (EBS) gemeinsam mit der Graduate School of Business Administration (GSBA) der Moscow State University (Lomonossov Universität) durchführen. Über 80 Gäste waren anwesend, darunter der Deutsche Botschafter in Moskau, der Rektor der MSU sowie zahlreiche Verbands- und Unternehmensvertreter. Die Lomonossov Universität ist die renommierteste und größte Universität Russlands, die GSBA ist unter den Top 2 Institutionen für BWL in Russland gerankt.

Der MBA ist ein zweijähriger Part-Time MBA mit Spezialisierung im Bereich Logistik und Supply Chain Management. Er wird durch den DAAD gefördert, die Kosten für die Teilnehmer liegen bei 12.000 Euro. Ein Drittel der Vorlesungen wird durch russische Professoren der GSBA und zwei Drittel durch Professoren der EBS/SMI gehalten. Der erste Jahrgang hat 24 Teilnehmer aus russischen und internationalen Unternehmen (DHL, OBI, Rohde & Liesenfeld, STS Logistics, Kühne & Nagel, etc.). AHK



»» RUSSLANDS GOLDGRÄBER WOLLEN ABWÄRTSTREND STOPPEN

Russlands Goldgräber wollen 2008 den seit zehn Jahren andauernden Trend rückläufiger Fördervolumina stoppen. Um die Goldproduktion endlich anzukurbeln, planen sie in den kommenden Jahren Investitionen von mehreren Milliarden US-Dollar. Das Geld fließt in die Suche nach neuen Goldlagern und in neue Technik. Im rohstoffreichen Osten des Landes sollen verstärkt moderne Schwimmbagger eingesetzt werden, um Goldpartikel aus den sibirischen Flüssen zu saugen. Russlands größter Golderzeuger Polyus Zoloto gibt bei der Erschließung neuer Goldlager kräftig Gas. Das Unternehmen will bis 2010 rund 800 Millionen US-Dollar und bis 2013 zusätzlich 1,7 Milliarden US-Dollar investieren. Über die Hälfte des Geldes fließt in die Erkundung und Untersuchung der Böden. Mit dem Geld soll außerdem das Goldreservoir Natalkinsk im Gebiet Magadan erschlossen werden. Wegen des hohen Goldpreises sieht sich der Konzern in der Lage, die komplette Investitionssumme aus eigener Tasche zu zahlen.



wurden 714.100 Wohnungen mit einer Gesamtfläche von 60,4 Millionen Quadratmeter übergeben. Das entsprach einem Zuwachs von 19 Prozent gegenüber 2006. Trotz weltweiter Krise an den Immobilienmärkten rechnen Experten auch für dieses Jahr und die nahe Zukunft nicht mit einer Abschwächung des Booms im russischen Wohnungsbau. Investoren haben weitere Großprojekte für die Errichtung ganzer Stadtbezirke angekündigt.

Mit über 60 Millionen Quadratmetern neu errichteten Wohnraums konnte die russische Bauwirtschaft 2007 erstmals wieder an die Rekordzahlen aus Sowjetzeiten anknüpfen. Seit 2003 hat sich das jährliche Bauvolumen damit um zwei Drittel vergrößert. Umgerechnet auf die Gesamtbevölkerung entspricht das dennoch nur 0,43 Quadratmetern je Einwohner. Das Nationale Projekt "Erschwinglicher Wohnraum" sieht vor, dass bis 2010 das jährliche Neubauvolumen mindestens 80 Millionen Quadratmeter erreicht. Im Rahmen dieses Programms fließen zwischen 2006 und 2010 umgerechnet rund 25 Milliarden Euro Investitionsmittel in den Wohnungsbau. Die Regionen Kaluga, Irkutsk und Samara entwickeln sich am dynamischsten. Diesen Entwicklungen entsprechende, erreichen die Baustoffpreise neue Rekordhöhen.

»» RUSSLANDS BIERPRODUKTION ERSTMALS ÜBER 100 MILLIONEN HEKTOLITER

Mit einem Volumen von 116 Millionen Hektolitern (hl) Bier legte das russische Brauvolumen 2007 um 16 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu. Das war der höchste Zuwachs in den vergangenen sieben Jahren. Im Vergleich zum Tiefstand von 1995 hat sich die Bierproduktion in Russland damit mehr als versechsfacht. Die russischen Brauereien bleiben damit weiter auf Rekordkurs. Die Zuwachsraten sind immer noch zweistellig. Die großen Konzerne investieren jetzt vor allem in den Regionen. Allerdings könnte sich das Produktionswachstum in den kommenden Jahren etwas abschwächen. Gründe sind eingeschränkte Werbemöglichkeiten und steigende Rohstoffpreise.

Nach Angaben der Zeitschrift Kompanija sind derzeit rund 300 Brauereien in Russland tätig, die etwa 1.500 Biermarken produzieren. Größter russischer Brauer war auch 2007 wieder der Baltika-Konzern mit einem Marktanteil von 37,6 Prozent (1,5 Prozentpunkte mehr als 2006). Dahinter folgten Sun InBev Russia (19,1 Prozent), Heineken Russia (12,8 Prozent), South African Breweries (SAB Miller, 9,8 Prozent), Efes Beverages Group (9,4 Prozent) und Otschakowo (3,3 Prozent).

»» RUSSLANDS WOHNUNGSBAU LEGT UM EIN FÜNFTEL ZU

Der Wohnungsbau war 2007 wieder einer der Motoren der russischen Bauwirtschaft. Im Jahresverlauf

Zusammengestellt aus Artikeln der Bundesagentur für Außenwirtschaft, www.bfai.de

»» ТОРЖЕСТВЕННОЕ ОТКРЫТИЕ ПРОГРАММЫ MBA В ОБЛАСТИ ЛОГИСТИКИ

27 февраля в Немецком посольстве в Москве была открыта программа MBA в области логистики и управления целями поставок. Программу будет осуществлять Европейская школа бизнеса (ЕШБ, Германия) совместно с Высшей школой бизнеса (ВШБ) при МГУ им. Ломоносова. На мероприятии присутствовали свыше 80 гостей, среди которых был Посол Германии в РФ, ректор МГУ, представители бизнеса и различных отраслевых союзов. Московский государственный университет им. Ломоносова – самый уважаемый и крупнейший университет России, ВШБ занимает второе место в рейтинге лучших экономических вузов РФ.

Двухгодичная программа поддерживается Германской службой академических обменов (DAAD), стоимость обучения – 12.000 евро. Треть всех занятий будет проводиться силами преподавательского состава ВШБ, две трети – преподавателями ЕШБ. Сейчас на обучение по программе приняты 24 слушателя из российских и иностранных компаний (DHL, OBI, Rohde & Liesenfeld, STS Logistics, Kühne & Nagel и др.).

»» СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ В РОССИИ ВЫРОСЛО НА 19 ПРОЦЕНТОВ

В 2007 году возведение жилья было одним из основных двигателей российской стройиндустрии. В течение года были сданы в эксплуатацию 714.100 квартир общей площадью в 60,4 млн. кв. м. По сравнению с 2006 годом прирост составил 19 процентов. По прогнозам экспертов, ни в текущем году, ни в ближайшем будущем, несмотря на всемирный кризис ипотечного кредитования, спада в жилищном строительстве в России не будет. Инвесторы заявляют о реализации крупных проектов по строительству целых городских районов.

По количеству сданных в 2007 году квадратных метров российская стройиндустрия впервые смогла тягаться с достижениями советских времен. С 2003 года объемы ежегодного строительства выросли на две трети. Но в пересчете на душу населения это соответствует всего лишь 0,43 кв. м. Нацпроект «Доступное жилье» предусматривает, что к 2010 году ежегодный объем построенного жилья будет составлять 80 млн. кв. м. В рамках этой программы в 2006–2010 годах на строительство нового жилья будет отпущено 25 млрд. евро. Наиболее динамично строительство идет в таких регионах, как Калуга, Иркутск и Самара. В связи с этим все новые рекорды бьют и цены на стройматериалы.

»» РОССИЙСКИЕ ЗОЛОТОДОБЫТЧИКИ ХОТЯТ ОСТАНОВИТЬ СПАД ПРОИЗВОДСТВА

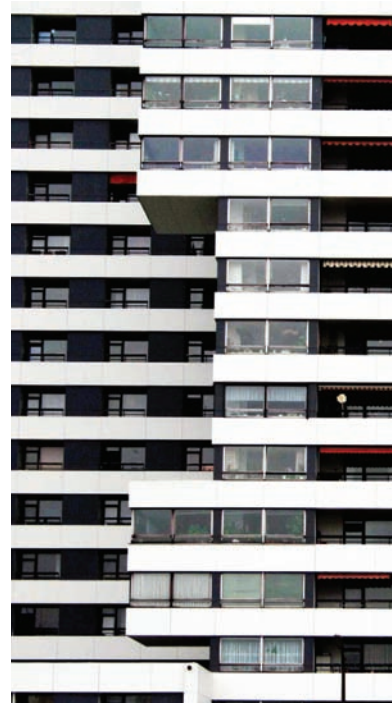
В 2008 году российские золотодобывающие компании хотят остановить спад объемов добычи, продолжающийся последние 10 лет. С целью развития золотодобывающей промышленности в отрасль планируется направить несколько миллиардов долларов инвестиций. Эти средства пойдут на разведку новых месторождений и на новое оборудование. На востоке страны, в богатых полезными ископаемыми регионах, планируется закупка современных всасывающих драг, с помощью которых золото будет добываться из сибирских рек. (см. контактные адреса)

Крупнейшая российская золотодобывающая компания «Полюс Золото» активно осваивает новые месторождения. К 2010 году предприятие собирается инвестировать в золотодобычу 800 млн. долларов, а к 2013 – еще 1,7 млрд. Свыше половины этих средств пойдет на геологоразведочные работы. Кроме того, будет осваиваться месторождение под Натальинском в Магаданской области. Из-за высоких цен на золото концерн в состоянии осуществить все инвестиции собственными силами.

»» ПРОИЗВОДСТВО ПИВА В РОССИИ ВПЕРВЫЕ ПРЕВЫСИЛО 100 МИЛЛИОНОВ ГЕКТОЛИТРОВ

В 2007 году российское производство пива выросло на 16 процентов по сравнению с предыдущим годом и составило 116 млн. гектолитров (гл). Это был самый большой рост за последние семь лет. По сравнению с 1995 годом, когда пивная промышленность еще была в упадке, производство пива выросло в шесть раз. Российские пивоваренные компании нацелены на новые рекорды. Производство увеличивается в разы. Крупные пивные концерны инвестируют теперь в регионы. Тем не менее, рост темпов производства в ближайшие годы может несколько замедлиться. Причина – в ограничении пивной рекламы и росте цен на сырье.

По данным журнала «Компания», сейчас в России работает 300 пивоваренных компаний, которые производят около 1.500 марок пива. Крупнейшим концерном по-прежнему остается «Балтика», ей принадлежит 37,6 процентов рынка (на 1,5 процента больше, чем в 2006 году). Следом идут Sun InBev Russia (19,1 процентов рынка), Heineken Russia (12,8 процентов), South African Breweries (SAB Miller, 9,8 процентов), Efes Beverages Group (9,4 процента) и «Очаково» (3,3 процента).



Выдержки из статей Федерального агентства внешнеэкономических связей, www.bfai.de

«FREIHEIT IST BESSER ALS UNFREIHEIT»

ZUM THEMA «PRÄSIDENTENWAHL» SPRACH JENS BÖHLMANN MIT MICHAEL HARMS, VORSTANDSVORSITZENDER DER DEUTSCH-RUSSISCHEN AHK.

Der neu gewählte russische Präsident, Dimitrij Anatoljewitsch Medwedjew, hat für seine Präsidentschaft umfassende Reformen angekündigt. Unter dem Titel «Punkte auf dem I» definierte er die dringend notwendigen Änderungen innerhalb der nächsten vier Jahre: Institutionen, Infrastruktur, Innovationen, Investitionen. In bemerkenswert offener und kritischer Form forderte er u.a. die umfassende Reform des Justizwesens, der Mittelstandspolitik, die Verbesserung der Rechtssprechung, die Durchsetzung des Prinzips der Subsidiarität, den Rückzug der Staatsbeamten aus Staatsunternehmen, mehr Professionalität, einen nationalen Plan gegen die Korruption, ein einfacheres Steuersystem, Informations- und Meinungsfreiheit und den Schutz des Privateigentums. Die Bürger des Landes rief er zur Teilhabe an den demokratischen Institutionen, zur Entfaltung der eigenen Persönlichkeit, zu mehr Gesetzestreue auf. Im Zentrum der Politik stünde der Mensch, nach dem Prinzip «Freiheit ist besser als Unfreiheit».

DMITRIJ MEDWEDEW IST NEUER PRÄSIDENT IN RUSSLAND - WAS WIRD SICH MIT IHM ÄNDERN?

Was Medwedjew im Vorfeld der Wahlen in wirtschaftlichen Fragen gesagt hat, war sehr positiv. Seine Rede auf einem Wirtschaftsforum in Krasnojarsk vor zwei Wochen war vom Geist der Freiheit und der wirtschaftlichen Liberalität durchdrungen. Sie erinnerte mich sehr an die Rede von Friedrich Merz auf dem Leipziger Parteitag der CDU: Medwedjew sprach von der Steuererklärung auf einer DIN A4-Seite, Merz von der Steuererklärung auf dem Bierdeckel. Das alles sind Ansätze - der Abbau administrativer Barrieren, Steuersenkungen, Liberalität, weniger Einmischung des Staates in die Wirtschaft - die in die richtige Richtung gehen. Jetzt müssen wir natürlich sehen, was wirklich umgesetzt wird.

SIND DIE MASSNAHMEN REALISTISCH?

Alle positiven Vorschläge werden realistischerweise nicht umzusetzen sein, aber, was zählt, ist die Richtung, auch wenn es gegenläufige Tendenzen wie den Aufbau von Staatsholdings gibt oder das Gesetz über die Beschränkung ausländischer Investitionen in strategischen Branchen. Würden solche Staatsholdings sich beispielsweise nicht weiter ausbreiten, sondern nur für einen bestimmten Zeitraum gegründet und dann wieder privatisiert, wäre das ein sehr positives Zeichen. Und das hat Medwedjew eindeutig zugesagt.

WENN DIE WIRTSCHAFT LIBERALER WIRD UND UNTERNEHMEN MEHR MÖGLICHKEITEN HABEN ZU EXPANDIEREN, STELLT DAS EINE GEFAHR FÜR EINE POLITIK OHNE OPPOSITION IM VERSTÄNDNIS PUTINS DAR?



Foto: www.pixelio.de

Die große Mehrheit der russischen Wirtschaft ist jetzt schon frei. Es gibt nicht nur große Staatsfirmen wie Gazprom, sondern auch eine große Anzahl an Unternehmen, die frei sind, vor allen Dingen in den Nicht-Rohstoff-Branchen. Zudem existiert ein stärker werdender und zunehmend selbstbewusster russischer Mittelstand.

Eine echte Demokratisierung in Russland wird mit dieser wirtschaftlichen Freiheit zu tun haben. Der Mittelstand wird von unten wachsen und den Staat wie einen Dienstleister betrachten. Der Mittelständler wird für gezahlte Steuern mehr Gegenleistungen vom Staat erwarten - ganz nach dem Motto »a tax payer's democracy". Schon jetzt sehen wir Anzeichen dafür: viele Vertreter der russischen Wirtschaft sind in die Duma gekommen und können sich dort stärker um konkrete Belange der Wirtschaft kümmern.

RUSSLAND STÜTZT SICH STARK AUF SEINE ROHSTOFFVORKOMMEN. WERDEN ROHSTOFFE WIE GAS IN DER ZUKUNFT KNAPP UND SO RUSSLANDS ENTWICKLUNG GEFÄHRDET?

Nein. Es gab Befürchtungen der internationalen Energie-Agentur, dass zu wenig in neue Gasvorkommen investiert wurde in den vergangenen Jahren und es deshalb in einigen Jahren zu Engpässen kommen könnte. Russische Zahlen und Vertreter stehen dem entgegen. Zudem sind große Investitionsabsichten verkündet worden, wie zum Beispiel in das Schtokmannfeld, daran sind auch deutsche Unternehmen beteiligt. Aktuell kann man keine Engpässe erkennen, und ich glaube auch nicht, dass es sie in der Zukunft geben wird.

SOLLTE ES DENNOCH ZUM ENGPASS KOMMEN - IST DER INVESTITIONSSTANDORT RUSSLAND DANN NICHT MEHR INTERESSANT?

Natürlich war der Wirtschaftsaufschwung der vergangenen Jahre sehr stark an den Rohstoffsektor gekoppelt, das Geld kam vor allen Dingen aus der Förderung und dem Export von Öl und Gas. Aber die russische Führung weiß genau - und das hat auch Medwedjew oft genug erwähnt - dass ein langfristiges und nachhaltiges Wirtschaftswachstum nur gewährleistet werden kann, wenn der Boom auf verarbeitende und innovative Industrien übergeht. Deswegen setzt die russische Führung alles daran, die Diversifizierung der russischen Wirtschaft zu fördern. Das wiederum hängt stark mit Forschung und Entwicklung, dem Bildungswesen und der Mittelstandsförderung zusammen. Die Regierung hat viel versucht, wenn auch nicht jede einzelne Maßnahme geglückt ist. Zudem ist Russland gerade durch den großen Binnenmarkt und die guten Wirtschaftsperspektiven auch jenseits des Öl- und Gassektors interessant.)

«СВОБОДА ЛУЧШЕ, ЧЕМ НЕСВОБОДА»

ИНТЕРВЬЮ С МИХАЭЛЕМ ХАРМСОМ, ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ ПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ ВТП ПРОВЕЛ ЙЕНС БЁЛЬМАНН.

Недавно избранный президентом Дмитрий Анатольевич Медведев объявил в числе основных задач своего президентства всеобъемлющий комплекс реформ. Под лозунгом «расставить точки над i» он определил важнейшие направления, реформировать которые жизненно необходимо в ближайшие четыре года: институты, инфраструктура, инновации, инвестиции. В особенно откровенной и критичной форме он, среди прочего, подчеркнул необходимость всеобъемлющей реформы юриспруденции, изменения политики государства в отношении среднего класса, смягчения судебных приговоров, внедрения принципа субсидиарной ответственности, возвращения госслужащих на госпредприятия, роста профессионализма, общенационального плана борьбы с коррупцией, упрощения налоговой системы, информационной и идеологической свободы, защиты частной собственности. Медведев призвал всех сограждан к участию в демократических институтах, к развитию собственной индивидуальности, к соблюдению Закона. Главным объектом внутренней политики государства он объявил человека и принцип «свобода лучше, чем несвобода»

ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ СТАЛ НОВЫМ ПРЕЗИДЕНТОМ РОССИИ, ЧТО ИЗМЕНИТСЯ С ЕГО ПРИХОДОМ?

Все, что Медведев говорил перед выборами относительно экономических вопросов, звучало очень позитивно. Его выступление на экономическом форуме в Красноярске две недели назад было проникнуто духом свободы и экономического либерализма. Лично мне оно очень напомнило выступление Фридриха Мерца на Лейпцигском съезде ХДС: Медведев говорил о таможенной декларации, помещающейся на странице формата А4, Мерц – о таможенной декларации, помещающейся на пивной крышке. Все это только заявления – о снятии административных барьеров, о снижении налогов, о либерализации, о меньшем вмешательстве государства в дела бизнеса – которые, безусловно, делаются в правильном направлении. Теперь посмотрим, что из всего этого будет реально воплощено в жизнь.

НАСКОЛЬКО РЕАЛИСТИЧНЫ ЭТИ ПЛАНЫ?

Все благие намерения реализовать никогда невозможно, но всегда важен выбранный вектор, даже если в него и вливаются разнонаправленные тенденции – как, например, создание госкорпораций или Закон об ограничении иностранных инвестиций в стратегически важных отраслях. Если эти госкорпорации, к примеру, будут образованы только на определенный срок, а потом снова перейдут в частное правление, это стало бы очень позитивным знаком. И Медведев подтвердил это однозначно.

ЕСЛИ ЭКОНОМИКА СТАНЕТ БОЛЕЕ ЛИБЕРАЛЬНОЙ И У КОМПАНИЙ ПОЯВИТСЯ БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ СВОБОДНОГО РАЗВИТИЯ – НЕ ОПАСНА ЛИ ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ ДЛЯ ОДНОПОЛЯРНОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В ПОНИМАНИИ ПУТИНА?

Большая часть российского бизнеса уже свободна. В российской экономике существуют не только госконцерны, вроде Газпрома, есть еще масса свободных компаний, не относящихся к сырьевому сектору. И кроме того, существует средний класс – все более усиливающийся и все более себя осознающий.

Подлинная демократизация России будет зависеть от этой экономической свободы. Средний класс начнет расти снизу и будет смотреть на государство всего лишь как на поставщика необходимых ему услуг. Представитель среднего бизнеса начнет требовать от государства гораздо больше услуг взамен уплаченных им налогов – в соответствии с принципом «a tax payer's democracy» – «демократия налогоплательщиков». Первые признаки такой демократии можно наблюдать уже сейчас: многие представители российского бизнеса пришли в Думу – чтобы там иметь возможность отстаивать конкретные интересы своих отраслей.

РОССИЯ СИЛЬНО ЗАВИСИТ ОТ СВОИХ СЫРЬЕВЫХ ЗАПАСОВ. НЕ УГРОЖАЕТ ЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ ВОЗМОЖНОЕ СОКРАЩЕНИЕ ДОБЫЧИ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ, НАПРИМЕР, ГАЗА?

Нет. Были опасения со стороны Международного энергетического агентства, что в последнее время в новые газовые месторождения инвестируется мало средств и поэтому в ближайшие годы следует ожидать дефицита. Данные российской стороны этих опасений не подтверждают. Кроме того, было заявлено о крупных инвестиционных намерениях, как например, в Штокманское месторождение, в котором задействованы и немецкие компании. Сейчас ничто не говорит о надвигающемся дефиците, и я не думаю, что он наступит в будущем.

А ЕСЛИ ДЕФИЦИТ СЫРЬЯ ВСЕ-ТАКИ НАСТУПИТ, РОССИЯ ПЕРЕСТАНЕТ ИНТЕРЕСОВАТЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ?

Экономический подъем последних лет был, конечно, сильно привязан к сырьевому сектору, деньги поступали в основном от добычи и экспорта нефти и газа. Но российское руководство точно знает – и Медведев сам часто упоминал об этом – что долгосрочный и последовательный экономический рост можно обеспечить лишь, если основной упор будет перенесен на перерабатывающий и инновационный сектора. Поэтому российское руководство и настаивает на диверсификации экономики. А она, в свою очередь, зависит от развития научно-исследовательской базы, уровня образования и уровня развития среднего класса. Правительство предприняло уже много мер, хотя, к сожалению, не все они увенчались успехом. Кроме того, Россия интересна уже сама по себе за счет размеров своего внутреннего рынка и открывающихся перспектив, вне зависимости от нефтяного и газового сектора.)

RUSSISCHE REGIERUNG LÄDT DEUTSCHE MANAGER EIN

DEUTSCHE NACHWUCHSFÜHRUNGSKRÄFTE BESUCHTEN IM RAHMEN DES PRÄSIDENTENPROGRAMMS RUSSISCHE UNTERNEHMEN UND SICHERN MIT DER GRÜNDUNG DES «DEUTSCH-RUSSISCHEN MANAGEMENT-NETZWERKS» DIE NACHHALTIGKEIT DES PROGRAMMS. / ISOLDE HEINZ, INWENT

Nachwuchsführungskräfte aus kleinen und mittleren Unternehmen Deutschlands erhalten die Möglichkeit zu einer praxisorientierten Weiterbildung in russischen Unternehmen. Die russische Regierung lädt zu einem dreiwöchigen Programm ein und trägt alle Kosten für den Aufenthalt. Ziel dieser Weiterbildung ist die Förderung der deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen - insbesondere unter Einbeziehung kleiner und mittlerer Unternehmen.

Die Weiterbildung findet zu gleichen Teilen in einer russischen Bildungseinrichtung und in einem Unternehmen statt. Die Arbeitssprache ist Englisch. Sechs Monate nach Abschluss der Weiterbildung treffen sich die Teilnehmer zur eintägigen Auswertung der erreichten Ergebnisse. Das Programm richtet sich entsprechend der Zielsetzung an Nachwuchsführungskräfte aus Unternehmen, die in Russland nach Kooperationspartnern suchen oder bestehende Kontakte ausbauen wollen.

Das Programm basiert auf einer gemeinsamen Absichtserklärung beider Länder zur strategischen Partnerschaft auf den Gebieten Bildung, Forschung und Innovation. Es wird vom Ministerium für wirtschaftliche Entwicklung und Handel der Russischen Föderation gefördert und vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unterstützt. Die InWEnt GmbH koordiniert im Auftrag beider Wirtschaftsministerien das Programm.

Bereits 60 Mitarbeiter deutscher Unternehmen haben seit Programmbeginn Ende 2006 erfolgreich an Fortbildungen in St. Petersburg und Twer teilgenommen.

INHALTLICHE SCHWERPUNKTE

Die Mitarbeiter deutscher Unternehmen bekommen die Möglichkeit, Rahmenbedingungen kennen zu lernen, wie z. B. regionale Wirtschaftspolitik, Wirtschaftsstrukturen, Branchenschwerpunkte und deren Marktsituation, regionale Außenwirtschaftsförderung und Investitionsprojekte, rechtliche Regelungen der Außenwirtschaftstätigkeit und die Arbeitsweise der regionalen Wirtschaftsbehörden.

Sie erhalten außerdem Einblick in die Organisationsstruktur und den Führungsstil in russischen Unternehmen sowie in die Managementpraxis in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Qualitätsmanagement. Jeder Teilnehmer bekommt die Möglichkeit zu individuellen Gesprächen in Unternehmen zur Anbahnung von Kooperationen.

Die Weiterbildung erfolgt in Form von Seminaren, Workshops und Rundtischgesprächen sowie Fachexkursionen in Unternehmen verschiedener Größen und Branchen.

Referenten und Gesprächspartner sind hochrangige Vertreter der Regionalverwaltung und Wirtschaftsförderung sowie von Unternehmerverbänden, Unternehmer und Führungskräfte russischer Firmen, Referenten aus Business Schools und Vertreter von Alumni-Vereinen, die im Rahmen des Managerfortbildungsprogramms an Unternehmenspraktika in Deutschland teilgenommen haben.



DEUTSCH-RUSSISCHES MANAGEMENT-NETZWERK

Das Weiterbildungsprogramm für deutsche Nachwuchsführungskräfteergänzt den seit 1998 vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) geförderten deutschen Beitrag zum russischen Präsidentenprogramm. Bisher haben über 3300 russische Manager im Rahmen dieses Programms an einer praxisorientierten Fortbildung in deutschen Unternehmen teilgenommen und russlandweit ca. 50 Absolventenvereinigungen gegründet. Die deutschen Absolventen gründeten das «Deutsch-Russische Management-Netzwerk» (DRMN). Die russischen Vereinigungen und der deutsche Verein kooperieren miteinander. Im Rahmen dieses Netzwerks treffen sich Experten, die auf dem russischen Markt aktiv sind, sie tauschen ihre Erfahrungen untereinander aus und geben sich praxisnahe Tipps. Einige deutsche Absolventen gründeten eine Bürogemeinschaft. Ein deutsches Unternehmen entschied sich, die günstigen Rahmenbedingungen in St. Petersburg für die Gründung einer Niederlassung zu nutzen.

Gemeinsam mit den russischen Absolventenvereinigungen ergibt sich so ein weites Feld an Möglichkeiten zur Zusammenarbeit. Die russischen Alumniorganisationen existieren teilweise schon seit mehreren Jahren und bieten beeindruckende Expertise, von der alle Beteiligten profitieren.

Der deutsche Verein ist eine wichtige Anlaufstelle vor allem für kleine und mittlere Unternehmen, denen es oft an Ressourcen und Informationen zum Russlandgeschäft mangelt.

Deutschen Unternehmen bietet dieses Weiterbildungsprogramm außerdem die Chance, Einblick in russische Unternehmen, ihre Struktur und Verfahrenswege zu bekommen, die sonst in dieser Weise nicht zugänglich sind. Sie haben darüber hinaus die Möglichkeit, jungen russischen Managern in Deutschland Praktikumsplätze zur Verfügung zu stellen zum Aufbau von Unternehmenskooperationen.

TERMINE 2008

Fortbildung in Russland	Bewerbungen bis	Vorbereitungsseminare in Deutschland
16.06. - 05.07.2008		
im europäischen Russland	13.03.2008	09. - 11.04.2008
15.09. - 04.10.2008		
im europäischen Russland und in Sibirien möglich	30.05.2008	14. - 16.07. und 16. - 18.07.2008
17.11. - 06.12.2008	10.08.2008	06. - 08.10. und 08. - 10.10.2008
im europäischen Russland		

Weitere Informationen und Bewerbungsunterlagen unter <http://gc21.inwent.org/mtp>

РОССИЙСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ПРИГЛАШАЕТ НЕМЕЦКИХ МЕНЕДЖЕРОВ

МОЛОДЫЕ МЕНЕДЖЕРЫ ИЗ ГЕРМАНИИ СТАЖИРУЮТСЯ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В РАМКАХ ПРЕЗИДЕНТСКОЙ ПРОГРАММЫ. ПРОДОЛЖЕНИЕМ ИНИЦИАТИВЫ СТАЛО ОБРАЗОВАНИЕ «РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ АССОЦИАЦИИ МЕНЕДЖЕРОВ».
ИЗОЛЬДЕ ХАЙНЦ, INWENT

У молодых менеджеров из малых и средних компаний Германии появилась возможность углублять свои знания, стажирясь на российских предприятиях. Российское правительство приглашает их к участию в трехнедельной образовательной программе и берет на себя все расходы по пребыванию. Цель этой практики – развитие российско-германских экономических отношений и особенно вовлечение в них представителей малого и среднего бизнеса.

Обучение состоит из двух равных по времени этапов: первый проходит в одном из российских вузов, второй – на одном из российских предприятий. Рабочий язык – английский. Через полгода после окончания программы участники собираются на однодневный семинар для обсуждения и оценки достигнутых результатов. В соответствии с заявленной целью программа рассчитана на молодых менеджеров из компаний, которые ищут в России делового партнера или же хотят расширить уже существующие контакты.

Программа базируется на совместном заявлении Германии и России о стратегическом партнерстве в области образования, научных исследований и инноваций. Она проводится при поддержке Министерства экономического развития и торговли РФ и при содействии Федерального министерства экономики и технологий ФРГ. По поручению обоих ведомств координацией программы занимается общество InWEnt GmbH.

С момента начала программы в 2006 году 60 сотрудников немецких компаний прошли успешную стажировку в Петербурге и Твери.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

У сотрудников немецких компаний появляется возможность изучить рамочные условия, например, особенности экономической политики в регионах, сложившиеся там бизнес-структуры, ведущие отрасли местной промышленности и их положение на внутреннем рынке, политику местной администрации в отношении внешней торговли и инвестиционных проектов, законодательную базу ВЭД и порядок работы с местными инстанциями.

Кроме того, они получают представление об организационной структуре и стиле управления российскими предприятиями, а также практикуются в таких направлениях, как маркетинг, продажи, управление качеством и др. Каждый участник, кроме того, имеет возможность завязать деловые контакты и обсудить перспективы будущего сотрудничества и кооперации.

Обучение проходит в форме семинаров, воркшопов и круглых столов, а также тематических экскурсий на крупные и малые предприятия разных отраслей экономики.

Участники программы общаются с высокопоставленными представителями местной администрации и органов поддержки предпринимательства, а также с представителями отраслевых объединений, предпринимателями и руководителями российских фирм, преподавателями бизнес-школ и бывшими участниками образовательных программ, проходивших менеджерские стажировки на предприятиях Германии.

РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКАЯ АССОЦИАЦИЯ МЕНЕДЖЕРОВ

Программа повышения квалификации немецких менеджеров в российских регионах дополняет вклад Германии в российскую Президентскую программу, которая была принята в 1998 году и с немецкой стороны поддерживается Федеральным министерством экономики и технологий (ФМЭТ). В рамках этой программы уже свыше 3300 российских менеджеров прошли стажировку и обучение в немецких компаниях и затем создали около 50 различных инициативных объединений. Немецкие выпускники создали «Российско-германскую ассоциацию менеджеров» (РГАМ). Российские объединения выпускников программы и немецкая ассоциация находятся в тесном контакте друг с другом. Они, например, устраивают встречи со специалистами, активно работающими на российском рынке, обмениваются друг с другом опытом, делятся советами. Несколько немецких выпускников программы организовали совместное бюро. Еще одна компания учла благоприятный инвестиционный климат в Петербурге и приняла решение открыть там свое представительство.

Контакты с объединениями российских выпускников программы открывают широкие возможности для дальнейшего сотрудничества. Среди российских объединений есть такие, которые существуют довольно давно и уже наработали очень ценный опыт. Немецкая ассоциация станет важным источником так часто не хватающей информации и кадровых ресурсов в первую очередь для малых и средних компаний, развивающих бизнес с Россией.

Для немецких компаний эта программа, кроме того, дает уникальный шанс познакомиться с российскими фирмами изнутри, понять их структуру, рыночную тактику и стратегию. Фирмы-участники программы получают возможность пригласить к себе на стажировку понравившихся российских менеджеров, что в свою очередь будет способствовать развитию обоюдного доверия и кооперации.

ДАТЫ СТАЖИРОВОК НА 2008 ГОД

Стажировка в России	Подача заявок	Подготовительные семинары в Германии
16.06. - 05.07.2008	до:	
В европейской части России		09. - 11.04.2008
15.09. - 04.10.2008	13.03.2008	
В европейской части России		14. - 16.07. и
Возможно также в Сибири	30.05.2008	16. - 18.07.2008
		06. - 08.10. и
17.11. - 06.12.2008		08. - 10.10.2008
В европейской части России	10.08.2008	

Дополнительную информацию можно получить по ссылке:
<http://gc21.inwent.org/mtp>

RUSSLANDS INTERNET WÄCHST RASANT

WÄHREND SICH DIE WERBEUMSÄTZE VERDOPPELN, ENTWICKELT SICH DER ONLINE-HANDEL ZURÜCKHALTENDER / GERIT SCHULZE, BFAI

Das russische Internet (Runet) entwickelt sich zu einem immer lukrativeren Geschäftsfeld. Wie eine aktuelle Untersuchung ergeben hat, könnte Russland bei der Zahl der Internetnutzer schon 2010 Deutschland als führende Nation in Europa ablösen. Die Zuwächse führen zu einem starken Anstieg des Werbeaufkommens auf russischen Webseiten. Allein 2007 hat sich das Volumen auf 369 Millionen US-Dollar nahezu verdoppelt. Als Vertriebskanal spielt das Runet dagegen erst eine Nebenrolle, da der Online-Handel noch in den Kinderschuhen steckt.

Das US-Marktforschungsunternehmen eMarketer sieht Russland als einen der wichtigsten Wachstumstreiber für das Internet in Europa. Die Zahl der regelmäßigen Webnutzer wird nach Prognosen des Instituts bis Ende 2008 auf über 40 Millionen anwachsen. Schon 2010 könnte Russland mit über 50 Millionen Usern die größte Internetnation des Alten Kontinents sein. In seinen Prognosen berücksichtigt eMarketer auch die Nutzung in Internet-Cafés und über mobile Empfangsgeräte. Die so berechnete Marktdurchdringungsquote liegt daher deutlich über den Zahlen der comScore World Metrix. Demnach hatten im September 2007 nur 12 Prozent der über 15-Jährigen in Russland regelmäßig im weltweiten Datennetz gesurft (Deutschland: 47 Prozent, Spitzenposition Niederlande: 82 Prozent).

Wie in vielen anderen Branchen Russlands liegen die größten Wachstumspotenziale in den Regionen. Moskau und Sankt Petersburg erreichen schon heute Penetrationsraten von 50 bis 60 Prozent bei der Internetnutzung. Nun konzentrieren sich die Provider auf den Netzausbau in den anderen Millionenstädten und wichtigen Regionalzentren des riesigen Landes.

Besonders Breitband-Zugänge bescheren den Internet-Diensteanbietern dabei traumhafte Zuwächse, weshalb hier ein Investitionsschwerpunkt liegt. Golden Telecom will bis 2010 in 65 Großstädten des Landes Datennetze für hohe Übertragungsraten aufbauen und damit zwei Dritteln der russischen Bevölkerung Zugang zum schnellen Internet ermöglichen. Wettbewerber Komstar-OTS plant ein ähnliches Netz in Städten mit mehr als 200.000 Einwohnern. Das Unternehmen setzt dabei vor allem auf WiMAX-Funknetze. Diese Technik will auch die France Telecom-Tochter Equant in 22 Städten des Moskauer Gebiets installieren. Investitionen in Höhe von rund 40 Millionen US-Dollar in den Ausbau des Breitband-Netzes plant zudem das Moskauer Unternehmen

Prestige Internet (Marke "Enforta") noch in diesem Jahr in 40 russischen Städten.

Die Kundenzahl für Breitband-Internet in Russland beträgt derzeit rund fünf Millionen. Nach Schätzungen der Alfa Bank lag das Marktvolumen in diesem Segment 2007 bei einer Milliarde US-Dollar und damit doppelt so hoch wie im Jahr zuvor. Für 2008 wird ein Anstieg auf 1,5 Milliarde US-Dollar erwartet. Bis 2015 sollen sich die Einnahmen der Provider durch Breitbandzugänge auf vier Milliarde US-Dollar erhöhen. Das durchschnittliche Wachstumstempo wird demnach bei 18 Prozent pro Jahr liegen. Ähnlich große Erlöse können sich gemäß Prognosen der Alfa Bank auch Mobilfunkprovider für mobile Internet-Zugangsdienste erhoffen.

Für die Werbewirtschaft bedeuten die steigenden Nutzerzahlen des russischen Internets (in Russland "Runet" genannt) ein Umdenken. Nach Schätzungen der Agentur MindShare Interaction hat das Internet-Werbevolumen in Russland 2007 (ohne Mehrwertsteuer) einen Umfang von 369 Millionen US-Dollar erreicht und damit einen Zuwachs von 97 Prozent gegenüber 2006 erzielt. Die größten Reklamekunden waren Automobilhersteller und Mobilfunkprovider, die bis zu fünf Millionen US-Dollar für Banner, Pop-Up-Fenster, Kontextwerbung, Sponsorenlinks und andere Online-Werbeformen ausgegeben haben. Für 2008 rechnet MindShare Interaction mit einem weiteren Anstieg des Werbevolumens um 77 Prozent auf 645 Millionen US-Dollar.

Während der Werbemarkt im Runet boomt, kommt der elektronische Handel etwas langsamer in Gang. Grund sind vor allem die im Vergleich zu Westeuropa unzuverlässigen Liefermöglichkeiten sowie die geringere Verbreitung von Kreditkarten und anderen bequemen Zahlungssystemen. Bis heute sind zum Beispiel Barzahlungen bei Warenübergabe üblich. Viele Flughäfen akzeptieren immer noch keine elektronischen Tickets. Die Zustellzeiten der staatlichen Post erreichen selbst im

europäischen Teil Russlands mehrere Wochen. Solche Hürden haben zur Folge, dass laut Marktuntersuchungen von Nielsen erst jeder dritte Internetnutzer in Russland Waren über das World Wide Web bestellt (Deutschland: 97 Prozent, weltweit: 85 Prozent). Laut Experten haben Privatverbraucher in Russland 2006 lediglich für 1,25 Milliarde US-Dollar Produkte im Internet gekauft (Deutschland: 57,76 Milliarde US-Dollar). Für 2007 wurde ein Wert von 1,7 Milliarde US-Dollar prognostiziert, wobei die Wachstumsraten zwischen 30 und 40 Prozent liegen. Besonders schnell expandiert der Online-Handel bei Haushaltselektronik.

An Kapital für neue Projekte im Runet mangelt es offenbar nicht, eher an marktfähigen Konzepten. Wie russische Zeitungen berichten, sind derzeit zehn Venture-Fonds in diesem Bereich tätig. Ihre Investitionen betrugen 2007 rund 200 Millionen US-Dollar. Mit Russian Media Ventures (RMV) stellt ab dem Frühjahr 2008 ein weiteres Unternehmen Risikokapital für innovative Internetprojekte bereit. Unter dem Namen Inventure sollen Start-Up-Unternehmen bis zu 1,5 Millionen US-Dollar Anschubfinanzierung, technische und juristische Hilfe für ihre Ideen bekommen (www.inventure.ru).

Einige russische Internetportale gehören schon heute zu den meistbesuchten Seiten im weltweiten Netz. Eines der erfolgreichsten Projekte ist das erst im März 2006 gestartete Projekt odnoklassniki.ru, auf dem sich ehemalige Schulfreunde wieder finden können. Mit inzwischen über zehn Millionen registrierten Nutzern ist die Plattform sogar erfolgreicher als das deutsche Pendant Stayfriends.

Die russische Suchmaschine Yandex gehört nach Untersuchungen der Agentur ComScore zu den zehn wichtigsten Portalen dieser Art im World Wide Web. Mit rund 566 Millionen Suchanfragen lag Yandex im Dezember 2007 weltweit auf Platz 9 (Marktführer Google: 41.345 Millionen Suchanfragen).

PROGNOSEN ZUR ENTWICKLUNG DER INTERNETNUTZUNG IN RUSSLAND

	Zahl der Internetnutzer in Millionen *)	Marktdurchdringung (in Prozent der Gesamtbevölkerung)
2007	35,0	24,8
2008	40,3	28,6
2009	45,4	32,4
2010	50,4	36,2
2011	54,9	39,6
2012	59,0	42,7

CSV Export
*) Personen, die mindestens einmal im Monat im Internet surfen.
Quelle: Marktforschungsunternehmen eMarketer

РОССИЙСКИЙ ИНТЕРНЕТ РАЗВИВАЕТСЯ СТРЕМИТЕЛЬНЫМИ ТЕМПАМИ

РЕКЛАМНЫЕ ОБОРОТЫ УДВАИВАЮТСЯ, НО
ОНЛАЙН-ТОРГОВЛЯ ПОКА РАСТЕТ МЕДЛЕННО
/ ГЕРИТ ШУЛЬЦЕ, BFAI



Foto: www.photocase.com

Российский Интернет (Рунет) становится все более прибыльным полем для бизнеса. Как показало недавнее исследование, к 2010 году по числу интернет-пользователей Россия может опередить Германию, которая сейчас лидирует в Европе. Эта динамика приводит к увеличению рекламы на российских сайтах. В одном только 2007 году объемы рынка интернет-рекламы выросли почти в два раза и достигли 369 млн. долларов США. Интернет-торговля, напротив, не играет заметной роли и находится пока еще в зачаточном состоянии.

Американская маркетинговая компания eMarketer видит в России один из главных двигателей роста европейского Интернета. По ее прогнозам, к концу 2008 года число регулярных пользователей Интернета в России достигнет 40 млн. человек. Уже к 2010 году их будет 50 млн., а Россия станет крупнейшей интернет-нацией Старого Света. В своих прогнозах eMarketer учитывает также пользователей интернет-кафе и мобильного Интернета. Данные компании comScore World Metrix выглядят намного скромнее. Согласно ее исследованиям, в сентябре 2007 года только 12 процентов россиян старше 15-ти лет регулярно пользовались всемирной сетью (в Германии – 47 процентов, а в Голландии, которая оказалась на первом месте, – 82 процента).

Как и в других отраслях российской экономики, наибольший потенциал для роста интернет-рынка находится на периферии. В Москве и Петербурге доля интернет-пользователей уже сейчас достигает 50–60 процентов. Провайдеры концентрируют свои усилия на расширении сетей в других городах с миллионным населением и важных региональных центрах огромной страны.

Особенно большую прибыль сулит поставщикам интернет-услуг широкоформатный доступ, поэтому основные инвестиции направлены именно в этот сектор. В планах Golden Telecom к 2010 году обеспечить системами скоростной передачи данных 65 крупных городов России и тем самым обеспечить быстрый доступ к Интернету двум третям российского населения. Его конкурент, Комстар-ОТС, планирует создание ана-

логичной сети в городах с населением свыше 200.000 человек. Компания делает основную ставку на технологию WiMAX. Фирма Equant, дочка France Telecom, собирается внедрять эту же технологию в 22 городах Московской области. В этом году московская компания Престиж-Интернет (работающая под маркой «Энфорта») собирается вложить 40 млн. долларов в создание широкополосного доступа в Интернет в 40 городах России.

Число пользователей широкоформатного Интернета в России сейчас составляет пять миллионов человек. По оценкам Альфа-банка, в 2007 году объем рынка в этом сегменте составил около миллиарда долларов, что в два раза больше по сравнению с предыдущим годом. В 2008 году ожидается рост до 1,5 млрд. К 2015 году общая стоимость услуг провайдеров за широкоформатный Интернет достигнет четыре миллиарда долларов. Средний темп роста составит, таким образом, 18 процентов в год. Сходные объемы будут, по прогнозам Альфа-банка, и у провайдеров мобильного Интернета.

Для представителей рекламной отрасли рост числа пользователей Рунета повод для того, чтобы задуматься и переориентироваться. По оценкам агентства MindShare Interaction, в 2007 году объем рынка интернет-рекламы в России (без учета НДС) достиг 369 млн. долларов и тем самым вырос по сравнению с 2006 годом на 97 процентов. Крупнейшими рекламодателями были автопроизводители и операторы сотовой связи, потратившие до пяти миллионов долларов на баннеры, всплывающие окна, контекстную рекламу, спонсорские ссылки и прочие формы онлайн-рекламы. В 2008 году, по подсчетам MindShare Interaction, объем рекламного интернет-рынка вырастет еще на 77 процентов и составит 645 млн. долларов.

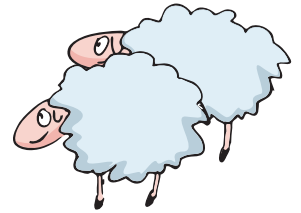
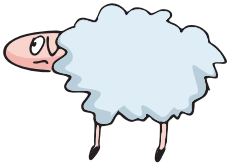
Рекламный рынок Рунета переживает расцвет, развитие же веб-торговли идет более медленно. Причина – невысокая по сравнению с Западной Европой надежность доставки, а также меньшая распространенность кредитных карт и других удобных платежных систем. В России по-прежнему преобладает наличная оплата купленных товаров. Большинство аэропортов до сих

пор не принимают электронные авиабилеты. Сроки доставки государственной почтой даже в европейской части страны достигают нескольких недель. Все эти сложности привели к тому, что, согласно маркетинговым исследованиям компании Nielsen, только каждый третий интернет-пользователь в России заказывает товары через всемирную сеть (в Германии: 97 процентов, в мире: 85 процентов). По данным экспертов, в 2006 году частными пользователями в России было куплено товаров в Интернете на сумму всего в 1,25 млрд. долларов (в Германии: 57,76 млрд. долларов). На 2007 год прогнозируется сумма в 1,7 млрд. долларов, темпы роста обещают составить 30–40 процентов. Особенно быстро распространяется онлайн-торговля бытовой техникой.

О недостатке капитала для реализации новых проектов в Рунете речи нет, не хватает скорее конкурентоспособных концепций. По сообщениям российской прессы, сейчас на этом поприще трудятся десять венчурных фондов. В 2007 году их инвестиции составили 200 млн. долларов. С весны 2008 года еще одна компания, Russian Media Ventures (RMV), предоставляет венчурные средства для инновационных интернет-проектов. Под маркой Inventure инновационным компаниям будут предоставляться стартовый капитал объемом до 1,5 млн. долларов, а также техническая и юридическая поддержка (www.inventure.ru).

Некоторые российские интернет-порталы уже сейчас входят в число самых посещаемых во всемирной сети. Один из самых успешных проектов – стартовавший в марте 2006 года сайт odnoklassniki.ru, на котором можно найти бывших школьных друзей. В настоящий момент здесь зарегистрировано свыше десяти миллионов пользователей. Платформа, таким образом, оказалась еще более успешной, чем немецкая Pendant Stayfriends.

Согласно исследованиям агентства ComScore, российский поисковик Яндекс входит в десятку важнейших поисковых машин всемирной сети. В декабре 2007 года Яндекс, число поисковых вопросов к которому достигло 566 млн., находился на девятом месте в мире (на первом был Google с 41.345 млн. вопросов.)



VON WEISSEN UND SCHWARZEN SCHAFEN: KOOPERATIONEN ZWISCHEN DEUTSCHEN UND RUSSISCHEN MITTELSTÄNDLERN

PROF. DR. JÖRN-AXEL MEYER, RUSSIAN CENTER FOR SME

Internationale Orientierung und Kooperationen mit ausländischen Partnern sind in Zeiten der Globalisierung für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ebenso selbstverständlich und auch überlebenswichtig wie für große Konzerne. Gerade in aufstrebenden Volkswirtschaften wie z.B. Russland bieten sich Chancen für Mittelständler. Der Schlüssel zum Erfolg liegt hier für KMU oftmals in der Kooperation mit Partnern vor Ort. Diese kennen die Gegebenheiten des Marktes, sind in der fremden Kultur verankert und verfügen häufig über die für den Geschäftserfolg notwendigen Netzwerke.

GESCHÄFTSPARTNERSUCHE BEDEUTET ERHEBLICHEN AUFWAND FÜR KMU

Für kleine und mittlere Unternehmen, die dementsprechend einen geeigneten Partner suchen, ergibt sich aber häufig bereits im Anbahnungsstadium ein Problem von essentieller Bedeutung: Wie finde und bewerte ich ein potentiell kooperationsunternehmen in Russland? Denn gerade hierin begründet sich ein späterer Erfolg oder Misserfolg der künftigen Geschäftsbeziehung. Fragen nach der Seriosität, der strategischen und planerischen Kompetenz sowie der Positionierung im heimischen Markt des ausländischen Unternehmens sind für die Geschäftsführung des deutschen KMU in den meisten Fällen nur mit erheblichem Aufwand an personellen und finanziellen Ressourcen zu beantworten. Ebenso sollten sich die Unternehmen möglichst ähnlich in ihrem vorhandenen Know-how und der Unternehmenskultur sein, um eine lange Lebensdauer der Partnerschaft zu gewährleisten.

UNSICHERHEIT HEMMT KOOPERATION

Gerade aber aus Russland führen immer wieder Berichte über Wirtschaftskriminalität und Skandale zu Verunsicherung. So eilt vie-



len russischen Unternehmen im Westen noch immer ein schlechter Ruf voraus, als ob es nur «schwarze Schafe» unter den etwa einer halben Millionen Mittelständlern gäbe. Zudem werden vielfach Zweifel erhoben, ob die sich anbietenden Geschäftspartner aus Russland über die notwendigen kaufmännischen Kenntnisse und Managementfähigkeiten verfügen, um noch in einigen Jahren zu existieren oder überhaupt mit einem westlichen Partner zu kooperieren.

Die Leidtragenden sind dabei die vielen kompetenten und Seriösen unter den russischen Unternehmen, die große Schwierigkeiten haben, sich internationalen Geschäftspartnern als «weiße unter den schwarzen Schafen» zu präsentieren. Deutsch-russische Unternehmenstreffen und Kooperationsbörsen sind vielfach mehr von Misstrauen denn von konstruktivem aufeinander Zugehen geprägt.

RUSSEN SOLLTEN GEZIELT AUF «SIGNALING» SETZEN

Russische KMU sollten zur Anbahnung von Kooperationen mit deutschen Partnern daher auf sogenannte «Signaling»-Maßnahmen zurückgreifen, um ihre Seriosität und Kompetenz darzulegen. Hierzu zählt beispielsweise die Vorlage eines entsprechenden deutschen Zertifikats wie z.B. «Certified Entrepreneur», welches die Managementkompetenz und nachhaltige Unternehmensführung bescheinigt. Auf Seite des deutschen Unternehmens minimieren sich somit auch die «Screening»-Kosten, d.h. Kosten, die bei der Überprüfung und Beurteilung des möglichen Partners entstehen. Da das russische Unternehmen durch die Erlangung des Zertifikats bereits eine Art Investition in die künftige Beziehung getätigt hat, signalisiert es dem Partner über die reine Geschäftskompetenz hinaus auch noch ein hohes Maß an «Kooperations-Commitment».

Gerade aufgrund der knappen finanziellen Ressourcen mittelständischer Unternehmen werden diese eher auf Partner mit entsprechenden Zertifikaten bzw. Referenzen zurückgreifen, als dass sie selbst umfangreiche Recherchen über das Kooperationsunternehmen anstellen. Zertifizierte russische Unternehmen heben sich umgekehrt aus der Masse der Firmen heraus und positionieren sich als internationale Wettbewerber, wodurch sich auch die anfänglichen Investitionen in das Zertifikat schnell amortisieren.

Letztendlich sollte die Offenlegung und Bescheinigung der eigenen Kompetenzen über ein erworbenes Zertifikat vertrauensbildend wirken und so zur Entstehung einer langfristigen, dem Win-win-Prinzip verschriebenen Zusammenarbeit zwischen deutschen und russischen kleinen und mittleren Unternehmen führen.)



ОБ «ОВЦАХ ХОРОШИХ» И «ОВЦАХ ПАРШИВЫХ»: КООПЕРАЦИЯ МЕЖДУ НЕМЕЦКИМ И РОССИЙСКИМ СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ

ПРОФЕССОР, Д-Р ЙОРН-АКСЕЛЬ МАЙЕР RUSSIAN CENTER FOR SME

Для предприятий мелкого и среднего бизнеса стремление к международным рынкам и кооперации с иностранными партнерами в условиях всеобщей глобализации столь же естественно и жизненно необходимо, как и для крупных концернов. Именно развивающиеся экономики, какой является экономика России, дают таким предприятиям больше шансов. Ключ к успеху для них зачастую кроется в установлении партнерских отношений на местах. Местные компании знают реальные условия рынка, погружены в соответствующее культурное поле и, как правило, располагают всеми связями и структурами, необходимыми для успешного ведения бизнеса.

ПОИСК ПАРТНЕРОВ ПО БИЗНЕСУ СВЯЗАН СО ЗНАЧИТЕЛЬНЫМИ РАСХОДАМИ

Часто еще в начальной стадии выхода на российский рынок малые и средние предприятия сталкиваются с одной принципиально важной проблемой: Как найти и как оценить потенциального партнера в России? Потому что как раз от этого зависит дальнейший успех или неуспех будущих деловых отношений. Чтобы ответить на вопросы по поводу серьезности, стратегической и тактической компетентности потенциального партнера, а также определить концепцию своего позиционирования на рынке партнера, в большинстве случаев руководству немецкой компании требуются значительные затраты человеческих и материальных ресурсов. Кроме того, чтобы сотрудничество получилось продолжительным, компании-

партнеры должны иметь максимально схожие технологии ведения бизнеса и одинаковую предпринимательскую культуру.

НЕДОВЕРИЕ МЕШАЕТ КООПЕРАЦИИ

Сообщения об экономической преступности и скандалах, поступающие из России, вселяют недоверие к ее бизнесу. Многие компании уже заранее пользуются дурной славой только потому, что они российские. Как будто среди полумиллиона российских средних предприятий все – «паршивые овцы». Сомнения вызывают также предпринимательские и управленческие навыки потенциальных партнеров. Достаточен ли их уровень, чтобы предприятие просуществовало хотя бы несколько лет, чтобы оно вообще могло сотрудничать с западным партнером?

В этой ситуации прежде всего страдают многие серьезные и компетентные российские компании, которым очень сложно бывает доказать своим иностранным партнерам по бизнесу, что они – «хорошие овцы среди паршивых». На российско-германских встречах предпринимателей и биржах кооперации чаще преобладает атмосфера недоверия, чем конструктивный подход.

РОССИЯНЕ ДОЛЖНЫ ДЕЛАТЬ СТАВКУ НА «SIGNALING»

Для установления партнерских отношений с немецкими компаниями, российский малый и средний бизнес должен опираться на так называемую стратегию «Signaling», позволяющую компании доказать свою

серьезность и компетентность. Сюда, например, относится предъявление соответствующего немецкого сертификата – такого, как «Certified Entrepreneur», который подтверждает компетентность менеджмента и стабильность компании. Для немецкой стороны этот сертификат автоматически сокращает расходы, связанные с так называемым «скринингом», – то есть расходы на проверку и оценку потенциального партнера. Получение сертификата – это своего рода инвестиция российской компании в будущее партнерство, которая сигнализирует другой стороне о серьезной бизнес-компетентности и высокой степени готовности к сотрудничеству.

Средние предприятия, как правило, ограничены в средствах и поэтому вместо того, чтобы пускаться в масштабные поиски потенциального партнера, скорее предпочтут сразу начать работу с фирмой, имеющей соответствующий сертификат или рекомендации. Сертифицированные же российские компании выгодно выделяются из общей массы и получают международную конкурентоспособность, благодаря чему потраченные на сертификат средства быстро окупаются.

В конечном счете, предоставление сведений о собственной компетентности и ее подтверждение с помощью полученного сертификата способствуют повышению уровня доверия и тем самым возникновению долгосрочного, взаимовыгодного сотрудничества между немецкими и российскими предприятиями малого и среднего бизнеса.)

INVESTITIONEN UNTER KONTROLLE?

DAS GESETZ ZUM SCHUTZ STRATEGISCHER BRANCHEN WURDE VON DER DUMA IN DER DRITTEN LESUNG ANGENOMMEN. HÖCHSTE ZEIT ALSO FÜR AUSLÄNDISCHE INVESTOREN, SICH MIT DEM ENTWURF VERTRAUT ZU MACHEN./ ALEX STOLJARSKIJ, DR. RAINER WEDDE, BEITEN BURKHARDT MOSKAU



Nach Angaben des russischen Statistikamtes flossen 2007 ausländische Investitionen in Höhe von über 120 Milliarden US-Dollar nach Russland. Die kumulierten Investitionen erreichten mit über 220 Milliarden US-Dollar einen neuen Höchststand. Dies könnte sich jedoch bald ändern. Die Staatsduma hat Anfang April den Entwurf eines Gesetzes zum Schutz strategischer Branchen der russischen Wirtschaft gegen ausländische Investitionen angenommen. Der Text wird mit der bald zu erwartenden Veröffentlichung in Kraft treten. Höchste Zeit also für ausländische Investoren, sich mit dem Entwurf vertraut zu machen.

INTERNATIONALER TREND

Nicht nur Russland möchte als sensibel angesehene Branchen vor dem Zugriff ausländischer Investoren schützen. Auch innerhalb der EU kommen solche Blockaden vor, wie ein deutscher Energiekonzern unlängst in Spanien erleben musste. In Deutschland sind bisher nur Rüstungsunternehmen und Hersteller von Verschlüsselungstechnik geschützt, doch auch die deutsche Bundesregierung plant ein Gesetz zum Schutz weiterer Branchen.

Kein Wunder also, dass auch Russland dem Trend folgt. Auslöser waren gescheiterte Unternehmensübernahmen ausländischer Investoren, bei denen die Ablehnungsmotive eher politischer als rechtlicher Natur waren. Um Transparenz zu erzeugen, ordnete Präsident Putin 2005 die Erarbeitung gesetzlicher Grundlagen an. Nach ausgedehnten Diskussionen in Regierung und Duma steht dieses Gesetz nun kurz vor dem Inkrafttreten. Anregungen westlicher Experten wurden im Gesetzestext leider kaum berücksichtigt.

ZAHLEICHE STRATEGISCHEN BRANCHEN

Das Gesetz erfasst nicht jede ausländische Investition in Russland. Betroffen sind nur Unternehmen, die zu einer der insgesamt 42 strategischen Branchen gehören. Darunter

fallen neben der Atomwirtschaft auch Verschlüsselungstechnologie, Militärtechnologie, Raum- und Luftfahrt sowie Unternehmen der Kommunikationsbranche. Besonders strenge Vorschriften gelten für Unternehmen, die Bodenschätze aus größeren Fundstätten abbauen. Es genügt, wenn die Zielgesellschaft in einem strategischen Bereich tätig ist, sei es auch nur zu einem sehr geringen Teil. Bereits bestehende Beschränkungen für ausländische Investoren, etwa im Banksektor, auf dem Versicherungsmarkt oder bei landwirtschaftlichen Grundstücken, bleiben vom Gesetz unberührt.

KONTROLLERWERB

Das neue Gesetz verbietet ausländische Investitionen in strategische Branchen nicht generell. Minderheitsbeteiligungen sind zulässig, müssen aber ab einer Schwelle von fünf Prozent durch den ausländischen Investor gemeldet werden.

Investitionen hingegen, bei denen ein Investor die Kontrolle erwirbt, unterliegen einem Zustimmungsvorbehalt. Dabei ist zwischen privaten und staatlichen ausländischen Investoren zu unterscheiden.

- Bei staatlichen Investoren, zu denen auch staatlich kontrollierte Unternehmen gehören, wird ein Kontrollerwerb ab einer Beteiligung von 25 Prozent angenommen. Der Erwerb von mehr als 50 Prozent ist gänzlich verboten. Durch eine parallele Änderung im Gesetz über ausländische Investitionen unterliegt zudem jeder Erwerb ab 25 Prozent - also auch bei nicht strategischen Unternehmen - dem Verfahren für strategische Branchen.

- Bei privaten Investoren entsteht Kontrolle grundsätzlich ab einer Beteiligung von 50 Prozent. Allerdings kann unter bestimmten Voraussetzungen auch schon bei einer geringeren Beteiligung Kontrolle angenommen werden, etwa bei großem Streubesitz. Dies erschwert allerdings die Feststellung, ob ein Investor Kontrolle ausübt.

Sonderregeln gelten für Unternehmen, die

große Vorkommen von Bodenschätzen abbauen. Bei ihnen wird ein Kontrollerwerb bereits bei zehn Prozent (bei staatlichen Investoren: fünf Prozent) angenommen. Etwas anderes gilt lediglich, wenn die Russische Föderation ihrerseits mehr als 50 Prozent der Anteile hält.

Dem Wortlaut des Gesetzes ist nicht eindeutig zu entnehmen, ob es auch die Gründung von Tochtergesellschaften in strategischen Branchen erfasst. Dies wird erst die Anwendungspraxis zeigen. Klar ist aber, dass eine spätere Veräußerung der Tochtergesellschaft unter das Gesetz fällt.

AUSBLICK

Das Gesetz wird vermutlich rasch das weitere Verfahren (Zustimmung des Föderationsrat, Unterzeichnung durch den Präsidenten, Veröffentlichung) durchlaufen; ausländische Investoren werden sich auf die neuen Regeln einstellen müssen. Die erste Auseinandersetzung mit den neuen Bestimmungen könnte die Pflicht werden, innerhalb von sechs Monaten nach Inkrafttreten jede Beteiligung ab fünf Prozent an strategischen Unternehmen zu melden.

Plant ein Investor den Erwerb einer Mehrheit an einem russischen Unternehmen, wird er um eine zusätzliche Due Diligence nicht herumkommen. Diese muss prüfen, ob das Zielobjekt in eine strategische Branche fällt. Ist dies der Fall, können umfangreiche Reorganisationen notwendig sein, um das Unternehmen für den Erwerb vorzubereiten, oder aber es ist das oben geschilderte Verfahren zu durchlaufen. In jedem Fall wird das Investment dadurch umständlicher.

Für Investments in andere Branchen könnte das Gesetz bei vernünftiger Auslegung aber nützlich sein. Mehrfach ist zugesichert worden, ausländische Investitionen außerhalb der strategischen Branchen unterlägen keinerlei Beschränkungen mehr. Diese Rechtsklarheit wäre ein Pluspunkt eines ansonsten für Investoren nicht unbedingt vorteilhaften Gesetzes.)

Foto: www.pixello.de

ИНВЕСТИЦИИ ПОД КОНТРОЛЕМ?

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ДУМА ПРИНЯЛА В ТРЕТЬЕМ ЧТЕНИИ ЗАКОНОПРОЕКТ О ЗАЩИТЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОТРАСЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ОТ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ. САМОЕ ВРЕМЯ ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТОРАМ ОЗНАКОМИТЬСЯ С СОДЕРЖАНИЕМ ЗАКОНОПРОЕКТА. / АЛЕКС СТОЛЯРСКИЙ / Д-Р РАЙНЕР ВЕДДЕ, BEITEN BURKHARDT MOSKAU

По данным Роскомстата в 2007 году сумма иностранных инвестиций в российскую экономику превысила 120 млрд. долларов, то есть выросла более чем в два раза по сравнению с 2006 годом уровень накопленных иностранных инвестиций перешагнул очередной максимальный порог в 220 млрд. долларов.

Однако эта благостная картина может вскоре измениться. В начале апреля Государственная Дума приняла законопроект о защите стратегических отраслей российской экономики от иностранных инвестиций. Таким образом, обсуждаемый текст скоро будет обнародован и приобретет статус закона.

ОБЩЕМИРОВАЯ ТЕНДЕНЦИЯ

Россия не одинока в своем стремлении ограничить доступ иностранных инвесторов к тем отраслям своей экономики, которые она считает уязвимыми. Даже на уровне ЕС организованы блокады, подобные той, что недавно пришлось испытать на себе немецкому энергетическому концерну в Испании. Германия до сих пор охраняла от иностранного участия только оборонную промышленность и производителей шифровальной техники, однако федеральное правительство тоже готовит законопроект о защите расширенного спектра экономических отраслей.

В таком контексте неудивительно желание России оставаться в русле мировых тенденций. Законодательные механизмы были запущены благодаря неудавшимся попыткам иностранных инвесторов приобрести некоторые российские предприятия. Тогда причины отказа государственных органов в разрешении на сделку носили скорее политический, чем правовой характер. Желая обеспечить прозрачность подобных процедур, президент Путин инициировал в 2005 году разработку соответствующих законодательных основ. Наконец, после серии длительных дискуссий в правительстве и Государственной Думе, законопроект близок к вступлению в силу.

ШИРОКИЙ СПЕКТР СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОТРАСЛЕЙ

Готовящийся законопроект не распространяется на любые иностранные инвестиции в российскую экономику. Закон коснется тех предприятий, которые относятся к одной из 42 стратегических отраслей экономики. Наряду с атомной промышленностью в число стратегических отраслей вошли производство шифровальной техники, военные технологии, космическая промышленность, а также теле-

коммуникационные компании. Особенно строгие ограничения предусмотрены для предприятий, добывающих полезные ископаемые из крупных месторождений. Для применения ограничительных процедур достаточно даже частичной принадлежности целевой компании к одной из стратегических отраслей. Уже действующие ограничения, касающиеся инвестиций в банковский сектор, в рынок страховых услуг или в земельные участки сельскохозяйственного назначения, остаются в силе вне зависимости от принимаемого закона.

ПРИБРЕТЕНИЕ КОНТРОЛЯ

Новый закон не перекрывает иностранным инвесторам все пути в стратегические отрасли. Миноритарное участие иностранных инвесторов допускается, однако теперь государственные органы необходимо уведомлять о приобретении долей участия размером более пяти процентов капитала.

Инвестиции же, в результате которых инвестор приобретает контроль над предприятием, невозможны без оформления предварительного согласия. При этом закон создает различные условия для частных и государственных иностранных инвесторов:

- если в качестве инвесторов выступают государственные предприятия, в том числе, контролируемые государством предприятия, приобретением контроля считается доля участия в размере более 25 процентов. Приобретение более 50 процентов капитала исключается полностью. Согласно изменениям, вносимым в это же время в закон об иностранных инвестициях, предварительному согласованию, аналогичному процедуре, предусмотренной для предприятий стратегических отраслей экономики, подлежат также сделки по приобретению более 25 процентов капитала и всех прочих, не стратегических предприятий.

- если в качестве инвесторов выступают представители частного бизнеса, контролем считается владение долей участия в размере более 50 процентов. Однако при определенных условиях, например, при наличии большого числа участников, владеющих незначительным количеством долей, установлением контроля считается распоряжение с меньшей долей участия. Это обстоятельство осложняет установление факта приобретения инвестором контроля.

Особые условия устанавливаются для предприятий, разрабатывающих крупные месторождения полезных ископаемых. В случае инвестиций в эту сферу приобретением контроля называется владение десятию процен-

тами (а для государственных иностранных инвесторов – пятью процентами) предприятия. Исключение сделано для компаний, в которых Российская Федерация владеет долей в размере более 50 процентов.

Текст законопроекта не позволяет сделать однозначные выводы о том, распространяются ли его положения на учреждение дочерних компаний в стратегических отраслях экономики. Очевидно, этот вопрос прояснится на практике. Впрочем, уже сейчас можно утверждать, что последующая продажа дочерней компании в любом случае подпадает под действие нового закона.

ПЕРСПЕКТИВЫ

По всей вероятности, последующие этапы принятия закона (одобрение Советом Федерации, подписание президентом, обнародование) не заставят себя ждать, и вскоре иностранным инвесторам придется приспосабливаться к новым правилам игры. Первым последствием принятия нового закона, очевидно, станет обязанность инвесторов в течение шести месяцев с момента вступления закона в силу уведомить соответствующие органы об участии в уставных капиталах предприятий, относящихся к стратегическим отраслям, превышающем пять процентов.

В новых обстоятельствах инвесторам, планирующим приобретение контрольного пакета в российских компаниях, не избежать проведения обширной юридической проверки (Due Diligence), в рамках которой выяснится, относится ли предполагаемый объект инвестиций к предприятиям стратегической отрасли экономики. В случае положительного ответа на поставленный вопрос инвестору предстоит провести ряд сложных реорганизационных мероприятий в рамках подготовки к сделке или пройти рассмотренную выше процедуру согласования. Как бы то ни было, инвестиции в российскую экономику потребуют дополнительных усилий.

Однако при условии разумного применения новый закон мог бы предоставить более прозрачные условия для инвестиций в нестратегические отрасли экономики. Российские официальные лица многократно заверяли общественность, что с принятием нового закона упраздняются ограничения для инвестиций во все прочие отрасли экономики. Такая правовая ясность может только приветствоваться иностранными инвесторами в качестве компенсации этой в остальном не слишком благоприятной для них законодательной инициативы.)

NEUERUNGEN IM RUSSISCHEN IMMOBILIENRECHT

DIE WICHTIGSTE NEUERUNG IM RUSSISCHEN IMMOBILIENRECHT WURDE DURCH DAS FÖDERALE GESETZ NR. 212-FZ VOM 24. JULI 2007 EINGEFÜHRT. SIE BETRIFFT DAS ERWERBSVERFAHREN VON STAATLICHEN GRUNDSTÜCKEN DURCH DIE PRIVATEN EIGENTÜMER DER AUF DIESEN GRUNDSTÜCKEN BEFINDLICHEN IMMOBILIEN SOWIE DEN ENTSPRECHENDEN KAUFPREIS. / FLORIAN SCHNEIDER, IVAN PODBEREZNYAK, SALANS MOSKAU

NEUERUNGEN AUF DER FÖDERALEN EBENE

Unter staatlichen Grundstücken werden Grundstücke verstanden, die im föderalen, regionalen bzw. kommunalem Eigentum stehen oder deren Eigentum noch nicht an eine staatliche Struktur zugewiesen wurde. Die neue Regelung zum Erwerb von Grundstücken im staatlichen Eigentum trat Mitte Oktober in Kraft und berührt alte Probleme des russischen Immobilienmarktes:

- a. Die Pflicht der Rechtsinhaber eines unbefristeten Nutzungsrechts, diese Grundstücke entweder zu erwerben bzw. anzupachten;
- b. Das exklusive Recht der Immobilieneigentümer auf den Erwerb bzw. die Anpachtung der unter der jeweiligen Immobilie gelegenen staatlichen Grundstücke;
- c. Die Höhe des Kaufpreises für den Erwerb von staatlichen Grundstücken durch die Eigentümer der sich darauf befindlichen Immobilien.

UMWANDLUNG DES NUTZUNGSRECHTS

Die Frist für die oben beschriebene Umwandlung des unbefristeten Nutzungsrechts wurde ursprünglich auf den 1. Januar 2004 gesetzt und anschließend mehrmals verschoben. Die aktuellen Änderungen legen nun den 1. Januar 2010 fest. Laut Presseberichten, soll diese Frist endgültig sein.

Bei gepachteten staatlichen Grundstücken wird den Pächtern durch das Gesetz eine Begrenzung des jährlichen Pachtzinses auf maximal zwei Prozent des jeweiligen Katasterwertes garantiert.

EXKLUSIVES RECHT AUF DEN ERWERB VON STAATLICHEN GRUNDSTÜCKEN

Das Gesetz löst die lang diskutierte Frage nach dem exklusiven Kauf- oder Pachtrecht zugunsten der Investoren bzw. der Immobilienbesitzer. Vor der Verabschiedung des Gesetzes wurde in der Gerichtspraxis die Auffassung vertreten, dass der Abschluss eines Pachtvertrages über das jeweilige Grundstück nach dem Inkrafttreten des Bodengesetzbuches der Russischen Föderation (d.h. nach dem 30. Oktober 2001) dem Investor sowie allen zukünftigen Eigentümern der jeweiligen Immobilien die Möglichkeit zum anschließenden Erwerb des Grundstücks versagt. Jetzt hat, unabhängig vom Abschluss eines Pachtvertrages, der Investor ein exklusives

Recht auf den Erwerb des Grundstücks. Diese Änderung betrifft insbesondere institutionelle Investoren, wie z.B. Immobilienfonds, Banken, da der Investor nach Erwerb einer Immobilie und des Pachtrechts das Gesamtobjekt durch den Erwerb Grundstück «veredeln» kann.

KAUFPREIS BEI DEM ERWERB DER STAATLICHEN GRUNDSTÜCKE

Vor der Verabschiedung des Gesetzes war der Kaufpreis der staatlichen Grundstücke unklar geregelt. Lediglich wenn die staatlichen Grundstücke durch die Eigentümer der darauf liegenden Immobilien erworben wurden, wurde der Kaufpreis abhängig von dem jeweiligen Territorium festgesetzt und betrug für Moskau und Sankt Petersburg maximal 45 Prozent des Katasterwertes.

Dabei war es nicht ganz klar, ob dieses Verfahren insbesondere für die Fälle der gesetzlichen Umwandlung des Nutzungsrechts galt. Auch ist die Katastererfassung der Grundstücke in den meisten Regionen Russlands noch nicht abgeschlossen. Im Übrigen liegen die bisher festgelegten Katasterwerte weit unter dem jeweiligen Marktwert.

Das Ziel der verabschiedeten Neuerungen war, eine klarere Regulierung für alle Inhaberkategorien von Rechten an Immobilien einzuführen, und den Kaufpreis für die Rechtsinhaber der früher privatisierten Aktiva zu ermäßigen. Dafür legt das Gesetz eine Übergangsfrist bis zum 1. Januar 2010 fest. Bis zum Ablauf dieser Frist gelten reduzierte Kaufpreise für folgende Personen:

- Eigentümer der Immobilien, die früher aus dem staatlichen Eigentum privatisiert wurden;
- Eigentümern der Immobilien, die vor dem Inkrafttreten des Bodengesetzbuches der Russischen Föderation (d.h. vor dem 30. Oktober 2001) erworben bzw. errichtet wurden.

Gemeinsam sind sie «Rechtsinhaber der ersten Kategorie». In Moskau und St. Petersburg gelten für sie 20 Prozent des Katasterwertes des Grundstücks als Kaufpreis, in den anderen Regionen sind es 2,5 Prozent.

Dabei kann in Moskau und St. Petersburg der Kaufpreis erhöht werden. Das Gesetz ermächtigt die zuständigen Behörden, ein Verbot für den Bau bzw. Umbau von Gebäuden auf einem Grundstück festzulegen, wenn die bestehende

erlaubte Nutzung des Grundstücks dadurch geändert wird.

Dazu zählt beispielsweise die Errichtung eines Einkaufszentrums auf einem Grundstück, das früher als Fabrikgelände genutzt wurde. Das Verbot kann aufgehoben werden, wenn der jeweilige Investor eine Summe von bis zu 80 Prozent des Katasterwertes des Grundstücks nachzahlt. Ohne Zweifel, wird diese Möglichkeit insbesondere in Moskau in vollem Umfang genutzt.

Für die restlichen Kategorien der Immobilieneigentümer («Rechtsinhaber der zweiten Kategorie») gelten bis zum 1. Januar 2010 nach wie vor die alten Kaufpreise (d.h. maximal bis zu 45 Prozent).

Das Gesetz legt nicht fest, welche Sätze nach dem 1. Januar 2010 für die jeweiligen Immobilieneigentümer angewandt werden. Es ist davon auszugehen, dass für alle ein einheitlicher Kaufpreis in Höhe von 100 Prozent des Katasterwertes des Grundstücks gelten wird, weil das Gesetz festschreibt, dass der Kaufpreis der staatlichen Grundstücke nicht deren Katasterwert überschreiten darf. Ferner wird diese Vermutung durch die regionalen Ausführungsbestimmungen bekräftigt, in denen dies ausdrücklich geregelt wird.

KATASTERERFASSUNG VON IMMOBILIEN

Vor dem 1. März 2008 erfolgte die technische Erfassung von Grundstücken durch Eintragung in das Staatliche Bodenkataster, wobei Gebäude und Anlagen technisch im System der staatlichen Erfassung von Städtebauobjekten beschrieben und erfasst wurden. Es bestanden zwei verschiedene Systeme der Erfassung von Immobilien. Dieses Verfahren wurde wesentlich vereinfacht, indem Grundstücke und Gebäude bzw. Anlagen in einem Staatlichen Kataster erfasst werden. Die neuen Regeln der technischen Erfassung der Gebäude und Anlagen werden in vollem Umfang nach Ablauf der Übergangsfrist ab dem 1. Januar 2010 gelten. Im Rahmen der Katastererfassung wird die jeweilige Immobilie beschrieben und individualisiert.

NEUERUNGEN AUF DER EBENE DER STADT MOSKAU

Die Stadt Moskau hat die Änderungen, die durch das Gesetz Nr. 212-FZ eingeführt wurden,



Foto: www.photocase.com

DA DIE BESTIMMUNG DES KATASTERWERTES DER GRUNDSTÜCKE IN DER KOMPETENZ DER STADT MOSKAU LIEGT, KONTROLLIERT DIE STADT DEN TATSÄCHLICHEN VERKAUFSPREIS DER GRUNDSTÜCKE.

für die städtische Ebene im Gesetz Nr. 48 «Über die Bodennutzung in der Stadt Moskau» zusammengefasst.

Vor der Annahme des Gesetzes wurden die Katasterwerte der Grundstücke in der Stadt Moskau aufgrund einer Anordnung der Moskauer Regierung im Dezember 2007 erhöht. Die Erhöhung ist ab dem 1. Januar 2008 wirksam und beträgt von zwei Prozent bis fünf Prozent (abhängig von der Lage des Grundstücks) im Vergleich zu den früheren Sätzen.

Grundsätzlich spiegelt das Gesetz Nr.48 die föderale Regelung wider. Allerdings, finden hier einige historisch begründete Besonderheiten ihren Ausdruck. Die Stadt Moskau war immer gegen die Veräußerung von städtischen Grund-

stücken, weil der zulässige Verkaufspreis unter dem tatsächlichen Marktwert lag. Die Einkünfte aus der Verpachtung von Grundstücken sind ein wesentlicher Bestandteil des städtischen Haushalts.

Das Gesetz Nr.48 schreibt fest, dass die staatlichen Grundstücke in Moskau vorzugsweise zur Pacht überlassen werden. Die Regelung des Gesetzes Nr. 212-FZ ist ein Kompromiss zwischen der Russischen Föderation und der Stadt Moskau, weil die Stadt Moskau nun berechtigt ist, offiziell den vollen Katasterwert der Grundstücke bei deren Verkauf zu fordern, wenn ein behördliches Verbot für den Bau bzw. Umbau verhängt wurde. Da die Bestimmung des Katasterwertes der Grundstücke in der Kompetenz

der Stadt Moskau liegt, kontrolliert die Stadt den tatsächlichen Verkaufspreis der Grundstücke. Es ist kaum daran zu zweifeln, dass die Moskauer Behörden diese Gelegenheit nutzen werden.

Die Privatisierung der Immobilienaktiva während der 90er Jahre hat zu vielen rechtlichen Fragen geführt, die nun durch die neuesten Änderungen schrittweise gelöst werden, ohne die Eigentümer von Immobilien zu sehr finanziell zu belasten.

Allerdings, wird die praktische Umsetzung dieser Neuerungen sehr stark von den regionalen Ausführungsbestimmungen abhängen, die die positiven Aspekte der föderalen Regelung wieder auf ein Minimum begrenzen können, wie das Beispiel der Stadt Moskau zeigt.)

ИЗМЕНЕНИЯ В РОССИЙСКОМ ЗЕМЕЛЬНОМ ПРАВЕ

ВАЖНЕЙШИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В РОССИЙСКОМ ЗЕМЕЛЬНОМ ПРАВЕ БЫЛИ ВВЕДЕНЫ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ЗАКОНОМ № 212-ФЗ ОТ 24 ИЮЛЯ 2007 ГОДА. ОНИ КАСАЮТСЯ ПОРЯДКА ПРИВАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ СОБСТВЕННИКАМИ НАХОДЯЩИХСЯ НА НИХ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ, А ТАКЖЕ ПРАВИЛ УСТАНОВЛЕНИЯ ЦЕНЫ НА ЭТИ УЧАСТКИ /ФЛОРИАН ШНАЙДЕР, ИВАН ПОДБЕРЕЗНЯК, SALANS MOSKAU



НОВОВВЕДЕНИЯ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ

Под государственными земельными участками понимаются участки, находящиеся в федеральной, региональной или муниципальной собственности или же пока еще не приписанные никакой из государственных структур. Новое законодательство о приватизации земельных участков, находящихся в государственной собственности, вступило в силу в середине октября и направлено на решение всех до сих пор существовавших проблем российского рынка недвижимости:

- а.** обязанность обладателя права бессрочного пользования земельным участком либо приватизировать его, либо приобрести на него права аренды;
- б.** эксклюзивное право собственника объекта недвижимости, находящегося на участке, на приватизацию или на приобретение прав аренды на этот участок;
- с.** установление цены государственного участка, приобретаемого собственником находящегося на нем объекта недвижимости.

ПЕРЕХОД К ПРАВУ СОБСТВЕННОСТИ

Срок вышеупомянутого обязательного перехода бессрочного права пользования к праву собственности или аренды первоначально был установлен до 1 января 2004 года и с тех пор много раз продлевался. Последние изменения в законодательстве устанавливают окончательный срок: 1 января 2010 года. По сообщениям прессы, больше этот срок продлеваться не будет.

Закон №212-ФЗ устанавливает размер арендной платы государственных участков на год в пределах двух процентов их кадастровой стоимости.

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРАВО НА ПРИВАТИЗАЦИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

Закон № 212-ФЗ решил давно обсуждаемый вопрос о передаче эксклюзивного права на приватизацию или на аренду земельного участка инвестору или собственнику находящегося на нем здания. До вступления в силу этого закона суды в своей практике придержи-

живались мнения о том, что заключение договора аренды на соответствующий участок после вступления в силу Земельного кодекса РФ (то есть после 30 октября 2001 года) не давало инвестору и прочим будущим собственникам находящимся на участке объектов недвижимости права на приобретение этого участка. Теперь, независимо от того, был ли заключен договор аренды, инвестор получает эксклюзивное право на приватизацию участка. Это изменение прежде всего касается интересов институциональных инвесторов (как например, инвестиционные фонды, банки), поскольку после приобретения недвижимости и прав аренды инвестор, приобретая участок, может «облагородить» и его.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ ПРИ ПОКУПКЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

До принятия Закона №212-ФЗ определение цены на государственные земельные участки было не регламентировано. Только если государственные земельные участки приоб-

ЦЕЛЬЮ НОВОВВЕДЕНИЙ БЫЛО УРАВНЕНИЕ ВСЕХ КАТЕГОРИЙ СОБСТВЕННИКОВ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ИХ ПРАВ, А ТАКЖЕ ПРИВЕДЕНИЕ В СООТВЕТСТВИЕ ЦЕН НА РАНЕЕ ПРИОБРЕТЕННЫЕ УЧАСТКИ.

ретались собственниками находящихся на них объектов недвижимости, цена зависела от размеров и для Москвы и Петербурга не могла превышать 45 процентов кадастровой стоимости.

При этом оставалось неясным, действует ли это правило в случаях законного перехода от права пользования к праву собственности. Кроме того, составление кадастровых списков государственных участков во многих регионах России до сих пор не завершено. К тому же кадастровая стоимость, как правило, всегда намного ниже реальной рыночной цены.

Целью нововведений было уравнение всех категорий собственников и регулирование их прав, а также приведение в соответствие цен на ранее приобретенные участки. Закон устанавливает срок переоформления прав собственности до 1 января 2010 года. До истечения этого срока для следующих категорий собственников действуют сниженные ставки:

Собственники объектов недвижимости, которые были приватизированы ранее из государственной собственности;

Собственники объектов недвижимости, которые были приобретены или возведены до вступления в силу Земельного кодекса РФ (то есть до 30 октября 2001 года).

Они объединены в группу «Собственников первой категории». В Москве и Петербурге для них в качестве цены действует ставка в 20 процентов кадастровой стоимости участка, в других регионах эта ставка составляет 2,5 процента.

В Москве и Петербурге цена может быть повышена. Закон оставляет право за соответствующими ведомствами ввести запрет на строительство или перестройку находящихся на участке зданий, если при этом будет изменено их целевое предназначение.

К таким случаям, например, может быть отнесено строительство торгового центра на участке, используемом ранее под фабричное производство. Запрет может быть снят, если инвестор заплатит за участок до 80 процентов его кадастровой стоимости. Эта оговорка, без сомнения, будет активно использоваться в Москве.

Для остальных категорий собственников («собственники второй категории») до 1 января 2010 года по-прежнему действуют старые цены (то есть максимум до 45 процентов).

Закон не устанавливает, какая ставка будет действовать для всех собственников после 1 января 2010 года. Следует ожидать, что она будет составлять 100 процентов кадастровой стоимости участка для всех, поскольку в законе сказано, что цена на государственные участки не может превышать их кадастровой стоимости. В дальнейшем это положение должно быть закреплено местными законодательными актами, в которых процедура ценообразования должна быть расписана более детально.

СОСТАВЛЕНИЕ КАДАСТРА НЕДВИЖИМОСТИ

До 1 марта 2008 года все земельные участки в РФ регистрируются в государственном земельном кадастре, здания же и сооружения заносятся в систему единого реестра недвижимости. Таким образом, одновременно существует две разные системы учета объектов недвижимости. Идея единого кадастра заключается в том, чтобы собрать в одну базу данных регистрационную информацию как о земельных участках, так и о построенной на них недвижимости. Новые правила технического учета зданий и сооружений вступят в силу после истечения переходного срока, установленного до 1 января 2010 года. Процедура учета будет включать техническое описание и индивидуализацию соответствующего объекта недвижимости.

ИЗМЕНЕНИЯ НА МОСКОВСКОМ УРОВНЕ

Москва издала Закон №48 «О землепользовании в городе Москве», в котором городские нормы приведены в соответствие с новыми нормами, утвержденными Федеральным Законом № 212-ФЗ.

До принятия Закона № 48 кадастровая стоимость земельных участков в Москве была повышена в декабре 2007 года на основании распоряжения московского правительства. Повышение вступило в силу с 1 января 2008 года и составило от двух до пяти процентов по сравнению с прежними ставками (в зависимости от местоположения участка).

В общем и целом Закон №48 отражает положения Федерального законодательства. Однако в нем есть свои особенности, объясняемые самой историей вопроса. Москва всегда выступала против отчуждения государственных земельных участков, потому что цена, допускаемая при этом законодательством, была ниже реальной рыночной. Поступления от сдачи участков в аренду составляют значительную часть городского бюджета.

В Законе № 48 четко прописано, что в Москве преимущество будет отдаваться сдаче государственных участков в аренду. Закон № 212-ФЗ допускает компромисс между федеральными нормами и нормами города Москвы. Москве дается право официально продавать участки за полную кадастровую стоимость, если существует запрет на застройку или перестройку находящихся на них зданий. Поскольку определение кадастровой стоимости участка находится в компетенции города, то он и контролирует реальную цену продажи. Не приходится сомневаться в том, что московские власти будут использовать это право в полной мере.

Приватизация недвижимости в 90-е годы подняла много правовых вопросов и проблем, постепенное решение которых стало возможно лишь после принятия нового законодательства. Причем оно составлено таким образом, чтобы не вызвать серьезных материальных затруднений у собственников.

Тем не менее, порядок применения новых норм очень сильно будет зависеть от законодательных постановлений власти на местах, которые могут свести все положительные моменты нового законодательства к минимуму, как это видно на московском примере.)



Foto: www.pixelnode

ST.PETERSBURG – DIE ZWEITE HAUPTSTADT

SEIT EINIGEN JAHREN BOOMT ST. PETERSBURG. AUTOINDUSTRIE, TOURISMUS, BAUWIRTSCHAFT, LOGISTIK UND WISSENSCHAFT LOCKEN UNTERNEHMEN IN DIE NEWA-STADT. DR. STEPHAN STEIN, AUSSENSTELLE DER DEUTSCH-RUSSISCHEN AHK IN PETERSBURG UND KALININGRAD, VERTRETER DER HANDELSKAMMER HAMBURG

Im alt bekannten Streit zwischen Moskau und St. Petersburg behaupten die Moskauer, St. Petersburg sei ein Museum, aber in Moskau könne man leben. Wer das allerdings heute noch denkt, hat die vergangenen drei bis vier Jahre verschlafen. Um etwa vier Jahre zeitversetzt, nach dem 300. Stadtgeburtstag im Jahr 2003, erlebte St. Petersburg einen ähnlichen Boom wie Moskau. Heute ist das Tempo der wirtschaftlichen Entwicklung sogar höher als das der Hauptstadt.

Aber abgesehen vom Bauboom ist die wirtschaftliche Entwicklung der Stadt an der Newa anders gelagert. Präsident Putin, sein Nachfolger Medwedew, viele Minister und Regierungsbeamte kommen aus St. Petersburg oder Umgebung. Sie alle tun etwas für ihre Stadt und mit der einzigen Gouverneurin Russlands, Valentina Matwijenko, haben sie eine talentierte Verbündete.

St. Petersburg ist, so wie es schon Zar Peter wollte, das entscheidende Einfallstor für den russischen Import. Ca. 70 Prozent aller Importe laufen über den russischen Nordwesten. Keine andere Region hat eine solche Bedeutung für die Außenhandelsbeziehungen wie St. Petersburg und Umgebung. Hier spielt nicht allein der St. Petersburger Hafen eine wichtige Rolle.

Dieser hat zwar Fortschritte gemacht, hat aber immer noch mit Korruption und kriminellen Elementen zu kämpfen. Auch der Kaliningrader Hafen, der Transit durch die Baltischen Staaten und über die finnischen Häfen sind von großer Bedeutung. Russland baut mit großem, auch finanziellem Einsatz die bestehenden Häfen im Finnischen Meerbusen aus und lässt auch neue Häfen entstehen.

«Unsere Rohstoffe mit unseren Schiffen über unsere Häfen!» Diese Losung klang früher wie eine Utopie. Heute realisiert Russland seine Vorhaben mit aller Kraft – oft auch ohne ausländische Hilfe. Nehmen wir den Erdölumschlaghafen «Primorsk». Er ist einer der modernsten und saubersten Ölhäfen mit einem Umschlag von 74 Millionen Tonnen im Jahr 2007. Nehmen wir den Hafen Ust Luga, der geradezu aus dem Nichts entstand. Für viele klang das Projekt wie reine Fantasie. Heute ist der Hafen weitgehend logistisch erschlossen und ein wichtiger Schüttgut- und Fährhafen. Mit großem Tempo werden fast ausschließlich mit russischem Geld weitere Funktionen des Hafens entwickelt. In der Nähe von Lomonosow entsteht ein Containerhafen und auch der Wyborger und Kronstädter Hafen werden ausgebaut. Diese Beispiele sollen nicht nur die

Anstrengungen der russischen Seite verdeutlichen. Sie veranschaulichen auch die Bedeutung der Ostsee für den Warentransport von West nach Ost und umgekehrt. Nutznießer sind vor allem die deutschen Ostseehäfen und die Überseehäfen an der Nordsee. Die Ostsee ist die «Meeresautobahn» und der Norden Deutschlands der Brückenkopf für den Russlandhandel. Hamburg meldet für das Jahr 2007 den Transport von 730.000 TEU nach Russland, eine Steigerung von 22 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Das Logistik-Cluster ist naturgemäß das bedeutendste für den russischen Nordwesten. Aber Händler und Produzenten klagen über mangelnde Transport- und Lagerinfrastruktur. Es fehlt an modernen Lagerhäusern. Die Straße und die Eisenbahn sind Nadelöhere. Die Stadtumgehung ist immer noch nicht fertig und die Strecke nach Moskau ist nur dreispurig und zudem noch schlecht ausgebaut, Transporte werden durch korrupte Verkehrspolizisten zusätzlich behindert. Das Dilemma der Eisenbahn sind chronisch fehlende Waggons. Man könnte viel mehr über die Häfen umschlagen, wenn es genügend Eisenbahnwaggons gäbe, die den Weitertransport besorgen.

An Lösungen wird fieberhaft gearbeitet. Die Umgehungsstraße, einschließlich des Dammes und einer Brückenverbindung über den Meerbusen machen endlich Fortschritte. Eine Schnellbahnstrecke und die geplante Maut-Autobahn St. Petersburg – Moskau sollen als PPP-Projekte realisiert werden. Die alte Bahnstrecke wird dann nur noch für Gütertransporte verwendet. Das wird der Achse St. Petersburg – Moskau, an der die Gebiete Nowgorod und Twer liegen, für die Wirtschaftsentwicklung Russlands höchste Bedeutung verleihen.

Andere Wirtschaftskluster bilden sich um die Logistik herum. An erster Stelle ist die Autoindustrie zu nennen. Im Leningrader Gebiet und St. Petersburg haben sich Ford, Volvo, Toyota, General Motors, Magna, Nissan, Suzuki, Hyundai und Goodwill Holding (LKW-Zugmaschinen) angesiedelt. BMW und KIA produzieren in Kaliningrad. Damit ist der Nordwesten das wichtigste Territorium für ausländische Autohersteller in Russland.

Durch die Lokalisierungsvereinbarungen der Autobauer mit den russischen Steuerbehörden ergeben sich für Zulieferer neue Chancen. Immer mehr Zulieferer aus Deutschland und Europa kommen in den Nordwesten, um hier mit oder ohne russischen Partner zu produzieren. Unsere Filiale der Deutsch-Russischen AHK betreut diese überwiegend Klein- und Mittelunternehmen, die bis vor kurzer Zeit überhaupt nicht daran dachten, in Russland zu investieren. Die Probleme sind vielfältig: teure Grundstücke, Unsicherheit bei der Partnerfindung, Probleme bei der Erschließung von Grundstücken, Mangel an qualifizierten Arbeitskräften, Unsicherheit im Umgang mit den Behörden etc. Die überbeurteilten Immobilienpreise im Raum St. Petersburg lassen einige Unternehmer in die weitere Umgebung abwandern. Der russische Nordwesten hat in Pskow, Nowgorod, Archangelsk, Karelien, Wologda und Komi günstige Investitionsbedingungen zu bieten.

Das deutsche Flaggschiff für die Konsumgüterindustrie ist Bosch-Siemens Hausgeräte, das bereits Kühlschränke herstellt und nun mit Waschmaschinen seine Produktion ausweitet. In weniger als zwei Jahren gelang es BSH, ein Werk aus dem Nichts aufzubauen. Dabei wurde BSH tatkräftig von der Stadtverwaltung unterstützt. Auch andere ausländische Konsumgüterhersteller siedelten sich in der Umgebung der Stadt an der Newa an, auch sie benötigen dringend Zulieferer.

Die Bauwirtschaft ist, wie in vielen anderen Regionen, die Lokomotive der Wirtschaftsentwicklung. Im Eiltempo entstehen logistische Großprojekte, Einkaufszentren, Bürokomplexe und Wohnhäuser. Begüterte St. Petersburger bauen in der malerischen Landschaft in Richtung Finnland ihre mehr oder weniger luxuriösen Häuser. Allerdings ist die deutsche Bauwirtschaft bisher noch schwach vertreten. Vielleicht liegt es daran, dass die Branche traditionell von den Finnen besetzt wird. Lediglich bei einigen Logistikprojekten sind die ersten großen deutschen Bauun-

ternehmen eingestiegen. zonen in der Stadt, die sich allerdings nicht wunschgemäß entwickeln. Ungenügendes Management und fehlendes Venture-Kapital sind die Ursache. In der Zusammenarbeit mit den technischen Hochschuleinrichtungen können sich gute Chancen für technisch hochwertige Produktion ergeben.

Das Markenzeichen des Tourismus sind die «Weißen Nächte» – auch wenn weiter nördlich die Nächte weißer sind. Tatsächlich feiert die Stadt, insbesondere die junge Generation, von Ende Mai bis Mitte Juli. Jedes Ostsee-Kreuzfahrtschiff legt in St. Petersburg an. In der Hochsaison sind alle Hotels und Flugverbindungen ausgebucht. Die Tourismus-Manager haben es noch nicht geschafft, die Saison zu entzerren. Im Gegenteil: Während der Weißen Nächte finden häufig noch Wirtschaftsforen und Kulturfestivals statt. Zurzeit werden viele Mittelklassehotels gebaut, die dazu beitragen sollen, die Hotelpreise zu senken und mehr Touristen in der Hochsaison aufnehmen zu können.

Über die Wirtschaft der größten Metropole in

ST. PETERSBURG IST, SO WIE ES SCHON ZAR PETER WOLLTE, DAS ENTSCHEIDENDE EINFALLSTOR FÜR DEN RUSSISCHEN IMPORT.

ternehmen eingestiegen.

Die Petersburger sind stolz auf ihr intellektuelles Potenzial. Die Stadt besitzt nahezu einhundert universitäre Einrichtungen mit ca. 250.000 Studentinnen und Studenten. Neben den beliebten Wirtschaftswissenschaften und Jura, sind heute wieder technische Fächer gefragt. Wenn über den Facharbeitermangel geklagt wird, gilt das nicht für Hochschulabsolventen, sondern für Facharbeiter mittlerer Qualifikation. St. Petersburg ist ein Zentrum der Softwareentwicklung. Verschlüsselungstechniken sind eine Domäne der nördlichen Softwareentwickler. Es gibt zwei technologische Sonderwirtschafts-

zonen in der Stadt, die sich allerdings nicht wunschgemäß entwickeln. Ungenügendes Management und fehlendes Venture-Kapital sind die Ursache. In der Zusammenarbeit mit den technischen Hochschuleinrichtungen können sich gute Chancen für technisch hochwertige Produktion ergeben. Das Markenzeichen des Tourismus sind die «Weißen Nächte» – auch wenn weiter nördlich die Nächte weißer sind. Tatsächlich feiert die Stadt, insbesondere die junge Generation, von Ende Mai bis Mitte Juli. Jedes Ostsee-Kreuzfahrtschiff legt in St. Petersburg an. In der Hochsaison sind alle Hotels und Flugverbindungen ausgebucht. Die Tourismus-Manager haben es noch nicht geschafft, die Saison zu entzerren. Im Gegenteil: Während der Weißen Nächte finden häufig noch Wirtschaftsforen und Kulturfestivals statt. Zurzeit werden viele Mittelklassehotels gebaut, die dazu beitragen sollen, die Hotelpreise zu senken und mehr Touristen in der Hochsaison aufnehmen zu können. Über die Wirtschaft der größten Metropole in der nördlichen Hemisphäre gibt es noch vieles zu berichten, schließlich hat St. Petersburg so viele Einwohner wie das benachbarte Finnland. Auf der Website www.hk24.biz finden Sie ausführlichere Informationen. Potentielle Investoren und Mitglieder der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer sind eingeladen, mit den Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen des St. Petersburger Büros zu sprechen. Die Filiale St. Petersburg der «OOO Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft» ist bereit, deutsche Manager durch das Dickicht der Wirtschaft in St. Petersburg und im russischen Nordwesten zu begleiten.)

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ – ВТОРАЯ СТОЛИЦА

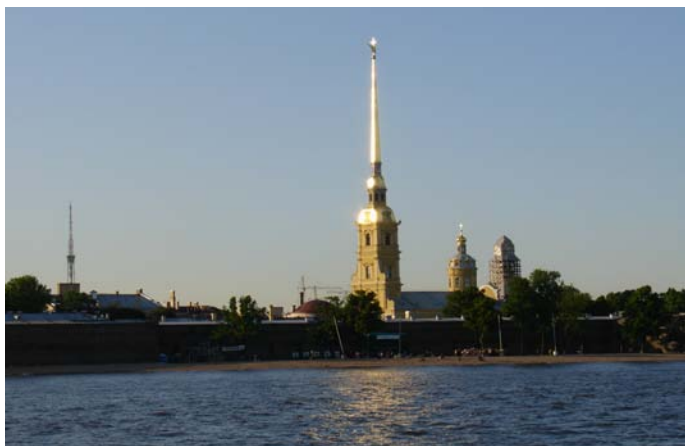


Foto: A. Spaak



Foto: A. Spaak

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ПЕРЕЖИВАЕТ НОВЫЙ РАСЦВЕТ. АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ТУРИЗМ, СТРОЙИНДУСТРИЯ, ЛОГИСТИКА И НАУКА ПРИВЛЕКАЮТ ИНВЕСТИТОРОВ В ГОРОД НА НЕВЕ. / Д-Р ШТЕФАН ШТАЙН, ОТДЕЛЕНИЕ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ ВТП В ПЕТЕРБУРГЕ И КАЛИНИНГРАДЕ, ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ ГАМБУРГА

В старом русском споре между Москвой и Петербургом москвичи говорят, что Петербург – музей, а для жизни больше подходит Москва. Кто до сих пор придерживается этого мнения, наверное, проспал последние три-четыре года. Именно тогда, после празднования 300-летнего юбилея города в 2003 году, Петербург начал развиваться не менее стремительно, чем Москва. Сегодня темпы роста экономики города на Неве даже выше, чем в столице.

Но если не считать строительного бума, модель экономического развития Петербурга имеет другие основы. И Путин, и его преемник Медведев, и многие министры, и чиновники родом из Петербурга или его окрестностей. Все они стараются сделать что-нибудь для родного города, а их единомышленница, единственная в России женщина-губернатор Валентина Матвиенко, с успехом воплощает в жизнь их инициативы.

Петербург, как и задумывал его основатель Петр I, по сути своей важнейшее окно, через которое идет торговля между Россией и Европой. Около 70 процентов всех импортных поставок попадают в Россию через Северо-Запад. Ни один другой регион России не играет такой важной роли во внешнеторговых отношениях, как Петербург и его окрестности. При этом большое значение имеет не только петербургский порт, который с одной стороны развивается стремительными темпами, но с другой стороны, должен бороться с коррупцией и криминальными элементами. Немаловажен также и Калининградский порт,

который служит для транзита грузов через государства Балтии и Финляндию. Россия очень активно, в том числе и в финансовом аспекте, расширяет имеющиеся порты на Финском заливе и строит новые.

«Наше сырье на наших кораблях через наши порты», – раньше этот девиз казался утопичным. Сегодня Россия уже всеми силами реализует свои намерения – часто даже без иностранной помощи. Возьмем хотя бы нефтеперевалочный порт Приморск. Это один из самых современных и чистых нефтяных портов. В 2007 году его грузооборот составил 74 млн. тонн. Или, например, порт Усть Луга: он начинался с нуля. Многим проект тогда казался фантастическим. Сегодня это хорошо развитый логистический центр, важный сухогрузный и паромный порт. Высокими темпами и почти исключительно на российские деньги идет развитие других видов портов. Недалеко от города Ломоносова строится контейнерный порт, расширяются порты Выборга и Кронштадта. Эти примеры не только подтверждают усилия российской стороны, но и свидетельствуют о том, как велико значение Балтики для перевозки грузов с Запада на Восток. Развитие российской части Балтики идет на пользу и второй стороне – германским балтийским портам и портам Северного моря. Балтийское море превратилось в главную магистраль, а север Германии – в одну из опор торгового моста между Россией и Европой. В 2007 году через Гамбург в Россию прошло 730.000 ДФЭ, что на 22 процента больше, чем в предыдущем году.

Сложившийся логистический кластер, естественно, очень важен для Северо-Запада России. Но и торговцы, и производители жалуются на неразвитость транспортной и складской инфраструктуры. Современные складские помещения в дефиците. Пропускная способность автодорог и железнодорожных путей ничтожна. Пригородные территории не освоены, шоссе в Москву имеет всего три полосы, а качество его оставляет желать лучшего. Экспедиторам приходится сталкиваться с коррумпированной транспортной милицией. На железнодорожном транспорте хронически не хватает вагонов. Порты могли бы пропускать намного больше грузов, если бы хватало вагонов для непрерывной отгрузки.

Сейчас идет интенсивный поиск выхода из сложившегося положения. Начались сдвиги в строительстве обходной дороги, включая дамбу и мост через залив. Скоростная трасса и платный автобан Петербург–Москва будут реализованы как пример частно-государственного партнерства. Старая дорога будет служить только для транспортировки грузов. Тем самым ось Москва–Петербург, на которой находятся Новгородская и Тверская области, приобретет огромное значение для экономического развития России.

На базе логистики формируются и другие кластеры. В первую очередь это касается автомобильной промышленности. В Ленинградской области и в Петербурге обосновались такие концерны, как Ford, Volvo, Toyota, General Motors, Magna, Nissan, Suzuki, Hyundai и Goodwill Holding (производство грузовиков). BMW и KIA



Foto: www.pixelnode



Foto: A. Spaak

открыли производство в Калининграде. Таким образом, Северо-Запад стал важным регионом для производства иномарок в России.

Налоговые льготы для иностранных автопроизводителей открывают хорошие перспективы и для субпоставщиков. Все больше производителей комплектующих из Германии и Европы задумываются над организацией собственного производства – самостоятельно или при участии российского партнера – на Северо-Западе России. Отделение Российско-Германской ВТП оказывает поддержку всем этим большей частью мелким и средним предприятиям, до недавнего времени даже и не помышлявшим об инвестициях в Россию. Проблем, с которыми они сталкиваются, много: дорогая земля, неуверенность при поиске партнера, освоение участка, дефицит квалифицированных кадров, неопытность в общении с административными органами и пр. Из-за слишком высоких цен на недвижимость вблизи Петербурга многие инвесторы все чаще обращают внимание на соседние регионы. Хорошие инвестиционные условия можно найти в таких городах и районах российского Северо-Запада, как Псков, Новгород, Архангельск, Карелия, Вологда и Коми.

Флагман среди немецких производителей потребительских товаров, концерн Bosch-Siemens Hausgeräte, уже начал производить здесь холодильники. В ближайшее время к ним присоединятся и стиральные машины. Меньше чем за два года BSH удалось буквально с нуля построить собственный завод. При этом очень действенную поддержку концерну оказывала городская администрация. Другие иностранные производители потребительских товаров тоже активно заселяют окрестности Петербурга и очень нуждаются в поставках качественных комплектующих.

Как и в других российских регионах, стройиндустрия играет роль главного двига-

теля экономики и здесь. Быстрыми темпами идет строительство логистических терминалов, торговых центров, офисных комплексов и жилья. Обеспеченные петербуржцы строят более или менее шикарные дома и виллы среди живописных пейзажей в финском направлении. Немецкая стройиндустрия пока представлена в регионе слабо. Возможно, потому, что традиционно эту нишу здесь всегда занимали финны. Немецкие строительные компании приняли участие лишь в реализации всего нескольких логистических проектов.

ПОСЛЕ ПРАЗДНОВАНИЯ 300-ЛЕТНЕГО ЮБИЛЕЯ ГОРОДА В 2003 ГОДУ, ПЕТЕРБУРГ НАЧАЛ РАЗВИВАТЬСЯ НЕ МЕНЕЕ СТРЕМИТЕЛЬНО, ЧЕМ МОСКВА.

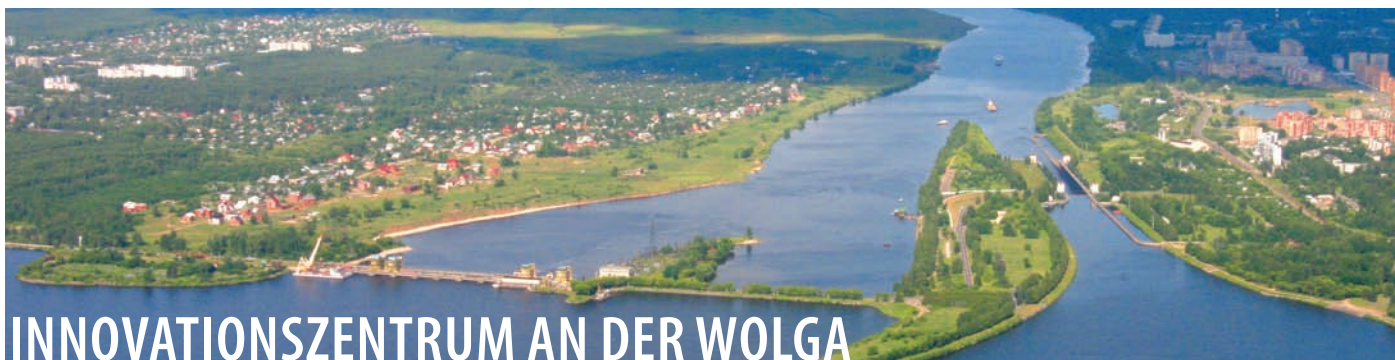
Петербургцы гордятся своим интеллектуальным потенциалом. В городе почти сто высших учебных заведений, в которых учатся около 250.000 студенток и студентов. Кроме популярных экономических и юридических наук, все большим спросом пользуются технические специальности. И если речь заходит о нехватке квалифицированных кадров, то имеются в виду не специалисты с высшим образованием, а профессионально-подготовленные рабочие средних квалификаций.

Петербург слывет центром разработок программного обеспечения. Основная спе-

циализация северо-западных программистов – технологии кодирования данных. В городе есть две особые экономические зоны технико-внедренческого типа, которые пока, правда, развиваются не столь быстро, как хотелось бы. Причины в некомпетентном менеджменте и нехватке средств для исследований. Сотрудничество с техническими вузами могло бы дать новые импульсы для развития высокотехнологичного производства.

Визитная карточка туристического Петербурга – белые ночи. И это даже несмотря на то, что чем дальше на север, тем они белее. Для города, особенно для молодого поколения, время с конца мая по середину июля действительно настоящий праздник. Все круизные теплоходы обязательно заходят в это время в город. Мест нет ни в отелях, ни на самолетных рейсах. Менеджеры по туризму пока еще не сумели превратить высокий сезон в китч. Напротив: во время белых ночей в городе проводятся экономические форумы и фестивали культуры. Сейчас здесь строится много новых отелей средней ценовой категории, что должно будет снизить цены на номера и увеличить количество туристов, приезжающих в высокий сезон.

Еще много всего можно рассказать о перспективах экономического развития северной столицы. В конце концов, население Петербурга по численности равно населению Финляндии. Всю информацию можно найти на сайте www.hk24.biz. Потенциальные инвесторы и члены Российско-Германской ВТП приглашаются в петербургское отделение Палаты, где им дадут квалифицированную консультацию. Петербургский филиал «Центра информации немецкой экономики» готов сопровождать немецких предпринимателей по извилистым дорогам экономики Петербурга и всего российского Северо-Запада.)



**NUR VIER VON 15 SONDERWIRTSCHAFTSZONEN SIND TECHNOLOGIESONDERZONEN. NACH EXPERTENMEINUNG IST DIE WISSENSCHAFTSSTADT DUBNA BESONDERS VIEL VERSPRECHEND. ALEXANDER RATZ, SONDERWIRTSCHAFTSZONE DUBNA
FOTOS: OWZ DUBNA**

Das Wissenschaftszentrum Dubna liegt 120 km nördlich von Moskau und 90 km vom internationalen Flughafen «Scheremetjewo» entfernt. Täglich verkehrt ein Expresszug zwischen Dubna und der Hauptstadt, Autofahrer benutzen die gut ausgebaute Bundesstraße A-104. Schön gelegen im Grünen, errichtet inmitten der Kiefernwälder zu beiden Ufern der Wolga, besitzt die Stadt eine ganz eigene, entspannte Atmosphäre.

In der Kleinstadt Dubna wurde Wissenschaft und Technik immer schon groß geschrieben. Als Forschungszentrum verfügt sie über ein einzigartiges wissenschaftliches Potential, das eine hervorragender Nährboden für die Entwicklung von Innovationen ist. Wissenschaft ist international, deshalb pflegte die Stadt immer schon umfangreiche internationale Kontakte und Kooperationen. Hier befindet sich schon mehr als ein halbes Jahrhundert das Institut für Atomforschung, das heute Mitglieder aus 18 Ländern hat, und mit einer Reihe von Ländern, darunter auch Deutschland, Vereinbarungen auf Regierungsebene unterzeichnet hat. In den letzten Jahren ist die Stadt auch auf wirtschaftlichen Gebiet erfolgreich. Zunehmend finden die Produkte von Unternehmen aus der Hochtechnologiebranche Dubnas ihre Abnehmer nicht nur in Russland, sondern auch im Ausland. So exportiert zum Beispiel das wissenschaftlich-technische Zentrum «Aspekt» seine Apparaturen heute in 27 Länder der Erde.

Die Sonderwirtschaftszone soll konzentriertes Wissen, Unternehmenskultur und erstklassige Geschäftsmöglichkeiten zusammenzubringen und kreative Synergien zwischen ihnen schaffen, die es ermöglichen, Wissen und Ideen in reale Marktprodukte umzusetzen. Deshalb ist die Sonderwirtschaftszone besonders an ausländischen Kooperationen interessiert.

Traditionelle Spezialgebiete in Dubna sind Informationstechnologien und atomphysikalische Technologien. Außerdem wird die Ent-

wicklung der Bereiche Nanotechnologie und Werkstoffkunde, Biotechnologie, Entwicklung von Fluggeräten, Sicherheitssystemen, medizinischer Geräte und Technologien gefördert.

Für die Residenten der Sonderwirtschaftszone gibt es eine ganze Reihe von Vorteilen: Steuervergünstigungen, Zollfreiheit, niedrige Pacht- und Mietpreise, sowie staatliche Beteiligungen am Aufbau der technischen und sozialen Infrastruktur. Venture Gesellschaften und staatliche Fonds unterstützen innovative Projekte durch Anstoßfinanzierungen.

Administrative Barrieren, die immer noch eines der Haupthindernisse in der Entwicklung der russischen Wirtschaft sind, werden schrittweise abgebaut: Die Residenten der SWZ können sich auf ein zuverlässiges «One Window» – Prinzip für staatliche Dienstleistungen verlassen.

Im Sommer 2008 wird mit dem Bau eines Technikzentrums begonnen. Auf einer Fläche von 42.000 km² entstehen dabei fünf Gebäude. Junge Unternehmen können hier mieten.

Dubna verfügt über eine sehr gute Kommunikationsinfrastruktur: zwei GBit Datenübertragungsleitungen nach Moskau und ein GBit im gesamten Stadtgebiet Dubna. Einige der hier angesiedelten Unternehmen benötigen Datenkanäle mit einer möglichen Übertragungsrate von 70 bzw. 100 GBit/s. Schon bald werden die Arbeiten an einer Leitung mit einer maximalen Übertragungsrate von 700 GBit/s abgeschlossen.

Bisher haben sich in der SWZ Dubna 22 Unternehmen niedergelassen, unter anderem auch ein ausländisches. Langfristig möchte man etwa 300 Unternehmen nach Dubna holen. Das anvisierte Wachstum fordert mehr Arbeitskräfte: 12.000 bis 14.000 Spezialisten sollen hier ihre neue Heimat finden. Das ist faktisch eine Verdopplung der bisher in Dubna arbeitenden Wissenschaftler und Spezialisten.

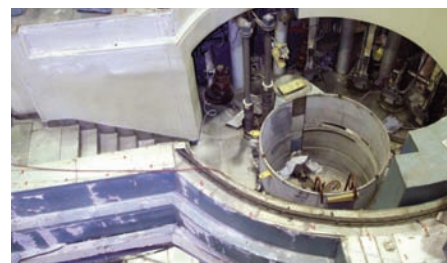
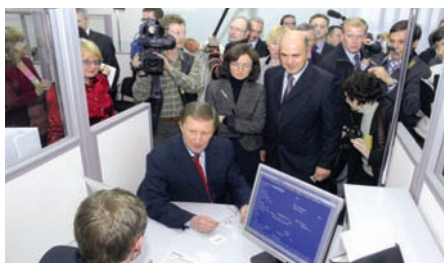
Die Sonderwirtschaftszone liegt am linken

und rechten Ufer der Wolga. Für die Spezialisten am linken Wolgafer wird der Bau eines Wohnkomplexes geplant, der in Dubna schon jetzt «Programmiererstädtchen» genannt wird.

An der Konzeption dieses neuen Stadtviertels waren renommierte britische Unternehmen wie «John Thompson & Partners», «Gillespies» und «BidWells», die auch den Wissenschaftspark in Cambridge mitgeplant haben, die russischen Wissenschaftsinstitute NIIPI Städtebau (Moskau) und NIIPI Städtebau (Sankt Petersburg) beteiligt. Das Projekt wurde auf der XVII. Internationalen Immobilienausstellung MIPIM Awards 2006 in Frankreich vorgestellt und erhielt gute Bewertungen.

Für die vorübergehende Unterbringung von zugereisten Spezialisten werden zur Zeit zwei Wohnheime in der Nähe der Internationalen Universität Dubna gebaut. Zusätzlich wird eines der Gebäude des Innovationstechnologischen Zentrums zum Hotel umgebaut. Auf diese Weise wird die vorübergehende Unterbringung der Spezialisten gesichert. Außerdem erhalten sie die Möglichkeit, über Hypotheken eine Wohnung zu einem weit unter dem Marktwert liegenden Preis zu erwerben. In diesem Frühjahr beginnt bereits der Bau der ersten Wohngebiete.)

ALS FORSCHUNGSZENTRUM VERFÜGT DUBNA ÜBER EIN EINZIGARTIGES WISSENSCHAFTLICHES POTENTIAL, DAS EINE Hervorragender Nährboden für die Entwicklung von Innovationen ist.



ЦЕНТР ИННОВАЦИЙ НА ВОЛГЕ

ИЗ 15 ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН, СОЗДАННЫХ СЕГОДНЯ В РОССИИ, ТОЛЬКО ЧЕТЫРЕ ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКИХ. ПО ЭКСПЕРТНЫМ ОЦЕНКАМ, ОДНОЙ ИЗ САМЫХ ПЕРСПЕКТИВНЫХ СРЕДИ НИХ СТАНЕТ ОСОБАЯ ЗОНА В НАУКОГРАДЕ ДУБНА./ АЛЕКСАНДР РАЦ, РУКОВОДИТЕЛЬ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО АГЕНТСТВА ПО УПРАВЛЕНИЮ ОСОБЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ЗОНАМИ (РОСОЭЗ) ПО МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Наукоград Дубна расположен в 120 км. к северу от Москвы, в 90 км. от международного аэропорта «Шереметьево». Добраться до него можно на экспресс-поезде, курсирующем между столицей и Дубной ежедневно, или по федеральной автотрассе А-104. Благоустроенный и зеленый, выстроенный среди сосен по двум берегам Волги, город имеет особую, несуетливую, располагающую к творчеству атмосферу.

Небольшая по статистическим меркам Дубна с точки зрения научно-технических идей всегда была очень большим городом. Ее отличают уникальный научный потенциал, который является самой благодатной почвой для развития инноваций, и не менее уникальный опыт плодотворного международного сотрудничества: здесь уже более полувека работает Объединенный институт ядерных исследований, членами которого сегодня являются 18 стран. Еще с рядом стран – Германией в том числе – заключены соглашения о сотрудничестве на правительственном уровне. В последние годы город успешно входит в международную деловую среду. Высокотехнологичная продукция предприятий научно-промышленного комплекса находит своих потребителей не только в России, но и за рубежом. К примеру, аппаратура, разработанная Научно-техническим центром «Аспект», установлена сегодня в 27 странах мира.

Задача особой экономической зоны в Дубне состоит в том, чтобы собрать воедино знания, высокую предпринимательскую культуру и возможности бизнеса высокого класса, создать среду общения между ними, которая позволяла бы наилучшим образом претворять знания, идеи в реальный рыночный продукт. Поэтому эта ОЭЗ всецело заинтересована в кооперации с иностранными компаниями.

Традиционная специализация особой экономической зоны в Дубне – информацион-

ные технологии и ядерно-физические технологии. Кроме того, планируется развивать такие направления, как нанотехнологии и материаловедение; биотехнологии; проектирование летательных аппаратов; системы обеспечения безопасности; приборы и технологии для лечения и укрепления здоровья человека.

Для компаний-резидентов ОЭЗ предусмотрен целый ряд налоговых льгот, режим свободной таможенной зоны, более низкая арендная плата за земельные участки при строительстве резидентами своих производственных зданий и льготная арендная плата при предоставлении им помещений. Государство участвует в создании инженерной, транспортной, инновационной и социальной инфраструктуры. Кроме того, организуется поддержка инновационных проектов через венчурные компании и государственные фонды.

Начали предпринимать реальные шаги по снижению административных барьеров, которые остаются одной из основных проблем в развитии бизнеса в России: начинает действовать система оказания государственных услуг резидентам ОЭЗ в режиме «одного окна».

Если компания не заинтересована в строительстве собственных зданий, она может взять необходимые ей производственные площади в аренду. Летом 2008 года на левобережной площадке ОЭЗ вводится в строй комплекс Инновационно-технологического центра из пяти зданий общей площадью порядка 42 тысяч кв. м.

Стоит отметить, что Дубна имеет хорошо развитую инфраструктуру связи: 2-гигабитный канал передачи данных на Москву и 1-гигабитный по городу, проложенный во всех кварталах. И сейчас в ОЭЗ появляются компании-резиденты, которым необходимы каналы передачи данных с пропускной способностью 70 Гбит/с, 100 Гбит/с. Поэтому к

сегодняшнему дню уже завершаются работы по созданию канала, развивающего до 700 Гбит/с.

Статус резидента особой экономической зоны в Дубне сегодня получили 22 компании, среди них одна иностранная. В перспективе в ОЭЗ «Дубна» будут работать порядка 300 резидентов.

В целом проект рассчитан на привлечение 12.000-14.000 специалистов. Это фактически удвоение сегодняшнего численного состава научно-промышленного комплекса города.

Особая экономическая зона в Дубне создается на двух участках: на левом берегу Волги и в правобережной части города. Для специалистов компаний-резидентов ОЭЗ на левом берегу Волги планируется построить также новый жилой городок, которому уже дали название «городок программистов».

Над концепцией этого городка работали авторитетные британские архитектурные компании "John Thompson & Partners", "Gillespies" и "BidWells", в содружестве с российскими проектными организациями - НИИПИ градостроительства (Москва) и НИИПИ урбанистики (Санкт-Петербург). Проект был представлен во Франции на 17-й Международной выставке недвижимости MIPIM AWARDS 2006 и получил хорошие отзывы.

Для временного размещения специалистов компаний-резидентов строятся два девятиэтажных общежития рядом с Международным университетом «Дубна», под гостиницу планируется оборудовать также одно из зданий Инновационно-технологического центра. Таким образом, с одной стороны, будет предоставляться жилье для временного проживания специалистов компаний-резидентов. А с другой, им будет предоставлена возможность на условиях ипотеки приобрести квартиру по более низкой, чем на рынке, стоимости.

Нынешней весной уже начнется строительство первых жилых кварталов.)

BERLIN-BRANDENBURG – DIE HAUPTSTADTREGION STARTET DURCH

MIT DEM NEUEN FLUGHAFEN BERLIN-BRANDENBURG WILL SICH DIE REGION ALS DREHKREUZ ZWISCHEN OST UND WEST ETABLIEREN. / BEATE ALBERT, BERLIN PARTNER

EVS Digitale medien



Die deutsche Hauptstadtregion hat sich zum Top-Standort im alten Europa entwickelt. Menschen aus aller Welt zieht es hierher – nicht nur als Besucher. Viele kommen, um zu bleiben. Sie finden in Berlin eine ideale Verbindung aus hoher Lebensqualität, bezahlbaren Preisen und einer beflügelnden Atmosphäre. Berlin fasziniert vor allem junge Menschen: Von 1,9 Millionen zugezogenen Berlinern sind mehr als eine Million zwischen 18 und 35 Jahre alt. Auch für Gründer ist Berlin ein attraktives Laboratorium: über 41.000 neu gegründete Unternehmen hatte die deutsche Hauptstadt innerhalb eines Jahres zu verzeichnen. Und Berlins Wirtschaft wächst weiter: 2007 hatte Berlin den höchsten Erwerbstätigenanstieg bundesweit. Doch die Region lebt nicht nur in und aus sich selbst. Sie ist durch exzellente Verkehrsanbindungen und ihre zentrale Lage Tor nach Osten und nach Westen.

WEIT MEHR ALS EIN FLUGHAFEN

Mit dem neuen Flughafen Berlin Brandenburg International (BBI) entsteht hier ein neuer Hub für Mittel- und Osteuropa und damit ein Tor zu Wachstumsindustrien und boomenden Märkten. 2011 geht BBI mit einer Kapazität von 22 bis 25 Millionen Passagieren pro Jahr an den Start. Der Airport wird nicht nur der modernste Flughafen Europas: es entsteht eine Stadt in der Stadt – mit der BBI Airport City, dem BBI Business Park Berlin, mit einem eigenen Autobahnanschluss sowie Fern- und Regionalbahnhof direkt unter dem Terminal.

REGION DER KURZEN WEGE

Über den Berliner Ring A 10 und die neue Airport-Autobahn A 113 ist die Region optimal in

das europäische Schnellstraßennetz eingebunden. Nur 70 Kilometer sind es zur polnischen Grenze. Auch ins Schienennetz ist der Flughafen perfekt integriert: in nur 20 Minuten sind der neue Hauptbahnhof und das Parlaments- und Regierungsviertel in Berlins Mitte schnell und bequem zu erreichen. Globale und interkontinentale Ziele rücken dank der Passagier- und Cargoterminals immer näher. Der große Vorteil des BBI: Ziele in Osteuropa, in Asien und dem pazifischen Raum sind von hier eine gute Stunde schneller zu erreichen als von den etablierten Luftdrehkreuzen im Westen Europas.

TOR ZU WACHSTUMSINDUSTRIEN

Führende Unternehmen der Auto- und Aerospace-Industrie, Schienenverkehrstechnik, Telematik und Logistik kreieren zukunftsweisende Mobilitätslösungen. Von Bombardier bis Rolls-Royce, von Daimler AG bis zu ihren zahlreichen Zulieferern – alle profitieren vom Standort und bilden ein etabliertes Netzwerk, das mit dem Airport BBI weiter wachsen wird.

Zugleich ist die Hauptstadtregion auch einer der führenden Life-Science-Standorte in Europa. Mehr als 100 Forschungseinrichtungen, Europas größtes Universitätsklinikum und rund 370 Unternehmen aus der Pharma-, Biotechnologie- und Medizintechnik-Branche bilden ein Netzwerk, in dem laufend neue Produkte und Methoden entstehen.

Über 150.000 Menschen haben Kreativität und Kommunikation in der Hauptstadtregion zu ihrem Beruf gemacht. In Mode und Musik gib Berlin heute weltweit den Ton an. Mehr als 21.000 Unternehmen der Kulturwirtschaft nutzen schon jetzt die Vorteile, die sich hier bieten. In der Ent-

wicklung elektronischer Spiele steht die Region international an der Spitze. Zudem ist sie ein idealer Testmarkt für IT-Anwendungen und -Dienste.

Ob Call-, Customer Care-, Shared Service Center, Werbung oder Finanzservices – mehr als 2 Millionen Menschen leben in der Hauptstadtregion davon, anderen das Leben einfacher zu machen. Mit über 230 Call Centern und 20.000 Beschäftigten gehört die Hauptstadtregion zu einem der attraktivsten Standorte in Europa.

CAMPUS, HIGH-TECH, SYNERGIEN

Nur zehn Fahrminuten vom neuen Airport entfernt befindet sich der integrierte Wissenschafts-, Wirtschafts- und Medienstandort Berlin Adlershof. Hier ist in den vergangenen Jahren auf einer Fläche von vier Quadratkilometern einer der erfolgreichsten Hochtchnologiestandorte in Europa entstanden. Adlershof entwickelt sich mit stetig steigenden Wachstumszahlen zu einem Motor der Wirtschaft in der Region. Besonders in vier Technologiebereichen steht Adlershof international an der Spitze. Auf den Gebieten der Photonik-, Photovoltaik- und optischen Technologien, Material- und Mikrosystemtechnologien, Informations- und Medientechnologien, aber auch Umwelt-, Bio- und Energietechnologien haben sich Cluster mit exzellentem Ruf entwickelt.

WIR ERMÖGLICHEN WACHSTUM

Kompetent, schnell, unbürokratisch und kostenfrei unterstützt Berlin Partner auswärtige und expandierende Unternehmen bei den ersten Schritten zum Erfolg in der Hauptstadtregion. Ob es um den Standort selbst, um Personal, Firmensitz, Förderung, Finanzierung oder einfach um Kontakte zu Behörden, Banken, Kammern, Verbänden und Unternehmensnetzwerken geht: Mit unseren maßgeschneiderten Angeboten wie dem Business Welcome Package, dem Business Financing Package, dem Business Locating Package oder dem Business Recruiting Package starten Sie durch.

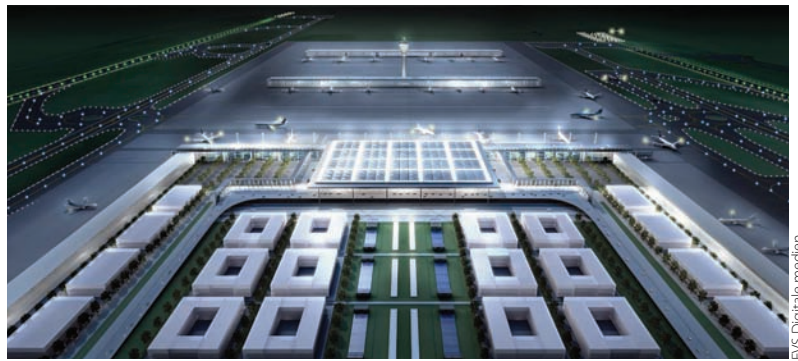
Wir erwarten Sie schon heute direkt am Gate!

Mehr dazu erfahren Sie online unter www.berlin-partner.de www.businesslocationcenter.de

oder zu unserer Berlin-Präsentation am 23. April 2008 14-18 Uhr im Hotel Baltschug Kempinski, ul. Baltschug 1, 115035 Moskau Anmeldung unter leisering@dihk.ru oder +7-495-234 49 50

БЕРЛИН-БРАНДЕНБУРГ— СТОЛИЧНЫЙ РЕГИОН ВЫХОДИТ НА СТАРТ

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЭРОПОРТ БЕРЛИН-БРАНДЕНБУРГ ПРЕВРАТИТ ЭТОТ РАЙОН В МЕСТО СТЫКОВКИ ВОСТОКА И ЗАПАДА. / БЕАТА АЛЬБЕРТ, BERLIN PARTNER



EVS Digitale Medien

Столичный регион Германии превратился в один из лучших инвестиционных оазисов Старого Света. Сюда приезжают люди со всего мира – не только в качестве туристов. Многие едут, чтобы остаться. В Берлине их привлекает идеальное сочетание высокого качества жизни, приемлемых цен и творческой атмосферы. В первую очередь Берлин манит молодых: из 1,9 млн. приехавших и оставшихся более миллиона находятся в возрасте между 18 и 35. Привлекателен Берлин и для инвесторов: в течение года в германской столице было основано свыше 41.000 новых компаний. И экономика германской столицы продолжает расти: в 2007 году здесь был самый высокий по стране рост числа занятого населения. Но Берлин не замыкается только на самом себе. Удачное географическое положение на пересечении различных транспортных магистралей превращает его в своеобразный мост между Востоком и Западом.

БОЛЬШЕ ЧЕМ АЭРОПОРТ

Новый международный аэропорт Berlin Brandenburg International (BBI) поможет навести новые мосты с Центральной и Восточной Европой и, значит, облегчит доступ к самым динамично развивающимся рынкам. BBI начнет свою работу в 2011 году. Его пропускная способность составит 22–25 млн. пассажиров в год. Он станет не только самым современным аэропортом в Европе. Здесь будет создан целый город в городе – так называемый BBI Airport City, а также бизнес-парк BBI с собственной автомобильной развязкой, соединяющей его с автобаном, и с железнодорожным вокзалом для поездов ближнего и дальнего следования.

ПРЯМЫЕ ДОРОГИ И КРАТКИЕ ПУТИ

Берлинское кольцо А 10 и новый автобан А 113 соединяют аэропорт с общеевропейской автодорожной сетью. До польской границы отсюда всего 70 км. Прекрасно интегрирован аэропорт и в железнодорожную сеть. Всего за 20 минут отсюда можно будет с комфортом доехать до парламентского и правительствен-

ного квартала в центре Берлина. Аэропорт будет оборудован современными пассажирскими и грузовыми терминалами. Еще одно преимущество BBI: до конечных пунктов в Восточной Европе и Азии отсюда на час меньше лету, чем из крупных пересадочных узлов Западной Европы.

ВЫХОД НА РАСТУЩИЕ РЫНКИ

Строительство современного транспортно-го узла привлечет сюда ведущие предприятия авто- и авиапромышленности, железнодорожного транспорта, телематики и логистики. Здесь уже обосновались такие компании, как Bombardier и Rolls-Royce, Daimler AG и его многочисленные субподрядчики, – все они формируют основу, которая будет развиваться с появлением нового аэропорта.

Столичный регион, кроме того, – один из ведущих в Европе центров научно-исследовательских и практических инновационных разработок в области биологии и медицины. Здесь расположено более 100 исследовательских центров, самая крупная в Европе университетская клиника, 370 компаний, работающих в сфере фармацевтики, биотехнологий и медицинской техники. Все они формируют целую систему, в которой постоянно разрабатываются новые технологии и продукты.

Свыше 150.000 жителей столичного региона – представители творческих профессий. В области моды и музыки Берлин вышел на первые позиции в мире. Здесь функционируют свыше 21.000 предприятий из сферы культуры. Регион занимает первое место в мире в области разработок электронных игр. Он также предоставляет идеальные условия для внедрения новых IT-решений и услуг.

Более двух миллионов человек в регионе работают в сфере обслуживания: в Call-центрах, службах поддержки клиентов, информационных центрах, в рекламных агентствах или финансовых службах. Call-центров в регионе насчитывается свыше 230, в них работают 20.000 человек. И уже один только этот факт говорит о принадлежности региона к числу самых привлекательных для инвестиций в Европе.

ИНКУБАТОР ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

В десяти минутах езды от нового аэропорта находится научный, экономический и коммуникационный центр Адлерсхоф. Всего за несколько последних лет здесь, на площади в четыре квадратных километра, сложился один из самых передовых и успешных высокотехнологичных кластеров Европы. Адлерсхоф, с его постоянно растущими показателями, стал настоящим двигателем экономики всего региона. В сфере высоких технологий он мировой лидер прежде всего в следующих направлениях: лазерные, фотогальванические и оптические технологии, технологии материалов и микросистем, информационные и коммуникационные технологии, а также эко-, био- и энергетические технологии.

МЫ СПОСОБСТВУЕМ РОСТУ

Berlin Partner оказывает компетентную, быструю, обходящую бюрократические препоны и бесплатную поддержку иностранным и расширяющимся компаниям на первом этапе их выхода в столичный регион Германии. О чем бы ни шла речь – о выборе места для размещения филиала или штаб-квартиры фирмы, подборе персонала, поддержке, финансировании, контактах с административными органами, банками, палатами, союзами и предпринимательскими объединениями – мы подберем один из подготовленных нами для потенциальных инвесторов пакетов (Business Welcome, Business Financing, Business Locating, Business Recruiting), который, безусловно, может стартовать вам с успехом.

Встречаем вас у трапа!

Дополнительную информацию можно получить по ссылке:

www.berlin-partner.de

www.businesslocationcenter.de

или на нашей презентации 23 апреля 2008 года в отеле Балчуг Кемпински, 14.00-18.00, ул. Балчуг, 1, 115035 Москва

Зарегистрироваться можно по почте:

leisering@dihk.ru или по телефону:

+7-495-234 49 50

HÖHENFLÜGE DER KUNST

ZEITGENÖSSISCHE RUSSISCHE KUNST ERLEBT ZURZEIT AUF DEM INTERNATIONALEN KUNSTMARKT EINEN HÖHENFLUG. AUF AUKTIONEN ERZIELEN KUNSTWERKE RUSSISCHER KÜNSTLER REKORDSUMMEN. / MONIKA HOLLACHER, AHK

N och in den 90er Jahren glichen die Moskauer Galerien für zeitgenössische Kunst eher Kunstvereinen, die sich bestimmten Positionen und Künstlern widmeten. Wenn Werke verkauft wurden, dann meist an westliche Sammler und Kunstscouts, auf der Suche nach neuen Talenten. Wer gute Arbeitsbedingungen, Erfolg und Anerkennung haben wollte, ging in den Westen, so wie es viele schon zu sowjetischer Zeit getan hatten, um mit Ilja Kabakow, Erik Bulatow und Komar & Melamid nur einige zu nennen. Für die großen russischen Museen endete das 20. Jahrhundert mit dem realistischen Sozialismus.

Diese Situation hat sich seit einigen Jahren grundlegend geändert. Zwar steht die russische Kunst des 19. und beginnenden 20. Jahrhunderts immer noch um einiges höher im Kurs als die Zeitgenossen, aber sie holen auf. An dem Boom beteiligen sich vor allem reiche russische Sammler. Viele Werke wandern aus den Sammlungen von Amerikanern und Westeuropäern, die in den achtziger und neunziger Jahren bei russischen Künstlern und Galerien zeitgenössische «Underground Art» und Nachkriegskunst der Nonkonformisten kauften, nach Russland zurück. Dort ist nun das Sammeln von Gegenwartskunst in Mode gekommen. Manche der russischen Käufer sehen das Sammeln zeitgenössischer Kunst als Investition an, andere als patriotische Aufgabe, so wie der Millionär Igor Markin, der im vergangenen Mai in Moskau «Art4.ru», ein Museum mit zeitgenössischer russischer Kunst, eröffnete.

Vor kurzem wurden Werke von Künstlern wie Oleg Wassiljew und Erik Bulatow auf einer Londoner Auktion mit 200.000 bis 300.000 Pfund gehandelt. Wassiljews «Before the Sunset» erhielt ein Gebot von 400.000 Pfund. Die in Moskau lebende Künstlergruppe AES + F, die Russland im letzten Jahr auf der Biennale in Venedig vertrat, brachte es auf 100.000 bis 150.000 Pfund, es folgen Francisco Infante, Leonid Purygin, Maxim Kantor, Oleg Tselkov und das Duo Dubossarskij &



Foto: Exopark

) DAS SAMMELN VON GEGENWARTSKUNST IST IN RUSSLAND IN MODE GEKOMMEN.

Vinogradow, ebenfalls mit beachtlichen Zahlen. Die meisten Käufer waren Russen.

Die Kunstmesse Art Moskau stand in dieser Entwicklung ganz an den Anfängen. 1996 öffnete die Messe zum ersten Mal ihre Tore im Haus des Künstlers für Besucher. Was damals wie ein Stelldichein von einigen guten, alten Bekannten begann, bescheidene Umsätze brachte und eher kunstpädagogischen Charakter trug, hat sich heute zu einer anerkannten, internationalen Messe gemausert, an der im letzten Jahr 66 Galerien teilnahmen, darunter allein 26 aus Moskau und viele weitere aus der russischen Föderation, mit dabei waren auch elf deutsche Aussteller, die sich trotz der vielen Probleme insbesondere mit dem russischen Zollbehörden nach Moskau aufgemacht hatten. Aus Berlin nahmen Bereznitsky und Volker Diehl teil, aus Köln Lumas, aus Düssel-

dorf Burkhard Eikermann und Schübbe Projekte, aus München Karin Sachs. Auch Grossisten wie Vonderbank Art Galleries mit verschiedenen Sitzten in Deutschland präsentierten sich. Auf der Art Moskau wird hauptsächlich russische Gegenwartskunst verkauft. Nach den Beobachtungen von Galerist Volker Diehl, ist der russische Markt zweifelsohne im Wachsen begriffen. Diehl selbst hat auf der letzten Art Moskau – wo prinzipiell keine Institutionen, sondern nur Privatsammler kaufen – nur Arbeiten seiner russischen Künstler verkauft, nämlich von dem in Moskau lebenden Alexej Kallima und dem Künstlerpaar Wjatscheslaw Misin und Alexander Schabuwow, die sich «Die Blauen Nasen» nennen.

In diesem Jahr findet die Art Moskau vom 14. bis 18. Mai im Zentralen Haus des Künstlers statt.)

ИСКУССТВА ВЫСОКИЙ ПОЛЕТ

РУССКОЕ СОВРЕМЕННОЕ ИСКУССТВО ПОЛЬЗУЕТСЯ БОЛЬШИМ СПРОСОМ НА МЕЖДУНАРОДНОМ АРТ-РЫНКЕ. АУКЦИОННЫЕ ЦЕНЫ НА ПРОИЗВЕДЕНИЯ РУССКИХ ХУДОЖНИКОВ БЬЮТ ВСЕ РЕКОРДЫ. МОНИКА ХОЛЛАХЕР, ВТП

Еще в 90-е годы московские галереи современного искусства больше походили на кружки по интересам, куда входили представители определенных направлений или концепций. Произведения продавались очень редко, как правило, западным коллекционерам и охотникам за новыми талантами. Желавшие найти хорошие условия труда, успех и признание, отправлялись на Запад. Впрочем, это делалось еще с советских времен, – вспомнить хотя бы Илью Кабакова, Эрика Булатова и Комара с Меламедом. XX век в собраниях крупнейших российских музеев заканчивался эпохой социалистического реализма.

Пару лет назад ситуация изменилась кардинальным образом. Правда, русское искусство XIX – начала XX веков котируется по-прежнему выше, но современное вот-вот нагонит его. Активное участие в начавшемся буме принимают богатые российские покупатели. Многие произведения из собраний американских и западноевропейских коллекционеров, активно скупавших в 80-е–90-е советский «андеграунд» и послевоенных нонконформистов, теперь возвращаются в Россию. Собрать современное отечественное искусство вошло здесь в моду. Многие российские покупатели относятся к приобретению современных произведений как к инвестициям, другие делают это из патристических соображений, как например, миллионер Игорь Маркин, открывший в прошлом мае Art4.ru – частный московский музей современного русского искусства.

На одном из недавних лондонских аукционов картины Олега Васильева и Эрика Булатова выставались по 200.000–300.000 фунтов стерлингов. Васильевская «Перед закатом» была куплена за 400.000 фунтов. Произведения московской арт-группы AES + F, представлявшей Россию на последней венецианской биеннале, уходили по 100.000–150.000 фунтов, такого же порядка суммы отдавались за произведения Франциско Инфанте, Леонида Пурыгина, Максима Кантора, Олега Целкова и

Дубосарского с Виноградовым. Большинство покупателей были из России.

Художественная ярмарка Арт Москва стояла у истоков этого бума. Впервые форум открылся в 1996 году в Центральном Доме Художника. Тогда это были скорее первые попытки показать публике творчество своих старых добрых знакомых – больше с просветительской целью, объемы продаж были более чем скромными. Сегодня ярмарка пре-

– Буркхард Айкельманн и Schübbe Projekte, Мюнхен – Карин Сакс. Были на ярмарке и такие крупные объединения, как Vonderbank Art Galleries, имеющее отделения во многих городах Германии. На Арт Москве в основном продается русское современное искусство. По наблюдениям галериста Фолькера Дилья, российский арт-рынок, несомненно, продолжает расти. Сам Дилья представлял на последней Арт Москве исключительно своих россий-

СОБИРАТЬ СОВРЕМЕННОЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЕ ИСКУССТВО ВОШЛО В РОССИИ В МОДУ.

вратилась в признанное на международном уровне событие арт-рынка. В прошлом году в ней приняли участие 66 галерей, из них только 26 были московские; прочие – из других российских регионов; одиннадцать, несмотря на все препоны со стороны российской таможни, добрались до Москвы из Германии. Берлин представляли Березницкий и Фолькер Дилья, Кельн – Лумас, Дюссельдорф

ских художников – москвича Алексея Каллиму и арт-дует Вячеслава Мизина и Александра Шабурова, известных как «Синие носы». Официальные институты принципиально ничего на ярмарке не покупают, с этой целью сюда приходят только частные коллекционеры.

В этом году художественная ярмарка Арт Москва пройдет с 14 по 18 мая в Центральном Доме Художника.)



ZEITGENÖSSISCHE CHOREOGRAFIE AUS DEUTSCHLAND

SASHA WALTZ & GUESTS UND DIE DEUTSCHE OPER AM RHEIN ZU GAST AM MOSKAUER STANISLAWSKIJ- UND NEMIROWITSCH-DANTSCHENKO-MUSIK-THEATER. / MONIKA HOLLACHER, AHK

Moskau ist eine Musik- und Theaterstadt. Ballett spielt dabei traditionell eine wichtige Rolle. Dagegen hat der zeitgenössische Tanz immer ein stiefmütterliches Dasein in Russland geführt. Dank der langjährigen Bemühungen der europäischen Kulturinstitute in Moskau hat sich die Situation erheblich gebessert. Das Moskauer Publikum konnte in den letzten 15 Jahren viele Gastspiele wichtiger ausländischer Truppen und Choreografen sehen, Festivals für zeitgenössischen Tanz wurden etabliert und in vielen Städten Russlands hat sich mittlerweile eine rege, freie Szene entwickelt, die teilweise auch im Ausland recht erfolgreich ist. Von den traditionellen Theatern hat sich insbesondere das Moskauer Stanislawskij- und Nemirowitsch-Dantschenko-Musik-Theater für dieses Genre eingesetzt. Hier findet vom 27. März bis zum 24. April 2008 das Festival für zeitgenössische deutsche Choreografie statt. Neben dem Stanislawskij-Musik-Theater treten das Goethe-Institut Moskau und Roland Berger Strategy Consultants als Mitveranstalter des Festivals auf.

Die Ausstellung „Tanzportraits“ von Bettina Stöß eröffnete das Festival am 27. März, dem internationalen Theatertag. Die Fotografin zeigt deutsche Tänzer, Choreographen, Intendanten, Kritiker, Pädagogen, Fotografen, Manager und Veranstalter in großformatigen Portraits. Für die Präsentation in Moskau wurde daraus eine repräsentative Auswahl zusammengestellt, mit Portraits von Dominique Mercy, Juan Kruz Diaz de garaio Esnaola, Vladimir Malakhov, Polina Semionova, Sascha Waltz und vielen mehr.

Zu den Vorstellungen, die im Rahmen des Festivals in Moskau gezeigt wurden und werden, gehören: „D'avant“, eine Produktion der Schaubühne am Lehniner Platz Berlin präsentiert von Sasha Waltz & Guests, «Die Möwe», Inszenierung von John Neumeier, und drei Choreographien von Youri Vamos in der Deutschen Oper am Rhein.

«D'avant» eröffnete die Reihe der Gastspiele Ende März. Das Stück ist das Resultat einer Initiative von Juan Kruz Diaz de Garaio Esnaola und erzählt in atmosphärischen Bildern aus heutiger Sicht «von Früher», frei und offen für Assoziationen, ohne das Korsett einer linearen Handlung und ist eine seltene Mischung aus klösterlicher Askese und mediterraner Sinnlichkeit. Tanz und Musik werden in der Inszenierung gleichwertig behandelt.

«Die Möwe» ist ein Ballett von John Neumeier, nach dem Theaterstück von Anton Tschechow mit Musik von Dmitri Schostakowitsch, Evelyn Glennie, Pjotr Tschaikowsky und Alexander Skrjabin, das das Verhältnis zwischen Liebe und Kunst behandelt. Die Premiere in Deutschland fand im Jahre 2002 statt, seit März 2007 zeigt auch das Ballett des Moskauer Stanislawsky- und Nemirowitsch-Dantschenko-Musik-Theaters John Neumeiers Werk. Im Rahmen des Festivals wird es am 7. April 2008 mit den Solisten des Hamburger Balletts aufgeführt.

«Romeo und Julia» ist das erste Werk von Youri Vamos für das Ballett der Deutschen Oper am Rhein, wo der Choreograph seit der Spielzeit 1996/1997 als Direktor des Balletts tätig ist. Prokofjews Musik inspirierte ihn, seine Romeo-

und-Julia-Geschichte aus der italienischen Renaissance herauszulösen und sie in die Zwanziger Jahre des 20. Jahrhunderts zu verlegen, in die Zeit, in der auch Prokofjews Ballettmusik entstand. Vom 18. bis 20. April ist das Ballett im Moskauer Stanislawskij- und Nemirowitsch-Dantschenko-Musik-Theater zu sehen.

Ebendort werden am 23. und 24. April zwei andere Choreographien von Youri Vamos gezeigt. «Le sacre du printemps» von Stravinsky und «Erda» von Peteris Vasks. Youri Vamos deutet das heidnische Frühlingsopfer als ein Frühlingserwachen, als das Heranreifen junger Menschen, ihr Entdecken von Liebe und Begierde, ihre ersten Erfahrungen von Annäherung und Entfremdung und ergründet Strawinskys Musik als eine Kraft, die urgewaltig den Frühlingsausbruch nachempfindet. Zur Musik des lettischen Komponisten Peteris Vasks hat Youri Vamos seine Ideen über das Schicksal in eine enorm kraftvolle Bildsprache übersetzt. Die Nornen, die in der germanischen Mythologie die Fäden des Schicksals weben werden hier in der Gestalt einer launischen Schicksalsspielerin vereint. Durch ihr verführerisches Spiel reizt sie den Menschen, sich gegen sein Schicksal aufzulehnen.

Das Festival findet im Rahmen der «Counterparts»-Initiative statt. Die Initiative «Counterparts» von Roland Berger Strategy Consultants fördert Kultur- und Bildungsprojekte in Mittel- und Osteuropa in Zusammenarbeit mit dem Goethe-Institut. «Counterparts» steht für den Austausch und Dialog zwischen den Kulturen und für die Suche nach Entsprechungen im Anderen.)



Foto: D'avant, Sebastian Bolesch

ZEITGENÖSSISCHER
TANZ FÜHRTE
LANGE ZEIT IN
RUSSLAND EIN
STIEFMÜTTERLICHES
DASEIN.

СОВРЕМЕННАЯ ХОРЕОГРАФИЯ ИЗ ГЕРМАНИИ

SASHA WALTZ & GUESTS И НЕМЕЦКАЯ ОПЕРА НА РЕЙНЕ ПРИЕЗЖАЮТ В МОСКОВСКИЙ МУЗЫКАЛЬНЫЙ ТЕАТР ИМЕНИ СТАНИСЛАВСКОГО И НЕМИРОВИЧА-ДАНЧЕНКО.

МОНИКА ХОЛЛАХЕР, ВТП

Москва – город музыкальный и театральный. Традиционно важную роль здесь всегда играл балет. Современный танец, напротив, занимал скорее маргинальное место в культурной жизни российской столицы. Но усилия европейских культурных институтов постепенно изменили ситуацию к лучшему. Последние 15 лет в Москве с гастрольными побывали важнейшие иностранные танцевальные труппы и хореографы. Здесь проводились фестивали современного танца, во многих городах России сложились свои живые и свободные школы танца, некоторые из которых даже имеют успех за границей. Среди академических театров наиболее открыт новым веяниям – музыкальный театр им. Станиславского и Немировича-Данченко. С 27 марта по 24 апреля 2008 года здесь пройдет фестиваль современной немецкой хореографии. Кроме этого театра организаторами фестиваля выступили Немецкий культурный центр им. Гете и фирма Roland Berger Strategy Consultants.

Фестиваль открылся 27 марта, в международный День театра, фотовыставкой «Tanzportraits» Беттины Штёс. Ее работы – крупноформатные портреты немецких танцоров, хореографов, художественных руководителей, критиков, педагогов, фотографов, организаторов и продюсеров. Для московской экспозиции была специально сделана наиболее репрезентативная выборка, в которую вошли фотографии Доминика Мерси, Хуана Круза Диаса де Гарайо Эснаола, Владимира Малахова, Полины Семеновой, Саши Вальтц и многих других.

Среди представлений, которые были и будут показаны в Москве в рамках фестиваля, «D'avant» – спектакль берлинского театра «Шаубюне ам Ленинер платц», поставленный театральным содружеством Sasha Waltz & Guests; «Чайка» – инсценировка Джона Ноймайера; и три хореографические постановки Юрия Вамоса в Немецкой Опере на Рейне.

В конце марта гастроли открыл спектакль «D'avant». Он стал результатом творческого сотрудничества с Хуаном Крузом Диазом де Гарайо Эснаола. В символических картинах здесь рассказывается о том, «что было раньше», – в сегодняшней манере, свободной и открытой для всевозможных ассоциаций, без строгого сюжета, в форме странного смешения монастырской аскезы и средневековой чувственности. Танец, музыка и вокал впле-

тены в спектакль на равных началах.

«Чайка» – балет Джона Ноймайера по мотивам пьесы А.П. Чехова на музыку Дмитрия Шостаковича, Эвелин Глени, Петра Чайковского и Александра Скрябина. Центральная его тема – взаимоотношения любви и искусства. В Германии премьера спектакля состоялась в 2002 году, с марта 2007 года он входит в репертуар музыкального театра им. Станиславского и Немировича-Данченко. 7 апреля 2008 года в рамках фестиваля его сыграют солисты Гамбургского балета.

«Ромео и Джульетта» – постановка Юрия Вамоса для балетной труппы Немецкой Оперы на Рейне. Он работает его директором начиная с сезона 1996-1997 годов. Музыка Прокофьева вдохновила хореографа перенести историю Ромео и Джульетты из эпохи итальянского ренессанса в 20-е годы прошлого века, в то самое время, когда, собственно, и создавался балет Прокофьева. Постановку можно будет увидеть в театре им. Станиславского и Немировича-Данченко с 18 по 20 апреля.

23 и 24 апреля там же покажут две другие постановки Юрия Вамоса: «Le sacre du printemps» («Весна священная») Стравинского и «Эрду» Петериса Вакса. Языческий ритуал жертвоприношения Юрий Вамос интерпретировал как символ весеннего пробуждения, созревания молодых людей, освоения ими территории любви и чувственности, первых опытов сближения и отчуждения. В музыке Стравинского хореограф открывает мощный источник энергии, впитавший в себя первобытную силу пробуждающейся весенней природы. В балете на музыку латвийского композитора Петериса Вакса хореограф выразил свои размышления о жизни и судьбе, переложив их на мощный визуальный язык танца. Богини судьбы, прядущие ее нити и на-



Foto: Erda, Eduard Straub

СОВРЕМЕННЫЙ
ТАНЕЦ ДОЛГОЕ
ВРЕМЯ ЗАНИМАЛ
МАРГИНАЛЬНОЕ
МЕСТО В
КУЛЬТУРНОЙ ЖИЗНИ
РОССИЙСКОЙ
СТОЛИЦЫ.

зываемые в германской мифологии Эрдами, представлены здесь в собирательном образе своевольной властительницы чужих судеб. Расставляя соблазняющие сети, она заставляет людей противиться предначертаниям рока.

Фестиваль состоится в рамках инициативы «Counterparts». Это совместный проект Roland Berger Strategy Consultants и Немецкого культурного центра им. Гете. Цель инициативы – поддержка культуры и образования в Центральной и Восточной Европе. «Counterparts» способствует обмену и диалогу между представителями различных культур и поиску адекватного соответствия в других.)

«NEHMEN SIE UNS BEIM WORT»

DR. HEINRICH WEISS, VORSITZENDER DER GESCHÄFTSFÜHRUNG DER SMS GROUP, IST NEUER PRÄSIDENT DER AHK. MICHAEL HARMS LÖST JÖRG HETSCH ALS VORSITZENDEN AB.
JENS BOEHLMANN, AHK



Dr. Martin Wansleben, Hauptgeschäftsführer des DIHK; Dr. Walter Jürgen Schmid, deutscher Botschafter in Russland; Dr. Heinrich Weiss, Präsident der AHK; Dr. Andrea v. Knoop, Ehrenpräsidentin der AHK (v.l.n.r.)



Michael Harms, neu gewählter Vorstandsvorsitzender der AHK

Es war einer dieser Momente, die man im Nachhinein als gelungen bezeichnet. Denn Jahreshauptversammlungen oder Mitgliederversammlungen pflegen gemeinhin eher trockene, uninspirierte Veranstaltungen zu sein. Die erste ordentliche Mitgliederversammlung der deutsch-russischen Auslandshandelskammer (AHK) war es nicht. Vielleicht war es diese Mischung aus Aufbruchstimmung, Unternehmiergeist und Freude am Vortrag. Jedenfalls gelang es den Referenten, die Anwesenden mit ihren Vorträgen in den Bann zu ziehen. Die Zuhörer im Saal, die Mitglieder, belohnten so viel Engagement mit reichlich Applaus und «ertrugen» das notwendige protokollarische Procedere. Der Impetus der Redner war das entscheidende Moment; von Möglichkeiten, Chancen, Synergien, Zusammenarbeit und Zukunftspotential war die Rede, von der Besonderheit der deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen und von der

Bedeutung der strategischen Partnerschaft zwischen beiden Ländern.

Der neu gewählte Präsident der AHK, Dr. Heinrich Weiss, hat es auf den Punkt gebracht: «Die Beziehungen zu Russland sind historisch gewachsen und traditionell gut. Russland ist einer der wichtigsten strategischen Märkte gegenwärtig und in Zukunft». Und genau das ist es: zupackender Optimismus, den wir in Deutschland zu selten aufkommen lassen. Die Handelsbilanzdaten sprechen ohnehin eine deutliche Sprache – Deutschland ist in Russland auf breiter Front die Nummer Eins. Das ist seit Jahren so und wird auch in Zukunft so bleiben. Es sind ja gerade die Schwierigkeiten, die die Unternehmen in Russland zu bewältigen haben, die den Ehrgeiz der Unternehmer anstacheln und zu einer positiven Grundhaltung beitragen. Die Ernte, die man nach dem erfolgreichen Markteintritt einfahren kann, ist manchen Aufwand wert.

Sachlicher Realismus und der Glaube an die Stärke der deutschen Wirtschaft sprachen auch aus den Worten des ebenfalls neu gewählten Vorstandsvorsitzenden der AHK, Michael Harms: «Wir müssen die Möglichkeiten noch stärker nutzen, die die sich hervorragend ergänzenden Volkswirtschaften bieten». Und wir müssen als deutsche Wirtschaft noch viel stärker die Attraktivität Russlands propagieren, so Dr. Wansleben, Hauptgeschäftsführer des DIHK. Es wird ein spannendes Jahr, dieses erste komplette Geschäftsjahr der AHK. Es wird spannend sein zu sehen, wie viel der auf der Versammlung vorgestellten Ziele umgesetzt werden. Die Aufforderung des Vorstandsvorsitzenden war eindeutig: «Nehmen Sie uns beim Wort».

Und schließlich wurden auch noch ein neuer Vorstand und ein neuer Präsidialrat gewählt, dem Gedanken der Bilateralität folgend, erstmals auch mit prominenten Vertretern der russischen Wirtschaft besetzt.)

«ЛОВИТЕ НАС НА СЛОВЕ»

Д-Р ГЕНРИХ ВАЙСС, ПРЕЗИДЕНТ SMS GROUP, НОВЫЙ ПРЕЗИДЕНТ ВТП. МИХАЭЛЬ ХАРМС СМЕНЯЕТ ЙОРГА ХЕТЧА НА ПОСТУ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ.

ЙЕНС БЁЛЬМАНН, ВТП



Йорг Хетч подводит итоги работы АНК за прошедший год.



Райнер Хартман прощается с коллегами после многих лет успешной работы в правлении Союза Немецкой Экономики.

Задним числом понимаешь: все прошло очень удачно. Отчетные и годовые собрания, как правило, получаются сухими и формальными. Но о первом очередном собрании членов Российско-Германской Внешнеторговой Палаты (ВТП) этого не скажешь. Может, так получилось благодаря этому духу предпринимательства, начала чего-то нового, и этой радости, которую ощущают сейчас все. Во всяком случае, выступления докладчиков безучастными слушателей не оставили. Присутствовавшие в зале постоянно выражали свои эмоции бурными аплодисментами и мужественно выдержали все необходимые по протоколу процедуры. Пылкость выступающих не могла оставить аудиторию равнодушной: речь шла о шансах, возможностях, партнерстве, сотрудничестве и огромном потенциале на будущее. И конечно же, об особом характере российско-германских экономических отношений и о значимости стратегического

партнерства между двумя нашими странами.

Новоизбранный Президент ВТП, д-р Генрих Вайсс, подчеркнул в своем выступлении: «Хорошие отношения с Россией имеют историческую основу. Россия — один из важнейших стратегических рынков настоящего и будущего». Именно по этому поводу трудно сдержать откровенный оптимизм. Показатели торгового баланса между нашими странами говорят сами за себя: Германия лидирует в России по большинству позиций. Так было долгие годы, и так будет впредь. А трудности, которые приходится преодолевать компаниям в России, только сильнее подогревают честолюбие предпринимателей и задают положительный тонус их работе. Результаты же удачного выхода на рынок стоят любых потраченных усилий.

Реализмом и верой в силу немецкой экономики были проникнуты и слова вновь избранного председателя правления ВТП Михаэля Хармса: «Мы должны еще интенсивнее

использовать потенциал двух наших экономик, столь превосходно дополняющих друг друга». По словам д-ра Ванслебена, главного управляющего делами Объединения Торгово-Промышленных Палат Германии (DIHK), мы, как представители немецкой экономики, должны еще активнее пропагандировать привлекательность России. Этот год — первый полный год работы новой ВТП — обещает быть и напряженным, и увлекательным. Увлекательным, потому что в конце его все присутствующие смогут проверить, насколько удалось выполнить задачи, заявленные на собрании. Председатель Правления был категоричен: «Ловите нас на слове!»

И в заключение был избран еще один новый состав правления и новый президентский совет в соответствии с принципом двустороннего характера ВТП. На этот раз впервые с участием авторитетных представителей российского бизнеса.)

DER NEUE VORSTAND DER DEUTSCH-RUSSISCHEN AUSLANDSHANDELSKAMMER



VORSTANDSVORSITZENDER:

Michael Harms, Delegierter der Deutschen Wirtschaft in der Russischen Föderation

Michael Harms studierte von 1985 bis 1991 Internationale Beziehungen in Moskau. 1993 schloss er als Diplom - Politologe ein zweites Studium an der Freien Universität Berlin ab. Beruflich war er immer mit Russland verbunden. Von 2000 bis 2007 war er Referent im Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) und Mitglied der Geschäftsführung des Ost-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft. Davon war er zwei Jahre in Brüssel im Büro des Sonderkoordinators für den Stabilitätspakt Südosteuropa als Exekutivsekretär des Business Advisory Council for South - Eastern Europe tätig. Seit September 2007 ist Michael Harms Delegierter der deutschen Wirtschaft in der Russischen Föderation.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ:

Михаэль Хармс, глава Представительства Немецкой Экономики в РФ.

С 1985 по 1991 годы Михаэль Хармс изучал Международные отношения в Москве. В 1993 году получил второй диплом о высшем образовании по специальности политолог в Свободном Университете Берлина. С 2000 по 2007 был референтом в Федеральном Союзе немецкой промышленности (BDI) и членом правления Восточного комитета немецкой экономики. Затем два года провел в Бюро Спецкоординатора Пакта стабильности для Южной и Восточной Европы в Брюсселе в должности исполнительного секретаря Делового консультационного совета для Южной и Восточной Европы. С сентября 2007 года Михаэль Хармс является главой Представительства Немецкой Экономики в РФ.



SCHATZMEISTER:

Jörg Bongartz, Vorstandsvorsitzender Deutsche Bank Ltd., Moskau

Jörg Bongartz ist seit 1982 bei der Deutschen Bank in verschiedenen Positionen tätig. Derzeit ist er Vorstandsvorsitzender der Deutschen Bank Ltd., Moskau. Neben der Leitung des Vorstands betreut er russische Banken und Versicherungen im Bereich Unternehmensfinanzierung (Investment Banking). Darüber hinaus steht Jörg Bongartz dem Firmenkundengeschäft der Deutschen Bank in Russland vor, das aus den Bereichen Cash-Management, Handelsfinanzierung, Treuhand- sowie Wertpapiergeschäfte besteht. Jörg Bongartz ist seit März 2007 Schatzmeister der AHK.

КАЗНАЧЕЙ:

Йорг Бонгартц, Председатель правления Deutsche Bank Ltd., Москва

С 1982 года Йорг Бонгартц работает в Deutsche Bank на различных должностях. В настоящий момент он – председатель правления Deutsche Bank Ltd. в Москве. Помимо руководства правлением, он консультирует российские банки и страховые компании по вопросам финансирования инвестиций. Йорг Бонгартц отвечает за работу Deutsche Bank с российскими клиентами, работающими в сфере управления наличностью, финансирования торговых отношений, операций с доверительными и ценными бумагами. С марта 2007 года Йорг Бонгартц – казначей ВТП.



Wilfried Anders, Leiter der Repräsentanzen von Finnlines Deutschland GmbH

Wilfried Anders wurde 1955 geboren. Er schloss die Höhere Kaspische Seekriegsschule in Baku als Diplom Ingenieur für Navigationsverfahren, Elektronische Anlagen und Systeme ab. Seit 1995 ist er Leiter der Repräsentanzen von Finnlines Deutschland GmbH in St. Petersburg und Moskau; verantwortlich für Aufbau und Entwicklung eines Linienverkehrs mit Fracht-Passagier-Fähren zwischen Deutschland und St. Petersburg sowie Fährterminals in St. Petersburg seit Februar 1997. Seit 1998 ist er aktives Mitglied im VDW und engagierte sich in der Arbeitsgruppe St. Petersburg, die die spezifischen Probleme von deutschen Unternehmen im Nordwesten Russlands bearbeitet.

Вильфрид Андерс, руководитель представительства Finnlines Deutschland GmbH

Вильфрид Андерс родился в 1955 году. Закончил Высшее Каспийское Военно-морское училище в Баку с дипломом инженера навигационных систем и электронного оборудования. С 1995 он руководитель представительства компании Finnlines Deutschland GmbH в Петербурге и в Москве. В круг его ответственности входит создание и развитие рейсового паромного сообщения между Германией и Россией, а с февраля 1997 года – также строительство паромных терминалов в Петербурге. С 1998 года он стал активным членом СНЭ и включился в деятельность рабочей группы Союза в Петербурге, занимающейся специфическими проблемами немецких компаний в Северо-Западном регионе.

НОВЫЙ СОСТАВ ПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПАЛАТЫ



**Kerstin Dauenhaimer, Managing Director,
bonprix Russland**

Kerstin Dauenhaimer war viele Jahre im Speditionsbereich in Russland tätig. Sie leitete die ZAO Robert Heilmann Spedition Ag, die ZAO Klingenberg Moving & Storage und die ООО Hasenkamp Logistics. Von 2004 bis 2007 war sie Direktorin der ООО Hamm Shoes Rus. Seit 2007 arbeitet sie als Managing Director für bonprix Russland, Mail Order Service Katalogversand.

Kerstin Dauenhaimer ist seit 1997 Vorstandsmitglied des Verbandes der Deutschen Wirtschaft und der heutigen AHK, sie ist Vorsitzende des Komitees für Außenhandel und leitet die Arbeitsgruppe «Zoll» tätig.



**Sebastian Eisenberg, Geschäftsführer
ООО E.ON Russia Power, Moskau**

Sebastian Eisenberg hat an der TU Dresden Maschinenbau und an der RWTH Aachen Wirtschaftsingenieurwesen studiert. Von 1993 bis 1999 war er Berater bei der Boston Consulting Group. Seit 1999 war er in verschiedenen Unternehmen des E.ON Konzerns verantwortlich tätig, zuletzt als Prokurist der E.ON Energie AG. Seit Dezember 2007 ist Sebastian Eisenberg für den E.ON Konzern in Moskau und dort innerhalb der Geschäftsführung der ООО E.ON Russia Power u.a. für die Integration des Beteiligungsunternehmens OGK-4 in den E.ON Konzern verantwortlich.



**Andrej Gontscharow, Leiter der Repräsen-
tanz DZ BANK, Moskau**

Andrej Gontscharow wurde 1969 in Jewpatoria/Krim geboren, studierte als Wirtschaftsingenieur für Seefahrt in Tallinn/Estland. 1991 siedelte er nach Deutschland über. Er absolvierte eine Ausbildung zum Bankkaufmann in Hamburg und ein Studium zum Bankfachwirt in Frankfurt. Seit 1994 ist er in verschiedenen Positionen und an verschiedenen Orten für die DZ Bank tätig. Seit 2002 leitet er die Repräsentanz der DZ BANK in Moskau. Er war jahrelang im Komitee für Finanzdienstleistungen des VDW, dem er seit Dezember 2006 vorsitzt, aktiv. Seit März 2007 ist er Mitglied des Vorstandes.

**Керстин Дауэнхаймер, управляющий
директор bonprix Russland**

Керстин Дауэнхаймер много лет проработала в России в сфере экспедиторских услуг. Она была руководителем таких компаний, как ЗАО «Robert Heilmann Spedition», ЗАО «Klingenberg Moving & Storage» и ООО «Hasenkamp Logistics». С 2004 по 2007 она была директором ООО «Hamm Shoes Rus». С 2007 она работает управляющим директором bonprix Russland, которая занимается торговлей по каталогам. С 1997 года Керстин Дауэнхаймер – член Правления Союза немецкой экономики, а теперь и ВТП. Она также является председателем Комитета по внешней торговле и руководит рабочей группой по таможенным вопросам.

**Себастьян Айзенберг, генеральный ди-
ректор ООО «E.ON Russia Power», Москва**

Себастьян Айзенберг изучал машиностроение в Техническом университете Дрездена и инженерный менеджмент предприятия в Техническом институте Аахена. С 1993 по 1999 годы он был консультантом в компании The Boston Consulting Group. С 1999 года работал на различных предприятиях, входящих в состав концерна E.ON, в частности занимал должность прокуриста в E.ON Energie AG. С декабря 2007 Себастьян Айзенберг в составе руководства московским отделением концерна E.ON и в качестве гендиректора ООО «E.ON Russia Power», в числе прочего, занимается интеграцией фирмы ОГК-4 в концерн E.ON. Себастьяну Айзенбергу 41 год, он женат, у него двое детей, он живет с семьей недалеко от Мюнхена.

**Андрей Гончаров, директор представи-
тельства DZ BANK, Москва**

Андрей Гончаров родился в 1969 году в Евпатории, Крым; изучал инженерный менеджмент морских перевозок в Таллине, Эстония; в 1991 переехал жить в Германию. В Гамбурге прошел обучение на служащего банка, затем продолжил банковское образование во Франкфурте. С 1994 работает на различных должностях и в различных филиалах DZ Bank. С 2002 руководит представительством DZ BANK в Москве. Долгие годы работает в Комитете по финансовым услугам СНЭ, с декабря 2006 в качестве его председателя. С марта 2007 член Правления.



Natalja Kasperskaja, Vorstandsvorsitzende Laboratorija Kasperskogo ZAO

Natalja Kasperskaja studierte angewandte Mathematik an der Moskauer Hochschule für elektronischen Maschinenbau. 1994 begann sie ihre Tätigkeit am wissenschaftlich-technischen Zentrum KAMI, wo sie das Management des Antiviren-Projekts AVP übernahm (im November 2000 wurde AVP in Kaspersky Anti-Virus umbenannt). 1997 wurde sie Mitbegründerin und CEO von Kaspersky Lab, 2007 wurde sie zum Chairman of the Board of Directors ernannt. Natalja Kasperskaja gehört zu den bekanntesten und meistgeschätzten Persönlichkeiten der russischen IT-Industrie.



Günter Liepelt, Geschäftsführer AJZ Engineering GMBH

Günter Liepelt war von 1972 bis 2000 in verschiedenen Positionen für Carl Zeiss Jena tätig. 2000 wechselte er als Geschäftsführer zur AJZ Engineering GmbH Jena, der er seit 2002 vorsitzt. Günter Liepelt verfügt über eine umfangreiche Russlanderfahrung in den Bereichen Projektentwicklung, Akquise und Realisierung zahlreicher Investitionsprojekte in Forschung, Lehre, Umwelt, Life Sciences und Medizin. Er ist Ehrendoktor der Technischen Universität – Gorny Institut Plechanow – in St. Petersburg. Günter Liepelt arbeitet im Verband der Deutschen Wirtschaft seit dessen Gründung bis heute (AHK) aktiv mit.



Igor Merkulow, Generaldirektor und Gesellschafter des russischen Logistikunternehmens Partner Logistik.

Igor Merkulov, geboren 1966, war von 2002 bis 2006 Geschäftsführer bei «National Zollbroker». 2004 gründete er mit Partnern zusammen das Logistikunternehmen «Partner Logistics», das er seit 2006 leitet. «Partner Logistic» bietet 3-PL-Dienstleistungen und Logistik Consulting an. Igor Merkulow ist in den Arbeitsgruppen «Zoll» und «Verkehr und Logistik» aktiv und trat wiederholt als Referent für Außenhandels- und Logistikfragen auf Veranstaltungen der AHK auf.

Наталья Касперская, председатель правления ЗАО «Лаборатория Касперского»

Наталья Касперская изучала прикладную математику в Московском институте электронного машиностроения. В 1994 она начала работать в научно-техническом центре КАМИ, где, в частности, руководила проектами по созданию антивирусных программ (в ноябре 2000 они были переименованы в Антивирусные программы Касперского). В 1997 она стала соосновательницей и исполнительным директором Лаборатории Касперского, в 2007 была избрана председателем совета директоров компании. Наталья Касперская принадлежит к числу наиболее известных и авторитетных персон в российской IT-индустрии.

Гюнтер Липельт, генеральный директор AJZ Engineering GMBH

С 1972 по 2000 годы Гюнтер Липельт занимал различные должности в компании Carl Zeiss Jena. В 2000 он стал гендиректором AJZ Engineering GmbH Jena, с 2002 – председателем правления. Обладает большим опытом реализации различных проектов в России. Привлекал средства и реализовывал множество инвестиционных программ в сфере научных исследований, обучения, экологии, биотехнологий и медицины. Почетный доктор Санкт-Петербургского горного института им. Плеханова. В Союзе немецкой экономики Гюнтер Липельт активно работает с момента его основания и вплоть до преобразования в ВТП.

Игорь Меркулов, генеральный директор и акционер российской логистической компании Partner Logistik

Игорь Меркулов родился в 1966 году. С 2002 по 2006 годы был гендиректором компании «Национальный таможенный брокер». В 2004 совместно с партнерами он основал логистическую компанию «Partner Logistics», с 2006 стал ее гендиректором. «Partner Logistic» предоставляет 3-PL-услуги и занимается логистическим консалтингом. Игорь Меркулов активно участвует в деятельности рабочих групп «Таможня» и «Транспорт и логистика». Неоднократно выступал с докладами по вопросам внешней торговли и логистики на различных мероприятиях ВТП.



Dr. Dietrich Möller, CEO & Präsident Siemens Russland

Dr. Dietrich Möller ist seit 1991 für die Siemens AG in verschiedenen Positionen tätig. Von 2000 bis 2006 war er Präsident der Trains Division bei Siemens Transportation Systems. Seit April 2006 ist er CEO & Präsident von Siemens Russland und Senior Vice - Präsident der Siemens AG, Deutschland. Seit Dezember 2006 ist er Vorsitzender des Komitees für Unternehmenspraxis des VDW und seit März 2007 Mitglied des Vorstandes des VDW. Seit Gründung der AHK ist Dr. Möller ebenfalls deren Vorstandsmitglied.



Jürgen Möpert, Leiter der Repräsentanz der Wintershall Holding AG in Moskau

Jürgen Möpert wurde 1952 in Brandenburg geboren. Seit 1991 ist er für die Wintershall AG tätig und koordinierte unter anderem Programme zur strategischen Zusammenarbeit mit Gazprom. Im April 2000 übernahm er die Leitung der Repräsentanz Wintershall Holding AG in Moskau. Jürgen Möpert engagierte sich jahrelang aktiv im VDW, seit März 2008 ist er Vorsitzender des Komitees für Kultur- und Öffentlichkeitsarbeit der AHK.



Dr. Thomas Mundry, Partner Nörr Stiefenhofer Lutz

Dr. Thomas Mundry studierte Rechtswissenschaften an der Freien Universität Berlin, wo er 1991 promovierte. Seit 1994 ist er für internationale Anwaltskanzleien in Moskau tätig. 2006 trat er als Rechtsanwalt und Partner in das Moskauer Büro der Anwaltskanzlei Nörr Stiefenhofer Lutz ein. Er verfügt über breite Erfahrungen bei der Beratung von Investitions- und anderen Projekten, die westliche und russische Unternehmen in der Russischen Föderation durchführen. Er ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen zum russischen Wirtschaftsrecht und hält regelmäßig Vorträge zu Themen aus diesem Bereich. Dr. Thomas Mundry ist Mitglied des Vorstands und Vorsitzender des Rechtskomitees der AHK.

Д-р Дитрих Мёллер, исполнительный директор и президент Siemens Russland

С 1991 года д-р Дитрих Мёллер работает на различных должностях в компании Siemens AG. С 2000 по 2006 годы он был президентом Trains Division в подразделении Siemens Transportation Systems. С апреля 2006 он является исполнительным директором и президентом Siemens Россия, а также главным вице-президентом Siemens AG, Германия. С декабря 2006 он председатель Комитета по предпринимательской практике СНЭ и теперь ВТП, с марта 2007 он член Правления СНЭ. С момента основания ВТП д-р Мёллер входит в состав ее Правления.

Юрген Мёперт, руководитель московского представительства Leiter Wintershall Holding AG

Юрген Мёперт родился в 1952 году в Бранденбурге. С 1991 года он работает в компании Wintershall AG и среди прочего координирует программы стратегического сотрудничества с Газпромом. В апреле 2000 года он стал руководителем московского представительства Wintershall Holding AG. На протяжении многих лет Юрген Мёперт активно работает в СНЭ. В марте 2008 он стал председателем Комитета по культуре и связям с общественностью ВТП.

Д-р Томас Мундри, партнер фирмы Nörr Stiefenhofer Lutz

Д-р Томас Мундри изучал право в Свободном Университете Берлина, в 1991 году защитил там же диссертацию. С 1994 работает в международном адвокатском бюро в Москве. В 2006 году стал адвокатом и партнером в московском бюро адвокатской фирмы Nörr Stiefenhofer Lutz. У него обширный опыт в области консультирования инвестиционных и других проектов, которые западные и российские компании осуществляют в России. Автор многочисленных публикаций и выступлений по проблемам российского хозяйственного права. Д-р Томас Мундри член Правления и председатель правового комитета ВТП.



André Scholz, Partner, Rödl & Partner

André Scholz ist seit 1997 bei Rödl & Partner als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater in Mittel- und Osteuropa tätig. Die Aktivitäten in Russland leitet er seit 2003. Seine beruflichen Schwerpunkte sind die Prüfung von Jahresabschlüssen nach deutschen und internationalen Rechnungslegungsstandards sowie die Unternehmensbewertung und Transaktionsberatung. André Scholz ist neben verschiedenen Vortrags-tätigkeiten auch als Vorsitzender des Komitees für Steuern und Rechnungslegung und als Vorstandsmitglied für die AHK aktiv.



Jochen Scholz, Geschäftsführer der ООО «TÜV SÜD Russland»

Jochen Scholz leitete von 1998 bis Anfang 2008 die Repräsentanz der Deutschen Management Akademie Niedersachsen (DMAN) und von 2004 bis 2008 gleichzeitig die Repräsentanz des Landes Niedersachsen in der RF. Seit 2008 ist er Geschäftsführer der ООО «TÜV SÜD Russland». Die ООО TÜV SÜD Russland bietet Unterstützung bei der Einführung und die Zertifizierung von Qualitätsmanagementsystemen nach verschiedenen Standards in der Produktion und bei Dienstleistungen an. Jochen Scholz leitet das Personalkomitee des VDW und der jetzigen AHK seit 2002 und ist Mitglied des Vorstandes.



Erwin Trinkl, Senior Vice President für Government und Public Relations von METRO GROUP Russland

Erwin Trinkl wurde 1947 geboren und ist gelernter Einzelhandelskaufmann. Während seiner Tätigkeit für METRO Cash & Carry Austria unterstützte er die Expansion des Unternehmens in die Türkei, Ungarn und Rumänien. Er begleitete den Markteintritt in Kroatien. Von 2001 bis 2008 war er Mitglied der Geschäftsführung und Verwaltungsdirektor von METRO Cash & Carry in der Russischen Föderation. Seit Beginn dieses Jahres ist er als Senior Vice President für Government und Public Relations von METRO GROUP in Russland verantwortlich. Mit dem VDW verband Erwin Trinkl eine enge Beziehung gegenseitiger Unterstützung.

Андре Шольц, партнер Rödl & Partner

С 1997 года Андре Шольц работает в компании Rödl & Partner в качестве аудитора и консультанта по налогам в Средней и Восточной Европе. С 2003 года он руководит деятельностью фирмы в России. В его компетенцию входит проверка годовой отчетности согласно немецким и международным стандартам бухучета, также оценка предприятий и консультации при совершении транзакций. Помимо своей профессиональной деятельности, Андре Шольц активно участвует в работе Комитета по налогам и финансовой отчетности в качестве его председателя, а также в качестве члена Правления ВТП.

Йохен Шольц, генеральный директор ООО «TÜV SÜD Russland»

С 1998 по 2008 Йохен Шольц был руководителем представительства Немецкой академии менеджмента земли Нижняя Саксония (DMAN) и одновременно с 2004 по 2008 годы руководителем представительства Земли Нижняя Саксония в РФ. С 2008 он гендиректор ООО «TÜV SÜD Russland». Эта компания оказывает поддержку при выходе на рынок и сертификации систем менеджмента качества согласно различным стандартам в промышленности и в сфере услуг. С 2002 года Йохен Шольц руководит комитетом по кадровым вопросам СНЭ и теперь ВТП и является членом ее Правления.

Эрвин Тринкль, старший вице-президент по связям с общественностью и правительством в компании METRO GROUP, Россия

Эрвин Тринкль родился в 1947 году, получил диплом специалиста по розничной торговле. В период своей работы в METRO Cash & Carry Austria он занимался экспансией компании в Турцию, Венгрию и Румынию. Содействовал вступлению компании на рынок Хорватии. С 2001 по 2008 был членом директората и управляющим директором METRO Cash & Carry в Российской Федерации. С начала этого года занимает должность старшего вице-президента по связям с общественностью и с правительством METRO GROUP в России. С СНЭ Эрвина Тринкля связывают тесные двусторонние отношения.

Деловая поездка

«ИНТЕР-ВОЛГА 2008:

Автопром. Автокомпоненты. Развитие технопарковой зоны»

2-8 ИЮНЯ 2008 ГОДА



- Тольятти
- Ульяновск
- Ижевск
- Елабуга
- Набережные Челны



на борту комфортабельного теплохода «Александр Пушкин»

- Презентации компаний-участников и тематические круглые столы
- Переговоры с представителями местных органов власти, с ведущими представителями автомобильной промышленности Поволжского региона, российскими и иностранными производителями автомобилей и автокомпонентов.
- Посещение свободной экономической зоны «Алабуга» и обмен опытом с резидентами
- Посещение заводов ОАО «Автоваз», ОАО «Камаз», ОАО «Иж-авто», ОАО «УАЗ»
- Обсуждение проекта создания промышленного технопарка на территории Тольятти с привлечением иностранных инвесторов.

Организацией мероприятия со стороны Российско-Германской Внешнеторговой Палаты занимается ООО «Центр Информации немецкой экономики».

Участие в программе платное. За дополнительной информацией обращайтесь к нашим представителям:

Владимир Никитенко
Тел.: +7 (495) 234 49 50
nikitenko@dihk.ru

Керстин Ляйзеринг
Тел.: +7 (495) 234 49 50
leisering@dihk.ru





Foto: M. Panasuk

«KOMPLEXITÄT MEISTERN, KOMPLEXITÄT NUTZEN»

WAS BEDEUTET WIRKSAMES MANAGEMENT IM 21. JAHRHUNDERT? PROF. FREDMUND MALIK RÄUMT IN MOSKAU MIT DEN IRRLEHERN DES MANAGEMENTS AUF. / RENÉ HARUN, AHK

Es wird unterschieden zwischen gutem und schlechtem Management. Management ist kulturabhängig. Nur Führungskräfte sind Manager. Wer Mitarbeiter hat, ist Manager. Management gibt es nur in der Wirtschaft. Management ist eine psychologische Angelegenheit – nichts als Irrlehren und Missverständnisse, die der prominente Management-Berater und Buchautor Fredmund Malik gnadenlos aufdeckt. Prof. Fredmund Malik ist Wirtschaftswissenschaftler mit Forschungsschwerpunkt Managementlehre und leitet das Malik Management Zentrum St. Gallen.

Sein Standardwerk für Manager «Führen, Leisten, Leben – Wirksames Management für eine neue Zeit», ist nun auch in russischer Sprache erschienen. Die russischsprachige Ausgabe stellte er am 18. Februar vor und lud gemeinsam mit dem Unternehmen Amrop Hever Russia zu einem Vortrag ins Hotel Baltshug Kempinski ein. Vor über 100 Zuhörern sprach Prof. Malik und seine Ausführungen waren wie Balsam für die Seele.

Ohne Rücksicht räumt er mit weit verbreiteten Irrlehren auf, die sich in vielen Köpfen festgesetzt haben und selbst von bedeutenden Führungskräften und Wissenschaftlern als Gegebenheiten vorausgesetzt werden. Er ist bekannt für seine oft scharfe Kritik an unreflektierten Modeströmungen und Fehlentwicklungen und setzt diesen das Ziel eines dauerhaft effektiven Managements entgegen.

Den idealen Manager Mitte 30 / Anfang 40, der fünf Fremdsprachen perfekt beherrscht, eine Hochschulausbildung und anschließende Promotion mit Auszeichnung abgeschlossen hat und parallel dazu in diversen Unternehmen hospitierte, gibt es nicht. Sicherlich existieren Universalgenies, aber auf die trifft man so gut

wie nie, und die findet man bestimmt nicht im Alltagsgeschäft. Es ist der normale Mensch, der täglich Höchstleistungen bringt.

Dass man vor einem Auftritt oder vor einem größeren Projekt aufgeregt ist, ist nichts Ungewöhnliches. Wichtig ist nur, dass man davon überzeugt ist, eine bestimmte Situation meistern zu können. Wem diese Überzeugung fehlt, wird es kaum zu Höchstleistungen bringen. Laut Malik kann der normale Mensch, der die Regeln des Managements verinnerlicht hat und richtig handelt, die Leistungskraft sogar um bis zu 300 Prozent steigern.

Malik vergleicht Management mit einem Betriebssystem für den Erfolg. Und Betriebssysteme sind kompatibel. So wie Betriebssysteme in

Werkzeuge benutzen, die er durch regelmäßiges Training richtig anwenden kann, drittens muss er bestimmte Grundsätze einhalten, für die er absolute Einsicht mitzubringen hat. Letztendlich trägt der Manager die gesamte Verantwortung; er muss die Haftung für alles was er entscheidet übernehmen. Darüber muss er sich bewusst sein und ein gewisses Maß an Ethik mitbringen.

Worauf kommt es also letztendlich an, und was hat ein Manager zu befolgen? Fredmund Malik listet hierzu sechs Punkte auf:

1. Im Mittelpunkt stehen die Ergebnisse.
2. Nicht sich selber sollte man in den Mittelpunkt stellen, sondern seinen Beitrag für das Gesamte leisten.

» WICHTIG IST NUR, DASS MAN DAVON ÜBERZEUGT IST, EINE BESTIMMTE SITUATION MEISTERN ZU KÖNNEN.

Deutschland, Frankreich, China, Russland oder in den USA angewandt werden, genauso agiert auch ein Manager in verschiedenen Ländern. Zwar gibt es jeweils interkulturelle Unterschiede, doch im Grunde genommen ist der Beruf des Managers stets derselbe. Entscheidend ist am Ende das Ergebnis, darauf kommt es an, unabhängig von der Kultur und Sprache.

Es muss nicht zwischen gutem und schlechtem Management unterschieden werden, sondern zwischen richtigem und falschem. Und ein richtiger Manager zeichnet sich nicht durch ‚Sein‘, sondern durch ‚Handeln‘ aus. Für den Beruf des Managers sind folgende vier Elemente wichtig: Er muss erstens der Aufgabe an sich gewachsen sein und hierfür über umfangreiche Kenntnisse verfügen, zweitens muss er

3. Konzentration auf das Wesentliche.
4. Nicht die Schwächen beseitigen, sondern auf die Stärken konzentrieren.
5. Gegenseitiges Vertrauen ist von höchster Bedeutung.
6. Positiv denken.

Zusätzliche Motivation ist im Prinzip gar nicht mehr nötig. Wenn die soeben angegebenen Punkte in die Tat umgesetzt werden, ergibt sich daraus genug Motivation. Motivation durch Dritte ist insofern eher überflüssig. Generell fordert Malik, davon Abstand zu nehmen, immer nur die Probleme in den Vordergrund zu stellen, sondern stattdessen Chancen für den Erfolg zu sehen.

Sein Buch «Führen. Leisten. Leben» dürfte auch in Russland eine breite Leserschaft finden.)

«СТРЕМИТЬСЯ К КОМПЛЕКСНОСТИ, ИСПОЛЬЗОВАТЬ КОМПЛЕКСНОСТЬ»

ЧТО ОЗНАЧАЕТ
ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ
НОВОГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ?
ПРОФЕССОР ФРЕДМУНД
МАЛИК ВЫСТУПАЕТ В МОСКВЕ
С ДОКЛАДОМ, РАЗОБЛАЧАЯ
ЛЖЕТЕОРИИ
ПО МЕНЕДЖМЕНТУ.
РЕНЕ ХАРУН, ВТП

Foto: M. Panasuk



Принято различать хороший и плохой менеджмент. Характер менеджмента культурно обусловлен. Только руководители являются менеджерами. Тот, кто имеет личный состав, может называть себя менеджером. Менеджмент есть только в экономике. Менеджмент – вопрос психологии, – ничего кроме лженауки и недоразумений, которые беспощадно обличает знаменитый консультант по менеджменту и автор книги профессор Фредмунд Малик. Экономист Фредмунд Малик специализируется на учении о менеджменте и возглавляет Центр Malik Management в Санкт-Галлене..

Его классический труд по менеджменту «Управлять, Работать, Жить – Эффективный менеджмент для нового тысячелетия», появился теперь и на русском языке. 18 февраля он представил русское издание общественности и пригласил вместе с предприятием «Amrop Hever Russia» на свой доклад в гостиницу «Балчуг Kempinski». Речь Малика, выступившего перед более чем 100 слушателями, стала для них своего рода бальзамом на душу.

Бесцеремонно обличает он широко распространенные лженауки, укоренившиеся в сознании многих и принимаемые за истину даже известными руководителями и экономистами. Малик известен также своей острой критикой в адрес необдуманных модных течений и неблагоприятного развития, в противовес которым он предлагает цель долгосрочного эффективного менеджмента.

Идеального менеджера в возрасте 30-40 лет, в совершенстве владеющего пятью иностранными языками, с отличием окончив-

шего университет с последующей защитой докторской диссертации и проходившего параллельно практику в ряде предприятий, просто не существует. Безусловно, есть люди, одаренные во всех областях, однако, шанс встретить их не велик, тем более в рабочей будничной обстановке. Скорее это обычный человек, ежедневно работающий на пределе своих возможностей.

Нет ничего удивительного в том, что перед выступлением или в преддверии большого проекта одолевает волнение. Важно лишь быть уверенным в том, что способен справиться с данной конкретной ситуацией. Вряд ли тот, у кого эта уверенность отсутствует, добьется максимально возможных результатов. Согласно Малику, среднестатистический человек в состоянии повысить свой КПД на 300 процентов, если он впитает в себя необходимые управленческие знания и будет принимать верные решения.

Малик сравнивает менеджмент с операционной системой успеха. Операционные системы, как известно, совместимы и универсальны. Подобно тому, как определенные операционные системы используются в Германии, Франции, Китае, России или США, осуществляет свою деятельность и менеджер в различных странах. Конечно, стоит учитывать межкультурные различия, тем не менее, профессия менеджера везде одинакова. Решающим остается конечный результат, независимо от культуры и языка.

Стоит различать скорее не плохой и хороший менеджмент, а правильный и ложный. Ведь настоящий менеджер познается, прежде всего, в делах, а не в наборе своих

качеств. Для профессии менеджера важны четыре следующих элемента: во-первых, ему должно быть по силам предстоящее задание, для чего он должен обладать обширными знаниями; во-вторых, он должен пользоваться необходимыми инструментами, правильное применение которых должно быть отточено в ходе каждодневных тренировок; в-третьих, он должен осознанно соблюдать основополагающие принципы. В конечном итоге на менеджере лежит вся ответственность: именно он отвечает за все решения, которые принимает. Кроме осознания этого аспекта, ему надлежит придерживаться определенных этических норм:

1. Во главу угла поставлены результаты.
2. Делать упор не на свою центральную роль и внимание к ней, а на свою личную пользу для всего целого.
3. Концентрироваться на самой сути.
4. Не бороться со слабыми сторонами, а делать упор на сильных.
5. Обоюдное доверие носит наивысший приоритет.
6. Позитивно мыслить.

Дополнительная мотивация в принципе не нужна. Претворенные в жизнь перечисленные пункты предоставляют достаточно мотивации. Мотивация со стороны третьих лиц в таком случае излишня. Вообще Малик предлагает дистанцироваться от того, чтобы ставить во главу угла проблемы, и сосредоточить свое внимание на шансах успеха.

Участники были буквально околдованы речами эксперта в области менеджмента Фредмунда Малика. Его книга «Управлять. Работать. Жить» способна и в России покориť широкий круг читателей.)

»» INTERN



BALL DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT

12. APRIL 2008, AB 18.00 UHR,

HOTEL HOLIDAY INN MOSCOW SOKOLNIKI, UL. RUSAKOVSKAJA 24

Mit guten Traditionen sollte man nicht brechen. Deshalb laden wir Sie wie jedes Jahr zum Ball der Deutschen Wirtschaft ein. Diesen historischen Ball sollten Sie nicht verpassen, denn es ist der erste Ball der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK)!

Da sich bereits im Vorjahr das Hotel Holiday Inn Sokolniki als idealer Veranstaltungsort für den Ball erwiesen hat, werden wir dort auch in diesem Jahr wieder bis tief in die Nacht hinein feiern.

Auch wenn es überall teurer wird, wir halten die Preise. Die Eintrittskarte kostet 6.000 Rubel. Für diesen Preis bieten wir Ihnen ein formidables, reichhaltiges französisch-italienisches Buffet. Freigetränke non stop und ein abwechslungsreiches Abendprogramm, das für Kurzweil sorgen wird.

PERSONALKONFERENZ IM RAHMEN DER MESSE „PERSONAL MOSCOW 2008“ (16. – 17. APRIL 2008)

16. APRIL 2008, 13.00 UHR,

EXPOCENTER, PAVILLON 5, KRANSOPRESNENSKAJA NAB. 14

Die Vergütungsstudie der AHK zeigt, dass die Gehälter in Russland in den letzten Jahren stark angestiegen sind: 2006 real um mehr als elf Prozent, 2007 in von Höhe von elf bis zwölf Prozent. Dieser Trend wird weiter anhalten. In jüngster Zeit zeigt sich ein weiterer Trend: Personalmangel. Beide Entwicklungen befördern das so genannte Job-Hopping. Wie man die Loyalität der Mitarbeiter stärken und sie langfristig an das Unternehmen binden kann, auch diesen Themen wird sich die Konferenz widmen.

Ein weiteres Themenfeld der Konferenz wird die Migrationsgesetzgebung der RF darstellen. Betroffen sind besonders ausländische Mitarbeiter und ausländische Unternehmen.

ANSPRECHPARTNER: JULIA MOTYLEVA, DEUTSCH-RUSSISCHE AUSLANDSHANDELSKAMMER, TELEFON: 495 2344953



DÜSSELDORFER WIRTSCHAFTSTAGE

12. - 15. MAI 2008,

MOSKAU

Düsseldorf und Moskau sind zwei boomende Metropolen! Seit 15 Jahren besteht diese aktive Städtepartnerschaft, in deren Rahmen die Grundlage für weiterreichende bilaterale Wirtschaftsbeziehungen geschaffen werden konnten. Zum 8. Mal finden in diesem Jahr die Düsseldorfer Wirtschaftstage in der russischen Hauptstadt statt. Vor Ort können sich die mitreisenden Unternehmen einen persönlichen Eindruck von der aktuellen Marktsituation verschaffen und konkrete Geschäftsmöglichkeiten ausloten. Im Rahmen der branchenübergreifenden Unternehmerreise findet auch ein Besuch der Messe SHK Moskau für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik statt. Mit einem festlichen "Düsseldorf-Abend" wird sich die Landeshauptstadt Düsseldorf in Moskau auf höchster Ebene präsentieren und den weiteren Ausbau der Geschäftskontakte aktiv vorantreiben.

ANSPRECHPARTNER: NAIRA KREHER, KOMPETENZZENTRUM DÜSSELDORF, TELEFON: +49 211 3557 399, HYPERLINK "MAILTO:KREHER@DUESSELDORF.IHK.DE" KREHER@DUESSELDORF.IHK.DE
KERSTIN LEISERING, AHK MOSKAU, +7 495 234 49 50, LEISERING@DIHK.RU

БАЛ НЕМЕЦКОЙ ЭКОНОМИКИ

12 АПРЕЛЯ 2008, 18.00,

ОТЕЛЬ HOLIDAY INN MOSCOW SOKOLNIKI, УЛ. РУСАКОВСКАЯ 24

Хорошие традиции лучше не нарушать. В связи с этим мы приглашаем вас на ежегодный бал немецкой экономики. Не пропустите уникальный исторический момент, поскольку это первый бал, который будет проходить под эгидой Российско-Германской Внешнеторговой палаты (ВТП)!

Так как отель Holiday Inn Sokolniki уже в прошлом году зарекомендовал себя как идеальное место для проведения бала, мы и на этот раз будем там праздновать до глубокой ночи.

Несмотря на всеобщее подорожание, мы сохраняем прежние цены. Стоимость входных билетов 6000 рублей. За эту цену мы предлагаем вам разнообразную французско-итальянскую кухню. Бесплатные напитки non-stop и разнообразная вечерняя программа не позволят вам скучать.

КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ПЕРСОНАЛУ В РАМКАХ ВЫСТАВКИ „ПЕРСОНАЛ МОСКВА 2008“ (16 – 17 АПРЕЛЯ 2008)

16 АПРЕЛЯ 2008, 13.00,

ЭКСПОЦЕНТР, 5-ЫЙ ПАВИЛЬОН, КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ НАБ. 14

Исследование по уровню заработной платы показывает, что зарплата в России за последние годы сильно повысилась, и что это тенденция будет иметь место и в будущем. В 2006 году средняя зарплата выросла на 11,6 процентов, в 2007 году зарплата вновь повысилась в среднем на 11-12 процентов. Таким образом, Россия и впредь остаётся мировым лидером по росту заработной платы. В исследование при этом вошли такие области, как: руководство предприятием, руководители, эксперты, специалисты и рабочие. Основным региональным объектом исследования выступал регион Москвы и Московской области.

Помимо общих данных о структуре заработных плат в исследовании представлены сведения о таких дополнительных выплатах, как производственные накопления к пенсии, служебное транспортное средство, дополнительное страхование и т.д.

ДНИ ЭКОНОМИКИ ДЮССЕЛЬДОРФА В МОСКВЕ

12 - 15 МАЯ 2008,

МОСКВА

Дюссельдорф и Москва – это две процветающие метрополии! Вот уже как 15 лет имеет место это активное сотрудничество между городами, в рамках которого и была создана основа для более глубоких билатеральных экономических отношений. Восьмой раз уже проводятся дни экономики Дюссельдорфа в российской столице. На месте прибывшие предприятия могут получить впечатление об актуальной ситуации на рынке и о конкретных возможностях рынка. В рамках поездки предпринимателей из разных отраслей экономики состоится также посещение международной промышленно-технологической выставки сантехники, отопления, кондиционирования и инженерного оборудования. На празднике «Вечер Дюссельдорфа» столица Северного Рейна-Вестфалии представит себя на высшем уровне и усовершенствует деловые контакты.

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: НАИРА КРЕЕР, ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ ДЮССЕЛЬДОРФ, ТЕЛЕФОН: +49 211 3557 399, HYPERLINK "MAILTO:KREHER@DUESSELDORF.IHK.DE" KREHER@DUESSELDORF.IHK.DE
КЕРСТИН ЛЕЙЗЕРИНГ, ВТП МОСКВА, +7 495 234 49 50, LEISERING@DIHK.RU



EXTERN

WIRTSCHAFTSTAG "RUND UM DEN BAU" RUSSLAND

14. APRIL 2008,

STUTTGART

Die Veranstaltung legt einen Schwerpunkt auf Moskau und Sotschi. Russland verzeichnet seit Jahren einen anhaltenden Bauboom. Aufgrund der 2014 in Sotschi stattfindenden olympischen Winterspiele ist die Olympiaregion Krasnodar für ausländische Unternehmen aus dem Bau, Ausbau und Architektur- und Planungsbereich von besonderem Interesse. Allein in Sotschi wird mit jährlichen Investitionen im Baubereich von zwei Milliarden Euro gerechnet. Deutsche Unternehmen haben aufgrund ihres hervorragenden Rufs in Russland gute Chancen, am russischen Bauboom teilzuhaben.

INFORMATIONEN UNTER: WWW.HANDWERK-INTERNATIONAL.DE,
WWW.HANDWERK-INTERNATIONAL.DE

TRANSRUSSIA

22. – 25. APRIL 2008,

MOSKAU

Die TransRussia versteht sich als führende Leistungsschau für Transport und Logistik in der Russischen Föderation. Als umfassende Informationsplattform bildet sie das gesamte Spektrum der Branche in allen Verkehrsbereichen und der Logistik einschließlich Technik und Equipment, Umschlag und Verpackung, Sicherheitssysteme, Versicherung, Leasing und Finanzdienstleistungen sowie Informationstechnologien ab. Die Fachmesse ist die einzige ihrer Art in Russland, der GUS und den baltischen Staaten.

SHK MOSCOW

12. – 15. MAI 2008,

MOSKAU

Internationale Industrie- und Technologiemesse für Heizungstechnik, Klima-, Lüftungs- und Kältetechnik, Gebäudetechnik, Sanitärtechnik, Erneuerbare Energien. Gezeigt werden u. a. Klima- und Kältetechnik, Lüftung, Heizkessel, Armaturen, Pumpen, Abgassysteme, Fittings und Controls. Mit Gemeinschaftsbeteiligungen traten in den Vorjahren die Bundesrepublik Deutschland, Italien, Finnland und China auf.

Branchenschwerpunkt: Sanitärwirtschaft, Wärme, Kälte, Klima, Sicherheit, Katastrophenschutz und weitere.

Angebotsschwerpunkt: Sanitärtechnik, Heizungstechnik, Kessel, Lüftungstechnik, Kältetechnik, Klimatechnik, Schwimmbäder, Saunen, Armaturen, Messtechnik, Prüfgeräte, Regel- und Steuertechnik, Pumpen, Materialien, Zubehör, Werkzeuge, Installationsmaterial, Erneuerbare Energien, Umwelttechnik, Gebäudetechnik, Verbindungstechnik, Werkstattausstattung

SVIAZ EXPO COMM MOSCOW

12. – 16. MAI 2008,

MOSKAU

Internationale Messe und Kongress für Telekommunikation, Computer und Bürotechnik.

Branchenschwerpunkt: Informationstechnik, Telekommunikation. Die Messe ist die wichtigste Plattform für die ITK-Branche in Russland und der GUS. Die Messe bildete in den Vorjahren jedoch nicht alle Sektoren der ITK-Branche vollständig ab. So fehlten z. B. wichtige Anbieter im

Mobilfunk-Bereich. Andererseits waren auch einige Aussteller benachbarter Hightech-Branchen vertreten, die wichtige Kunden in der ITK-Branche haben. Beispiele sind Elektronikanbieter, Anlagenbauer oder Hersteller von Stromversorgungsanlagen.

Angebotsschwerpunkt: Fernmeldetechnik, Telekommunikation, Datenübertragung, Kommunikationstechnik, Funk-Nachrichtentechnik, Rundfunkantennen, Rundfunksendeanlagen, Messgeräte, Werkzeuge, Zubehör, Rundfunktechnik, Satellitenempfangstechnik, Fernsehtechnik, Überwachungsanlagen, Sicherheitstechnik, Opto-Elektronik, Software, Bürotechnik, Informationssysteme

KOOPERATIONSVERANSTALTUNG

2.– 6. JUNI 2008,

KASAN

Kasan mit über einer Million Einwohnern ist die Hauptstadt der Republik Tatarstan in Russland. Die Stadt ist an den Ufern der Wolga gelegen und sie blickt mit ihren unzähligen Kulturdenkmälern auf eine tausendjährige Geschichte zurück. Die wichtigsten Wirtschaftszweige heute sind Erdölförderung und Erdgasgewinnung. Nahrungsmittel- und Textilindustrie, chemische und pharmazeutische Industrie sind ebenfalls von großer Bedeutung. In Kasan befinden sich zwei große Flugzeugwerke: Die Kazan Aircraft Production Association und Kasan Helicopters, bekannt durch die Mil Mi-8 und Mil Mi-17 Hubschrauber. Die Landwirtschaft nimmt eine zentrale Stellung ein: 65 Prozent der Fläche sind bebaut oder Weideland.

INFORMATIONEN UNTER: [HTTP://WWW.AIF-INTEC.DE/VERANSTALTUNGEN](http://WWW.AIF-INTEC.DE/VERANSTALTUNGEN)

RUSSLAND: KOMPETENT FÜR VERHANDLUNGEN

6. JUNI 2008,

IHK MÜNCHEN

Die Exporte aus Deutschland nach Russland steigen rapide an. Dabei kommen gut 1/3 der deutschen Russland-Exporteure aus Bayern. Damit geschäftliche Kommunikation mit russischen Partnern gelingt, müssen kulturelle Unterschiede berücksichtigt werden. Hintergrundwissen, praktische Anleitungen und Beispiele helfen Ihnen, erfolgreich in Russland zu kommunizieren und zu handeln

ARBEITSRECHT IM AUSLAND - AM BEISPIEL VON RUSSLAND / UKRAINE

18. JUNI,

BERLIN

Ihr Unternehmen ist in den betreffenden Ländern bereits präsent oder plant dort einen neuen Standort bzw. eine geschäftliche Aktivität? Sie organisieren die Entsendung Ihrer Mitarbeiter dorthin oder betreuen einheimische Mitarbeiter in einer Ihrer Niederlassungen? Sie suchen Informationen zur Rechtslage vor Ort? In diesen Veranstaltungen gewinnen Sie einen Überblick über die Grundlagen der unterschiedlichen Arbeitsverhältnisse und die Besonderheiten des jeweiligen Landes im Vergleich zum deutschen Arbeitsrecht.

INFORMATIONEN UNTER: [HTTP://WWW1.DGFP.COM/SEMINARE](http://WWW1.DGFP.COM/SEMINARE)

ДЕНЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ «ВСЕ О СТРОИТЕЛЬСТВЕ»

14 АПРЕЛЯ 2008, ШТУТГАРТ

В центре внимания этого мероприятия – Москва и Сочи. В России уже много лет подряд продолжается строительный бум. После объявления Сочи столицей Зимних Олимпийских Игр 2014 года, в Краснодарский край потянулись иностранные компании из сферы строительства, реконструкции, архитектуры и проектирования. Только на одну строительную деятельность здесь намечено отпускать по два миллиарда евро в год. Немецкие фирмы пользуются великолепной репутацией в России и, соответственно, имеют хорошие шансы для того, чтобы принять участие в продолжающемся здесь строительном буме.

ИНФОРМАЦИЯ В ИНТЕРНЕТЕ:

[HTTP://WWW.HANDWERK-INTERNATIONAL.DE](http://www.handwerk-international.de)

TRANSRUSSIA

22 – 25 АПРЕЛЯ 2008, МОСКВА

TransRussia является самой крупной выставкой в России, посвященной транспорту и логистике. Она представляет собой информационную платформу, включающую в себя весь спектр этой отрасли: транспорт и логистику, технику и оснастку, упаковку и сервис, системы безопасности, лизинговые, финансовые и информационные услуги. Эта специализированная выставка – единственная в своем роде в России, СНГ и странах Балтии.

SHK MOSCOW

12 – 15 МАЯ 2008, МОСКВА

SHK MOSCOW – международная промышленная и технологическая выставка отопительного, климатического, вентиляционного и холодильного оборудования, а также технического оснащения зданий, канализации и возобновляемого энергоснабжения. На выставке среди прочего будут представлены климатическая и холодильная техника, вентиляция, отопительные котлы, арматура, насосы, газораздающие системы, фитинги и регулирующие устройства. В предыдущие годы на выставке были коллективные стенды Германии, Италии, Финляндии и Китая.

Специализация: канализация и водоснабжение, тепловые, холодильные, климатические системы, системы безопасности и защиты от катастроф.

Тематика: канализационная техника, отопительные системы, котлы, вентиляция, холодильные системы, климатическое оборудование, бассейны, сауны, арматура, измерительная техника, контрольные приборы, системы управления и регулирования, насосы, материалы, сопутствующие принадлежности, инструменты, монтажные материалы, возобновляемая энергия, экологическая техника, оснащение зданий, соединительные системы, оборудование для мастерских.

SVIAZ EXPO COMM MOSCOW

12 – 16 МАЯ 2008, МОСКВА

Международная выставка и конгресс по телекоммуникациям, компьютерной технике и офисной автоматизации.

Специализация: информационная техника, телекоммуникация. Эта выставка – важнейший отраслевой форум для России и стран СНГ.

В предыдущие годы отрасль, правда, была представлена не полностью. Так, например, здесь не было главных операторов сотовой связи. С другой стороны, среди экспонентов были представители смежных высокотехнологичных отраслей, у которых много клиентов среди коммуникационных и IT-компаний. Например, производители электроники и электротехнического оборудования.

Тематика: системы дальней связи, телекоммуникация, передача данных, коммуникационная техника, радиолокационное, радиовещательное оборудование, радиоантенны, измерительные приборы, инструменты, сопутствующие принадлежности, радиотехника, системы спутниковой связи, телевизионная техника, системы наблюдения и безопасности, оптоэлектроника, программное обеспечение, офисная техника, информационные системы

ПЕРСПЕКТИВЫ КООПЕРАЦИИ С ТАТАРСТАНОМ

2 – 6 ИЮНЯ 2008, КАЗАНЬ

Казань – столица Республики Татарстан. В городе с тысячелетней историей свыше миллиона жителей. Он раскинулся по берегам Волги и привлекает многочисленными памятниками старины. Главная отрасль местной экономики – добыча нефти и газа. Кроме того, немаловажное значение имеют пищевая и текстильная промышленность, химия и фармацевтика. В Казани находятся два крупных авиационных завода: Kazan Aircraft Production Association и Kasan Helicopters, выпускающие знаменитые вертолеты Mil Mi-8 и Mil Mi-17. Заметную роль в регионе играет и сельское хозяйство: 65 процентов территории республики находится под пахотными или пастбищными угодьями.

ИНФОРМАЦИЯ В ИНТЕРНЕТЕ: [HTTP://WWW.AIF-INTEC.DE/VERANSTALTUNGEN](http://www.aif-intec.de/veranstaltungen)

РОССИЯ: КОМПЕТЕНТНОСТЬ НА ПЕРЕГОВОРАХ

6 ИЮНЯ 2008, ТПП МЮНХЕНА

Экспорт из Германии в Россию стремительно растет. При этом добрая треть всех товаров поставляется из Баварии. Успех на переговорах с российскими партнерами часто зависит от знания чисто культурных особенностей. Теория, практическое руководство и конкретные примеры в помощь тем, кто хочет вести успешный бизнес с Россией.

ТРУДОВОЕ ПРАВО ЗА РУБЕЖОМ – НА ПРИМЕРЕ РОССИИ И УКРАИНЫ

18 ИЮНЯ 2008, БЕРЛИН

Ваша компания уже представлена в этих странах или как раз планирует открыть там производство или развернуть бизнес? Вы занимаетесь отправкой сотрудников в эти страны или отвечаете за работу с местными специалистами? Вам нужна информация о местном трудовом законодательстве? На мероприятии Вы получите представление об основах трудового права и его особенностях в России и на Украине в сравнении с трудовым правом Германии.

ИНФОРМАЦИЯ В ИНТЕРНЕТЕ: [HTTP://WWW1.DGFP.COM/SEMINARE](http://www1.dgfp.com/seminare)

»» MITGLIEDER NEWS

»» MOBILER KINDERVERKEHRSPARK

Die Verkehrssicherheit ist in Russland zu einem akuten Problem geworden, das sich ernsthaft auf das demografische und wirtschaftliche Wachstum des Landes auswirkt. Nach Angaben des Departements für Sicherheit im Straßenverkehr des russischen Innenministeriums starben 2007 33.308 Menschen im Straßenverkehr, weitere 292.206 wurden verletzt.

Für Mercedes-Benz ist die Verbesserung der Verkehrssicherheit eine Aufgabe von gesellschaftlicher Bedeutung, die darauf abzielt, die Verantwortung des Konzerns für alle Verkehrsbeteiligten umzusetzen. Diese Aufgabenstellung beinhaltet zwei Tätigkeitsaspekte: Zum einen die Erarbeitung und Einführung wissenschaftlicher Forschungsergebnisse in Form von innovativen Technologien in Bereich der Fahrzeugsicherheit, zum anderen soziale Projekte des Unternehmens.

Zu letzteren gehört der «mobiler Kinderverkehrspark». Das Projekt soll dazu beitragen, das föderale Zielprogramm zur Erhöhung der Verkehrssicherheit zu realisieren und wird in Zusammenarbeit mit der russischen Verkehrspolizei (GIBDD) durchgeführt. Das Projekt soll Kinder von sechs bis zwölf Jahren an ein verkehrssicheres Verhalten im alltäglichen Leben heranführen. Sich richtig in schwierigen und gefährlichen Verkehrssituationen zu verhalten, will geübt sein. Durch dieses Projekt will Mercedes-Benz einen Beitrag zur Sicherheit der schutzlosesten Verkehrsteilnehmer leisten.

Der Kinderverkehrspark ist ein mobiles Modul, das aus zehn Elektroautos, beweglichen Verkehrsschildern und Straßenmarkierungen besteht. Der Park wird im Lkw transportiert und wird ab Juni 2008 die Städte Moskau, Woroschjesch, Rostow-am-Don, Wolgograd, Togliatti, Ufa, Tscheljabinsk, Jekaterinburg, Perm, Kasan, Nischnij Nowgorod besuchen.

»» DACHSER TRIFFT INTELLECT LOGISTIC

Der international tätige Logistik-Dienstleister Dachser expandiert in Russland. In Anbetracht der hervorragenden Wirtschaftszahlen im Geschäftsjahr 2007 gründet das Familienunternehmen in Kooperation mit dem russischen Pendant Intellect Logistic das Joint Venture OOO Dachser mit Sitz in Moskau, das am 1. März, mit zunächst 50 Mitarbeitern, seine Tätigkeit aufnimmt. Dies berichteten der Sprecher der Dachser-Geschäftsführung Bernhard Simon und sein für den europäischen Landesverkehr zuständiger Geschäftsführungskollege Michael Schilling in München.

Intellect Logistic ist kein Unbekannter. Mit dem 2003 in Russland gegründeten Logistikunternehmen hatte Dachser bereits im vergangenen Geschäftsjahr erfolgreich zusammengearbeitet. Anton Marjuchta, bisheriger Inhaber von Intellect Logistic, wird dem Gemeinschaftsunternehmen OOO Dachser, an dem beide Gründungspartner mit je 50 Prozent beteiligt sind, als Generaldirektor vorstehen. Intellect Logistic verzeichnet einen Jahresumsatz von 13 Millionen Euro und bringt in das Joint Venture sein bisheriges Geschäft in der Kontraktlogistik, sowie seine Mitarbeiter mit. Auf der anderen Seite des Zusammenschlusses steht Dachser, mit einem Mitarbeiterzuwachs von 15 000 auf 17 000 und einem Umsatzanstieg von 13 Prozent auf 3,5 Milliarde Euro im Jahr 2007. Mit diesem strategischen Zug gelingt Dachser der Eintritt in den Wachstumsmarkt Russland.

»» PEREDWIZHNOJ DETSKIY AVTOGORODOK

Обеспечение безопасности дорожного движения в России является сегодня одной из самых острых проблем социально-экономического развития страны, представляющей препятствие для демографического роста и угрозу национальной безопасности страны. По данным Департамента обеспечения безопасности дорожного движения МВД России в 2007 году на дорогах погибло 33.308 человек, ранено 292.206 человек.

Компания «Мерседес-Бенц» понимает улучшение безопасности дорожного движения как задачу общественного значения, направленную на реализацию нашей ответственности за водителей и пассажиров автомобилей, а также остальных участников дорожного движения. Такая постановка задачи подразумевает два аспекта деятельности компании: разработку и внедрение результатов научно-исследовательской деятельности в форме инновационных технологий в сфере автомобильной безопасности, а также социальные проекты компании.

К таким проектам относится проект «Передвижной детский автогородок». Проект «Передвижной детский автогородок» призван содействовать реализации федеральной целевой программы по повышению безопасности дорожного движения и будет проводится в сотрудничестве с ГИБДД России. В рамках этого проекта дети от 6 до 12 лет будут обучаться безопасному поведению в современной повседневной жизни, то есть рациональным действиям в возникающих сложных дорожных ситуациях. Участвуя в проекте «Передвижной детский автогородок», марка «Мерседес-Бенц» стремится внести свой вклад в обеспечение безопасности самых незащищённых участников дорожного движения.

»» ПУТИ «DACHSER» И «INTELLECT LOGISTIC»

Предлагающий свои логистические услуги по всему миру «Dachser», выходит на российский рынок. Ввиду отличных экономических показателей за 2007-ой год, немецкое семейное предприятие, в сотрудничестве со своим российским панданом «Интеллект Логистик», основывает совместную компанию ООО «Dachser», с месторасположением в Москве, которая начинает свою деятельность 1-ого марта. Об этом сообщает из Мюнхена представитель руководства «Dachser» Бернхард Симон и его коллега Михаэль Шиллинг, ответственный за перевозки на территории Европы.

«Интеллект Логистик» не является для «Dachser» «чужаком». Немецкий логистический провайдер уже в прошедшем году успешно сотрудничал с этой российской фирмой, основанной в 2003 году. Совместное предприятие ООО «Dachser», в котором каждый из партнёров участвует в равных долях, возглавит Антон Марюкта, прежний владелец «Интеллект Логистик». Показатели «Интеллект Логистик» свидетельствуют о годовом обороте в 13 мил евро, фирма интегрирует в «Joint Venture» свой прежний бизнес в контрактной логистике, а так же своих сотрудников. С другой стороны сотрудничества выступает «Dachser», компания с ростом количества сотрудников с 15 000 на 17 000 и увеличением оборота на 13% до 3,5 млрд. евро за 2007 год. Этим стратегическим ходом компании «Dachser» удаётся вступление на развивающийся рынок России.

»» НОВЫЕ ЧЛЕНЫ ПАЛАТЫ



A-FILM PRODUCTIONS

A-FILM Productions, eine deutsche Filmproduktionsfirma mit Hauptsitz in Moskau, ist seit 2004 auf dem russischen Markt tätig. Neben der Entwicklung eigener Dokumentar- und Spielfilmproduktionen und der Betreuung von fremden Filmprojekten vom Casting über Technikverleih, Drehgenehmigungen bis hin zum Dreh bietet A-FILM Productions auch Unternehmen aus «filmfernen» Branchen ihre Dienstleistungen an, insbesondere im Bereich Image- und Industriefilm.

Was bieten wir? Imagefilme helfen, die Aufmerksamkeit und das Interesse von Kunden zu gewinnen. Um Produkte und das Leistungsspektrum eines Unternehmens überzeugend und attraktiv z.B. auf Messen oder im Internet zu präsentieren, bietet A-FILM Productions ein interessantes Angebot für die audiovisuelle Unternehmenskommunikation speziell für den russischen Markt. Wir bieten Teilleistungen von Konzeptentwicklung, über Dreharbeiten bis hin zu Schnitt und Vertrieb (DVD, Internetvideo, IP-TV etc.). Gerne schnüren wir auch ein komplettes Produktpaket, inklusive Corporate Identity und Internetauftritt, welche durch eine Partnerfirma konzipiert werden, mit der wir eng zusammenarbeiten. Mit A-FILM Productions haben Sie einen Partner an Ihrer Seite, der durch seine deutsche Geschäftsführung für Qualität, Professionalität und Verbindlichkeit bürgt und der aufgrund der jahrelangen Erfahrung auf dem russischen Markt die richtigen Kontakte und Dienstleistungen vor Ort für Sie bereitstellen kann.

A-FILM PRODUCTIONS

A-FILM Productions – немецкая киностудия с главным офисом в Москве, работающая на российском рынке с 2004 года.

Студия выпускает документальные и художественные фильмы и оказывает разнообразное содействие сторонним киногоруппам – от проведения кастинга и обеспечения техникой до получения разрешений на съемки и собственно съемок. Наряду с этим, студия A-FILM Productions предлагает свои услуги компаниям, далеким от кинопроизводства, в частности, в области имиджевой и промышленной съемки.

Что мы предлагаем? Имиджевые фильмы помогают привлечь внимание и интерес клиентов. Если вы хотите ярко и убедительно представлять свою продукцию и весь спектр оказываемых компанией услуг – например, на ярмарках или в Интернете – студия A-FILM Productions готова предложить вам эффективные инструменты аудиовизуальной презентации, разработанные с учетом особенностей российского рынка. Мы можем предложить свои услуги и на отдельных этапах работы – от разработки концепции и съемок до монтажа и распространения (DVD, видеоклипы для Интернета, IP-TV и т.д.)

Мы с удовольствием подготовим для вас полный визуальный пакет, включающий также фирменный стиль и оформление интернет-страницы вашей фирмы – эти продукты разрабатывает наша партнерская компания, с которой мы поддерживаем тесные связи.

В лице студии A-FILM Productions вы обретаете надежного партнера – компанию с компетентным немецким менеджментом. Благодаря грамотному руководству, A-FILM Productions гарантирует качество, профессионализм и обязательность, а многолетний опыт работы студии на российском рынке позволяет быстро найти для вас именно те контакты и предоставить именно те услуги, которые необходимы вам здесь и сейчас.

КОНТАКТ: MATTHIAS AICHER, A-FILM PRODUCTIONS MOSCOW, UL. MOSFILMOVSKAYA, D. 1 OFFICE 221, 119991 MOSCOW, RUSSIAN FEDERATION, TEL: +7-985-969-66-09, INFO@A-FILM.DE, WWW.A-FILM.COM

КОНТАКТЫ: МАТТИАС АЙХЕР, A-FILM PRODUCTIONS, УЛ. МОСФИЛЬМОСКАЯ Д.1, ОФИС 221, 119991 МОСКВА, РФ, ТЕЛ.: +7-985-969-66-09, INFO@A-FILM.DE, WWW.A-FILM.COM

WWW.A-FILM.COM

WWW.A-FILM.COM

>>> NEUVORSTELLUNGEN

FOM

REAL ESTATE

FOM REAL ESTATE GMBH

Die inhabergeführte FOM Real Estate GmbH mit Sitz in Heidelberg, Frankfurt und München gehört als Immobiliendienstleister und Projektentwickler zu den renommiertesten Adressen in Deutschland. Qualitativ hochwertige Ausführung, sorgfältig ausgewählte Standorte und dauerhafte Partnerschaften kennzeichnen die Arbeit der FOM.

Die Kernkompetenzen der FOM Real Estate GmbH liegen auf den Gebieten Entwicklung, Vermietung und Verwaltung von Gewerbe-, Wohn- und gemischt genutzten Immobilien. Dies für den eigenen Bestand und für Investoren. Ein weiterer Schwerpunkt des Unternehmens liegt im Bereich von An- und Verkauf von Immobilien und Asset Management.

Besonderes Renommee hat sich FOM als führender Akteur am Markt für sale-and-lease-back Projekte für namhafte Großmieter erarbeitet und als Spezialist für die Errichtung von headquarters namhafter Unternehmen (Microsoft, MAN, IBM, Süddeutscher Verlag)

Die Strukturierung von Immobiliengeschäften und deren fundierte Umsetzung vor dem Hintergrund einer unternehmerischen und innovativen Herangehensweise ist Markenzeichen der FOM. Die FOM Real Estate GmbH arbeitet regelmäßig mit in- und ausländischen Partnern zusammen.

In Russland soll ein erstes Projekt gemeinsam mit der russischen Absolute Investment Group realisiert werden. Dabei handelt es sich um ein Wohnungsbauprojekt mit 220 Villen und Townhouses für die Mitarbeiter europäischer Unternehmen und derer Familien.

FOM Real Estate hat zur Realisierung seiner russischen Projekte ein überzeugendes Konsortium von erfahrenen Akteuren vor Ort, aber auch deutschen Unternehmen im Bereich von Planung, Finanzierung und Ausführung zusammengestellt.

KONTAKT: FRANK SCHINDELBECK, LEITER UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION, IM BREITSPIEL 8, D-69126 HEIDELBERG, GERMANY, TELEFON: +49 - 6221 - 36 36 618, SCHINDELBECK@FOM-HD.DE, WWW.FOMREALESTATE.DE

FOM REAL ESTATE GMBH

Komпания FOM Real Estate GmbH, которая расположена в Гейдельберге, Франкфурте и Мюнхене, входит в число самых известных фирм в Германии, работающих в сфере недвижимости и разработки проектов. Деятельность компании FOM отличают высококачественная реализация проектов, тщательно отобранные места для объектов и долговременные партнерства.

Ключевыми компетенциями FOM Real Estate GmbH являются разработка проектов, сдача в аренду, а также управление объектами коммерческой, жилой и смешанной недвижимости. Это касается как собственных, так и внешних проектов для инвесторов. Еще одним направлением деятельности предприятия является сфера приобретения и реализация недвижимости, а также управление активами.

Особую репутацию на рынке проектов sale-and-lease-back (продажа с обратной арендой) компания FOM смогла завоевать при работе с именитыми крупными арендаторами и зарекомендовала себя как компания, специализирующаяся на создании штаб-квартир всемирно известных предприятий (Microsoft, MAN, IBM, Süddeutscher Verlag).

Структуризация проектов в сфере недвижимости и их основательная реализация на фоне предприимчивого и инновационного подхода стали отличительной чертой деятельности FOM. Компания FOM Real Estate GmbH сотрудничает как с внутренними, так и зарубежными партнерами.

В России первый проект должен быть реализован совместно с российской компанией Абсолют Инвестмент Груп. Речь идет о проекте по строительству жилой недвижимости: 220 вилл и таунхаусов для сотрудников европейских предприятий и их семей.

Для реализации своего российского проекта компания FOM Real Estate сформировала убедительный тандем из опытных представителей на месте, а также немецких предприятий из сферы проектирования, финансирования и реализации проектов.

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: ФРАНК ШИНДЕЛБЕК, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ОБЩЕСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ IM BREITSPIEL 8, D-69126 HEIDELBERG, GERMANY ТЕЛ.: +49 - 6221 - 36 36 618, SCHINDELBECK@FOM-HD.DE, WWW.FOMREALESTATE.DE

WWW.FOMREALESTATE.DE

WWW.FOMREALESTATE.DE

»» НОВЫЕ ЧЛЕНЫ ПАЛАТЫ



TROX

Seit über 57 Jahren werden durch TROX hochwertige Produkte und Systeme für die Lüftungs- und Klimatechnik entwickelt und weltweit vertrieben.

TROX mit Stammsitz in Deutschland produziert an 12 Standorten weltweit und hat 24 Tochtergesellschaften sowie weitere 25 Verkaufsbüros und mehr als 50 Auslandsvertretungen auf allen Kontinenten. TROX Russland wurde im April 2005 gegründet.

Durch die Kompetenz und Fülle von Erfahrungen, findet man TROX Produkte auf der ganzen Welt in: Wirtschaftszentren, Büros, Handels- und Freizeitgebäuden, der Industrie, Transport und Infrastruktur, Flughäfen, Schulen und Universitäten, Rein-Räume, Krankenhäuser und Pharmaindustrie.

3.000 TROX- Mitarbeiter erzielten im Geschäftsjahr 2007 weltweit einen Umsatz von mehr als 350 Millionen Euro und festigten damit die internationale Marktführerschaft für Komponenten und Systeme in der Lüftungs- und Klimatechnik.

TROX Produkte und Systeme die weltweit verkauft werden:

- Luftdurchlässe
- Luft-Wasser-Systeme
- Dezentrale Lüftungssysteme
- Regelgeräte
- Brand- und Rauchschutz
- Absperrvorrichtungen
- Schallschutz
- Filter und Filtermedien
- Automations- und Systemtechnik
- Lösungen für Laborsysteme

REFERENZEN: HOTEL RITZ CARLTON, MOSKAU; SHOPPINGCENTER EVROPEYSKY; MOSKAU; MEGA IKEA, MOSKAU UND ST. PETERSBURG; MODEZENTRUM NEW YORKER

KONTAKT: TROX KLIMATECHNIKA OOO, ULIZA VEREYSKAYA 29, KORPUS 134A, 121357 MOSCOW, TEL: + 7 495 221 51-0, FAX: + 7 495 221 51-71, E-MAIL: INFO@TROX.RU, WWW.TROX.RU

ТРОКС

В течение последних 57 лет компания ТРОКС разрабатывает и производит высококачественное оборудование и системы для индустрии вентиляции и кондиционирования воздуха.

Компания ТРОКС, штаб-квартира которой расположена в Германии, имеет 12 заводов по всему миру, 24 дочерние компании, более 25 торговых представительств и более 50 агентов на всех континентах. ТРОКС Климатехника в России была основана в апреле 2005 года.

ТРОКС имеет богатый опыт и уже много лет внедряет свою продукцию во многих странах мира, в основном в таких объектах, как офисные здания, торговые и выставочные комплексы, отели, производственные объекты, больницы, аэропорты, спортивные сооружения, элитные жилые помещения и т.д.

В 2007 году штат компании насчитывал 3000 человек, а оборот достиг 350 млн. евро. Этот результат позволил компании усилить свои лидирующие позиции на международных рынках вентиляции и кондиционирования.

ТРОКС предлагает следующее оборудование для систем вентиляции и кондиционирования по всему миру:

- Воздухораспределительное оборудование
- Воздушно-водяные системы
- Децентрализованные системы вентиляции
- Регулирующие устройства
- Противопожарные клапаны и детекторы дыма
- Запорные устройства
- Шумоглушители
- Фильтры и фильтрующие материалы
- Управление противопожарными системами и лабораториями
- Решения для лабораторий

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ: ОТЕЛЬ RITZ CARLTON, МОСКВА; ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР ЕВРОПЕЙСКИЙ, МОСКВА; МЕГАИКЕА, МОСКВА И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, КРАСНОДАР; МАГАЗИНЫ NEW YORKER, САМАРА, ЕКАТЕРИНБУРГ, ПЕРМЬ, МАГНИТОГОРСК, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

КОНТАКТ: ООО ТРОКС КЛИМАТЕХНИКА, 121357, МОСКВА, УЛ. ВЕРЕЙСКАЯ, Д. 29, КОРП.134А, «ВЕРЕЙСКАЯ ПЛАЗА», ОФ. 14, ТЕЛ: + 7 495 221 51-61, ФАКС: + 7 495 221 51-71, E-MAIL: INFO@TROX.RU, WWW.TROX.RU

>>> NEUVORSTELLUNGEN

ZÜBLIN

ED. ZÜBLIN AG

Die Ed. Züblin AG, Stuttgart, zählt zu den großen deutschen Bauunternehmungen mit Niederlassungen und Zweigstellen sowie zahlreichen Beteiligungsgesellschaften in Deutschland und im Ausland. Das Unternehmen wurde 1898 durch den Schweizer Ingenieur Eduard Züblin in Strassburg/Elsass gegründet.

Heute übernimmt die Züblin Spezialtiefbau GmbH, Stuttgart, mit ihren Niederlassungen und Büros Ingenieur-Tiefarbeiten jeder Größenordnung im In- und Ausland. Kleine Bauaufgaben, z. B. die Herstellung einzelner Anker, werden dabei mit der gleichen Sorgfalt und dem gleichen Fachwissen durchgeführt wie die schlüsselfertige Realisierung großer und komplexer Baugruben für Verkehrsanlagen oder Gründungen von Hochhäusern.

Eingespielte Teams aus hoch qualifizierten Ingenieuren der Zentralen Technik der Ed. Züblin AG, Konstrukteuren und unseren Bauleitern vereinigen Fachwissen und praktische Erfahrung in den Büros und auf der Baustelle. Bei der Lösung zahlreicher komplexer Aufgaben hat sich die optimale Verzahnung von Planung und Ausführung bestens bewährt.

Der russische Markteintritt des Spezialtiefbaus wird im Rahmen der ООО Züblin vollzogen. Mit einem eigens für den russischen Markt gekauften, modernen Gerätepark kombiniert mit dem Fachwissen unserer Projektleiter und Poliere aus Deutschland wird die ООО Züblin in der Lage sein, sämtliche Tätigkeiten des Tiefbaus auszuführen.

ЭД. ЦЮБЛИН АГ

Компания «Эд. Цюблин АГ», Штутгарт, – одно из крупнейших немецких строительных предприятий с филиалами и отделениями, а также с многочисленными дочерними предприятиями в Германии и других странах мира. Фирма была основана в 1898 году швейцарским инженером Эдуардом Цюблином в Страсбурге (Эльзас).

В настоящее время фирма «Züblin Spezialtiefbau GmbH», Штутгарт, располагая большим количеством подразделений и офисов, выполняет работы любой сложности в сфере специального подземного строительства по всей Германии и за рубежом. Какими бы ни были задачи – изготовление отдельных анкеров или, например, комплексное строительство транспортных сооружений, либо возведение фундамента высотных зданий – они выполняются одинаково добросовестно с применением специальных знаний.

Сплочённая команда высококвалифицированных инженеров центрального технического отделения компании «Ed. Züblin AG», конструкторов и руководителей строительных работ объединяет свои профессиональные знания и практический опыт как в офисах, так и на строительных площадках. Оптимальная взаимосвязь между проектированием и реализацией проектов зарекомендовала себя с наилучшей стороны при решении многочисленных комплексных задач.

На российском рынке фирму представляет ООО «Цюблин». Благодаря высокой квалификации руководителей проектов и производителей работ, а также специально закупленному для российского рынка парку современной строительной техники, ООО «Цюблин» будет осуществлять любые виды работ в сфере специального подземного строительства.

КОНТАКТ: JUERGEN RASCHENDORFER, PETROWKA 27, 107031 MOSKAU,
E-MAIL: JUERGEN.RASCHENDORFER@ZUEBLIN.RU, TEL.: +7 915-375-85-68

КОНТАКТ: ЮРГЕН РАШЕНДОРФЕР, 107031, Г. МОСКВА, УЛ. ПЕТРОВКА, 27,
МОБ. + 7 915-375-85-68;
E-MAIL: JUERGEN.RASCHENDORFER@ZUEBLIN.RU" JUERGEN.RASCHENDORFER@ZUEBLIN.RU

WWW.ZUEBLIN.RU

WWW.ZUEBLIN.RU

»» НОВЫЕ ЧЛЕНЫ ПАЛАТЫ

ПРОМЕТ

PROMET

Das Unternehmen Promet ist der größte russische Hersteller und Händler von Safes und Büromöbeln aus Metall. Promet wurde 1991 gegründet und beschäftigt derzeit mehr als 1000 Mitarbeiter. Der Großteil der Produktion wird in einer eigenen Fabrik, im Moskauer Gebiet, hergestellt. Die Produktion ist mit modernster metallverarbeitender Ausrüstung ausgestattet und bedient sich fortschrittlicher Steuerungsmethoden. Abgesehen von Ware aus eigener Herstellung handelt Promet auch mit Produkten weltmarktführender Metallbüromöbel- und Safehersteller.

Promet hat ein eigenes Vertragshändlernetz, das mehr als 1000 Händler, 25 russische Filialen, sowie ausländische Niederlassungen in Weißrussland, Bulgarien, Kasachstan, OAE, Ukraine wie auch Auslandsvertretungen in China und USA umfasst.

Das Unternehmen Promet besitzt solche Handelsmarken wie Promet, Valberg, Praktik, AIKO und TOPAZ.

Zurzeit baut Promet eine Möbelfabrik in der Region Tula, sowie eine Safefabrik in Bulgarien.

KONTAKT: 142791, POSTFACH 141, TELEFON: +7(495) 777-4880, FAX: +7 (495) 777-4885

WWW.PROMET.RU

ПРОМЕТ

Компания Промет является крупнейшим российским производителем и дистрибьютором сейфов и металлической офисной мебели. Промет был создан в 1991 году. В настоящее время в компании работает более тысячи человек. Основная часть продукции выпускается на собственном заводе, расположенном в Московской области. Производство оснащено самым современным металлообрабатывающим оборудованием и использует передовые методы управления. Помимо продукции собственного производства Промет торгует продукцией ведущих мировых производителей сейфов и металлической офисной мебели.

Промет имеет собственную дистрибьюторскую сеть, которая включает в себя более 1000 дилеров; 25 российских филиалов; зарубежные филиалы, расположенные в Белоруссии, Болгарии, Казахстане, ОАЭ и в Украине; представительства в Китае и США.

Компания Промет владеет торговыми марками: Promet, Valberg, Практик, AIKO, TOPAZ.

В настоящее время Промет ведет строительство завода по производству мебели в Тульской области и завода по производству сейфов в Болгарии.

КОНТАКТ: 142791, А/Я 141, ТЕЛЕФОН: +7(495) 777-4880, ФАКС: +7 (495) 777-4885

WWW.PROMET.RU

WIR BEGRÜßEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (JANUAR, FEBRUAR):

A-Film Productions OOO	www.a-film.de	Filmproduktion, Fernsehen, Service Produktion, Filmfestival, Koproduktion, Dokumentarfilme, Spielfilme, Werbung
Advisio Treuhand & Revision Gummersbach KG Dieter Wagener	www.advisio-treuhand.de	Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung
BOMINFLOT Bunkergesellschaft für Mineralöle mbH&Co.KG	www.bominflot.de	Handelsvermittlung und Großhandel, Schifffahrt, Bunkergesellschaft
Dürr Systems RUS OOO	www.durr.com	Paint Systems, Factory assembly systems, filling equipment for automotive industry
Ebert International OOO	www.ebert-international.ru	Planung haustechnischer Gewerke für Großobjekte wie Handels -und Geschäftszentren
Energon Company Ltd.	www.energon-co.ru	Komplexe Engineering-Projekte für Objekte der Energetik: Bau, Rekonsruktion, Ausrüstung
Fels izvest OOO		Steine, Erden, Kalk
FOM Real Estate GmbH	www.fom-hd.de	Projektentwicklung
Industrie- und Handelskammer Südlicher Oberrhein	www.suedlicher-oberrhein.ihk.de	IHK
Industrie- und Handelskammer zu Koblenz	www.ihk-koblenz.de	IHK
LLC SPS ASPECT	www.aspect.dubna.ru	Entwicklung und Herstellung von Radioaktivitätsmessern, Strahlenschutzanlagen
RFT Project Management	www.rft-consulting.com	Projektmanagement, Finanzmanagement, Bauplanung, Umzüge, Büroeinteilung
SMK Promet OOO	www.safe.ru	Produktion, Import, Export von Safes und Büromöbel aus Metall
TEST GmbH	www.hotelreservation.de	Agentur für Hotel-und Eventservice
TROX GmbH	www.trox.ru	Entwicklung, Herstellung, Vermarktung von Komponenten Systemen zur Klimatisierung und Lüftung
Wittenstein AG	www.wittenstein.de	Hochpräzise Planetengetriebe, komplette elektromechanische Antriebssysteme, AC-Servosysteme und -motoren
Züblin OOO	www.zueblin.de	Bau, Spezialtiefbau



MITGLIEDER NEWS

«Impuls» soll auch als Plattform für den Informationsaustausch der AHK-Mitglieder untereinander genutzt werden. Deshalb bieten wir Ihnen ab der nächsten Ausgabe (Juni / Juli) die Möglichkeit an, in der Rubrik «Mitglieder News» Kurzinformationen über Ihr Unternehmen, die Kooperationen in Russland, neue Projekte, Personalwechsel in der Leitung, Umfirmierungen, Gründung von Repräsentanzen, Filialen, OOO, Büroumzüge, Eröffnung einer Produktion etc. zu veröffentlichen. Es genügt eine kurze Mitteilung an die Impuls-Redaktion (hollacher@vdw.ru). Nutzen Sie diese Möglichkeit, die deutsche Business-Community über wesentliche Veränderungen in Ihrem Unternehmen zu informieren.

ОТ ЧЛЕНОВ ПАЛАТЫ

«Импульс» является также платформой для обмена информацией между членами Палаты. В этой связи, начиная со следующего выпуска (июнь / июль), мы предлагаем возможность публиковать в рубрике «Новости от фирм-членов» краткую информацию о своей компании, сотрудничестве в России, новых проектах, смене персонала в руководстве, переименовании фирм, учреждении представительств, филиалов, ООО, переездах, открытиях производства и т.д. Для этого достаточно направить короткое сообщение в редакцию журнала «Импульс» по адресу hollacher@vdw.ru. Не упустите данную возможность проинформировать деловое сообщество об актуальных изменениях в Вашей компании.

GermanyContact



GERMANYCONTACT RUSSIA ist das effiziente Werbemedium für Ihre Anzeige und Ihr Firmenprofil in Russland.

Ja, informieren Sie uns über **GERMANY CONTACT RUSSIA**. Senden Sie uns Anzeigenpreise, Themen und Termine.

Firma _____

Firma _____

Abteilung _____

Herr/Frau _____

Straße _____

PLZ _____

Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____



Institut für Außenwirtschaft GmbH
Hohenzollernstraße 11 - 13
D-40211 Düsseldorf - Germany
Telefon + 49 (0) 211 55 04 26 70
Fax + 49 (0) 211 55 04 26 55
info@ifa-d.com

GERMANY CONTACT RUSSIA
wird unterstützt durch:



Internationale Weiterbildung
und Entwicklung gGmbH Capacity Building
International, Germany



Deutsch - Russische
Auslandshandelskammer
Российско - Германская
Внешнеторговая палата