

В исследовательском центре в Юлихе (Северный Рейн-Вестфалия) работает уникальный русский компьютер JURECA



Прямая речь Российско-германские отношения носят особый характер Диалог продолжается

Александр Саможнев

По итогам 2015 года товарооборот между Германией и Россией снизился почти на 24%, экспорт из Германии — на 25%. Падение германского экспорта составило почти 7,5 миллиарда евро. Наибольшие потери понесли германские машиностроители и производители сельскохозяйственной продукции. Во многих сферах происходит переоснащение достигнутых результатов. О перспективах российско-германских отношений в интервью «РГ» рассказал посол Германии в России Рюдигер фон Фрич.

Господин посол, нужно искать площадки для взаимодействия. Как вы полагаете, форум гражданских обществ «Петербургский диалог» будет еще востребован?

Рюдигер фон Фрич: Российско-германские отношения носят особый характер. Во многих сферах у нас существуют разные формы диалога. На основе этого с течением времени нам удалось развить хорошие, доверительные отношения. Однако аннексия Крыма и вмешательство России в конфликт в Восточной Украине наложили глубокий отпечаток на наши отношения и, конечно, сказались на «Петербургском диалоге». Мы оказались в совершенно новой ситуации. Тем не менее мы предприняли новую попытку. В прошлом году в Потсдаме состоялось заседание «Петербургского диалога», очередное состоится в июле в Санкт-Петербурге. Я считаю, что особо важными являются два аспекта. Во-первых, нам необходимо всегда сохранять способность обсуждать все то, что кажется нам важным. Во-вторых, в этом диалоге обязательно должно быть представлено гражданское общество. Я верю, что у «Петербургского диалога» хорошее будущее.



НИКИТА МАКОВ

Акцент



Наше сотрудничество должно всем приносить только преимущества

В 2016–2017 годах пройдет Российско-германский год молодежных обменов. Какова его программа, на что будут ориентироваться молодые политики?

Рюдигер фон Фрич: Смысл нашего молодежного обмена состоит в том, чтобы встречались и общались люди, а не только профессиональные политики. По упомянутым мною причинам и здесь есть определенные проблемы. Нам необходимо сделать все возможное для того, чтобы улучшить германо-российские отношения,

обеспечить им хорошее будущее. Российское и германское правительство договорились, что после успешного Года немецкого языка и литературы в России и Года русского языка и литературы в Германии необходимо провести Год молодежных обменов. В этом контексте я называю интересную цифру. Ежегодно в программах молодежного обмена принимают участие около 17 тысяч человек. Необходимо придать этим программам еще больший импульс. У нас есть похожий инструмент —

Посол Германии в России Рюдигер фон Фрич уверен, что отношения наших стран должны развиваться.

партнерство между городами и регионами. Этот обмен очень интенсивный и живой. Города и регионы проводят совместные конгрессы. В прошлом году в Карлсруэ прошла конференция городов-побратимов Германии и России, в июне 2017 года подобное мероприятие пройдет в Краснодаре.

Как Германия относится к идее создания общего экономического пространства от Лиссабона до Владивостока?

Рюдигер фон Фрич: Мы считаем, что это очень хорошая идея. Глобализация охватила уже весь мир, от нее нам не уйти. Нам необходимо обеспечить, чтобы регионы сотрудничали друг с другом. Несмотря на то что наши экономики развиваются по-разному и на-

ходятся на разных стадиях развития, мы хотим, чтобы сотрудничество всем приносило только преимущества. Также необходимо обеспечить свободную торговлю. Это правильное направление, я поддерживаю эту идею. Мы предпринимем конкретные шаги по ее реализации. Германия сейчас председательствует в ОБСЕ. Организация имеет несколько измерений, такие как безопасность, права человека, экономическое измерение. В Берлине недавно состоялась крупная конференция, на которой речь шла о том, чтобы оценить потенциал, вызовы, связанные с сотрудничеством на этом пространстве. В форуме приняли участие представители деловых кругов, в том числе из России. Очень жаль, что Комиссия Евразийского экономического союза решила не направлять никого на конференцию, в связи с чем была упущена эта важная возможность для диалога.

Как вы оцениваете двустороннее сотрудничество в культурной и гуманитарной сферах?

Рюдигер фон Фрич: Я называю несколько хороших примеров. В начале этого года в Большом театре прошли гастроли Гамбургского балета. Берлинский театр «Шаубюне» не так давно в Москве стал лауреатом «Золотой маски». В российской столице прошли две крупные выставки, имеющие непосредственное отношение к Германии и России. Речь о выставках «Краняхи. Между Ренессансом и маньеризмом» в ГМИИ им. Пушкина и «Василий Кандицкий. Контрапункт: Композиция VI — Композиция VII» в Государственной Третьяковской галерее. В мае в Москве с успехом выступила одна из величайших скрипачек Анне-Софи Муттер. Многого мы даже не знаем, потому что культурные связи развиваются и без участия государства.

Недавно Федеральная канцлер Ангела Меркель выступила про-

тив кандидатуры на пост Федерального президента Германии министра иностранных дел Франка-Вальтера Штайнмайера. Чем обусловлены эти возражения?

Рюдигер фон Фрич: В Германии есть очень хорошая традиция: к должности президента и к президенту, как к человеку, всегда относятся с большим уважением. И поэтому, с нашей точки зрения, нельзя обсуждать заранее, кто займет этот пост. Я еще не слышал ни от одного политика, чтобы он выражал свое мнение на этот счет. Я думаю, этого не произойдет до того момента, как федеральный президент озвучит свою позицию.

Германия отстаивает реализацию масштабного проекта «Северный поток-2». Как ответит Берлин на критику, что строительство повредит энергобезопасности восточноевропейских стран?

Рюдигер фон Фрич: Проект «Северный поток-2» реализуется предприятиями. В нем наряду с другими западноевропейскими компаниями участвуют и две германские фирмы. Мы заинтересованы в том, чтобы энергобезопасность Германии и Западной Европы обеспечивалась из различных источников. Это должно происходить в соответствии с европейской энергетической политикой. Особый акцент мы делаем на возобновляемые источники энергии. В будущем важную роль будет также играть сжиженный природный газ, которым будут обеспечиваться и многие европейские страны. И, конечно, поставки газа из России, которые мы получаем уже многие десятилетия. В энергообеспечении должна использоваться развитая инфраструктура. Необходимо обеспечить, чтобы в будущем энергия поставлялась и через Украину. Если мы все эти факторы будем учитывать, то сможем обеспечить надежное энергоснабжение.

→A2

КОМПЕТЕНТНО Немецкие компании расширяют свой бизнес в России

Конкурировать на равных

Александр Саможнев

ЖУРНАЛИСТ Маттиас Шепп, работающий длительное время в России, 16 мая официально заступил на должность председателя правления Российско-Германской внешнеэкономической палаты. Влиятельная организация надеется на лоббистские способности нового руководителя. Шепп охотно рассказал «РГ», как собирается привлекать немецкий бизнес для работы в РФ.

Проявляют ли новые компании из Германии интерес к работе на российском рынке? Какие сомнения или опасения у них есть?

Маттиас Шепп: Немецкие предприятия оправданно гордятся тем, что работают во всем мире даже в сложных условиях. Когда на политической арене царит молчание, бизнес помогает налаживать мосты доверия. Что касается России, и во времена Советского Союза, и в 90-х годах были сложные периоды. Сейчас нет бума, который был до 2008 года. Тогда рост ВВП составлял 6–7, даже 8 процентов. Но меня искренне радует, что ряд немецких предприятий расширяют свой бизнес. Например, в прошлом году в Са-

маре был открыт новый завод «Роберт Бош» по производству автокомпонентов, известная компания «Хенкель» запустила в строй предприятие по производству сухих строительных смесей в Новосибирске. В марте текущего года в Белгороде начал работу очередной центр мелкооптовой торговли «Метро», а компания «Вилло» 28 июня откроет в Ногинске завод по производству насосного оборудования. Немецкие предприятия демонстрируют стабильно высокое качество поставок оборудования в Россию. Конечно, сегодня при выходе на российский рынок бизнес должен учитывать определенные политические риски. Они связаны прежде всего с ограничительными мерами из-за конфликта на Украине. Однако значительную часть техники и высокотехнологичное оборудование Россия вынуждена импортировать из других стран. Поэтому локализация — понятная и правильная политика. Главная цель — больше делать у себя в стране, чтобы минимизировать зависимость от импорта и влияние внешней политики на экономику. Нам важно, чтобы немецкие предприятия при принятии решения о производстве в России могли на равных конкурировать с местными производителями. В противном случае это будет воспринято как плохой сигнал для компаний из Германии, Европы и мира в целом.

→A2

MERCK

наука и технологии

- ЗДРАВООХРАНЕНИЕ
- ЛАЙФ САЙНС
- ВЫСОКО-ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

www.merck.ru
www.merckgroup.com

реклама

Конкурировать на равных

А1 → Что, на ваш взгляд, действительно нужно сделать для привлечения капитала из Германии?
Маттиас Шепп: В России есть поговорка: чем ночь темней, тем ярче звезды. Есть отрасли, которые сейчас демонстрируют хороший экономический рост...



Маттиас Шепп считает, что государство должно развивать конкурентную бизнес-среду.

Будет ли германский бизнес предпринимать шаги для ослабления санкций европейских стран против России?
Маттиас Шепп: Предприниматели предпочитают свободную экономику в мировом масштабе. Поэтому сложно найти бизнесмена, который кричит «Ура!» при объявлении санкций...

Как вы полагаете, насколько перспективно из-за курсовой разницы валюты размещать производство в России?
Маттиас Шепп: Я знаю, что некоторые члены Палаты из-за слабого рубля могут продавать продукцию за рубеж...

долларов за баррель, картина достаточно быстро может поменяться. Тогда для экспорта произведенной продукции останется в основном рынок России и стран ЕАЭС.

Будет ли отдаваться предпочтением созданию в России компаний со 100-процентным участием немецкого капитала или совместным предприятиям?
Маттиас Шепп: Все зависит от конкретной ситуации. Например, такие компании как «Винтершхалл» и «Сименс» создали совместные предприятия с российскими партнерами...

Санкции разделяют наши народы, ставят под угрозу успехи, достигнутые после окончания «Холодной войны»

инвестиционные проекты. Совместное предприятие требует больше согласований. Однако в сотрудничестве есть и положительные моменты. Российский партнер может помочь в поиске правильной стратегии...

Какие перспективы создания в России с помощью немецких партнеров среднего класса, способного поставлять качественную продукцию для производственной цепочки?
Маттиас Шепп: Немецкие компании зачастую не могут найти себе поставщика в России. Поэтому в рамках первого заседания Российско-Германской бизнес-платформы в октябре прошлого года была озвучена инициатива о создании своего рода каталога российских производителей...

Проявляют ли немецкие компании интерес к приватизации в России? Какие активы выделяются наиболее предпочтительными?
Маттиас Шепп: Приватизация в России не является в сегодняшних условиях приоритетом. Мне кажется, немецкие предприятия с осторожностью смотрят на некоторые предложения. При наличии выгодного проекта они, конечно, будут участвовать в тендерах...

Какие российские регионы являются наиболее перспективными с инвестиционной точки зрения? Какие поездки по России намечаете в ближайшей перспективе для продвижения сотрудничества на местах?
Маттиас Шепп: В январе текущего года мы проводили опрос среди немецких компаний. В первую «пятерку» наиболее эффективных с инвестиционной точки зрения регионов попали Москва, Санкт-Петербург, Татарстан, Московская область и Калуга...

Диалог продолжается

А1 → Министр иностранных дел России Сергей Лавров сказал, что «бизнеса как обычно» у России и Запада не будет. Насколько это относится к России и Германии?
Рюдигер фон Фрич: Всегда важно помнить принцип: добрым взаимоотношениям между Германией и Россией альтернативы нет. Цель нашей политики — добиться таких отношений...

Как вы полагаете, актуальна ли сегодня программа «Партнерство для модернизации», у истоков которой стояли политики из Германии?
Рюдигер фон Фрич: Я считаю, что партнерство для модернизации — это наглядный пример того, что мы постоянно пытаемся найти какие-то новые формы сотрудничества и сближения с Россией. Идею партнерства для модернизации я по-прежнему считаю правильной и очень хорошей...

Как скажется на экономических отношениях между Германией и Россией подписание между ЕС и США Трансатлантического торгового и инвестиционного соглашения (ТТП)?
Рюдигер фон Фрич: Перефразируя Ленина, можно сказать, что нужно возглавить движение, которое ты не можешь остановить. То же самое можно сказать о глобализации. Мы не можем и не хотим останавливать, потому что она приносит много преимуществ...

импортировать. ТТП — это крупный проект, вызывающий общественный резонанс. В условиях демократии важно, чтобы люди дали свое согласие. Федеральное правительство работает над этим. Если у нас все получится, проект будет завершен. Это будет соответствовать интересам всех сторон...

Акцент В России по-прежнему работают более пяти с половиной тысяч предприятий с участием германского капитала

ному развитию экономического сектора в новых индустриальных странах, особенно в Азии, относится к странам, которым глобализация дала наибольшее преимущество. Хочу подчеркнуть, что у всех есть шанс принимать активное участие в формировании глобализации.

Какие наиболее значимые проекты реализуют германские предприниматели в России?
Рюдигер фон Фрич: В прошлом году здесь были реализованы крупные инвестиционные проекты, в каждом из которых инвестирована трехзначная сумма в миллионах евро. Речь идет о производителе сельскохозяйственной техники «Клаас» в Краснодаре, станкостроительном заводе фирмы «Гильдемайстер» в Ульяновске, а также моторостроительном заводе концерна «Фольксваген» в Калуге...

зации. Думаю, что у большого количества германских предприятий есть интерес работать с Россией.

Курс евро по отношению к рублю вырос. Как это сказывается на экспорте германских товаров в Россию?
Рюдигер фон Фрич: Снижение курса рубля привело к значительному подорожанию ввозимых товаров не только из Германии, но и из других стран...

Не опасаетесь ли конкуренции на российском рынке со стороны Китая и других азиатских стран?
Рюдигер фон Фрич: Если Россия сможет расширить экономические отношения с разными странами мира, формировать их в положительном ключе, если это будет приносить преимущества, это станет хорошим примером глобализации...

Почти 80 процентов продукции Германия производит на экспорт. За прошлый год объем торговли между Россией и Китаем снизился в том же объеме, что и объем торговли между Россией и Германией, Россией и США. Конечно, все надеются на то, что в среднесрочной перспективе дела пойдут лучше...

рыми у меня есть контакт, намерены сохранить присутствие на российском рынке и в будущем использовать его потенциал. В России по-прежнему работают более пяти с половиной тысяч предприятий с участием германского капитала.

Какие наиболее значимые проекты реализуют германские предприниматели в России?

Рюдигер фон Фрич: В прошлом году здесь были реализованы крупные инвестиционные проекты, в каждом из которых инвестирована трехзначная сумма в миллионах евро. Речь идет о производителе сельскохозяйственной техники «Клаас» в Краснодаре, станкостроительном заводе фирмы «Гильдемайстер» в Ульяновске, а также моторостроительном заводе концерна «Фольксваген» в Калуге...

Advertisement for NRW.INVEST GERMANY. Features a map of Europe with 'BUSINESS AT ITS BEST' text overlaid. Includes contact information for NRW.INVEST in Moscow and St. Petersburg.

ТЕНДЕНЦИЯ Россия для нас — стратегически важный рынок Знак доверия

Федор Андреев

ГРУППА компаний КНАУФ и ее продукция хорошо известны на российском строительном рынке. О результатах работы и перспективах в России «РГ» рассказал управляющий партнер Манфред Грундке.



Манфред Грундке: «КНАУФ продолжает модернизацию своих предприятий в России».

В составе делегации Восточного комитета немецкой экономики вы недавно встречались с президентом Владимиром Путиным. Какие предложения по улучшению условий для немецкого бизнеса в России и вашей компании, в частности, вы заготовили для этой встречи?
Манфред Грундке: У меня была возможность высказать несколько предложений. В первую очередь они касались обеспечения инвестиционных проектов инфраструктурой. В нашем случае — это снабжение природным газом нашего завода в Иркутской области...

Каковы результаты работы компании в России и других странах СНГ за прошлый год?

Манфред Грундке: Наш бизнес в России в 2015 году и первом квартале 2016 года похаж на майскую погоду в Москве: ненадолго появляется солнце, потом надвигаются облака и вдруг льет сильный дождь. Первые месяцы этого года неплохие. Мы уверены, что если этот год мы продержимся так же, как последние два, то в 2017 году у нас будет больше солнечных дней. Возможно, это будет сигналом для прекращения падения строительного рынка...

Сегодня некоторые западные компании сокращают свое присутствие на российском рынке. Какие планы у КНАУФ?
Манфред Грундке: Россия для нас — стратегически важный рынок. С середины 90-х годов группа КНАУФ инвестировала в российскую строительную индустрию более 1,6 миллиарда долларов США, это около 106 миллиардов рублей. В прошлом году мы продолжили инвестиции, в будущем также будем модернизировать свои предприятия...

Ваша компания прошла в России долгий и непростой путь. Изменился ли здесь, на ваш взгляд, деловой климат?
Манфред Грундке: Когда мы начинали свои инвестиции в России в 90-е годы, приходилось самим решать многие проблемы, решением которых в других странах занимается государство. Сегодня же, например, при строительстве нашего завода под Самарой нам предоставляет услуги промышленный парк (подведение сетей электро-, газоснабжения, телекоммуникаций). Инвестиционный потенциал этой области значительно больше, чем у других российских регионов...

Каковы перспективы у компании на мировом рынке?
Манфред Грундке: Несмотря на сложность, в прошлом году мировой оборот группы КНАУФ вырос на 1 процент и составил 6,4 миллиарда евро. В основных странах региона СНГ из-за колебаний курсов национальных валют мы понесли значительные потери в обороте в валютном эквиваленте, только в России мы не досчитались 210 миллионов евро. Позитивных результатов мы достигли в Великобритании, Швейцарии и Китае...

Ваша компания прошла в России долгий и непростой путь. Изменился ли здесь, на ваш взгляд, деловой климат?
Манфред Грундке: Когда мы начинали свои инвестиции в России в 90-е годы, приходилось самим решать многие проблемы, решением которых в других странах занимается государство. Сегодня же, например, при строительстве нашего завода под Самарой нам предоставляет услуги промышленный парк (подведение сетей электро-, газоснабжения, телекоммуникаций). Инвестиционный потенциал этой области значительно больше, чем у других российских регионов...

Манфред Грундке родился в 1955 году в городе Диттельбах (Германия). Имеет высшее образование в области машиностроения, 17-летний опыт руководства промышленными предприятиями (Mannesmann Rexroth AG, Bosch Rexroth AG). В течение 8 лет был членом исполнительного совета, с 2004 по 2008 год — директор Bosch Rexroth AG. С 2008 года — управляющий партнер группы КНАУФ.

Развитие Компания «Мерк» расширяет свое присутствие в России

Инвестировать в новые идеи

Федор Андреев

Многие германские компании давно стали надежными и перспективными партнерами России, внося значительный вклад в расширение наших экономических связей. Одна из таких компаний «Мерк». О сегодняшнем дне и планах на будущее «РГ» рассказал президент и генеральный директор «Мерк» в России и СНГ Юрген Кёниг.

Г-н Кёниг, за последние несколько лет в компании «Мерк» произошли ряд серьезных изменений. В чем заключаются наиболее важные из них?

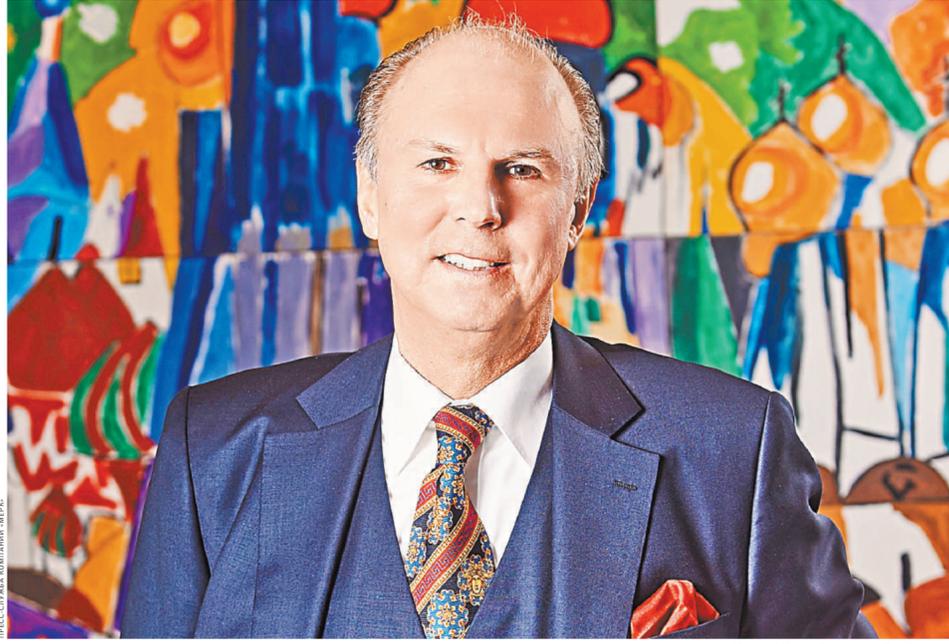
Юрген Кёниг: В 2018 году «Мерк» отметит 350-летний юбилей. С момента основания в 1668 году наша компания прошла длительный путь трансформаций от маленькой аптеки к диверсифицированной химико-фармацевтической компании. Последние 10 лет отмечены наиболее радикальными и важными изменениями. С присоединением бизнеса компании «Сероно», извлечением от направления дженериков, созданием стратегического альянса в области онкологических исследований с «Пайзер» мы стали лидером биофармацевтического рынка. После успешного приобретения двух американских компаний «Миллипор» и «Сигма-Алдрич» мы превратились в международного лидера рынка Лайф Сайнс. Таким образом из химико-фармацевтической компании «Мерк» трансформировалась в научно-технологическую, имеющую сильные позиции в трех секторах бизнеса — здравоохранении, Лайф Сайнс и производстве высокотехнологических материалов. Также мы существенно расширили географию нашего присутствия на мировом уровне в наиболее динамично развивающихся регионах, таких, например, как Африка, где мы видим огромный потенциал для развития.

Трансформация в «Мерк» основана преимущественно на приобретении перспективных активов и извлечении от непрофильных?

Юрген Кёниг: Успешная трансформация требует серьезных изменений во всей организации и повышения эффективности ее работы. После реструктуризации бизнеса мы оптимизировали нашу организационную структуру, одновременно инвестируя в обучение и развитие сотрудников. В то же время мы сконцентрировались на оптимизации ряда процессов и интеграции новых активов. В частности, мы объединили все наши активы в секторе Лайф Сайнс («Мерк Миллипор» и «Сигма-Алдрич») в одну структуру. Также мы развиваем единую глобальную корпоративную штаб-квартиру в Дармштадте, где открыли инновационный центр и расширили под его крышей поддержку стартапов и молодых ученых со всего мира. Мы верим, что наша компания, обладая огромным инновационным потенциалом, не должна стоять в стороне от «диджитализации». Поэтому мы не только инвестируем в развитие наших цифровых решений и платформы электронной коммерции, но также развиваем и принципиально новую цифровую платформу внутри компании.

Готова ли компания к такому же динамичному развитию в будущем, чтобы ответить на новые вызовы времени?

Юрген Кёниг: Несмотря на то что «Мерк» скоро отметит 350-летний юбилей, мы придерживаемся самых современных взглядов. Мы всегда развивали инновационный потенциал и бизнес в отраслях, ориентированных на будущее. Компания «Мерк» создала технологическую платформу производства жидких кристаллов, которые сейчас повсеместно используются в производстве телевизоров, компьютеров и мобильных гаджетов — нам принадлежит около 60 процентов рынка этой продукции. Основываясь на результатах собственных исследований, мы представляем на рынок цифровые устройства и технологии для здравоохранения, переходя от производства только лекарств к разработке комплексных технологических решений, призванных улучшить качество жизни пациентов. В 2015 году наши инвестиции в R&D оставили 1,7 миллиарда евро. Наш бизнес



Акцент

Мы считаем, что экономика России будет демонстрировать позитивные тенденции

Лайф Сайнс стал одним из наиболее перспективных и ориентированных на будущее, поскольку он помогает исследователям и компаниям из таких отраслей, как, например, биофармацевтика и производство продуктов питания и напитков, существенно улучшить качество производимой продукции и стать по-настоящему конкурентоспособными на международном рынке. Это доказывает, что «Мерк» трансформировался из химико-фармацевтической

компании, ориентированные на новые технологии не только в наших традиционных секторах, таких как биофарма, но также в Лайф Сайнс, IT и цифровом секторах.

В 2018 году «Мерк» также готовится отметить 120-летие присутствия на российском рынке. Какова сегодня стратегия компании в России?

Юрген Кёниг: Россия стала третьим по счету после Великобритании и США экспортным рынком для «Мерк». Компания открыла здесь свое представительство в 1898 году. И сейчас мы сохраняем приверженность развитию бизнеса в России. Здесь мы присутствуем в трех наших ключевых бизнес-секторах — здравоохранении, Лайф Сайнс и производстве высокотехнологических материалов. В 2013 году компания приняла новую стратегию развития в России, ко-

Юрген Кёниг: В секторе Лайф Сайнс «Мерк» сосредоточила внимание на трансфере технологий для исследовательской деятельности и производства.

торая основана на нескольких приоритетах. В здравоохранении мы сфокусированы на локализации и репатриации своих ключевых продуктов. «Мерк» уже запустила локализационные проекты с двумя российскими партнерами по производству стратегически важных биофармацевтических препаратов для лечения рассеянного склероза, онкологических, сердечно-сосудистых заболеваний и диабета. Также мы начали репатриацию наших продуктов, которые раньше продавались в России нашими партнерами, в целях обеспечения бесперебойности поставок пациентам этих жизненно важных препаратов. Процессы локализации и репатриации со-

проводятся трансфером технологий в Россию, что также связано с существенными инвестициями.

В секторе Лайф Сайнс «Мерк» сосредоточила внимание на трансфере технологий для исследовательской деятельности и производства. Компания предоставляет своим клиентам из сфер производства и исследовательским центрам высокачественные технологические решения, которые позволяют разрабатывать инновационные препараты и проводить сложнейшие высокоточные исследования. Наша вовлеченность в работу в этом секторе очень велика. В частности, мы открыли в 2015 году собственную Лайф Сайнс лабораторию. Она ориентирована на предоставление нашим партнерам и клиентам из таких отраслей, как промышленность, научно-исследовательская деятельность и академические центры, самых передовых технологий, удостоенных признания международного научного сообщества. Мы работаем в тесном взаимодействии с широким кругом российских R&D центров и технологических кластеров. Некоторые из наших центров тестирования доступны для всех компаний-резидентов этих технопарков, например, в Новосибирске. Мы уверены, что наши технологии могут содействовать тому, чтобы продукция российских компаний в сфере фармацевтики и производства продуктов питания стала полностью конкурентоспособна на международном рынке.

В секторе высокотехнологичных материалов мы поставляем в Россию только самую безопасную и эффективную продукцию; например, наш ингредиент для репеллентов входит в состав единственного продукта, произ-

водимого в стране, который абсолютно безопасен для детей с 12 месяцев. А наши пигменты используются при производстве новых моделей наиболее популярных российских автомобилей.

Как современное состояние российской экономики влияет на бизнес «Мерк»?

Юрген Кёниг: При разработке в 2013 году стратегии развития в России мы провели серьезные исследования и оценивали различные сценарии от консервативного до оптимистичного и очень позитивного. Несмотря на некоторые современные колебания, мы считаем, что экономика России будет демонстрировать позитивные тенденции в будущем. Даже в условиях более активных шагов для установления дружественного инвестора регуляторного режима, в частности, в обеспечении адекватного экономического ситуации механизма регулирования ценных параметров в фармацевтическом секторе. В настоящее время и в долгосрочной перспективе мы однозначно видим «Мерк» стабильным и надежным партнером российского правительства, российского бизнеса и, конечно, российского населения.

СПРАВКА

«Мерк» — ведущая научно-технологическая компания в области здравоохранения, Лайф Сайнс и высокотехнологичных материалов. Около 50 000 сотрудников «Мерк» по всему миру разрабатывают технологии, которые призваны улучшить качество жизни человека, начиная от создания терапии для лечения онкологических заболеваний и рассеянного склероза до разработки инновационных систем для научных исследований, производства жидких кристаллов для смартфонов и ЖК-телевизоров. В 2015 году объем продаж компании составил 12,8 миллиарда евро в 66 странах.

Инновационные бренды и технологии во всем мире

Компания Henkel была основана в Германии 140 лет назад. В настоящее время мы осуществляем свою деятельность во многих странах мира. На российском рынке компания успешно развивается уже 25 лет. Около 2 800 сотрудников Henkel в России работают над тем, чтобы такие популярные бренды компании, как Persil, Schwarzkopf и Loctite, были доступны потребителю.

«Henkel — Excellence is our Passion» —
«Совершенство — это наша страсть».



Henkel Excellence is our Passion

Persil

Fa

Schwarzkopf

syoss

Ceresit

LOCTITE

Момент

LOSK

Интересы Несмотря на санкции, инвестиционный обмен продолжается

Бизнес из России не уходит

Анна Роза
«Российская газета», Берлин

Во время организованного Восточным комитетом экономического форума в Берлине первый заместитель министра экономического развития Российской Федерации Алексей Лихачев рассказал в интервью «РГ» о главной экономической повестке России в Германии.

Алексей Евгеньевич, как вы оцениваете состояние российско-германских отношений в настоящее время?

АЛЕКСЕЙ ЛИХАЧЕВ: Мы всегда с особым вниманием относимся к российско-германским торгово-экономическим отношениям. На сегодняшний день Германия занимает второе место в российском товарообороте, уступая лишь Китаю. К сожалению, в последнее время наши отношения находятся под воздействием двух факторов: во-первых, это влияние макроэкономической конъюнктуры, во-вторых — геополитика. И это находит свое отражение в статистике взаимной торговли. По итогам 2015 года товарооборот сократился на 34 процента по сравнению с 2014 годом и на 25 процентов по итогам последних месяцев 2016 года. Половину этих потерь можно списать на ценовую конъюнктуру, но прослеживается и реальное уменьшение товарооборота. Причем в первую очередь пострадал немецкий импорт. Мы всегда относимся к Германии с большим вниманием и снимаем барьеры на пути трансфера высокотехнологичной инвестиционной продукции и технологий. На их основе реализуется целый ряд германских проектов на территории России, которые важны для создания нового продукта «сделано в России». Тем не менее нашим торгово-экономическим отношениям был нанесен весьма серьезный удар. В прошлом году в импорте из Германии мы потеряли 38 процентов, а по итогам первых месяцев 2016 года — 15,6 процента.

То есть ухудшение торгово-экономического баланса отразилось на России сильнее?

АЛЕКСЕЙ ЛИХАЧЕВ: Нет, как раз наоборот. Понятно, что в стоимостном отношении наш экспорт в Германию падает, но его физические объемы растут, и это не только энергоносители. К примеру, мы стали поставлять в Германию больше компонентов высокопроизводительных компьютеров. А вот поставки из Германии в Россию, напротив, сильно пострадали. Понятно, что исключена вся сельскохозяйственная линейка вследствие принятых Россией защитных мер, но отрицательное влияние испытало и инвестиционный импорт. Это нас не радует, но не мы стали инициатором этих решений. Несмотря на это, инвестиционный обмен продолжается. В минувшем году в России открылся целый ряд новых заводов германских компаний, многие расширяют уже существующие производственные площадки. Немецкий бизнес не уходит из нашей страны.

Какие перспективы вы видите для развития торгово-экономических отношений между нашими странами?



АЛЕКСЕЙ ЛИХАЧЕВ: Даже в существующих условиях и немецкий, и российский бизнес не сворачивают свое присутствие в экономиках обеих стран. Несмотря на то, что официальные контакты в 2014—2015 годах были заморожены, фактически не работала Российско-Германская стратегическая рабочая группа, мы вместе с немецкими коллегами создали новый неополитизиро-

ванный формат сотрудничества — Российско-Германскую «бизнес-платформу». Эта структура создана на основе предложений предпринимателей, и проведенные мероприятия уже доказали ее эффективность. Мы и дальше намерены работать в этом направлении.

Акцент

В стоимостном отношении наш экспорт в Германию падает, но его физические объемы растут, и это не только энергоносители

ваный формат сотрудничества — Российско-Германскую «бизнес-платформу». Эта структура создана на основе предложений предпринимателей, и проведенные мероприятия уже доказали ее эффективность. Мы и дальше намерены работать в этом направлении.

Что еще делается для улучшения ситуации?

АЛЕКСЕЙ ЛИХАЧЕВ: Осуществляем поддержку конкретных проектов. Мы детально вникаем во все проблемы, с которыми сталкиваются немецкие предприятия. Если хватает правительственных решений, мы их принимаем. Если необходимо контактировать с регионами, обращаемся к региональным руководителям и подталкиваем каждый проект к реализации. Кстати, наши немецкие коллеги также весьма внимательно относятся к проблемам наших компаний в Германии. В ФРГ их представлено существенно меньше, чем немецких в России, соответственно меньше и проблем, но они есть.

Серьезным прорывом, по нашему мнению, мог бы стать поэтапный переход к преференциальной торговле. К сожалению, это полномочия Брюсселя. Сейчас мы работаем с Германией в недискриминационном режиме, то есть в рамках ВТО мы представляем германским товарам такой же режим, как любой третьей стране. Следующий этап торговли — это преференциаль-

ет одностороннее распространение всей регулятивной базы Брюсселя на Украину, т.е. беспрекословное исполнение директив и нормативных актов. В нашем случае речь идет о принципиально другом — о сближении двух регулятивных систем, о выстраивании «шлюзов» и «мостов» между этими системами вплоть до взаимного признания, а не о распространении европейской регуляторики на все евразийское пространство.

Какова роль российского торгового представительства в Берлине в развитии российско-германских торговых отношений?

АЛЕКСЕЙ ЛИХАЧЕВ: Это наш «мост» между Германией и Россией. Хотел бы подчеркнуть, что руководитель торгпредства утверждается распоряжением председателя правительства Российской Федерации. С одной стороны, это форпост российских компаний и российского бизнеса в Германии. С другой стороны — площадка для продвижения немецких инвестиций и проектов на территории России. Я думаю, что Германия страна номер один по посещению руководством нашего министерства по крайней мере в этом году. Мы не планируем сворачивать нашу активность. Надеемся уже в июне 2016 года провести полноформатное заседание Российско-

Германской рабочей группы по стратегическому сотрудничеству в области экономики и финансов.

А какую роль играет в Германии Российский экспортный центр?

АЛЕКСЕЙ ЛИХАЧЕВ: Пока, к сожалению, реальных проектов в Германии по поддержке этим центром у нас нет. Мы над этим работаем. Но хотели бы, чтобы здесь, на территории ведущей европейской экономики, появились представительства Российского экспортного центра в форме Торгового дома. Можно подумать о каком-то региональном подразделении, работающем по целому ряду смежных стран. Очевидно, что здесь экспортный центр будет не так быстро развиваться. У меня такое мнение, что Евросоюз не был тогда готов к такому диалогу. И Украина стала поводом, а не причиной для того, чтобы этот разговор отложить.

Ангела Меркель как раз недавно говорила о возможности такого соглашения.

АЛЕКСЕЙ ЛИХАЧЕВ: Об этом говорили и в «нулевых» годах. И всегда считалось, что базой для этого должно стать членство России в ВТО. Мы к 2010 году завершили переговоры, в 2011 году стали членами ВТО. Тем самым был выстроен торговый режим на базе Марракешского соглашения, и мы решили, что нужно двигаться вперед. У меня такое мнение, что Евросоюз не был тогда готов к такому диалогу. И Украина стала поводом, а не причиной для того, чтобы этот разговор отложить.

Чувствуете ли вы поддержку стремления к экономическому сотрудничеству со стороны германских властей?

АЛЕКСЕЙ ЛИХАЧЕВ: Мы очень активно сотрудничаем с министерством экономики и энергетики Германии и чувством большого доверия со стороны вице-канцлера, министра экономики и энергетики Германии Зигмара Габриэля и его статс-секретаря Маттиаса Махнига, курирующего международное сотрудничество. Очень удовлетворены контактами на уровне департаментов. Если проведем еще и полноформатное заседание СРГ, то будем считать, что повестка на полугодие успешно выполнена.

То есть вопреки утверждениям немецких СМИ работа не сводится только к поставкам газа на немецкий рынок?

АЛЕКСЕЙ ЛИХАЧЕВ: Поставки газа — это очень важный бизнес-проект. То, что при его реализации нужно принимать во внимание политические реалии, наличие тех же самых транзитных мощностей у Украины и Белоруссии, конечно, да. Но и европейская экономика заинтересована в диверсификации поставок. Германия официально поддерживает проект «Северный поток-2», он выгеден для обеих сторон. Если какие-то политические решения ему мешают, то нужна ли такая политика, которая вредит экономике?

Какие планы у вас возникли по результатам встречи президента Владимира Путина с представителями немецкого бизнеса в апреле с.г. в Москве?

АЛЕКСЕЙ ЛИХАЧЕВ: Президент дал поручения по вопросам поддержки немецкого бизнеса в России. Делегация от германских промышленников была солидная и вопросы тоже. Главное поручение, которое касается меня, проводить переговоры по безбарьерной зоне между Лиссабоном и Владивостоком в удобном и приемлемом для европейской стороны формате. Понятно, что эта работа требует поиска компромисса и учета политических интересов Российской Федерации. Мы готовы сделать шаги навстречу по организации этой деятельности. Это могут быть переговоры в самых различных форматах.

В результате санкций российские банки были исключены из европейской финансовой системы, особенно в плане рефинансирования. Остается ли это российской экономикой?

АЛЕКСЕЙ ЛИХАЧЕВ: Конечно, это создает определенные проблемы для нас. Однако существует целый ряд финансовых институтов в третьих странах, которые кредитуют российские компании. Эта ситуация не так оптимистична для немецких компаний, работающих в России, поскольку они имеют возможность кредитоваться через головные офисы и осваивать полученные «вливания» через региональные дивизионы. Поэтому это не сказалося на реализации немецких проектов в России. Но от российского бизнеса спрос на «хорошие» займы от европейских банков и компаний существует. И интерес этот взаимный. Где вы еще возьмете заемщика уровня «Газпрома» и «Роснефти» с такими активами, оборотами, ликвидностью, уровнем возвратности и исполнения своих обязательств? Согласитесь, таких компаний в мире мало.

Надеетесь ли вы на то, что на европейском уровне негативное влияние санкций будет понято и они будут вскоре отменены?

АЛЕКСЕЙ ЛИХАЧЕВ: Надежда умирает последней. У нас есть уверенность, что рано или поздно это все когда-нибудь закончится. Вопрос только, когда и кто будет продолжать платить за это, начиная с прямых потерь в товарообороте, убытки и кончая косвенными, еще не просчитанными потерями банковских структур, инвестиционных фондов. Если взять все прямые и косвенные общие потери и спрогнозировать их еще на пять лет действия санкций, то мы по всему европейскому пространству выйдем на цифру в 100 млрд долларов и прямых, и косвенных потерь, а также упущенной прибыли.

ПРОЕКТ Забота об экологии и экономическая выгода

не противоречат друг другу

Построить мост

giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Ольга Неверова

В РАМКАХ Германской инициативы по климатосберегающим технологиям (DKT) и Международной инициативы по защите климата (IKI) в России реализуется проект по внедрению наилучших доступных технологий (НДТ) — экологически безопасных и ресурсосберегающих. Проект выполняется по заказу Федерального Министерства экологии, охраны природы, строительства и безопасности ядерных реакторов ФРГ (BMUB) в тесном сотрудничестве с Министерством природных ресурсов и экологии РФ. Ответственным оператором определено Немецкое общество по международному сотрудничеству (ГИЦ ГмБХ), имеющее длительный опыт реализации проектов в рамках германо-российского и международного сотрудничества. О задачах проекта рассказала Глава представительства ГИЦ в Москве Юлия Грищенко.



Юлия Грищенко.

Что представляет собой проект по внедрению НДТ в Российской Федерации?

ЮЛИЯ ГРИЩЕНКОВА: В глобальном контексте проект направлен на защиту климата и окружающей среды — через стимулирование внедрения ресурсосберегающих технологий на территории России. С точки зрения развития двусторонних российско-германских отношений — это содействие модернизации российской промышленности путем внедрения технологий с минимальным воздействием на климат. С позиции участия процесса перехода на НДТ — это некий «мост», соединяющий интересы бизнес-сообщества и государственных структур РФ в разработке современной системы комплексных экологических решений (КЭР) для хозяйственной деятельности промышленных предприятий на основе НДТ.

Какие цели поставлены перед проектом?

ЮЛИЯ ГРИЩЕНКОВА: Цель состоит в том, чтобы проиллюстрировать для всех участников процесса, что вектор экологической политики и экономическая выгода не исключают друг друга. Неправильно считать, что НДТ представляют собой самые современные и, как следствие, чрезмерно дорогие технологии. В соответствии с российским законодательством в справочник по НДТ попадают те технологии, которые ошутимо снижают воздействие на окружающую среду, не влекут при своей реализации чрезмерных затрат и уже применяются по меньшей мере на двух предприятиях РФ. То есть НДТ — это реальность, а не миф. Переход на НДТ является экологической модернизацией предприятия, инвестицией, улучшающей репутацию и увеличивающей конкурентоспособность продукции на внутреннем и мировых рынках, задача проекта — прежде всего в эффективном содействии этим процессам.

Насколько, на ваш взгляд, российские промышленные предприятия готовы финансово, технологически к внедрению НДТ? В каких отраслях готовность выше всего?

ЮЛИЯ ГРИЩЕНКОВА: В соответствии с законодательством РФ, в качестве НДТ определяется та технология, которая уже успешно применяется на практике. Соответственно, переход предприятий на НДТ означает их выход на те уровни воздействия на окружающую среду, которые уже кем-то в нашей стране достигнуты. Сейчас в РФ уже разработано 10 отраслевых справочников по НДТ, а это значит, что по меньшей мере 20 предприятий различных отраслей находятся на требуемом уровне. Неплохое состояние с переходом на НДТ в цементной и целлюлозно-бумажной промышленности, в производстве кирпича и керамических изделий, производстве стекла.

Каковы пути и формы реализации проекта НДТ в России?

ЮЛИЯ ГРИЩЕНКОВА: Деятельность реализуется в форме консультационных услуг, направленных на развитие нормативно-правовой базы, укрепление институционального потенциала государственных структур, взаимодействие с бизнесом и развитие кадрового потенциала в области НДТ. Конкретно сейчас идет активные консультации со специалистами Минприроды с целью подготовки проекта постановления правительства РФ о порядке выдачи КЭР в целях внедрения НДТ в РФ, поиск и отбор пилотных проектов и разработка плана по внедрению НДТ на пилотных предприятиях. В конце июня для делегации представителей государственных органов, профильных ведомств и компаний — членов РСПП состоится обучающая поездка в Германию по вопросам применения НДТ в различных отраслях промышленности.

* Немецкое Общество по Международному Сотрудничеству (ГИЦ) ГмБХ.

НЕМЕЦКИЙ СТАНДАРТ. ЕДИНОЕ КАЧЕСТВО ДЛЯ ВСЕХ СТРАН

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

www.knauf.ru
ООО «KNAUF ГИПС»

Точка зрения Пять причин, по которым Германия хочет вернуться на российский рынок Назад, в будущее

Александр Рар, научный директор Германороссийского форума, советник президента Германороссийской внешнеэкономической палаты, член Консультативного совета Международного дискуссионного клуба «Валдай».

ГЕРМАНИЯ стремится вернуться на российский рынок, где она активно занималась бизнесом больше ста лет. Наша страна была одним из самых надежных партнеров России на протяжении десятилетий. И сейчас я убежден, что немецкие предприниматели имеют четкий план того, как завоевать позиции на российском рынке после отмены санкций. Думаю, у них все получится.

Немецкий бизнес осознает, что именно сейчас нужно воспользоваться уникальными условиями и начать работу в России. Тому есть несколько причин. Первая: курс рубля настолько низкий, что европейцам не требуется много вложений для того, чтобы запустить новый бизнес, а также участвовать в приватизации предприятий и заводов в России. Немцы обратили внимание на то, что теперь у них есть возможность приобрести давно поправившийся российский завод за цену в два раза ниже, чем она была до кризиса. Однако многое зависит от того, готовы ли сами россияне допускать европейцев к приватизации. Насколько я понимаю, российское законодательство этому не препятствует. Так что тут многое зависит от психологического момента, а также от того, когда будут отменены санкции, затрудняющие сотрудничество.

Вторая причина: взаимозависимость российского и немецкого бизнеса. Стороны за годы действия санкций не смогли найти друг другу замену. Германия всегда видела себя как надежного партнера России, участвовала в модернизации российской экономики. А российская экономика еще со времен Советского Союза полагалась на немецкие технологии и на связи с немецкими фирмами. За многолетнюю историю сотрудничества немецкие технологии и техника стали важной составляющей российского рынка. Российские менеджеры и производители ее любят, привыкли к ней и умеют с ней ладить. Германские инженеры, проектировщики и предприниматели прекрасно осознают, что партнеры в России их ценят и стараются угодить своему ценному партнеру. Убежден, что за эти три года стороны уже соскучились друг по другу и ждут шанса продолжить сотрудничество.

Третий аргумент: немецкие предприниматели понимают, что Россия — это растущий рынок. Конечно, сейчас мы переживаем кризис всей мировой экономики. Он только ударили по странам БРИКС, которые еще пять лет назад гордились небывалым ростом своих экономик, а теперь пытаются противостоять экономическому спаду. Но любое экономическое развитие носит циклический характер. Думаю, что уже через год экономика России пойдет вверх. И тогда иностранные партнеры, которые в трудный момент находились рядом, могут оказаться на нужной волне и заработать огромные прибыли.

Немецкому бизнесу нужно уже сейчас бороться за то, чтобы привлекательная для россиян марка «made in Germany» снова появилась в российских торговых центрах

В четвертых: в Германии понимают, что Россия — это огромный рынок с миллионами разных возможностей. Благоприятным фактором также является и то, что российский потребитель за десятилетия привык к западным товарам и не хочет от них отказываться. Поэтому немецкому бизнесу нужно уже сейчас бороться за то, чтобы привлекательная для россиян марка «made in Germany» снова в больших масштабах появилась в российских торговых центрах.

И последнее: для Германии российский рынок удобен и близок. Дороги уже построены, расстояния маленькие. Это не далекая Индия. Наши страны распо-

ложены довольно близко друг к другу, что является выгодным преимуществом для сотрудничества. Кроме того, российский рынок растет, а в Европе зафиксирована насыщенность разного рода товарами, что создает проблемы для производителей, которые заинтересованы в том, чтобы сбывать произведенный товар и зарабатывать деньги на дальнейшее развитие. Вот те самые пять причин, по которым немцы так хотят вернуться в Россию.

Германия всегда видела себя как надежного партнера России, участвовала в модернизации российской экономики

Мы ожидаем, что российский рынок совсем скоро выйдет на новый этап роста. Тогда ему снова потребуются машины, компьютеры и технологии. Немецкий бизнес старается не упустить шанс и уже сейчас оказывает давление на германское правительство и чиновников с требованием отменить политические запреты в отношении России и вернуться к тем временам, в которых мы жили до 2014 года.

Я не знаю ни одного западного бизнесмена, который бы злорадствовал или радовался антироссийским санкциям. Политики — это другое дело. США и восточноевропейские страны выступали за принятие санкций даже в ущерб интересам своего бизнес-сообщества. Было видно, что по-



Александр Рар не сомневается, что германский бизнес заинтересован в нормальном сотрудничестве.

литики из этих стран насмехаются над начавшимся кризисом. Но прошло уже три года, и эксперты доказали, что спад российской экономики произошел не от санкций, а от падения цен на нефть. Из-за низких цен на нефть страдает добрая половина мира: арабские, латиноамериканские страны и Россия. Так что это не чисто российская проблема, а головная боль половины стран нашей планеты. Сейчас этот неприятный этап завершается. Цены на нефть начали подниматься. По оценкам экспертов, они не будут такими, какими были три года назад, но ситуация определенно будет лучше.

Подчеркну еще раз, что немцы видят не злорадствовали, когда начался кризис. Более того, они пытались все сделать для того, чтобы, несмотря на санкции, продолжать работу с Россией.

Конечно, надо признать, что германское бизнес-сообщество, связанное с российским рынком, сильно страдает от введенных санкций. Большие убытки несут компании, которые поставляют в Россию продукты питания и различного рода товары широкого потребления. Самое досадное для них то, что их сегмент на российском рынке заполняется товарами из Китая, Латинской Америки, Индии и Ирана. Немецкие производители понимают, что если санкции не будут отменены в течение нескольких месяцев, они рискуют потерять российский рынок навсегда.

В настоящее время крупные немецкие машиностроительные компании могут частично продавать свои технологии в России. Но с каждым разом удерживать позиции становится все труднее. Поэтому германский бизнес больше какого-либо другого заинтересован в том, чтобы как можно скорее отменить эти пресловутые антироссийские санкции и возобновить нормальное экономическое сотрудничество.

Подготовила Надежда Ермолаева

Технологии Ирония эпохи IT — «Добыча данных» или «гора информации». Самый большой европейский ЦОД в норвежской шахте

Город под землей



ФОТО: МАТТАС МАЛЬМ

На западном побережье Норвегии глубоко под землей в бывшей шахте создается Lefdal Mine Datacenter (LMD) — самый большой в мире центр обработки данных. Он строится сейчас в горном массиве на побережье Норвегии в штольнях выведенной из эксплуатации шахты. В ней достаточно места для освоения — много тысяч квадратных метров, распределенных широкой сетью на пяти уровнях глубины в толще горной породы.

Суперцентр обработки данных строится в небольшом городке Молдэ в населением 6000 человек, где постоянно растет количество регистрируемых предприятий в области энергетики и новых технологий, и уже началось что-то похожее на золотую лихорадку. Строительство LMD пробудило в людях дух предпринимательства — доля группы местных инвесторов в компании составляет 50,7%. Таким образом, деньги возвращаются в регион, который когда-то существовал только за счет горнодобывающей промышленности.

С момента, когда впервые возникла идея использовать законсервированную шахту в качестве пространства для ЦОД, до начала отделочных работ прошло шесть лет. Шестиуровневая система шлоен с 75 камерами предлагает 120 000 кв. м площадей для инфраструктуры, потенциальная суммарная мощность которой составляет 200 МВт. «Это именно тот случай, когда чем больше — тем лучше», — говорит глава эксплуатирующей организации LMD Эгиль Скибенес. — А шахта Ледфалл ЦОД, Фьорд глубиной 565 м связан с четырьмя ледниками и обеспечивает неограниченную подачу холодной морской воды температурой 7,5 °С. Расположение шахты ниже уровня моря сокращает расход энергии на подачу воды до минимума.

Для ИТ-инфраструктуры проекта компания Rittal совместно с LMD и IBM разработала на базе RiMatrix S стандартизированные модули ЦОД: собираемые на заводе, испытанные, масштабируемые, с возможностью быстрой поставки. На данный момент ассортимент включает пять различных модулей на десять или двенадцать серверных стоек и одну сетевую стойку. Модули включают систему контроля микроклимата Rittal Liquid Cooling Package и электроснаблительное оборудование.

«Ледфалл затмит собой все, что существовало до сих пор», — признает Андреас Кайгер, руководитель подразделения Rittal по сбыту в Европе. Компания Rittal уже много лет выступает в качестве стратегического партнера в области высоких технологий. Первый анализ технической осуществимости был выполнен в IBM, а следующим шагом при осуществлении проекта в Ледфалле стало обращение в Rittal для разработки концепции монтажа серверных компонентов. «Это будет самое эффек-

Акцент



Нам потребуется всего шесть недель с момента получения заказа до ввода в эксплуатацию в шахте, тогда как обычно проектирование и строительство ЦОД с нуля занимает до двух лет

Уникальная система охлаждения серверов

Отличительной чертой LMD является применение возобновляемых источников энергии. 100% используемой энергии добывается при помощи ветра и воды. Несколько гидроэлектростанций, расположенных вблизи шахты, обеспечивают более чем достаточное энергообеспечение. Для охлаждения используется морская вода из соседнего фьорда. Она циркулирует в закрытом контуре, который охлаждает водные контуры всех этажей и улиц через водо-водяные теплообменники, к которым в свою очередь подключены вентиляционные контуры модулей ЦОД. Фьорд глубиной 565 м связан с четырьмя ледниками и обеспечивает неограниченную подачу холодной морской воды температурой 7,5 °С. Расположение шахты ниже уровня моря сокращает расход энергии на подачу воды до минимума.

Для ИТ-инфраструктуры проекта компания Rittal совместно с LMD и IBM разработала на базе RiMatrix S стандартизированные модули ЦОД: собираемые на заводе, испытанные, масштабируемые, с возможностью быстрой поставки. На данный момент ассортимент включает пять различных модулей на десять или двенадцать серверных стоек и одну сетевую стойку. Модули включают систему контроля микроклимата Rittal Liquid Cooling Package и электроснаблительное оборудование.

«Ледфалл затмит собой все, что существовало до сих пор», — признает Андреас Кайгер, руководитель подразделения Rittal по сбыту в Европе. Компания Rittal уже много лет выступает в качестве стратегического партнера в области высоких технологий. Первый анализ технической осуществимости был выполнен в IBM, а следующим шагом при осуществлении проекта в Ледфалле стало обращение в Rittal для разработки концепции монтажа серверных компонентов. «Это будет самое эффек-

тивное решение в мире, которое мы можем осуществить», — объясняет Кайгер. — Ледфалл будет получать энергию только из возобновляемых источников, так что расчетный коэффициент эффективности использования энергии (PUE) составит всего 1,2». Более экологичную систему охлаждения серверов сложно вообразить, так как в Ледфалле для этого будет использоваться вода из соседнего фьорда. «Фьорд станет нашим «холодильником», — говорит Матс Андерссон.

Готовый ЦОД всего за шесть недель

«Нам потребуется всего шесть недель с момента получения заказа до ввода в эксплуатацию в шахте», — поясняет Мартин Киппинг, директор международных ИТ-проектов Rittal. Для сравнения он приводит такие данные: «Проектирование и строительство ЦОД с нуля может занимать до двух лет». При необходимости срочной модернизации или расширения мощностей это не может быть серьезной альтернативой.

Уникальное для Европы предложение LMD отвечает на растущий спрос на площади для ЦОД. «Окружающий нас мир меняется быстрее, чем когда-либо раньше», — говорит Ариэ Норхайм, генеральный директор IBM в Норвегии. На мир цифровых систем значительное влияние оказали четыре тенденции. «Больше данных, облачные системы в качестве новой модели бизнеса, использование мобильных устройств и социальных сетей. Вследствие этих тенденций ежедневно генерируются миллиарды гигабайтов данных». Этот рост имеет экспоненциальный характер. «90% данных, которые хранятся во всем мире, созданы за последние два года» — так говорят специалисты из IBM. «Мы исходим из того, что объем данных во всем мире будет удваиваться приблизительно каждые 18 месяцев», — прогнозирует Кайгер.

Новые возможности Норвегии

Рентабельность LMD в значительной степени обусловлена также экономической политикой Норвегии. LMD поддерживается правительством и предпринимателями отрасли, которые признают, что данное решение для

Самый большой европейский ЦОД в норвежской шахте.

ЦОД — это возможность стать одним из ведущих мировых игроков на рынке услуг по обработке данных. Пока что основными отраслями экономики Норвегии являются рыболовство, лесное хозяйство, а также добыча нефти и газа. Избыточное производство энергии с использованием исключительно возобновляемых источников позволяет предлагать низкие цены.

«Именно потому, что вычислительным центрам требуется очень много энергии, Норвегия с ее возобновляемыми источниками, надежным снабжением и невысокой стоимостью энергии оказывается очень привлекательной. Также наши клиенты предлагают оптимальные условия для естественного охлаждения», — рассказывает норвежский министр нефтяной промышленности и энергетики Торд Лиен.

При таких честолюбивых намерениях в перспективе Норвегия сможет улучшить свое экономическое положение в целом и создать дополнительные рабочие места. Вычислительные центры — это стратегический фактор выбора местоположения для промышленности. Связь между расположением вычислительных центров и эффективностью экономики подтверждает анализ института рыночных исследований DCD Intelligence, проведенный в 2013 году. Этот анализ установил, что США, Япония, Великобритания, Германия, Китай и Франция — шесть стран, имеющих крупнейшие в мире площади ЦОД, — согласно данным Международного валютного фонда являются также шестью странами с самым высоким в мире уровнем внутреннего валового продукта.

LMD может стать для Норвегии важным фактором, способствующим развитию целых экономических отраслей. Проект уже сейчас является образцом для европейского рынка вычислительных центров, хотя первые клиенты введут в помещение LMD только в августе 2016 года. В их числе — IBM. Компания, которая с первого дня принимала участие в планировании, реализации и обеспечении качества проекта LMD, сама станет арендатором, чтобы использовать преимущества высокой безопасности, современных производственных характеристик и низких эксплуатационных затрат. «Данные — это новое сырье современного мира, и я не представляю себе будущее мира без них», — утверждает Норхайм. На первом этапе устанавливается охлаждающая инфраструктура на 30 МВт. По мощности это соответствует всей индустрии ЦОД в Норвегии. Затем производственная мощность ЦОД будет поэтапно повышаться по 7,5 МВт, пока не достигнет полного проектного значения — 200 МВт.

«Никто не ожидал, что через много лет после закрытия шахты снова сможет создаваться рабочие места», — радостно отмечает Рольф Кристиансен (Rolf Kristiansen), технический директор LMD.

Как и многие его коллеги, которые будут работать на LMD после открытия, он уже сейчас каждый день спускается в шахту под фьордом, поскольку там еще идет добыча минералов из горной породы. Тем любопытнее, как идеально подходит к этой ситуации современные выражения «добыча данных» или «гора информации». Ирония эпохи ИТ.

Контакты Обе стороны демонстрируют конструктивный подход Намерения серьезные

Федор Андреев

МИНИСТР промышленности и торговли РФ Денис Мантуров побывал с визитом в Федеративной Республике Германия. Он принял участие в открытии бизнес-форума «День России в федеральной земле Мекленбург-Передняя Померания». Форум, как и первый, проведенный в 2014 году, прошел под патронажем правительства региона и был посвящен развитию экономических связей ФРГ с Российской Федерацией.

В этом году День России в Ростке собрал более 600 участников. На форуме было подписано совместное заявление о намерениях по сотрудничеству между минпромторгом и правительством земли Мекленбург-Передняя Померания в области промышленного производства.

«Несмотря на все катаклизмы в сфере геополитики и на сложности, которые испытывает мировая экономика, Федеративная Республика Германия остается для России главным европейским партнером в промышленной сфере, поставщиком современных технологий», — отметил Денис Мантуров. — «Немецкое бизнес-сообщество является одним из крупнейших в нашей стране. Это мы высоко оцениваем и готовы поддерживать усилия региональных властей Германии вообще и федеральной земли Мекленбург-Передняя Померания в частности, направленных на практическую работу и демонстрирующие прагматичный и конструктивный подход».

По словам главы минпромторга, такой подход оправдывает себя: товарный экспорт из Мекленбурга-Передней Померании в Россию в 2015 году, вопреки общефедеральному тренду, увеличился на 30 процентов, до 311 миллионов евро.

Глава минпромторга пригласил немецкие компании принять участие в главной российской международной промышленной выставке «Иннопром», которая пройдет в Екатеринбурге в июле с/г.

В рамках рабочего визита в Германию министр встретился с вице-канцлером, министром экономики и энергетики ФРГ, председателем Социал-демократической партии страны Зигмаром Габриэлем, которого проинформировал о новых возможностях для инвестиций в российский промышленный сектор, а также с бургомистром Ростка Роландом Метлингом и посетил несколько компаний.

Так, он ознакомился с инновационным центром медицинской техники при Институте имплантационной техники и биоматериалов, принял участие в открытии производственного корпуса дочернего предприятия Кипровского завода DGWL (Deutsche Großwäzler GmbH), которое производит подшипники большого диаметра. Этот проект инвестиционной стоимостью 15 миллионов евро свидетельствует о серьезности намерений российского инвестора и его осознанном выборе в пользу развития кооперационных связей с Германией.

Денис Мантуров посетил также компанию Cortronik, которая в тесном сотрудничестве с головным швейцарским предприятием Biotronik занимается разработкой и производством сосудистых имплантантов в филиале Росток — Варнемюнде.

Встречи Западные инвестиции в российскую экономику выросли вчетверо

Опора на малых и средних

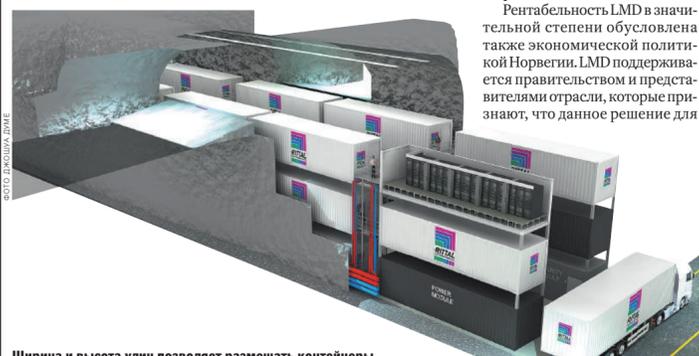
Ольга Воскресенская

РОССИЯ может сократить список санкционных товаров, если ЕС смягчит свои санкции. С таким заявлением выступил глава Минэкономразвития России Алексей Улюкаев во время своей поездки в Германию. Напомним, накануне этого визита глава внешнеполитического ведомства ФРГ Франк-Вальтер Штайнмайер на открытии германороссийского форума «Потсдамские встречи» призвал подумать о поэтапном снятии санкций с России. Однако он оговорился, что для этого должны выполняться мюнхские договоренности.

Россия и Германия переживают не лучшие времена. «Второй год падает товарооборот — 37 процентов за 2015 год, еще 15 процентов с начала этого года. Нам требуются годы, чтобы наверстать упущенное», — сказал Алексей Улюкаев, выступая перед деловыми кругами в Торгово-промышленной палате Штутгарта. И заметил, что снижение объемов взаимной торговли не входит в интересы ни России, ни Германии.

Тем не менее западные инвесторы не потеряли интереса к российскому рынку. Так, по данным статистики, объем прямых инвестиций в экономику России за прошлый год составил 1,4 миллиарда долларов — в четыре раза больше, чем за 2014 год. «Германия является для нас стратегическим партнером, и в этом немалая заслуга бизнес-сообщества двух стран», — подчеркнул Алексей Улюкаев. Он отметил, что особое влияние на торгово-экономические отношения наших стран в последнее время имеют два фактора: макроэкономическая конъюнктура и геополитика.

Сегодня каждая шестая немецкая компания на российском рынке — из Баден-Вюртемберга, рассказали в минэкономразвития. По словам Алексея Улюкаева, в этом нет ничего удивительного, четверть всех инвестиций поступили в Россию именно из этой федеральной земли. На ее долю приходится более 33 процентов поставленной в нашу страну электроники и электрооборудования, более 20 процентов продукции германского машиностроения, включая высокоточные станки, а также 25 процентов всех поставок из ФРГ автомобилей. «Значение Баден-Вюртемберга для торгово-экономических отношений России с ФРГ трудно переоценить», — заметил министр. Большинство фирм из Баден-Вюртемберга относятся к категории МСП. «Именно малый и средний бизнес является необходимым системообразующим элементом современной экономики», — отметил Алексей Улюкаев. Глава минэкономразвития выступил за сохранение торгово-экономического взаимодействия между двумя странами на равноправных и рыночных началах, несмотря на возникшие политические осложнения. «Наша задача — строить мосты, по которым будут двигаться товары, капиталы, люди и идеи, обогащая обе стороны, создавая возможности для лучшего будущего», — подчеркнул Алексей Улюкаев.



Ширина и высота улиц позволяет размещать контейнеры с оборудованием на обеих сторонах в три этажа.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

Инновации В немецком исследовательском центре работает уникальный русский компьютер

Супермозг видит насквозь

Ангелина Жукова

В крупном немецком исследовательском центре в Юлихе (Северный Рейн-Вестфалия) российские и германские специалисты создали уникальный суперкомпьютерный комплекс. В нем работает компьютер JURECA с пиковой производительностью 2,2 Пфлопс — первый суперкомпьютер российского производства, установленный за границей.

— Многие немецкие предприниматели стремятся продолжать тесное сотрудничество с Россией вопреки политической напряженности и санкциям, — говорит руководитель представительства Торгово-промышленной палаты России в Германии Сергей Никитин. — Есть и положительные примеры перспективного двустороннего сотрудничества. Главным образом это компании, работающие в высокотехнологичных отраслях, которые нацелены на совместное использование инноваций и ноу-хау обеих стран.

Суперкомпьютер JURECA был установлен в центре в конце 2015 года — самый разгар «санкционной войны». Российская компания «Т-Платформа», которая и разработала для исследовательского центра в Юлихе «супермозг», имеет региональную штаб-квартиру в Ганновере.

Суперкомпьютеры — это крупные вычислительные комплексы, состоящие из тысяч двухпроцессорных серверов и объединенные специальной высокоскоростной сетью, которая позволяет всем процессорам в системе быстро обмениваться данными друг с другом и совместно работать над решением одной задачи.

В России установлен суперкомпьютерный комплекс «Ломоносов» в вычислительном центре Московского государственного университета. Сейчас «Ломоносов» и «Ломоносов-2» — самые большие суперкомпьютеры в России, ими пользуются более 600 научных групп, представля-



Акцент



Компании, работающие в высокотехнологичных отраслях, нацелены на совместное использование инноваций и ноу-хау обеих стран

ющих все основные подразделения МГУ, многие институты РАН и различные научные организации России.

Направления фундаментальных исследований, требующих использования суперкомпьютерных вычислительных мощностей, — это магнитная гидродинамика, гидро- и аэродинамика, квантовая химия, сейсмика, компьютерное моделирование лекарств, геология и науки о материалах, фундаментальные основы нанотехнологий, крип-

тография и многое другое. С помощью суперкомпьютера «Ломоносов» уже получены уникальные результаты, например, в создании новых компьютерных методов проектирования лекарственных препаратов. Нет сомнений, что сферы применения суперкомпьютеров будут быстро расширяться.

Задачи, которые способны решать эти «супермозги», представляют собой моделирование различных физических процессов, что также позволяет уско-

ривить и удешевить разработку продуктов в различных областях промышленности, проводить научные исследования там, где эксперименты слишком дороги или невозможны, упрощать управление предприятиями и целыми регионами.

— Самый простой пример — инженерные расчеты для промышленности, которые используются для предсказания характеристик и поведения инженерного образца того или иного устройства, — поясняет «РГ» заместитель генерального директора по маркетингу и стратегическим проектам «Т-Платформы» Елена Чуракова. — Например, для просчета прочностных характеристик автомобиля, вместо того чтобы создавать его реальный прототип «в железе» и разбивать о стенку, можно создать компьютерную модель и смоделировать весь физический эксперимент на суперкомпьютере.

Чем больше суперкомпьютер, тем быстрее он позволяет рассчитать сложную модель с большим

Первый из российских суперкомпьютеров «Ломоносов» специалисты собрали в НИВЦ МГУ.

объемом физических характеристик. Расчет у такого компьютера получится максимально точным и приближен к реальным результатам. Некоторые процессы, например происходящие на наномасштабе, вообще сложно понять, и невозможно увидеть, что там реально происходит, без дополнительных компьютерных исследований, поэтому суперкомпьютерное моделирование называют необходимым третьим элементом любого исследования.

Что касается самого «железа», то есть серверов, из которых состоит компьютер, то они разрабатываются специально для компьютеров этого класса, так как стандартные серверы менее производительны и не подходят для эффективных установок.

— В JURECA мы использовали свои серверные платформы V-Class, созданные специально для суперкомпьютеров, — продолжает Елена Чуракова. — В них есть и

компоненты сторонних производителей (процессоры Intel, память, жесткие диски), но все электронные платы и шасси с подсистемами питания и охлаждения разработаны нашими инженерами.

До сих пор в России настолько сложные системные платы никто не разрабатывал. Обычно используют уже готовые серверные платформы сторонних производителей, например, Intel, Супермикро. По словам Сергея Никитина, одной из важнейших задач компьютера в Германии станет анализ больших объемов данных в рамках проекта по исследованию человеческого мозга, объединяющего специалистов из 23 стран.

— Амбициозная цель этого проекта — создание виртуальной модели работы мозга, учитывающей работу генетических механизмов, процессы молекулярного уровня и взаимодействие нейронных кластеров, — разъясняет Сергей Никитин. — Создание и обработка такой модели, интегрирующей накопленные по всему миру знания о работе человеческого мозга, требуют вычислительных ресурсов, значительно превосходящих современные суперкомпьютеры.

К сожалению, такие примеры российско-немецкого сотрудничества недостаточно известны в Германии, сетует Сергей Никитин. Конструктивное сотрудничество сегодня почти не освещается в немецких СМИ.

По данным репрезентативного опроса, проведенного в марте 2016 года по заказу немецкого Фонда Бертельсмана, 64 процента немцев теперь не считают Россию надежным партнером на международной арене.

С этим связаны ментальные барьеры предубеждений, мешающие продвижению российских предприятий на рынок Германии. Хотя тот же опрос свидетельствует о том, что критическое отношение к политике не пошатнуло симпатий немцев к россиянам, большинство немцев — 69 процентов — позитивно относятся к русским коллегам по работе.

ВИЗИТ Немецкие бизнесмены взяли курс на Северо-Запад
Посмотрели на месте

Федор Андреев

В НАЧАЛЕ июня делегация представителей ведущих немецких компаний посетила Ленинградскую область, чтобы познакомиться с ее инвестиционным потенциалом. Поездку организовала Российско-Германская внешнеторговая палата. Представители бизнеса ФРГ встретились с представителями администрации Ленинградской области, посетили морской порт Санкт-Петербурга и индустриальный парк Greenstate.

В конце мая с.г. губернатор области Александр Дрозденко посетил землю Мекленбург-Передняя Померания, где прошли перекрестные Дни предпринимателей. В рамках визита было пролонгировано соглашение о сотрудничестве между регионами. «У нас есть совместные интересы по развитию бизнеса в отраслях энергетики, сельского хозяйства, образования», — отметил губернатор.

Немецкие бизнесмены, выразившие заинтересованность в сотрудничестве с регионом, представляли компании из строительной, логистической, инженерной, электронной и сырьевой отраслей. Потенциальные объекты для вложений рассматривали представители таких известных предприятий, как Lohmann&Rauscher, KNAPP, Drees&Sommer, Siemens и других. Зарубежные партнеры оценили уровень инвестиционной привлекательности региона с точки зрения инфраструктуры, кадрового потенциала, предоставления льготных условий для инвесторов на начальных этапах развития бизнеса. Инвесторы положительно оценили информационную открытость региона и нацеленность на работу с партнерами.

В Северной столице прошло также открытое заседание комитета по локализации и промышленному производству Российско-Германской внешнеторговой палаты на тему «Актуальные инвестиционные проекты и инструменты поддержки локализации иностранного бизнеса в Ленинградской области». Члены комитета и гости обсудили актуальные проблемы ведения бизнеса в России, практику локализации и другие вопросы. О перспективных направлениях ведения бизнеса в Северо-Западной федеральной округе рассказал бизнесменам директор филиала «Северо-Запад» палаты доктор Кристиан Альтманн. С налоговыми льготами и иными мерами поддержки познакомил партнеров, руководитель отдела налогового-юридического консультирования международной консалтинговой компании KPMG Алиса Мелконян. Особенности реализации международных проектов в России осветил Евгений Анищенко, партнер проектов компании Drees&Sommer. С практикой локализации производства бизнесмены поговорили на примере компании «Сименс технологии газовых турбин», посетив предприятие.

Инвесторы положительно оценили информационную открытость региона и стремление к партнерству

Один звонок — множество специалистов.
We love your problems.*

*Решение ваших проблем — наша задача!

www.evonik.com

Роснана

Для любой проблемы, связанной с поверхностями, у нас есть решение: креативность наших сотрудников. Наши специалисты тесно сотрудничают с клиентами. Это экономит время и даёт дополнительные стимулы. Результат: необычные решения для необычного применения.

Эвоник. Создавая новое.

 **EVONIK**
INDUSTRIES

Локализация Российский рынок обладает большим потенциалом

И в кризис всегда есть те, кто побеждает

Татьяна Батенёва

Продукция компании Henkel хорошо знакома россиянам. За 25 лет работы в России она не только заняла значимую часть рынка. Компания успешно локализовала в нашей стране многие производственные линии. О том, как в компании видят свои перспективы на российском рынке, «РГ» рассказал президент «Хенкель Россия», генеральный менеджер подразделения Henkel Beauty Care в России и СНГ Сергей Быковских.

Сергей Львович, «Хенкель» в непростое время стала одной из первых германских компаний, которые пришли на российский рынок. Есть основания подвести некоторые итоги?

СЕРГЕЙ БЫКОВСКИХ: На тот момент компания приняла смелое и по-настоящему дальновидное решение. У нас было четкое понимание, что у российского рынка есть перспективы, и здесь можно быть успешным. Мы проделали путь от небольшой компании до одного из лидеров рынка, продукты которого любят потребители не только в России, но и в странах СНГ. За это время было запущено 9 заводов, расширен ассортимент продуктов, наши бренды были удостоены многочисленных наград в России. Мы уверенно можем сказать, что сегодня практически в каждой семье используются наши продукты. У компании три основных бизнес-направления — чистящие и моющие средства, косметика, строительные материалы (клен). Мы успешны на каждом из них. Россия является для компании приоритетным рынком, который, безусловно, обладает долгосрочным потенциалом.

Стала ли компания локальным производителем?

СЕРГЕЙ БЫКОВСКИХ: В полной мере — 90% своего портфеля мы производим здесь. Мы этим гордимся, но



Сергей Быковских: «Хенкель» идет дальше по пути углубления локализации в России.

Акцент

У российских коллег можно научиться скорости реакции на изменения, выдержке, способности находить решения в самое сложное время

идем дальше по пути углубления локализации. Мы не отдаем предпочтение каким-то категориям товаров, высокий уровень локализации — это бизнес-стратегия для всех брендов. Когда мы собираем продукты, для нас важно сразу наладить их производство здесь.

По каким принципам вы выбрали места для локализации?

СЕРГЕЙ БЫКОВСКИХ: Мы учитывали стратегическое значение регионов, географию, логистические возможности, уровень развития инфраструктуры, наличие торгового потенциала. Наши все 9 производственных предприятий расположены так, чтобы наиболее оптимально обеспечивать поставки на весь рынок России.

Западные компании порой стал-

квиваются с тем, что у нас нет того уровня персонала, соответствующего требованиям европейского производства. Как вы готовите персонал?

СЕРГЕЙ БЫКОВСКИХ: В России действительно не хватает квалифицированных кадров. Однако уровень общего образования здесь достаточно высокий, и мы работаем с талантливыми, хорошо обученными людьми. Мы уделяем большое внимание повышению квалификации персонала, как работающего на предприятиях, так и в продажах, маркетинге, административной сфере. Но исходим из того, что 70% знаний сотрудники получают, непосредственно выполняя свою работу. Поэтому у нас развиты программы коучинга, менторства — старшие, более опытные коллеги берут шефство над теми, кто недавно пришел в компанию, либо над теми, кто получил продвижение. Есть также возможность самообразования через наш внутренний портал, где классифицирована программа по самым различным направлениям.

В компании даже топ-менеджмент представлен российскими специалистами. А есть ли специалисты из Германии?

СЕРГЕЙ БЫКОВСКИХ: Для успеха бизнеса важно многообразие, как в плане возраста, так и в профессиональном опыте. Средний возраст сотрудников у нас менее 40 лет, но есть и люди, которые работают в компании более 30 лет. Это показывает, что атмосфера в «Хенкель» благоприятная, люди чувствуют, что они востребованы и развиваются здесь. У нас есть и иностранные сотрудники. Такой многообразный состав позволяет смотреть на бизнес с разных ракурсов и использовать все многообразие профессиональных и культурных нюансов, чтобы находить наиболее взвешенные решения.

Производство товаров бытовой химии обычно всегда вызывает вопросы у защитников природы.

Какова стратегия компании в вопросах экологии?

СЕРГЕЙ БЫКОВСКИХ: Она очень простая. Во-первых, это полное соответствие нормам и требованиям — как законодательным, так и внутренней этике компании. Во-вторых, в компании принята стратегия устойчивого развития, в которой мы сформулировали долгосрочные цели до 2030 года, конкретные цели по сокращению расходов энергии, воды, по сокращению отходов и т.д. Например, на нашем производстве в Энгельсе в прошлом году расход электроэнергии сократился более чем на 30 процентов.

За счет чего такая экономия?

СЕРГЕЙ БЫКОВСКИХ: Используем современные светодиодные технологии. Везде стоят автоматические датчики. Почти на 40% мы сократили выбросы сточных вод, поскольку используем технологию рециркуляции. Мы выходим за рамки производства и стараемся формировать у сотрудников компании сознательное отношение ко всем ресурсам, которые расходуются. Например, в офисе используем двустороннюю печать либо вообще избегаем ее там, где можно использовать электронный документооборот.

Какие социальные программы реализует компания?

СЕРГЕЙ БЫКОВСКИХ: Социальная вовлеченность является для нас важным приоритетом.

У нас есть специальные бюджеты для поддержки социальных инициатив сотрудников. Так, мы поддерживаем идею создать родительские видеонаблюдения для детей из детских домов, чтобы каждый ребенок мог лучше себя представить потенциальным родителям, и это хорошо сработало. Всего за последние 5 лет мы поддержали в России 35 социальных проектов. Еще одна интересная инициатива — лаборатория «Мир исследователей», которая развивает у детей интерес к естественным наукам.

Наши сотрудники-волонтеры на добровольной основе проводят выездные классы, причем запись в них на месяцы вперед.

Обычно, когда европейская компания приходит в Россию, она приносит новый уровень компетенций. А могут ли специалисты из других стран чему-то научиться у нас?

СЕРГЕЙ БЫКОВСКИХ: Обучение — это всегда двусторонний процесс. За свою историю «Хенкель» аккумулировала в себе колоссальную культуру производства, высокие стандарты безопасности труда — это абсолютный приоритет. Предприятия «Хенкель» в России по стандартам безопасности не отстали от других предприятий компании. Но и у российских работников можно многому научиться. Например, быстроте реакции на изменения, выдержке, способности находить решения в самое сложное время. Это с большим уважением воспринимается нашими коллегами во всем мире.

Последние два года были непростыми. Как они сказались на деятельности компании?

СЕРГЕЙ БЫКОВСКИХ: Конечно, эти два года стали большим вызовом. Но мы смотрим на ситуацию через перспективу возможностей. В любое сложное время есть те, кто на рынке побеждает. Наш бизнес растет и в кризис. Мы расширяем клиентскую базу, продолжаем выводить новую продукцию. В объемах показателей свои позиции тоже не сдали. Продолжаем инвестировать, расширяем операционную платформу, создаем новые рабочие места. Совсем недавно в Перми открыли крупный инвестиционный проект по расширению производственного и складского комплекса. Мы верим в этот рынок. Это сильный сигнал и администрации тех регионов, где мы работаем, и в целом российской экономике. Да, есть трудности, но мы не сомневаемся, что они будут преодолены.

Индустрия Инвесторы увеличили производственные мощности «Хенкель» пошел в рост

Александр Шестаков, Пермь

В ПЕРМИ состоялся запуск новых производственных и логистических мощностей на заводе компании Henkel. Этот инвестиционный проект по расширению мощностей на заводах компании в Перми и Энгельсе (Саратовская область) стал самым крупным для подразделения «Чистящие и моющие средства». Основной акцент сделан на инвестиции в пермское предприятие. Строительство новых корпусов общей площадью 16 тысяч квадратных метров здесь началось в июне 2015 года, а пусконаладочные работы стартовали в январе 2016 года. Общая сумма инвестиций в проект составила около двух миллиардов рублей.

Мощности предприятия увеличатся почти вдвое — на 75 тысяч тонн в год, будет создано несколько десятков новых высокотехнологичных рабочих мест. На новой линии будут производиться моющие средства брендов Persil, Losk, Ласка, Пемос, Vernel.

Мощности предприятия увеличатся почти вдвое, будет создано несколько десятков новых высокотехнологичных рабочих мест

— С запуском новых производственных линий в Пермском крае, который является одним из наиболее значимых для нас регионов, мы станем еще ближе к нашим клиентам и потребителям, — сказал на церемонии открытия президент Henkel Европа, глава подразделения «Чистящие и моющие средства» Понтер Тумзер. — Наша компания уже 25 лет успешно работает на российском рынке. Все эти годы мы были верны стратегии роста и при каждой возможности расширяли и модернизировали свои производства. С начала 90-х годов мы открыли в стране девять производственных площадок и, разумеется, их создание означает и появление новых рабочих мест. Сегодня мы начинаем новую главу в истории развития «Хенкель». Мы сможем эффективнее адаптировать свои бизнес-процессы и продукцию в соответствии с их потребностями и рыночным спросом. Российский рынок очень важен для компании, и тот факт, что мы продолжаем инвестировать, свидетельствует о нашей долгосрочной приверженности этому рынку и о стремлении продолжать здесь работу.

В 2014 году подразделение компании «Хенкель» в Перми перечислило в бюджет региона 317 миллионов рублей, в 2015 году — более 380 миллионов.

Деловую активность компании в России поддержал генеральный консул ФРГ в Екатеринбурге Штефан Кайль: «Инвестировать в производство во времена, когда во всем мире никто не вкладывает средства в развитие, — это непростое дело. Руководство Пермского края создает очень благоприятные условия для ведения бизнеса».

SIEMENS
Ingenuity for life®

Когда «умный» свет оберегает детский сон, это и есть Ingenuity for life.

Обеспечить бесперебойное и надежное электроснабжение так же легко, как прочитать сказку на ночь маленькому ребенку. Юные жители Уфы спокойно засыпают при свете ночника, а пока они готовятся ко сну, «умные сети» помогают городу оставаться освещенным. Модернизация энергосистемы и внедрение технологии Smart Grid компании «Сименс» дает возможность ликвидировать аварии за две минуты, так что дети даже не успевают испугаться темноты. Столица Башкортостана стала первым российским городом, который перешел на использование «умных сетей». Реализация совместного проекта с компанией «БЭСК» помогла значительно сократить потери в городских электросетях, а значит, повысить их эффективность. Новый центр управления сетями и уникальные решения для надежного электроснабжения, позволяющие спать спокойно, — это и есть Ingenuity for life.

siemens.ru/ingenuityforlife

РЕКЛАМА

*Изобретательность для жизни

Перспективы Бизнес поддерживает идею создания общего экономического пространства Торг здесь уместен

Ирина Фурсова

НА ДНЯХ Ангела Меркель заявила, что ФРГ выступает за создание зоны свободной торговли с Россией. А чуть раньше, на международной экономической конференции East forum Berlin более 80 процентов участников поддержали создание ЗСТ от Лиссабона до Владивостока.

Идея, впрочем, не нова. Россия и ЕС еще в 2003 году договорились о формировании общего экономического пространства. Но с тех пор много воды утекло. И с «восточной» стороны теперь выступает не только РФ, но и ее коллеги по Евразийскому экономическому союзу. Дополнительно число участников только увеличит потенциал будущей ЗСТ. Вмешалась и политика: европейские санкции в отношении РФ и наши контрмеры отодвинули начало реализации проекта на меньшую меру на время действия упомянутых ограничений.

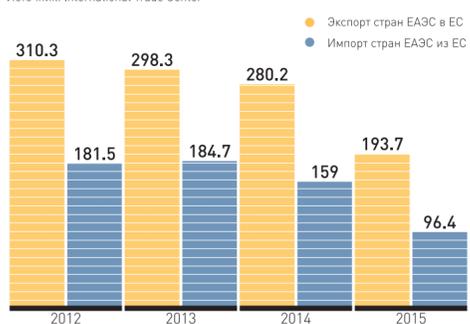
«Сейчас мы наблюдаем ослабление экономического сотрудничества ЕС и ЕАЭС. И, несмотря на положительные ожидания сторон от ЗСТ, первым условием хотя бы для обсуждения ее создания является именно налаживание внешнеполитического диалога и снятие взаимных экономических ограничений», — сообщил «РГ» эксперт Аналитического центра при правительстве РФ Александр Голяшев.

«В условиях санкций ЕС и продуктовое эмбарго со стороны России создание ЗСТ, разумеется, невозможно, — подчеркнул зампредседателя по связям с общественностью и работе с государственными органами Российской-Германской ВТП Йенс Бельманн. — Сейчас ведется интенсивный политический диалог по выполнению Минских соглашений, и заметно желание всех сторон найти общее решение. Многочисленные двусторонние встречи министров различных ведомств в России и Германии свидетельствуют о возобновлении двустороннего сотрудничества. Например, недавно глава минпромторга Денис Мантуров и первый заместитель экономического развития Алексей Лихачев выступили на конференции в Ростове. В конце мая министр экономики и энергетики ФРГ Зигмар Габриэль посетил Москву. Это очень позитивные сигналы».

Немецкие инвесторы не просто преобладают в России, они представлены почти во всех отраслях экономики

Зона свободной торговли «Лиссабон-Владивосток» могла бы способствовать снижению стоимости продуктов, упростила бы процедуру импорта и обеспечила бы всем участникам доступ на огромный рынок, уверен господин Бельманн. В идеале ЗСТ объединит около миллиарда человек, появится самый привлекательный рынок в мире. Естественно, значительно вырастет и торговый оборот всех участников. При этом, сообщил он, немецкий бизнес не рассчитывает на появление ЗСТ в нынешнем десятилетии, но первые шаги в этом направлении уже можно предпринимать: необходимы либерализация рынка и ослабление протекционизма, поддержка иностранных инвесторов при выходе на российский рынок. Немецкие инвесторы не просто преобладают в России, они также представлены почти во всех отраслях экономики. И сегодня немецкий бизнес хочет, чтобы правовые рамочные условия при локализации были бы более гибкими и сильнее ори-

ДИНАМИКА ТОВАРООБОРОТА СТРАН ЕАЭС С ЕВРОСОЮЗОМ, МЛРД ДОЛЛ. Источник: International Trade Center



ентировались на возможности и потребности предприятий. Идея создания ЗСТ не безальтернативна, считает советник президента ТПП РФ Георгий Петров, но вместе с тем это потребует принятия целого ряда мер со стороны и ЕАЭС, и ЕС. Так, прежде всего необходимо усиление и углубление интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического союза. Второе — признание ЕС международной правосубъектности ЕАЭС — каждая сторона должна быть «договороспособной». Для этого потребуются подписание соответствующего соглашения.

«Характер соглашений о ЗСТ изменился, и если изначально они предусматривали главным образом устранение ввозных

ЗСТ объединит около миллиарда человек, появится самый привлекательный рынок в мире

пошлин, то сейчас степень охвата существенно расширена, поскольку таможенные пошлины сегодня не главное препятствие для международной торговли. Да, в определенной степени они выполняют фискальную функцию, выравнивают условия конкуренции. Но куда важнее снять так называемые технические барьеры: вопросы, связанные с сертификацией товаров, включая фитосанитарные, ветеринарные сертификаты, вопросы техрегламентации, — рассказал «РГ» Георгий Петров.

При этом, по мнению эксперта, при создании ЗСТ возможны издержки, например потеря качества товара. Товар участников соглашения о ЗСТ, не облагаемый таможенными пошлинами, будет дешевле товара, ввозимого из третьих стран. И это преимущество рано или поздно скажется на его качестве, считает Петров, поскольку качество и конкуренция — это близнецы, всегда идущие рядом. Международная торговля — это комплексный вопрос, здесь не все решают таможенные пошлины.

Необходимость по поводу ЗСТ бизнесу стран-участниц, со слов и Александра Голяшева: «Создание зоны неординарно затронет интересы предпринимателей: кто-то получит свободный доступ на иностранные рынки сбыта, а кто-то испытает возросшую конкуренцию со стороны иностранных поставщиков и может вообще разориться».

Международная торговля, как известно, подвержена серьезной бюрократии и связана с огромным количеством документов, в том числе и бумажных — последнее особенно касается стран ЕАЭС. И поэтому тем компаниям, которые уже работают или только собираются выйти на международный рынок, в том числе и немецкий, необходимо задуматься о цифровизации бизнес-процессов, считает замгендиректора SAP СНГ Дмитрий Красюков. «Уход от традиционных бюрократических процедур — мировой тренд. Автоматизация внутренних процессов, электронный документооборот, цифровые взаимоотношения между заказчиком и поставщиком позволяют ускорить процессы заключения и исполнения договоров. Итогом становится значительный экономический эффект: например, Deutsche Bank снизил операционные расходы более чем на треть за счет перехода на облачную сеть Arriba, где компания обрабатывает более 500 тысяч электронных счетов в год, тем самым переведя более 70 процентов глобальных счетов из бумаги в электронный вид».

Рынок Немецкий автопром будет развивать локальное производство в России

В пользу сборной



Андрей Полухин

Автомобили из Германии давно стали брендом, не нуждающимся в дополнительной рекламе. Неудивительно, что каждая десятая легковушка и около 4 процентов грузовиков у нас в стране — немецкие. Но, как выяснила «РГ», гарантией дальнейшей работы компаний из ФРГ является не столько популярность их продукции, сколько интеграция в экономику страны.

Доказательство последнего тезиса можно строить от противного. В марте 2015 года концерн General Motors объявил об уходе из России двух своих марок — Chevrolet и Opel, хотя их позиции казались неземными. Только на калининградском заводе «Авто-тор» по данным замдиректора филиала Сергея Лугового, в рамках контракта с GM с 2009 года по февраль 2015-го было выпущено около 200 тысяч автомобилей Opel.

Основной причиной резкого роста цен на эти машины и падения их продаж, как пояснили в Минпромторге России, стала слабая локализация производства. Американцы много говорили о желании уйти от крупноузловой сборки и даже выпускали максимально локализованные Opel на СП «GM-АвтоВАЗ» в Тольятти. Но по факту россияне потеряли возможность купить популярные немецкие модели, в том числе хэтчбек Astra, признанный лучшим автомобилем Европы 2016 года.

«Планов у компании по возвращению на рынок на данный момент нет», — констатировал директор по связям с общественностью «Cadillac Россия» Сергей Леннуков, один из немногих специалистов по PR в нынешней структуре GM. Но примеру Opel последовать никто не решился. Только японская Honda приостановила поставки моделей премиального суббренда Acura, но в этом случае речь идет исключительно о дорогостоящем импорте.

Что касается немецких марок, то сомнения могли появиться разве что в отношении Audi, входящей в группу Volkswagen. Компания наладила крупноузловую сборку семи моделей на калужском заводе VW еще в 2009 году, однако в 2015-м несколько автомобилей с конвейера одновременно сняли. Впрочем, худшее, видимо, позади. Сейчас

Акцент

Для дальнейшей локализации необходимо дать импульс развитию базы поставщиков. Особенно это касается малых и средних предприятий

в Калуге собирают седаны A6 и A8, к которым вскоре должна добавиться еще одна модель. А в мае «рулить» российским Audi поручили главе представительства Skoda Любомиру Найману, прекрасно знакомому с нюансами работы в нашей стране.

Да и сам концерн Volkswagen, пришедший в Калугу еще в 2006 году, видимых проблем не испытывает и в феврале 2016-го торжественно отметил выпуск миллионной легковушки. При этом с 2011-го немцы начали работать и в Нижнем Новгороде — по контракту с «Группой ГАЗ».

«Компания успешно выполняет планы по локализации», — заявила «РГ» директор по связям с общественностью российского представительства VW Наталья Костюкович. — В данный момент у нас 60 поставщиков локальных компонентов, а число их наименований достигло 5500 единиц.

Последнее достижение Volkswagen — открытие в сентябре 2015 года завода двигателей стоимостью 250 миллионов евро в Калуге. С того момента здесь выпускается свыше 50 тысяч агрегатов. Причем локализация производства постепенно растет. В частности, алюминиевые блоки цилиндров и головки этих блоков делает Ульяновское предприятие Nemat.

«Также были локализованы стекло, провода и кабели, штампованные детали, сиденья, подвески, детали интерьера и многое другое», — подчеркнула Наталья Костюкович. — Но для дальнейшей локализации необходимо дать импульс развитию базы поставщиков. Особенно это касается малых и средних предприятий. С нашей стороны, мы не только находим, но и обучаем поставщиков, чтобы их продукция соответствовала международным стандартам качества и бизнес-процессам.

Освоилась в России и другая крупная компания — BMW, с 1998 года сотрудничающая с калининградским заводом «Авто-

тор». И это принесло свои плоды. Уже в первый год работы баварцам удалось в шесть раз увеличить объем продаж в нашей стране. Сейчас в анклав выпускают практически все интересные нашему рынку модели, в том числе линейку кроссоверов. Всего за 17 лет в стране было собрано свыше 160 тысяч автомобилей брэнда.

«Уровень качества, обеспеченный заводом, помог BMW принять решение о том, что выпуск всех новых моделей за рубежом будет в первую очередь происходить на калининградском заводе», — рассказал Сергей Луговой.

Особым образом у нас представлены производители немецкой коммерческой техники. В частности, концерн Daimler тесно сотрудничает с «КАМАЗом» и «Группой ГАЗ». Вместе с первым он с 2010 года строит тяжелые грузовики и автобусы в Набережных Челнах. В октябре 2015-го с конвейера сошел уже восьмилетний автомобиль, а в минувшем марте здесь началось создание совместного завода кабин. А в Нижнем Новгороде с июля 2013-го Daimler занимается выпуском линейки Mercedes-Benz Sprinter Classic.

«В проект по контрактной сборке совместно с «Группой ГАЗ» инвестировано более 190 миллионов евро», — рассказал начальник отдела корпоративной коммуникации представительства Mercedes-Benz Андрей Родионов. — Локализация производства составляет более 40 процентов. Так, дизельный двигатель выпускают в Ярославле. Для него в России производят блок цилиндров и головки блока. Кроме того, у нас локальные штампованные кузовные детали и пластиковый бампер. Нам нужны и другие поставщики. Но их выбор ограничен, поскольку компания не может пойти на компромисс в отношении качества продуктов, отмеченных трехлучевой звездой».

Сборка немецких автомобилей на заводе в Калуге не останавливалась ни на один день.

Пожолая ситуация — и у MAN Truck & Bus AG. Официальное представительство компании появилось в России в 1997 году, а в 2011-м оно приступило к строительству завода стоимостью около 25 миллионов евро в Санкт-Петербурге. Предприятие мощностью 6000 грузовиков в год полноценно заработало уже в 2013-м.

«Компания ценит возможность быть ближе к клиентам в этом регионе, поскольку Россия является одним из ключевых рынков для MAN», — заявила «РГ» специалист по маркетингу Елена Прус-Жуковская. — На сегодня мы не имеем инвестиционных контрактов с правительством РФ, поэтому в наши обязательства не входит точный расчет уровня локализации. Тем не менее MAN по собственной инициативе закупает некоторые локальные компоненты, например, коробки передач ZF российского производства, а также использует российские горюче-смазочные материалы и технические жидкости. Работа по поиску локальных поставщиков ведется на постоянной основе, но компания бескомпромиссна в вопросе качества собственных продуктов и услуг, что накладывает отпечаток и на требования.

Специалист признала, что сегмент коммерческой техники в настоящее время испытывает серьезное давление внешней среды, но «в средние и долгосрочные перспективы MAN верит в потенциал российского рынка».

Пожоже, для немецких производителей, которые, в отличие от Opel, смогли удержаться в России, — это общая тенденция. Так, СП, созданное BMW и «Автоотор», с 2013 года вложило около 20 миллионов евро в строительство нового автозавода в Калининграде. Процесс идет не быстро, но проектно-сметная документация уже готова, проведены котлованные работы, проложена первая очередь магистрального водовода.

Площадку для производства легковых Mercedes-Benz в России может открыть и Daimler.

«Решение о локальной сборке не принято, однако мы проводим консультации и обсуждаем рамочные условия. Концерн Daimler AG неоднократно подчеркивал стратегическое значение российского рынка в своих планах. Кроме того, он стремится перенести производство ближе к рынкам сбыта», — сообщил «РГ» Андрей Романов.

Право Проекты клиентов получают сопровождение в любой точке мира

Опыт и инновации

大成 DENTONS

Флориан Шнайдер, управляющий партнер Dentons по России, немец, живущий в России более 15 лет, рассказывает о работе с немецкими клиентами.



Флориан Шнайдер

Юридический бизнес в России переживает сложный период. Как прошел для Dentons и ее клиентов? Флориан Шнайдер: Прошедший год стал для Dentons годом глобальных перемен.

Помимо объединения с大成 фирма завершила слияние с McKenna Long & Aldridge в США; объявила об объединении с Gadens в Австралии, Rodyk в Сингапуре (объединение с Rodyk завершено в апреле 2016 года), Cárdenas & Cárdenas в Колумбии и López Velarde, Hefyte y Soria (LVHS) в Мексике (объединение с Cárdenas & Cárdenas и López Velarde, Hefyte y Soria (LVHS) завершено в мае 2016 года); открыла офисы в Милане, Люксембурге и Йоханнесбурге; новые партнеры пришли в офисы Dentons в России, Германии и Франции; 50 юристов перешли в офис Dentons в Будапеште; фирма запустила проект NextLaw Labs, занимающийся разработкой новых технологий, которые позволяют фундаментально изменить юридическую практику, повысить качество обслуживания клиентов и улучшить предлагаемые клиентом решения.

Сегодня Dentons — одна из крупнейших юридических фирм в мире, объединяющая более 7 300 юристов в 55 странах.

Все эти изменения очень важны для российской практики Dentons. Сегодня мы получаем запросы на сопровождение проектов клиентов фирмы из многих зарубежных офисов Dentons, а также обладаем всеми необходимыми ресурсами для эффективного юридического сопровождения проектов клиентов российской практики в любой точке мирового шара.

Большую долю клиентов Dentons составляют немецкие компании. Какие области юридической практики пользуются наибольшим спросом у немецких клиентов? Флориан Шнайдер: Среди наших клиентов много немецких, австрийских и швейцарских компаний, оперирующих в различных отраслях экономики, включая недвижимость, финансовые услуги, автомобилестроение, розничную торговлю, фармацевтику, товары класса «люкс», химическую промышленность, инфраструктуру и другие.

Сегодня наиболее востребованы услуги в таких областях практики, как корпоративное право/M&A, налогообложение, конкурентное право, банковское право и финансирование, интеллектуальная собственность, трудовое право, судебные споры и арбитраж, недвижимость, банкротство и реструктуризация, международная торговля и ВТО. Мы помогаем нашим клиентам в реализации их проектов, преимущественно в области создания промышленных парков, розничной торговли, проектов greenfield* и brownfield** не только в Москве и Санкт-Петербурге, но и в регионах России.

Во всех наших группах практики работают немецкоговорящие юристы, обладающие уникальным опытом успешного сопровождения самых разнообразных проектов немецких компаний в России и Германии. Кроме того, мы тесно сотрудничаем с офисами фирмы в Берлине и Франкфурте.

1 июля 2016 года Dentons откроет третий офис в Германии — в Мюнхене — с переходом в фирму трех новых партнеров из Norton Rose Fulbright.

Расскажите о дискуссионных вечерах, которые Dentons проводит для менеджмента немецких компаний в России. Флориан Шнайдер: Вот уже два года мы организуем такие встречи для руководителей немецких, австрийских и швейцарских компаний. Мы приглашаем интересных спикеров и обсуждаем одну из «горячих тем» для бизнеса. Например, на последнем «круглом столе» темой дискуссии стал российский бизнес на втором году финансовых санкций.

На этом мероприятии мы обсудили последние тенденции в экономике, возможности для финансирования немецких дочерних компаний в России, растущую конкуренцию со стороны Дальнего Востока и Китая, а также проблемы, с которыми сталкиваются компании в банковском секторе. Приглашенные спикеры — известные финансисты Йорг Бонгарц и Гернот Клекнер — рассказали о последствиях санкций для их клиентов и в продуктовых портфелей, деятельности российских и немецких компаний в России, а также российской экономики в целом.

В мае 2016 года Dentons анонсировала уникальный проект Nextlaw Global Referral Network. Расскажите о нем.

Флориан Шнайдер: Nextlaw Global Referral Network — информационно-справочная сеть юридических фирм, созданная Dentons. Она предоставляет клиентам возможность работать с лучшими в мире юристами, а фирмам-участницам — развивать бизнес по всему миру.

Когда клиентам приходится выбирать фирму в юрисдикции, в которой они никогда раньше не работали, часто они ищут ее через платную справочно-информационную сеть. Репутация фирм, заплативших за добавление в базу информационно-справочной сети, часто оставляет желать лучшего.

Nextlaw Global Referral Network отличается от других сетей тем, что она является бесплатной для пользователей и вступить в нее могут только зарекомендовавшие себя фирмы. Претенденты проходят проверку компетентной группой, в состав которой входят партнеры Dentons, партнеры других фирм-участниц и корпоративные юристы, которые оценивают каждого претендента по ряду критериев, включая отзывы клиентов; независимую оценку качества третьими лицами; награды и признание на рынке; а также уникальность опыта и специализации.

* «Greenfield» (гринфилд) — тип инвестиционной площадки, не обеспеченный инфраструктурой, на которой отсутствуют строения/сооружения.

** «Brownfield» (браунфилд) — тип инвестиционной площадки, создаваемый на основе ранее существующих производственных площадок.

Екатерина Забродина

Народный союз Германии по уходу за военными могилами запустил новый проект. На сайте организации появилась программа поиска Gräbersuche Online («Поиск захоронений онлайн»), которая дает возможность разыскивать могилы погибших во Второй мировой войне родственникам достаточно быстро. Об этой инициативе рассказывает портал представительства Германии в Российской Федерации, а сам проект осуществляется при поддержке внешнеполитического ведомства ФРГ.

Сначала это сервис был доступен только на немецком языке, однако теперь портал Gräbersuche

Акцент

Чтобы разыскать человека, достаточно заполнить специальный формуляр

Online заработал также на русском, английском, французском, польском и датском языках. Как рассказал президент Народного союза Маркус Меккель, каждый год его организация продолжает осуществлять экзгумацию и достойное перезахоронение останков примерно 30 000 военнопленных и мирных жертв войны.

Однако лишь менее чем в 10 процентах случаев удается разыскать родных погибших. Меккель надеется, что создание сетевой базы данных на нескольких языках поможет выявить более широкий круг людей, которые займутся поиском своих родственников, чьи следы затерялись во время войны.

Проекты Образцовая фабрика учит преодолеть страх перед модернизацией Сценарий для лоботряса

Наталья Швабауэр,
Екатеринбург

Образцовая фабрика Уральского федерального университета (УрФУ) — первый в России и пятнадцатый в мире центр обучения бережливым технологиям на реальном производстве. Открылся он в феврале 2016 года в Екатеринбурге. Ближайшие «конкуренты» расположены в Китае и Германии. Пусконаладкой занимались специалисты Дармштадтского технического университета, там же стажировались российские инструкторы. В чем особенности отечественного проекта, «РГ» рассказала Эрхард Фейге, эксперт по проектированию образцовых фабрик в Европе, Африке и на Ближнем Востоке.

Господин Фейге, по какому принципу организованы образцовые фабрики за рубежом?
Эрхард Фейге: Есть несколько моделей. В Люксембурге, например, фабрику финансирует отраслевой союз, в Марокко — государство. Иногда оборудование принадлежит вузу, а бизнес оплачивает только операционные расходы. Российский проект реализуется на принципах ГЧП. В нем участвуют УрФУ, холдинг «Объединенные машиностроительные заводы» и компания «МакКинзи». Вуз построил здание площадью 1,5 тысячи квадратных метров, ОМЗ закупил линию, а «МакКинзи» вложила интеллектуальную собственность.

По сути, это технологический консалтинг?
Эрхард Фейге: Намного больше. Обучение через практику не ново, но никто не охватывает в учебном процессе все четыре компонента производства: машины, материалы, технологии и люди. Причем акцент делается именно на работе с сопротивлением персонала, мотивацией. Именно поэтому к инструкторам фабрик предъявляются очень высокие требования: не менее семи лет стажа на производстве и 5–7 — в промышленном консалтинге.



Акцент

Все рабочие — что в России, что в Германии — похожи. Не надо «спускаться» к линейному персоналу с гениальными мыслями и пытаться навязать их. Он сам должен дойти до этого в процессе обсуждения

Чем образцовая фабрика отличается от процессных фабрик «Росатома», например?
Эрхард Фейге: На процессной фабрике смоделирована только часть производственного процесса — как правило, сборка. А здесь — полный цикл от закупки сырья до логистики готовых изделий, сервисного обслуживания и ремонта. Учебный процесс разбит на моду-

ли: металлообработка, сборка, контроль качества, упаковка, бэк-офис. На стендах — доски эффективности, где расписаны ближайшие действия персонала и КРП. Учебная программа концентрирует в себе несколько направлений знаний: ЛИН-технологии (технологии бережливого производства. —Ред.), управление изменениями на производстве, управление про-

ектами, управление персоналом, обслуживание оборудования и т.д. Уметь управлять преобразованиями должны все — от линейного мастера до топ-менеджера.

Мне сложно представить российского рабочего, особенно молодого, как активного участника тренинга.

Эрхард Фейге: Все рабочие, что в России, что в Германии, похожи: когда инженер дает задание, они готовы до конца смены доказывать, что тот неправ. Техническая модернизация пугает — люди не уверены в своем будущем, не понимают, что происходит. Не надо «спускаться» к линейному персоналу с гениальными мыслями и пытаться навязать их. Он сам должен дойти до этого в процессе обсуждения. Иногда требуется 5–7 раз проговорить что-то, чтобы добиться цели.

На какое количество сотрудников рассчитан учебный цех?
Эрхард Фейге: Обычно в тренинге участвует от 18 до 24 человек,

На образцовой фабрике работникам достаются самые разные игровые роли.

три группы в месяц. Все производственные процессы настроены на обычный ритм, не оптимизированный, слушатели постепенно, шаг за шагом, улучшают их, чтобы к финалу выйти на эффективный уровень производства. Линию специально не автоматизировали полностью, потому что основная задача образцовой фабрики — не продукцию выпускать, а менять сознание людей. Есть люди, которые ничего не хотят, им это не интересно, не нужно. Ваша задача — понять, в чем причина такого поведения, и

скорректировать его. По сути, это ролевая игра-тренажер, где студенты играют разные роли. Кому-то достается амплуда новичка, кому-то — лоботряса, кому-то — бригадира и т.п. Параллельно ребята осваивают профессию оператора станка. А задача слушателей — увидеть все потери, материальные и нематериальные, и устранить их. К примеру, если этот ящик передвинуть на 50 сантиметров вверх, на то, чтобы дотянуться до него и достать заготовку, потребуется лишние три секунды, то есть производительность упадет в среднем на 10 процентов. За счет грамотного планирования и организации пространства можно на треть сократить трудозатраты на выпуск одной детали и на 40 процентов увеличить выход продукции.

Не унади спрос на услуги образцовых фабрик в связи с кризисом, ведь в тяжелые времена обычно экономят на обучении?

Эрхард Фейге: Многие предприятия занимаются оптимизацией как раз во время кризиса. Если к тренингу подходит не как к разовому мероприятию, а как к элементу комплексной программы преобразований на производстве, бизнес получит больше, чем затратит. Ежегодно примерно 80–100 компаний отправляют своих сотрудников учиться на образцовые фабрики. Образцовая фабрика УрФУ ориентируется на такие отрасли, как механообработка, машиностроение, металлургия, ремонт и сервисное обслуживание оборудования. Уже состоялись предварительные переговоры с ассоциациями промышленников, в частности, с Союзом машиностроителей. Они готовы выступить проводниками этой методики в жизнь.

ДОСЬЕ

Эрхард Фейге родился в Германии. Изучал математику и физику в Университете Геттингена, стажировался в Университете Чепел-Хилл (США). Стаж работы на производстве в различных должностях, от менеджера до управляющего по качеству, — 15 лет. Последние 13 лет занимается внедрением бережливых технологий в высокотехнологических отраслях.

ДРУЖБА В Москве стартовал российско-германский Год молодежных обменов Вместе в будущее

Марина Алешина

В МОСКВЕ состоялось официальное открытие российско-германского Года молодежных обменов. Он пройдет в 2016–2017 годах под патронатом министров иностранных дел России Сергея Лаврова и Германии Франк-Вальтера Штайнмайера.

На открытии участников года приветствовали специальный представитель президента России по международному культурному сотрудничеству Михаил Швыдкой, Чрезвычайный и Полномочный Посол ФРГ в России Рюдигер фон Фрич, министр образования и науки России Дмитрий Ливанов, руководитель Федерального агентства по делам молодежи Сергей Пospelов, заместитель руководителя Россотрудничества Александр Радьков, представители различных молодежных организаций России и Германии.

Российско-германское молодежное сотрудничество осуществляется в соответствии с соглашением между правительствами РФ и ФРГ от 21 декабря 2004 года. Для реализации соглашения в России и Германии в 2006 году были созданы координационные бюро по молодежному обмену, а также действует Российско-германский совет в области молодежного сотрудничества. Функции Российского национального координационного бюро по молодежному обмену с ФРГ с 2012 года выполняет «Международный молодежный центр».

На церемонии открытия организаторы представили работы победителей германского конкурса видеороликов о российско-германском молодежном обмене, а также показали тематический документальный фильм. По завершении церемонии начала работу конференция организаторов молодежных обменов, приуроченная к 10-летию Российского национального координационного бюро по молодежному обмену с ФРГ и Фонда «Германо-Российский молодежный обмен». Также запущены версии официального сайта Года молодежных обменов на русском и немецком языках, который послужит не только источником информации о мероприятиях года, но и поможет их участникам общаться.

История молодежных обменов между Россией и Германией уже насчитывает немало интересных мероприятий, поскольку ежегодно осуществляется более тысячи обменов. Эта деятельность направлена на пробуждение взаимного интереса молодежи двух стран, поиск новых друзей, преодоление предрассудков, сохранение и развитие мирных добрососедских отношений между Россией и Германией. Одним из наиболее значительных и успешных совместных проектов стал Российско-Германский молодежный парламент. Участниками этого проекта являются молодые люди двух стран в возрасте от 16 до 25 лет. Подбор участников осуществляется на основе конкурсного отбора из числа молодых политиков, активистов общественных организаций, проявляющих интерес к развитию российско-германских отношений. Состоится встреча «парламентариев» в этом году — на этот раз в Мюнхене.

invest in bavaria

Bavarian Ministry of Economic Affairs and Media, Energy and Technology

Бавария – это намного больше, чем Вы думаете.

Экономическая компетентность. Инновационный потенциал. Технологическое ноу-хау. Бавария – правильное место размещения Вашего бизнеса. Invest in Bavaria – идеальный проводник на пути размещения и расширения Вашего бизнеса в Баварии.

Invest in Bavaria
Агентство по привлечению инвестиций

Анна Бланк
Принцрегентенштрассе 22
80538 Мюнхен, Германия

Тел. +49 89 24210-7525
hanna.blank@invest-in-bavaria.com
www.invest-in-bavaria.com

реклама

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Экономика ориентируется на экологические стандарты
Учимся на чужих ошибках

Елена Березина

РОССИЙСКИЕ компании инвестируют почти 160 миллиардов рублей на модернизацию предприятий в рамках Года экологии, который пройдет в 2017 году. Об этом заявил глава Минприроды России Сергей Донской.
Министерство проанализировало более двух тысяч предложений от регионов, граждан и организаций, из которых отобраны наиболее значимые. Большая часть из них направлена на внедрение на предприятиях наилучших доступных технологий (НДТ). Это технологии производства продукции, определяемые на основе современных достижений науки и техники и направленные на охрану окружающей среды. Напомним, в 2015 году вступил в силу изменения в Федеральный закон «Об охране окружающей среды». Теперь он предусматривает формирование экологически ориентированной экономики, в том числе переход на практику экологического нормирования на основе показателей НДТ, которые содержатся в информационно-технических справочниках. «В области наилучших доступных технологий в прошедшем году создана нормативно-правовая база, учреждено Бюро НДТ и утверждены первые десять справочников по НДТ», — отметил руководитель Росстандарта Алексей Абрамов на итоговой коллегии ведомств.
В 2016 году необходимо создать систему мониторинга и анализа действия утвержденных справочников НДТ, информационную систему экологического мониторинга, разработать и утвердить еще 13 справочников по НДТ, добавил Абрамов.

Технологии, направленные на снижение воздействия на окружающую среду, в конечном счете, оказываются более конкурентоспособными

До конца 2016 года будут утверждены справочники по производству никеля и кобальта; свинца, цинка и кадмия; драгоценных металлов; по обезвреживанию отходов (кроме их сжигания) и др. Уже завершены сбор данных для разработки этих справочников.

С 1 января 2016 года заработало большинство норм закона об экологической модернизации экономики и внедрении на предприятиях НДТ.

Свой вклад в защиту российской природы вносит и Германия. Так, в рамках программы Германской инициативы по климатосберегающим технологиям (DKTI) и Международной инициативы по защите климата (IKI), в России реализуется проект «Климатически нейтральная хозяйственная деятельность. Внедрение НДТ в РФ». Проект создан по заказу федерального министерства экологии, охраны природы, строительства и безопасности ядерных реакторов ФРГ (BMUB) в тесном сотрудничестве с минприроды.

По словам Сергея Донского, «охрана природы — дело, не знающее государственных границ». С ним трудно не согласиться. Основная цель совместной программы — вклад в распространение безопасных для климата и окружающей среды технологий в соответствии с Директивами ЕС о комплексном контроле и предотвращении загрязнений (IPPC) и о промышленных выбросах (IED). Распространяя современные экологически безопасные и ресурсосберегающие технологии, проект способствует модернизации российской промышленности. Он нацелен на создание благоприятных условий для внедрения НДТ в России за счет повышения осведомленности специалистов, а также на развитие германо-российского сотрудничества в сфере технологий.

Ответственным оператором по технической части определено Немецкое общество по международному сотрудничеству. За финансовую часть отвечает Банк Развития ФРГ (KfW). Он

предоставляет кредиты для инвестиций в модернизацию производственных мощностей и процессов переработки на конкретных объектах, определенных в качестве пилотных. Однако деньги достанутся только наиболее подготовленным компаниям.

Предприятия для проекта отбираются в соответствии с техническими, административными и финансовыми критериями, рассказала «РГ» Юлия Грищенко, глава представительства Немецкого общества по международному сотрудничеству: «Техническая составляющая подразумевает наличие потенциала для внедрения НДТ. Административными критериями являются готовность предприятия к внедрению НДТ с точки зрения заинтересованности руководства и профессиональной квалификации персонала. Что касается финансовых критериев, то это, в первую очередь, — соразмерность предполагаемых масштабов переоснащения предприятия и финансовых возможностей проекта, кредитоспособность, наличие отчетности в соответствии с МСФО».

Также при выборе предприятия будет учитываться возможность тиражирования результатов в дальнейшем распространения подобной деятельности в качестве положительного примера для всей отрасли. «Проект содействует процессу модернизации российской экономики и, как следствие, снижению промышленных выбросов», — отмечает Юлия Грищенко.

По словам Донского, приверженность принципам «зеленого» развития влияет на инвестиционную привлекательность стран в целом. Из мирового опыта следует, что технологии, направленные на снижение воздействия на окружающую среду, в конечном счете, оказываются более конкурентоспособными. Министр убежден, что «совместными усилиями, путем обмена накопленным опытом и информацией о национальных усилиях и наилучших практиках по решению проблем окружающей среды, мы сможем достичь большего результата, двигаясь по пути устойчивого развития».

Тем не менее первый вице-президент «ОПОРА России» Павел Сигал полагает, что экономика РФ пока не готова к внедрению НДТ. «Забота о чистоте окружающей среды, об энергосберегающих и подобных технологиях в капиталистической экономике возникает тогда, когда решены все первичные потребности производства и когда экономика уже явно стала постиндустриальной, когда у нее выстроена вся инфраструктура и накоплен значительный финансовый резерв. Если посмотреть на страны Третьего мира, которые только-только начинают стадию индустриализации, и где развитые страны добывают ресурсы — там никакой речи о заботе об окружающей среде нет. Там идет жесточайшая с точки зрения экологии добыча нефти, металлов, при этом загрязняются леса и водоемы. Эта стадия будет длиться еще 10–15 лет, прежде чем появится финансовая возможность эти самые леса и водоемы защищать от загрязнения и очищать. Европа и США эти стадии уже прошли, Россия находится где-то посередине: индустриализация еще не завершена, о чистоте окружающей среды задумываются».

Несмотря на то, что в справочник по НДТ попадают технологии, которые уже применяются в стране, бизнес отмечает необходимость дополнительной проработки вопросов, связанных с НДТ. В частности, по мнению предпринимателей, стоит упростить систему выдачи разрешений на строительство предприятия на основе полуженного комплексного экологического разрешения, а также установить дополнительные меры господдержки предприятий, осуществляющих переход на НДТ.

ЦИФРА

160 МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ
в Год экологии компании инвестируют в модернизацию

Форум Сотрудничество в сфере энергетики расширяется
Обмен теплом

Елена Милыева, Свердловская область

По прогнозам экспертов-международников, в ближайшем будущем особый интерес будут представлять совместные проекты в таких сферах, как повышение энергоэффективности, вовлечение в экономику новых источников энергии, проекты экологической безопасности производств. Об этом шла речь на седьмом Российско-Германском форуме энергоэффективности в Екатеринбурге. И если в предыдущие годы на нем обсуждали проблемы в основном технологического и финансового сотрудничества, то теперь внимание сконцентрировали на обмене опытом и обсуждении стратегий действующего бизнеса, работающего в сфере энергетики, и властей стран, входящих в Европейский и Евразийский экономический союзы.

Несмотря на существующие политические разногласия между странами, долгосрочное и стратегическое партнерство в сфере энергетики должно не только обсуждаться, но и поддерживаться, потому что оно полезно обеим сторонам, — говорит директор Немецкого энергетического агентства депа Кристина Хаверкам.

В качестве примера она привела достигнутые в конце прошлого года договоренности о сотрудничестве между Германией и Россией в сфере возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Согласно им, энергетические агентства двух стран приступили к созданию дорожной карты по обмену опытом в реализации проектов в сфере «зеленой» энергетики, развития технологий Smart Grids — «умных сетей» и повышения энергоэффективности.

В частности, депа внесла свой вклад в проект улучшения теплоснабжения Екатеринбурга. С участием ее специалистов в городе была начата работа над схемой теплоснабжения города, предусматривающей перевод многоквартирных домов на «закрытую» модель подачи теплоресурса, и утверждена перспективная программа повышения энергоэффективности.

Вопросы энергосбережения, экологической и энергетической безопасности — это глобальная, общемировая проблема, которая волнует всех и может объединить наши страны и сделать ближе друг другу, — подчеркивает заместитель председателя региональной кабинета Сергей Зырянов.

Для Среднего Урала подобные совместные проекты, несомненно, представляют интерес. Энергетический комплекс промышленной Свердловской области — один из самых крупных, мощных и сложных в России — переживает интенсивную модернизацию, нуждается в технологиях и инвестициях. Региональная программа развития электроэнергетики до 2020 года подразумевает вывод из эксплуатации морально и физически устаревшего оборудования с одновременным вводом современных энергоэффективных генерирующих мощностей.

СВЯЗИ В Прииртышье открыли Российско-немецкий дом дружбы

Разговор без перевода

Наталья Граф, Омск

В Омске после трехлетнего перерыва возобновилась работа межправительственной Российско-Германской комиссии по вопросам российско-немецких немцев. Представители России и Германии обсудили проблемы около 400 тысяч немцев, проживающих в России, и подтвердили, что признают совместную ответственность за дальнейшее развитие их этнокультурной самобытности. По итогам встречи уполномоченный федерального правительства Германии по делам переселенцев и национальных меньшинств Хартмут Кошиг и руководитель Федерального агентства по делам национальностей Игорь Барinov подписали совместное коммюнике.

В документе зафиксировано официальное возобновление сотрудничества между нашими странами, — сообщил «РГ» руководитель Федерального национально-культурной автономии российских немцев Генрих Мартенс. — Достигнута договоренность о совместных проектах в сфере образования, культуры, развития спорта, науки. Принято решение о расширении сферы деятельности комиссии. Теперь она будет заниматься не только этно-



Акцент

Энергетические агентства двух стран приступили к созданию дорожной карты по обмену опытом в реализации проектов «зеленой» энергетики

культурными, но и социально-экономическими вопросами. Комиссия обсудила уже более десятка проектов. В частности, перспективны сотрудничество Омского госуниверситета и одного из немецких вузов. Германская сторона поддержит исследование российских историков по изучению наследия известного ученого Александра Гумбольдта. Будет продолжено строительство медицинского реабилитационного кластера в Азовском немецком национальном районе, который является одним из самых перспективных и экономически стабильных. Продолжится финансирование курсов немецкого языка, стажировок в Германии муниципальных служащих и студентов, молодежных обменов. В 2016 году Россия направит на поддержку организаций российских немцев 66,3 миллиона рублей, Германия — 9,5 миллиона евро. Представители обеих стран считают, что возобновление сотрудничества даст новый импульс развитию экономических связей между немцами, проживающими в нашей стране и переехавшими в Германию. Сегодня для Омской области, где проживает самая большая этническая группа немцев в России, ФРГ является одним из основных торго-

в городах-миллионниках, каким является Екатеринбург, потребность в энергии быстро растет.

В частности, Германия ждет долгие процессы объединения северной и южной энергосистем: планируется, что энергия, получаемая с ветряков на севере страны, станет доступной в областях, пользующихся традиционными источниками.

Помимо внедрения технологий немецкое правительство активно работает с населением. Нужно просвещать, убеждать, что такие решения важны для страны, считает «ж-а Борак. Программа работы с гражданами удалась настолько, что на нее обратили внимание и в России: в прошлом году агентство депа получило награду за популярность идей повышения энергоэффективности. Его проекты можно адаптировать и в России.

В немецких жилых домах потери энергии иногда достигают 30 процентов, — рассказывает Кристина Хаверкам. — Жилфонд устарел, собственники не знают, как проводить реконструкцию, и не всегда хотят. Мы предоставляем им консультативную платформу, на которой объединяем жильцов, правительство и банки. В консультациях наряду с гражданами и бизнесом принимаю участие крупные политики — министры экономики, окружающей среды, депутаты бундестага. Зачастую это позволяет ускорить принятие решений.

СПРАВКА

По данным министерства международных и внешнеэкономических связей Свердловской области, 20 процентов годового товарооборота между уральским регионом и Германией приходится на оборудование для энергетики.

Акцент

Возобновление сотрудничества даст новый импульс развитию экономических связей между немцами в нашей стране и переехавшими в Германию

во-экономических партнеров. По данным правительства региона, внешнеторговый оборот с Германией за 2015 год составил около 42 миллионов долларов. Из них объем экспорта составляет 15,3 миллиона долларов, импорта — 26,5 миллиона. В Прииртышье работают 36 предприятий, учредителями которых являются немецкие предприниматели. В следующем году в Азовском районе состоится запуск комбината по строительству быстровозводимых домов, где появятся новые рабочие места. Планируется запуск еще нескольких совместных проектов в сфере нефтехимии, образования и здравоохранения. Члены комиссии открыли в

Прииртышье Российско-немецкий дом дружбы, который станет одной из площадок для дальнейшего развития гуманитарных и экономических связей. По данным последней переписи населения, в регионе проживают около 50 тысяч потомков переселенцев из Германии. В последнее время в Омскую область активно возвращаются репатрианты.

Первым мероприятием, проводимым в Российско-немецком доме, стал культурно-деловой форум «Сделано немцами в России. Потенциал. Кооперация. Брендинг», в котором приняло участие несколько сотен представителей этнической группы и представителей Германии.

ТОРГОВЛЯ Немецкие сети раскинулись в российские регионы
Перешли в наступление

Ирина Зубарева

ЗАРУБЕЖНЫЕ торговые сети активно работают, чтобы закрепиться в России. Наш потребительский рынок, особенно региональный, еще не перенасыщен торговыми точками и очень молод по сравнению с рынками Европы и США. Потребитель не искушен, и это открывает большие возможности для развития, в частности, и для немецких торговых компаний.

Одними из первых у нас обосновались французы. Они прочно закрепились в России свои мегабренды «Ашан» (продукты питания, хозяйствы), «Декатлон» (спортивный инвентарь, туризм) и Leroy Merlin (строительные и отделочные материалы). Немцы не отстают: не первый год на российском рынке бренды Metro Cash & Carry (продукты питания, хозяйствы), Billa (супермаркеты с широкой ассортиментной матрицей), OBI (строительные и отделочные материалы и др.).

«Экспансия в регионы продолжается именно мощными игроками. Для них сейчас открыто хорошее окно возможностей: новые игроки в условиях санкций заходят в Россию не будут, многие уже отказались от ранее намеченных планов. Тут, как в хоккее, есть несколько сильных команд, которые год от года соперничают между собой. На нашем рынке это именно немцы и французы», — говорит Сергей Алин, заместитель начальника аналитического департамента ИК «Окей Брокер».

По словам эксперта, в 2015 году крупнейшие игроки в сегменте DIY — OBI (немцы), Leroy Merlin и Castorama (французы) — заявили о масштабных планах развития. В планах OBI значилось открытие 18 магазинов в период 2015–2017 годов. Если принять во внимание, что в крупной агломерации строительство одного гипермаркета в среднем требует 25 миллионов евро, то необходимо инвестировать 450 миллионов евро. Конечно же, основная конкуренция в Москве, Санкт-Петербурге и прилегающих областях, но этот рынок не безграничен, конкуренция в других городах будет только расти.

Крупная немецкая сеть «МЕТРО» пришла в Россию в 2000 году своим подразделением «МЕТРО Кэш энд Керри» (француз) — заявила о масштабных планах развития. В планах OBI значилось открытие 18 магазинов в период 2015–2017 годов. Если принять во внимание, что в крупной агломерации строительство одного гипермаркета в среднем требует 25 миллионов евро, то необходимо инвестировать 450 миллионов евро. Конечно же, основная конкуренция в Москве, Санкт-Петербурге и прилегающих областях, но этот рынок не безграничен, конкуренция в других городах будет только расти.

Немецкие торговые сети — пример хорошего менеджмента и оптимальных процессов управления, их магазины отличаются минимально допустимым ассортиментом, но достаточный для потребителя

«С момента открытия первых гипермаркетов «ОБИ» в 2003 году динамика развития рынка в России не только оправдала, но даже превысила наши ожидания. Российский рынок имеет огромный потенциал и является одним из наиболее перспективных и быстрорастущих. Россия была и остается приоритетным регионом для географии присутствия нашей сети», — говорит Торстен Фогт, директор по развитию «ОБИ».

Алексей Григорьев, глава представительства «МЕТРО АТ» рассказывает, что торговая сеть развивается не только через открытие новых магазинов. Компании «МЕТРО» формируют и собственную логистическую инфраструктуру. В «МЕТРО Кэш энд Керри» — это логистические платформы в Московской области, Санкт-Петербурге, в Ростовской области, Новосибирске и Новороссийске. Идет в регионы и франчайзинговый проект «Фасоль» (сейчас 200 партнерских контрактов). В ближайшие три года планируется ежегодно удваивать количество вновь открываемых магазинов «Фасоль», сконцентрировавшись на развитии проекта в регионах.

Немецкие торговые сети — пример хорошего менеджмента и оптимальных процессов управления. Немцы мастера дискаунтов, их магазины отличает минимально допустимый ассортимент, который при этом выглядит как достаточный для потребителя. У них экономная система закупок товара и работы с поставщиками, это позволяет создавать сильный формат.

«В регионах еще сохранились полудикакие оптовые рынки, где торгуют с колес всеми категориями продуктов», — рассказывает Евгений Бойченко, специалист по маркетингу Института МИРБИС. — Макрорегион Москва — зона высокой конкуренции, таких в стране всего две. Остальная Россия — потенциал для развития сетей. Немецкие сети, конечно, пойдут в регионы — там сейчас золотое время возможностей. Крупные торговые центры, построенные за последние два-три года, заполнены арендаторами только на 60 процентов, в лучшем случае».

По словам Ольги Мюллер, директора и соучредителя компании IIG Real Estate GmbH, в 2015 году немецкий холдинг Tengelmann Group совместно с РосЕвроГрупп начал реализацию масштабного строительства в России 150 магазинов Plus до 2020 года, но потом заморозил этот проект из-за экономического кризиса. По ее мнению, для немецких компаний характерен долгий путь к принятию решений, они менее подвижны, им тяжелее реагировать на изменения в России.

Сеть «Магнит» и X5 Retail Group намного быстрее реагируют на постоянно меняющийся спрос и потребительскую активность. Но есть и положительные примеры — та же франчайзинговая программа «Фасоль» от «МЕТРО Кэш энд Керри». «Благодаря многолетнему опыту работы в России они смогли быстро ориентироваться на рынок, создав востребованный формат для небольших магазинов площадью от 150 квадратных метров. Формат рассчитан на малых предпринимателей, имеющих устаревшие магазины или торговые площади небольшого размера. Новое оборудование, вывески, маркетинг делают магазины современными и интересными для покупателей», — говорит Мюллер.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ Немецкие рестораны в России перешли на местное сырье Кухня рубит капусту

Ангелина Жукова

БОЛЬШИНСТВО ресторанов немецкой кухни в России не заметили продуктового эмбарго, а кризис обошел их стороной. Цены в таких заведениях особо не выросли и клиентов меньше не стало. Из меню не исчезли франкфуртские сосиски, но действительно ли их везут из Германии?

В России полностью налажено производство для замещения импортных продуктов в немецкие рестораны, отмечает Александр Борисов, председатель Комитета ТПП РФ по развитию потребительского рынка, гендиректор Московской международной бизнес-ассоциации. «Весь ассортимент немецких закусок в виде колбас, сосисок и сыров давно уже производится у нас. Большая часть пива также изготавливается в России, на импорт приходится незначительная доля поставок», — говорит он. А проблема всего ресторанный бизнес в стране — низкий спрос. Более того, в ближайшие два года ситуация не изменится к лучшему. Реальный уровень дохода населения не будет расти, к концу года он составит примерно минус 6 процентов, а к 2017 году — минус 0,3 процента. При таком положении дел россияне будут проявлять меньше интереса к ресторанам и кафе. Бизнес сможет удержаться «на плаву», лишь не повышая цен в меню либо конкурируя уникальными предложениями, например, вводя в меню «фишки» от шефа, уточняет эксперт.

Кризис заставлял бизнес работать лучше, чтобы не потерять клиентов, но он также должен действовать в ущерб качеству. В сложных экономических условиях слабые игроки быстро уходят с рынка. Основная масса немецких ресторанов — пивные, позиционирующие немецкую кухню и продающие знаменитые пивные бренды, а также рестораны с пивоварнями, использующие импортное сырье и немецкие технологии пивоварения, но не привлекающие мастеров из Германии. Сегодня им тяжело, скорее всего, большая часть их уйдет с рынка, только если они не начнут проводить ребрендинг.

«А вот рестораны с размахом — такие как знаменитая пивоварня Paulaner, где работает монашеский пивовар Рафаэль Чапла, — думаю, выживут в непростых условиях. Сегодня импортное сырье (солон, дрожжи) закупается за евро, соответственно, это не может не повлиять на цену и качество пивоварения. При этом пивоваров пугает перспектива исчезновения с российского рынка импортного солода, если список попавших под эмбарго продуктов будет расширяться», — рассказывает ресторатор Татьяна Поподыко.

Введение запрета на некоторые виды продовольствия ударит по ресторанному рынку в России, говорили полтора года назад аналитики, но оказалось, что не все так страшно. По словам Андрея Дашкина, гендиректора петербургского Большого ресторана Baden Baden, они еще до кризиса и санкций перешли на российскую продукцию. «Все продукты, из которых мы готовим, всегда были российскими. Хотя поставки овощей и фруктов год назад были разные, но предпочтением все же отдавалось нашим. Пришлось заменить импорт мяса и колбас, но оказалось, что отечественные даже лучше по качеству и гораздо дешевле. Надо было раньше заменить все импортное. И даже рост цен на некоторые продукты вопреки ожиданиям не увеличил отток клиентов», — признается Дашкин.

Впрочем, рестораторы признаются, что из-за резких колебаний курса валют от некоторых продуктов все же пришлось отказаться. «Германская капуста и морепродукты всегда были дорогими, но цены стали совсем неадекватными. А если мы покупаем дорогие продукты, то вынуждены и продавать их за более высокую цену, но тогда мы потеряли бы часть клиентов», — рассказал Андрей Дашкин.

Немецкие рестораны ищут аналоги продуктов хорошего качества на российском рынке, чтобы «при подмене» вкус блюду не изменился и цена не выросла. Но это не так просто, например, качество отечественных сыров все же не на самом высоком уровне, считает Диана Смирнова, замдиректора ресторана «Барварис»: «Немецкие колбаски мы не заменили на отечественные, их привозят из Германии. В задачах шеф-повара — переделать блюда так, чтобы клиент ничего не заметил, то есть «граммовка» и цена останутся прежними, а вот состав его гарнира немного корректируется в пользу отечественных продуктов. Многие продукты взаимоза-

Немецкие рестораны ищут аналоги продуктов хорошего качества на российском рынке, чтобы «при подмене» вкус блюду не изменился и цена не выросла

меняемые, на нашем рынке найти можно практически все». По ее словам, в интересах самих ресторанов найти качественные продукты, чтобы не подорвать престиж заведения.

Татьяна Поподыко утверждает, что и иностранный солод для изготовления пива можно заменить: закупить импортный ячмень и производить из него солод уже на российских предприятиях. «В России ячмень по качеству хуже из-за меньшего количества солнечных дней. Поэтому закупается либо солод за рубежом, либо российский, который произведен из импортного сырья», — уточняет она.

По словам Александра Борисова, в Краснодарском крае и в Крыму есть все условия, чтобы выращивать и ячмень хорошего качества. «Чтобы обеспечить пивной рынок, достаточно создать нишевые хозяйства в благоприятных регионах. У нас очень много свободных ниш, которые при желании можно было бы освоить по примеру Запада, где семейный ресторанный бизнес приносит 3–5 процентов в год от оборота. Но у россиян нет стремления этим заниматься, так как трехпроцентный доход мало привлекает», — резюмирует Борисов.

«Что касается прочих продуктов», — говорит Татьяна Поподыко, — то за них можно не волноваться: прекрасные баварские рульки и сосиски можно делать и из нашего фермерского мяса, надо только знать технологию приготовления, иметь соответствующее оборудование и золотые руки. Промах многих рестораторов в том, что они закупают готовые «белые» колбаски weisswurst (вайссурст) или венские сосиски наших колбасных заводов, которые и рядом не лежали с оригиналом».

Здоровье Фармкомпании сотрудничают во благо российских пациентов

Таблетки от сердца

Татьяна Батенёва

Благодаря реализации Стратегии развития фармацевтической и медицинской промышленности («Фарма-2020») российская фарминдустрия все последние годы показывает значительный рост. Немалую роль в этом играет и участие зарубежных фармацевтических компаний в самых разных формах. Одни компании пришли на наш рынок раньше, приобретая российские производства, другие локализовались здесь позже, построив собственные заводы, третьи предпочли инвестировать в контрактное производство и трансфер технологий. И все без исключения привнесли в отрасль новые компетенции, образовательные программы для студентов и специалистов, сотрудничают с ведущими российскими научными организациями. Цель же у всех одна — обеспечить российских пациентов высококачественными и эффективными препаратами.

Значительную часть этой работы проводят в России и немецкие фармацевтические компании. Одной из первых обосновалась в России компания STADA. «Для нас все началось с приобретения завода «Нижфарм» — это была наша, можно сказать, «якорная» инвестиция», — рассказывает «РГ» старший вице-президент STADA по России, СНГ и странам Юго-Восточной Европы, генеральный директор компании «Нижфарм» Дмитрий Ефимов. «В дальнейшем мы инвестировали как в покупку производств, так и в интеллектуальную собственность — у нас в активе несколько удачных сделок по приобретению «брендов», прав на разработки и т.д.

Сегодня компания STADA — крупнейший профильный иностранный инвестор в российской фармацевтике. Инвестиции оказались успешными, доля рынка в глобальных продажах STADA растет. Более того, за последние годы основной источник роста компании находится именно здесь, в России и странах СНГ.

«Мы инвестируем заработанные средства в развитие бизнеса, например, в модернизацию технических оборудования, что вместе с привлеченными средствами составляет внушительную сумму», — продолжает Дмитрий Ефимов. «Сейчас в планах трансфер нескольких продуктов с европейских на российский рынок. При выборе партнера для локализации ключевым критерием является соблюдение строгих стандартов производства. Многие российские компании совершенствуют свои производственные мощности, фокусируясь на качестве. Для нас это особенно важно, потому что Вауге рассматривает новые возможности для расширения своего портфеля локализованных препаратов в таких социально значимых сферах, как кардиология и онкология.

Стратегия «Фарма-2020» нацелена на импортозамещение максимального количества препаратов, входящих в перечень жизненно необходимых и важнейших, и предполагает постепенное углубление их локализации — от упаковочных линий до полного производственного цикла. Германские компании и в этом процессе находятся в числе лидеров. Так, в начале июня 2016 года в Торгово-промышленной палате России прошла торжественная церемония подписания соглашения о локализации полного производственного цикла между компаниями «Берингер Ингельхайм» и «Петровакс Фарм». Партнеры объявили об организации совместного выпуска инновационных тромболитических препаратов на площадке в Московской области.

«Мы иницируем сами и участвуем во многих проектах, направленных на поддержку системы здравоохранения и улучшение качества жизни россиян», — рассказывает он. — «И всегда готовы предоставить свою эксперти-



Акцент

При выборе партнера для локализации ключевым критерием является соблюдение строгих стандартов производства

Современное фармпроизводство должно соответствовать высочайшим стандартам чистоты.

ней пациентов в несколько раз больше. Объем выпуска продукции сможет полностью удовлетворить потребности российских пациентов.

Павел Добрович не скрывает, что выбору партнера предшествовал серьезный анализ и мониторинг российского фармацевтического рынка.

«Мы искали компанию, соответствующую высоким производственным стандартам и обладающую значительным опытом в выпуске сложных высокотехнологичных препаратов», — рассказывает он. — Основным критерием при выборе «Петровакс Фарм» стало наличие необходимых условий для производства таких препаратов. Кроме того, наш партнер обладает мощностями, которые позволяют не только покрыть существующие потребности рынка, но и при необходимости увеличить объем производства в несколько раз.

Еще одно важное направление сотрудничества немецких и российских партнеров — образовательные и научные программы в сфере здравоохранения и фармацевтики. Так, компания Вауге активно сотрудничает с российскими фондами по программам поддержки молодых предпринимателей, исследователей и студентов, работающих в области медицины. В этом году у участии приглашенных экспертов от Вауге успешно прошла образовательная программа Pharma's Cool 2016, организованная совместно с фондом «Сколково», в рамках которой специалисты компании читали лекции. В рамках партнерства Вауге и Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ) стартовала акселерационная программа для российских стартапов, работающих в сфере цифрового здоровья. Было отобрано 3 стартапа, сотрудники которых в течение трех месяцев работали в офисе Вауге, получили ценный профессиональный опыт в современной инновационной компании.

Валерий Москвин. — Студенты осваивают информационные технологии, языки программирования и программные средства. Теоретическая подготовка сопровождается большим объемом практических занятий в различных лабораториях института. В программу включено также изучение основ ведения бизнеса, все пять лет студенты изучают английский язык — как разговорный, так и деловой. Выпускники института работают на инженерных должностях в крупнейших промышленных компаниях: Siemens, Festo, General Electric и многих других.

Начиная с третьего курса в институте можно заниматься самостоятельными разработками в Студенческом проектно-исследовательском бюро. Многие студенты «МЭИ-Фесто» являются победителями и призерами различных конкурсов.

ОБРАЗОВАНИЕ Уникальные программы обучения соединяют опыт двух стран

Наука управлять

Федор Андреев

В июне в Российско-Германском институте промышленной автоматизации и бизнеса «МЭИ-Фесто» состоялся очередной выпуск бакалавров и магистров. Институт был основан в Московском энергетическом институте (Техническом университете) в 1999 году при участии международного концерна Festo.

Открытию института предшествовало многолетнее сотрудничество университета и компании. Это позволило объединить в едином учебном процессе фундаментальные знания российской высшей школы со знаниями передовой техники, программных продуктов и технологий, создаваемых одной из передовых компаний. Основная задача института — подготовка специалистов для создания автоматических и полу-

Автоматических систем управления различного назначения. Компания FESTO — производитель промышленного оборудования и систем автоматизации, предоставила возможность оборудовать лаборатории мехатроники и электропривода, пневмо- и гидротехники сложной современной техникой. Студенты с неподдельным интересом работа-

ют в них. Магистры изучают опыт компании в области организации бизнеса, управления инженерной деятельностью. Здесь не дублируются учебные программы других институтов университета.

— Вся программа обучения сориентирована на будущую специальность, — рассказал «РГ» заместитель директора института

В учебном процессе объединены фундаментальные знания российской высшей школы с опытом одной из передовых компаний

Валерий Москвин. — Студенты осваивают информационные технологии, языки программирования и программные средства. Теоретическая подготовка сопровождается большим объемом практических занятий в различных лабораториях института. В программу включено также изучение основ ведения бизнеса, все пять лет студенты изучают английский язык — как разговорный, так и деловой. Выпускники института работают на инженерных должностях в крупнейших промышленных компаниях: Siemens, Festo, General Electric и многих других.

Начиная с третьего курса в институте можно заниматься самостоятельными разработками в Студенческом проектно-исследовательском бюро. Многие студенты «МЭИ-Фесто» являются победителями и призерами различных конкурсов.

КОРНИ В Омскую область возвращаются репатрианты из Германии Вот моя деревня

Наталья Граф, Омск

ЗА ПРОШЛЫЙ год в Азовский немецкий национальный район по программе «Соотечественники» переехали почти 600 человек. По словам чиновников, в этом году переселенцев будет больше.

«Каждую неделю мы рассматриваем заявки от 3–5 семей, планирующих вернуться на родину», — рассказывает глава района Павел Багинский. — Недавно принимали делегацию из Баварии. Проживающие там российские немцы отправили в Азов «на разведку» своих представителей, чтобы они оценили наши условия для жизни и решили, подходить они или нет. Как оказалось, переезжать в Россию одновременно собираются несколько десятков семей.

Азовский район — уникальное национально-территориальное образование. В России подобных поселений только два — в Омской области и в Алтайском крае. Они появились вместо обещанной российским немцам в 1980-е годы национальной автономии. В Прииртышье решение о создании немецкого района было принято в разгар перестройки. Спустя годы уже можно говорить о том, что сочетание сибирской основательности и немецкого педантизма стало фундаментом для возрождения деревенского уклада жизни — вполне перспективного и стабильного.

«Основная часть нашей экономики — сельское хозяйство», — говорит замглавы района Владимир Штайнбрехер. — Сегодня в Азово зарегистрированы 44 фермера и более 7 тысяч личных подворий, которые неоднократно становились лучшими в стране. В районе нет ни одного свободного клочка земли — все обрабатывается. Некоторым фермерам приходится брать пашню в аренду у соседей — в Шербакуле. Сегодня многие сомневаются в том, что, работая на земле, можно жить хорошо. Но убедиться в этом можно, посетив любое наше село.

Деревня Александровка — первое немецкое село, образованное на территории Омской области — встречает гостей яркими палисадниками, чисто выметенными улицами и ароматом свежеепеченого хлеба. В селе работает собственная пекарня, что для Прииртышья сегодня большая редкость. Свежая и горячая сдоба куда вкуснее, чем привозные булки с городских комбинатов. Впрочем, местным жителям есть чем гордиться и помимо пекарни. В Александровке находится одно из лучших фермерских хозяйств страны, руководит которым Юрий Лоффт. Он был одним из первых российских немцев, приехавших создавать национальный район из Казахстана. Начиная с клочка «негожий» земли. Первая посевная состоялась на 24 гектарах заброшенной пашни. Предыдущие хозяева собирали здесь не более 10 центнеров зерна. Лоффт удалось получить 20. Теперь в хозяйстве 17 тысяч гектаров земли. Фермеры выращивают зерновые и ма- сличные культуры и производят тысячи тонн свинины на собственном комплексе, собирают и производят мороженое мясо.

В свое время из Азовского района на историческую родину уехали многие жители — в конце девяностых район ежегодно покидали по 300–400 семей. Но теперь многие из них собираются «домой». Юрий Беккер эмигрировал вместе с женой и

Сочетание сибирской основательности и немецкого педантизма стало фундаментом для возрождения перспективного и стабильного уклада жизни



Сибирские страусы любопытны и голову в песок не прячут.

детьми в 2006 году. В 2009-м вернулась. Сделать карьеру на новом месте ему помешала языковая барьер. Три года он косил траву на поле для гольфа и разносил корреспонденцию. А здесь стал сельским старостой — уважаемым человеком. Собирается вернуться в Александровку и семья Лихтенвальд, эмигрировавшая здесь 14 лет назад. Говорят, замучила ностальгия. Мечтают о собственной молочной ферме. В соседнее село Цветнополье вернулся семья Мейеров. Глава семьи Александр организовал страусиную ферму. «Мы приобрели специальный инкубатор для страусиных яиц и намерены заниматься племенными птицами и селекцией», — рассказывает он. — Заказы поступают из разных мест, даже из Якутии звонили».

Говорят, у главы администрации лежит еще несколько тысяч заявок от потенциальных репатриантов. Думали, что никогда не вернутся. Теперь же приезжают в гости на летние каникулы и убеждаются, что в родной деревне жизнь не стоит на месте, как когда-то казалось. Несколько лет назад предприниматели скинулись и отремонтировали в деревне дорогу. А благодаря спонсорской поддержке в селе работают кружки для детей и взрослых — можно изучать национальные песни и танцы, заниматься рукоделием. Немецкий язык преподают в каждой школе и детском саду.

— Процентом 40 из тех, кто уехал в Германию, вернуться бы обратно, — считает председатель совета Немецкой национально-культурной автономии Омской области Бруно Рейтер. — Люди говорят, что им стало уютно в ФРГ после притока беженцев. Российские немцы в Германии активно оформляют российские паспорта для своих детей.

Администрация Азовского района готова к приему переселенцев. Появился спрос на жилье — в район пришли инвесторы. Уже в следующем году состоится открытие комбината по производству быстрозамороженных домов из Германии. Современное жилье со всеми коммуникациями собирается, как конструктор, за пару дней. Запустили линию по производству керамического кирпича. Власть региона профинансировала газификацию трех сел.

— Конечно, есть у нас и свои проблемы, — не скрывает Павел Багинский. — Например, новую больницу никак не можем достроить, дороги нуждаются в ремонте. Но главное — у села есть перспективы. А преодолеть трудности нам не привыкать, а дома и стены помогают.



Традиционные колбаски — одно из обязательных блюд в меню любого немецкого ресторана.

Туризм Поток путешественников в Россию увеличивается

«Золотое кольцо» ждет

Алла Добровольская

Въездной туристический поток из Германии в Россию в прошлом году увеличился на 2,5 процента и превысил 358 тысяч человек. Заместитель руководителя Федерального агентства по туризму (Ростуризм) Сергей Корнеев отмечает, что такая положительная динамика продолжится и в 2016 году.

«В целом, конечно, 2 процента можно считать и погрешностью, — говорит вице-президент Ассоциации туроператоров России (АТОР) Александр Курносов. — Но тенденция все равно хорошая, так как в 2014 году наблюдалось серьезное падение турпотока».

Эксперты считают, что главным стимулом стабилизации въездного потока стал низкий рубль. Российский рынок предложил иностранным туристам очень хорошие цены. Россия — страна для иностранцев не дешевая, поэтому туристы пользуются ситуацией и за небольшие деньги позволяют себе качественное размещение и в Москве, и в Петербурге. Сыграл свою роль и отложенный спрос, многие просто отменили поездки в 2014 году и, как только политическая ситуация начала стабилизироваться, реализовали свои планы.

Специалисты утверждают, что для устойчивого развития въездного потока нужно прежде всего снять визовые ограничения. Еще в начале марта туроператоры обратились к министру иностранных дел РФ Сергею Лаврову с просьбой ввести электронные визы или визы по при-



Акцент

Для устойчивого развития въездного туризма нужно прежде всего снять визовые ограничения

бытия, а также безвизовый 72-часовой транзит, что позволило бы увеличить число туристов из некоторых стран на 30–40 процентов. Туроператоры по въездному туризму пока особо-

го роста турпотока из Германии не ощущают. «В том объеме, какой был в 2012–2013 годах, мы сегодня туристов не принимаем, — говорит Ирина Волкова, директор по маркетингу компа-

Туристы всех стран любят фотографироваться на фоне символов России.

нии «Академсервис». — Кроме того, некоторые направления просто закрылись, например, туры в Калининград. Из стабильных и успешных можно отметить круизы на больших лайнерах с заходом в Санкт-Петербург. Как правило, большинство туристов в таких путешествиях — немцы».

В Ростуризме рассказали, какие усилия предпринимает ведомство для привлечения туристов из Германии.

— В прошлом году в рамках проекта Visit Russia совместно с

Национальным маркетинговым центром по туризму был проведен целый ряд роуд-шоу в крупных городах Германии. — говорит Сергей Корнеев. — Рассказывали о новых маршрутах, таких как «Серебряное ожерелье», «Русские усадьбы», о речных круизах. Информировали о новых турпродуктах, предлагаемых регионами, например, в Сочи или «Столетие культурного сосуществования ислама и православия» — в Казани. Это сейчас очень интересует немцев. Сергей Корнеев отметил, что сегодня много предложений по сотрудничеству от фирм, которые раньше с Россией не работали, а также от бюро по индивидуальному и молодежному туризму:

— Это для нас новая возможность и новый рынок. Прежде Россия в основном работала с компаниями, занимающимися групповыми турами для путешественников «третьего возраста».

Как отмечает Александр Курносов, немецкий турист очень благодарный — он стабилен и готов оставлять в стране немало денег. Кроме того, путешественники из Германии не ограничиваются посещением только Москвы и Санкт-Петербурга, они посещают Байкал, едут по Транссибирской магистрали, в Карелию, на Урал, особое любопытство проявляют к старинным и малым городам российской глубины. Немцев интересуют российская культура и искусство, природные маршруты, гастрономический и сельский туризм. Но большинство все же предпочитает традиционные маршруты, например, «Золотое кольцо».

Тенденция последних лет, по оценкам специалистов, — увеличение количества индивидуальных туристов. В основном это люди в возрасте 50–55 лет, но в последнее время в Россию потянулась и молодежь.

Что же касается выездного туризма, то Россия никогда не входила в число лидеров по посещению Германии, однако последние десять лет были в целом стабильные. Тем не менее в 2015 году число российских «новичков» уменьшилось на 29,4 процента. Однако, как рассказала Юлия Майер, директор по связям с общественностью Национального туристического офиса Германии в России, по итогам первого квартала 2016-го число новичков уменьшилось лишь на 21,5 процента, то есть прослеживается тенденция к сокращению спада.

— Сегодня путешественники предпочитают более короткие и бюджетные туры, — отмечает Юлия Майер. — Если раньше средний тур составлял 9 дней, то сегодня он сократился до 2–4 дней. Туристы стараются приезжать на события — фестивали, праздники.

По оценкам туроператоров, продажи туров в Германию упали в 2–2,5 раза. И явных признаков, что спрос быстро восстановится, пока нет. Вместе с тем, туристы постепенно привыкают к новому курсу рубля, и во многих компаниях фиксируют оживление. В целом, несмотря на кризис, немецкие партнеры не отказались от российского рынка. Курорты, отели, музеи делают интересные предложения, региональные офисы по туризму всячески помогают российским партнерам.

ИНИЦИАТИВА Слушатели летней немецкой академии выбрали президента Праймериз прошли по-детски

Наталья Швабауэр, Екатеринбург

В ЕКАТЕРИНБУРГЕ открылась немецкая детская академия. В программе — занимательные уроки по точным дисциплинам, градпроектированию и избирательному праву.

Каждый день в академии был посвящен какой-нибудь теме: наука, экология, искусство и т.п. Например, в день экологии ребята узнали, зачем сортировать мусор, смастерили цветочные горшки из пластиковых бутылок и посадили мини-огород.

В день науки проводили опыты с водой и воздухом, а потом отправились в интерактивный музей физики и химии, где учились «варить» мыльную кашу, растворять металлы и замораживать вещества в жидком азоте.

День искусства прошел в арт-галерее, где сейчас выставлены работы 16 современных берлинских художников. Специально для детской академии они подготовили творческие задания по мотивам своих картин, фотографий, скульптур и инсталляций.

В день политики здесь выбрали президента и парламент. Хотя все участники праймериз были еще довольно юными (возраст «академиков» — от 8 до 11 лет), тема не показалась им скучной. Тем более что уроки проходили в Ельцин-центре, где открыт музей первого президента Российской Федерации и можно было буквально зайти в антраж его рабочего кабинета.

Детская академия открыта по инициативе генерального консульства ФРГ в Екатеринбурге. Его же сотрудники наряду с учителями профильной языковой гимназии выступили в качестве преподавателей.

— Две группы по 15 человек набрали буквально за пару дней. Стало ясно, что потребность в таких проектах очень большая. По формату детская академия — гибрид летнего лингвистического лагеря и разного рода развивающих курсов, мастер-классов.

Общение с носителями языка сказывается очень положительно, хотя для поступления в академию ребята должны обладать каким-то базовым уровнем, уметь читать и писать по-немецки. Планируем проводить ее на постоянной основе, — прокомментировали в дипмиссии.

наука и технологии

MERCK

ПОСТОЯННОЕ РАЗВИТИЕ

ТРАНСФОРМАЦИЯ ИЗ ХИМИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ В НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ КОМПАНИЮ

ИССЛЕДОВАНИЯ

ПРИОБРЕТЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ АКТИВОВ

ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ЖИЗНИ

В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

В СЕКТОРЕ ВЫСОКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ

В ЛАЙФ САЙНС

Инвестиции в R&D увеличились почти в 2,5 раза с €700 млн. в 2005 г. до €1.7 млрд. в 2015 г.

Sigma-Aldrich • 2015 г.

AZ Electronic Materials • 2014 г.

Millipore • 2010 г.

Serono • 2007 г.

Технологические решения для исследований, биофармацевтических производств и лабораторий

Жидкие кристаллы, светодиоды, пигменты и функциональные материалы

Иновационные разработки и интеллектуальные устройства для терапии и контроля за состоянием пациентов

www.merck.ru

www.merckgroup.com