

DIE MARKE GEHÖRT
DEM KONSUMENTEN
ПОТРЕБИТЕЛЬ ВЛАСТВУЕТ
НАД БРЕНДОМ
„WIR ÄNDERN UNS FÜR SIE!“
«МЫ МЕНЯЕМСЯ ДЛЯ ВАС!»
IM ZEICHEN DER VERÄNDERUNG
ПОД ЗНАКОМ ПЕРЕМЕН



FOKUS:

RUSSLANDS NORDWESTEN

ТЕМА НОМЕРА:

СЕВЕРО-ЗАПАД РОССИИ



Rödl & Partner

- > International
- > Interdisziplinär
- > Aus einer Hand

Rödl & Partner ist eines der führenden unabhängigen Beratungs- und Prüfungsunternehmen deutschen Ursprungs.

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

- > **Wirtschaftsprüfung**
- > **Steuerberatung**
- > **Rechtsberatung**
- > **Business Process Outsourcing**

In Russland an unseren Standorten Moskau und St. Petersburg sowie Nürnberg, unserem Stammsitz – und 81 weiteren Niederlassungen weltweit.

Rödl & Partner ist international vertreten in:

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

> 84 Standorte > 37 Länder > ein Unternehmen

www.roedl.com/ru

Rödl & Partner Moskau

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

Rödl & Partner St. Petersburg

Linija 14, Gebäude 7 | Wassiljewskij Ostrow | St. Petersburg 199034 | Tel. +7(812)3206693



LIEBE IMPULS-LESER,

dass Russland nicht nur aus Moskau besteht, wissen deutsche Investoren schon lange. Deutsche Unternehmen gehen häufiger in russische Regionen, als Investoren anderer Länder. Dabei nimmt der russische Nordwesten eine herausragende Rolle ein.

St. Petersburg, die nördliche Hauptstadt Russlands, eine der schönsten Städte der Welt, sorgt für den Im- und Export. Mehr als zehn Prozent des russischen Imports gehen über die Stadt an der Newa. Entsprechend lassen sich Reedereien, Logistik- und Transportunternehmen nieder. Die günstige logistische Lage machen St. Petersburg und das Leningrader Gebiet attraktiv. Seit mehr als 150 Jahren produziert „Siemens“ in großem Maßstab und weitet seine Tätigkeit aus. Deutsche Automobilbauer halfen, den Automobil-Cluster in wenigen Jahren aufzubauen.

Wegen der logistischen Bedeutung muss man kein Hellseher sein, um die wirtschaftliche Entwicklung entlang der Achse St. Petersburg – Moskau als eine der schnellsten im europäischen Raum der RF vorzusehen. Unser Bundespräsident besuchte in Twer ein Logistikzentrum. Die alte Hauptstadt der Rus, Velikij Novgorod, barg im Mittelalter in ihren Mauern einen Stützpunkt der Hanse. Heute sind dort fast 40 Unternehmen mit deutschem Kapital.

In Kaliningrad, dem ehemaligen Königsberg, gibt es zur Überraschung vieler Beobachter ca. 400 Unternehmen mit deutschem Kapital. Vor allem die Klein- und Mittelunternehmen wählen den Weg in die Regionen. In allen elf Subjekten des Nordwestens finden Sie deutsch sprechende Unternehmer. Wir, die AHK und das „Informationszentrum der deutschen Wirtschaft“, kümmern uns um sie genauso, wie wir potentielle Investoren bis fast an den Ural, über den Polarkreis hinaus und bis an die westlichste Grenze der Föderation begleiten.

Probieren Sie es aus, Ihr
Dr. Stephan Stein
Leiter der Filiale Nordwest der Deutsch-Russischen
Auslandshandelskammer

ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ «ИМПУЛЬСА»!

О том, что Москва – это еще не вся Россия, немецкие инвесторы прекрасно знают. Немецкие компании представлены в российских регионах намного шире других иностранных инвесторов. А северо-запад России пользуется у нас совершенно особым вниманием.

Петербург, северная столица России и один из самых красивых городов мира, играет особую роль в структуре российского импорта и экспорта. Через город на Неве проходит более десяти процентов российского импорта. Соответственно, здесь открывают представительства судоходные, логистические и транспортные компании. Близость к логистической цепочке повышает привлекательность Петербурга и Ленинградской области. Вот уже 150 лет компания Сименс ведет здесь массовое производство и постоянно расширяет свою деятельность. Немецкие производители автомобилей всего за несколько лет помогли создать автомобильный кластер.

Не нужно быть провидцем, чтобы с уверенностью утверждать: благодаря логистическим преимуществам ось Петербург – Москва станет одной из ведущих в европейской части РФ по темпам экономического развития. Наш Президент посетил Тверь и побывал в одном из логистических центров. В бывшем ганзейском городе Великом Новгороде сегодня работают свыше 40 компаний с немецким капиталом.

В Калининграде, бывшем Кенигсберге, к удивлению многих сторонних наблюдателей работает свыше 400 компаний с участием немецкого капитала. Особенно полюбили северо-западный регион предприятия малого и среднего бизнеса. Немецкая экономика представлена во всех 11 субъектах этого округа. Мы, ВТП и Информационный центр немецкой экономики, заботимся о них не меньше, чем о тех потенциальных инвесторах, которых мы сопровождаем и почти до самого Урала, за Полярным кругом и вплоть до самых западных окраин страны.

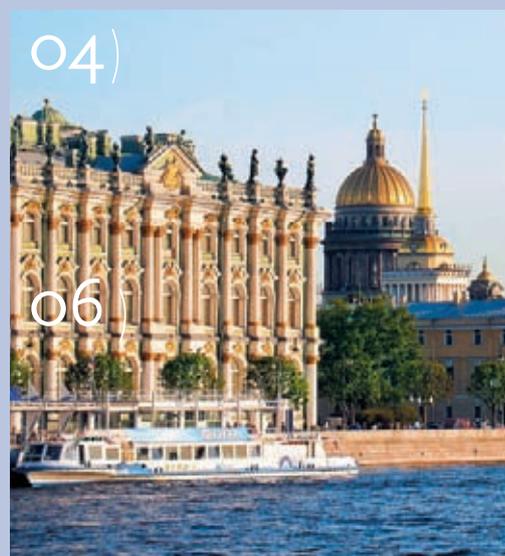
Приглашаем Вас удостовериться в этом,
Ваш д-р Штефан Штайн
Руководитель филиала Российско-Германской
Внешнеторговой Палаты по Северо-Западу

FOKUS: NORDWEST – REGION

DIE GUTE LOGISTISCHE ANBINDUNG, QUALIFIZIERTES PERSONAL, EIN HOCHINDUSTRIELLES UMFELD UND NICHT ZULETZT EINE WUNDERSCHÖNE HAUPTSTADT ALS MITTELPUNKT DER REGION SIND GUTE GRÜNDE FÜR IMMER MEHR DEUTSCHE UNTERNEHMEN SICH IM NORDWESTEN RUSSLANDS NIEDERZULASSEN.

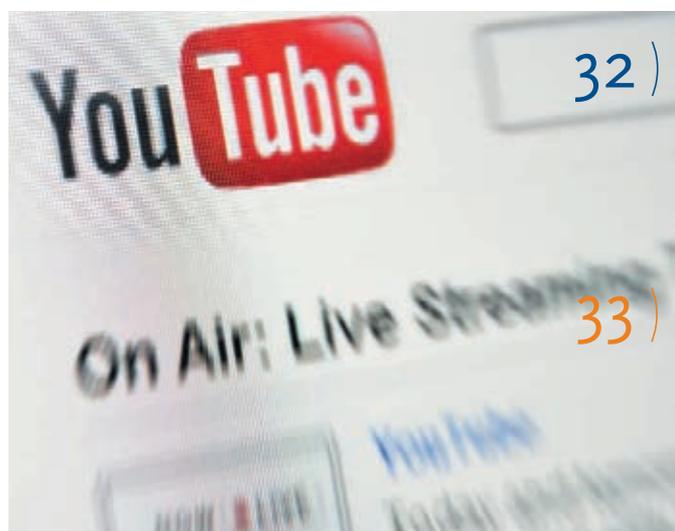
ТЕМА НОМЕРА: СЕВЕРО-ЗАПАД РОССИИ

ВЫГОДНОЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ, КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ПЕРСОНАЛ, РАЗВИТЫЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ РАЙОН И, НЕ В ПОСЛЕДНЮЮ ОЧЕРЕДЬ, КРАСОТА СТОЛИЦЫ РЕГИОНА, – ВСЕ ЭТО ВЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ВСЕ БОЛЬШЕ НЕМЕЦКИХ КОМПАНИЙ СДЕЛАЛИ СВОЙ ВЫБОР В ПОЛЬЗУ СЕВЕРО-ЗАПАДА РОССИИ.



04)

06)



32)

33)

DIE MARKE GEHÖRT DEM KONSUMENTEN

MARKETING DER ZUKUNFT: DAS SOCIAL WEB SETZT EINEN EVOLUTIONSPROZESS IN GANG, AN DESSEN ENDE EIN GANZ ANDERES MARKENBILD STEHEN KANN ALS DAS VOM MACHER INTENDIERTE.

ПОТРЕБИТЕЛЬ ВЛАСТВУЕТ НАД БРЕНДОМ

МАРКЕТИНГ БУДУЩЕГО: СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ ЗАПУСКАЮТ ПРОЦЕСС ЭВОЛЮЦИИ, В РЕЗУЛЬТАТЕ КОТОРОГО МОЖЕТ РОДИТЬСЯ ОБРАЗ БРЕНДА, СОВСЕМ НЕ ТАКОЙ, КАКИМ ОН БЫЛ ЗАДУМАН.

EDITORIAL	01	Schnee alleine reicht nicht aus	38
FOKUS: NORDWEST – REGION		MARKT DEUTSCHLAND	
Wirtschaftstandort St. Petersburg	04	Neues aus Berlin und Brüssel	40
Deutsche Wirtschaft in Kaliningrad	08	Dem Fachkräftemangel entgegensteuern	42
„Die Region hat noch sehr viel Entwicklungspotential“	12	KULTUR & LEBEN	
„In St. Petersburg findet man immer ein offenes Ohr“	16	„Kioskisierung“ gestoppt	44
Erfolgreiche Investitionspolitik an der Ostsee	20	AHK INTERN	
Immobilieninvestitionen im Nordwesten Russlands	22	Im Zeichen der Veränderung	46
Logistikknoten im Nordwesten Russlands	24	Mittler zwischen den Kulturen	48
AKTUELLES		Treffen mit dem Bundespräsidenten	50
Kurzinformationen	26	Im Dialog mit dem Gouverneur des Gebietes Jaroslawl	50
Russlands Wirtschaft auf Modernisierungskurs	28	Termine	51
Die Marke gehört dem Konsumenten	32	Mitglieder News	52
BRANCHEN & MÄRKTE		Neumitglieder	54
„Wir ändern uns für Sie!“	34		

IMPRESSUM

Herausgeber: DEInternational
 Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft
 1. Kasatschi per. 5, 119017 Moskau
 Tel.: (+7 495) 234 49 50 / 53 Fax: (+7 495) 234 49 51 / 54
 Internet: www.russland.ahk.de
 e-mail: ahk@ahk-russland.ru, info@DEinternational.ru

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Einschätzung ihrer Autoren wieder.
 Redaktion: Monika Hollacher
 Übersetzung: Antonina Plachina, Elena Mordmillowitsch, Maria Woltschanskaja
 Redaktion der russischen Texte: Elena Mordmillowitsch
 Design und Layout: Viktor Malyschew
 Druck: Design Project, Chilkow pereulok 2, www.dproject.ru

Autoren: Johannes Ausserer, Stanislav Bartenev, Sophie Bartosch, Karina Chichkanova, Andreas Dirksen, Friedrich Friess, Thorsten Frühauf, Birgit Gebhardt, Bernd Hones, Monika Hollacher, Dagmar Lorenz, Andrea Pal, Gerit Schulze, Uwe Seliger, Dr. Stephan Stein, Irina Tio, Edda Wolf, Prof. Dr. Heinrich Wottawa
 Redaktionsschluss: 15. November 2010

„WIR ÄNDERN UNS FÜR SIE!“ 34)

ДИЕ УМФАССЕНДЕН
УМСТРУКТУРИЕРУНГС- UND
МОДЕРНИЗИЕРУНГСПРОЦЕССЕ ИМ
РУССИСЧЕН БАХНМАРКТ БИЕТЕН ДЕН
ИН РУССЛАНД ТÄТИГЕН УНТЕРНЕХМЕН
ЕНОРМЕ ЧАНЦЕН, ДИЕ ВЕИТ ÜБЕР ДЕН
АБСАТЗ ВОН АНЛАГЕН UND ЗÜГЕН
ХИНАУС ГЕХЕН.

«МЫ МЕНЯЕМСЯ ДЛЯ ВАС!» 36)

ШИРОКОМАСШТАБНАЯ
РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ И МОДЕРНИЗАЦИЯ
РОССИЙСКОГО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО
РЫНКА ОТКРЫВАЮТ ПЕРЕД
КОМПАНИЯМИ, РАБОТАЮЩИМИ В
РОССИИ, КОЛОССАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ,
ВЫХОДЯЩИЕ ДАЛЕКО ЗА ПРЕДЕЛЫ
ВОЗМОЖНОСТЕЙ СБЫТА ПОЕЗДОВ И
ОБОРУДОВАНИЯ.



46)

IM ZEICHEN DER VERÄNDERUNG

АКТУЕЛЛЕ ТЕМЕН АУФ ДЕМ
ТАГ ДЕР ОФФЕНЕН ТÜR ДЕР АНК
РУССЛАНД ЛОКЕН ЗАХЛРЕИЧЕ
БЕСУЧЕР АН. ДИЕ WORKSHOPS
ВИДМЕТЕН СИХ ДЕН ИНВЕСТИЦИОНС-
UND РАХМЕНБЕДИНГУНГЕН ФÜR
АУСЛÄНДИСЧЕ УНТЕРНЕХМЕН ИН
РУССЛАНД.

47)

ПОД ЗНАКОМ ПЕРЕМЕН

ОБСУЖДЕНИЕ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ
ПРИВЛЕКАЕТ МНОГОЧИСЛЕННЫХ
ПОСЕТИТЕЛЕЙ НА ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ
ДВЕРЕЙ ВТП. СЕССИИ БЫЛИ ПОСВЯЩЕНЫ
ИНВЕСТИЦИОННЫМ И РАМОЧНЫМ
УСЛОВИЯМ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ
КОМПАНИЙ В РОССИИ.

К ЧИТАТЕЛЮ	01	Одного снега мало	39
ТЕМА НОМЕРА: СЕВЕРО-ЗАПАД РОССИИ		РЫНОК: ГЕРМАНИЯ	
Санкт-Петербург как экономическая столица	06	Новости из Берлина и Брюсселя	41
Немецкая экономика в Калининграде	10	Нехватка высококвалифицированных специалистов?	43
«У региона еще очень большой потенциал развития»	14	КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ	
«Для инвестора в Санкт-Петербурге всегда найдется поддержка»	18	Конец киоскизации	45
Успешная инвестиционная политика у Балтийского моря	21	НОВОСТИ ПАЛАТЫ	
Инвестиции в недвижимость в северо-западном регионе России	23	Под знаком перемен	47
Логистический узел на Северо-западе России	25	Посредники между культурами	49
НОВОСТИ		Встреча с президентом ФРГ	50
Коротко	27	В диалоге с губернатором Ярославской области	50
Российская экономика на пути модернизации	30	События	51
Потребитель властвует над брендом	33	От членов палаты	53
РЫНКИ & ОТРАСЛИ		Новые члены палаты	54
«Мы меняемся для Вас!»	36		



Tajana Morozova / dreamstime.com

WIRTSCHAFTSSTANDORT ST. PETERSBURG

IMMER MEHR DEUTSCHE FIRMEN ENTSCHEIDEN SICH FÜR EINE NIEDERLASSUNG IM NORDEN RUSSLANDS. GUTE VERKEHRSANBINDUNGEN, QUALIFIZIERTES PERSONAL, INDUSTRIELLES UMFELD UND NICHT ZULETZT EINE GESCHICKTE WIRTSCHAFTSPOLITIK DES GEBIETS SIND EINIGE DER GRÜNDE. / DAGMAR LORENZ, DAGMAR LORENZ GMBH

St. Petersburg, das „Venedig des Nordens“, gilt gemeinhin als die schönste Stadt Russlands und wird von den Russen liebevoll „Piter“ genannt. Wer vom Wirtschaftsstandort St. Petersburg spricht, denkt nicht nur an die Stadt, die von Peter dem Großen an der Küste des Finnischen Meerbusens als Fenster nach Europa und als Zentrum für Kultur und Wissenschaften gebaut wurde, sondern auch an das Umland.

Aus Standortsicht ist neben der Stadt mit offiziell 4,6 Millionen Einwohnern (de facto sollen es ca. 5,5 Millionen Einwohner sein), einer Nord-Süd-Ausdehnung von 44 km, Ost-West-Ausdehnung von 25 km und einer Fläche von 606 qkm, auch die Leningrader Region, mit 1,6 Millionen Einwohnern (19 Einwohner pro qkm) und einer Fläche von 85.300. qkm gemeint. Das gesamte Territorium umfasst eine Fläche so groß wie ungefähr ein Viertel der Bundesrepublik Deutschland.

In vielerlei Hinsicht gehören St. Petersburg und die Leningrader Region zu den interes-

santesten Investitionsstandorten Russlands. Sowohl große als auch mittelständische ausländische Unternehmen haben sich hier angesiedelt. Genannt seien an dieser Stelle nur Wrigley, Gilette, Unilever, Ford, Siemens, Toyota und Henkel. Henkel hat sich als eines der ersten großen deutschen Unternehmen bereits Anfang der 90-er Jahre in der Stadt Tosno (ca. 53 km von St. Petersburg im Leningrader Gebiet entfernt) mit einer Produktion niedergelassen. Bosch-Siemens-Haushaltsgeräte stellt seit 2007 in Strelna Kühlschränke und seit kurzen auch Waschmaschinen her. Strelna gehört verwaltungsmäßig zu St. Petersburg.

Mehr als 500 deutsche Unternehmen sind in St. Petersburg und der Leningrader Region mit Niederlassungen oder Beteiligungen vertreten und geben dieser Region gegenüber Moskau oder der Moskauer Region und anderen Regionen Russlands den Vorzug. Die Schönheit der Stadt ist unbestritten, aber bei der Entscheidungsfindung bezüglich des Wirtschaftsstandortes eher von untergeordneter Bedeutung.

Was macht diese Region attraktiv und für wen kann St. Petersburg und die Leningrader Region aus Standortsicht interessant sein?

Mit seiner Lage im Nordwesten Russlands an der Grenze zu den zwei EU-Staaten Estland und Finnland und an den Ufern des Finnischen Meerbusens gelegen, ist St. Petersburg als Standort für Unternehmen der Logistikbranche interessant. Die gut entwickelte Transportinfrastruktur verbindet die Stadt mit allen anderen Regionen der Russischen Föderation und den Nachbarländern Finnland und Estland. Davon profitieren auch Produzenten, die auf zahlreiche Zulieferer angewiesen sind.

Durch die Stadt selbst verlaufen zwei euroasiatische Transportkorridore, „Nord-Süd“ und „Transsib“, der paneuropäische Transportkorridor Nr. 9, die Europastraße E-18, die Skandinavien mit Zentralrussland verbindet. Mit zwölf Bahnstrecken, fünf Bahnhöfen und elf Autobahnen bestehen von hier aus beste Verbindungen zu allen Regionen Russlands.

Mit der Bahnverbindung St. Petersburg – Moskau, auf der es mehrere Expressverbindungen gibt und auf der seit 18. Dezember 2009 auch der von Siemens gebaute „Sapsan“ mit einer Geschwindigkeit von bis zu 250 km/h verkehrt, ist das 634 km entfernte Moskau innerhalb von weniger als vier Stunden erreichbar. Direkte Eisenbahnverbindungen bestehen auch nach Murmansk, Helsinki, Kirov, Kaliningrad, Minsk und Berlin.

Unweit vom Stadtkern entfernt (17 km) befindet sich der Flughafen Pulkowo. Die internationalen Flugverbindungen reichen vom Atlantik bis zum Stillen Ozean und umfassen mehr als 80 Städte weltweit. Von Pulkowo-1 verkehren stündlich Flugverbindungen nach Moskau, das nur 50 Flugminuten entfernt ist, und in alle anderen russischen Großstädte. Der Ausbau des lange vernachlässigten Flughafens steht bevor, womit sich die Kapazitäten vervielfachen werden.

Durch die Lage bedingt, stellt die Stadt eine wichtige Verknüpfung zwischen Seeschifffahrt, Binnenschifffahrt und Eisenbahn her.

Der Seehafen von St. Petersburg ist der größte und bedeutendste Hafen Russlands. Er ist nicht nur für den gesamten osteuropäischen Raum sondern auch für den nordasiatischen Raum von großer Bedeutung. Über einen Meereskanal mit einer Länge von 27 Seemeilen ist der Hafen mit der See verbunden. Er ist ganzjährig befahrbar. Die Stadt ist mit 18 Linienerverbindungen mit anderen Häfen der Welt verbunden. So bestehen Liniendienste nach Stockholm, Helsinki, Kiel, Lübeck und andere Hafenstädte der Ostsee sowie zu allen wichtigen Containerhäfen in der Nordsee, was auf Grund des wachsenden Containerverkehrs von Bedeutung ist.

Da das weitere Wachstum des Hafens an den jetzigen Standorten im Stadtgebiet wegen nicht ausreichender Flächen und schwieriger Anbindung an den Hinterlandverkehr nur bedingt möglich ist, wurde Bronka als Entwicklungsprojekt ausgewählt und aus-

gebaut, wobei das stärkste Wachstum aber in Ust-Luga, ca. 120 km westlich zu verzeichnen ist. In Abhängigkeit von der jeweiligen Ladung stellt Ust-Luga eine gute Alternative zum überlasteten St. Petersburger Hafen dar. Dies betrifft z.B. Massengut, aber auch PKW Importe.

Über die Newa und verschiedene Kanäle bestehen schiffbare Verbindungen zum Ladogasee, zur Wolga und zum Weißen Meer. Da sich die Passagier-Schifffahrt mit Flusskreuzfahrten als guter Wirtschaftsfaktor entwickelt, ist der Flusshafen im Süden der Stadt an der Newa ausgebaut worden.

Von St. Petersburg aus lässt sich ein Vertriebsnetz für ganz Russland erschließen und viele namhafte Unternehmen haben deshalb mit ihren Hauptsitz in der ruhigen nördlichen Hauptstadt Russlands niedergelassen.

Neben der vorteilhaften geographischen Lage ist St. Petersburg auch auf Grund seines hohen wissenschaftlichen Potentials von Interesse. Die Stadt ist eines der größten Zentren für Forschung und Lehre in Russland. Es gibt mehr als 600 wissenschaftliche Einrichtungen, darunter 111 Universitäten und Hochschulen, 65 Strukturen der Russischen Akademie der Wissenschaft.

Aus diesem Grund ziehen St. Petersburg und sein Umland Unternehmen mit forschungsintensiver und hoch spezialisierter Produktion an, wobei dem Maschinenbau eine Schlüsselrolle zukommt. Die Stadt ist das Zentrum für die Herstellung von Turbinen, Stromgeneratoren und Kompressoren und natürlich traditionell für den Schiffbau.

Gut ausgebildetes Personal mit der für die Petersburger Bevölkerung typischen Offenheit gegenüber allem Neuen, aber auch Offenheit im Denken und mit entsprechenden Fremdsprachenkenntnissen zu wesentlich günstigeren Konditionen als in Moskau, ist ein weiteres Plus für die Stadt, das bei der Standortsuche in Russland nicht außer Acht gelassen werden sollte.

St. Petersburg genießt insbesondere auch deshalb einen hervorragenden Ruf als Investitionsstandort, weil die Stadt selbst zahlreiche Aktivitäten unternimmt, um Investoren anzusiedeln. Es gibt zahlreiche Steuervergünstigungen für Investoren, so beispielsweise für Hersteller von Konsumgütern, High-Tech-Hersteller. Auch gibt es im Bereich der für St. Petersburg sehr wichtigen Tourismusbranche ein spezielles System zur Unterstützung von Hotelprojekten. In dessen Rahmen werden Investoren während des Gesamtzeitraums der Aufbauphase von Hotelinfrastrukturprojekten durch das Investitionskomitee der Stadt betreut. Die Unterstützung kann z.B. die Bereitstellung von Objekten aus städtischem Besitz bis hin zur Verleihung des Status eines strategischen Projektes, mit allen daraus resultierenden Vorteilen, gehen.

Darüber hinaus bieten die Stadt und die Region allein schon mit ihrer Einwohnerzahl ein nicht zu unterschätzendes Verbraucherpotential.

Wie bei allen Großstädten weltweit, ist auch für St. Petersburg das hohe Verkehrsaufkommen ein großes Problem, das in den nächsten Jahren gelöst oder zumindest entschieden abgemildert werden muss. Bisherige Bemühungen in dieser Richtung waren nur bedingt von Erfolg gekrönt.

Ein Minus sind auch die klimatischen Bedingungen in der Region – so schön die weißen Nächte in den Sommermonaten auch sein mögen, so unangenehm ist die Dunkelheit in den Wintermonaten. Das nasskalte Klima ist für manch einen schwer zu ertragen.

Unabhängig davon stellen St. Petersburg und das Leningrader Gebiet, die durch ihre Nähe zu den Märkten der EU, den spürbaren europäischen Einfluss, durch ihre günstige Lage, ihr hohes wissenschaftliches Potential und hoch qualifiziertes Personal geprägt sind, attraktive Wirtschaftsstandorte dar. Der Nordwesten darf zu den besten Investitionsstandorten Russlands gezählt werden.)



DAGMAR LORENZ
Rechts- und Steuerberatung

Seit Jahrzehnten profitieren unsere Mandanten von unserem Erfahrungspotential und juristischem Know-how auf dem russischen Markt:

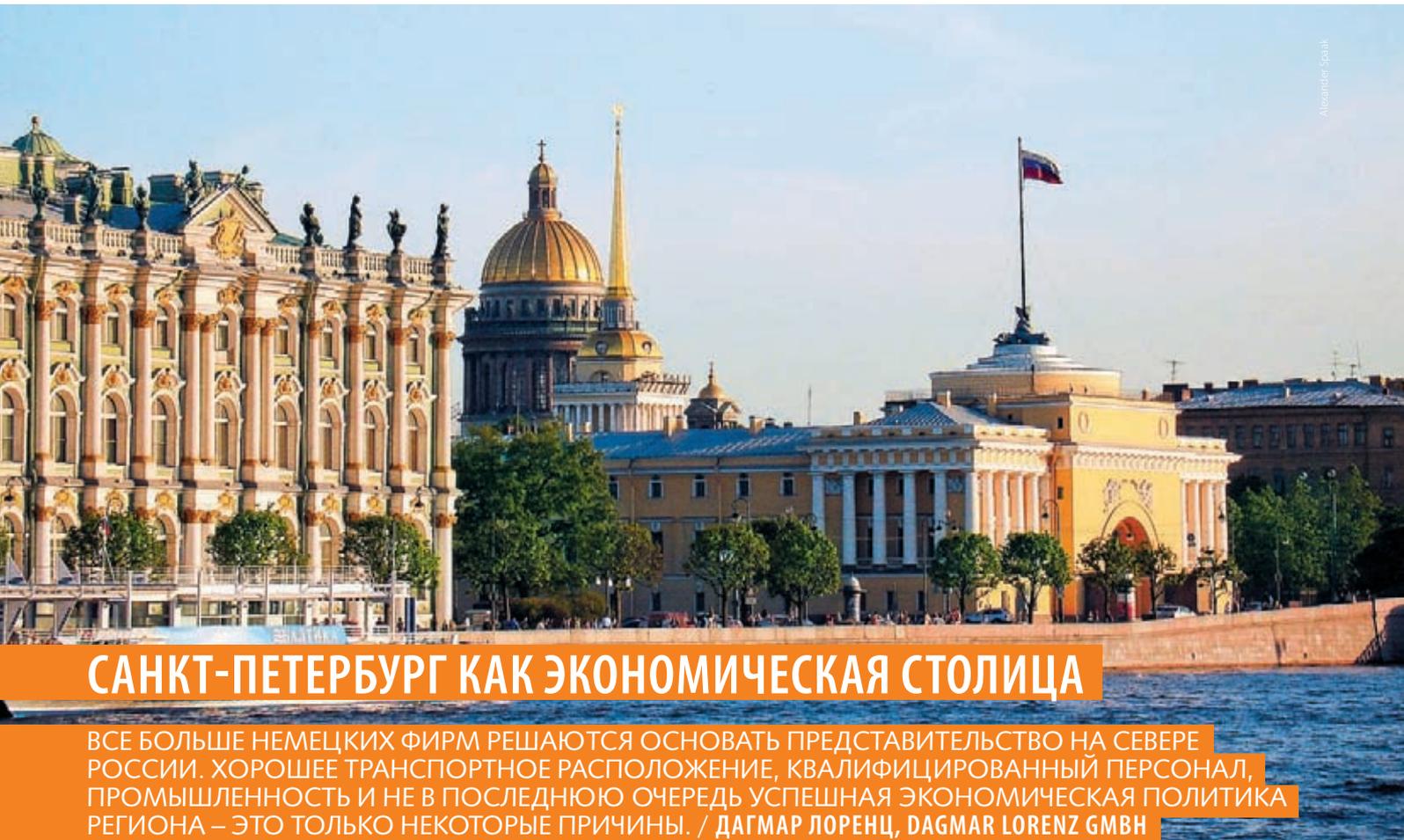
- rechtlich, steuerlich, unternehmerisch
- von Kaliningrad bis Wladiwostok

191002 Sankt Petersburg
 ul. Bolschaja Moskovskaja 4, Office 1
 Tel.: (+7-812) 320 92 51
 Fax: (+7-812) 320 92 52

Wilhelm-Wagner-Strasse 9
 06618 Naumburg / Saale
 Tel.: + 49 (0) 3445 234 366
 Fax: + 49 (0) 3445 230 359

www.dagmarlorenz.com
 info@dagmarlorenz.com

Kanzlei der Vertrauensanwältin des Deutschen und des Schweizer Generalkonsulats



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТОЛИЦА

ВСЕ БОЛЬШЕ НЕМЕЦКИХ ФИРМ РЕШАЮТСЯ ОСНОВАТЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО НА СЕВЕРЕ РОССИИ. ХОРОШЕЕ ТРАНСПОРТНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ, КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ПЕРСОНАЛ, ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И НЕ В ПОСЛЕДНЮЮ ОЧЕРЕДЬ УСПЕШНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА – ЭТО ТОЛЬКО НЕКОТОРЫЕ ПРИЧИНЫ. / ДАГМАР ЛОРЕНЦ, DAGMAR LORENZ GMBH

Санкт-Петербург, «Северная Венеция», повсеместно признан одним из красивейших городов России, а россияне любовно зовут его «Питер». Когда мы говорим о Санкт-Петербурге, как о месте расположения для бизнеса, то имеем ввиду не только сам город, построенный Петром Великим на берегу Финского залива как окно в Европу, культурный и научный центр, но и о его окружении.

Помимо города с 4,6 млн жителей по официальным подсчетам (фактически их почти 5,5 млн), занимающего площадь в 606 кв. км, протяженностью 44 км с севера на юг и 25 км с запада на восток, есть еще Ленинградская область, площадью 85,3 тыс. кв. км, с населением 1,6 млн человек (19 человек на кв. км). Общая территория города и области равна примерно четвертой части территории Германии.

Во многих отношениях Санкт-Петербург и Ленинградская область относятся к самым привлекательным регионам России для инвестиций. Здесь обосновались как крупные, так и средние иностранные компании. Можно назвать Ригли, Юнилевер, Джилетт, Форд, Сименс, Тойота и Хенкель. Хотя стоит отметить, что компания Хенкель с начала 90-х гг. – одна из первых немецких компаний – имеет производство в городе Тосно (ок. 53 км от Санкт-Петербурга), а Бош-Сименс-Хаусхальтсгерете основала в 2007 г. производство холодильников в Стрельне, которая административно относится к Санкт-Петербургу.

Более 500 немецких компаний представлены в Санкт-Петербурге и Ленинградской области либо своими филиалами, либо участием в совместных предприятиях. Все они предпочли северный регион Москве, Московской области и другим российским регионам. Красота города неоспорима, но этот критерий имеет подчиненное значение при выборе расположения своего бизнеса в России.

Что делает этот регион таким привлекательным, и кому Санкт-Петербург и Ленинградская область могут быть интересны?

Санкт-Петербург привлекателен как для логистических компаний, так и для фирм из других отраслей, благодаря своему северо-западному расположению у берегов Финского залива и границы с двумя странами ЕС – Эстонией и Финляндией. Развитая транспортная инфраструктура соединяет город с другими российскими регионами странами соседями, Финляндией и Эстонией.

Через сам город проходит два евроазиатских транспортных коридора, «Север-Юг» и «Транссиб», всеевропейский транспортный коридор № 9, Европейская трасса E-18, соединяющая Скандинавию с Центральной Россией. Пять вокзалов, 12 железнодорожных направлений и 11 автомобильных шоссе обеспечивают Санкт-Петербургу надежное сообщение с другими регионами России.

Москва, расположенная в 634 км, доступна теперь быстрее, чем за четыре часа. На же-

лезнодорожном направлении Москва–Санкт-Петербург есть несколько экспресс-поездов, начиная с «Красной Стрелы» и до «Сапсана», построенного компанией Сименс. Он запущен 18 декабря 2009 г. и развивает скорость до 250 км/ч. Также прямое железнодорожное сообщение есть с Мурманском, Хельсинки, Кировом, Калининградом, Минском и Берлином.

Недалеко от города (17 км) находится международный аэропорт Пулково-2 и аэропорт для внутренних линий Пулково-1. Воздушным сообщением город связан более чем с 80 городами, от Атлантики до Тихого океана. Из Пулково-1 самолеты летают в южных направлениях – в другие российские города и Москву (до Москвы полет длится всего 50 минут).

Благодаря своему расположению город объединяет морской, речной и железнодорожный транспорт.

Морской порт Санкт-Петербурга – крупнейший и важнейший в России. Он играет значительную роль не только для восточноевропейского направления, но и для североазиатского. От моря порт отделен каналом длиной 27 морских миль. Навигация по нему открыта круглый год. Город связан 18 линиями с другими мировыми портами. Так, морское сообщение есть со Стокгольмом, Хельсинки, Килем, Любеком и другими портовыми городами Балтийского моря, а также контейнерными портами Северного моря, что имеет особенное значение по



причине растущих объемов контейнерных перевозок.

Дальнейший рост порта в его сегодняшнем положении – в пределах города – ограничен из-за недостатка площадей и малой доступности другого транспорта, поэтому для инвестиционного проекта был выбран порт Бронка, хотя самое активное развитие получил порт Усть-Луга, расположенный в 120 км на запад. Помимо прочего там уже завершён угольный порт. В зависимости от вида перевозок Усть-Луга может представлять собой альтернативу порту Санкт-Петербурга. Это касается массовых грузов и импорта автомобилей.

Через Неву и множество каналов происходит сообщение с Ладожским озером, Волгой и Белым морем. Поскольку пассажирские перевозки в виде речных круизов оказались прекрасным экономическим фактором, южный речной порт на Неве был значительно расширен.

Из Санкт-Петербурга доступна сеть сбыта по всей России, многие именитые компании именно по этой причине основали центральные офисы в северной столице России.

Помимо преимуществ географического положения, Петербург имеет и интересный научный потенциал, поскольку город является крупнейшим центром науки и образования в стране.

В Петербурге находится более 600 научных организаций, в том числе 111 университетов и институтов, 65 структур РАН.

В этой связи в Санкт-Петербурге традиционно основываются специализированные производства, требующие значительных научных разработок, ключевая роль при этом отводится машиностроению. Город является центром по производству турбин, генераторов и компрессоров, ну и, конечно, судостроения.

Наличие обширной научной базы делает Санкт-Петербург идеальным городом для размещения бизнеса, для которого высокий научный потенциал является обязательным условием успешной деятельности в России.

Другим важным позитивным фактором, который нельзя оставить без внимания в вопросе выбора места для вашей деятельности, являются петербургские трудовые ресурсы. Здесь можно найти хорошо обученный персонал, обладающий свойственной жителям Санкт-Петербурга открытостью ко всему новому и хорошими знаниями языков, на гораздо более выгодных условиях, чем в Москве.

Отчасти Санкт-Петербург имеет прекрасную репутацию среди инвесторов потому, что город берет на себя многие проблемы, связанные с приходом инвесторов. Для них существуют многочисленные налоговые послабления, как, например, для производителей высокотехнологичных и потребительских товаров. Также в области туризма, столь важной для города, есть особая система поддержки проектов строительства отелей. Инвесторы полу-

чают поддержку на всем протяжении проектов по созданию гостиничной инфраструктуры, от возможности предоставления объектов, находящихся во владении города, до придания проекту статуса стратегического, что предполагает особую поддержку инвестиционного комитета города.

Таким образом, сам город и область имеют только лишь благодаря численности населения значительный потребительский потенциал. Как в других крупных городах по всему миру, в Санкт-Петербурге существует проблема большого количества транспорта. Все попытки справиться с ней до настоящего момента можно назвать удачными лишь условно. В ближайшие годы решение должно быть найдено. Климатические условия в регионе также трудно отнести к его положительным особенностям. Насколько прекрасны летние «белые ночи», настолько же неприятна и темнота в зимние месяцы.

Несмотря на это, Санкт-Петербург и Ленинградская область представляет интерес для размещения бизнеса благодаря близости к европейским рынкам, ощутимому влиянию Европы, выгодному расположению, большому научному потенциалу и высококвалифицированному персоналу. Поэтому, и не только, российский Север и его культурную столицу можно смело отнести к лучшим регионам для инвесторов.)



DEUTSCHE WIRTSCHAFT IN KALININGRAD

GUTE INVESTITIONSBEDINGUNGEN, HERVORRAGENDE ANBINDUNG AN DIE OSTSEEINFRASTRUKTUR UND EIN ATTRAKTIVES UMLAND LOCKEN IMMER MEHR DEUTSCHE MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN IN DIE RUSSISCHE OSTSEE-ENKLAVE. / DR. STEPHAN STEIN, AHK RUSSLAND

Vor einiger Zeit überschrieb ich einen Bericht zu Kaliningrad, dem ehemaligen Königsberg, mit dem Titel: „Aufstieg, Fall und Wiederaufstieg der Sonderwirtschaftszone“. Natürlich ging es um die Geschichte der Sonderwirtschaftszone, die nach der Fantasie eines bekannten Bankers aus Deutschland zu „einem Hong Kong an der Ostsee“ führen sollte. Sonderwirtschaftszone ist das Kaliningrader Gebiet immer noch, zum Hong Kong hat es augenscheinlich nicht gereicht. Dennoch ist das Gebiet für deutsche Investoren attraktiv. In keiner anderen russischen Region – von Moskau und St. Petersburg abgesehen – haben sich so viele Unternehmen mit deutschem Kapital niedergelassen. Nach neuesten Zahlen sind es 403 Betriebe. In den vergangenen Jahren registrierten sich jedes Jahr 30 neue Betriebe, im Krisenjahr 2009 kamen sogar 89 hinzu. Die Flaggschiffe der deutschen Produktion sind BMW, seit 1998 in der Produktion, und HIPP, die in Kürze ein Werk für Kindernahrung eröffnen werden. Ein gesonderter Wirtschaftsstatus ist, für Kaliningrad sinnvoll. Nach dem Zerfall der Sowjetunion ist das Gebiet eine Exklave, ca. 400 Kilometer vom russischen Mutterland getrennt.

Auf dem Landweg fährt man über Litauen und Belarus. Russen benötigt ein Transitvisum, denn Litauen gehört zum Schengener Abkommen. Nicht-Russen benötigen ein Transitvisum durch Belarus, und gegebenenfalls auch für Litauen. Wenn auch alle Beteiligten bemühen, das Visaverfahren einfach zu halten, stellt es einen gravierenden Standortnachteil dar. Häufig wird befürchtet, dass der Transit bei einem möglichen Konflikt zwischen Russland und der EU behindert werden könnte, für manchen potentiellen Investor ein Knockout-Kriterium.

Die russische Regierung experimentierte mit dem Projekt „Sonderwirtschaftszone“ für Kaliningrad, noch bevor von anderen Sonderwirtschaftszonen die Rede war. Weit entfernt, in Moskau, gab es Entwürfe und Verwürfe. Der Verdacht, das Gesetz über die Sonderwirtschaftszone lade zum Schmuggel ein, überlagerte alle Diskussionen. Seit 1991 änderte die Staatsduma das Gesetz zwei Mal. Es gilt jetzt die Fassung von 2006. Während die ersten zwei Fassungen auf Zollvorteile setzten, verspricht die aktuelle Fassung Steuervorteile. Wer ca. vier Millionen Euro (150 Millionen Rubel) innerhalb von drei Jahren im Kaliningrader Gebiet inve-

stiert, ist „Resident“ der Sonderwirtschaftszone, wird für sechs Jahre von Gewinn- und Vermögenssteuer befreit und braucht weitere sechs Jahre nur 50 Prozent dieser Steuern zu bezahlen. Zurzeit gibt es nach offiziellen Angaben 64 Residenten (darunter drei deutsche Firmen), zu wenig, um sich mit Hong Kong vergleichen zu können. Außerdem hält sich hartnäckig das Gerücht, dass nicht alle Residenten ihre versprochenen Investitionen tätigten.

Betrachten wir die deutschen Unternehmen in der Region, wird klar, warum das aktuelle Gesetz über die Sonderwirtschaftszone nicht umfassend greifen kann. Die mehr als 400 Unternehmen investierten insgesamt ganze 2,6 Millionen US-Dollar. Die rund 800 Unternehmen aus Litauen investierten zusammen ca. sieben Millionen US-Dollar und die aus Polen, zahlenmäßig wie die Deuten aufgestellt, brachte es auf ca. sechs Millionen US-Dollar. Es wird klar: Kaliningrad ist das Feld der Klein- und Mittelunternehmen, die keine vier Millionen Euro einbringen können. Die großen Unternehmen bevorzugen, bis auf wenige Ausnahmen, die Logistikkachse St. Petersburg – Moskau.

KALININGRAD IST DAS FELD DER KLEIN- UND MITTELUNTERNEHMEN.



als der autoritär regierende Gouverneur auch noch die Automobilsteuern erhöhen wollte. Er war schließlich gezwungen, den Vorstoß zurückzunehmen.

Allerdings änderte sich die Situation in den ersten neun Monaten dieses Jahres deutlich. Der Handel entwickelt sich beständig positiv. Transportunternehmen können aufgrund zu geringer Kapazitäten nicht alle Anfragen bedienen. Eine zweite Fährverbindung nach Ust Luga ist in Planung. Der Hafen brummt wieder und die Eisenbahn kann nicht genügend Waggons zur Verfügung stellen. Vom Bauwesen abgesehen ist der wirtschaftliche Aufschwung überall spürbar. Auch in der Krisenzeit wurden die Investitionen in die Infrastruktur des Gebietes nie gestoppt. Die ersten 20 Kilometer einer Autobahn, die von Kaliningrad nach Zelenogradsk, dem ehemaligen Cranz, und weiter an der Ostsee-Küste entlang bis zur Hafenstadt Baltijsk, dem ehemaligen Pillau, führt, sind fertiggestellt. Hierfür hat Moskau erhebliche Mittel freigegeben. Die Trasse erreicht bald Swetlogorsk, das ehemalige Rauschen. Das heißt: Das Geld aus Moskau fließt weiter. Eine weitere Großinvestition ist das „Baltische Kernkraftwerk“, das an der Grenze zu Litauen für ca. fünf Milliarden Euro errichtet wird. Ab 2016 -2018 soll es eine Leistung von 2300 Megawatt bringen. Interessant ist, dass zum ersten Mal beim Bau eines russischen KKW ausländische Investoren herangezogen werden sollen.

Der September 2010 brachte eine politische Überraschung: Gouverneur Boos musste zurücktreten. Der Präsident Russlands befürwortete die Kandidatur des Leiters der Gusjewer Administration (ehem. Gumbinnen), Nikolaj Zukanov. Anders als Gouverneur Boos, der seine leitenden Minister zumeist aus Moskau rekrutierte, setzt Gouverneur Zukanov auf die örtliche Elite, auch auf seine Mistreiter aus

Gusjew. Noch herrscht tiefe Verunsicherung, wer das Gebiet regiert. Die Booschen Minister verschwanden wieder nach Moskau und die aktuellen sind noch „i.o.“, also außerordentlich, bis sie eine Probezeit überstanden haben.

Die AHK Filiale Nordwest führt ein Komitee Kaliningrad, das unter der Leitung des Stahlbauunternehmers Stieblich aktiv ist. Sein Stellvertreter ist der Transportunternehmer Slava Popov. Im November organisierte es ein Mittelstandsforum mit Firmen aus Baden-Württemberg. Monatlich findet ein „AHK-Treff“ mit 30 bis 40 Teilnehmern und dem örtlichen deutschen Generalkonsulat statt. Im Dezember wird die AHK, gemeinsam mit der Assoziation ausländischer Investoren und der Regierung des Gebietes einen „Winterball“ im örtlichen Theater durchführen. Das ist unumstritten das wichtigste gesellschaftliche Event der Stadt in diesem Jahr.

Ca. 400 deutsche, 400 polnische und 900 litauische Kleinunternehmen haben Kaliningrad als Standort gewählt. Unternehmen aus anderen Ländern sind nur vereinzelt vertreten, was nicht heißt, dass es darunter keine größeren Unternehmen gibt. Worin liegt der Vorteil gegenüber einer Investition in anderen Regionen Russlands? Kaliningrad ist die westlichste Region der Föderation. Litauer und Polen haben es nicht weit, aber auch für Deutsche sind eine Stunde Flug oder die Fahrt mit dem PKW keine übermäßige Entfernung. Kaliningrad ist überschaubar, man ist schnell mit allen Entscheidungsträgern aus Politik und Wirtschaft bekannt. Europa ist nahe. Golf in Kleipeda, Erholung in Nidden oder Ausruhen in Sopot bzw. an der Masurischen Seenplatte – alles liegt vor der Tür. Europa prägt auch die Mentalität der Einwohner. Oft hört man von jungen Leuten, die nach Moskau reisen wollen: „Ich fahre morgen nach Russland.“)

Die Wirtschaftskrise traf das Kaliningrader Gebiet hart. Die Produktion ging um mehr als zehn Prozent zurück. Der Import fiel 2009 um 48 Prozent, der Export um ca. 20 Prozent. Der Handel mit Deutschland, traditionell der Handelspartner Nummer eins für das Gebiet, fiel um 50 Prozent. Die Arbeitslosigkeit stieg auf zehn Prozent. Die Bevölkerung klagte über steigende Lebensmittelpreise bei geringeren Familieneinkommen. Es kam zu ungewöhnlich großen Protestaktionen, insbesondere



Create your own success story in Russia and in Ukraine. With us.

Konsu Business Start-up Center in Russland

Unternehmensgründung

- Registrierung von Firmen, Repräsentanzen und Niederlassungen
- Juristische Adresse
- Kontoeröffnung
- Empfang, Telefonservice

Relocation-Service

- Arbeiterlaubnisse
- Registrierungen und Behördengänge
- Hilfe bei der Suche nach geeigneten Wohn- und Geschäftsräumen

Administrative Unterstützung

- Personalrekrutierung
- Sekretariatsdienstleistungen
- Übersetzungen

Finanzmanagement-Services Steuer- und Rechtsberatung Wirtschaftsprüfung

Bitte kontaktieren Sie uns:

**Moskau
St. Petersburg
Stuttgart**

Manfred Janoschka
Mob. +7 911 840 54 40
business.start-up@konsu.com

Dr. Michael Späth
Mob. +7 903 012 67 70
moscow@konsu.com

Konstantin Graf zu Dohna
Mob. +49 1525 364 66 10
stuttgart@konsu.com

Jouni Mäkitalo
Mob. + 7 911 988 1093
spb@konsu.com

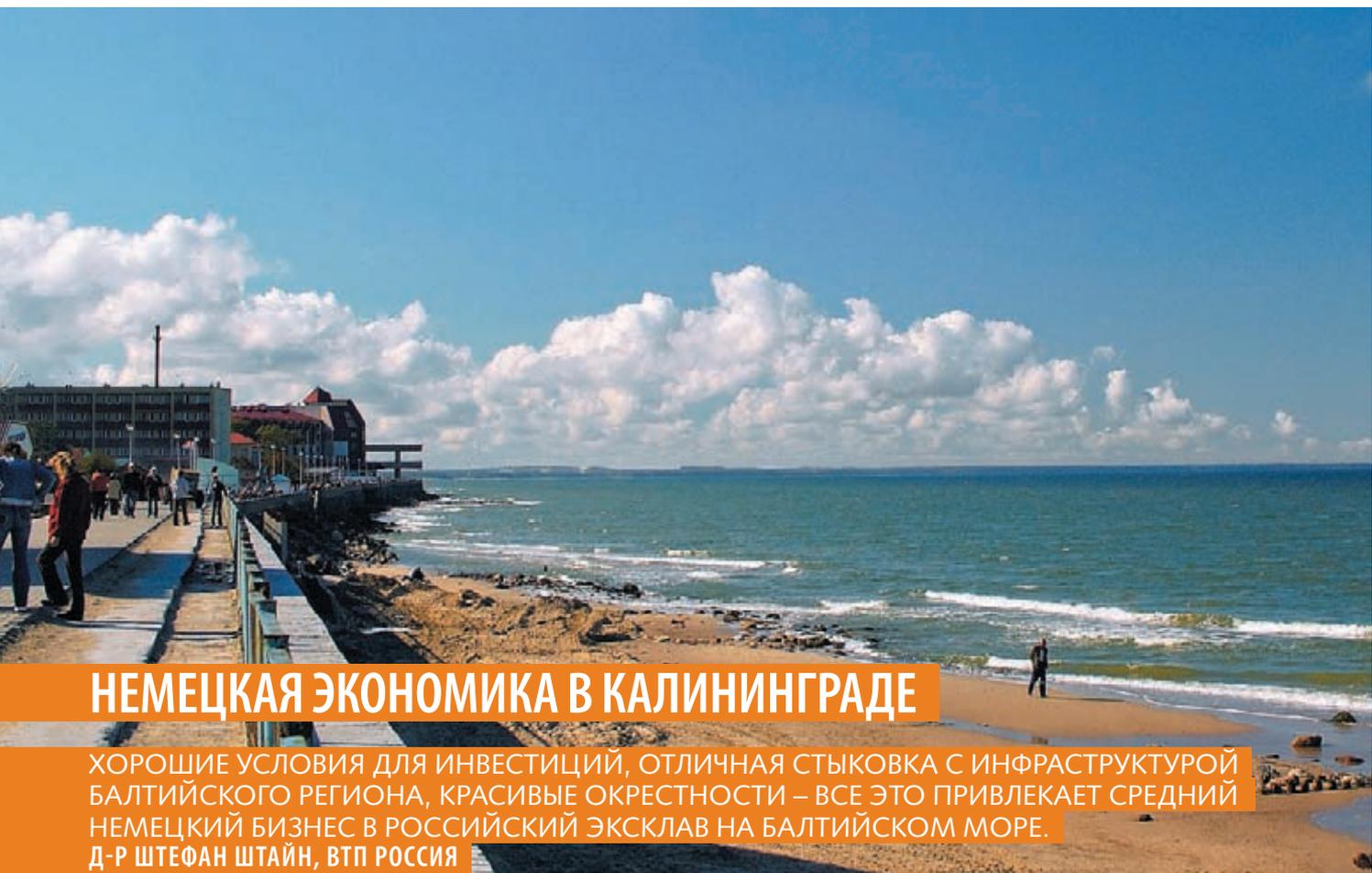


Business Start-up – Accounting – Law – Tax – Audit

Moscow - Saint Petersburg - Kiev - Helsinki - Lappeenranta - Stuttgart - Munich
Member of ACCOUNTOR GROUP
www.accountorgroup.com

www.konsu.com

PERENNIA



Alex Zaburn / dreamstime.com

НЕМЕЦКАЯ ЭКОНОМИКА В КАЛИНИНГРАДЕ

ХОРОШИЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ, ОТЛИЧНАЯ СТЫКОВКА С ИНФРАСТРУКТУРОЙ БАЛТИЙСКОГО РЕГИОНА, КРАСИВЫЕ ОКРЕСТНОСТИ – ВСЕ ЭТО ПРИВЛЕКАЕТ СРЕДНИЙ НЕМЕЦКИЙ БИЗНЕС В РОССИЙСКИЙ ЭКСКЛАВ НА БАЛТИЙСКОМ МОРЕ.
Д-Р ШТЕФАН ШТАЙН, ВТП РОССИЯ

Какое-то время назад я писал доклад о Калининграде, бывшем Кенигсберге, и назвал его «Подъем, упадок и возрождение особой экономической зоны». Речь там шла об истории этой экономической зоны, которая, как себе это представлял один известный немецкий банкир, должна была стать «Гонконгом у Балтийского моря». Калининград, действительно, по-прежнему числится особой экономической зоной. Но до Гонконга она явно не дотянула. И, тем не менее, этот регион весьма привлекателен для немецких инвесторов. Ни в одном другом российском регионе, за исключением Москвы и Петербурга, нет такого количества предприятий с немецким участием. По последним данным, здесь находятся 403 предприятия с немецким капиталом. В последние годы ежегодно здесь регистрировалось по 30 таких компаний, в кризисный 2009 год – 89. Флагманами немецкой промышленности здесь выступают концерн BMW (производство с 1998 г.) и НПП, который в ближайшее время открывает завод по производству детского питания. Калининграду стоило придать особый экономический статус. После распада Советского Союза область стала эксклавом, удаленным от основной части страны примерно на 400 км. Основную территорию

России от Калининграда отделяют Литва и Беларусь. Россиянам для проезда нужно получать шенгенскую визу, так как Литва входит в Шенгенскую зону. Нероссиянам нужна транзитная виза через Белоруссию, а некоторым и через Литву. Заинтересованные стороны прилагают усилия, чтобы как-то упростить ситуацию с визами, но пока эта ситуация является одним из самых неприятных обстоятельств для инвесторов. Часто возникают опасения, что если между РФ и ЕС возникнет конфликт, транзит будет запрещен, и это останавливает многих потенциальных инвесторов.

Первые попытки правительства организовать особую экономическую зону в Калининграде начались еще задолго до того, как вообще заговорили об этих зонах. В Москве разрабатывались проекты, велись дебаты. Во всех дискуссиях наибольшие опасения вызывало предположение, что особые зоны станут лазейкой для контрабанды. С 1991 г. Госдума дважды меняла Закон об особых зонах. Сейчас действует редакция 2006 г. В первых двух редакциях упор делался на таможенные преимущества, теперь – на налоговые. Тот, кто в течение трех лет инвестирует в Калининградскую область около четырех млн евро (150 млн руб.), считается резидентом особой экономической зоны, освобож-

дается от уплаты налога на прибыль и на имущество в течение первых шести лет, а в течение следующих шести лет будет платить только половину от этих налогов. Сейчас, по официальным данным, в области работают 64 резидента (среди них три немецкие фирмы) – слишком мало, чтобы выдержать сравнение с Гонконгом. Кроме того, существует мнение, что не все резиденты вложили обещанные инвестиции полностью.

Если присмотреться к немецким фирмам, представленным в регионе, можно понять, почему существующий Закон об особых экономических зонах не работает в полную силу. Общая сумма инвестиций со стороны более чем 400 компаний составляет 2,6 млн долл. 800 литовских компаний инвестировали в общей сложности около семи млн долл., а компании из Польши, которых численно примерно столько же, сколько немецких, – около шести млн. долларов. Понятно: Калининград привлекает малый и средний бизнес, для которого 4 млн евро – неподъемная сумма. Крупные концерны, за редким исключением, предпочитают работать вдоль оси Москва–Петербург.

Кризис нанес довольно сильный удар по Калининградской области. Производство упало более чем на десять процентов. Импорт снизился в 2009 г. на 48%, экспорт – примерно



на 20 %. Торговый оборот с Германией, которая традиционно была для Калининграда торговым партнером №1, сократился на 50%. Безработица выросла на десять процентов. Население беспокоилось из-за роста цен на продовольствие и снижения доходов. Дело дошло даже до массовых протестных акций, особенно после того, как губернатор хотел авторитарным решением повисить пошлины на автомобили. В результате ему пришлось отказаться от своих намерений.

И все же за первые девять месяцев 2010 г. ситуация заметно изменилась. В торговле наблюдалась непрерывная положительная динамика. Транспортные компании из-за нехватки мощностей не успевали справляться со всеми заказами. Сейчас в стадии разработки вторая паромная переправа из Усть-Луги. В порту снова оживление, железная дорога не успевает поставлять товарные вагоны. Экономический подъем ощутим везде кроме строительства.

Даже в период кризиса не прекращались инвестиции в инфраструктуру области. Сданы в эксплуатацию первые 20 км автостреды, которая соединит Калининград и Зеленоградск (бывший Кранц), а дальше пойдет вдоль берега до портового города Балтийск (бывший Пиллау). Москва выделила на этот проект значительные средства. Трасса вот-вот добе-

рется до Светлогорска (бывший Раушен). Это значит: вливания из центра продолжают. Еще один крупный инвестпроект – «Балтийская АЭС». Ее строят на границе с Литвой, сумма вложений – около пяти млрд евро. В 2016 – 2018 гг. АЭС должна выйти на мощность в 2300 МВт. Интересно, что впервые к строительству российской АЭС должны быть привлечены иностранные инвесторы.

В сентябре произошло неожиданное событие в политической жизни: губернатор Боос был отправлен в отставку. Российский президент внес в местную Думу кандидатуру главы Гусевского муниципального образования (Гусев – бывший Гумбиннен) Николая Цуканова. В отличие от Бооса, который выписал всех своих министров из Москвы, новый губернатор сделал ставку на местную элиту, в том числе и на свое окружение в Гусеве. Пока четкого представления о новом стиле управления регионом нет. Прежние министры уехали обратно в Москву, новые же, пока не прошел испытательный срок, носят перед наименованием должности приставку «и.о.».

В филиале ВТП по Северо-западу работает комитет Калининград, которым руководит господин Штиблих, его компания работает в области стальных конструкций. Его заместителем стал Слава Попов, представитель

транспортной отрасли. В ноябре комитет организовал Форум среднего бизнеса с участием фирм из Баден-Вюртемберга. Ежемесячно проходят встречи членов ВТП (30-40 участников) и сотрудников местного немецкого консульства. В декабре ВТП совместно с Ассоциацией иностранных инвесторов и правительством области организует Зимний бал, который пройдет в местном театре. Он, бесспорно, станет важнейшим событием в общественной жизни города.

Около 400 немецких, 400 польских и 900 литовских малых компаний выбрали для своего бизнеса Калининград. Компании других стран представлены скорее единично, но это не означает, что среди них нет крупных. В чем же преимущество этой области перед другими российскими регионами? Калининград – самый западный регион России. Литва и Польша здесь совсем рядом, но и Германия тоже – в часе лета, да и на автомобиле не так далеко. Калининград обозрим, знакомства со всеми значимыми фигурами во власти и бизнесе завязываются очень быстро. Европа близко. Гольф в Клайпедде, отдых в Ниддене, Сопоте или на Мазурских озерах – всегда к вашим услугам. Близость Европы отражается и в менталитете местных жителей. От молодых людей, собирающихся в Москву, часто можно услышать: «Завтра еду в Россию».)



„DIE REGION HAT NOCH SEHR VIEL ENTWICKLUNGSPOTENTIAL“

FÜR DIE MODERNISIERUNG DES FLUGHAFENS PUKOLWO GRÜNDETE DIE FRAPORT AG MIT SEINEN PROJEKTPARTNERN DIE NORTHERN CAPITAL GATEWAY LLC. IMPULS SPRACH MIT ANDREA PAL, CHIEF FINANCE OFFICER BEI NORTHERN CAPITAL GATEWAY LLC, ÜBER PETERSBURG ALS INVESTITIONSSTANDORT UND DIE PERSPEKTIVEN DES PROJEKTS. DAS INTERVIEW FÜHRTE MONIKA HOLLACHER, AHK RUSSLAND



Andrea Pal

WAS MACHT ST. PETERSBURG FÜR EIN INVESTMENT ATTRAKTIV?

Das Flughafengeschäft unterscheidet sich von anderen Branchen, weil man kein Pro-

dukt verkauft, für dessen Marktantritt man eine bestimmte Strategie entwickeln kann. Es ist abhängig davon, in welchem Land oder in welcher Stadt Projekte initiiert werden. Fraport war auch an Moskau sehr interessiert und hat dort sehr lange die Situation beobachtet. Mehrere Mal waren wir kurz davor in Scheremetjewo als Flughafenbetreiber einzusteigen. Diese Projekte sind dann aber immer an politischen Hürden gescheitert. In St. Petersburg dagegen waren die Bedingungen sehr klar. Es fand eine ganz normale, sehr transparente Ausschreibung statt.

DAS WAR ABER SICHER NICHT DER EINZIGE GRUND FÜR IHRE INVESTITIONSENTSCHEIDUNG.

Sicher hätten wir uns in Murmansk bei den gleichen Ausschreibungsbedingungen nicht in dem Maße engagiert. Petersburg ist als Zielort sehr attraktiv. Es ist eine Stadt mit 4,6 Millionen Einwohnern und einem entsprechenden Einzugsgebiet. Außerdem ist es ein

beliebtes Touristenziel. Das heißt, es gibt mehr Verkehr als die Bevölkerung selbst produziert. Hinzu kommt ein umfangreicher Geschäftsverkehr. Das ist eine gute Mischung, die ein stabiles Verkehrsaufkommen garantiert. Das ist für uns ein sehr wichtiges Kriterium, denn z.B. reine Tourismusdestinationen sind extrem anfällig. Bleiben einmal die Besucher aus irgendwelchen Gründen weg, brechen gleich die Umsätze ersatzlos ein. Die Region hat noch sehr viel Entwicklungspotential.

WAS HAT LETZTENDLICH DEN AUSSCHLAG FÜR EIN INVESTMENT IN ST. PETERSBURG GEGEBEN?

Wie gesagt, wir haben lange unseren Schwerpunkt in Moskau gesehen, aber die undurchsichtigen Verhältnisse und politischen Schwierigkeiten haben einen Einstieg von Fraport verhindert. Auch Nowosibirsk war an einer Zusammenarbeit mit Fraport interessiert. Aber dort waren Investition und Risiko zu hoch für uns. Das Projekt war zu wenig

durchkalkuliert. Der gute Wille und das Wort eines Gouverneurs alleine reichen nicht aus, um einen Investoren anzulocken und einen ordentlichen Vertrag zusammenzustricken, zumindest geht das bei einem Flughafenprojekt so nicht. Es sollte schon ein schlüssiges Vertragswerk mit einer angemessenen Risikoabschirmung angeboten werden, das erfordert Know-how und viel Erfahrung.

Fraport ist zum Teil immer noch ein Unternehmen der öffentlichen Hand und gehört als solches zu 51 Prozent der Stadt Frankfurt und dem Land Hessen. Für Projekte, die zu viele offene Fragen und ein zu hohes Risiko enthalten, würde Fraport gar keine Genehmigung erhalten.

In Petersburg war das gesamte Verfahren so strukturiert und transparent, das es den Anforderungen standhalten konnte.

1,2 MILLIARDEN EURO SOLLEN ZUNÄCHST INVESTIERT WERDEN. WAS GENAU SOLL DAMIT REALISIERT WERDEN?

Das ist die veranschlagte Summe für die erste Projektphase bis 2014. In dieser ersten Phase soll der neue Terminal für 14 Millionen Passagiere gebaut werden, die Vorfeldfläche erweitert werden, einige Rollfelder, ein Hotel und ein Businesscenter gebaut und der alte Terminal renoviert werden.

Die zweite Phase ist noch nicht so klar definiert und ist natürlich auch von der Ver-

kehrsentwicklung abhängig. Es könnte ein weiterer Pier am neuen Terminal gebaut werden, auch der alte Terminal könnte weiter modernisiert und ausgebaut werden.

FÜR DAS INVESTMENT IST DIE NORTHERN CAPITAL GATEWAY LLC GEGRÜNDET WORDEN? WIE SIND IST FRAPORT MIT SEINEN PARTNERN ZUSAMMEN GEKOMMEN?

Es war von vorneherein klar, dass dieses Investment für Fraport allein zu groß ist, um mit 100 Prozent einzusteigen. Mit Horizon Air Investments (Copelouzos Group, Anmerkung der Redaktion) standen wir in Verhandlungen zu anderen Projekten. Dabei entstand die Idee gemeinsam in Russland einzusteigen. Dimitrios Copelouzos kennt sich in Russland durch das Gasgeschäft sehr gut aus. Er war bereit, sich bei der Suche nach einem russischen Partner zu engagieren. Wir standen zu Beginn mit Basic Element in Verhandlungen, aber letztendlich kam dann irgendwann die VTB Bank auf uns zu. Und ich muss sagen die Zusammenarbeit ist sehr gut.

WAS WAREN IHRE GRÖSSTEN SCHWIERIGKEITEN BISHER?

Der Einstieg war insgesamt nicht einfach. Es handelt sich um ein riesengroßes Unternehmen mit rund 4000 Mitarbeitern. Es ist sehr schwer alte Strukturen auszubrechen und Arbeitsprozesse zu verändern und die Mitar-

beiter von der Notwendigkeit der Veränderungen zu überzeugen

Auch gab es eine Verzögerung bei der Lizenzerteilung für einige Dienstleistungen.

Die Trennung von der alten Gesellschaft die Pulkowo Airport Company ist noch nicht abgeschlossen. Wir haben nicht von Anfang an eine neue Gesellschaft gegründet, sondern haben aus der alten sehr viel mit hinübernehmen können, aber es ist ein langwieriger Prozess.

Jede Phase hat ihre eigenen Schwierigkeiten und auch in 30 Jahren wird es Probleme geben. Das ist normal.

ANDERE UNTERNEHMER IN DER REGION BEKLAGEN DEN AKUTEN ARBEITSKRÄFTEMANGEL. HABEN SIE DAVON SCHON ETWAS GESPÜRT?

Ich habe für meine Führungsmannschaft bei den Finanzen Topleute gesucht und gefunden. Die Suche hat etwas länger gedauert als in Deutschland. Aber die kurzfristigen Kündigungszeiten im russischen Arbeitsrecht haben diesen Zeitverlust wieder ausgeglichen. Man muss natürlich abwerben und gute Konditionen bieten. Als sehr positiv empfand ich, dass drei meiner Leute nicht in erster Linie an den materielle Vorteilen interessiert waren, für sie war es wichtig, Teil dieses Projektes zu sein, dass ja für ihre Stadt eine enorm hohe Bedeutung hat.)

**Vor Ort,
wo Sie uns brauchen.**



Salans ist eine führende internationale Anwaltskanzlei mit über 750 Rechtsanwälten an 22 Standorten weltweit, die ihre Mandanten in allen wirtschaftlichen und rechtlichen Fragen berät. Heute ist Salans eine der größten Kanzleien in den GUS-Staaten und kann auf drei Jahrzehnte Erfahrung in der Region zurückblicken.

Bei der *The Lawyer* European Awards 2010 Preisverleihung für europäische Anwaltskanzleien wurde Salans als **European Law Firm of the Year** ausgezeichnet und unter den Finalisten in der Kategorie **Law Firm of the Year: Russia and CIS** genannt.

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

Moskau
Ul. Balchug 7
T +7 495 644 0500
moscow@salans.com

St. Petersburg
Moika Embankment 36
T +7 812 325 8444
stpetersburg@salans.com

Berlin
Markgrafenstraße, 33
T +49 30 264 730
berlin@salans.com

Frankfurt
Platz der Einheit 2, Gebäude Pollux
T +49 69 450 0120
frankfurt@salans.com

 **SALANS**
www.salans.com



«У РЕГИОНА ЕЩЕ ОЧЕНЬ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ»

С ЦЕЛЮ МОДЕРНИЗАЦИИ АЭРОПОРТА «ПУЛКОВО» FRAPORT AG С ПАРТНЕРАМИ ПО ПРОЕКТУ ОСНОВАЛИ NORTHERN CAPITAL GATEWAY LLC. «ИМПУЛЬС» ПОГОВОРИЛ С АНДРЕА ПАЛ, ГЛАВОЙ ОТДЕЛА ФИНАНСОВ NORTHERN CAPITAL GATEWAY LLC ОБ ИНВЕСТИЦИОННОМ ПОТЕНЦИАЛЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ПЕРСПЕКТИВАХ ПРОЕКТА. ИНТЕРВЬЮ Взяла МОНИКА ХОЛЛАХЕР, ВТП РОССИЯ

В ЧЕМ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ?

Инвестиции в аэропорт сильно отличаются от других отраслей, поскольку в результате нет продукта к продаже, для которого можно разработать определенную стратегию его вывода на рынок. Во многом это зависит от того, в какой стране и каком городе инициирован проект. Компания Fraport была очень заинтересована в московских потенциалах и долго наблюдала за ситуацией там. Сколько раз мы были в шаге от того, чтобы запустить проекты с аэропортом «Шереметьево». Но каждый раз перед нами появлялись политические преграды. В Санкт-Петербурге, напротив, условия были изначально понятны. Конкурс был совершенно нормальным и прозрачным.

НО ЭТО НАВЕРНЯКА БЫЛО НЕ ЕДИНСТВЕННЫМ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ.

Конечно, при таких же условиях конкурса в Мурманске наш интерес не был бы столь высок. Санкт-Петербург – очень привлекательный регион. Это город с населением 4,6 млн человек и соответствующим районом снабжения. Кроме того, это излюбленная цель туристов. Это значит, передвижений в городе больше, чем создается самими жителями. Прибавим сюда активнейшие деловые передвижения. Такое сочетание гарантирует стабильные объемы перевозок. Это очень важный критерий, поскольку объекты, зависящие только от потоков туристов, связаны с большими рисками. Если по какой-то причине число туристов резко сократилось, это мгновенно отразится на

доходах. Так что у региона еще очень большой потенциал развития

ЧТО СТАЛО РЕШАЮЩИМ ФАКТОРОМ В ПОЗИТИВНОМ РЕШЕНИИ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ?

Итак, мы долгое время рассматривали Москву в качестве цели для инвестиций, но непрозрачные условия и сложности политического свойства нас остановили. В сотрудничестве также был заинтересован Новосибирск, но там инвестиции и риски были для нас слишком велики. Проект был слишком мало просчитан. Одних только доброй воли и слова губернатора слишком мало для привлечения инвестора и заключения соответствующего договора, по крайней мере, для инвестиций в аэропорт. Уже должен был быть предложен итоговый проект договора,



предполагающий адекватную защиту от рисков, это требует ноу-хау и большого опыта. Fraport отчасти является компанией общественной, ведь 51% ее принадлежит городу Франкфурту и Земле Гессен. На проекты, связанные с большими рисками или непрозрачными схемами, компания просто не получит разрешения.

В Санкт-Петербурге весь процесс был настолько структурирован и прозрачен, что необходимые условия были выполнены.

1,2 МИЛЛИАРДА ЕВРО БУДУТ ВЛОЖЕНЫ НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ. ЧТО ИМЕННО ДОЛЖНО БЫТЬ РЕАЛИЗОВАНО ПРИ ПОМОЩИ ЭТИХ СРЕДСТВ?

Такая сумма рассчитана на первую фазу проекта до 2014 года. На этом этапе должен быть построен новый терминал на 14 миллионов пассажиров, площадка обслуживания должна быть расширена, будут построены несколько летных полей, отель и бизнес-центр. Старый терминал будет отремонтирован.

Вторая фаза еще не расписана так подробно и, конечно, будет зависеть от развития перевозок. Возможно, будет построен еще один перрон у нового терминала, старый

терминал может быть модернизирован и расширен.

ДЛЯ ЭТОГО ПРОЕКТА БЫЛ СОЗДАН NORTHERN CAPITAL GATEWAY LLC? КАК FRAPORT ОБЪЕДИНИЛСЯ СО СВОИМИ ПАРТНЕРАМИ?

С самого начала было ясно, что эти инвестиции для одной компании Fraport слишком велики, чтобы участвовать на все 100%. С Horizon Air Investments (Copelouzos Group, прим. ред.) мы вели переговоры по другим проектам. Тогда и возникла идея сотрудничество по российскому направлению. Димитриос Копелузос хорошо знаком с особенностями работы в России по газовому проекту. Он выразил готовность заняться поиском российского партнера. Сначала мы вели переговоры с Basic Element, но впоследствии на нас вышел банк ВТБ. И я должна сказать, наше сотрудничество очень успешно.

С КАКИМИ СЛОЖНОСТЯМИ ВЫ УЖЕ СТОЛКНУЛИСЬ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ?

Начало было в целом непростым. Речь идет об огромной компании, где занято около четырех тысяч работников. Очень сложно разрушить старые структуры, изменить

подходы к работе и убедить сотрудников в необходимости этих изменений.

Также была задержка при выдаче лицензии на некоторые услуги. Отделение от предыдущей компании Pulkowo Airport Company еще не завершено. Мы сразу не создавали новую компанию, вместо этого мы смогли многое перенять у старой, но это очень длительный процесс.

На каждом этапе появляются свои сложности, проблемы будут и через 30 лет. Это нормально.

ДРУГИЕ КОМПАНИИ В РЕГИОНЕ ЖАЛУЮТСЯ НА ОСТРЫЙ НЕДОСТАТОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ. СТОЛКНУЛИСЬ ЛИ ВЫ С ЭТОЙ ПРОБЛЕМОЙ?

Для своей команды по управлению финансами я искала лучших специалистов и нашла их. Поиск длился несколько дольше, чем в Германии. Но короткие сроки увольнения в России сравняли результаты. Конечно, приходится переманивать сотрудников и предлагать хорошие условия. Очень позитивным мне показался тот факт, что троих из моей команды интересовали в первую очередь не финансовые преимущества. Для них важно быть частью проекта, что для их города имеет невероятно большое значение.)

„IN ST. PETERSBURG FINDET MAN IMMER EIN OFFENES OHR“

FRIEDRICH FRIESS, GENERALDIREKTOR DER OOO «BSH BYTOWIJE PRIBORY», ÜBER DEN AUFBAU DER BSH - PRODUKTION UND ARBEITSBEDINGUNGEN IN ST. PETERSBURG. / DAS INTERVIEW FÜHRTE MONIKA HOLLACHER, AHK RUSSLAND



WAS WAR FÜR BSH AUSSCHLAGEBEND, SICH MIT EINER PRODUKTION IN ST. PETERSBURG NIEDERZULASSEN?

BSH war ja schon seit geraumer Zeit mit einer Vertriebsgesellschaft in Moskau vertreten. Nach der Entscheidung, eine Produktion in Russland aufzubauen, begann die Standortsuche. Es gab viele Optionen, auch im Moskauer Gebiet. Aber letztendlich hat St. Petersburg den Zuschlag bekommen, weil hier die Möglichkeit eines Grundstückskaufs mit der Administration vereinbart werden konnte. Die Größe des Grundstücks entsprach mit 25 Hektar genau dem was wir suchten. Außerdem ist das Grundstück aus logistischer Sicht optimal gelegen. Wir haben einen direkten Zugang zum Hafen, sind sehr gut an den Flughafen und an die in der Nähe gelegene Ringautobahn um St. Petersburg angebunden.

Die Nähe zur Stadt war ebenfalls ein wichtiger Grund, denn hier befinden sich unsere potentiellen Lieferanten und auch natürlich Personal.

HAT DIE ADMINISTRATION SIE BEI DER GRUNDSTÜCKERSCHLIESSUNG UNTERSTÜTZT?

Ja, sehr sogar. Das Grundstück war damals kein ausgeschriebenes Industriegebiet, sondern war bis dahin landwirtschaftlich genutzt worden. 2005 wurde mit dem Gebiet Petersburg ein

Ansiedlungsvertrag geschlossen, in dem ein Bebauungsplan mit detaillierten Terminvorstellungen hinterlegt war. Das Gebiet hat die Versorgung des Grundstücks mit Gas, Wasser und Elektrizität übernommen, wir konnten pünktlich mit dem Bau beginnen. Das hat alles sehr gut funktioniert.

WIE IST DER STAND IHRER JETZIGEN PRODUKTION UND WIE SIND IHRE WEITEREN PLÄNE?

Wir haben diese Fabrik für Kältegeräte und ein Lager von 10.000 m² für Fertigeräte im September 2007 eröffnet. Mitte dieses Jahres haben wir unsere Produktionskapazitäten und das Logistikkager erweitert. Außerdem haben wir mit der Montage von Waschmaschinen begonnen. Wir haben derzeit eine Kapazität von 500 000 Kältegeräten pro Jahr und eine Lagerfläche von 20 000 m². Wir bauen momentan eine Fabrik für Waschmaschinen, die 2012 fertig werden soll und die dann jährlich 350 000 Waschmaschinen produzieren wird.

WIE KOMMEN SIE MIT DEN LOKALISIERUNGSANFORDERUNGEN ZURECHT?

Es gehört zu unseren Hauptaufgaben, lokale Lieferanten zu finden und wir kommen dabei Schritt für Schritt voran. Allerdings geht es nicht ganz so schnell, wie wir uns das vorgestellt haben – das muss ich leider zugeben.



Wir haben jetzt einen Lieferanten für Bleche gefunden, das ist für uns ein wichtiges Thema. Auch Rohre, Aluminiumbedämpfte Pappen und Styroportteile beziehen wir mittlerweile von einheimischen Lieferanten. Wir haben auch einen Lieferanten für Spritzgussteile direkt am Standort ansiedeln können.

Allerdings sieht es bei etwas komplizierteren Komponenten, die wir für den Kältekreislauf benötigen, wie z.B. Kompensatoren, Kondensatoren oder auch schwierigere Elektronikbauteile nicht so gut aus. Dafür konnten wir in Russland bislang noch keine Zulieferer finden.

Für die Waschmaschinen importieren wir zurzeit noch alle Teile aus Deutschland, aber auch hier wird es eine Lokalisierung der Fertigung geben.

VIELE HERSTELLER KLAGEN HÄUFIG ÜBER EINEN MANGEL AN QUALITÄT BEI DEN EINHEIMISCHEN PRODUZENTEN. WIE SIEHT DAS BEI IHNEN AUS?

Qualität, besonders zuverlässige Qualität, ist ein Problem, mit dem auch wir uns viel beschäftigen. Wir gehen auf die Lieferanten zu und entwickeln nicht selten gemeinsam mit ihnen den Fertigungsprozess. Dabei stellen wir unter Umständen auch das Werkzeug zur Verfügung und starten gemeinsam die Produktion.

Aber auch die konstante Qualität ist nicht immer gewährleistet. Es kommt nicht selten vor, dass Sie heute eine sehr gute Charge geliefert bekommen, und morgen eine fehlerhafte. Ein Zeichen dafür, dass der Produzent den Produktionsprozess nicht fest im Griff hat. Auch in solchen Fällen gehen wir auf den Zulieferer zu, sprechen mit ihm und su-

chen gemeinsam nach den Ursachen, die wir nach Möglichkeit beheben.

Lieferanten sind ein ganz wichtiges Thema für jeden Industriebetrieb, egal was er herstellt. Man kann sich auf Dauer nicht auf den Import der Komponenten verlassen.

WIE HAT SICH DIE KRISE AUF IHR GESCHÄFT AUSGEWIRKT? UND BEMERKEN SIE EINE VERBESSERUNG?

Selbstverständlich hat die Krise auch den Konsumgütermarkt getroffen, aber ich muss sagen, dass wir sie ganz gut überstanden haben. Wir sind auf dem Markt sehr gut positioniert und nach dem Absatztief im letzten Jahr, verlief zwar das erste Halbjahr 2010 noch relativ verhalten, aber das zweite Halbjahr ist sehr gut, sodass wir unsere Absatzpläne für dieses Jahr erreicht haben.

WEIL SICH SO VIEL INDUSTRIE IM GEBIET ANGESIEDELT HAT, KLAGEN JETZT VIELE UNTERNEHMEN ÜBER ZUNEHMENDEN PERSONALMANGEL. WIE SIEHT DAS BEI IHNEN AUS?

Die Situation ist zweifellos angespannter als noch vor einem Jahr. Da wir gerade expandieren, suchen wir auch und man muss spürbar intensiver suchen als früher. Das gilt allerdings nur für hochqualifiziertes Personal. In der Produktion haben wir keine Schwierigkeiten.

WIE SIEHT ES MIT DER FLUKTUATION AUS?

Die schnellen Personalwechsel hatten sich krisenbedingt etwas beruhigt, aber wir rechnen damit,

dass bei einem Anziehen der Konjunktur sich das Personalrussell wieder schneller drehen wird.

MÜSSEN SIE IHRE MITARBEITER SPEZIELL AUSBILDEN? BETREIBEN SIE WEITERBILDUNGSPROGRAMME?

Es gibt, wie an vielen BSH – Standorten, eine BSH eigene Akademie für die Mitarbeiter aus dem Bürobereich. Hier bieten wir z.B. Sprachkurse an oder Fortbildungen in speziellen Computerprogrammen wie SAP oder CAD oder Programme für die Arbeitsplanung etc. Mitunter schicken wir unsere Mitarbeiter auch zur Fortbildung nach Deutschland.

In der Produktion werden die neuen Mitarbeiter direkt an der Linie angeleitet. Für schwierigere Aufgaben wie z.B. die Betreuung und Instandhaltung einer Maschine oder Anlage oder auch das Lötten, ein bei der Herstellung von Kältegeräten sehr wichtiger Arbeitsbereich, haben wir im Betrieb Ausbilder, die neue Mitarbeiter separat ausbilden.

HABEN SIE EINE EMPFEHLUNG ODER EINEN TIPP FÜR UNTERNEHMEN, DIE SICH IN ST. PETERSBURG NIEDERLASSEN WOLLEN?

Ich kann nur aus unserer Erfahrung berichten und die ist sehr positiv. Wir haben ein Grundstück gefunden, das für uns infrastrukturell erschlossen wurde und dessen Eigentümer wir mittlerweile sind. Wenn Schwierigkeiten auftauchten, konnten sie immer im Dialog mit der Administration gelöst werden. Ich kann nur sagen, für Vorhaben zur Ansiedlung von Industrie findet man in St. Petersburg immer ein offenes Ohr.)



KEINE LUST AUF PAPIERKRIEG?

RUFIL CONSULTING
Accounting & Management in Russia

Ansprechpartner: Philipp Rowe
RUFIL OOO
115054 Moskau, Russland
Oserkovskaya Nabereshnaya, 50/1
Tel: +7 (495) 233 01 25
Fax: +7 (495) 221 26 67
rowe@rufil-consulting.com
www.rufil-consulting.com



Für Ihre Repräsentanz oder Tochtergesellschaft in Moskau erledigen wir umfassend und kompetent die komplette

BUCHHALTUNG IN RUSSLAND

inklusive Steuererklärungen, Management Reporting und Arbeitserlaubnis.
Eindeutige Kommunikation und fachliche Beratung

AUF DEUTSCH,

Transparenz und Zuverlässigkeit –
So sparen Sie bei Ihrer Buchführung in Russland Zeit, Geld und Nerven.
Wenden Sie sich an RUFIL CONSULTING.



«ДЛЯ ИНВЕСТОРА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ВСЕГДА НАЙДЕТСЯ ПОДДЕРЖКА»

ФРИДРИХ ФРИС, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «БСХ БЫТОВЫЕ ПРИБОРЫ», РАССКАЗАЛ О СОЗДАНИИ БСХ – ПРОИЗВОДСТВЕ И УСЛОВИЯХ РАБОТЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ. МОНИКА ХОЛЛАХЕР, ВТП РОССИЯ

ЧТО СТАЛО РЕШАЮЩИМ ФАКТОРОМ, ПОВЛИЯВШИМ НА ВАШЕ РЕШЕНИЕ РАЗМЕСТИТЬ ПРОИЗВОДСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ?

«БСХ» уже давно имел представительство в Москве, занимающееся продажами. После принятия решения о начале производства в России, мы занялись поиском места. Было много вариантов, в том числе и в Московской области. Но в конце концов преимущество получил Санкт-Петербург, так как здесь была возможность договориться в администрации о покупке земельного участка, который идеально подходил нам по размеру – 25 га. Кроме того, участок расположен очень удачно с точки зрения логистики. У нас есть прямой доступ к порту, хорошая связь с аэропортом и кольцевой автодорогой вокруг Санкт-Петербурга. Близость к городу также стала важной причиной позитивного решения, так как здесь находятся наши потенциальные поставщики и, конечно, персонал.

ОКАЗЫВАЛА ЛИ АДМИНИСТРАЦИЯ ПОМОЩЬ ПРИ ОСВОЕНИИ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА?

Да, и существенную. На момент нашего появления участок не был предназначен для промышленного производства, а использовался для сельскохозяйственных целей. В 2005 г. мы заключили договор с администрацией Петербурга, в котором план застройки был детально снабжен предполагаемыми сроками. Администрация взяла на себя подключение участка к газопроводу, водопроводу и электричеству, так что мы смогли вовремя приступить к строительству. Это было очень хорошо сработано.

КАКОВО СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВА СЕГОДНЯ, И КАКОВЫ ВАШИ ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЛАНЫ?

Мы открыли эту фабрику по производству охлаждающей техники и склад площадью десять тысяч квадратных метров для готовой продукции в 2007 году. В середине этого года мы увеличили производственные мощности и склад. Кроме того, мы на-

чали монтаж стиральных машин. Сейчас мы производим пять тысяч единиц охлаждающей техники в год и имеем склад площадью 20 тысяч квадратных метров. В настоящее время мы строим фабрику по производству стиральных машин, которая должна быть запущена в 2012 году и будет производить 350 тысяч машин в год.

КАК ВЫ СПРАВЛЯЕТЕСЬ С ТРЕБОВАНИЯМИ ЛОКАЛИЗАЦИИ?

Поиск местных поставщиков является одной из наших основных задач, и мы в этом деле постепенно продвигаемся. Правда, к сожалению, должен признать, это происходит не так быстро, как мы предполагали. Мы нашли поставщика металлических листов, для нас это важная тема. Также у местных производителей мы заказываем трубы, коробки с алюминиевым напылением и детали из пенополистирола. Одного поставщика литевых изделий мы смогли заполнить к себе на производство.

Что касается более сложных компонентов, которые нам нужны, например, для холодильного цикла – компенсаторы, конденсаторы или сложные электронные детали – то найти поставщиков гораздо сложнее. Пока нам это не удалось. Для стиральных машин мы пока импортируем все части из Германии, но и тут мы локализуем производство.

МНОГИЕ КОМПАНИИ ЖАЛУЮТСЯ НА ПЛОХОЕ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ МЕСТНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. КАКОВ ВАШ ОПЫТ В ЭТОМ ВОПРОСЕ?

Качество, и особенно достойное качество, – это важный вопрос, который у нас всегда на повестке дня. Мы приходим к поставщику и зачастую отлаживаем производство совместно. При этом мы по возможности предоставляем оборудование и начинаем производство вместе. Но стабильно высокое качество и в этом случае не всегда обеспечено. Нередко бывает, сегодняшняя партия пришла прекрасная, а завтра качество уже подвело. Это означает, что производитель контролирует производственный процесс не полностью. И в этом случае мы приходим к поставщику, обсуждаем, с чем могут быть связаны эти проблемы, как их решить. Выбор поставщика – важнейший вопрос для любой компании, независимо от того, что она производит. В долгосрочной перспективе на импорт компонентов положиться нельзя.

КАК ОТРАЗИЛСЯ КРИЗИС НА ВАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ? ЗАМЕЧАЕТЕ ЛИ ВЫ УЛУЧШЕНИЕ СИТУАЦИИ?

Конечно, кризис затронул потребительский рынок, но, должен сказать, мы кризисное время выдержали хорошо. У нас хорошие позиции на рынке, и после падений продаж в прошлом году первое полугодие 2010 года прошло довольно спокойно, но второе полугодие уже выглядит гораздо лучше, так что нам удалось выполнить планы продаж на этот год.

ПОСКОЛЬКУ В РЕГИОНЕ ТАК МНОГО ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, МНОГИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СТРАДАЮТ ОТ НЕХВАТКИ ПЕРСОНАЛА. КАК ОБСТОЯТ ДЕЛА С КАДРАМИ У ВАС?

Ситуация сейчас безусловно более напряженная, чем год назад. Поскольку мы сейчас расширяемся, мы находимся в поиске, и этот поиск сейчас очевидно более активный, чем раньше. Это в первую очередь касается высококвалифицированного персонала. На производстве у нас проблем нет.

ЕСТЬ ЛИ ТЕКУЧКА?

Частая смена персонала поутихла в связи с кризисом, и мы предполагаем, что с привлечением конъюнктуры эта карусель снова закрутится.

ЕСТЬ ЛИ У ВАС НЕОБХОДИМОСТЬ ОБУЧАТЬ СОТРУДНИКОВ ДОПОЛНИТЕЛЬНО? ОРГАНИЗУЕТЕ ЛИ ВЫ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ?

Как и во многих центрах БСХ у нас есть собственная академия для сотрудников офиса. Мы предлагаем курсы иностранных языков или обучение работе со специальными компьютерными программами, такими как SAP и CAD, или программы по планированию работы и т.д. Кроме того, наши сотрудники проходят обучение в Германии. На производстве новые сотрудники обучаются уже непосредственно на линии. Для сложных задач, таких как



BSH Hausgeräte

обслуживание машин и оборудования или пайка – для производства холодильного оборудования крайне важный процесс – у нас есть тренеры, которые готовят новых сотрудников отдельно.

ЧТО ВЫ МОГЛИ БЫ ПОСОВЕТОВАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ, КОТОРЫЕ ХОТЯТ РАЗМЕТЬ СВОЕ ПРОИЗВОДСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ?

Я могу говорить только о нашем опыте, который, безусловно, позитивен. Мы нашли земельный участок, который был снабжен для нас инфраструктурой, и сейчас он находится в нашей собственности. Если возникали сложности, то их мы всегда могли решить в диалоге с администрацией. Могу только сказать, что тот, кто решит основать производство в Санкт-Петербурге, всегда найдет здесь поддержку.)



BSH Hausgeräte



ERFOLGREICHE INVESTITIONSPOLITIK AN DER OSTSEE

ÖFFENTLICH-PRIVATE PARTNERSCHAFTEN IN ST. PETERSBURG KURBELN DAS WACHSTUM DER REGION AN. / STANISLAV BARTENEV, RÖDL & PARTNER ST. PETERSBURG

Die föderale Gesetzgebung überlässt bislang die Regelung für öffentlich-private Partnerschaften den einzelnen Föderationssubjekten. Dies hat Petersburg genutzt und ein eigenes Gesetz erlassen. Gemäß Artikel 4 des Gesetzes „Über die Beteiligung von St. Petersburg an öffentlich-privaten Partnerschaften“ wird eine öffentlich-private Partnerschaft als eine gegenseitig vorteilhafte Zusammenarbeit des Staates mit einer juristischen bzw. natürlichen Person bei der Umsetzung von sozial signifikanten Projekten definiert, wobei die Umsetzung durch Abschluss und Erfüllung von Vereinbarungen einschließlich Konzessionsvereinbarungen erfolgt. Das Gesetz enthält eine Auflistung von möglichen Formen der Beteiligung öffentlichen Beteiligung sowie von möglichen Objekten der Vereinbarungen. In der letzten Zeit gab es in St. Petersburg eine Reihe von großen Investitionsprojekten, die auf Grundlage von öffentlich-privaten Partnerschaften (PPP = Private Public Partnership) umgesetzt werden sollen.

PROJEKT PULKOWO

Das Konzessionsprojekt Pulkowo erfolgt nach dem sogenannten BOOT- Betreibermodell (Build – Own – Operate – Transfer = Bauen – Besitzen – Betreiben – Übertragen). 100 Prozent der Aktien der offenen Aktiengesellschaft „Aeroport-Pulkowo“ gehören der Stadt St. Petersburg. Ab 29. April 2010 wurde die Verwaltung des Flughafens vom Konsortium „Northern Capital Gateway LLC“ übernommen, das aus der Fraport AG, die mehr als zehn internationale Flughäfen verwaltet, der WTB Kapital und

der griechischen Investmentgruppe Copelouzos Group (Horizon Air Investments) besteht. Der Kostenvoranschlag des Modernisierungsprojektes des Flughafens beläuft sich nach verschiedenen Schätzungen auf 1,2 – 1,4 Milliarden Euro.

Pulkowo ist dem Fahrgastaufkommen nach lediglich der viertgrößte Flughafen in Russland; mit der Inbetriebnahme eines neuen Terminals 2013 soll jedoch er einer der führenden modernen Knotenpunkte der nordeuropäischen Luftfahrt werden. Bis Jahresende soll ein Vertrag mit dem Hauptauftragnehmer für den Erstausbau des neuen Flughafens geschlossen werden. Eine Baugenehmigung wird voraussichtlich ebenfalls bis Ende des laufenden Jahres vorliegen.

Nach Informationen von Fjodor Tesselkin, Mitglied des Expertenrates des PPP-Zentrums, wurden auch Vereinbarungen über die Kreditierung des Projektes mit einem Konsortium von internationalen und russischen Banken für mehr als 700 Millionen Euro getroffen, was für Projekte dieser Art in Russland präzedenzlos ist. („Rossijskaja Bissness-Gaseta“ Nr. 763 (30) vom 17. August 2010).

ORLOWSKI-TUNNEL

2010 wurde eine Konzessionsvereinbarung zwischen St. Petersburg und der OOO „Newskaja Konzessionnaja Kompania“ über Projektierung, Bau, Finanzierung und Betrieb des Orłowski-Tunnels unter der Nawa geschlossen. Das Projekt soll die angespannte Verkehrssituation im Stadtzentrum entlasten. Die Konzessionäre haben vor 2011 mit dem Bau zu beginnen. Der Kostenvoranschlag des Bauvorhabens beläuft sich auf 44,7 Milliarden

Rubel. Den Konzessionskonditionen nach fließen 33,3 Prozent der Projektmittel aus dem föderalen Haushalt, 33,3 Prozent werden jeweils vom städtischen Haushalt und dem Investor beigesteuert.

WESTLICHE HOCHGESCHWINDIGKEITSSTRASSE (WESTERN HIGH SPEED DIAMETER)

Bereits seit 2005 läuft das WSD-Bauvorhaben „Western High Speed Diameter“ (OAO „WSD“). Mit dem Bau einer mautpflichtigen Hochgeschwindigkeitsstraße soll der Personen- und Güterkraftverkehr auf den am stärksten belasteten Richtungen und der Anschluss des Verkehrsknotenpunktes St. Petersburg, einschließlich des Großhafens an das russische Fernstraßennetz gewährleistet werden. Der Gesamtwert des Projektes beläuft sich auf 212,7 Milliarden Rubel. Dem Ausschuss für die Verwaltung des Stadtvermögens gehören 100 Prozent der Aktien der OAO „WSD“.

In absehbarer Zeit wird die OAO „WSD“ Schuldverschreibungen an der MMWB-Börse platzieren. Die erste Tranche wird sich auf 15 Milliarden Rubel belaufen, insgesamt werden für die Umsetzung des Projektes Schuldverschreibungen im Wert von 25 Milliarden Rubel mit einer Laufzeit von 20 Jahren gegen eine durch die Regierung der RF gebilligte staatliche Bürgschaft ausgegeben (Zeitung Kommersant, St. Petersburg Nr.196 (4496) vom 21.10.2010).

ANDERE PPP-PROJEKTE

Des Weiteren wird derzeit eine Ausschreibung über das Recht zum Abschluss einer Vereinbarung über den Bau und anschließenden Betrieb eines Müllverarbeitungswerks in Janino (Wert: acht Milliarden Rubel) abgehalten.

Im Rahmen einer öffentlich-privaten Partnerschaft ist außerdem der Bau eines neuen Schienentransportsystems („Nadsemnyj ekspress“) geplant. Nach Einschätzung der Weltbank wird in St. Petersburg derzeit eines der weltweit größten Infrastrukturprogramme unter Verwendung von PPP-Strukturen umgesetzt.

Neben Großprojekten arbeitet derzeit das Komitee für Investitionen und strategische Projekte der Stadtverwaltung St. Petersburg Pläne über die Möglichkeiten zur Umsetzung von „Mini-PPP“ aus. Derartige Organisationsstrukturen könnten z.B. beim Bau von Kindergärten eingesetzt werden.

Die erfolgreiche Umsetzung der aufgezählten Projekte wird den Abschluss neuer öffentlich-privater Partnerschaften beflügeln und dazu beitragen, hierfür in Zukunft flexiblere Gestaltungsmöglichkeiten einzuführen. Die Durchführung der Projekte wird das Wirtschaftswachstum St. Petersburgs ankurbeln, neue Investitionen nach sich ziehen und Arbeitsplätze schaffen. Der Ausbau der Infrastruktur wird die Attraktivität der Region für Investoren steigern, Grundlagen für die Umsetzung neuer Businessprojekte schaffen und einen stabilen Einkommenszuwachs für die Bevölkerung und die regionalen Haushalte sicherstellen.)

УСПЕШНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА У БАЛТИЙСКОГО МОРЯ

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНЫЕ ПАРТНЕРСТВА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ СТИМУЛИРУЮТ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РЕГИОНЕ.
СТАНИСЛАВ БАРТЕНЕВ, РЕДЛЬ И ПАРТНЕРЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

На данный момент не существует Федерального закона о государственно-частном партнерстве, а значит, ключевую роль в регулировании этого вопроса играет законодательство субъектов РФ. В соответствии со ст. 4 Закона Санкт-Петербурга «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» (далее «Закон») государственно-частное партнерство - это взаимовыгодное сотрудничество государства с юридическим или физическим лицом в реализации социально значимых проектов, которое осуществляется путем заключения и исполнения соглашений, в том числе концессионных. Закон содержит перечень возможных форм участия Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах и возможных объектов соглашений.

В последнее время в Санкт-Петербурге появился ряд крупных инвестиционных проектов, которые должны быть реализованы на основе ГЧП.

ПРОЕКТ ПУЛКОВО

Пулковской концессионный проект осуществляется по так называемой процедуре ВООТ (Build – Own – Operate – Transfer = строить – владеть – эксплуатировать – передавать). 100% акций ОАО «Аэропорт Пулково», принадлежит Санкт-Петербургу. С 29 апреля 2010 г. управление аэропортом осуществляет консорциум «Воздушные Ворота Северной Столицы» (ВВСС), состоящий из Fraport AG, управляющей более чем десятью международными аэропортами, ВТБ Капитал и греческой инвестиционной группой Corpelouzos Group. Ориентировочная стоимость проекта модернизации аэропорта составляет по разным оценкам 1,2 – 1,4 млрд евро. Пулково – пока только четвертый по пассажиропотоку в России, однако с введением в эксплуатацию нового терминала в 2013 г. аэропорт должен стать одним из ведущих современных авиатранспортных узлов Северной Европы. Контракт с генеральным подрядчиком строительства первой очереди нового терминала аэропорта Пулково в Санкт-Петербурге планируется заключить до конца текущего года. Разрешение на строительство предполагается получить также до конца текущего года.

Также, по информации Федора Теселкина, члена экспертного совета Центра ГЧП, достигнуты договоренности по кредитованию проекта с консорциумом международных и российских банков на более чем 700 млн евро, что беспрецедентно для проектов такого рода в России («Российская Бизнес-газета» №763 (30) от 17 августа 2010 г.). Эксперты отмечают, что участие государственных банков ВТБ (77% акций принадлежат государству) и ВЭБ обеспечит проекту привлекательность в глазах крупных иностранных кредитных учреждений.

ОРЛОВСКИЙ ТОННЕЛЬ

В 2010 г. было подписано Концессионное соглашение между Санкт-Петербургом и ООО «Невская концессионная компания» о проектировании, строительстве, финансировании и эксплуатации Орловского тоннеля под Невой. Проект направлен на решение проблемы перегруженной транспортной инфраструктуры в центре города. Концессионеры планируют начать строительство тоннеля в 2011 г., а сдать его в эксплуатацию – в 2016 г. Сметная стоимость строительства составляет 44,7 млрд руб. По условиям концессии 33,3% средств планируется инвестировать в проект из федеральной казны (инвестфонда РФ), столько же примет на себя городской бюджет, а остальную часть берет на себя инвестор.

ЗАПАДНЫЙ СКОРОСТНОЙ ДИАМЕТР

Еще с 2005 г. ведется строительство по проекту Западного скоростного диаметра (ОАО «ЗСД»). Как сообщает официальный сайт ЗСД, главная цель проекта – создание платной скоростной автомагистрали для обеспечения автомобильных перевозок пассажиров и грузов по направлениям их наибольшей концентрации и подключение транспортного узла Санкт-Петербурга, включая Большой порт, к сети автомобильных дорог России. Общая стоимость проекта составляет 212,7 млрд руб. 100% акций ОАО «ЗСД» принадлежит комитету по управлению городским имуществом.

В ближайшее время ОАО «ЗСД» разместит облигации на бирже ММВБ. Первый транш будет размещен на сумму 15 млрд руб., а всего для реализации проекта будут выпущены облигации на сумму 25 млрд руб. со сроком обращения 20 лет под государственные гарантии, одобренные Правительством РФ (Газета «Коммерсантъ С-Петербург» № 196 (4496) от 21.10.2010).

ДРУГИЕ ГЧП

Также в настоящее время проводится конкурс на право заключения соглашения о создании и последующей эксплуатации мусороперерабатывающего завода в поселке Янино (стоимостью 8 млрд руб.).

В рамках ГЧП планируется также реализация проекта создания системы легкорельсового транспорта «Надземный экспресс». По оценке Всемирного банка, в Санкт-Петербурге на данный момент осуществляется одна из самых масштабных в мире программ по реализации инфраструктурных проектов с использованием схем ГЧП.

Помимо крупных проектов, в настоящее время комитет по инвестициям и стратегическим проектам администрации Санкт-Петербурга разрабатывает планы по возможности созданию своего рода «мини-государственно-частных-партнерств». Такие организации могут быть образованы, например, для постройки детских садов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Удачное проведение названных проектов будет способствовать созданию новых Государственно-Частных Партнерств и дальнейшему развитию более гибких возможностей их проведения. Реализация проектов будет обеспечивать Санкт-Петербургу экономический рост, привлечение инвестиций, создание новых рабочих мест. В свою очередь, развитая инфраструктура значительно повышает инвестиционную привлекательность региона, создает основу для реализации бизнес-проектов и, как следствие, устойчивого роста доходов населения и региональных бюджетов.)



Alexander Nikitin / dreamstime.com

IMMOBILIENINVESTITIONEN IM NORDWESTEN RUSSLANDS

DER NORDWESTEN RUSSLANDS WAR AUFGRUND SEINER GEOÖKONOMISCHEN LAGE SCHON IMMER EINE DER INTERESSANTESTEN REGIONEN FÜR INVESTITIONEN IN DEN IMMOBILIENSEKTOR. / KARINA CHICHKANOVA, IRINA TIO, SALANS ST. PETERSBURG

Vor der globalen Wirtschaftskrise wurde überdurchschnittlich stark in die Nordwestliche Region investiert. Insbesondere westliche Investmentfonds waren auf dem Immobilienmarkt der Region Nordwest aktiv. Die Krise hat die Entwicklung der Region deutlich verlangsamt. Eine Reihe von Investoren haben sich vom Markt zurückgezogen, darunter auch institutionelle Investoren.

Derzeit erholt sich die Investitionslage. Dies geschieht jedoch sehr langsam und schlechter als im russischen Durchschnitt. Im April dieses Jahres ging der Umfang der Investitionen in die Wirtschaft des Bezirks im Vergleich zum Vorjahresmonat um 0,2 Prozent zurück. Zudem zeigte der Index für das Investitionsvolumen in Anlagekapital laut Angaben des Föderalen Dienstes für Staatsstatistik im Februar dieses Jahres ein Wachstum von 15,5 Prozent. Deshalb ist es zu früh, um von einem Ende der Krise zu sprechen. Es gibt dennoch erfolgsversprechende Tendenzen. Die öffentliche Hand sucht Methoden, um die Region für Investitionen noch attraktiver zu gestalten. Wir möchten diese am Beispiel von St. Petersburg erörtern.

CLUSTER – NEUER ANSATZ BEI DER STEIGERUNG DER KONKURRENZFÄHIGKEIT DER HEIMISCHEN WIRTSCHAFT

Der Clusteransatz ist in der Welt weit verbreitet und wird jetzt auch aktiv in Russland angewandt, so auch im Nordwesten.

AUTOCLUSTER. Ab 2006 wurde in St. Petersburg ein Automobilclusterprojekt begonnen. Derzeit produzieren Automobilgiganten wie Toyota, Hyundai (und seine Lieferanten Magna International und Johnson Controls) und General Motors im Gebiet. Basierend auf diese positive Erfahrung entwickelt die Regierung St. Petersburg das Cluster immer weiter.

INNOVATIONEN. In St. Petersburg wurde ein Maßnahmenkatalog zur Umsetzung einer Innovationspolitik in den Jahren 2009-2011 verabschiedet. Das Programm ist auf die Stimulierung innovativer Produktionsweisen gerichtet. Für eine Reihe von Maßnahmen ist eine Finanzierung des Ministeriums für Wirtschaftsentwicklung der Russischen Föderation vorgesehen. Auf diesem Gebiet ist eine Zusammenarbeit mit ausländischen Partnern (vor allem Deutschland und Finnland) geplant.

FERNSEHÜBERTRAGUNG. Unter Mitwirkung der Kommission für wirtschaftliche Entwicklung, Industriepolitik und Handel (KERPPIT) wurde im Oktober 2009 eine Zone für experimentelle Fernsehübertragung eingerichtet (das Projekt erhielt den Preis der Regierung St. Petersburg für das beste Innovationsprojekt).

ELEKTRONIKINDUSTRIE. St. Petersburg nimmt Kurs auf die Schaffung eines elektronischen Clusters. Das Werk Foxconn soll die Basis dazu

bilden. Das Unternehmen wird Computer der weltweit bekannten Marke Hewlett-Packard produzieren. Die Kapazität des gemeinsamen Unternehmens beläuft sich auf 40 000 Computer pro Monat. Es wird erwartet, dass dies die Aufmerksamkeit anderer Player des Computermarkts anziehen wird.

PHARMAZEUTISCHE INDUSTRIE. Für die Umsetzung der Strategie zur Entwicklung der pharmazeutischen Industrie der Russischen Föderation bis 2020 hat die Regierung St. Petersburgs das Konzept der Schaffung eines pharmazeutischen Clusters in St. Petersburg gebilligt. Desse Grundidee beruht auf dem Potential, das St. Petersburg auf dem Gebiet der Entwicklung und Herstellung von innovativen Heilmittelpräparaten und Generika sowie deren Einführung in die medizinische Praxis schon vorzuweisen hat. Die Unternehmen ZAO „Pharm-Holding“, OOO „Neon“ ZAO „Biokad“ und OOO „Gero-pharm“ beabsichtigen eine Produktion zu eröffnen. Einige westliche Investoren befinden sich derzeit in Verhandlungen mit der Stadt über mögliche Produktionsstandorte.

SONDERWIRTSCHAFTSZONEN (OEZ) ALS ART DER INVESTITION IN INDUSTRIELLE UND INNOVATIVE PROJEKTE IN RUSSLAND

2005 gewann St. Petersburg den Föderalen Wettbewerb um das Recht auf die Gründung von Sonderwirtschaftszonen des Typs „technisch-wissenschaftliche Innovationszone“. Die OEZ „St. Petersburg“ mit einer Gesamtfläche von 130 ha wurde an zwei Standorten eingerichtet: auf dem Gebiet „Neudorf“ (Siedlung Strelna, mit einer Fläche von ca. 18,930 ha) im Kreis Petrodvoretz und auf einem Gebiet nördlich des Waldparks Novo-Orlovsky (ca. 110,4 ha) im Kreis Primorsky. Im Juli 2010 wurde der Standort „Neudorf“ eröffnet.

Auf dem Gebiet der OEZ „St. Petersburg“ ist die Entwicklung von Softwareprodukten, Kommunikationsmitteln verschiedener Bestimmungen, Unterhaltungselektronik und Medizintechnik geplant.

Die Zone lockt mit Steuervergünstigungen, mit der vollständigen Erschließung des Gebiets und einem besonderen Zollregime, das die Import- und Exportabwicklung im vereinfachten Verfahren erlaubt. Bei diesem Projekt übernahm das Gebiet St. Petersburg die gesamte externe Grundstückerschließung und Transportinfrastruktur. Auf Kosten des föderalen Budgets wurde die für den Beginn der Arbeit der Residenten nötige interne Infrastruktur und ein administratives Geschäftszentrum gebaut.

So wie sich die von den regionalen Behörden organisierten Maßnahmen zurzeit darstellen, kann man davon ausgehen, dass die Attraktivität der Region für Investitionen noch beträchtlich wachsen wird.)

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ РЕГИОНЕ РОССИИ

СЕВЕРО-ЗАПАД РОССИИ ВСЕГДА ПРЕДСТАВЛЯЛ СОБОЙ ОДИН ИЗ САМЫХ ИНТЕРЕСНЫХ С ИНВЕСТИЦИОННОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РЕГИОНОВ В СИЛУ СВОЕГО ЭКОНОМИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ.
КАРИНА ЧИЧКАНОВА, ИРИНА ТЁ, САЛАНС, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

До экономического спада на рынке недвижимости Северо-Западного региона, вызванного глобальным экономическим кризисом, инвестиции в Северо-Западный регион росли быстрее, чем в среднем по России. На рынке активно действовали западные инвестиционные фонды. Кризис существенно замедлил темпы развития региона и выбил с рынка ряд игроков, в том числе институциональных инвесторов.

На настоящий момент инвестиционное состояние Северо-Западного региона восстанавливается, хотя это происходит очень медленно и хуже, чем в среднем по России. В апреле этого года объем инвестиций в экономику округа сократился на 0,2% по сравнению с апрелем прошлого года. Вместе с тем, по данным Росстата, индекс физического объема инвестиций в основной капитал в феврале этого года продемонстрировал рост на 15,5%. Таким образом, говорить о выходе из кризиса пока рано. Тем не менее, есть обнадеживающие тенденции. Государственные власти ищут способы повышения инвестиционной привлекательности региона и формирования комфортной инвестиционной среды. Мы рассмотрим их на примере Санкт-Петербурга, как наиболее развитого и привлекательного рынка в сфере недвижимости в Северо-Западном регионе.

КЛАСТЕРЫ - НОВЫЙ ПОДХОД В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕСТНОЙ ЭКОНОМИКИ

Кластерный подход получил широкое распространение в мире и сейчас активно применяется в России, в Северо-Западном регионе в частности.

АВТОКЛАСТЕР. До кризиса (в 2006 г.) в Санкт-Петербурге был начат проект автомобильного кластера. На настоящий момент запустили свои заводы такие автомобильные гиганты как Тойота, Хюндай (и его поставщики, Magna International, Johnson Controls), Дженерал Моторс. Основываясь на этом опыте, Правительство Санкт-Петербурга развивает данное направление.

ИННОВАЦИИ. В Санкт-Петербурге принята Комплексная программа мероприятий по реализации инновационной политики в 2009-2011 гг. Программа направлена на стимулирование инновационного производства. По ряду меропри-

ятий Программы планируется получение финансирования Минэкономразвития РФ.

Планируется взаимодействие с иностранными партнерами (преимущественно Германия и Финляндия) по развитию кластеров.

ТЕЛЕВЕЩАНИЕ. При содействии Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли (КЭРППИТ), в октябре 2009 г. запущена зона экспериментального теле вещания (проект получил премию Правительства Санкт-Петербурга за лучший инновационный проект, реализуемый в рамках кластера в 2008 г.).

Электронная промышленность. Санкт-Петербург взял курс на формирование электронного кластера. Завод Foxconn станет его основой. Предприятие будет выпускать компьютеры известного в мире брэнда – компании Hewlett-Packard. Мощность совместного предприятия составит 40 тыс. компьютеров в месяц. Ожидается, что это привлечет к проекту внимание других крупных участников компьютерного рынка.

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. В целях реализации Стратегии развития фармацевтической промышленности РФ на период до 2020 г., утвержденной приказом промышленности и торговли РФ от 23 октября 2009 г. № 965, Правительство Санкт-Петербурга одобрило Концепцию создания фармацевтического кластера в Санкт-Петербурге. Основная идея Концепции основана на потенциале Санкт-Петербурга в области создания, производства и внедрения в медицинскую практику инновационных лекарственных препаратов и воспроизведенных лекарственных средств. О своем намерении открыть там производство уже заявили компании ЗАО «Фарм-Холдинг», ООО «Неон», ЗАО «Биокад» и ООО «Герофарм». Некоторые западные инвесторы в настоящий момент ведут переговоры с городом об открытии там своих производств.

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ (ОСЗ) КАК СПОСОБ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПРОМЫШЛЕННЫЕ И ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В РОССИИ

В 2005 г. Санкт-Петербург стал одним из победителей федерального конкурса на право создания особых экономических зон технико-внедренческого типа. ОСЗ «Санкт-Петербург» общей площадью 130 га разместилась на двух площадках: на территории «Нойдорф» (поселок Стрельна, площадью около 18,930 га) в Петродворцовском районе, и на территории севернее лесопарка Ново-Орловский (около 110,4 га) в Приморском районе. В июле 2010 г. была открыта площадка «Нойдорф».

На территории ОЭЗ «Санкт-Петербург» планируется разработка программных продуктов, средств связи различного назначения и бытовой радиоэлектронной аппаратуры, медицинской техники.

Ключевыми аспектами привлекательности зоны являются налоговые льготы, полная инженерная подготовка территории, особый таможенный режим, позволяющий производить экспорт-импорт в упрощенном порядке. В данном проекте, за счет бюджета Санкт-Петербурга была создана вся обеспечивающая территорию «Нойдорф» внешняя инженерная и транспортная инфраструктура. За счет федерального бюджета была построена необходимая для начала работы резидентов обеспечивающая внутренняя инфраструктура, построен административно-деловой центр.

Принимая во внимание направление, в котором региональные власти стараются двигаться, можно надеяться, что предпринимаемые ими меры позволят в значительной мере улучшить инвестиционную привлекательность страны и Северо-Западного региона в частности.)



LOGISTIKKNOTEN IM NORDWESTEN RUSSLANDS

ST. PETERSBURG IST RUSSLANDS „FENSTER NACH EUROPA“ UND EUROPAS „FENSTER NACH RUSSLAND“. IMMER MEHR WARENSTRÖME FLIEßEN ÜBER DIE OSTSEE.

UWE SELIGER, BLG LOGISTICS

Als Peter der Große 1703 mit St. Petersburg eine Stadt an der Ostsee gründete, war ein Ziel, die Position Russlands im internationalen Handel zu stärken. Damals wie heute ist die Ostsee der wichtigste Handelsweg zwischen Russland und Westeuropa. Mit dem Übergang Russlands zur Marktwirtschaft nahm der Außenhandel mit den westeuropäischen Ländern permanent zu. Erst die globale Krise sorgte für eine Pause in dieser Entwicklung, deren Ende jedoch inzwischen absehbar ist.

In Russland fehlt allerdings oft noch die erforderliche Verkehrsinfrastruktur, um den wachsenden Güterverkehr aufnehmen zu können. Im Wettbewerb mit der gut entwickelten Verkehrsinfrastruktur in Finnland und im Baltikum hat die Region St. Petersburg inzwischen Priorität bei den Investitionen in die russische Infrastruktur. Ein wichtiger Schritt ist der Bau der Autobahn „Western High Speed Diameter“, die den Hafen direkt mit den Autobahnen verbindet. Die Fertigstellung ist spätestens 2014 vorgesehen. Zudem wird der Universalhafen Ust-Luga, 100 Kilometer westlich von St. Petersburg, im Rahmen des staatlichen Programms „Entwicklung des Transportsystems Russlands“ ausgebaut.

Es ist kein Zufall, dass die Region St. Petersburg von großen Automobilherstellern bevorzugt wird, darunter Toyota, General Motors, Hyundai,

Ford, Nissan und Scania. Zurzeit sind die Fahrzeuge aus diesen Werken vor allem für den russischen Markt und einige GUS-Staaten bestimmt. Künftig sollen aber sie aber auch nach Westeuropa exportiert werden.

Für den Welthandel Russlands hat der Nordseehafen Bremen traditionell große Bedeutung, denn ein wesentlicher Teil läuft über die beiden Häfen Bremen und Bremerhaven, insbesondere auch Fahrzeuge. In den internationalen Logistikketten sind Autoterminals an den Küsten, an großen Binnenwasserstraßen und im Binnenland die Drehscheiben der Automobillogistiker. So betreibt BLG Logistics gemeinsam mit regionalen Partnerunternehmen bereits neun Terminals in Osteuropa, so auch in St. Petersburg.

Die Terminals bilden zusammen mit Transporten per Straße, Schiene und Wasser sowie technischen Dienstleistungen ein komplexes Netzwerk für die Automobillogistik. 530 eigene Lkw, sieben Binnenschiffe und 600 Spezialwagons für die Schiene sichern die Logistikketten von den Automobilherstellern über die jeweils zentral gelegenen Terminals zu den Händlern im Bestimmungsland. Eine besondere Spezialität der Autoterminals ist die technische Kompetenz. Jedes Jahr erhalten rund 700.000 Fahrzeuge dort die Pre-Delivery-Inspection (PDI) und werden technisch bearbeitet. Anschlie-

ßend erfolgt die Belieferung von über 7.000 Autohändlern in Europa.

Gegenwärtig ist Russland für viele Automobilhersteller und Logistiker strategischer Schwerpunkt in Osteuropa. Trotz der harten Auswirkungen der globalen Krise in Russland ist das Land grundsätzlich ein großer und dauerhafter Wachstumsmarkt. Der westeuropäische Automobilmarkt ist heute weitgehend gesättigt – der osteuropäische dagegen nicht. Nach Überwindung der Krise steigt die Nachfrage wieder deutlich.

Künftig könnte die Transsibirische Eisenbahn in den Logistikketten eine stärkere Rolle spielen. Nebenstrecken führen auch in die Mongolei, nach China und in die Baikalsee-Region. 2002 wurde die Elektrifizierung abgeschlossen. Das Streckennetz verfügt noch nicht über Hochgeschwindigkeitsabschnitte. Es soll aber entsprechend ausgebaut werden. Dabei sind Siemens und die Deutsche Bahn die potenziellen Partner.

Es ist sinnvoll, die Strecke stärker als Transportweg nach Europa zu nutzen. Die Russische Eisenbahn plant auch die Verknüpfung der Transsibirischen Eisenbahn mit der Transkoreanischen Strecke. Weiterhin soll ab 2011 eine Verbindung von Asien nach Westeuropa gebaut werden, um das Netz der Transsibirischen Eisenbahn mit Westeuropa zu verknüpfen. Das könnte im Jahr 2016 Realität werden.)

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ УЗЕЛ НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ РОССИИ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ – РОССИЙСКОЕ «ОКНО В ЕВРОПУ» И ЕВРОПЕЙСКОЕ «ОКНО В РОССИЮ». ВСЕ БОЛЬШЕ ТОВАРОВ УСТРЕМЛЯЮТСЯ ПОТОКАМИ ЧЕРЕЗ БАЛТИЙСКОЕ МОРЕ.

УБЕ ЗЕЛИГЕР, BLG LOGISTICS

Когда Петр Великий основал Санкт-Петербург в 1703 г. на Балтийском море, он хотел укрепить позиции России в международной торговле. Балтийское море и сегодня является важным торговым путем, соединяющим Россию с Западной Европой. С тех пор, как Россия перешла на рыночную экономику, торговля с западноевропейскими странами постоянно развивалась. Лишь глобальный кризис прервал эту позитивную тенденцию, однако его конец уже не за горами.

В России зачастую отсутствует инфраструктура, необходимая для того, чтобы обеспечивать растущие товаропотоки. В соревновании с хорошо развитыми транспортными системами Финляндии и стран Балтики Ленинградская область сейчас имеет преимущество у инвесторов в российскую инфраструктуру. Важным шагом стало строительство трассы „Western High Speed Diameter“, которая непосредственно соединит порт с дорожной сетью. Конец строительства запланирован самое позднее на конец 2014 г. Кроме того, универсальный порт Усть-Луга, расположенный в ста километрах западнее от Санкт-Петербурга, будет расширен в рамках программы «Развитие транспортной системы России».

Ленинградскую область не случайно предпочли крупнейшие производители автомобилей, такие как Тойота, Дженерал Моторс, Хендай и

Скания. Сейчас автомобили, собранные здесь, предназначены для реализации на российском рынке, а также в некоторых странах СНГ. В будущем планируется экспортировать эту продукцию и в Западную Европу.

Порт Бремена в Северном море традиционно играл важную роль для российской внешней торговли, поскольку значительная часть товаров проходит именно через сам порт Бремена и Бремехафен, в особенности это касается автомобилей. В международных логистических сетях автотерминалы на берегу моря, вблизи крупных речных путей и в глубине территории являются основой для автомобильной логистики. BLG Logistics совместно с региональными компаниями-партнерами управляет девятью терминалами в Восточной Европе, в том числе в Санкт-Петербурге и Москве

Терминалы вместе с водными, автомобильными и железнодорожными путями, а также техническими услугами составляют сложную сеть автомобильной логистики. 530 собственных грузовых автомобилей, семь речных судов и 600 спецвагонов обеспечивают логистические схемы от автопроизводителя через центральные терминалы до дилера в стране назначения. Отличительной особенностью автомобильных терминалов является наличие технических специалистов. Каждый год около 700 тыс. автомобилей проходят там PDI и техническую об-

работку. В результате товар доставляется более семи тысячам продавцов по всей Европе.

В настоящее время Россия является для производителей автомобилей и логистических компаний стратегическим регионом Восточной Европы. Несмотря на тяжелые последствия кризиса, Россия представляет собой большой и постоянно растущий рынок. Автомобильный рынок Западной Европы сегодня вполне насыщен, а восточноевропейский напротив вполне перспективен. Когда негативные последствия кризиса угасти, спрос снова значительно возрос.

В будущем Транссибирская железная дорога могла бы сыграть более значительную роль для логистической сети. Ответвления ее ведут в Монголию, Китай и район Байкала. В 2002 г. была завершена электрификация. Высокоскоростных отрезков пока нет, но ж/д сеть должна быть соответственно расширена. Компании Сименс и Дойче Бан в этом деле – потенциальные партнеры.

Целесообразно активнее использовать Транс-Сиб для перевозок в Европу. РЖД планирует соединить Транссибирскую дорогу с Транско-рейской. А затем с 2011 г. будет строиться дорога, соединяющая Азию и Западную Европу, так железнодорожная сеть Транссиба соединится с Европой. Это может стать возможным уже в 2016 г.)



Vladimir Nikitenko

Käuferlaune kehrt auf den Automobilmarkt zurück

»» HOHE INVESTITIONEN IN BRANDSCHUTZ UND LÖSCHTECHNIK

Die verheerenden Waldbrände im Sommer 2010 haben dazu geführt, dass Russland verstärkt in Feuerschutz und Löschtechnik investiert. Landesweit sollen 400 Brandschutz-Zentren entstehen. Aus dem Staatshaushalt kommen jährlich allein 250 Millionen Euro, um Waldbrände zu vermeiden und neue Löschtechnik anzuschaffen. Auch die Unternehmen investieren vermehrt in Ausrüstungen zur Feuervorbeugung und -bekämpfung.

Die wirtschaftlichen Folgen der Waldbrände im Sommer 2010 waren für Russland enorm. Bis zu einem Prozent der Wirtschaftsleistung - also etwa 15 Milliarden US-Dollar - könnten die Beseitigung der Schäden, die Wiederaufbauarbeiten, die Verluste des Forstbestandes sowie die Ernteauffälle kosten, hat die Bank HSBC errechnet.

Diese Minusbilanz wäre weniger verheerend ausgefallen, wenn Russland zuvor mehr in die Verhinderung von Bränden und in die Anschaffung effizienter Löschtechnik investiert hätte. Nach Angaben der Föderalen Forstwirtschaftsagentur RosLesChos sind in manchen Regionen bis zu 85 Prozent der Löschausrüstungen verschlissen.

»» KÄUFERLAUNE KEHRT AUF AUTOMOBILMARKT ZURÜCK

Der russische Markt für Kfz aller Art zieht wieder an. Es werden jedoch noch einige Jahre vergehen, bis das Vorkrisenniveau wieder erreicht wird. Vorreiter ist das Pkw-Segment, wo eine Abwrackprämie für Impulse sorgt. Ausländische Hersteller weiten ihr lokales Engagement aus - bei Fertigung wie auch Zulieferung. Bei Nfz verläuft die Erholung noch etwas schwergängig.

Im 1. Halbjahr 2010 sind 790.517 Pkw und leichte Nfz bis 3,5 t verkauft worden. Das sind drei Prozent mehr als in den ersten sechs Monaten 2009. Im Juni 2010 unterschrieben 174.838 Kunden einen Kaufvertrag für einen Neuwagen - 45 Prozent mehr als im Juni 2009 und elf Prozent mehr als im Mai 2010. Die Association of European Businesses (AEB) prognostiziert für das Gesamtjahr einen Zuwachs von 14 Prozent auf 1,67 Millionen Fahrzeuge. Auch bei PricewaterhouseCoopers (PwC) wird mit einem klaren Plus von 15 Prozent gerechnet.

Diskutiert wird momentan die Senkung der Importzollsätze. Russland hatte im Januar 2009 den Importzollsatz für Neuwagen von 25 auf 30 Prozent und für drei bis fünf Jahre alte Gebrauchte von 30 auf 35 Prozent erhöht. Für Gebrauchtwagen, die älter sind als fünf Jahre, gilt ein unangemessen hoher hubraumabhängiger Zollsatz. Seither ist der Import von Gebrauchtwagen bis fünf Jahre um das 30-Fache zurückgegangen. Die Neuwagenimporte sind um das 3,2-Fache gesunken. Das Industrie- und

Handelsministerium beharrt auf den bestehenden Handelsbarrieren. Zum Schutz der eigenen Hersteller, aber auch ausländischer Investoren seien niedrigere Zollsätze vor 2015 nicht verhandelbar.

Obwohl sie von der russischen Abwrackprämie kaum profitieren konnten, schnitten deutsche Automobilkonzerne in Russland im 1. Halbjahr 2010 überdurchschnittlich gut ab. Volkswagen verkaufte 22.534 Fahrzeuge - ein Plus von fünf Prozent gegenüber den ersten sechs Monaten 2009. Der Absatz von BMW legte um 24 Prozent auf 9.718 und der von Audi um 28 Prozent auf 9.470 Autos zu.

»» SCHWIERIGES UMFELD FÜR RUSSLANDS POLYMER-VERARBEITER

Der russische Markt für Polymere hat sich selbst in der Krise behauptet. Doch die Wachstumsdynamik der Jahre 2000 bis 2008 ist vorbei und mit ihr auch die Investitionslaune der Kunststoffverarbeiter. Kein Wunder: Die Bauwirtschaft dümpelt noch vor sich hin, lediglich vereinzelte staatliche Großprojekte halten die Nachfrage nach Kunststoffen aufrecht. Da die Granulathersteller keine Verträge mit den Verarbeitern schließen, kaufen diese teuer bei Zwischenhändlern ein.

Die wichtigsten Abnehmer der Kunststoffbranche in Russland sind die Lebensmittel- und Verpackungsindustrie, der Einzelhandel und die Baubranche. Maschinenbau und Automobilindustrie spielen eine untergeordnete Rolle. Die Nachfrage aus den Branchen Lebensmittel und Verpackung stimuliert die Herstellung von Emballagen, Folien, Plastiktüten und sonstigem Verpackungsmaterial. Besonders die Entwicklung der Regionen spielt bei der Kunststoffnachfrage eine wichtige Rolle. Ansprechende Verpackungen - damit versuchte der Einzelhandel bislang vornehmlich die Kundschaft in den Großstädten zu ködern. Mit der Expansion erfolgreicher Ketten in die Regionen greift der Trend zu hochwertigeren Verpackungen auch auf andere Gebiete über. Sobald der Nachholbedarf gedeckt ist, dürfte sich die Rolle der Verpackungsindustrie als Triebkraft des Kunststoffmarktes erschöpfen.

Ebenso unsicher ist die Zukunft der Bauwirtschaft. Sie hat unter der Wirtschaftskrise besonders stark gelitten und sich seither noch nicht erholt. Potenzielle Investoren zweifeln, ob private Bauherren nach dem Auslaufen staatlicher Großprojekte, wie etwa die Maßnahmen im Vorfeld der Asien-Pazifik-Konferenz 2012 in Wladiwostok und der Olympischen Winterspiele 2014 in Sotschi, für Wachstum sorgen werden. Neben dieser höchst ungewissen Zukunft leiden Kunststoff verarbeitende Betriebe unter den hohen Einkaufspreisen für Primärkunststoffe.)



Mo Fretknecht / pixelio.de

Schwieriges Umfeld für Russlands Polymer-Verarbeiter



Jens Bredelhorn / pixelio.de

Hohe Investitionen in Brandschutz und Löschtechnik

»» БОЛЬШИЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЗАЩИТУ ОТ ПОЖАРОВ И ПОЖАРОТУШИТЕЛЬНУЮ ТЕХНИКУ

Опустошительные лесные пожары летом 2010 г. привели к тому, что Россия активно инвестирует в системы защиты от пожаров и пожаротушительную технику. По всей стране должно быть основано 400 центров по защите от пожаров. Из бюджета будет выделяться 250 млн евро в год на предупреждение лесных пожаров и покупку специальной техники. Предприниматели также усиленно вкладываются в технику по предупреждению и ликвидации пожаров.

Экономические последствия пожаров этого лета в России были колоссальными. Устранение ущерба, работы по восстановлению построек, потери лесного фонда и урожая стоили, по подсчетам банка HSBC, около 15 млрд долл. – то есть один процент ВВП.

Потери были бы не столь велики, если бы Россия заранее инвестировала бы в предотвращение пожаров и покупку эффективной техники. По данным РосЛесХоза, в некоторых регионах износ пожаротушительной техники доходит до 85%.

»» ПОКУПАТЕЛИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ НА АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК

Российский рынок грузовых автомобилей снова привлекает покупателей. Правда, должна пройти еще пара лет, пока докризисный уровень снова будет достигнут. Флаг первенства сейчас у сегмента легковых автомобилей, где новый импульс создает программа сдачи старых машин. Иностранные производители расширяют свою деятельность в России, как в производстве, так и в поставках. В сегменте автомобилей промышленного назначения восстановление после кризиса проходит пока сложно.

В первом полугодии 2010 г. было продано 790.517 легковых автомобилей и легких грузовиков до 3,5 тонн. Это на три процента больше, чем за первое полугодие 2009 г. В июне 2010 г. 174.838 клиентов подписали договора на покупку нового автомобиля – на 45% больше, чем в июне 2009 г., и на 11% больше, чем в мае 2010 г. Ассоциация Европейского Бизнеса (АЕВ) предсказывает, что в 2010 г. общий рост составит 14%, достигнув объемов в 1,67 млн автомобилей. Компания PricewaterhouseCoopers также уверенно прогнозирует рост в 15%.

Сейчас активно обсуждается снижение таможенных ввозных ставок. В январе 2009 г. Россия увеличила импортные пошлины на новые автомобили с 25% до 30%, а на подержанные от трех до пяти лет – с 30% до 35%. Подержанные автомобили старше пяти лет действуют неоправданно высокие пошлины, зависящие от рабочего объема цилиндра. С этого момента импорт подержанных автомобилей сократился в тридцать раз, а новых – в 3,2 раза. Министерство промыш-

ленности и торговли настаивает на существующих торговых барьерах. С целью защиты отечественного производителя, а также иностранных инвесторов, снижение таможенных ставок до 2015 г. не предусмотрено.

Хотя немецкие производители вряд ли могут получить выгоду от программы утилизации, в первом полугодии их дела обстояли неожиданно хорошо. Volkswagen продал 22.534 автомобилей – на пять процентов больше, чем за первое полугодие 2009 г. Продажи BMW выросли на 24% (до 9.718 автомобилей), а Audi – на 28% (до 9.470 автомобилей).

»» СЛОЖНОСТИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ПЛАСТМАСС

Российский рынок полимеров, по словам его представителей, находился в кризисе. Но динамика роста 2000-2008 гг. прервалась, пропало и настроение инвесторов вкладываться в искусственные материалы. В этом нет ничего удивительного: строительная отрасль все еще буксует, спрос на пластиковые окна, трубы и изоляционный материал поддерживают лишь единичные крупные госпроекты. Так как производители гранулята не заключают договоров с переработчиками, последним приходится довольствоваться высокими ценами перекупщиков.

Важнейшими клиентами производителей пластика являются индустрии продуктов питания и упаковки, строители и розничные продавцы. Машино- и автомобилестроение используют меньше пластмасс. Пищевая и упаковочная промышленность стимулируют производство упаковок, пленок, пластиковых пакетов и др. Особенно развитие регионов играет важную роль для поддержания спроса на искусственные материалы. При помощи упаковки розничные продавцы заманивают покупателей в крупных городах. По мере продвижения в регионы крупных торговых сетей тенденция использования качественной упаковки проникает в провинцию. Как только производители упаковки покроют этот первичный спрос, источник для развития рынка снова будет исчерпан.

Таким же неопределенным кажется будущее строительной отрасли. Она пострадала от кризиса сильнее всего, и его последствия еще ощутимы. Потенциальные инвесторы сомневаются в том, что частные застройщики смогут поддерживать отрасль после того, как закончатся крупные госпроекты, как, например, мероприятия в преддверии Азиатско-Тихоокеанской Конференции 2012 г. во Владивостоке или Олимпийские игры в Сочи 2014. Таким образом, помимо неуверенности в будущем отрасли, заводы по обработке пластмасс страдают также из-за необходимости закупать сырье по завышенным ценам.)



Большие инвестиции в защиту от пожаров и пожаротушительную технику



Покупатели возвращаются на автомобильный рынок



Сложности на российском рынке пластмасс

ВЫДЕРЖКИ ИЗ СТАТЕЙ АГЕНТСТВА
GERMANY TRADE AND INVEST WWW.GTAI.DE



RUSSLANDS WIRTSCHAFT AUF MODERNISIERUNGSKURS

AUS DER MODERNISIERUNGSOFFENSIVE DER RUSSISCHEN REGIERUNG KÖNNTEN SICH GUTE GESCHÄFTSCHANCEN FÜR DEUTSCHE UNTERNEHMEN ERGEBEN. IN EINER BROSCHÜRE GEBEN GTAI UND DIE AHK – RUSSLAND EINEN UMFASSENDEN ÜBERBLICK. / GERIT SCHULZE, BERND HONES UND EDDA WOLF, GTAI

Die globale Finanz- und Wirtschaftskrise hat Moskau deutlich vor Augen geführt, dass es so nicht weiter geht. Erreichen Öl- und Gaspreise Rekordniveau, floriert das Land - fallen die Preise, bricht die Konjunktur ein. Das soll sich ändern. Neue Arzneimittel, Medizintechnik-Cluster, Windkraft, Sonne, Biomasse, ein eigenes Navigationssystem, Hochgeschwindigkeits-Internet in jedem Dorf und Schnellzüge quer durchs Land - Russland will in Zukunft mit Innovationen statt mit Öl und Gas für Schlagzeilen sorgen.

Spätestens seit dem tiefen Fall der Wirtschaft im Krisenjahr 2009 ist die russische Regierung alarmiert. Präsident Dmitri Medwedjew hat erkannt, dass die Fixierung auf den Rohstoffreichtum das Land in eine Sackgasse führt und die Abhängigkeit von den Weltmarktpreisen für Erdöl, Erdgas oder Metalle zu hoch ist. Der Präsident hat daher die Modernisierung seines Landes zur Chefsache erklärt und auf der politischen Agenda ganz nach oben gesetzt.

Die Wirtschaft des Landes soll diversifiziert, von der Rohstofflastigkeit befreit und mehr Wertschöpfung im Inland erzielt werden. Dafür will Moskau die Entwicklung von Innovationen

und weltmarktfähigen Produkten fördern und gleichzeitig mehr Hightech ins Land holen. Der angestrebte Modernisierungsschub bedeutet für Unternehmen aus Deutschland gute Geschäftschancen. Denn gerade in den Bereichen, in denen Russland nun durchstarten will, gehören deutsche Hersteller zur Weltspitze: Energiewirtschaft und Energieeffizienz, Medizintechnik und Pharmazeutik, Informationstechnik und Telekommunikation, Ausbau der Infrastruktur.

RUSSLAND WILL ENERGIE SPAREN

Setzt Russland seine Modernisierungsprogramme tatsächlich um, so stehen in den kommenden Jahren milliardenschwere Investitionen an. Allein auf dem Gebiet der Energieeffizienz wird der Finanzbedarf bis 2020 auf rund 250 Milliarden Euro geschätzt. Ziel der Regierung ist es, den Energieverbrauch bis 2020 um 40 Prozent zu senken gegenüber dem Niveau des Jahres 2007. Wenn man berücksichtigt, dass jedes in Russland gefertigte Produkt bei der Herstellung bis zu fünfmal mehr Energie verbraucht als ein vergleichbares westeuropäisches Produkt, dann erscheint das durchaus realistisch. Die Energiepreise tun den Verbrauchern im industriellen

und im Verwaltungsbereich bereits heute weh. Und sie werden weiter signifikant steigen. Das erzeugt einen starken finanziellen Anreiz, Projekte umzusetzen.

BAU NEUER KRAFTWERKE UND STROMLEITUNGEN GEPLANT

Zur Modernisierung des Energiesektors gehören auch der Bau neuer Kraftwerke und der Ersatz alter Kapazitäten. Laut einer Untersuchung von Ende 2009 sind in den russischen Wärmekraftwerken 77 Prozent aller Turbinen und 80 Prozent aller Kessel verschlissen. Hinzu kommt der Bedarf an neuen Kraftwerken aufgrund des steigenden Stromverbrauchs. Die Vorhersagen sprechen von knapp 73 GW in den kommenden zehn Jahren. Zugleich müssen etwa 30.000 Kilometer Stromleitungen und 94.000 MVA Transformatorenleistung zusätzlich installiert werden, hat die Agentur für Prognosen der Energiewirtschaft (APBE) Ende 2009 errechnet. Bei der Privatisierung der Kraftwerksgesellschaften Mitte 2008 haben sich die neuen Eigentümer vertraglich zum Ausbau und zur Modernisierung der Kapazitäten verpflichtet. Die Einlösung dieser Zusagen steht nun an.



Künftig soll das Öl im Land aufbereitet werden: Baustelle einer Erdölraffinerie in Tatarstan.

DAS GESUNDHEITSWESEN WIRD MODERNISIERT

Eine weitere Großbaustelle bei der Modernisierung Russlands ist das Gesundheitswesen. Das Land verliert jährlich ein Fünftel seines Bruttoinlandsprodukts durch den schlechten Gesundheitszustand seiner Bürger. Die Lebenserwartung ist niedrig; sie liegt im Durchschnitt zwölf Jahre unter den Vergleichswerten in Westeuropa. Jede dritte Klinik im Land ist dringend renovierungsbedürftig, vielen Einrichtungen fehlt die Technik für medizinische Untersuchungen. Deshalb bekräftigte Premierminister Wladimir Putin Ende April 2010, dass die Verbesserung der Gesundheitsversorgung „staatliche Priorität Nummer eins“ sei. Nach Putins Worten sollen in den nächsten zwei Jahren 2011 und 2012 zusätzlich 460 Milliarden Rubel in den Gesundheitssektor fließen.

Der russische Markt mit seinen über 140 Millionen Einwohnern und knapp 7.000 Krankenhäusern bietet für deutsche Hersteller von Medizintechnik ein enormes Potenzial. Nach Schätzungen des Gesundheitsministeriums sind die Hälfte der Krankenhausausrüstun-

gen im Land mehr als zehn Jahre alt. Großen Nachholbedarf gibt es beispielsweise bei Diagnosegeräten wie Computertomographen und Magnetresonanztomographen, aber auch in der Krebsbehandlung.

Um die Versorgung mit Medizintechnik und Arzneimitteln langfristig sicherzustellen und sich unabhängiger von Importen zu machen, strebt Moskau eine stärkere Lokalisierung der Produktion an. Bis zu 80 Prozent der in Russland verbrauchten Medikamente und Medizintechnik stammen heute noch aus dem Ausland. Bis 2020 soll der Anteil bei Arzneimitteln auf 50 Prozent sinken. Wenn Russland bis dahin tatsächlich die Hälfte seines Medikamentenbedarfs selbst herstellen will, müssen eine Reihe neuer Fabriken aus dem Boden gestampft werden. Außerdem sollen alle einheimischen Pharmaproduzenten bis 2014 nach dem internationalen Produktionsstandard Good Manufacturing Practice (GMP) arbeiten. Experten rechnen damit, dass pro Fabrik durchschnittlich fünf Millionen Euro für die Umrüstung der Produktionsanlagen notwendig sind.

RASANTE ENTWICKLUNG VON INFORMATIONSTECHNIK UND TELEKOMMUNIKATION

Ein weiterer Baustein der Modernisierungsoffensive ist die angestrebte rasante Entwicklung des IT- und Telekom-Bereichs. Mit gigantischen Investitionen wollen staatliche und private Konzerne Telekommunikationsnetze und Dienstleistungen auf Weltniveau hieven. Das wird für eine enorme Nachfrage nach Netzwerktechnik und Mobilfunktechnik der dritten und vierten Generation sorgen. Schon 2014 sollen rund 35 Millionen Haushalte mit 94 Millionen Menschen in Russland mit High Speed im Internet surfen. Die Erträge aus Kabelfernsehen und Breitband dürften bis dahin auf 3,6 Milliarden Euro pro Jahr steigen. Dazu müssten zunächst aber etwa zehn Milliarden Euro investiert werden. Von Staatsseite stehen bis 2015 rund vier Milliarden Euro in Aussicht. Davon sind 1,5 Milliarden Euro bereits im Haushalt verankert. Die staatliche Swjasinwest steckt 2010 etwa 580 Millionen Euro in die Entwicklung des Breitbandnetzes. Ob Vypelkom, MTS oder Megafon - auch die privaten Mobilfunkanbieter greifen tief in die Tasche, um ihren Kunden erstklassige Leistungen zu bieten.

AUSBAU VON STRASSEN, SCHIENENWEGEN, FLUGHÄFEN UND SCHIFFSHÄFEN GEPLANT

Doch nicht nur auf der Datenautobahn muss Russland für Tempo sorgen, will es den Rückstand zum Westen aufholen. Die Diversifikation der Wirtschaft gelingt nur, wenn auch

die realen Warenströme über eine gute Infrastruktur schneller, effizienter und billiger ans Ziel kommen. Dafür ist ein Netz aus neuen Autobahnen, Schnellzugstrecken, modernen Flughäfen und Hafenanlagen nötig.

Bis 2015 sollen 6.200 km föderale Trassen neu gebaut und mehrere zehntausend Kilometer saniert werden. Knapp 34 Milliarden Euro sollen in große Magistralen fließen. Dazu gehören etwa die „Don“-Trasse M-4 von Moskau nach Krasnodar, der Umbau der M-3 „Ukraina“ in Richtung Kiew und die neue Schnellstraße zwischen Moskau und Sankt Petersburg.

Für die Seehäfen rechnet das russische Verkehrsministerium in den Jahren 2010 bis 2015 mit 631 Milliarden Rubel Investition. Am Schwarzen Meer werden die Hafenanlagen für die Olympischen Winterspiele 2014 und den Getreidehandel fit gemacht. Im Großraum Sankt Petersburg expandieren die Betreiber von Terminals und Werften massiv. Für den Ausbau der innerrussischen Wasserstraßen, die Modernisierung der Binnenhäfen und die Aufstockung der Flotte sieht das föderale Entwicklungsprogramm bis 2015 Investitionen in Höhe von 206 Milliarden Rubel vor.

Erneuerungsbedürftig ist nicht nur die Mehrzahl der russischen Straßen, sondern auch das 87.000 km lange Schienennetz. Nicht einmal die Hälfte der Strecke ist elektrifiziert. Viele Passagier- und Güterwaggons müssen wie auch das Gros der Lokomotiven ausgewechselt werden. Im Entwicklungsprogramm für die Eisenbahn bis 2030 ist ein Investitionsbedarf von 380 Milliarden Euro veranschlagt.

Freilich stehen hinter der Modernisierungsoffensive des Kremls viele Fragezeichen. Nicht zum ersten Mal versucht Moskau, sich aus der Rohstofffalle zu befreien. Der Ressourcenreichtum verführte in der Vergangenheit immer wieder dazu, Investitionen in Produktivität, Innovation und Energieeinsparung zu unterlassen. Aber selbst wenn bis 2015 nicht alle geplanten Projekte verwirklicht werden - auch ein „Modernisierungsprogramm light“ birgt attraktive Geschäftschancen.)

MEHR INFORMATIONEN ZU DEN GESCHÄFTSCHANCEN, DIE SICH AUS DER MODERNISIERUNGSOFFENSIVE DER RUSSISCHEN REGIERUNG ERGEBEN, BIETET DIE NEU ERSCHEINENE PUBLIKATION „MODERNISIERUNGSOFFENSIVE IN RUSSLAND“ (147 SEITEN, BESTELL-NR. 15364, PREIS 45,- EURO/STÜCK). SIE KANN BEIM KUNDENCENTER DER GTAI „INFO@GTAI.DE“ BESTELLT WERDEN.



РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА НА ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ

РОССИЙСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО РЕШИТЕЛЬНО НАЦЕЛЕНО НА МОДЕРНИЗАЦИЮ, ЭТО СОЗДАЕТ ПРЕКРАСНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ НЕМЕЦКОГО БИЗНЕСА. GTAI СОВМЕСТНО С РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТОЙ ПОДГОТОВИЛИ БРОШЮРУ С ПОДРОБНЫМ ОБЗОРОМ СИТУАЦИИ. / ГЕРИТ ШУЛЬЦЕ, БЕРНД ХОНЕС, ЭДДА ВОЛЬФ, GTAI

Мировой финансовый и экономический кризис наглядно показал российскому руководству, что необходимы коренные изменения. Процветание страны не должно напрямую зависеть от стоимости нефти. Жизнь не должна рушиться вместе с падением цены на нефть. Гордостью страны должны стать не нефть и газ, а новейшие медицинские препараты и приборы, использование энергии солнца и ветра, собственная система навигации, высокоскоростной Интернет в каждой деревне и скоростные поезда.

Российское правительство стало бить тревогу после глубокого экономического спада в результате кризиса 2009 г. Президент Дмитрий Медведев осознал, что, делая ставку на сырьевые ресурсы, страна слишком сильно зависит от мировых цен на нефть, газ и металл. Президент объявил модернизацию делом первостепенной важности и сделал ее приоритетным направлением политики. Экономика России должна быть диверсифицирована, свободна от сырьевой зависимости и нацелена на внутреннее производство. Для этого необходимо развитие инновационных технологий и создание продукции, конкурентной на мировом рынке,

что потребует высокоточного оборудования. Российский курс на модернизацию создает выгодные возможности для немецких компаний, так как именно в тех областях, к развитию которых стремится Россия, немецкие производители занимают высшие позиции на мировом рынке: энергетика и энергосбережение, медицинское оборудование и фармацевтика, информационные технологии и телекоммуникации, модернизация инфраструктуры.

РОССИЯ НАМЕРЕНА ЭКОНОМИТЬ ЭНЕРГИЮ

Если Россия возьмется всерьез за реализацию программы модернизации, это повлечет многомиллиардные инвестиции. Только область энергосбережения потребует до 2020 г. инвестиций на сумму в 250 млрд евро. Задачей правительства является снижение к 2020 г. расхода электроэнергии на 40% по сравнению с уровнем 2007 г. Если учесть, что на производство любого продукта в России затрачивается в пять раз больше энергии, чем в странах Западной Европы, то подобная задача выглядит вполне реалистично. Цены на электроэнергию уже сегодня приводят к необходимости со-

кращать ее потребление в производстве и официальных учреждениях, в дальнейшем они будут только расти. Это станет весомым финансовым аргументом в пользу реализации реформ.

В ПЛАНАХ – НОВЫЕ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ И ЛИНИИ ЭЛЕКТРОПЕРЕДАЧ

К модернизации энергетического сектора относится строительство новых электростанций и замена устаревшего оборудования. Согласно проведенному в конце 2009 г. исследованию, на российских электростанциях 77% турбин и 80% котлов исчерпали свой ресурс. Кроме того, в связи с увеличением расхода электроэнергии растет потребность в строительстве новых электростанций. Согласно прогнозам в ближайшие десять лет потребуется почти 37 ГВт электроэнергии. Агентство по прогнозированию балансов в электроэнергетике (АПБЭ) в конце 2009 г. подсчитало, что потребуется построить около 30 тыс. км электролиний и установить дополнительно трансформаторов мощностью на 94 тыс. МВт. Во время приватизации электростанций в 2008 г. новые владельцы приняли на себя обязательство провести реконструкцию и модерни-



зацию оборудования. Теперь предстоит исполнение данных обещаний.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ БУДЕТ МОДЕРНИЗИРОВАНО

Еще одна отрасль, требующая коренных изменений – это российское здравоохранение. Из-за плохого состояния здоровья граждан страна ежегодная теряет пятую часть валового национального продукта. Продолжительность жизни очень низкая, в среднем на 12 лет ниже, чем в странах Западной Европы. Каждая третья больница в России нуждается в срочной реконструкции, во многих учреждениях не хватает техники для медицинских исследований. В связи с этим премьер-министр Владимир Путин назвал в апреле 2010 г. область здравоохранения «государственным приоритетом номер один». По словам Путина в ближайшие два года (2011-2012) на здравоохранение будут выделены дополнительно 460 млрд руб.

Россия со своим 140-миллионным населением и почти семь тысяч больниц потенциально представляет собой огромный рынок для поставщиков медицинского оборудования. По оценкам Министерства здравоохранения, более половины боль-

ниц оснащены оборудованием более чем десятилетней давности. В частности, велика потребность в диагностических аппаратах, таких как компьютерные томографы и магнитно-резонансные томографы, а также в оборудовании для лечения раковых заболеваний.

Чтобы на долгое время обеспечить страну медицинской техникой и медикаментами и снизить зависимость от импорта, российское правительство намерено развивать местное производство. На сегодняшний день до 80% используемых в России медикаментов и оборудования привозятся из-за рубежа. К 2020 г. российская доля медицинских препаратов должна вырасти до 50%. Чтобы самостоятельно производить такое количество медикаментов России, необходимо «с нуля» построить целый ряд заводов. Кроме того, до 2014 г. все российские производители медикаментов должны начать работать на уровне европейского стандарта Good Manufacturing Practice (GMP). По подсчетам экспертов, на переоборудование каждого из заводов в среднем потребуется около пяти миллионов евро.

МОЩНОЕ РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

В программу модернизации входит также дальнейшее существенное развитие IT-технологий и телекоммуникаций. Это вызовет большую потребность в сетевом оборудовании, мобильной и радиотехнике третьего и четвертого поколений. Уже к 2014 г. 35 млн семей или 94 млн человек в России должны стать пользователями высокоскоростного Интернета. Доходы от кабельного телевидения и широкополосного вещания возрастут до 3,6 млрд евро в год. Но для этого необходимо прежде инвестировать в область около десяти миллиардов евро. Государство намерено выделить до 2015 г. четыре миллиарда евро. Из них 1,5 миллиарда евро уже зарезервировано в бюджете. Государственная компания Связьинвест инвестирует в 2010 г. порядка 580 млн евро в развитие широкополосного вещания. Вымпелком, Мегафон и МТС также идут на серьезные капиталовложения, чтобы предоставлять клиентам высококачественные услуги.

В ПЛАНАХ – РЕКОНСТРУКЦИЯ АВТОДОРОГ, ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПУТЕЙ, АЭРОПОРТОВ И ПОРТОВ.

Чтобы не отстать от Запада, России придется модернизировать не только интернет-сообщение. Диверсификация экономики возможна лишь в том случае, если поток товаров будет доходить до заказчиков бы-

стрее, эффективнее и дешевле. Для этого необходима развитая сеть автодорог, высокоскоростных железнодорожных путей, современных аэропортов и портов.

К 2015 г. должно быть построено 6,2 тыс. км трасс федерального значения, необходимо также отремонтировать многие десятки тысяч километров дорог. На крупные магистрали должно быть выделено 34 млрд евро. К ним относятся трассы «Дон» (М4, Москва-Краснодар), «Украина» (М3, Москва-Киев) и новая скоростная трасса от Москвы до Санкт-Петербурга.

На морские порты Министерство путей сообщения России планирует выделить с 2010 г. по 2015 г. 631 млрд руб. На Черном море будут построены портовые сооружения для Зимней Олимпиады 2014 г. и для поставок зерновых. В пригороде Санкт-Петербурга будут расширены терминалы и верфи. На развитие внутренних водных путей сообщения, модернизацию портов и оснащение флота Федеральная программа предусматривает инвестиции в размере 631 млрд руб.

Необходимо модернизировать не только автодороги, но и 87 тыс. км железнодорожных путей. Половина из них даже не электрифицирована. Многие пассажирские и товарные вагоны, как и значительная часть локомотивов, нуждаются в замене. Программа развития железных дорог до 2030 г. предусматривает инвестиции в 380 млрд евро.

Программа модернизации, разработанная российским правительством, вызывает много вопросов. Руководство России не в первый раз пытается избавиться от сырьевой зависимости. Наличие сырьевого богатства в прошлом неоднократно приводило к тому, что вкладывать деньги в производство, инновации и энергосбережение казалось необязательным. Но даже если не все, что планируется сделать до 2015 г., будет реализовано, программа модернизации создаст весьма привлекательные возможности для бизнесменов.)

БОЛЕЕ ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ О ПЕРСПЕКТИВАХ ДЛЯ БИЗНЕСА В РАМКАХ ПРОГРАММЫ МОДЕРНИЗАЦИИ, РАЗРАБОТАННОЙ РОССИЙСКИМ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ, МОЖНО ПОЛУЧИТЬ В ОПУБЛИКОВАННОЙ НЕДАВНО БРОШЮРЕ „MODERNISIERUNGSOFFENSIVE IN RUSSLAND“ (147 СТРАНИЦ, НОМЕР ЗАКАЗА. 15364, ЦЕНА 45,- ЕВРО ЗА ШТУКУ). БРОШЮРУ МОЖНО ЗАКАЗАТЬ ПО АДРЕСУ INFO@GTAI.DE.



Milos Tasic / dreamstime.com

DIE MARKE GEHÖRT DEM KONSUMENTEN

DAS SOCIAL WEB SETZT EINEN EVOLUTIONSPROZESS IN GANG, AN DESSEN ENDE EIN ANDERES MARKENBILD STEHEN KANN ALS DAS VOM MACHER INTENDIERTE. / BIRGIT GEBHARDT, TRENDBÜRO HAMBURG

Am Anfang war die Faszination des Produktes. In Zeiten der Knappheit verkörperte es die Begehrlichkeit, die heute - seien wir ehrlich - höchstens noch Apple Produkten zuteil wird. Mit der Massenproduktion und Medialisierung in den 80ern verschob sich der Fokus vom Produkt auf die Marke. Ziel war es, die Begeisterung über die Produktfamilie hinaus auszudehnen und die Aufmerksamkeit längerfristig an die Marke zu binden. Erfolgreich gelang das mithilfe der Emotionalisierung. Nicht die Funktion, sondern die Emotion wurde Bindeglied zwischen Produzent und Konsument. Bis heute wollen Marken geliebt werden. Doch viele haben nicht gemerkt, dass sich ihr Partner verändert – emanzipiert – hat. In einer Zeit, in der wir technisch erstmals in der Lage sind, uns eng zu vernetzen und persönliche Nähe zu erzeugen, haftet jeder penetrierten Markenbotschaft der Mundgeruch eines Dinosauriers an. Mit dem Social Web hat das monologische Top-down ausgedient, was zählt ist der Dialog auf Augenhöhe. Das Markenbild wird von zwei Seiten interpretiert. Kunden-Identifikation ermöglichen, heißt Kommunikations-Kontrolle abgeben. Die Marke ist, überspitzt gesagt, was der User daraus macht.

Eine Studie von IAB, Opinion Matters und RMM hat kürzlich herausgefunden, dass Engländer eher Marken auf Social-Media-Plattformen folgen als Prominenten. Sie sind im Social Web also durchaus relevanter Content. Allerdings bestimmen nicht sie hier ihre Botschaften, sondern der Konsument. Über 25 Prozent der Google-Suchergebnisse für die 20 weltweit bekanntesten Marken führen laut einer Studie

von MarketingVox und Nielsen BuzzMetrics zu Inhalten, die von Usern generiert wurden. Und eine Studie von 360i zeigt, dass auf YouTube, Twitter und Facebook die Suchergebnisse zu 77 Prozent nicht in der Hand des Firmenmarketings lagen. Die Kundenmeinung dominiert also zahlenmäßig gegenüber den von der Marke selbst intendierten Darstellungen.

Menschen reden, was, wann und wie sie wollen. Ein Kunde, der schlechte Erfahrungen gemacht hat, ist umso motivierter, seinem Ärger in Communities Gehör zu verschaffen. Und da Google nichts vergisst, sollten Marken versuchen, möglichst in guter Erinnerung zu bleiben. Oder wie Chris Anderson vom Wired Magazin gesagt hat: "Your brand isn't what YOU say it is, it's what GOOGLE says it is..."

Marken lassen sich nicht mehr monologisch positionieren, sondern nur noch dialogisch managen. Über Facebook werden Marken zu Freunden. Doch in Freundschaften muss man investieren. In diesem Fall fordert der Konsument Preisnachlässe, ein gewisses Mitbestimmungsrecht an der Marke und den Dialog. Im Gegenzug können Unternehmen kostenlos Marktforschung betreiben und jeder User wird über seine Nickpage zum Botschafter und Multiplikator, wenn er eine Marke "liked" oder kommentiert. Wenn man alles richtig macht, entsteht eine klassische Win-Win-Situation.

Als öffentliche Arena bietet Social Media immer auch eine Angriffsfläche. Eindrucksvoll hat das Anfang dieses Jahres die virale Greenpeace-Kampagne gegen die Verwendung von Palmöl bei Nestlé bewiesen. Statt Dialog gab es Zensur, was die Proteste der Netzgemeinde nur zusätz-

lich anheizte und die Kommunikation völlig außer Kontrolle geraten ließ. Nestlé musste ohnmächtig zusehen, wie die Netzwerke zur Waffe wurden. Das Beispiel zeigt, man gerät eben auch mal in einen Shitstorm. Entscheidend ist, dass man sich dieser Kritik stellt. Beiträge gänzlich unkommentiert zu lassen, ist der Social-Media-Super-GAU. Echtzeit-Kommunikation erfordert Echtzeit-Reaktion. Im Social Web ist es wichtig, die Diskussion über die eigene Marke genau zu verfolgen und sich, wo immer nötig, einzumischen. Was zählt ist proaktive Reaktion im Dialog auf Augenhöhe. Man darf das Web eben nicht als klassische Werbeplattform verstehen sondern muss es als Austauschplattform nutzen.

Wer nicht im Internet präsent ist, existiert nicht. Marken mittels Social Media zu bewerben ist nicht länger einzigartig oder originell, es ein selbstverständlicher Kanal im Marketingmix. Momentan werden soziale Netzwerke hauptsächlich als Customer-Relationship-Tool genutzt. Werbung wird im Aktionsraum Social Media aber bereits vielfach als persönlicher Service verstanden. Zukünftig wird hierüber vermehrt auch der Vertrieb stattfinden. Mit dem Siegeszug der Smartphones wird Mobile Commerce zum Teil der Shopping-Realität.

Für die Werbung hat das gravierende Folgen. Denn der vernetzte Mensch ist kein passiver Konsument mehr. Zwar läuft der Fernseher heute länger denn je, aber der Homo Connexus hat eben immer auch einen zweiten Bildschirm zur Hand, über den er recherchieren, empfehlen, kommentieren oder (hinter-)fragen kann. Auf diese Weise bleiben mediale Inhalte kaum mehr ohne Feedback und über alles legt sich der Schleier einer meinungsbildenden Konversation, deren Intensität und Wirkung in vielen Redaktionen und Werbeagenturen immer noch kolossal unterschätzt wird.

Was tun angesichts dieser neuen Realität? Es gilt, den Spagat zu wagen, zwischen alten Mechanismen und radikal neuen Ansätzen und die neue vernetzte Welt neben der alten Welt der Massenmedien und der klassischen Werbung auszuprobieren. Noch steckt diese neue vernetzte Welt in ihren Anfängen. Das Recht zu sprechen muss genauso neu erlernt werden, wie die Bereitschaft zuzuhören und Kontrolle abzugeben. Mehr Abstimmung mit mehr Beteiligten bedeutet zunächst mehr Aufwand. Viel Verknüpfungsarbeit ist erforderlich. Und noch fehlt vielen Tools und Plattformen der persönliche Charme. Damit sind es seit langem erstmals wieder die Inhalte, die zählen. Wenn der Kunde mitreden kann, darf die Frage nach seinem persönlichen Benefit nicht verwundern. Ein Markenauftritt ohne Kundennutzen ist damit nutzlos. Eine Marke ohne Projektionsfläche für den Kunden ist damit gesichtslos. Es geht darum, das Verbindende zu entdecken: Mindshare statt Marketshare.)

ПОТРЕБИТЕЛЬ ВЛАСТВУЕТ НАД БРЕНДОМ

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ ЗАПУСТИЛИ В ХОД ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС, В РЕЗУЛЬТАТЕ КОТОРОГО У БРЕНДА МОЖЕТ СФОРМИРОВАТЬСЯ НЕ ТОТ ИМИДЖ, КОТОРЫЙ ИЗНАЧАЛЬНО ЗАДУМАЛ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ. / БИРГИТ ГЕБХАРДТ, TRENDbüro HAMBURG

В начале было восхищение перед продуктом. Во времена дефицита продукты были воплощением желаний. Сейчас это свойственно, наверное, лишь продукции компании Apple. Вместе с развитием массового производства и массмедиа в 1980-е фокус сдвинулся с самого продукта на бренд. Целью было распространить восхищение на всю серию данной продукции и на долгое время приковать внимание именно к бренду. В этом эффективно помогала ставка на эмоции. Не функциональность, а эмоции были связующим звеном между производителем и потребителем. И до сих пор бренды и марки хотят быть любимыми. Но многие до сих пор не заметили, что их партнер уже не тот: он изменился, повзрослел. Теперь, когда нас всех объединила и чуть ли не лично связала всемирная сеть, любое навязчивое «брендирование» похоже на отрывку динозавра. Социальные сети сделали бессмысленным монологичное продвижение товаров «сверху вниз». Теперь нужен диалог на равных. Имидж бренда рождается одновременно с двух сторон. «Включить» интерактивность клиентов – значит, потерять контроль за коммуникационными процессами. Утрируя, можно сказать: бренд – это то, что делает из него клиент.

Исследование, недавно проведенное IAB, Opinion Matters и RMM, показало, что англичане выбирают бренды скорее с помощью социальных медиа-платформ, чем следуя рекламе. Ее тоже включают в релевантный контент в социальных сетях, но определяющую роль играет потребитель. Исследование, проведенное MarketingVox и Nielsen BuzzMetrics, показало, что при поиске в Google двадцати всемирно известных брендов свыше 25% результатов поиска отсылают к ресурсам, созданным потребителями. А исследование, проведенное 360i, показало, что 77% контента, найденного в результате поиска на YouTube, Twitter и Facebook, не контролируется маркетинговыми службами компаний. Таким образом, мнение покупателей и клиентов о продукте доминирует над тем имиджем, который ему создает сам производитель.

Люди высказываются там, так и тогда – где, как и когда захотят. Клиент, которому что-то не понравилось, тем более мотивирован поднять негативную шумиху в сети. А Google ничего не забывает – поэтому брендам надо бы оставлять как можно

более позитивные воспоминания. Или, как однажды сказал Крис Андерсон в журнале *Wired Magazin*: «Ваш бренд не есть то, что вы говорите о нем. Он то, что говорит о нем GOOGLE...»

Невозможно больше позиционировать бренды в манере монолога. Теперь подходит только диалог. В Facebook с брендами можно зафрендиться. Но дружбу нужно подпитывать. Потребитель требует скидок, сопричастности в формировании марки и диалога. Взамен компании могут проводить бесплатные маркетинговые исследования, и любой частный аккаунт становится рекламным носителем, когда его владелец пишет, что любит какой-то бренд, или оставляет соответствующие комментарии. Если все делать правильно, в выигрыше остаются обе стороны.

Социальные сети – открытая арена и благодаря этому здесь есть еще много невостребованного потенциала. В начале этого года очень впечатляющей оказалась виртуальная кампания, организованная Greenpeace, против использования пальмового масла в продуктах Nestlé. Вместо диалога компания включила цензуру, что только подстегнуло протестные настроения в потребительском сообществе и коммуникация полностью выпала из-под контроля. Nestlé ничего другого не оставалось, как только признать, что сеть стала настоящим оружием. Пример показывает, как легко попасть в поток негатива. И главное, компания сама подставилась под этот поток. Оставлять отзывы без комментариев – это гарантированный провал на ниве интернет-сообщества. Правильно выстроенная коммуникация требует своевременной реакции. Важно следить за дискуссией относительно собственной продукции в социальных сетях и вмешиваться каждый раз, когда это необходимо. Нужна превентивная реакция в диалоге на равных. Интернет нельзя рассматривать как классическую рекламную площадку, это площадка равноправного обмена информацией.

Если вас нет в интернете – вы не существуете. Продвигать бренды в социальных сетях давно перестало быть чем-то необычным или ориги-

нальным, сейчас это один из основных каналов в маркетинговой стратегии. Сейчас сети служат инструментом выстраивания отношений с клиентами. Все чаще реклама в сетевой сфере понимается как персонализированный сервис. В дальнейшем и сбыт будет все чаще осуществляться именно в этой среде. По мере повсеместного распространения смарт-фонов мобильный шопинг превратится в повседневную реальность.

По рекламе все это нанесло тяжелейший удар. Человек, вовлеченный в сеть, больше не является пассивным потребителем. Сегодня телевизор смотрят больше, чем когда-либо, но у Homo Connectus под рукой всегда есть второй экран, с помощью которого он может задать поиск, порекомендовать, прокомментировать, спросить. Ни один медийный контент не остается сейчас без откликов и обратной связи, и на всем лежит флер мнениеобразующего дискурса. Но в большинстве редакций и рекламных агентств пока сильно не дооценивают эту сильнейшую тенденцию.

Что же делать перед лицом этой новой реальности? Решиться на шаг между старыми механизмами и радикально новыми и начать пользоваться новым сетевым миром наряду со старым миром масс-медиа и классической рекламы. Сетевой мир пока находится в начальной стадии своего развития. Право высказываться, готовность прислушиваться и ослаблять контроль – все это должно еще быть изучено как следует. Контакт со многими участниками потребует больших усилий и затрат. Потребуется большая коммуникационная работа. А многим инструментам и платформам пока не хватает персонального шарма. Но с контентом уже давно нельзя не считаться. Если клиент может что-то сказать, вопрос о персональных предпочтениях для него не должен вас удивлять. Выход на рынок без учета активности самих потребителей сейчас не имеет смысла. Бренд, не имеющий интерактивной коммуникационной платформы для клиентов, не имеет перспектив. Речь о том, чтобы найти связующее звено между увеличением доли на рынке и активностью клиентов.)



„WIR ÄNDERN UNS FÜR SIE!“

DIE MODERNISIERUNGSOFFENSIVE IM RUSSISCHEN BAHNMARKT.
TORSTEN FRÜHAUF, PROKONZEPT INDUSTRIEANLAGENPLANUNG GMBH

„Wir ändern uns für Sie!“ - fast jeder Werbefilm der Russischen Staatsbahn, zu sehen auf Bahnhöfen und in Zügen, endet mit dieser Aussage – einem Versprechen an alle Passagiere und Kunden, dass in der Zukunft große Änderungen und Verbesserungen im Bahnwesen zu erwarten sind. Mit über einer Million Mitarbeitern und einem Umsatz von mehr als eine Billion Rubel ist die Russische Staatsbahn (RSchD) das größte Unternehmen Russlands. Vor dem Hintergrund der gewaltigen Aufgabe der Modernisierung des Bahnwesens hat die russische Regierung in ihrem Eisenbahntwicklungsprogramm bis 2030 ein Finanzvolumen von 380 Milliarden Euro für Investitionen in neue Lokomotiven, Wagen und Bahnstrecken zugesagt. Die Struktur des RSchD-Konzerns selbst wird seit 2001 in einer Eisenbahnstrukturreform in drei Etappen und unter Berücksichtigung von Erfahrungen aus anderen Bahnreformen im internationalen

Bereich vollzogen. Im Ergebnis sollen staatliche und unternehmerische Aufgaben des Bahnwesens entflochten, Quersubventionierungen defizitärer Unternehmensbereiche aufgehoben sowie ein Qualitätssprung in der Durchführung des Passagier- und Güterverkehrs erreicht werden.

Die derzeit laufende 3. Etappe der Eisenbahnstrukturreform, die sogenannte Investitionsphase, beinhaltet die Bildung einer Holdinggesellschaft mit zwei Güterverkehrs- und einer Personenverkehrsgesellschaft und hat das Ziel, wesentliche Bereiche der Instandhaltung sowie des Güterwagenbetriebes zu privatisieren. Beispielhaft sind hier die Privatisierungsbemühungen bei der Gesellschaft Transcontainer zu nennen, bei der sich, wie Wladimir Jakunin während seines Auftritts im Vorfeld der InnoTrans 2010 vor dem Ost-West-Ausschuss ausführte, die RSchD einen Verkauf bis zu 30 Prozent der Aktien vorstellen kann. Für die Pri-

vatialisierung im Fahrzeugbereich betrifft dies z.B. die Organisationen Transmaschholding und Zheldorremash, wobei hier komplette strukturelle Neuausrichtungen des Geschäftsbetriebes, der Betriebsstruktur sowie der Produktpalette parallel verlaufen. Wie auch bei der weitestgehend abgeschlossenen Bahnstrukturreform in Deutschland gehen die Umstrukturierungsprozesse im russischen Bahnwesen nicht immer gleichförmig und harmonisch vonstatten. Sie bedingen zum Teil schmerzhaft Einschnitte und Änderungen für Mitarbeiter, Kunden und von Modernisierungsschritten betroffene Dritte. Der eingeschlagene Weg ist dennoch richtig und hat bereits bzw. wird in naher Zukunft die versprochenen Verbesserungen für Passagiere und Kunden erkennen lassen. Die Umstrukturierungs- und Modernisierungsprozesse im russischen Bahnmarkt bieten für in Russland tätige Unternehmen enorme Chancen. Im Kontext eines weltweit boomenden



Instandhaltungswerk „Metallostroj“
in St. Petersburg

Prokonzept

Mittelstandsunternehmen tätig geworden. Für manche war dies der Einstieg in den russischen Bahnmarkt.

In einem solchen Projekt zeigt sich die Mannigfaltigkeit der Marktchancen und der Möglichkeiten für eine dauerhafte Zusammenarbeit zwischen hochqualifizierten deutschen Anbietern der Bahnindustrie und russischen Kunden. Der Sapsan und seine Begleitprojekte haben eine Pilotfunktion in der Weiterentwicklung des russischen Bahnwesens übernommen, die in etwa mit der Situation in Deutschland im Jahr 1991 zu vergleichen ist, als der Hochgeschwindigkeitsverkehr aufgenommen wurde. Wie auch in Deutschland vollzieht sich mit dem Einsatz hochmoderner Zugsysteme ein durchgreifender Wandel in der gesamten Bahninfrastruktur, wie Strecken, Signaltechnik, Fahrstromversorgung, Bahnhöfe und Stationen, bis hin zu technischer Wartung und Service für derartige Fahrzeuge. Die Modernisierung richtet sich nicht nur auf den Um-/Ausbau oder kompletten Neubau der infrastrukturellen Einrichtungen, sie bedingt vielmehr eine komplette Neuausrichtung dieser Strukturen. Neue Berufsbilder entstehen, das allgemeine technische Anforderungsprofil an die Mitarbeiter steigt enorm, organisations- und verwaltungstechnische Abläufe sind, ausgehend von diesem Wandel, neu auszurichten. Unter Führung der Firma Siemens sind Mitarbeiter der russischen Staatsbahn für die Wartung, Instandhaltung, Reparatur, Pflege und Reinigung des Zuges Sapsan verantwortlich. Sie erbringen ihre Leistung in einem nach modernsten Technologien ausgerüsteten Instandhaltungswerk „Metallostroj“ in St. Petersburg. Die Fahrzeugführer werden in einem nach höchsten internationalen Maßstäben ausgestatteten Schulungszentrum mit Fahrsimulator und anderen modernen Schulungsmitteln ausgebildet. Der permanente Austausch im technischen Bereich, aber auch bei der Schaffung von Instandhaltungs- und Wartungsstrukturen mit dem deutschen Fahrzeughersteller sowie mit anderen Herstellern moderner Instandhaltungs- und Wartungsinfrastruktur bedingt seit Beginn der Nutzungsstellung dieses Zugsystems einen rigorosen Wandel in der Personal- und Qualifikationsstruktur und der hier tätigen Mitarbeiter. Es ist zu beobachten, wie vorwiegend junge Kader mit beruflichen Perspektiven im Umfeld des Sapsan-Betriebes tätig sind und ausgebildet werden. Dieses Personal wird in den kommenden Jahren das Fundament für weitere geplante Entwicklungsschritte bilden. Lastotschka, das neue Zugprojekt unter deutscher Beteiligung (Desiro-RUS), ist ein solches Projekt, bei dem die Russische Staatsbahn – ausgehend von den Erfahrungen in der Nutzung des Sapsan neue Entwicklungsschritte angestrebt. So wird ein Teil der ersten Liefermenge des Desiro-RUS in Russland lokalisiert und schrittweise der Anteil der

eigenen russischen Fertigungstiefe ausgebaut werden. Für die Zukunft wird eine gemeinsame Fertigung des Zugsystems in Russland angestrebt. Auch für die begleitende Infrastruktur werden lokale Fertigungsstandorte angestrebt. Für ausländische Unternehmen ist dies Chance und Herausforderung zugleich: ein vollständiger oder teilweiser Technologietransfer muss eingebettet sein in ausgewogene Geschäftsverbindungen und bedingt Voraussetzungen, die oftmals erst zu schaffen sind, um das angestrebte Qualitätsniveau erreichen zu können. Die Modernisierungsbemühungen im Bahnsektor sind, aufgrund der großen Attraktivität dieses Marktes für ausländische Partner, daher mehr als ein reiner Exportmarkt. Potentielle gemeinsame Projekte können Keimzelle sein für die Entwicklung oder Modernisierung der Bahnindustrie in Russland schlechthin.

Auch im öffentlichen Personennahverkehr gibt es derartige Modernisierungsbestrebungen. Metrogesellschaften beginnen sich zu öffnen für ausländische Technologien, insbesondere in der Wartung und Reparatur von schienengebundenen Fahrzeugen. In den großen Metropolen gibt es erste Projekte unter ausländischer Beteiligung, die – analog zur RSchD – in der Perspektive zu einem grundsätzlichen Strukturwandel beitragen. Die derzeit eingesetzten Instandhaltungstechnologien sind zum Großteil 50 Jahre und älter. Durch neue Technologien wird es hier einen Qualitäts- und Produktivitätssprung geben, der sich positiv auf die Verfügbarkeit der Fahrzeuge, die Rentabilität und die gesamte Qualifikationsstruktur der Verkehrsträger auswirken wird. Die Verkehrssysteme der RSchD sowie des öffentlichen Personennahverkehrs werden sich weiter miteinander verzahnen.

Neben dem Verkauf von Ausrüstungen, Anlagentechnik, Zügen und Verkehrssystemen sind also vor allem die Modernisierung bestehender eigener Produktionskapazitäten oder die Schaffung von gemeinsamen Strukturen zur Lokalisierung von hochtechnologischen bzw. spezialisierten Ausrüstungen und Anlagen im Land gefragt. Die Ausbildung ausgewogener Geschäftsverhältnisse setzt eine langfristig angelegte Herangehensweise und strategischen Zielsetzungen voraus. Ausländische Partner und Lieferanten, wie auch russische Auftraggeber und Kooperationspartner müssen sich aufeinander zu bewegen, damit Chancen und Potential des Marktes für beide Seiten Nutzen bringen.

„Wir ändern uns für Sie!“ ist daher nicht nur ein Zukunftsversprechen an Kunden und Passagiere des russischen Bahnmarkts. Es ist gleichwohl Angebot und zugleich Aufforderung an Kooperationspartner, den Strukturwandel und die Modernisierungsbemühungen offen mit zu unterstützen.)

Bahnmarktes besitzt der russische aufgrund seiner enormen Größe und seiner politisch und finanztechnisch fundierten Modernisierungsanstrengungen eine ganz besondere Attraktivität. Beispielhaft hierfür stehen die Zugprojekte „Sapsan“ und „Lastotschka“. Für die Hochgeschwindigkeitsstrecken „Moskau - St. Petersburg“ und „Moskau - Nischni Nowgorod“ hat die Russische Staatsbahn Velaro-Züge und für den öffentlichen Personennahverkehr während der Olympischen Spiele und Paralympischen Spiele in Sotschi 2014 Desiro-Zug-Systeme in Deutschland gekauft. Im Umfeld derartiger Großprojekte ergeben sich weitreichende Möglichkeiten auch für mittelständische und kleine internationale Unternehmen, ihren Beitrag an der Modernisierung des russischen Bahnsektors zu leisten. So sind bei der Planung und technologischen Ausführung eines technischen Wartungszentrums für den Sapsan in St. Petersburg mehr als 30 deutsche



«МЫ МЕНЯЕМСЯ ДЛЯ ВАС!»

МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ.
ТОРСТЕН ФРЮАУФ, PROKONZEPT INDUSTRIEANLAGENPLANUNG GMBH

«Мы меняемся для вас!» – этим слоганом заканчивается практически каждый рекламный ролик РЖД, которые крутят на вокзалах и в поездах, – это своего рода обещание в адрес всех пассажиров и клиентов компании, что в будущем российские железные дороги изменятся к лучшему. Российские железные дороги (РЖД) – крупнейшее предприятие в стране: здесь работают свыше миллиона человек, а оборот компании составляет более триллиона рублей. Российское правительство прекрасно осознает, насколько это сложная задача – модернизация железнодорожного хозяйства страны. Поэтому программа развития РЖД до 2030 г. предусматривает выделение 380 млрд евро на новые локомотивы, вагоны и строительство новых путей. В 2001 г. стартовала реструктуризация РЖД, которая была рассчитана на три этапа, с учетом опыта

аналогичных реформ в других странах. Реформа должна была развести государственные и коммерческие задачи железнодорожной отрасли, прекратить перекрестное субсидирование убыточных направлений, повысить качество предоставляемых услуг, как в пассажирском, так и в грузовом секторах. Сейчас реформа находится на третьем этапе реализации, в так называемой инвестиционной фазе. На этом этапе должен быть образован холдинг, объединяющий две грузоперевозочные и одну пассажироперевозочную компании. Конечная цель – приватизация таких секторов, как техническое обслуживание подвижного состава и эксплуатация товарных вагонов. В качестве примера здесь можно привести приватизацию компании Трансконтейнера. Как заявил Владимир Якунин, выступая в преддверии выставки InnoTrans-2010 на евроазиатском железнодорожном саммите, РЖД

надеется продать до 30% акций Трансконтейнера. В сфере, связанной с подвижным составом, приватизация должна коснуться, например, таких организаций, как Трансмашхолдинг и Желдорреммаш. Причем приватизация проводится параллельно с реструктуризацией производственного и управленческого отделений, равно как и ассортимента продукции. Как и при проведении сейчас уже в основном завершившейся реформы Немецких железных дорог, процессы реструктуризации РЖД идут не всегда согласованно и гладко. Зачастую они связаны с болезненными сокращениями и другими изменениями, которые касаются сотрудников, клиентов и третьих лиц. Но правильность выбранного пути не подлежит сомнению, и скоро как клиенты, так и пассажиры начнут замечать обещанные улучшения. Процессы реструктуризации и модернизации, начатые в РЖД, открывают широчай-



Проконцепт

рые тоже вполне могут внести свой вклад в модернизацию российского железнодорожного сектора. Так, при проектировании и оснащении центра техобслуживания Сапсана в Петербурге были задействованы более 30 немецких средних компаний. Для некоторых из них этот ангажемент стал выходом на российский железнодорожный рынок.

В подобных проектах отражается все многообразие возможностей этого рынка для длительного сотрудничества между немецкими представителями отрасли и российскими клиентами. Сапсан и сопровождающие его проекты играют роль пилотных в деле дальнейшего развития РЖД. Сейчас ситуация в отрасли примерно такая же, какой она была в Германии в 1991 г., когда там начали внедряться высокоскоростные поезда. Как и в Германии, использование современных поездов потянет за собой кардинальные изменения во всей железнодорожной инфраструктуре и затронет пути, сигнальную технику, электроснабжение, станции и вокзалы, вплоть до техобслуживания и ремонта подвижного состава. Модернизация коснется не только перестройки или строительства с нуля объектов инфраструктуры, она потребует ее кардинальной переориентации. Появятся новые учебные центры, очень сильно повысятся требования к уровню технической подготовки специалистов, по-другому придется формировать организационные и административные процессы. Под руководством компании Siemens российские железнодорожники занимаются обслуживанием, техническим обеспечением, ремонтом, профилактикой и очисткой поездов Сапсан. Все это осуществляется на оборудованном по последнему слову техники ремонтном заводе Металлострой в Петербурге. Машинисты поездов проходят обучение в специальном учебном центре, оснащенный согласно международным стандартам различными современными средствами, в том числе и симуляторами вождения. В технической сфере, особенно при создании ремонтных и сервисных центров, с момента начала эксплуатации Сапсанов идет непрерывный обмен с немецкими и другими иностранными специалистами. И это стимулирует колоссальные изменения во всей системе, это касается и персонала и его квалификации. Заметно, что в этом проекте концентрируются в основном молодые кадры, претендующие на дальнейший карьерный рост и готовые к обучению. Эти специалисты создадут костяк для реализации других намеченных на ближайшие годы проектов. Один из таких проектов с немецким участием – Ласточка (компания Дезиро-РУС). Он будет строиться на основе опыта, наработанного при эксплуатации Сапсана. Часть производства будет локализована

шие перспективы для работающих в России компаний. Железнодорожная отрасль сейчас переживает расцвет по всему миру. В этом контексте российские железные дороги особенно привлекательны для инвесторов: во-первых, благодаря гигантской протяженности; во-вторых, благодаря тому, что стремление к модернизации имеет под собой надежную политическую и материально-техническую основу. Удачным примером могут послужить недавние проекты Сапсан и Ласточка. Для скоростного сообщения «Москва – Петербург» и «Москва – Нижний Новгород» РЖД закупили в Германии поезда «Веларо», а для организации общественного транспорта во время Зимних олимпийских игр в Сочи – поезда «Дезиро». В рамках подобных крупных проектов всегда открываются широкие возможности и для иностранных компаний малого и среднего бизнеса, кото-

в России, постепенно эта часть будет увеличиваться. Конечная цель проекта – совместное производство поездов в России. Для создания сопутствующей инфраструктуры также необходима организация производства на местах. Для иностранных компаний это одновременно и расширение возможностей, и дополнительные испытания. Потребуется полная или частичная передача технологий, которая невозможна без соответствующих рамочных условий и взаимосвязей, а их зачастую приходится создавать практически с нуля. Но иначе невозможно добиться необходимого стандарта качества. Модернизационные планы в российском железнодорожном секторе открывают для иностранных партнеров нечто большее, чем просто широкие экспортные возможности. Реализация совместных долгосрочных проектов может стать отправной точкой для всего процесса обновления и модернизации всей железнодорожной отрасли России.

Модернизация планируется и в сфере общественного пригородного и городского транспорта. Метрополитены начинают открываться навстречу иностранным технологиям, особенно это касается таких секторов, как техобслуживание и ремонт подвижного состава. В крупных городах появились первые проекты с иностранным участием, в перспективе они, как и в случае с РЖД, должны стимулировать глубокие структурные изменения этих организаций. Сейчас метрополитены зачастую используют ремонтные и сервисные технологии 50-летней давности. Благодаря привлечению современных технологий в секторе повысится качество и производительность. А это, в свою очередь, положительно скажется на эксплуатационных возможностях поездов, рентабельности перевозок и повлияет на общую квалификационную структуру перевозчиков. Начнется интеграция РЖД, электричек и метро в единую транспортную систему.

Кроме закупок оборудования, техники, поездов и транспортных систем в России существует спрос на модернизацию имеющихся производственных мощностей и создание крупных высокотехнологичных специализированных техцентров. Формирование благоприятных условий для бизнеса подразумевает долгосрочные стратегии и подходы. Иностранные партнеры и поставщики, равно как и российские заказчики и партнеры должны активизировать свое сотрудничество, чтобы оптимально и с обоюдной выгодой использовать все потенциалы рынка. Слоган «Мы меняемся для вас!» не только обещание клиентам и пассажирам РЖД. Это еще и приглашение и призыв для деловых партнеров поддержать структурные изменения и модернизацию отрасли.)

SCHNEE ALLEINE REICHT NICHT AUS

DIE WINTERSPORT- UND ALPINTECHNOLOGIEBRANCHE TRIFFT SICH AUF DER SKI BUILD EXPO IN MOSKAU.
JOHANNES AUSSERER, RUFIL CONSULTING



Ben Heys / Fotolia.com

Ein halbes Jahr Winter garantieren auch weiterhin den Status Russlands als traditionelles Wintersportland und der Markt ist noch lange nicht erschlossen. Das es zum Skifahren mehr als nur Schnee braucht ist klar, und so trafen sich die Anbieter rund um den Sport und alles was dazu gehört Ende Oktober im Gostiny Dvor zur Ski Build Expo 2010, die internationale Fachmesse für Wintersport und Alpin-technologie. Der Gemeinschaftsstand der Organisation Inter-alpin und die elf Aussteller aus dem deutschsprachigen Alpenraum bildeten dabei eine der größten ausländischen Messebeteiligungen. Befragt nach ihrem Russlandgeschäft und zu den Entwicklungen auf dem russischen Markt gaben sie an, die größten Chancen bei Großprojekten wie den Olympischen Spielen 2014 in Sotschi, bei anderen Wintersport-Großevents und bei der aktiv voran schreitenden Erschließung neuer Skigebiete und Sportzentren. Bei Planung, Bau, Betrieb und Belieferung von Skigebieten in Russland sind Unternehmen aus Deutschland und dem deutschsprachigen Alpenraum sehr gefragt. Wie hat sich das Geschäft in der letzten Zeit entwickelt? Auch wenn die Wirtschaftskrise spürbar war, haben die großen Aufträge aus Sotschi größere Einbrüche der Branche verhindert. Die Mehrheit der befragten Unternehmen können nach der Krise wieder eine steigende Nachfrage nach ihren Produkten verzeichnen und planen deshalb

ihre Engagement in Russland zu verstärken. Philipp Hindl, Leiter von Skidata Russland, berichtet: „Im Krisenjahr 2009 konnten wir unser Auftragsvolumen halten, heuer ist es stark angestiegen“.

Großen Chancen für die Wintersport- und Alpin-technologiebranche in Russland werden bei den Olympischen Spielen 2014 in Sotschi, bei Projekten für Skigebiete und Sportzentren in Sibirien und im Uralgebirge gesehen. Gleichzeitig ist Russland eines der Top Langlauf- und Biathlon-Länder der Welt. Viele der vorhandenen Sportstätten und große Teile der Infrastruktur sind veraltet und lassen gerade deshalb auf weitere Perspektiven hoffen, denn die Nachfrage ist ungebrochen. Gute Möglichkeiten gibt es auch bei Wintersport-Großereignissen. Das von Red Bull organisierte Crashed-Iced Downhill Schlittschuhrennen im Februar 2011 im Zentrum Moskaus ist eines dieser lukrativen Großereignisse, an denen deutsche und österreichische Unternehmen der Branche beteiligt sind.

In Russland gibt es Besonderheiten, die man beim Geschäft beachten muss. „Gute persönliche Kontakte sind in Russland das A und O“, sagt Norbert Meier, Sales Manager der Wintersteiger AG. Neben der überbordenden Bürokratie und komplexen Buchhaltung wurden Arbeitserlaubnis- und Zollfragen als negative Aspekte des Russlandgeschäfts genannt. Manfred Fink, Geschäftsführer der AST GmbH, meint dazu:

„Die Vorlaufzeiten sind in Russland viel länger als in unseren Heimatmärkten. Es gibt hier einen weitaus höheren Aufwand bei öffentlichen Ausschreibungen und die anfallende Bürokratie ist nicht zu unterschätzen. Aber wenn es mit dem Projekt erst einmal los geht, dann geht alles sehr schnell.“

Die befragten Unternehmen sind durchgehend optimistisch und sehen in Russland weiterhin enorme Absatz- und Wachstumschancen. Die nachgefragten Produkte und Dienstleistungen unterscheiden sich jedoch. „Automatisierte Beschneigungsanlagen kommen hier in Russland noch nicht so gut an, wie in den anderen Ländern. Einfachere und preisgünstigere Lösungen werden hier bevorzugt“, so Sergei Ragosin von der Technoalpin AG aus Südtirol.

Unzufriedenheit gab es bei der Mehrzahl der befragten Aussteller darüber, dass die Messe sowohl von End- als auch von Fachkunden besucht wurde. Trotzdem bleibt die Ski Build Expo eine der wichtigsten Kontakt- und Verkaufsplattformen für die Wintersportindustrie in Russland. „Wir kommen im nächsten Jahr sicher wieder, unser Russlandgeschäft basiert auf einer langfristigen Expansionsstrategie“, so Stefan Sterr, Leiter für Vertrieb von Schnee- und Turbinenleitungen der Duktus GmbH und auch die meisten anderen der befragten Unternehmen planen die Teilnahme im nächsten Jahr jetzt schon ein.)



ОДНОГО СНЕГА МАЛО

НА МОСКОВСКОМ МЕЖДУНАРОДНОМ ЛЫЖНОМ САЛОНЕ SKI BUILD EXPO БЫЛИ ПРЕДСТАВЛЕНЫ КОМПАНИИ, РАБОТАЮЩИЕ В СФЕРЕ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ЗИМНИХ ВИДОВ СПОРТА И ГОРНОЛЫЖНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.
ЙОХАННЕС АУСЕРЕР, RUFIL CONSULTING

Зима в России длится полгода, что, безусловно, гарантирует ей статус страны зимних видов спорта, но рынок этот здесь до сих пор еще мало освоен. Для развития зимнего спорта одного снега мало – поэтому в конце октября представители отрасли собрались на международной выставке Ski Build Expo 2010, проходившей в Гостином Дворе.

Коллективный стенд компании Interalp и еще одиннадцати компаний из немецкоязычных стран стал одним из самых репрезентативных среди иностранных экспонентов выставки. Восемь из этих компаний мы опросили относительно их бизнеса в России и тенденций российского рынка. Наибольшие возможности для себя они видят в реализации проектов, связанных с Зимними олимпийскими играми 2014 г. в Сочи и другими крупными зимними соревнованиями, а также в активном развитии новых горнолыжных курортов и строительстве новых спортивных центров. Услуги компании из Германии и других немецкоязычных альпийских областей пользуются очень большим спросом при планировании, строительстве, эксплуатации и экипировке горнолыжных курортов в России.

Как развивалась отрасль в последние годы? Экономический кризис был ощутим, но крупные заказы, связанные с Сочи, удержали ее от краха. Семь из опрошенных компаний отмечают посткризисный рост спроса на свою продукцию и планируют усилить свое присутствие в России. Филипп Хиндль,

директор компании Skidata Russland, сообщает: «В кризисный 2009 год объем заказов у нас резко сократился, а сейчас снова пошел вверх».

Широкие перспективы для развития зимних видов спорта и горнолыжных технологий в России связаны прежде всего с проведением Зимних олимпийских игр в Сочи и с освоением новых горнолыжных центров в Сибири и на Урале. Кроме того, в России традиционно на очень высоком уровне выступает в лыжном спорте и биатлоне. Большинство из имеющих баз и вся связанная с этим инфраструктура очень устарела. Это позволяет предположить, что спрос на нашу продукцию прерываться не будет. Хорошие перспективы открывают и крупные соревнования. Например, одним из таких крупных спортивных событий станет турнир Crashed-Iced Downhill в феврале 2011 г., организованный компанией Red Bull в самом центре Москвы. В нем, в числе прочих, будут задействованы немецкие и австрийские представители отрасли.

При ведении бизнеса в России следует учитывать некоторые местные особенности. Норберт Майер, менеджер по продажам компании Wintersteiger AG, говорит: «Залог успеха – это личные связи». Среди негативных аспектов деятельности в России компании называли чрезмерную бюрократию и запутанную бухгалтерию, а также вопросы, связанные с получением разрешения на работу и таможенным оформлением. Вот что сказал об этом Манфред Финк, управляющий директор компании AST

GmbH: «Подготовительный период в России длится намного дольше, чем на европейских рынках. Все, что связано с проведением открытых торгов, приводит к дополнительным хлопотам, и везде царит сильнейшая бюрократия. Но если уж проект стартовал, то все развивается очень быстро».

Опрошенные компании настроены оптимистично и их представители считают, что в России и впредь будут хорошие условия для сбыта и роста продаж. Однако в структуре спроса на продукцию и услуги здесь есть своя специфика. «Автоматизированные установки искусственного оснежения, например, не пользуются пока таким спросом, как в других странах. В России пока предпочитают более простые и экономичные решения», – говорит Сергей Рагозин, представитель южнотирольской компании Technoalp AG.

Многие из опрошенных компаний были недовольны, что на выставку пускали всех – и специалистов, и конечных потребителей. Тем не менее, лыжный салон Ski Build Expo остается для представителей горнолыжной отрасли важнейшим инструментом установления новых контактов и расширения сферы продаж. «В следующем году мы точно опять будем участвовать в этом форуме, у нашего бизнеса в России долгосрочная стратегия», – говорит Штефан Штерр, руководитель продажам оборудования компании Duktus GmbH. Большая часть представителей других компаний тоже планируют участвовать в выставке в будущем году.)

NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL



Die Sieger des Initiativpreises

WIRTSCHAFT ZEICHNET INITIATIVEN GEGEN FACHKRÄFTEMANGEL AUS

Berlin. Fachkräfteengpässe zeigen sich über Branchen, Berufe und Qualifikationsniveaus hinweg. Damit bedroht der Fachkräftemangel die hart erarbeiteten Wettbewerbsvorteile der deutschen Wirtschaft. Um diesem Mangel entgegenzuwirken, müssen stärker als bislang unausgeschöpfte Potentiale genutzt werden. Dabei steht die zielgerichtete Aus- und Weiterbildung an erster Stelle. Die besten Beispiele dieser praktischen Berufsbildungsarbeit wurden nun von der Otto Wolff-Stiftung und dem DIHK mit dem Initiativpreis Aus- und Weiterbildung 2010 ausgezeichnet. Das Themenspektrum der Sieger reicht von der beruflichen Erstausbildung über die innerbetriebliche Qualifizierung bis hin zu den neuen Studienmöglichkeiten für Meister. Die Beispiele unterstreichen, wie intensiv sich die Wirtschaft zusammen mit Qualifizierungspartnern um die Sicherung des Fachkräftenachwuchses und das lebensbegleitende Lernen kümmert.

ERHÖHUNG DER LKW-MAUT GEKIPPT

Berlin. Die Lkw-Mautsätze bleiben zum 1. Januar 2011 unverändert. Die Bundesregierung hat damit einen vom DIHK mehrfach kritisierten Beschluss aus Zeiten der großen Koalition gekippt. Geplant war eine geringfügige Absenkung der Maut für moderne Lkw und eine deutliche Erhöhung für ältere Lkw. Wegen der vielen älteren Fahrzeuge wäre dies in der Summe auf eine Erhöhung der Maut und damit eine Mehrbelastung für die Wirtschaft hinausgelaufen. Laut Koalitionsvertrag ist eine Erhöhung der Mautsätze in dieser Legislaturperiode ausgeschlossen.

BANKENABGABE DARF FÖRDERKREDITE NICHT BELASTEN

Berlin. Keine Bankenabgabe auf Förderkredite - dafür hat sich der DIHK in der Diskussion um das Restrukturierungsgesetz eingesetzt. Die Banken-

abgabe werde sich ohnehin negativ auf die Kreditvergabe auswirken, warnte Chefvolkswirt Volker Treier. Die Belastung von Förderkrediten aber konterkarriere geradezu die politischen Bemühungen Hausbanken dafür zu gewinnen, Förderkredite stärker in die Finanzierung einzubeziehen. Durch das grundsätzlich richtige Durchleitungsprinzip bei Förderkrediten könnte am Ende sogar mehrfach die Bankenabgabe anfallen - und zwar immer dann, wenn Sparkassen und Volksbanken im Förderkreditgeschäft mit ihren Zentralinstituten zusammenarbeiten.

ELF UNTERNEHMEN FÜR ENERGIEEINSPARUNG AUSGEZEICHNET

Berlin. 2100 Tonnen CO₂ sparte eine Gießerei aus Baden-Württemberg in nur zwei Jahren ein, um 14 Prozent senkte eine Chemie-Firma innerhalb von vier Jahren ihren Energieverbrauch. Mit moderner Technik und Kreativität können Betriebe ihre Energiekosten um bis zu 25 Prozent reduzieren. Elf Unternehmen haben das eindrucksvoll vorgemacht - und wurden dafür von der Partnerschaft für Klimaschutz, Energieeffizienz und Innovation ausgezeichnet. Ihr Vorbild soll Schule machen, das ist das Ziel der Initiative von DIHK und Bundesregierung. DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben: „In steigenden Rohstoff- und Energiepreisen sehen Unternehmen derzeit das größte Konjunkturrisiko. Umso wichtiger ist es, Unternehmen dabei zu unterstützen Energie einzusparen.“ Infos zu den ausgezeichneten Unternehmen: www.klimaschutz-unternehmen.de.

INITIATIVE FÜR KREATIVE ARBEITSZEITMODELLE GESTARTET

Berlin. Zwei Drittel aller Beschäftigten mit Kindern würden ihre Arbeitszeiten gerne ändern. Viele Väter möchten einige Stunden weniger arbeiten, Mütter mit geringer Teilzeit gerne aufstocken. Hier setzt die neue Initiative von DIHK und Bundesfamilienministerium an: Sie wirbt für flexiblere und familienfreundlichere

Arbeitszeitmodelle, auch um dem Fachkräftemangel in den Betrieben zu begegnen. Unter dem Motto „Zur richtigen Zeit am richtigen Ort“ geht es um kreative Lösungen jenseits von starren Vollzeit- oder Halbtagsregelungen. DIHK-Präsident Driftmann: „Die Betriebe sehen im Fachkräftemangel zunehmend eine Gefährdung für ihre wirtschaftliche Entwicklung.“ Um Mitarbeiter an ein Unternehmen zu binden oder neue Fachkräfte zu gewinnen, seien «innovative Arbeitszeitmodelle unverzichtbar». Zur Initiative gehören u. a. Best-Practice-Beispiele aus der Unternehmenspraxis, Informationsveranstaltungen der IHKs sowie eine Anzeigenkampagne. Mehr Infos: www.erfolgsfaktor-familie.de/arbeitszeiten.

ÖKOSTEUER-ERMÄSSIGUNGEN BLEIBEN ERHALTEN

Berlin. Die Bundesregierung hat den Rotstift bei der Ökosteuermäßigung für Unternehmen nicht so stark angesetzt wie ursprünglich geplant. Der Ökosteuerspitzenausgleich wird weitgehend erhalten bleiben und der Sockelbetrag weniger stark angehoben, allerdings steigen die ermäßigten Steuersätze. DIHK und IHKs hatten sich zuvor dafür eingesetzt, dass bei aller Notwendigkeit von Sparmaßnahmen die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen stärker berücksichtigt wird. Die Politik hat darauf reagiert. Für Unternehmen mit hohen Energiekosten ist damit ein tragbares Ergebnis erzielt.

NEUE RICHTLINIE ZUM ZAHLUNGSVERZUG HAT HAKEN UND ÖSEN

Brüssel. Gut gemeint, aber relativ schlecht gemacht ist die neue EU-Richtlinie zum Zahlungsverzug. Ziel ist es, die Zahlungsmoral zu verbessern. Zu diesem Zweck gibt es Zahlungsfristen von bis zu 60 Tagen. Bei Überschreitung müssen ohne vorherige Mahnung 40 Euro sowie Verzugszinsen gezahlt werden. Der DIHK ist skeptisch, ob dies zu einer nennenswerten Verbesserung der Zahlungsmoral führt. Wenn Unternehmen ihre Ansprüche nicht durchsetzen, liegt dies vor allem daran, dass sie auf weitere Aufträge hoffen und die Geschäftsbeziehung nicht belasten wollen. Positive Effekte dürften sich dort einstellen, wo die öffentliche Hand Schuldnerin ist. Diese muss innerhalb von 30 Tagen zahlen. Auf einen weitergehenden Strafschadenersatz als Verzugssanktion hat das Europäische Parlament verzichtet. Der DIHK hatte deutlich davor gewarnt, dass dies zu einem Systembruch nach dem Modell der US-Amerikanischen Klageindustrie führen würde.)

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

БИЗНЕС ПОощряет ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ

Берлин. Нехватка специалистов касается целых отраслей, профессий и квалификаций. Этот дефицит угрожает конкурентным преимуществам немецкой экономики, достигнутым немалыми усилиями. Чтобы противостоять негативной тенденции, необходимо более интенсивно, чем когда-либо, использовать невовостребованные потенциалы. Особое внимание следует уделить целевому образованию и повышению квалификации. Лучшие примеры подобной практической работы в области профессионального образования были отмечены специальной премией, учрежденной Фондом имени Отто Вольфа и Объединением Торгово-промышленных палат Германии (DINК). Награду получили самые разные инициативы: от программ первичного профессионального образования, внутрикорпоративных курсов повышения квалификации до образовательных возможностей для магистров. Эти примеры лишней раз подчеркивают, насколько важно для представителей немецкой экономики и их партнеров из квалификационных органов заботиться о появлении достойной смены новых профессионалов и обучении специалистов на протяжении всей их карьеры.

ПОВЫШЕНИЯ ДОРОЖНОГО СБОРА С ГРУЗОВЫХ МАШИН НЕ БУДЕТ

Берлин. Ставки дорожного сбора с грузовых машин с 1 января 2011 г. не изменятся. Приняв это решение, Федеральное правительство отказалось от давно критикуемых DINК планов, обсуждение которых началось еще во время коалиции. Планировалось незначительное снижение сбора для современных грузовиков и значительное повышение для старых. Из-за слишком большого количества старых грузовиков эта мера ударила бы, в конечном счете, по бизнесу. Согласно коалиционному договору, повышение дорожных сборов невозможно в течение всего срока полномочий этого состава парламента.

СУБСИДИРОВАННЫЕ КРЕДИТЫ НЕ ОБРЕМЕНЯТ БАНКОВСКИМИ СБОРАМИ

Берлин. Субсидированные кредиты не будут обременять банковскими сборами – DINК боролось за это в ходе обсуждения закона о реструктуризации. Банковские сборы и так негативно отразятся на выдаче кредитов, предупреждал главный экономист Фолькер

Трайер. Обременение субсидированных кредитов противоречит усилиям самих же банков вовлечь эти кредиты в процессы финансирования. Правильно выстроенная схема субсидированного кредитования может повлечь за собой неоднократное начисление банковских сборов – например, каждый раз, когда сберкассы или народные банки сотрудничают в рамках субсидированного кредита с центральными институтами.

ОДИННАДЦАТЬ КОМПАНИЙ НАГРАДИЛИ ЗА ЭКОНОМИЮ ЭНЕРГИИ

Берлин. 2100 тонн CO₂ сэкономило одно литейное предприятие из Баден-Вюртемберга всего за два года, за четыре года одна химическая фирма сократила свое потребление энергии на 14%. Современная техника и креативный подход к делу помогают компаниям сократить энергозатраты вплоть до 25%. Одиннадцать компаний блестяще продемонстрировали это на своих примерах – за что и получили награды от Партнерства по охране климата, энергоэффективности и инновациям. Их деятельность в этом направлении должна стать примером для других – такова цель инициативы, исходящей от DINК и федерального правительства. «Рост цен на сырье и энергоносители представляет большой конъюнктурный риск для компаний. Тем более важно поддержать фирмы в их стремлении снизить энергозатраты», – сказал гендиректор DINК Мартин Ванслебен. Подробнее о награжденных компаниях: www.klimaschutz-unternehmen.de.

СТАРТОВАЛА ИНИЦИАТИВА ЗА ТВОРЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАБОЧЕМУ ВРЕМЕНИ

Берлин. Две трети всех имеющих работу и детей хотели бы изменить свой рабочий график. Многие отцы хотели бы работать на пару часов меньше, многие матери – сократили бы и неполный рабочий день. С учетом этого DINК и Федеральное министерство по делам семьи решили запустить новую инициативу: принимают предложения по созданию гибких графиков, более удобных для семейных сотрудников. Конечная цель – в том числе и противостоять нехватке качественных специалистов на предприятиях. Девиз инициативы: «На своем месте и свое время». Суть – поиск творческих решений в противовес закостыленным подходам к нормированию полного и неполного ра-

бочего дня. Президент DINК Дрифтманн говорит: «В нехватке специалистов многие компании видят все возрастающую угрозу для своего экономического развития». Чтобы привязать сотрудников к компании и привлечь в нее новых, нужно использовать «инновационные модели построения рабочих графиков». В рамках инициативы будет проводиться презентация передовой практики предприятий, информационные мероприятия в Палатах и рекламная кампания. Подробнее об этом: www.erfolgsfaktor-familie.de/arbeitszeiten.

Льготы по ЭКОЛОГИЧЕСКОМУ НАЛОГУ ОСТАНУТСЯ

Берлин. Федеральное правительство не стало сильно уменьшать льготы на уплату эконолога, как это планировалось ранее. Принцип выравнивания конечной суммы сборов сохранится, цокольная сумма будет слегка повышена, льготные ставки тоже немного вырастут. DINК и Палаты потребовали, чтобы несмотря на всю необходимость экономии, в первую очередь учитывалась международная конкурентоспособность компаний. Власть отреагировала на требование. Для компаний с высокими энергозатратами достигнут приемлемый результат.

НОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАДЕРЖАННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Брюссель. Новые правила ЕС, регулирующие задержки расчетов, были неплохо продуманы, но результат получился не особо хорошим. Целью правил было – улучшение платежной морали. Для этого были установлены сроки задержки платежей до 60 дней. При несоблюдении срока автоматически и без какого-либо предупреждения начисляется штраф в 40 евро и ежедневные проценты. DINК скептически относится к тому, что эти меры приведут к сколько-нибудь значительному улучшению платежной морали. Если компании не предъявляют претензий, значит, они надеются на дальнейшие контракты и не хотят раньше времени портить отношения с партнерами. Положительный эффект ожидается в случаях, когда должник – государственные органы. Они должны произвести выплаты в 30-дневный срок. На применение более строгих санкций Европарламент не пошел. DINК предупреждало, что это может привести к системному сбою и формированию индустрии жалоб по американской модели.)



DEM FACHKRÄFTEMANGEL ENTGEGENSTEUERN

WEGE ZUM ERFOLGREICHEN RECRUITING AUSLÄNDISCHER FACHKRÄFTE / PROF. DR. HEINRICH WOTTAWA, ELIGO GMBH

Deutschland steuert auf den größten Fachkräftemangel seit den 50er Jahren zu. Das aktuelle Wirtschaftswachstum um geschätzte 3,5 Prozent und die sinkende Arbeitslosigkeit führen dazu, dass in naher Zukunft ein erheblicher Bedarf an Fachkräften in Deutschland entstehen wird. Angesichts der demographischen Entwicklung wird die Zahl der deutschen Arbeitskräfte kontinuierlich sinken, während die Nachfrage nach Akademikern und Facharbeitern steigt. Insbesondere im Ingenieurwesen herrscht bereits heute ein Mangel an Fachkräften. Nach Angaben des Vereins Deutscher Ingenieure (VDI) und des Instituts der Deutschen Wirtschaft fehlten bereits im Sommer 2008 knapp 144.000 Ingenieure in Deutschland, Tendenz steigend.

Woher aber sollen die so dringend benötigten Ingenieure kommen? Fachkräfte aus Westeuropa und den USA sind in der Regel wenig motiviert nach Deutschland auszuwandern, weil auch ihre Heimatländer einen hohen Lebensstandard und breite Karriereöglichkeiten bieten. Die mittel- und osteuropäischen Mitgliedstaaten der EU weisen dagegen keinen „Überschuss“ an technischen Spezialisten auf, da diese für den Aufbau der eigenen Wirtschaft dringend benötigt werden. Anders sieht es in Russland aus: Lebensstandard und -qualität sind immer wieder Auswanderungsgründe für junge, qualifizierte Fachkräfte. Die solide ingenieurwissenschaftliche Ausbildung an den 458 technischen Hochschulen mit über 1,36 Millionen Studierenden in Russland genießt nach wie vor internationale Wertschätzung: Technische Fachkräfte aus Russland verfügen über ein hohes Niveau der grundlagenwissenschaftlichen Ausbildung, über ein breites Fachspektrum.

Um die Situation der russischen Studierenden genauer zu beleuchten und ein Konzept zu ihrer Gewinnung für den deutschen Arbeitsmarkt zu entwickeln, hat die Ruhr-Universität Bochum in Kooperation mit der Unternehmensberatungs-

sellschaft eligo das Projekt RuFanaDe („Russische Fachkräfte nach Deutschland“) ins Leben gerufen, mit dem hochqualifizierte Ingenieure aus Russland für Deutschland gewonnen werden sollen.

Aber es bedarf einer guten Vorbereitung, denn die im Rahmen des Projekts durchgeführten Studien an der Sibirischen Staatlichen Universität sowie an der Polytechnischen Universität Tomsk zeigten neben einer generellen Auswanderungswilligkeit (an der Sibirischen Technischen Universität gaben 91 Prozent der befragten Studierenden an, dass sie Interesse an einer Arbeit im Ausland hätten) auch einige Probleme auf. Von den 123 befragten Studierenden der Fakultäten für Mechanik, Automatisierung, Elektrotechnik und Materialwissenschaften befürchtete knapp die Hälfte, dass auf dem Weg zu einer Arbeit im Ausland zu viele Hindernisse lägen. Als größte Hürden wurden das Fehlen von Informationen über die Möglichkeit der Arbeit im Ausland, Schwierigkeiten, die nötigen finanziellen Mittel zum Ausreisen aufzubringen, die Dokumentenabwicklung und die Sprachbarriere genannt. Die Ergebnisse der Befragung von 1.000 Studierenden zehn technischer Fachrichtungen an der Polytechnischen Universität Tomsk, die explizit auf das Arbeiten in Deutschland abzielte, lesen sich ähnlich: 70 Prozent der Befragten äußerten den Wunsch, in Deutschland zu arbeiten. Dabei wurden als Motivation von der Mehrheit die höheren Karrierechancen und die Hoffnung, in einem großen Unternehmen arbeiten zu können, genannt. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass mehr als 50 Prozent der Befragten die Möglichkeit, Deutsch zu lernen auch als Vorteil für die eigene Zukunft sehen – ein deutliches Zeichen ihrer Integrationsbereitschaft.

Allerdings brachte die Befragung in Tomsk auch ans Licht, dass die Vorstellungen der russischen Studierenden über die Situation am deutschen Arbeitsmarkt sehr vage sind – was eine Angst vor Ausbeutung nach sich zieht.

Die Ergebnisse der Studien weisen also einerseits auf ein großes Potenzial auswanderungswilliger Fachkräfte hin, zeigen andererseits aber auch deutlich die Probleme und Zweifel der russischen Studierenden auf. Wichtig ist daher zum einen die Aufklärung darüber, dass ein Ingenieur in Deutschland genug zur Sicherung einer hohen Lebensqualität verdient und dass junge Spezialisten aus Russland nicht als billige Arbeitskräfte eingesetzt werden sollen. Bei der Umsetzung eines konkreten Anwerbungsprogramms kommt es daher darauf an, den Informationsmangel der Studierenden zu beheben. Dies kann beispielsweise durch gezielte Kampagnen im Internet, während Informationsveranstaltungen an den Universitäten und durch Artikel in Zeitschriften für Jugendliche und Fachmagazinen für bestimmte Studien- und Berufsgruppen erfolgen.

Um einen effektiven Recruitingprozess in Gang zu setzen, wurde ein Maßnahmenkatalog entwickelt, dazu gehören: Ansprache interessierter Studenten in Russland über das Internet und durch lokale Projektpartner vor Ort; Vorauswahl der Interessenten durch E-Assessment; Auswahl potenziell geeignet erscheinender Studenten durch die teilnehmenden Unternehmen in Deutschland; Unterstützung vorbereitender Trainingsmaßnahmen am Heimatort während der erlebenden Studienzeit (deutsche Sprache, Gesellschaft, Verhaltenserwartungen, Kultur); Kennenlernen des Unternehmens und der späteren Kollegen in Deutschland (Praktika in den Semesterferien, Diplomarbeiten mit einem Thema aus dem Unternehmen etc.); zusätzlich häufiger Kontakt (Internet) und evtl. kleine Stipendien in der Endphase des Studiums zur Förderung der Identifikation mit dem Unternehmen als späterer Arbeitgeber. Unternehmen, die langfristig einen Bedarf an hochqualifizierten jungen Ingenieuren haben, können von diesem Projekt nachhaltig profitieren.)

Christian Lagereek / dreamstime.com



КАК БОРОТЬСЯ С НЕХВАТКОЙ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ?

СПОСОБЫ УСПЕШНОГО РЕКРУТИНГА ЗАРУБЕЖНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ. / ПРОФ. Д-Р ХАЙНРИХ ВОТТАВА, ELIGO GMBH

Германия страдает от недостатка квалифицированных специалистов начиная с 50-х годов прошлого века. Нынешний экономический рост и падение уровня безработицы приведет к тому, что уже в ближайшем будущем спрос на специалистов заметно вырастет. Развитие демографической ситуации идет таким образом, что количество трудовых ресурсов будет постоянно сокращаться, а спрос на академиков и специалистов – расти. Уже сейчас ощущается заметная нехватка сотрудников с инженерным образованием. По данным Союза Немецких Инженеров и Института Немецкой Экономики, уже летом 2008 г. в Германии не хватало почти 144 тыс. инженеров, и эта тенденция усиливается.

Откуда же должны появиться столь срочно необходимые инженеры? Специалисты из Западной Европы и США редко стремятся переезжать в Германию, так как уровень жизни и возможности для карьеры у них на родине достаточно высоки. В странах Восточной и Центральной Европы также нет свободных специалистов, так как они востребованы для строительства собственной экономики. А вот в России ситуация выглядит иначе: качество и уровень жизни по-прежнему являются для молодых специалистов поводом искать возможность переезда за рубеж. Солидное инженерно-научное образование, которое получают 1,36 млн студентов в 458 российских технических ВУЗах, ценится и ценится на международном рынке: технические специалисты из России обладают высоким уровнем общей научной подготовки и широким спектром специальностей.

С целью более внимательного рассмотрения ситуации с российскими учащимися и разработки концепции их привлечения в Германию Рурский университет в Бохуме со-

вместно с Консалтинговой компанией eligo разработал проект RuFanaDe („Russische Fachkräfte nach Deutschland“ («российские специалисты – в Германию»), который поможет завоевать для Германии высококвалифицированных русских инженеров.

Решение этой задачи требует основательной подготовительной работы, так как в рамках исследования, проведенного в Сибирском Государственном Университете и в Томском политехническом университете, была выявлена не только высокая готовность к переезду в другую страну (в Сибирском Техническом Университете 91% опрошенных студентов ответили, что они заинтересованы в работе за рубежом), но и ряд проблем. Из 123 опрошенных студентов факультетов механизации, автоматизации, электротехники и материаловедения более половины высказали опасения, что на пути к работе за рубежом их ждет слишком много трудностей. Из потенциальных сложностей студенты называли отсутствие информации о возможностях работы за рубежом, проблемы с поиском денег на поездку, сложности с оформлением документов и языковой барьер. Результат опроса, проведенного среди тысячи студентов Томского Политехнического Университета, выглядит следующим образом: 70% опрошенных имеют сильное желание работать в Германии. Мотивацией служит наличие широких возможностей для карьеры и перспектива работы в крупной компании. Интересен так же тот факт, что 50% опрошенных считают, что знание немецкого языка даст им преимущество в будущем – это четкий показатель их готовности к интеграции.

Проведенный в Томске опрос показал также, что у российских учащихся весьма смутные представления о ситуации на немецком рынке, что приводит к опасениям, что их будут использовать непорядочные работодатели.

Результаты исследования указывают, с одной стороны, на наличие большого числа потенциально готовых к переезду специалистов, с другой – высвечивают проблемы и опасения российских учащихся. Поэтому важно объяснить, что инженер в Германии получает достаточно для того, чтобы обеспечить себе высокий уровень жизни и что молодые специалисты из России не будут использоваться как дешевая рабочая сила. При реализации конкретных программ вербовки необходимо восполнять недостаток информации у студентов. Проведение специальных интернет-кампаний и информационных мероприятий в университетах, публикация статей в молодежных и специализированных журналах и газетах поможет донести информацию до различных групп студентов и специалистов.

Чтобы запустить эффективный процесс набора специалистов, был разработан каталог мер. В их числе: обращение к заинтересованным российским студентам через Интернет или партнеров на месте, предварительный отбор потенциальных сотрудников с помощью системы E-Ассесмент, отбор подходящих студентов через партнерские компании в Германии, поддержка подготовительных программ на местах во время обучения (немецкий язык, общество, поведение, культура), знакомство с предприятиями и будущими коллегами по работе (практика во время каникул, дипломная работа на тему компании и т. д.). Дополнительно – поддержание постоянного контакта через Интернет и, возможно, предоставление небольшой стипендии в конце обучения для знакомства с будущим местом работы. Этот проект может быть весьма выгоден компаниям, уже долгое время испытывающим нехватку молодых квалифицированных инженеров.)



„KIOSKISIERUNG“ GESTOPPT

SERGEI SOBJANIN SORGT MIT SEINEM FELDZUG GEGEN DIE KIOSKE FÜR DEN ERSTEN EMPÖRUNGSSTURM SEINER AMTSZEIT. GEHT DIE KIOSKÄRA ZU ENDE ODER ERFOLGT EINE NEUORDNUNG DES STRASSENHANDELS? / MONIKA HOLLACHER, AHK RUSSLAND

Eigentlich wollte sich Sergei Sobjanin mit der Moskauer Verkehrssituation vertraut machen, als er sich zu einer der üblichen gewordenen samstäglichen Stadtrundfahrten aufmachte und sein Blick im Vorbeifahren auf die wild wuchernden Kioske an der Metrostation „Uli-za 1905-ogo goda“ fiel. Die Moskauer Stadtansicht werde zerstört, Verkehr und Bürger würden unzulässig behindert, soll er sich erregt haben. So ähnlich muss es wohl gewesen sein, die Folgen waren umfassend. Schon vor dem 4. November wurden die ersten Kioske abgebaut und nach dem langen Novemberwochenende ging es weiter. Dabei handelten viele Beamte in vorseilendem Gehorsam, um womöglich dem Schicksal der geschasteten Präferken der Bezirke Twerskoi und Presnenski zu entgehen. Sobjanin selbst musste die Aufräumwut wieder eindämmen, nachdem neben nicht lizenzierten Kiosken auch gleich alle anderen mit weggeschafft wurden. Besonders das Verschwinden der Zeitungskioske sorgte für allgemeinen Aufruhr in Presse, Blogs und Bevölkerung. Kleinunternehmer und ihre Verbände ziehen mittlerweile vor Gericht. Bis zum Redaktionsschluss waren rund 400 Kioske demontiert worden, 700 weitere standen noch auf der Abschussliste. Tabak-, Blumen- und Fastfoodbuden waren besonders häufig betroffen. Glaubt man den städtischen Strukturen, wurden nur illegale Kioske liquidiert. Dagegen spricht allerdings eine Beschwerde der Unternehmen „Kroschka Kartoschka“ und „Stardog's“, deren Verkaufsstellen bis Mitte November um gut ein Drittel dezimiert worden waren. Alle betroffenen Kioske hätten auf Grundlage der gültigen Gesetzgebung existiert. Sie wollen sich an die Staatsanwaltschaft und den Anti-

monopoldienst wenden und beabsichtigen eine Klage.

Ein Vertreter der Stadtbezirksverwaltung erklärte, bis Ende November werde man überprüfen, welche Verkaufseinrichtungen wegen Verkehrsbehinderung oder mangelnder Genehmigungen endgültig beseitigt werden müssten. Ausgenommen seien davon nur Zeitungskioske und Eis-Stände. Viele Kioskbesitzer haben ihre Buden in Seitenstraßen verfrachtet oder hinter Bäumen oder Gebäuden außer Sichtweite gebracht. Nach dem Motto: Wen man nicht sieht, den lässt man (vielleicht) in Ruhe.

Der Kiosk hat in den letzten 20 Jahren schon so manchen Sturm überlebt, immer waren die mobilen, nicht immer legalen Verkaufsbuden Stein des Anstoßes – mal aus Sicherheitsgründen, mal aus ästhetischen Erwägungen. Schauen wir in die Geschichte: In den wilden Neunzigern war die Verkaufsinfrastruktur in Russland extrem unterentwickelt. Die zahlreichen Retailketten der Nullerjahre steckten noch nicht einmal in den Kinderschuhen, die staatlichen Vertriebsstrukturen funktionierten nicht mehr oder waren gar nicht mehr existent. Ganz Moskau und vielleicht das ganze Land versorgten sich im Großen und Ganzen in Kiosken, die wie Pilze aus dem Boden schossen. Schloss einer hier, tauchte er dort wieder auf. Dort fand man neben den Zeitungen und Büchern auch alles andere, was ein Mensch zum Leben braucht und vieles mehr: Zahnpasten und Zahnbürsten, Batterien, Kosmetika, elektronisches Spielzeug, chinesischen Superkleber, Schuhe, Bürobedarf, gefakte Prada Handtaschen, Schmuck, Slipeinlagen, Papierservietten, Klopapier, Luftballons, Miederwaren, Abendkleider - um nur einen kleinen Ausschnitt aus dem Sortiment zu geben - und selbstverständlich Lebensmittel aller Art.

Mit wachsendem Wohlstand und dem Aufbau normaler Handelsstrukturen wurden die Kioske weniger, aber nie verschwanden sie ganz. Nur das Sortiment änderte sich. Lebensmittel kauft man längst im Supermarkt wie überall auf der Welt und in Shoppingmalls geben sich die Moskauer nach Feierabend und am Wochenende dem unbeschwerten Konsum hin. Auf der Straße wird nunmehr überwiegend mit Zigaretten, Zeitungen, Schusterwaren, Blumen, Bier, Obst und Gemüse und vor allem mit Fastfood gehandelt. Eine Ausnahme bilden allerdings die Moskauer Unterführungen, in denen man sich bis heute mit Dessous, Brillengestellen und Musikanlagen ausstatten kann. Wie viele davon illegal sind, kann wohl keiner so genau sagen.

Nach den Terroranschlägen 2004 versuchte die Stadt die Kioske von den Metroeingängen zu entfernen und gleichzeitig auch mit den illegalen Kiosken aufzuräumen. Auch damals verschwanden über Nacht unzählige Verkaufsstände, wurden abgebaut oder verlegt, um nach einigen Monaten allmählich wieder an ihre angestammten Plätze zurückzukehren.

Es bleibt also abzuwarten wie nachhaltig Sobjanins Auseinandersetzung mit dem Kioskwesen sein wird. Einstweilen bereut er nichts, bleibt hart und versucht Ordnung ins „Shanghai Labyrinth“ zu bringen: Er beauftragte das Moskauer Komitee für Architektur mit der Ausarbeitung eines Lageplans für Kioske bis Mai 2011, dieser soll sich am Bedarf der einzelnen Stadtviertel orientieren. Außerdem soll ein einheitliches Aussehen für die künftigen Buden entworfen werden und die Vergabe von Genehmigungen und Lizenzen transparenter und damit handelbarer werden. Bis dahin wird weiter aufgeräumt.)

КОНЕЦ КИОСКИЗАЦИИ

СЕРГЕЙ СОБЯНИН, ВСТУПИВ В ДОЛЖНОСТЬ МЭРА, НАЧАЛ С АТАКИ НА КИОСКИ. ТАК ЧТО ЖЕ – ЭРА КИОСКОВ ЗАКОНЧИЛАСЬ? ИЛИ ЭТО НАЧАЛО НОВОГО ЭТАПА? / МОНИКА ХОЛЛАХЕР, ВТП РОССИЯ

Stefan Hölzl



Все началось с того, что Сергей Собянин занялся решением проблемы пробок в столице и во время традиционного субботнего объезда города его взгляд вдруг пал на беспорядочное скопление ларьков и киосков вокруг станции метро «Улица 1905 года». Это уродует облик города, это мешает движению транспорта и пешеходов – наверное, примерно так высказался по этому поводу мэр. Как бы то ни было, последствия оказались впечатляющими. Первые киоски были снесены еще до 4 ноября, а после чреды ноябрьских праздников дело пошло полным ходом. Чиновники, опасаясь, что их постигнет судьба уволенных префектов районов Тверской и Пресненский, проявляли излишнюю рьяность. Собянину пришлось даже сдерживать этот нешуточный запал – ведь помимо нелегальных киосков сносятся и существовавшие на законных основаниях. СМИ, блогосферу и просто граждан особенно возмутило исчезновение киосков с прессой.

Мелкие предприниматели и их объединения собираются судиться. К моменту подготовки номера в печать было демонтировано уже 400 киосков, на очереди стояли еще 700. Больше всего не везет табачным, цветочным ларькам и фаст-фуду. Городские власти уверяют, что сносят только нелегальные киоски. Но жалобы, поступившие от предприятий «Крошка картошка» и «Стардогс» говорит об обратном. К середине ноября было снесено около трети их киосков. И установлены они были с полным соблюдением всех законов и нормативов. Руководства компаний готовят обращения в прокуратуру и антимонопольную службу и собираются подавать иски в суд.

Представитель одного из муниципалитетов объяснил, что к концу ноября власти должны окончательно определить, какие точки продаж действительно будут ликвидированы из-за создания помех транспорту или несоблюдения других норм. Исключения составят лишь газетные киоски и палатки с мороженым. Многие владельцы киосков перебазировались в переулки, спрятались под деревьями или за капитальными строениями, по принципу: кого не видно, того (может быть) не тронут.

За последние 20 лет киоски пережили не одну атаку. Эти мобильные, не всегда легально установленные конструкции всегда были камнем преткновения – когда по соображениям безопасности, когда по эстетическим причинам. Заглянем в историю: в «дикие» 1990-е торговая инфраструктура в России была абсолютно не развита. Сетевые супермаркеты начали появляться только в 2000-е, а тогда находились еще только в зачаточном состоянии, государственная система магазинов дышала на ладан. Москва и, возможно, вся Россия покупала большую часть товаров в ларьках, которые росли как грибы после дождя. Если один закрывался, по близости тут же появлялся другой. Кроме газет и книг там можно было найти все, что только нужно человеку для жизни, и даже больше: зубную пасту и щетки, батарейки, косметику, электронные игрушки, китайский суперклей, обувь, канцтовары, поддельную Prada, женские сумки, бижутерию, прокладки, бумажные салфетки, туалетную бумагу, воздушные шарики, белье, вечерние платья, – все это далеко не полный перечень ассортимента. И, конечно же, там можно было купить все виды продовольствия.

С ростом благосостояния и образованием нормальных торговых структур киосков стало меньше, но полностью они никогда не исчезали. Только ассортимент изменился. Продукты, как и во всем мире, уже давно все покупают в супермаркетах. В конце рабочего дня и на выходных люди предаются шопингу в торговых центрах. На улице теперь в основном покупают только сигареты, газеты, цветы, пиво, овощефрукты, но, прежде всего, фаст-фуд. Исключения составляют только московские подземные переходы, в которых по-прежнему можно приобрести белье, оправы для очков и даже музыкальные центры. Вряд ли кто-то точно знает, какие из этих торговых точек существуют нелегально.

После терактов 2004 г. городские власти попытались убрать киоски от входов в метро и заодно начали борьбу с нелегальными точками. Тогда тоже буквально за одну ночь исчезли, были перенесены или демонтированы множество ларьков и киосков. Но уже через пару месяцев они вернулись на прежние места или даже завоевали новые позиции.

Значит, и сейчас остается только ждать, насколько долгой и последовательной будет война Собянина с киосками. Пока он ни в чем не раскаивается, действует жестко и твердо настроен навести порядок в «Шанхайских лабиринтах»: к маю 2011 г. Московский архитектурный комитет должен разработать план расположения киосков, учитывающий потребности каждого района. Кроме того, будет разработан единый облик для всех киосков, порядок выдачи лицензий и разрешений станет прозрачнее и, значит, доступнее. А до тех пор продолжат сносить.)

IM ZEICHEN DER VERÄNDERUNG

AKTUELLE THEMEN AUF DEM TAG DER OFFENEN TÜR DER AHK RUSSLAND
LOCKEN ZAHLREICHE BESUCHER AN. / MONIKA HOLLACHER, AHK RUSSLAND



Die russische Wirtschaft hat die Krise noch nicht gänzlich überwunden, aber die Zeichen deuten wieder auf Aufschwung. Die russische Regierung hat mit der vielfach geforderten Verbesserung der Investitionsbedingungen begonnen und erste wichtige Maßnahmen, wie z.B. die vereinfachte Beantragung der Arbeitserlaubnis für hochqualifizierte Arbeitskräfte, eingeleitet. Auch die Workshops auf dem Tag der offenen Tür der AHK Russland widmeten sich zum größten Teil den Investitions- und Rahmenbedingungen für ausländische Unternehmen in Russland. Dabei ging es von Migrations- und Visafragen, über die Veränderungen innerhalb der Zollunion, Zertifizierung und Lokalisierung der Produktion bis hin zu Veränderungen in der Medienlandschaft und Vorbeugung von Betrug im Unternehmen. Die Themenauswahl traf auf großen Zuspruch: rund 300 Besucher kamen am 27. Oktober ins Konferenzzentrum des Swissôtel Krasnye Holmy.

Die Entscheidung, das Prozedere zur Beantragung einer Arbeitserlaubnis für hochqualifizierte Arbeitskräfte signifikant zu vereinfachen, um so für ausländische Spezialisten den Aufenthalt in Russland zu vereinfachen, wurde von vielen als revolutionär bewertet und war ohne Zweifel ein längst fälliger Schritt in die richtige Richtung. Über die Feinheiten und auch Probleme der neuen Aufenthaltsregelungen für Ausländer informierte das Rechtskomitee der AHK.

Große Veränderungen und Verunsicherungen brachten die Einführung der Zollunion zwischen Russland, Belarusland und Kasachstan und die fortschreitende Verlegung der Zollposten an die Außengrenzen der Russischen Föderation. Das Fehlen von realistischen Vorbereitungs- und Übergangszeiten stellen die Unternehmen vor immer neue Herausforderungen. Leider hat der Föderale Zolldienst die Vorschläge der Unternehmen für eine mög-

lichst schmerzfreie Verlegung der Zollposten an die Außengrenzen nicht in seine Pläne einbezogen, was erwartungsgemäß zu großen Verzögerungen und Problemen zu Beginn dieses Jahres geführt hat. Außerdem sorgen das Fehlen jeglicher Informationen seitens des FTS über seinen nächsten Schritte und unangekündigte Schließungen von Zollterminals immer wieder für Chaos und Verunsicherung. Dabei sind die Zollposten an den Grenzen immer noch nicht für ihre zukünftigen Aufgaben ausreichend ausgestattet. Das gleiche gilt für die nun verbindlich gewordene elektronische Deklaration. Was ursprünglich zu einer Erleichterung der Abfertigung für alle Beteiligten führen sollte, wächst sich zu einer Doppelbelastung aus, denn die meisten Zollposten sind nicht in der Lage die elektronischen Unterlagen zu bearbeiten und verlangen deshalb zusätzlich eine Ausfertigung in der alten Papierform. Entspannung ist nicht in Sicht. Für den Anfang des kommenden Jahres wird eine erneute Verschärfung der Situation an den Grenzen erwartet, denn dann werden die letzten Zollposten in Moskau und Moskauer Gebiet liquidiert und die neuen Vorschriften zur technischen Regulierung treten in Kraft. Weiterhin also viel Arbeit für die Arbeitsgruppe Zoll und Logistik.

Auch die Einführung der neuen technischen Regulierung ist nach Meinung der Unternehmensvertreter, ebenso wie die Verlegung der Zollposten an die Grenzen, eine richtige Maßnahme. Aber es hapert, wie so oft in Russland, bei der Durchführung. Auch hier führt das Fehlen jeglicher Übergangsphasen bei der Einführung neuer Maßnahmen zu großen Problemen und wurde auf dem Workshop der Arbeitsgruppe Zertifizierung scharf kritisiert. Ein umsichtigerer Planung der Einführung würde Problemen und Verunsicherungen vorbeugen, Nachbesserungen könnten im Bedarfsfall rechtzeitig vorgenommen werden.

Viele Vorschläge, Forderungen und Ideen gab es auch zum Thema Lokalisierung, ein Thema von wachsender Bedeutung für die deutschen Unternehmen, von denen sich viele zunehmend fragen müssen, ob es sinnvoll ist, mit einer Produktion in Russland zu beginnen oder nicht. In der Krise wurden die Investitionsbedingungen auch in diesem Bereich verbessert. Dennoch gibt es noch viel Nachbesserungsbedarf. Vier Punkte wurde von der AHK Russland identifiziert, die für eine gelungene Ansiedlung von Produktion in Russland notwendig wären: ein fairer Wettbewerb ohne die Unterscheidung in „eine“ und „alte“ einheimische Produzenten, und stabile Marktentwicklung, eine unkomplizierte, nachvollziehbare Berechnung des Lokalisierungsanteils, Förderung der heimischen Zulieferbranchen, bessere Bedingungen für die Ansiedlung von Forschung und Entwicklung schaffen, was eine weitere Verbesserung des Schutzes geistigen Eigentums beinhaltet. Ein weiterer bisher vernachlässigter Punkt ist die Verbesserung der Rahmenbedingungen für den Export der in Russland hergestellten Produkte auf den Weltmarkt. Stabilität und Langfristigkeit, sind Grundvoraussetzungen für Vertrauen. An Kontinuität aber mangelt es in sehr vielen Bereichen. Ein Firmenvertreter formulierte es so: „Eine schlechtes Gesetz ist immer noch besser als ein Gesetz, das alle drei Monaten geändert wird“.

Michail An, stellvertretender Leiter der Abteilung für Investitionspolitik im russischen Wirtschaftsministerium, forderte die deutschen Unternehmen zu einem offenen und konstruktiven Dialog mit den zuständigen Behörden auf. Denn nur so könne man zu Lösungen kommen, mit denen alle Seiten leben können.

Alle Präsentationen aus den Seminaren und Workshops des Tages der offenen Tür der AHK Russland stehen Ihnen auf der Webseite der AHK Russland in unserem Veranstaltungsarchiv zur Verfügung.)

ПОД ЗНАКОМ ПЕРЕМЕН

ТЕМЫ, ОБСУЖДАВШИЕСЯ НА ДНЕ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ В РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ ВТП ПРИВЛЕКЛИ ВНИМАНИЕ МНОГИХ. МОНИКА ХОЛЛАХЕР, ВТП РОССИЯ



Российская экономика еще не окончательно преодолела кризис, но уже заметны признаки нового подъема. Российское правительство взялось за улучшение условий для инвестиций и приняло первые важные меры, в частности, упростило процедуру получения виз для высококвалифицированных специалистов. Рабочие группы на Дне открытых дверей в Российско-Германской ВТП также были посвящены, в основном, инвестиционным и рамочным условиям для иностранных компаний в России. Обсуждались миграционные и визовые проблемы, изменения, связанные с таможенным Союзом, вопросы сертификации и размещения производства, деятельность СМИ и способы борьбы с мошенничеством на предприятиях. Выбранные темы встретили широкий отклик: 27 октября в конференц-центре Свиссотеля Красные Холмы собралось 300 человек.

Решение облегчить процедуру получения визы и разрешения на работу для высококвалифицированных специалистов было оценено как поистине революционное, без сомнения этот шаг открывает широкие возможности для работы на будущее. Правовой комитет ВТП детально представил собравшимся новый закон для иностранцев.

Много изменений и неясностей возникло в результате создания таможенного Союза между Россией, Беларуссией и Казахстаном и переноса таможенных постов на внешние границы Российской Федерации. Отсутствие реальных сроков таможенных процедур провоцирует все новые сложности для компаний. К сожалению, Российская таможенная служба не приняла во внимание предложения бизнесменов по наиболее безболезненным способам переноса таможенных постов на внешние границы, что, естественно, привело

к вполне предсказуемым проволочкам и проблемам в начале текущего года. Кроме того, возникли хаос и неопределенность из-за того, что ФТС не предоставляет какой-либо информации о своих ближайших планах и не сообщает о закрытии таможенных постов. Кроме того, посты на границах по-прежнему недостаточно оборудованы для выполнения возложенных на них задач. То же самое касается и ставших теперь обязательными электронных деклараций. Они задумывались с целью облегчения и упрощения процедуры, но превратились в обузу, поскольку большинство таможенных постов не в состоянии обработать документацию в электронном виде и дополнительно запрашивает пакет документов в письменной форме. Пока не заметно ни намека на улучшение ситуации. В начале наступающего года ожидается новое ухудшение ситуации на границах, поскольку будут закрыты последние оставшиеся в Москве и Московской области посты и вступят в силу новые технические предписания. Так что у рабочей группы ВТП по таможене и логистике будет много работы.

По мнению представителей бизнеса, введение новых технических предписаний, как и перенос таможенных постов на границы, является правильной мерой. Но, как это нередко случается в России, реализация оставляет желать лучшего. Отсутствие переходных фаз при нововведениях приводит к колоссальным проблемам, на заседании рабочей группы по сертификации была высказана резкая критика этого процесса. Более осмотрительные методы реформирования помогли бы избежать многих проблем и неясностей, а в случае необходимости позволили бы своевременно принять меры по исправлению ошибок.

Множество предложений, требований и идей было высказано на тему открытия производства в России, так как вопрос о том, имеет ли это смысл, становится все более актуальным для немецких компаний. Во время кризиса инвестиционные условия в этом направлении заметно улучшились. Однако по-прежнему многое нуждается в совершенствовании. Российско-Германская Внешнеторговая Палата выделила четыре пункта, необходимых для успешного открытия производства в России: свободная конкуренция без деления на «новых» и «старых» отечественных производителей, стабильное развитие рынка, простой и понятный расчет доли участия зарубежной компании, поддержка отечественных компаний-поставщиков, создание лучших условий для поиска места для открытия производства и его развития, то есть усиление гарантий защиты интеллектуальной собственности. Еще одно необходимое условие – улучшение общих условий экспорта произведенных в России товаров. Стабильность и долгосрочность – вот основа доверия. Но долгосрочности не хватает в слишком многих областях. Представитель одной из компаний сформулировал это так: «Плохой закон лучше, чем закон, который меняется каждые три месяца».

Михаил Ан, исполняющий обязанности руководителя отдела инвестиционной политики Министерства экономики России, предложил немецким компаниям вести открытый и конструктивный диалог с ответственными ведомствами. Только таким путем можно прийти к решениям, приемлемым для обеих сторон.

Все презентации семинаров и заседаний рабочих групп, прошедших в День открытых дверей Российско-Германской Внешнеторговой палаты, Вы найдете на сайте ВТП в разделе архива мероприятий.)



MITTLER ZWISCHEN DEN KULTUREN

DER SCHUKOWSKI - PREIS 2010 WURDE ZUM ERSTEN MAL AUF DER BASIS EINES WETTBEWERBS VERGEBEN. AM 18. NOVEMBER WURDEN DIE SIEGER GEEHRT.

Elena Tereshenok ist die Preisträgerin des diesjährigen Schukowski – Preis, der in diesem Jahr zum ersten Mal auf Wettbewerbsbasis ausgelobt wurde. 16 Beiträge erreichten die Jury, bestehend aus Vertretern des Goethe-Instituts, der Zeitschrift „Inostrannaja Literatura“ und des Verlags AdMarginem. Die Entscheidung war einstimmig: Die Übersetzung des Romans „Rot“ von Uwe Timm von Elena Tereshenok überzeugt durch lexikalischen Reichtum, die flexible und natürliche Syntax, meisterhafte Intonation der innern Monologe und einen einheitlichen Stil, der den des Autors vollständig wieder gibt, heißt es in der Begründung der Jury. Den Ehrenpreis des Goethe-Instituts erhielt Tatjana Baskakowa, die sich in Ihrer Laufbahn so experimentierfreudige Autoren wie Alfred Döblin, Arno Schmidt, Reinhard Jirgl, Thomas Bernhard, Hans Henny Jahn und Elfriede Jelinek übersetzt hat und damit dem russischen Leser einen besonders schwer zugänglichen Bereich einer Sprache und Kultur zugänglich gemacht hat.

Sprache ist die Brücke zwischen den Kulturen und der Übersetzer geht mehr als „nur“ einer kreativen Tätigkeit nach. Er ist der Vermittler zwischen Kulturen und ihren Menschen – diese Definition liegt der Idee zum Schukowski – Preis zu Grunde, daran erinnerte Johannes Ebert, Leiter des Goethe-Instituts Russland, in seiner Laudatio auf die Preisträger.

Sprach- und Kulturvermittlung gehört auch zu den ureigensten Aufgaben eines Kulturinstitutes: 2007 organisierte das Goethe-Institut eine Lesereise Uwe Timms nach Moskau und Wolgograd. Im Anschluss an die Lesung im Hörsaal in der Pädagogischen Universität in Wolgograd lernten sich Timm und Elena Tereshenok persönlich kennen. Ein Projekt, zu dessen langfristigen Folgen das Erscheinen einer preisgekrönten Übersetzung eines wichtigen Autors der deutschen Gegenwartsliteratur gehört, kann man wohl getrost als Erfolg bezeichnen. (M.H.)

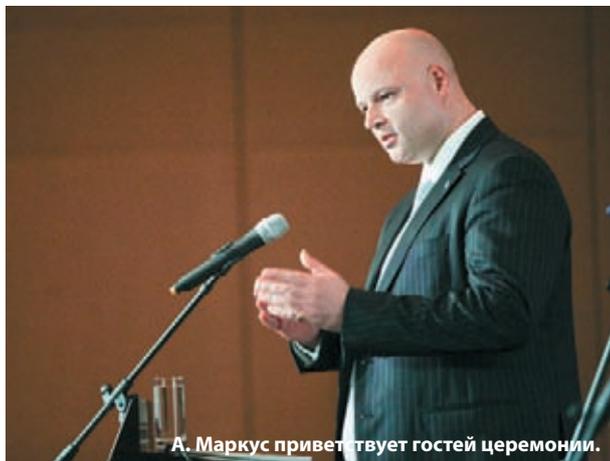
**GOLDSPONSOREN: WINTERSHALL
SILBERSPONSOR: BASF, WINGAS
BLUMENSPPONSOR: UN FIORE**



Jürgen Möpert, Vorsitzender des Komitees für Kultur der AHK, führte durch die Veranstaltung.



Die Preisträger Tatjana Baskakowa, Elena Tereshenok und der Leiter des Goethe-Instituts Russland Johannes Ebert. (v.l.n.r.)



А. Маркус приветствует гостей церемонии.

ПОСРЕДНИКИ МЕЖДУ КУЛЬТУРАМИ

В 2010 ГОДУ ПРЕМИЯ ИМ. ЖУКОВСКОГО ВПЕРВЫЕ В СВОЕЙ ИСТОРИИ ВРУЧАЛАСЬ НА КОНКУРСНОЙ ОСНОВЕ. 18 НОЯБРЯ СОСТОЯЛОСЬ ЧЕСТВОВАНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ.

Елена Терешенок стала лауреатом премии им. Жуковского в этом году. Впервые в своей истории премия вручалась на конкурсной основе. На рассмотрение жюри было выдвинуто 16 работ. В составе жюри были представители Института им. Гете, журнала «Иностранная литература» и издательства AdMarginem. Решение было принято единодушно: перевод романа Уве Тимма «Красный цвет», выполненный Еленой Терешенок, отличается лексическое богатство, гибкий и естественный синтаксис, мастерски выстроенная интонация внутренних монологов и единый стиль, полностью передающий индивидуальный стиль самого автора. Такими словами жюри обосновало свое решение. Почетную премию Института им. Гете получила Татьяна Баскакова, переводившая в течение своего творческого пути таких авторов-эксперименталистов, как Альфред Деблин, Арно Шмидт, Райнхард Йиргль, Томас Бернхард, Ханс Хенни Янн, Эльфрида Елинек. Благодаря ей российский читатель смог познакомиться с наиболее труднодоступной частью немецкоязычной литературы и культуры.

Язык – это мост между культурами, и переводчик не просто передает другим плоды чьей-то творческой работы. Он посредник между культурами и людьми, их представляющими. Это определение составляет идейную основу премии им. Жуковского. Именно об этом напомнил собравшимся Йоханнес Эберт в своей речи в честь лауреатов.

Языковой и культурный обмен – одна из традиционных задач культурных институтов. В 2007 г. Институт им. Гете организовал приезд Уве Тимма в Россию: писатель выступил с лекциями в Москве и Волгограде. После лекции в актовом зале Волгоградского педагогического университета состоялось личное знакомство Уве Тимма и Елены Терешенок. Вот так начался этот, безусловно, успешный проект, в результате которого в России появился отмеченный премией перевод одного из важнейших авторов современной немецкой литературы.

ЗОЛОТОЙ СПОНСОР: WINTERSHALL
СЕРЕБРЯНЫЕ СПОНСОРЫ: BASF, WINGAS
ЦВЕТОЧНЫЙ СПОНСОР: UN FIORE



Музыкальное сопровождение церемонии - братья Ивановы.



Чтение отрывков из романа Уве Тимма «Красный цвет».



Члены жюри конкурса - А. Ливергант и М. Рудницкий.

»» TREFFEN MIT DEM BUNDESPRÄSIDENTEN



Bundespräsident Wulff und Dr. Heinrich Weiss

Das Warten hatte sich gelohnt! Mit etwa 40 Minuten Verspätung traf ein sichtlich gut gelaunter Bundespräsident Christian Wulff am 12. Oktober zu einem Abendessen mit Unternehmensvertretern auf Einladung der AHK im Hotel Ritz Carlton ein. Zurückgehalten hatten ihn die länger als erwartet

geführten Gespräche mit Präsident Medwedjew und Premierminister Putin, aus denen der Bundespräsident positive Eindrücke mitbrachte.

Der Bundespräsident konnte den Abend mit guten Neuigkeiten eröffnen: Nach wie vor seien Deutsche stets äußerst gefragte Gesprächspartner in Politik und Wirtschaft in Russland. Die Bedeutung Russlands als einer der wichtigsten Handelspartner Deutschlands unterstreiche auch die hochkarätige Wirtschaftsdelegation, die ihn begleite. Die Offenheit im Meinungsaustausch mit Präsident und Ministerpräsident sei ein gutes Zeichen für die Bereitschaft zur Veränderung. Deutschland werde auch von der russischen Seite als der herausragende Partner im Transformationsprozess angesehen.

Nicht mit erhobenem Zeigefinger, sondern im Dialog und Informationsaustausch versuche er das zu vermitteln, was man an Deutschland schätze. Dazu gehören der hervorragend aufgestellte Mittelstand, das duale Berufsausbildungssystem, ein klares Rechtswesen, das sehr gut funktionierende Kommunalwesen, fairer Wettbewerb, hohe Qualitätsanforderungen (z.B. auch in der Energieeffizienz) und die herausragende Bedeutung des ehrenamtlichen Engagements, so Wulf.

»» ВСТРЕЧА С ПРЕЗИДЕНТОМ ФРГ



Президент ФРГ Кристиан Вульф

Ожидание того стоило! С сорокаминутным опозданием 12 октября встреча представителей бизнеса, собранных ВТП на ужин в отеле Ритц-Карлтон, с президентом ФРГ Кристианом Вульфом все же состоялась. Президент прибыл явно в хорошем настроении, позитивные впечатления принесли несколько затянувшиеся переговоры с президентом России Медведевым и премьер-министром Путиным.

Президент ФРГ открыл вечер, начал с хороших новостей: Германия по-прежнему является важнейшим политическим и экономическим партнером России. Члены сопровождающей президента в этой поездке экономической делегации высшего ранга подчеркивают значимость России как торгового партнера Германии. Президент также выразил уверенность в том, что открытый диалог с российскими президентом и премьером является добрым знаком, свидетельствующем о готовности к преобразованиям, и российская сторона рассматривает Германию как важного партнера на пути к трансформации.

Президент Вульф считает необходимым не с позиций назидания, а в процессе диалога и обмена информацией представить то, чего достигла Германия: это и развитый средний класс, и дуальная система профессионального образования, прозрачная правовая система, отличная работа коммунального хозяйства, честная конкуренция, высокие требования качества (в т.ч. в области энергоэффективности) и особое значение участия каждого в общественной жизни.



Sergei Wachrukow

»» IM DIALOG MIT DEM GOUVERNEUR DES GEBIETES JAROSLAWL

„Alles wirkliche Leben ist Begegnung“ (Martin Buber) und so führte die AHK im September ihre Begegnungsreihe „Im Dialog mit dem Gouverneur“ fort. Im Rahmen dieser Veranstaltung konnten am 29. September 2010 fünfzehn Mitglieder der AHK die Möglichkeit nutzen, Projekte und Investmentpläne mit dem Gouverneur des Gebietes Jaroslawl, Sergei Wachrukow, sowie seinem Stellvertreter, Igor Elfimow, zu diskutieren.

In informeller Atmosphäre wurde sowohl konkrete Fragen der Firmenverteter als auch Probleme bestehender und geplanter Projekte besprochen.

Gegenstand des Gesprächs waren unter anderem die Politik der Auftragsvergabe, eine Verbesserung der Zusammenarbeit mit der Steueraufsichtsbehörde und eine mögliche Harmonisierung der Zolltarife.

Gouverneur Wachrukow stellte seinerseits Projekte und Unternehmen der Region vor, die sich für Investitionen und Partnerschaften eignen könnten und ging insbesondere auf das Potential der Tätigkeitsbereiche Maschinenbau, Energiewirtschaft, Pharmaindustrie und Landwirtschaft ein. Er wies außerdem auf Fördermöglichkeiten auf regionaler und föderaler Ebene hin.



Michaël Harmis

»» В ДИАЛОГЕ С ГУБЕРНАТОРОМ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Как говорил Мартин Бубер, всякая жизнь – это встреча. Следуя этому афоризму, в сентябре ВТП продолжила серию встреч под эгидой «В диалоге с губернатором». На этот раз диалог был организован с губернатором Ярославской области Сергеем Вахруковым и его заместителем, Игорем Елфимовым. На мероприятии, прошедшем 29 сентября, обсуждались различные проекты и инвестиционные планы.

Участники встречи задавали руководству области конкретные вопросы и обсуждали проблемы, касающиеся уже стартовавших и еще только запланированных проектов.

Центральными темами беседы стали, в числе прочего, политика распределения госзаказов, оптимизация работы с налоговой инспекцией и возможность гармонизации таможенных тарифов.

Губернатор Вахруков, со своей стороны, представил участникам встречи проекты и компании региона, подходящие, по его мнению, для инвестирования и сотрудничества. Особый акцент был сделан на потенциале таких отраслей, как машиностроение, энергетика, фармацевтика и сельское хозяйство. Кроме того, губернатор упомянул о возможностях финансовой поддержки на региональном и федеральном уровнях.

BALL DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT 2011

26. FEBRUAR, MOSKAU

Der „Ball der deutschen Wirtschaft“ ist der traditionelle gesellschaftlicher Höhepunkt der deutschen Business Community in Moskau, der neben deutschen Unternehmen zahlreiche russische VIPs aus Regierung, Ministerien, Gouverneure, russischen Unternehmen und Verbänden zu seinen Gästen zählt.

БАЛ НЕМЕЦКОЙ ЭКОНОМИКИ 2011

26 ФЕВРАЛЯ, МОСКВА

Бал немецкой экономики по сложившейся традиции стал кульминационным событием в общественной жизни немецкого бизнес-сообщества в Москве. Кроме представителей немецких компаний, гостями бала станут члены российского правительства, высокопоставленные сотрудники министерств и ведомств, руководители регионов, известные предприниматели и общественные деятели.

АНК EXTERN

UPAKOVKA / UPAK ITALIA - INTERNATIONAL FACHAUSSTELLUNG FÜR VERPACKUNGSMASCHINEN, PACKMITTELHERSTELLUNGSMASCHINEN UND PACKMITTEL

25.01.2011-28.01.2011, MOSKAU

Branchenschwerpunkte: Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen
Angebotsschwerpunkte: Verpackungsmaschinen, Verpackungsmaterial, Verpackungsdruckmaschinen, Packmittelherstellungsmaschinen, Süßwarenmaschinen

УПАКОВКА / УПАК ИТАЛИЯ – МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА УПАКОВКИ, УПАКОВОЧНЫХ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ ПО ИЗГОТОВЛЕНИЮ УПАКОВОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

25.01.2011-28.01.2011, МОСКВА

Отраслевая тематика: Упаковочные машины и оборудование
Разделы: Упаковочные машины, упаковочные материалы, машины для нанесения печати на упаковку, машины по изготовлению упаковочных материалов, машины для производства и упаковки кондитерских изделий

INTERPLASTICA - INTERNATIONALE FACHAUSSTELLUNG FÜR KUNSTSTOFF UND KAUSCHUK

25.01.2011-28.01.2011, MOSKAU

Branchenschwerpunkte: Kunststoff- und Gummi-Verarbeitung
Angebotsschwerpunkte: Kunststoffherstellungsanlagen, Kunststoffverarbeitungsmaschinen, Rohstoffe, Zubehör, Halberzeugnisse, Kunststoffherzeugnisse, Logistik, Lagertechnik, Dienstleistungen

ИНТЕРПЛАСТИКА – МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА ПЛАСТМАСС И КАУЧУКА

25.01.2011-28.01.2011, МОСКВА

Отраслевая тематика: Обработка пластмасс и каучука
Разделы: Оборудование по производству пластмасс, машины для обработки пластмасс, сырье, вспомогательные материалы, полуфабрикаты, изделия из пластмасс, логистика, складское оборудование, услуги

PRODEXPO - INTERNATIONALE FACHAUSSTELLUNG FÜR LEBENSMITTEL

07.02.2011-11.02.2011, MOSKAU

Branchenschwerpunkte: Ernährungswirtschaft (Nahrungs- und Genussmittel)
Angebotsschwerpunkte: Nahrungsmittel, Lebensmittel, Lebensmittelzusätze, Backwaren, Zuckerwaren, Süßwaren, Fleischwaren, Molkereiprodukte, Meeresfrüchte, Getränke, Genussmittel, Getreide, Obst, Gewürze

ПРОДЭКСПО – МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

07.02.2011-11.02.2011, СТОКГОЛЬМ

Отраслевая тематика: Пищевая промышленность (продукты питания и напитки)
Разделы: продукты питания, пищевые добавки, хлебобулочные и кондитерские изделия, мясо и мясные изделия, молочные продукты, рыбопродукты, напитки, деликатесы, зернопродукты, фрукты, пряности

AQUA-THERM/WORLD OF WATER & SPA

08.02.2011-11.02.2011, MOSKAU

Internationale Fachmesse für Heizung, Lüftung, Klima, Sanitär-, Umwelt- und Schwimmbadtechnik
Branchenschwerpunkte: Sanitärwirtschaft, Wärme, Kälte, Klima
Angebotsschwerpunkte: Sanitärtechnik, Saunen, Schwimmbäder, Solarien, Heizungstechnik, Filter, Klimatechnik, Installationsmaterial, Pumpen, Messtechnik, Prüftechnik, Regel- und Steuertechnik, Wärmedämmung, Wasseraufbereitungsanlagen, Badezimmermöbel, Schwimmbadtechnik

АКВАТЕРМ/WORLD OF WATER & SPA

08.02.2011-11.02.2011, МОСКВА

Международная специализированная выставка отопления, вентиляции, климатического, сантехнического и очистительного оборудования, оборудования для саун и бассейнов.
Отраслевая тематика: водоснабжение и канализация, отопление, кондиционирование, климатическое оборудование
Разделы: сантехническое оборудование, сауны, бассейны, солярии, отопительное оборудование, фильтры, климатическое оборудование, монтажные материалы, насосы, контрольно-измерительная техника, системы регулировки и управления, теплоизоляция, оборудование для водоснабжения, мебель для ванных комнат, оборудование для бассейнов.

STROISIB - THE 2. BUILDING WEEK

15.02.2011-18.02.2011, NOWOSIBIRSK

Internationale Bau- und Baustoffausstellung
Branchenschwerpunkte: Bautechnik, Baumaschinen, Innenausbau, Sanitärwirtschaft, Wärme, Kälte, Klima
Angebotsschwerpunkte: Bauen, Sanitärtechnik, Klimatechnik, Heizungstechnik, Lüftungstechnik, Sanitärkeramik, Sanitäranlagen, Sanitärausstattung, Sanitärzubehör

СТРОЙСИБ – ВТОРАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ

15.02.2011-18.02.2011, НОВОСИБИРСК

Международная выставка стройиндустрии и строительных материалов
Отраслевая тематика: строительная техника, строительное оборудование, внутренняя отделка, водоснабжение и канализация, отопление, кондиционирование, климатическое оборудование
Разделы: строительство, санитарно-техническое оборудование, климатическое оборудование, отопительная техника, системы вентиляции, сантехнические изделия, очистительная и канализационная техника и оборудование, аксессуары

»» „YAKOVLEV & PARTNERS“ AUF DEM DRITTEN PLATZ IM JURISTENRATING DER TAGESZEITUNG „KOMMERSANT“

Im September veröffentlichte die Tageszeitung „Kommersant“ die Ergebnisse ihres Ratings der besten Rechtskanzleien in Russland im ersten Halbjahr 2010. „Yakovlev & Partners“ belegte den dritten Platz unter den russischen Kanzleien.

Das Rating setzte sich aus vier Kategorien zusammen: Anzahl der beschäftigten Juristen, Anzahl der Partner, Nettobetriebseinkommen und Zahl der Nennungen in Wirtschaftspublikationen.

Nach Meinung der Ratingforscher, sollten gerade die russischen Kanzleien eine grundlegende Rolle in der in diesem Herbst beginnenden Reform des Marktes für juristische Dienstleistungen übernehmen. Es wird erwartet, dass am Ende der Reform das Rechtsanwaltsmonopol für die Erbringung von juristischen Dienstleistungen und der Vertretung vor Gericht kommen wird. Nur so kann die Qualität juristischer Dienstleistungen entscheidend verbessert werden.

»» «ЯКОВЛЕВ И ПАРТНЕРЫ» НА ТРЕТЬЕМ МЕСТЕ В РЕЙТИНГЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЬ»

В сентябре 2010 года ИД «Коммерсантъ» опубликовал рейтинг лучших юридических компаний России по итогам первого полугодия 2010 г. Юридическая Группа «Яковлев и Партнеры» заняла третье место.

Рейтинг составлялся по трем ключевым параметрам - число юристов, чистая операционная выручка и количество упоминаний бренда в деловых изданиях. За количество партнеров, старших юристов/руководителей практик, а также за подтвержденные данные ЧОВ начислялся повышающий коэффициент.

По мнению составителей рейтинга, именно российские юридические компании должны сыграть основную роль в начинающейся этой осенью реформе юридического бизнеса. Ожидается, что эта реформа завершится установлением адвокатской монополии на оказание юридических услуг и судебное представительство. Ее основная цель - повысить качество юридических услуг в России.

»» VOLKSWAGEN ERÖFFNETE EINE FILIALE DER VW-BANK IN RUSSLAND

Die größte europäische Autobank eröffnete eine Filiale „Volkswagen Bank RU“ in Russland. Die Bank finanziert den Kauf von Neu- und Gebrauchtwagen von Marken der Volkswagen Gruppe. Gegründet wurde die neue Filiale bereits im August, die Eröffnung fand am 25. November statt. Kommerzdirektor ist Jan Kranat, er leitete bislang die „Volkswagen Financial Services Rus“. Das Eigenkapital der Bank beträgt 880 Millionen Rubel.

Die Volkswagen Gruppe will auf dem russischen Markt stark expandieren. Das eigene Werk in Kaluga hat eine Produktionskapazität von 150.000 Fahrzeugen im Jahr. Zudem soll eine Fertigungsanlage von GAZ angemietet werden, um die Produktion auf bis zu 300.000 Fahrzeugen im Jahr zu erhöhen. Die Gründung der hauseigenen Bank soll den Pkw-Absatz in Russland ankurbeln.



»» VOLKSWAGEN OTKRYL FILIAL VOLKSWAGEN-BANK V ROSSII

Самый крупный европейский автомобильный банк открыл филиал «Volkswagen Bank RU» в России.

Банк выделяет кредиты для приобретения новых или поддержанных автомобилей марки Volkswagen. Филиал был основан уже в Августе, открытие состоялось в конце Ноября. Коммерческим директором стал Ян Кранат, до этого он управлял «Volkswagen Financial Services RU». Уставной капитал нового банка составляет 880 млн руб.

Volkswagen стремится к расширению своей деятельности на российском рынке. Собственный завод в Калуге позволяет производить 150 тыс. автомобилей в год. Дополнительно Volkswagen планирует арендовать промышленное предприятие ГАЗ и этой мерой увеличить объем производства до 300 тыс. автомобилей в год. Деятельность собственного банка должна способствовать увеличению числа продаж.

»» ELEKTRITSCHKA MADE IN GERMANY

Vorerst ist ein von Siemens hergestellter Triebzug des Modells „Desiro“ am Kasaner Bahnhof in Moskau zu bewundern. Bereits in zwei Jahren sollen Züge dieser Bauart zum Einsatz auf russischen Schienen kommen. Die als „Lastotschka“ getauften Züge werden ab Ende 2012 auf der 270 Kilometer langen Strecke zwischen Moskau und Jaroslavl eingesetzt. Die Fahrzeit soll dabei von momentan vier, auf zweieinhalb Stunden verkürzt werden. Ab 2013 werden die „Lastotschkas“ auf weiteren Strecken im Großraum der Olympiastadt Sotschi und einigen weiteren Ballungsräumen eingesetzt.

Insgesamt bestellte die RSchD 240 Züge dieses Modells, mit einem geschätzten Auftragswert von 2,6 Milliarden Euro. Die Montage der Züge wird teilweise im Eisenbahn-Maschinenwerk in Jekaterinburg erfolgen. Dazu ist ein Joint Venture zwischen Siemens und Aeroexpress, dem Betreiber des Moskauer Flughafenzubringers, vereinbart. Geliefert werden Züge der neuesten „Desiro“-Version „MainLine“, die mit einer Höchstgeschwindigkeit von 160 km/h zügiges Vorankommen im russischen Regionalverkehr möglich machen werden.



»» ЕЛЕКТРИЧКА «MADE IN GERMANY»

Сейчас на Казанском вокзале в Москве можно лишь увидеть выставленный компанией «Siemens» локомотив модели «Desiro». Но уже через два года поезда этого типа будут передвигаться по железным путям России. Начиная с конца 2012 г., эти поезда будут курсировать, под названием «Ласточка», между Москвой и Ярославлем. При расстоянии в 270 км, время поездки между этими городами

сократится с 4 до 2,5 часов. С 2013 г. поезда этого типа будут использованы в районе олимпийского города Сочи и в районах других крупных городов. В целом РЖД заказала 240 поездов этого типа, с оценочной стоимостью в 2,6 млрд евро. Монтаж этих поездов будет частично осуществляться в Екатеринбурге. Для этой цели планируется создание совместного предприятия с участием «Siemens» и «Аэроэкспресс», компанией осуществляющей перевозку пассажиров в аэропорты Москвы. Поставлены будут поезда самой новой версии модели «Desiro», «MainLine», которые при максимальной скорости в 160 км/ч помогут ускорить региональное сообщение в России.



Knauf-Häuser im Gebiet Nischni Nowgorod

»» KNAUF UNTERSTÜTZT BRANDOPFER

Elf Häuser baute Knauf für Brandopfer im Gebiet Nischni Nowgorod. Am 2. November konnten den Betroffenen die Schlüssel für ihre neuen Heimstätten übergeben werden, nachdem am 20. September der Generalbevollmächtigte der Knauf Gruppe GUS, Dr. Gerd Lenga, und der Gouverneur des Gebietes Nischni Nowgorod, Walerij Schanzew, einen Vertrag über eine Spende zugunsten der Bewohner des Gebietes Nischni Nowgorod, die von den Bränden betroffen waren, unterzeichnet hatten.

Bei den Waldbränden im Juli wurden im Gebiet Nischni Nowgorod insgesamt 842 Familien in 42 Ortschaften obdachlos, drei Dörfer brannten vollständig ab. Mit der Unterstützung von Knauf wurden in der Stadt Bor elf Häuser mit Trockenbautechnologie unter Einsatz von Knauf-Produkten aus Dzerschinsk gebaut.

„Ich denke, dass die Unternehmer den Bürgern immer helfen müssen, die sich in einer derartigen Notlage befinden. Wir sind froh, dass unsere Baustoffe beim Bau der neuen Häuser verwendet werden. Jetzt ist es wichtig, dass die Menschen so schnell wie möglich ein Dach über dem Kopf bekommen“, sagte Dr. Lenga bei der Unterzeichnung. Die Regierung des Gebietes Nischni Nowgorod arbeitet schon seit langem mit Knauf zusammen und plant eine weitere Intensivierung der Beziehungen. „Ich danke Ihnen für die Hilfe, die Sie den Brandopfern leisten. Ich hoffe, dass sich unsere Zusammenarbeit in Zukunft noch ausweiten wird“, so Gouverneur Schanzew.

»» KNAUF UNTERSTÜTZT ПОГОРЕЛЬЦЕВ

Компания Кнауф построила 11 домов для жертв пожаров в Нижегородской области. После подписания договора о пожертвовании в пользу пострадавших от пожаров жителей Нижегородской области, состоявшегося 20 сентября между д-ром Гердом Ленга, генеральным представителем Группы Кнауф в СНГ, и губернатором Нижегородской области Валерием Шанцевым, 2 ноября погорельцам были переданы ключи от новых домов.

В результате июльских лесных пожаров в Нижегородской области без крова остались 842 семьи в 42 населенных пунктах, три деревни выгорели полностью. При поддержке Кнауф были построены сухим способом с использованием продуктов Кнауф из Дзержинска 11 домов в городе Бор.

«Я считаю, что бизнес всегда должен помогать гражданам, оказавшимся в таком бедственном положении. Мы рады, что при строительстве были использованы наши материалы. Сейчас важно, чтобы люди как можно быстрее снова обрели крышу над головой», – сказал д-р Ленга на церемонии подписания договора. Правительство области уже давно сотрудничает с Кнауф и планирует в дальнейшем еще упрочить эти отношения. «Я благодарю Вас за помощь, которую Вы оказали жертвам пожара. Я надеюсь, что в будущем наше сотрудничество будет и дальше развиваться», – сказал губернатор Шанцев.



Д-р Герд Ленга, генеральный представитель Группы Кнауф в СНГ и губернатор Валерий Шанцев

»» „АНГЕWAНДTE ÖKOBIOTECHNOLOGIE“

Mit Unterstützung der Firma EnviroChemie GmbH (Deutschland) wurde das Lehrbuch „Angewandte Ökobiotechnologie“ zur biologischen Abwasserreinigung in Russland herausgegeben.

Das Buch wurde im Rahmen von Forschungsprojekten der chemisch-technologischen Mendelejew - Universität erarbeitet, Enviro Chemie leistete dabei umfangreiche Unterstützung.

„Angewandte Ökobiotechnologie“ besteht aus zwei Bänden. Der erste Band ist der biologischen Abwasserreinigung, anaeroben und aeroben Verfahren, ihrer Besonderheiten und der in den Industrieunternehmen verwendeten Ausrüstung gewidmet. Es werden Anwendungsbeispiele zahlreicher Brauereien in Russland gegeben, in denen Bioreaktoren verwendet werden. Der zweite Band beschreibt ökologisch-ökonomische und gesetzgebende Mechanismen zur Umsetzung von Umwelttechnologien. Es werden auch Fragen zur richtigen Auswahl technologischer Ausrüstungen, zur technisch-ökonomischen Berechnung der biologischen Abwasserreinigungsprozesse sowie gesetzliche Grundlagen des Umweltschutzes erörtert.

Das Buch ist für Lehrer und wissenschaftliche Mitarbeiter an Hochschulen geeignet, die mit Biotechnologie ökologische Aufgaben lösen. Es ist auch für Betriebsingenieure und andere Spezialisten nützlich, die biologische Abwasserreinigung bei der Umsetzung umweltfreundlicher Produktionsverfahren in der Bier- und Getränkeindustrie einsetzen wollen.

Falls Sie das Buch kaufen möchten, bitte rufen Sie uns unter +7 343 228-04-15.

»» «ПРИКЛАДНАЯ ЭКОБИОТЕХНОЛОГИЯ»

В марте 2010 г. было выпущено учебное пособие «Прикладная экобиотехнология».

Часть материала рукописи книги была подготовлена по программе научно-образовательных проектов, выполнявшихся в РХТУ им. Д. И. Менделеева. Большую поддержку при подготовке книги оказала фирма ЭнвиРоХеми (Германия), которая рассказала о биологической очистке сточных вод на промышленных предприятиях России.

Книга «Прикладная экобиотехнология» включает в себя два тома. Первый том посвящен биологической очистке сточных вод, аэробному и анаэробному методам очистки, их особенностям и оборудованию, применяемому на промышленных предприятиях. Приведены примеры реализации проектов с использованием биореакторов на многочисленных пивоваренных заводах России. Второй том включает законодательные и эколого-экономические механизмы реализации природных технологий. Раскрывает вопрос выбора технологического оборудования и технико-экономического расчета процессов биологической очистки, нормативно-законодательные основы природоохранной деятельности.

Книга предназначена для преподавателей, научных работников высших учебных заведений, использующих биотехнологию для решения экологических задач. Также данная книга будет полезна для инженеров-технологов и других специалистов, применяющих биологическую очистку для рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды в индустрии пива и напитков.

По вопросам приобретения обращаться по телефону +7 343 228-04-15.

АТЛАС РУС



Hochqualifizierte Mitarbeiter sind das Fundament unseres Unternehmens. Unsere talentierten Architekten konnten ihre Erfahrungen auf Baustellen in der ganzen Welt sammeln.

Zuverlässigkeit, Verantwortungsbewusstsein, Ehrlichkeit und Respekt sind die vier stabilen Mauern unserer Arbeit. Mit diesen Prinzipien begegnen wir allen unseren Kunden und Partnern. Unsere tadellose Reputation auf dem Baumarkt ist die logische Folge unserer Geschäftsethik.

Durch hochwertige Technologien und die vielfältige Erfahrung unserer Spezialisten konnten viele Projekte, darunter auch hochkomplexe, erfolgreich realisiert werden. Aber wir bleiben nicht beim Erreichten stehen. Die Suche nach innovativen Technologien und Lösungen ist der Weg, auf dem wir in die Zukunft gehen.

Wir übernehmen alle Arbeiten im Bereich Engineering und Bauausführung und sind immer auf der Höhe der Zeit. Das Wichtigste: Unsere Türen sind immer offen für unsere Kunden, für neue Ideen, Projekte und für den gemeinsamen Erfolg.

КОНТАКТ: 101000 MOSKAU, POKROWSKIJ BOULEVARD 4/17, KORPUS 1, TEL. +(495) 775-24-85, FAX: +7 (495) 775-24-88, E-MAIL: INFO@ATLAS-CONST.COM

АТЛАС РУС

Фундамент компании – высококвалифицированные сотрудники. Врожденный талант к архитектуре привел их в эту профессию. Работая на крупных строительных объектах по всему миру, они приобрели огромный опыт.

Надежность, ответственность, честность и уважение – четыре прочных стены работы группы АТЛАС. Этим принципам мы следуем и во взаимоотношениях с клиентами, и в работе с поставщиками и субподрядчиками. Безупречная репутация на строительном рынке – тому доказательство, доверие наших клиентов и партнеров – закономерное следствие.

Высококачественные технологии и многогранный опыт специалистов АТЛАС позволяют успешно воплощать в жизнь проекты любой сложности. Но мы не останавливаемся на достигнутом. Поиск инновационных технологий и инженерных решений – окна, через которые мы смотрим в будущее.

Мы берем на себя весь спектр работ в области инжиниринга и строительства. Это позволяет компаниям группы не только создавать конкурентоспособные преимущества, но и наметить новые цели в архитектурном облике города.

И самое главное: наши двери всегда открыты новым клиентам, новым проектам, новому общему успеху.

КОНТАКТЫ: МОСКВА, 101000, ПОКРОВСКИЙ БУЛЬВАР, ДОМ 4/17, КОП 1, ТЕЛ.: +7 (495) 775-24-85, ФАКС: +7 (495) 775-24-88, E-MAIL: INFO@ATLAS-CONST.COM

WWW.ATLAS-CONST.COM

SoWiTec



Seit ihrer Gründung 1993 beschäftigt sich die SoWiTec ausschließlich mit der Nutzung erneuerbarer Energien, wobei die Windenergie den Schwerpunkt bildet.

Deutschlandweit hat die SoWiTec bereits über 100 Windkraftanlagen in 30 Windparks realisiert. Die stetig wachsende SoWiTec group beschäftigt inzwischen über 150 Mitarbeiter im In- und Ausland.

Momentan arbeitet SoWiTec an Projekten mit einer gesamten Kapazität von ca. 35 000 MW. SoWiTec realisiert Vorhaben in Frankreich, Brasilien, Argentinien, Uruguay, Chile, Mexiko und Peru.

Der russische ist vom besonderen Interesse für SoWiTec. 2009 wurde die Tochtergesellschaft „SoWiTec Russia“ zur Entwicklung von Projekten in Russland gegründet.

КОНТАКТ: RUSSLAND, 115054 MOSKAU, BACHRUSCHINA -STR.. 32/1. TEL.: (495) 956 55 57 FAX: (495) 956 82 63, MOBIL: +49 (160) 97868252; EMAIL: SNI@SOWITEC.COM

СоВиТек

Компания СоВиТек была основана в 1993 году в Германии.

СоВиТек была первой компанией, реализовавшей Проект Ветропарков на территории Федеральной Земли Германии Баден-Вюртемберг.

СоВиТек установил более 100 турбин в 30 Ветропарках Германии. Коллектив сотрудников СоВиТек постоянно растет и насчитывает в настоящее время около 150 человек. Офисы СоВиТек расположены как на территории Германии, так и за ее пределами.

СоВиТек работает сейчас над Проектами Ветропарков общей планируемой мощностью около 35 000 МВт. Проектными территориями являются Франция, Аргентина, Бразилия, Чили, Перу и Уругвай.

Особый интерес для СоВиТек представляет рынок России. Вопросами, связанными с реализацией Проектов строительства ветропарков на территории России, занимается созданная в 2009 году ООО «СоВиТек Рус».

КОНТАКТЫ: : РОССИЯ, 115054 МОСКВА, УЛ. БАХРУШИНА, Д. 32, СТР. 1. ТЕЛ.: (495) 956 55 57 ФАКС: (495) 956 82 63, МОБ.: +49 (160) 97868252; ЭЛ. ПОЧТА: SNI@SOWITEC.COM

WWW.SOWITEC.COM.

YUST



Anwaltskanzlei YUST, gegründet in Moskau im Jahre 1992, ist eine renommierte russische Anwaltskanzlei, die mehr als 60 Anwälte vereinigt. Außer Moskau ist YUST in Novosibirsk, Kiev und Donezk vertreten.

YUST berät ihre russischen und ausländischen Kunden in folgenden Bereichen und Rechtszweigen: Banken-, Finanzrecht und Wertpapiere; Gesellschaftsrecht; Vertragsrecht; Internationales Privatrecht; Steuerrecht; Urheberrecht; Devisenrecht; Wettbewerbsrecht; Arbeitsrecht; Strafrecht; Familienrecht; Sportrecht; Immobilien; Außenhandelstätigkeit; Ausländische Investitionen; Insolvenzverfahren; Versicherung; Internationales Schiedsgericht; Vertretung in Gerichten aller Instanzen; Rechtsbegleitung vom Kunst-Geschäft; private öffentliche Partnerschaft.

Legal 500 und Chambers empfehlen YUST mehrere Jahre hintereinander als eine der führenden russischen Anwaltskanzleien.

YUST ist ebenfalls Mitglied European Business Association und einer offiziellen Rechtsberater des Russischen Fußballverbands.

КОНТАКТ: YUST – ANWALTSKANZLEI, RUSSLAND, 119002 MOSKAU, SIVTSEV VRAZHEK GASSE, 43, TEL.: +7 (495) 795-08-43; +7 (495) 795-08-45, FAX: +7 (499) 241 1948, E-MAIL: WELCOME@YUST.RU

ЮСТ

Юридическая фирма ЮСТ была основана в Москве в 1992 г. Сегодня она пользуется заслуженным реноме на рынке юридических услуг, в ней работает свыше 60 юристов и адвокатов. Кроме Москвы, у фирмы есть представительства в Новосибирске, Киве и Донецке.

ЮСТ консультирует как российских, так и иностранных клиентов по следующим отраслям права: банковская деятельность, финансовое право и ценные бумаги, корпоративное и договорное право, международное частное право, налоги, авторское право, валютное законодательство, конкуренция, трудовые споры, уголовное законодательство, семейное, спортивное право, недвижимость, внешнеэкономическая деятельность, иностранные инвестиции, практика банкротства, страхование, международный арбитраж, представительство в судах всех инстанций, правовое сопровождение арт-бизнеса, частно-общественное партнерство.

Аналитические справочники The Legal 500 и Chambers, составляющие наиболее авторитетные рейтинги юридических фирм, уже много лет подряд включают ЮСТ в число лучших российских юридических компаний.

ЮСТ является также членом Европейской бизнес-ассоциации и одним из официальных правовых консультантов Российского футбольного союза.

КОНТАКТЫ: ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА ЮСТ, РОССИЯ, 119002 МОСКВА, ПЕР. СИВЦЕВ ВРАЖЕК, 43, ТЕЛ.: +7 (495) 795-08-43; +7 (495) 795-08-45, ФАКС: +7 (499) 241 1948, E-MAIL: WELCOME@YUST.RU

WWW.YUST.RU

ENVIROCHEMIE GMBH



EnviroChemie GmbH ist der Marktführer für die Behandlung von Wasser und Abwasser seit 35 Jahre. Wir liefern Anlagen für Abwasser und

Nutzwasser, auch für Wasserkreislauf und Lösungsmittel.

In mehr als 30 Ländern weltweit bieten wir unseren Kunden ein breit gefächertes Leistungsspektrum: Beratung, Planung, Anlagenbau, Pilotierungen und Genehmigungsplanungen, umfangreiche Dienstleistungen während des Betriebes, bis hin zu einem ganzheitlichen Wassermanagement.

Wir liefern technologisch führende Produkte auf der Basis chemisch-physikalischer, biologischer, sowohl aerober, als auch anaerober Verfahren, Verfahren mit der Verwendung von den Membranen, thermische Verfahren, Adsorption auf Aktivkohlen, Ionenaustauschverfahren für selektive Entfernung von den Verunreinigungsstoffen.

Der wichtigste Wettbewerbsvorsprung von EnviroChemie GmbH ist die Tochterfirma in Ekaterinburg mit sehr qualifizierten Spezialisten und mehr als 10-jährige Erfahrung in GUS-Ländern und Baltikum.

КОНТАКТ: 000 „ENVIRO-CHEMIE GMBH“, 620026, EKATERINBURG, BELINSKOGO STR., 83, TEL.: +7 343 278-278-0, FAX: +7 343 278-61-30, E-MAIL: INFO@ENVIRO-CHEMIE.RU

ENVIROCHEMIE GMBH

EnviroChemie GmbH - немецкий лидер по водоподготовке и очистке сточных вод уже 35 лет. Мы поставляем очистные сооружения для сточной и технической воды, а также кругооборотов воды и технологических растворов.

Более чем в 30 странах мы предлагаем нашим клиентам широкий спектр услуг: консультирование, проектирование, изготовление очистных сооружений, решения по водоподготовке, проведение пилотных опытов, подготовка документации и получение разрешений в контролирующих органах, оказание сервисных услуг вплоть до эксплуатации очистных сооружений.

Мы применяем самые эффективные методы водоподготовки и очистки сточных вод: физико-химические, биологические, как аэробные, так и анаэробные, методы с использованием мембран, термические методы очистки, абсорбционные методы очистки с использованием активированного угля, ионообменные методы для селективного извлечения загрязняющих веществ.

Важным конкурентным преимуществом EnviroChemie GmbH является наличие дочерней компании в г. Екатеринбург со штатом высококвалифицированных специалистов и десятилетний опыт работы в странах СНГ и Балтии.

КОНТАКТЫ: 000 «ЭНВИРО-ХЕМИ ГМБХ», 620026, ЕКАТЕРИНБУРГ, УЛ. БЕЛИНСКОГО, 83, 6 ЭТАЖ, Тел.: +7 343 278-278-0, ФАКС: +7 343 278-61-30, E-MAIL: INFO@ENVIRO-CHEMIE.RU

WWW.ENVIROCHEMIE.RU

BWF ENVIROTEC



Die BWF Group ist eine mittelständische Unternehmensgruppe mit ca. 1.300 Mitarbeitern weltweit und Hauptsitz in Offingen / Bayern.

Größter Unternehmensbereich ist BWF Envirotec mit ca. 100 Millionen Euro Umsatz. BWF Envirotec ist mit Tochterfirmen in Australien, China, Italien, Indien, Russland, Türkei, Tschechien und den USA weltweit aktiv.

BWF Envirotec ist Weltmarktführer in der industriellen Entstaubung mit Filtermedien aus synthetischen Fasern und Geweben. Unser umfangreiches Angebot enthält Standard- und Hightech Filtermaterialien, einbaufertig konfektionierte Filtermedien, eine große Auswahl an Oberflächen- und Schutz-ausrüstungen sowie Zubehör für Entstaubungsanlagen.

Zu den wichtigsten Branchen zählen insbesondere die Aluminium-, Zement- und Stahlindustrie, Abfall- und Biomasseverbrennungsanlagen sowie Kohlekraftwerke. BWF Envirotec bietet Full Service. Wir betreuen unsere Kunden in allen Projektphasen. Für jede Anwendung gibt es bei BWF Envirotec Spezialisten, die die Prozesse, Anwendungen und Technologien der Anlagen kennen. Als Komplettanbieter mit starker Lösungsorientierung haben wir Antworten für sämtliche Aufgaben im Bereich der industriellen Filtration.

КОНТАКТ: 000 BWF ENVIROTEC, VASILY ISLAND, 18TH LINE 31, OFFICE B-324, 199178 ST. PETERSBURG, TEL.: +7 (812)-332-91-10, FAX: +7 (812) 332-91-20, MOBIL: +7 (981) 706-17-00

BWF ENVIROTEC

BWF Group – это производственная компания с головным офисом в городе Оффинген, Бавария, которая насчитывает более 1.300 сотрудников.

Крупнейшее подразделение группы - BWF Envirotec - с годовым оборотом < 100 млн € представлено по всему миру.

BWF Envirotec является международным технологическим и рыночным лидером в области фильтрации с применением текстильных фильтрующих материалов из синтетических волокон. Обширный ряд продукции включает в себя стандартные и высокотехнологичные фильтрационные иглопробивные материалы, готовые к установке фильтры различных конфигураций, широкий спектр поверхностных и защитных обработок, а также запасные части и принадлежности для систем удаления пыли.

Некоторые из наших ключевых отраслей деятельности - производство алюминия, цемента, металлургическая промышленность, мусоросжигательные заводы и другие.

Услуги BWF Envirotec выходят далеко за рамки производства и поставки продукции. Мы участвуем с нашими клиентами во всех этапах проекта. Мы гарантируем, что наши клиенты смогут получить экспертные технические консультации по любому вопросу фильтрации.

КОНТАКТЫ: 000 «БФВ ЭНВИРОТЕК», ДЕНИС КУЗНЕЦОВ, 199178 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, 18-Я ЛИНИЯ В.О., 31, БЦ «СЕНАТОР» ОФИС Б-324, Тел.: +7 (812) 332-91-10, ФАКС: +7 (812) 332-91-20, МОБ.: +7 (981) 706-17-00

WWW.BWF-ENVIROTEC.RU

POLAR LOGISTICS



Die internationale Unternehmensgruppe „Polar Logistics“ ist Ihr Spezialist für Transport und Zollabfertigung.

Zu unseren Kunden zählen internationale Unternehmen,

die bereits Handelsbeziehungen mit Russland unterhalten oder erst den Markteintritt in Russland wagen.

Wir betreiben eigene Geschäftsstellen in Europa (Deutschland, Holland) und Asien (China, Korea). „Polar Logistics“ ist auf den Import in die Länder der Zollunion (Russland, Weißrussland und Kasachstan) spezialisiert und ist ein offizieller Vertreter der Zollunion. Wir bieten, gemäß der neuen Zollgesetzgebung, Zollabwicklung im Grenzbereich der Zollunion sowie an russischen Flug- und Seehäfen.

„Polar Logistics“ bietet:

- Logistiker von Frachtgütern aus Europa, einschließlich Sammelladungen
- Korrekte Deklarierung, einschließlich diversifizierter Ladungen
- Möglichkeit der Handelsführung über eine russische Handelsgesellschaft
- Ausführliche Information und Vorbereitung

КОНТАКТ: 141400, MOSKAUER GEBIET, KHIMKI, UL. RABOTSCHAJA 2A, GEB. 1 TEL.: (495) 604 42 35, FAX: (495) 662 89 69, E-MAIL: SALES@RU.POLARLOG.COM

POLAR LOGISTICS

Международная группа компаний Polar Logistics является профессионалом в области перевозки и таможенного оформления продукции своих клиентов.

Наши клиенты – это иностранные предприятия, которые ведут торговлю в России (через деловых партнеров и собственные представительства) или только выходят на этот рынок со своей продукцией.

Имея собственные подразделения в Европе (Германия, Голландия) и Азии (Китай, Корея), мы ориентированы на импорт в страны Таможенного Союза (Россия, Беларусь и Казахстан), где Polar Logistics является лицензированным таможенным брокером (представителем).

Действуя в соответствии с новым таможенным законодательством, мы предлагаем таможенное оформление вблизи границ Таможенного Союза и в морских портах, аэропортах России.

Для предприятий, которые ценят свои грузы, Polar Logistics – лучший партнер, обеспечивающий:

- организованную логистику, в том числе сборных грузов из Европы
- правильность декларирования, в том числе многовариантных партий
- возможность вести торговлю через российскую торговую компанию
- предварительную подготовку и информирование.

КОНТАКТЫ: 141400, МОСКОВСКАЯ ОБЛ., Г. ХИМКИ, УЛ. РАБОЧАЯ, Д. 2А, КОРП. 1 Тел.: (495) 604 42 35, ФАКС: (495) 662 89 69, E-MAIL: SALES@RU.POLARLOG.COM

WWW.POLARLOG.COM

WIR BEGRÜßEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (OCTOBER / NOVEMBER)

FIRMA / NAME	E-MAIL / INTERNET	BRANCHE
ATLAS-Rus OOO	www.atlas-const.com	Engineering und Bauwesen
AVA Company ZAO	www.ava-company.com	Holzverarbeitung (Birkenschnittholz, Fußbodenbelag, Möbel, Möbelplatten)
Avenir Accounting LLC	www.aveniraccounting.com	Accounting, Audit, IFRS & US GAAP Reporting
Bauelemente Bau OOO	christian.jahn@bauelemente-bau.eu	Marketing-, Fachzeitschrift
BWF Tec GmbH & Co.KG Envirotec Devision	www.bwf-group.com	Filter aus synthetischen Fasern und Geweben
Cavag-Service OOO	www.cavag.ru	Flughafentechnik
FORTUNATA Ltd (SUNVITO)	www.sunvito.ru	Modeschmuck, Kunstwerke, Versandhandel, Verkauf der Modekleidung, Internethandel, Tourismus
HAUNI St. Petersburg OOO	www.hauni.com	Anlagen, Maschinen und Dienstleistungen für die Zigarettenindustrie
IC & MC OOO	www.icm.su	Beratung im Bereich Immobiliendevelopment, Projektmanagement, Aufbau und Umbau von Geschäftszentren
IGK AG	www.igk-group.com	Credit management, credit financial information, debt collection, credit insurance, marketing, visit reports
Jet Alliance East ZAO	www.jetallianceeast.ru	Business Jet Aviation (Charter Sales, Aircraft Management, Aircraft Sales, Finance and Asset Management, Flight Training)
JurInvestConsulting OOO	www.aplp.ru	Rechtsberatung
JUST OOO	www.yust.ru	Rechtsberatung
LEMKEN-RUS OOO	www.lemken.ru	Landmaschinen/Handelsvermittlung
Polar Logistics International ZAO	www.polarlog.com	Komplexe Dienstleistungen im Bereich der internationalen Logistik
quick-mix ZAO	www.quick-mix.ru	Baugewerbe
Raiffeisen Life OOO Versicherungsgesellschaft	www.raiffeisen-life.ru	Lebensversicherung
Rulog HAVI Global Logistics OOO	www.havi-logistics.com	Logistic services
SoWiTec Russia OOO	www.sowitec.com	Erneuerbare Energien, Entwicklung von Windparks

HSBC Premier – Entdecken Sie eine Welt neuer Möglichkeiten

38° s. Br.- Kappadokia, Türkei

Ihr Fenster zur Welt

Genießen Sie die Vielzahl faszinierender Möglichkeiten, die unsere nächste Umgebung zu bieten hat. Eröffnen Sie sich die Möglichkeiten von HSBC Premier und kommen Sie in den Genuss der besten Leistungen unserer Bank!

- Ihr persönlicher Kundenberater für die individuelle, professionelle Beratung in Ihrer Muttersprache Deutsch
- weltweit, gebührenfreie Bargeldabhebung an beliebigen Geldautomaten
- kostenfreie Kontoeröffnung in anderen Ländern von Russland aus
- kostenfreie internationale Überweisungen innerhalb Ihrer HSBC Konten
- internationaler Notfallservice einschließlich Express-Kreditkartenersatz und Notfallbargeld in über 200 Ländern
- gebührenfreie Kreditkarten für Sie und Ihre Familienmitglieder
- exklusiver, persönlicher Premier Service für Sie und Ihre Familie in 46 Ländern weltweit
- Telefon-Banking Hotline mit 24 Stunden Erreichbarkeit an 365 Tagen im Jahr

Eröffnen Sie bis zum 31. Dezember 2010 Ihr kostenfreies HSBC Premier Konto und Sie erleben eine neue, einzigartige Art des Banking.

Ein hochwertiges Willkommens-Präsent ist Ihnen gewiss.

Kontaktieren Sie uns und erfahren Sie mehr!

Oliver Hammer, Premier Relationship Manager

+7 (495) 645 4555

+ 7 (812) 313 4555

oliver.hammer@hsbc.com

info@service.hsbc.ru

www.hsbc.ru/premier

HSBC Premier

HSBC 

The world's local bank

Зер гут

Возможно, успех нашей продукции во всем мире объясняется тем, что КНАУФ – это семейная компания. Мы дорожим своим именем и репутацией и предъявляем особые требования ко всему, что выпускается под маркой КНАУФ. Для нас главное – это качество строительства, а значит, и качество жизни людей. Такой подход к делу позволил нам стать самым крупным и успешным производителем стройматериалов не только в Германии, но и в странах СНГ.

По вопросам оптовых поставок обращайтесь в сбытовые организации КНАУФ:
Московский регион, тел.: +7 (495) 937 95 95; Санкт-Петербург, тел.: +7 (812) 718 81 94;
Новомосковск, тел.: +7 (48762) 29 29 1; Краснодар, тел.: +7 (861) 267 80 30;
Челябинск, тел.: +7 (351) 774 21 45; Новосибирск, тел.: +7 (383) 355 44 36;
Иркутск, тел.: +7 (3952) 29 00 32; Хабаровск, тел.: +7 (4212) 31 88 33.

www.knauf.ru

KNAUF
Немецкий стандарт