



**MADE IN
RUSSIA**

FOKUS / ТЕМА НОМЕРА:

MISSION

IMPORTSUBSTITUTION



**BUCHHALTUNG
& STEUERN**

**GESCHÄFTS-
AUFBAU**

**RUSSLAND-
BERATUNG**

“WIR WOLLEN, DASS SIE IN RUSSLAND ERFOLG HABEN!”

- ✓ Langfristige Beziehungen zu Kunden und Mitarbeitern
- ✓ Verantwortung & Ehrlichkeit
- ✓ Verbindlichkeit & Zuverlässigkeit

Für Sie in Russland seit 2007

Ihre Ansprechpartner in Moskau:



Alexandra Kostina
(Key Account & Sales Manager)



Philipp Rowe
(Geschäftsführer)

RUFIL CONSULTING | 125009 Moskau, Russland | Ul. Bolshaya Dmitrovka 23/1, 6. Etage
Direkt an der  Tverskaya / Chekhovskaya
Tel: +7 (495) 221 26 65, +7 (495) 233 01 25 | Fax: +7 (495) 221 26 67

WWW.RUFIL-CONSULTING.COM





ZUCKERBROT UND PEITSCHЕ

Leser der Wirtschaftspresse können schnell den Eindruck gewinnen, dass die Kreml-Politik der Lokalisierung und Importsubstitution Früchte trägt. Mit Anreizen und nicht wenigen restriktiven Bestimmungen, also einer Mischung aus Zuckerbrot und Peitsche, versucht die Regierung, ausländische Firmen dazu zu bringen, in Russland zu produzieren und Technologie zu transferieren.

Auf den ersten Blick mit Erfolg: So schloss der Landmaschinenhersteller Claas im Juni als erstes ausländisches Unternehmen einen sogenannten Sonderinvestitionsvertrag ab, der dem Unternehmen den Status als russischer Hersteller garantieren soll. Die „Welt“ meldete unter Berufung auf die Bundesbank, dass deutsche Unternehmen allein im ersten Quartal 1,1 Milliarden Euro in Russland investiert haben. Der Pumpenhersteller Wilo eröffnete im Moskauer Umland ein Werk für 35 Millionen Euro.

Deutsche Unternehmen haben in Russland so viel in Fabriken und Montagehallen investiert wie kein anderes Land. Deutschland ist nicht nur seit langer Zeit Exportweltmeister, sondern sei vielen Jahren in Russland Lokalisierungsmeister.

Die große Mehrheit der 800 Mitglieder der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer hat Verständnis dafür, dass sich die Regierung einer Großmacht wie Russland nicht damit abfinden kann, dass beispielsweise im Maschinenbau in vielen Bereichen zwischen 70 und 95 Prozent aus dem Ausland importiert werden müssen.

Überregulierung aber schadet der Modernisierung. Von einer Neuauflage des Gosplan, der Regulierungsbehörde der Sowjetunion, sollten sich Russlands Wirtschaftspolitik maximal entfernt halten. Wirtschaft braucht Freiheit – und das im Rahmen vernünftiger Gesetze und Regeln.

Mattias Schepp,
Vorstandsvorsitzender der Deutsch-Russischen
Auslandshandelskammer

КНУТ И ПРЯНИК

У читателей экономических изданий может сложиться впечатление, что политика Кремля по локализации производства и импортозамещению приносит свои плоды. Путем различных поощрений и ограничительных мер, своего рода коктейлем из кнута и пряника, правительство пытается стимулировать иностранные предприятия к размещению производства в России и трансферу технологий.

На первый взгляд, правительству это удастся: так компания Claas, производитель сельскохозяйственной техники, в июне стала первым иностранным предприятием, заключившим так называемый специнвестконтракт, который должен гарантировать ей статус российского производителя. Газета Die Welt со ссылкой на Немецкий федеральный банк сообщает, что уже в первом квартале немецкий бизнес инвестировал в России 1,1 млрд евро. Производитель насосов – компания Wilo запустила в Московской области завод стоимостью 35 млн евро.

Ни одна другая страна не сравнится с Германией по объемам инвестиций в строительство фабрик и монтажных цехов в России. Германия является не только чемпионом по объемам экспорта, но также занимает лидирующие позиции по локализации производства в России.

Большинство из 800 членов Российско-Германской внешнеторговой палаты с пониманием относится к позиции российского правительства, которое не намерено мириться с тем, что, например, оборудование для различных отраслей на 70-95% импортируется из-за рубежа.

Однако чрезмерное регулирование вредит модернизации. Российским политикам в сфере экономики не стоит уподобляться советскому Госплану. Бизнесу нужна свобода – конечно, в рамках разумных законов и правил.

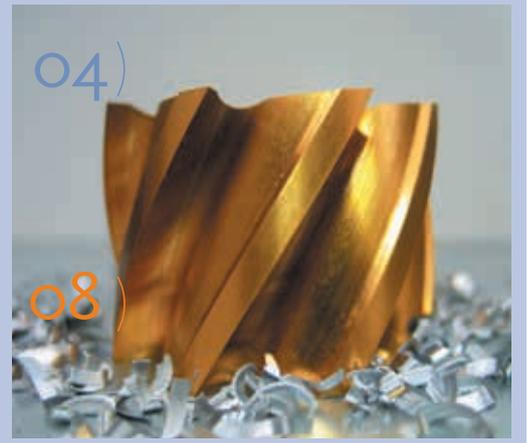
Маттиас Шепп,
председатель правления Российско-Германской
внешнеторговой палаты

FOKUS: MISSION IMPORTSUBSTITUTION

BEREITS SEIT 2014 MACHT DAS WORT IMPORTSUBSTITUTION IN RUSSLAND DIE RUNDE. UND NICHT NUR DAS WORT. DIE RUSSISCHE REGIERUNG UNTERNIMMT VIELE SCHRITTE, UM DIE IMPORTABHÄNGIGKEIT DES LANDES ZU REDUZIEREN. MIT WELCHEM ERFOLG?

ТЕМА НОМЕРА: МИССИЯ «ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ»

В 2014 ГОДУ СЛОВО «ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ» ВОШЛО В АКТИВНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ. И НЕ ТОЛЬКО СЛОВО. РОССИЙСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ПРЕДПРИНИМАЕТ НЕМАЛО ШАГОВ ДЛЯ СОКРАЩЕНИЯ ИМПОРТОЗАВИСИМОСТИ СТРАНЫ. С КАКИМ УСПЕХОМ?

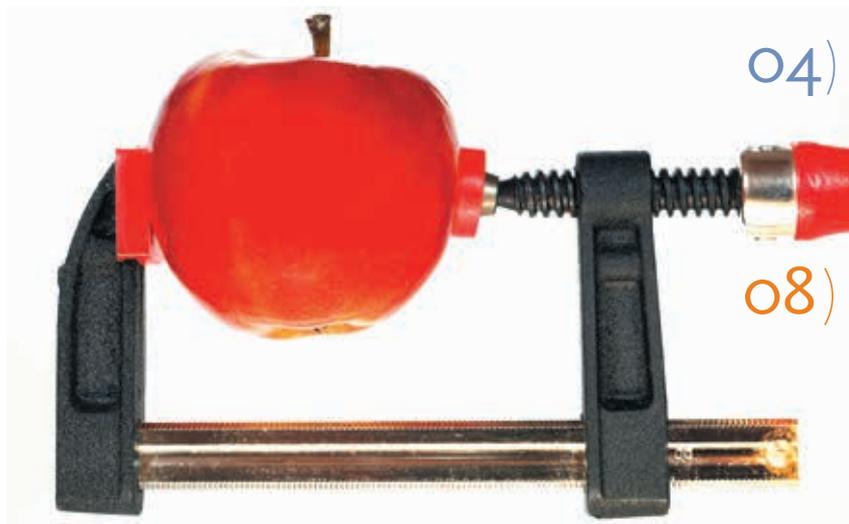


IMPORTSUBSTITUTION – NICHT NUR EIN MODEWORT?

IMPORTSUBSTITUTION: WAS BEDEUTET DAS FÜR UNSERE MITGLIEDER, DIE BEREITS SEIT JAHREN IN RUSSLAND SIND UND AUCH HIER PRODUZIEREN? WIR HABEN GEFRAGT.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ – НЕ ПРОСТО МОДНОЕ СЛОВО?

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ: ЧТО ЭТО ОЗНАЧАЕТ ДЛЯ КОМПАНИЙ-ЧЛЕНОВ ВТП, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ И ПРОИЗВОДЯТ В РОССИИ? МЫ СПРОСИЛИ.



EDITORIAL01

FOKUS: MISSION IMPORTSUBSTITUTION

Imports substitution – nicht nur ein Modewort?.....04
 Expertenmeinung: Reale Dividenden von der Imports substitution sind erst in ein, zwei Jahren zu erwarten.....10
 Der Sonderinvestitionsvertrag zwischen den Erwartungshaltungen des russischen Staates und produzierender Unternehmen14

AKTUELLES

Kurznachrichten18
 Rostech baut IT-Infrastruktur für Fußball-WM 2018 in Russland22

INTERVIEW

„Auf die Hauptstadt entfällt die Hälfte aller ausländischen Direktinvestitionen in Russland“24

BRANCHEN & MÄRKTE

Russlands Förderung erneuerbarer Energien wenig effektiv28
 Copacking und seine Marketing-Funktion32

RECHT & STEUERN

WM 2018: Bier, Marketing und Recht36

REGIONEN

Gebiet Swerdlowsk als Investitionsstandort für die Chemieindustrie40

MARKT DEUTSCHLAND

Neues aus Berlin und Brüssel46

KULTUR & LEBEN

Sieben Fragen48

AHK INTERN

„Zeigen Sie Farbe!“50
 Sommerfest der AHK-Filiale Nordwest52
 „Russland in der Praxis“ geht in die achte Runde54
 AHK-Projekt VETnet bringt die ersten Mechatroniker54
 Treffen Sie uns in Deutschland56
 Mitglieder News58
 Neue Mitglieder70

IMPRESSUM

Gründer: Deutsch-Russische Auslandshandelskammer
Herausgeber: DEInternational Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft
Chefredakteurin: Lena Steinmetz
 E-Mail: steinmetz@russland-ahk.ru

Redaktionsadresse:
 1. Kasatschi per. 7, 119017 Moskau
 Tel.: +7 (495) 2344950
 www.russland.ahk.de
 Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich.
Redaktionsschluss: 7. September 2016

Übersetzung: Kristina Iljina, Sarema Saripowa, Friedrich Asschenfeldt
Design und Layout: Viktor Malyschew
Umschlagfoto: Collage Christian Müller / Fotolia
Druck: Samoprint, Chilkow per. 2, Moskau, www.dproject.ru

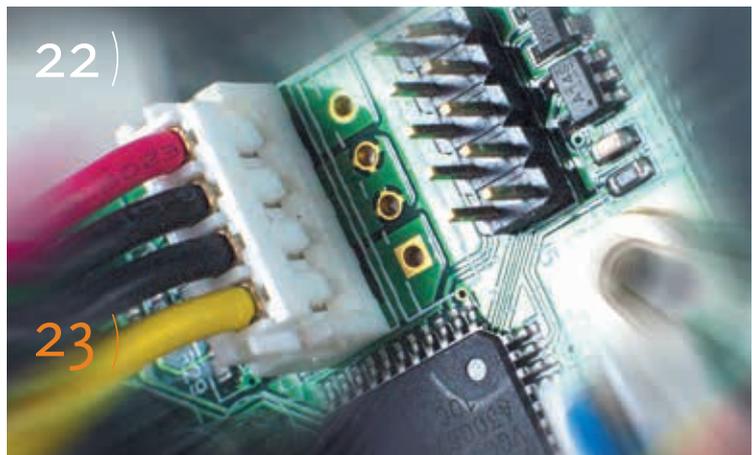
Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Einschätzung ihrer Autoren wieder. Die Redaktion trägt keine Haftung für den Inhalt von Werbematerialien. Der Nachdruck von Materialien und deren Nutzung in jeglicher Form sind lediglich mit schriftlicher Genehmigung der Chefredakteurin möglich.

ROSTECH BAUT IT-INFRASTRUKTUR FÜR FUSSBALL-WM 2018 IN RUSSLAND

RUSSLAND VERLÄSST SICH BEI DER IT- UND
TELEKOM-AUSSTATTUNG ZUR FUSSBALL-WM
AUF DIE STAATSHOLDING ROSTECH.

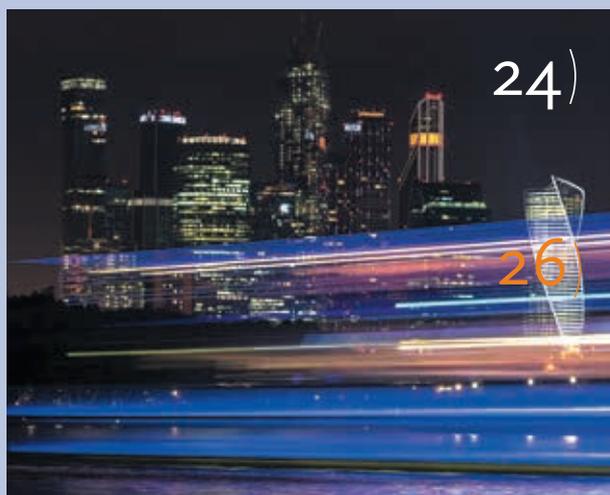
РОСТЕХ СОЗДАЕТ ИТ-ИНФРАСТРУКТУРУ ДЛЯ ЧМ-2018

ПРИ СОЗДАНИИ ИТ-
И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО
ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ЧМ-2018 РОССИЯ
ПОЛАГАЕТСЯ НА ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ХОЛДИНГ РОСТЕХ.



22)

23)



24)

26)

„AUF DIE HAUPTSTADT ENTFÄLLT DIE HÄLFTE ALLER AUSLÄNDISCHEN DIREKTINVESTITIONEN IN RUSSLAND“

INTERVIEW MIT MAXIM RESCHETNIKOW, MINISTER DER
STADTREGIERUNG MOSKAU, LEITER DER ABTEILUNG FÜR
WIRTSCHAFTSPOLITIK UND -ENTWICKLUNG DER STADT
MOSKAU

«НА ДОЛЮ СТОЛИЦЫ ПРИХОДИТСЯ ПОЛОВИНА ВСЕХ ПОСТУПАЮЩИХ В РОССИЮ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ»

ИНТЕРВЬЮ С МАКСИМОМ РЕШЕТНИКОВЫМ,
МИНИСТРОМ ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКВЫ,
РУКОВОДИТЕЛЕМ ДЕПАРТАМЕНТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ПОЛИТИКИ И РАЗВИТИЯ ГОРОДА МОСКВЫ

К ЧИТАТЕЛЮ	01	НАЛОГИ & ПРАВО	
ТЕМА НОМЕРА: МИССИЯ «ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ»		ЧМ-2018: пиво, маркетинг и закон	38
Импортозамещение – не просто модное слово?	08	РЕГИОНЫ	
Экспертное мнение: реальные дивиденды можно ждать от импортозамещения лишь через полтора-два года	12	Химическая промышленность Свердловской области привлекательна для инвестиций	44
Специнвестконтракт: между ожиданиями российского государства и производственных предприятий	16	РЫНОК: ГЕРМАНИЯ	
НОВОСТИ		Новости из Берлина и Брюсселя	47
Коротко	19	КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ	
Ростех создает ИТ- инфраструктуру для ЧМ-2018	23	Семь вопросов	48
ИНТЕРВЬЮ		НОВОСТИ ПАЛАТЫ	
«На долю столицы приходится половина всех поступающих в Россию прямых иностранных инвестиций»	26	«Будьте яркими!»	51
РЫНКИ & ОТРАСЛИ		Летний праздник Северо-западного филиала ВТП	53
Поддержка возобновляемых источников энергии не эффективна	30	«Россия на практике» переходит в восьмой раунд	54
Копакинг и его маркетинговая функция	34	Проект ВТП VETnet выпускает первых мехатроников	54
		От членов палаты	58
		Новые члены палаты	70

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Учредитель: Союз «Российско-Германская
внешнеторговая палата»
Издатель: DEinternational
ООО «Центр информации немецкой экономики»
Главный редактор: Лена Штайнметц
E-Mail: steinmetz@russsland-ahk.ru

Адрес редакции:
1-й Казачий пер., д. 7, 119017 Москва
Тел.: +7 (495) 2344950
www.russsland.ahk.de
Журнал выходит ежеквартально.
Подписание в печать: 7 сентября 2016

Перевод: Фридрих Ашенфельдт, Зарема
Зарипова, Кристина Ильина
Дизайн и верстка: Виктор Малышев
Фото на обложке: Collage Christian Müller / Fotolia
Отпечатано в типографии «Самопринт»,
Хилков пер., д. 2, Москва, www.dproject.ru

Мнение редакции может не совпадать с мнением
вышеуказанных авторов. Редакция не несет
ответственности за содержание рекламных
материалов. Перепечатка материалов и использование
их в любой форме возможны только с письменного
разрешения главного редактора.

IMPORTSUBSTITUTION – NICHT NUR EIN MODEWORT?

BEREITS SEIT SOMMER 2014 UNTERNIMMT RUSSLAND SCHRITTE ZUR INTENSIVIERUNG SEINER IMPORTSUBSTITUTIONSPOLITIK. DAS LAND WILL SEINE IMPORTABHÄNGIGKEIT REDUZIEREN UND DIE HEIMISCHE INDUSTRIE UNTERSTÜTZEN. WAS HEISST DAS FÜR UNSERE MITGLIEDSUNTERNEHMEN, DIE BEREITS SEIT JAHREN IN RUSSLAND SIND UND AUCH HIER PRODUZIEREN? WIR HABEN GEFRAGT.



**ULLRICH MARSCHNER, GENERALDIREKTOR
HOCHLAND RUSSLAND 000**

Wie bewerten Sie die Ausrichtung der russischen Regierung zur Importsubstitution? Ist das als Entwicklungschance für die russische Wirtschaft zu verstehen oder eher als Abkapselungsversuch?

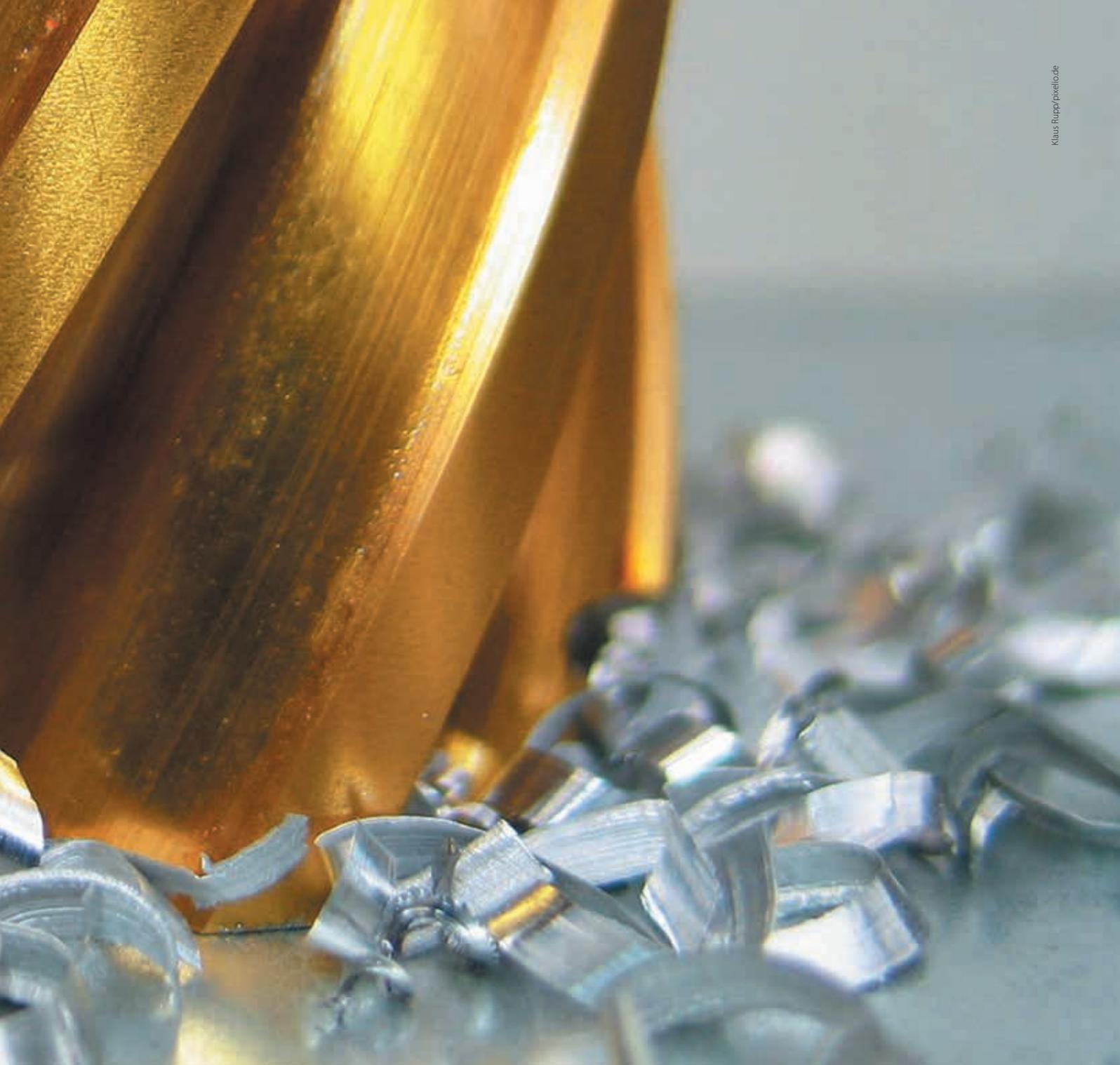
Das ist wohl in allererster Linie der Versuch, den westlichen und den eigenen Sanktionen einen Impuls für die Entwicklung der russischen Wirtschaft abzugewinnen (Probleme als Chance). Das ist insofern natürlich zu begrüßen und entspricht den ewigen Aufrufen der (westlichen) Wirtschaftsweisen, die russische Wirtschaft zu diversifizieren. Problem ist allerdings, dass ein klares Programm und natürlich auch Geld für eine Anschubfinanzierung fehlt.

Wer kann bzw. wird dadurch gewinnen?

Lokal produzierende Unternehmen, wenn sie über ein Programm und die notwendigen Investitionsmittel verfügen und Klarheit über die Marktentwicklung haben, was durchaus selten der Fall ist.

Und wer gehört zu den Verlierern?

Westeuropäische Lieferanten, sofern sie derzeit unter die Sanktionen fallen. Sie werden entweder durch einheimische oder asiatische Produkte ersetzt. Weitere Nachteile: geringere Qualität der Produkte, Abnabelung vom Weltmarkt und damit vom Wettbewerb. Aber das ist wohl eher den westlichen Sanktionen geschuldet als den Initiativen der russischen Regierung.



Welche Chancen bzw. Risiken sehen Sie dabei für Ihr Unternehmen?

Risiko: Nichtvorhersehbarkeit der Dauer der Sanktionen. Abnabelung des russischen Milch- und Käsemarktes vom Weltmarkt. Chancen: Besetzung von Marktsegmenten.

Was sollte man dabei aus Ihrer Sicht anders machen?

Die westlichen und russischen Sanktionen sollten planmäßig, schrittweise aufgehoben werden und eine sinnvolle Balance zwischen Importsubstitution unter Nutzung westlicher Technik und westlichen Know-hows angestrebt werden.



CHRISTOPH ROHRIG, HEAD OF MARKET AREA RUSSIA AND CIS, BASF SE BUSINESS CENTER MOSCOW

Wie bewerten Sie die Ausrichtung der russischen Regierung zur Importsubstitution?

Importsubstitution ist eine gute Initiative, die – wenn richtig umgesetzt – für das Land und die Wirtschaft von Vorteil sein könnte. Durch die Importsubstitutionspolitik versucht Russland, die heimische Produktion anzukurbeln und das Risiko der Abhängigkeit von Drittanbietern zu verringern. Nichtsdestotrotz gilt das Wettbewerbsprinzip, und dieses soll auch weiterhin bestehen.

In den letzten Jahren hat Russland bedeutende Fortschritte bei der Verbesserung des Investitionsklimas und seiner Wettbewerbsfähigkeit gemacht. Maßnahmen wie

der Ausbau der Infrastruktur, die Förderung bei der Lokalisierung mit Steuervergünstigungen, die Weiterentwicklung von Sonderwirtschaftszonen und andere Strategien der Marktstimulierung haben sich als sehr effizient herausgestellt. BASF würde es sehr begrüßen, wenn die russische Regierung ihre Bemühungen in diese Richtung fortsetzen würde. Aus der Perspektive ausländischer Investoren ist das die beste Methode, um die russische Industrie, inklusive der Chemieindustrie, zu entwickeln und modernisieren.

Welche Chancen bzw. Risiken sehen Sie dabei für Ihr Unternehmen?

BASF hat bereits Schritte eingeleitet, um die Produktion in Russland auszuweiten. Im Moment werden Autolacke, bauchemische Lösungen, Polyurethan-Systeme und andere Produkte lokal hergestellt. Daher hoffen wir, dass es seitens der russischen Regierung keine neuen Regulierungen geben wird, die Marktteilnehmer, die bereits in Russland investiert haben, diskriminieren, den Wettbewerb einschränken oder bürokratische Hürden schaffen. Eine solche Politik birgt für Russland langfristig das Risiko, dass viele ausländische Investoren ihre geplanten Investitionen kürzen oder deutlich reduzieren.

Welche Vorteile verspricht die Importsubstitution? Wer wird/kann dabei gewinnen?

In unserer Branche ist die Wertschöpfungskette sehr lang – von der Verarbeitung kohlenstoff-basierter Rohstoffe bis zur Fertigung des Endprodukts. Zu jedem Glied dieser Kette tragen russische und internationale Unternehmen bei. Die führenden russischen Unternehmen planen die Substitution von Basispolymer-Importen im großen Stil. Wir beobachten, dass neue Anlagen gebaut und in Betrieb genommen werden, und dass die dort hergestellten Produkte den Import derselben natürlich verdrängen werden. Firmen wie Sibur, Nischnekamskneftechim, Kasanorgsyntes und andere beherrschen nun die Produktion von Styropor und Polycarbonaten und haben die Fertigungskapazitäten für Polyolefin und Polyvinylchlorid erweitert. Im Bereich der sogenannten Grundchemikalien funktioniert die Importsubstitution recht gut. Ausländische Unternehmen wie BASF haben bereits erkannt, dass Produzenten vor Ort zu ernsthaften Wettbewerbern auf diesem Feld werden.

Klingt doch gut für Russlands Importsubstitutionsstrategien. Oder gibt es da doch gewisse Hindernisse?

Ja, wir stellen fest, dass mit zunehmender Produktionstiefe die Anzahl der Produkte, die

in Russland gefertigt werden, abnimmt. Allzu oft fehlen dem Land nicht nur die Produktionsanlagen, sondern auch die notwendigen Technologien und Produkte, die innovative Lösungen erfordern. Es sind diese Lösungen, die den zehntausenden verschiedenen Industrieprodukten ihre einmaligen Merkmale verleihen. Der Rückstand in Wissenschaft und Technik ist erheblich.

Was sollte man dabei aus Ihrer Sicht anders machen?

Die Chemieindustrie ist eine Branche, in der importierte Produkte oft nicht durch heimische ersetzt werden können. In den 90er Jahren hat sich eine Vielzahl der Produkte in Russland nur deswegen besser verkauft, weil sie besser verpackt waren. Oft waren die russischen Entsprechungen genauso gut wie die importierten Produkte, doch die Verpackung war entscheidend. In der Chemieindustrie funktioniert diese Logik nicht: In Russland sind – leider – ganze Produktsegmente nicht vertreten, und hier wird die Importsubstitution Jahre und gewaltige Investitionen benötigen, um zu gelingen.

HANSJÜRGEN OVERSTOLZ, PRÄSIDENT, CEO, ROBERT BOSCH 000



Wie bewerten Sie die Ausrichtung der russischen Regierung zur Importsubstitution?

Ein gesunder Reflex jeder Volkswirtschaft ist es, sich von Importen soweit wie möglich unabhängig aufzustellen. Die russische Regierung macht immer wieder deutlich,

zuletzt beim Petersburger Wirtschaftsforum SPIEF-2016, dass das Land die Nähe zu Europa sucht. Der Vorschlag zur Gründung einer großen internationalen Wirtschaftsunion kam dort auch von russischer Seite. Das ist das Gegenteil von Abkapselung.

Welche Vorteile verspricht die Importsubstitution?

Die russischen Unternehmen können sich konkurrenzfähiger aufstellen, Produktivität steigern und Kapazitäten ausbauen. Auch ausländische Unternehmen, die im Inland investieren (z.B. Kooperationen, eigene Produktion) werden von Importsubstitution begünstigt.

Welche Nachteile sind zu befürchten?

Der Verbraucher verzichtet auf Importprodukte, aber die heimischen Unternehmen können sich beweisen und den Verbraucher überzeugen. Nachteile für den Verbraucher entstehen bedingt durch Preissteigerungen (fehlender Wettbewerb, zu geringe Kapazitäten) oder teilweise geringere Qualität. Dies trifft im Übrigen für alle Stufen der Wertschöpfungskette zu, nicht nur für den Endverbraucher.

Welche Chancen bzw. Risiken sehen Sie dabei für Ihr Unternehmen?

Bei Überreaktionen in der Importsubstitutionspolitik kann es zu unerwarteten Behinderungen im Warenverkehr kommen. Es bieten sich Chancen für unsere lokalen Fertigungen, da wir für staatliche Aufträge, die zunehmend Local Content verlangen, berücksichtigt werden können. Dies führt zu verstärkter Kooperation mit Firmen, die nicht von Importsubstitution betroffen sind. Auf der anderen Seite können wir – auch nach 112 Jahren Präsenz in diesem Land – nicht unser gesamtes Produktspektrum in Russland produzieren, so dass dies bei extremer Importsubstitutionspolitik Umsatzeinbruch bedeuten würde.

Was sollte man dabei aus Ihrer Sicht anders machen?

Ein Strukturwandel, der auch mit der Importsubstitution eingeleitet werden soll, kann nicht einfach staatlich verordnet werden. Wichtig ist, Rahmenbedingungen zu schaffen, die dazu führen, dass langfristig investiert wird. Hierzu gehören Rechtssicherheit, Abbau der Bürokratie und Korruption sowie ein Ausbau der berufsvorbereitenden Bildungslandschaft.)

Die Fragen stellte Lena Steinmetz, AHK Russland

Produktionsunterstützung in Russland



Unser Unternehmen

- Mehr als 20 Jahre Arbeits- und Projekterfahrung in Russland
- Tiefes Verständnis der russischen Produktionskultur
- Firmensitz in Deutschland und Russland

Was wir anbieten

- Produktionsunterstützung in Russland:**
- Technische & Ingenieur Lösungen
 - Projekt Management
 - Prozesskostenverbesserung
 - Lohnfertigung

Dadurch

- Lieferung, Installation, Inbetriebnahme und Instandhaltung von Produktionsanlagen
- Implementierung von Schlüsselprojekten
- Gewinnsteigerung
- Lokale Herstellung von Halb- und Fertigwaren

Mehrwert für unsere Kunden

Produktion in Russland mit

- Lokaler Wertschöpfung
- Effizienten Prozessen
- Verbesserung der Produktqualität
- Gewinnung von Marktanteilen

Kontakt Daten

SG Industries GmbH
Hartmannstrasse 4
42719 Solingen
Germany

Tel.: +49 212 52 08 83 461

Fax: +49 212 52 08 83 469

Email: info@sg-industries.com

www.sg-industries.com



ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ – НЕ ПРОСТО МОДНОЕ СЛОВО?

С ЛЕТА 2014 ГОДА РОССИЯ АКТИВНО ПРОДВИГАЕТ ПОЛИТИКУ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ, НАДЕЯСЬ ТЕМ САМЫМ УМЕНЬШИТЬ СВОЮ ИМПОРТОЗАВИСИМОСТЬ И ПОДДЕРЖАТЬ ОТЕЧЕСТВЕННУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. ЧТО ЭТО ОЗНАЧАЕТ ДЛЯ КОМПАНИЙ-ЧЛЕНОВ ВТП, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ В РОССИИ НА ПРОТЯЖЕНИИ МНОГИХ ЛЕТ, А ТАКЖЕ ИМЕЮТ ЗДЕСЬ СВОЕ ПРОИЗВОДСТВО? МЫ СПРОСИЛИ.

**УЛЬРИХ МАРШНЕР, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО «ХОХЛАНДРУССЛАНД»**

Как Вы оцениваете ориентацию российского правительства на импортозамещение? Следует ли это рассматривать как возможность развития для российской экономики, или все же как стремление к изоляции?

Это в первую очередь, скорее всего, попытка превратить западные и свои собственные санкции в импульс для развития российской экономики (вызов как шанс). В этом смысле, конечно, можно только приветствовать этот процесс, это соответствует также постоянным призывам со стороны (западных) экономистов к диверсификации российской экономики. Проблема, однако, заключается в отсутствии четкой программы и, конечно, денег для начального финансирования.

Кто выигрывает (или может выиграть) в этой ситуации?

Компании с локальными производственными мощностями, если у них есть необходимая программа и необходимые инвестиционные ресурсы, а также ясное представление о развитии рынка, что бывает довольно редко.

А кто будет среди проигравших?

Западноевропейские поставщики, если они в настоящее время попали под санкции. Они будут заменены либо на отечественные, либо на азиатские товары. Еще одно негативное последствие – низкое качество продукции, за счет потери связей с мировым рынком и, тем самым, снижения конкурентоспособности. Но в это скорее виноваты западные санкции, чем инициативы российского правительства.

Какие возможности и риски Вы видите в этой ситуации для своей компании?

Риск: непредсказуемость продолжительности санкций. Потеря связей с мировым рынком российского рынка молока и сыра. Возможности: получение новых сегментов рынка.

Что, на Ваш взгляд, можно было бы сделать иначе?

Необходимо планомерно и поэтапно отменить западные и российские санкции, следует стремиться к разумному балансу между импортозамещением с использованием западных технологий и западными ноу-хау.

**КРИСТОФ РЁРИГ, ГЛАВА BASF В РОССИИ И СНГ,
BASF SE BUSINESS CENTER МОСКВА**

Как Вы оцениваете «увлечение» российского правительства импортозамещением?

Импортозамещение – хорошая инициатива, которая – при надлежащем выполнении – может стать полезной и для страны, и для экономики. С помощью политики импортозамещения Россия пытается увеличить свое внутреннее производство и уменьшить риск зависимости от сторонних поставщиков. Однако существует принцип конкуренции, который должен сохраняться.

В последние годы Россия добилась значительного прогресса в улучшении инвестиционного климата и своей конкурентоспособности. Такие меры, как развитие инфраструктуры, предоставление налоговых льгот в рамках поддержки локализации, развитие особых экономических зон и другие стратегии рыночной стимуляции были очень эффективными. Компания BASF очень приветствовала бы дальнейшие усилия правительства России в этом направлении. С точки зрения иностранных инвесторов это является лучшим способом развития и модернизации российской промышленности, в том числе и химической промышленности.



ivista/pixelo.de

планируют масштабное замещение импорта базовых полимеров. Мы видим, что строятся и вводятся в эксплуатацию новые заводы, а также, что продукция, произведенная на них, конечно, будет вытеснять импорт. Такие компании, как «СИБУР», «Нижнекамскнефтехим», «Казаньоргсинтез» и другие, в настоящее время владеют производством полистирола и поликарбонатов, а также расширили производственные мощности для полиолефинов и поливинилхлорида. В области так называемых основных химических продуктов импортозамещение работает довольно хорошо. Иностранные компании, такие как BASF, уже признали, что локальные производители стали в этой области серьезными конкурентами.

Значит, стратегия импортозамещения работает? Или здесь есть недостатки?

Да, мы видим, что с увеличением глубины производства количество товаров, которые производятся в России, уменьшается. Слишком часто в стране не хватает не только производственного оборудования, но и необходимых технологий и продукции, которые требуют инновационных решений. Это именно те решения, которые обеспечивают десяткам тысяч различных промышленных товаров их уникальные характеристики. Отставание в области науки и техники весьма значительно.

Какие возможности и риски Вы видите в этом для компании?

Компания BASF уже предприняла шаги по расширению производства в России. В настоящее время мы производим здесь автомобильные краски, химические добавки для строительных растворов, полиуретановые системы и другие продукты. Поэтому мы надеемся, что со стороны российского правительства не будет больше никаких новых правил, которые дискриминировали бы участников рынка, уже инвестировавших в Россию, ограничивали бы конкуренцию или создавали бюрократические препятствия. Подобная политика в долгосрочной перспективе чревата для России риском того, что многие иностранные инвесторы сокращают или значительно снижают запланированные инвестиции.

Какие преимущества обещает импортозамещение? Кто выигрывает в этой ситуации?

В нашей отрасли цепочка создания стоимости очень длинная – от обработки углеводородного сырья до производства конечного продукта. В каждое звено этой цепочки вносят вклад российские и международные компании. Ведущие российские компании

из недавних примеров – Петербургский экономический форум), что страна хочет быть ближе к Европе. Предложение о создании крупного международного экономического союза также пришло с российской стороны. Это прямая противоположность изоляции.

Какие преимущества обещает импортозамещение?

Российские компании могут позиционировать себя более конкурентоспособными, повысить производительность и расширить свои мощности. И иностранные компании, которые вкладывают капитал внутри страны (например, сотрудничество, собственное производство) имеют преимущества от импортозамещения.

А каких негативных последствий можно ждать от импортозамещения?

Потребитель отказывается от импортной продукции – отечественные предприятия могут проявить себя и убедить потребителя. Недостатки для потребителей возникают из-за роста цен (отсутствие конкуренции, недостаточные мощности) или частично более низкого качества. Это касается, впрочем, всех этапов цепочки создания стоимости, а не только конечного пользователя.

Какие возможности и риски Вы видите в этом для своей компании?

Чрезмерное увлечение импортозамещением может привести к неожиданным препятствиям в товарообороте. Для нашего местного производства открываются новые возможности, потому что мы можем рассчитывать на госзаказы, которые все чаще требуют локализации. Это приводит к расширению сотрудничества с компаниями, которых не касаются требования импортозамещения. С другой стороны, мы не можем – даже с учетом 112 лет присутствия в этой стране – производить весь ассортимент нашей продукции в России, так что в случае экстремальной политики импортозамещения это означало бы спад продаж.

Что, на Ваш взгляд, можно было бы сделать иначе?

Государство не может просто предписать структурные изменения, которые должны быть начаты вместе с импортозамещением. Важно создать условия, которые приведут к долгосрочному инвестированию. Они включают в себя правовую определенность, сокращение бюрократии и коррупции и расширение профессионального образовательного ландшафта.)

Вопросы задавала Лена Штайнметц, Российско-Германская ВТП

Что, с Вашей точки зрения, нужно делать по-другому?

Химическая промышленность является отраслью, в которой зачастую импортированные продукты не могут быть заменены отечественными. В 90-е годы большое количество товаров в России продавалось лучше только потому, что они были лучше упакованы. Часто российские аналоги были столь же хороши, как и импортные товары, но решающее значение имела упаковка. В химической промышленности эта логика не работает: в России – к сожалению – не представлены целые сегменты товаров, а в таком случае импортозамещение потребует годы и огромные инвестиции для того, чтобы добиться успеха.

ХАНСЬЮРГЕН ОВЕРШТОЛЬЦ, ПРЕЗИДЕНТ И ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО РОБЕРТ БОШ

Как Вы оцениваете ориентацию российского правительства на импортозамещение?

Здоровым рефлексом любой экономики является стремление к максимальной независимости от импорта. Правительство России неоднократно подчеркивало (один



FEXPERTENMEINUNG: REALE DIVIDENDEN VON DER IMPORTSUBSTITUTION SIND ERST IN EIN, ZWEI JAHREN ZU ERWARTEN

GEORGIJ OSTAPKOWITSCH, LEITER DES ZENTRUMS FÜR KONJUNKTURFORSCHUNG AM INSTITUT FÜR STATISTISCHE FORSCHUNGEN UND WISSENSÖKONOMIE DER MOSKAUER HIGHER SCHOOL OF ECONOMICS (HSE)



VERÄNDERUNGEN SIND ZWAR NOTWENDIG, ...

Diese Entwicklungen führten zum Verständnis, dass ein grundsätzlicher Wechsel des Wirtschaftsentwicklungsmodells des Landes notwendig ist. Geplant war es, das rohstoffbasierte Modell durch ein Angebot an Produkten mit großer Verarbeitungstiefe und hoher Wertschöpfung zu ersetzen. Die zentrale treibende Kraft dieses Prozesses soll der sofortige Start der Importsubstitution werden. Die Herstellung neuer Produkte oder gar ganzer Branchen soll dabei nicht nur die Versorgung des Binnenmarkts mit technologisch hochwertigen Waren, sondern auch die Produktion wettbewerbsfähiger Güter für ausländische Märkte zum Ziel haben.

Formuliert wurde dieses Ziel von der russischen Regierung, die mit der Umsetzung der Importsubstitutionsstrategie das Ministerium für Industrie- und Handel beauftragte. Seit 2014 wurde auf der legislativen Ebene eine Reihe von Gesetzen verabschiedet, welche eine umfassende Implementierung der Importsubstitution gewährleisten sollen. Das wichtigste von ihnen ist das Gesetz „Über die Industriepolitik der RF“ vom 31. Dezember 2014.

... DOCH DER ZEITPUNKT IST UNGÜNSTIG

Der aktuelle Zeitpunkt, der für den Start einer systematischen Importsubstitution gewählt wurde, ist allerdings recht ungünstig. Erstens befindet sich die russische Wirtschaft im Abschwung. Es bestehen nach wie vor inflationäre Probleme, erhöhte Währungsturbulenzen und ein relativ hoher Leitzins für Kredite. Zweitens hatte die Gesamtheit der genannten Faktoren erheblich negative Auswirkungen auf den föderalen sowie den konsolidierten Haushalt der RF. So zum Beispiel wurde das Haushaltsdefizit für 2016 im Bereich von ca. drei Prozent vorgesehen. Da aber der Anteil des Staatseigentums in der Wirtschaft ziemlich hoch ist, wird die Umsetzung der Importsubstitution hauptsächlich durch Haushaltszuwendungen finanziert. Drittens weist die russische Wirtschaft eine Reihe innerer Probleme im Zusammenhang mit dem eher negativen Geschäftsklima im Land auf. Dazu gehören unter an-

derem administrative und korruptionsbedingte Hürden sowie Notwendigkeit einer Intensivierung wirtschaftlicher, administrativer, institutioneller und anderer struktureller Reformen.

Aus den Unternehmerkreisen ist zu hören, dass hier, insbesondere im Privatsektor, eine gestiegene wirtschaftliche und geopolitische Unsicherheit spürbar wird. Auch ist der Beginn einer langen Wahlperiode für Russland, wie auch für jedes andere Land, nicht der beste Zeitpunkt für eine grundlegende wirtschaftliche Umgestaltung.

Alle diese Faktoren werden die Entstehung neuer Produktionen und Technologien einschränken und erhebliche Hemmungen für den Staat und die Unternehmer schaffen, höhere Kosten bei der Umsetzung der Importsubstitution zu tragen. Dabei ist es wichtig, zu verstehen, dass umfassende Importsubstitution ein kostspieliges Unterfangen ist, das mindestens fünf bis sechs Jahre Zeit in Anspruch nehmen wird. In der aktuellen Situation jedoch ist eine Intensivierung von Modernisierungsprozessen (inklusive Importsubstitution) schon heute und trotz aller Hürden dringend notwendig. Russland braucht zukunftsweisende Veränderungen – sowohl im technologischen Bereich als auch in den Bereichen Verwaltung, Institutionen, Investitionen, Innovationen etc.

MIT KLEINEN SCHRITTEN ZUM GROSSEN ZIEL

Die zentrale Aufgabe bei der Umsetzung der Importsubstitution ist die Gewährleistung der nationalen, wirtschaftlichen sowie der Nahrungssicherheit des Landes. Es muss erreicht werden, dass der Lokalisierungsanteil bei der Herstellung strategisch wichtiger Produkte mindestens 75-80 Prozent ihres Gesamtvolumens im inländischen Markt beträgt.

Die größten Probleme hinsichtlich eines hohen Importanteils sind heute im Maschinenbau, in der medizinischen und Pharmaindustrie, in der Radioelektronik sowie im Schwermaschinenbau, einschließlich Flugzeugbau, und teilweise in der Leichtindustrie zu beobachten. In einer schwierigen Lage befinden sich nach wie vor einheimi-

Die Notwendigkeit forciert Maßnahmen zur Einführung einer umfassenden Importsubstitution wurde bereits 2013 zum Thema ausführlicher Diskussionen. Dazu trugen verschiedene innere und äußere Faktoren bei. Der wichtigste von ihnen war der Preisrückgang bei fossilen Rohstoffen – dem Hauptexportgut Russlands –, welcher 2013 begann und sich 2014 verstärkte. Der Ölpreisverfall verursachte steigende Spannungen um den Staatshaushalt durch die Verlangsamung des BIP-Wachstums und den Übergang des realen Wirtschaftssektors (Industrie, Bauwesen) in den Bereich der stagnierenden Entwicklung. Die Verlangsamung des Wirtschaftswachstums 2014 und der Abschwung 2015 wurden bis zu einem gewissen Grad durch die westlichen Sanktionen, insbesondere durch den erschwerten Zugang russischer Unternehmen zu günstigen Krediten, verstärkt.

Aufgrund der genannten Faktoren entstand eine Reihe weiterer Probleme: drastische Rubelabwertung, steigende Inflation und Inflationserwartungen sowie erheblicher Anstieg wirtschaftlicher und geopolitischer Unsicherheit für Unternehmen.

sche Produktionen mit einer Bauelementebasis, deren Bauteile nicht im Land hergestellt werden.

Deutliche positive Fortschritte in den letzten zwei Jahren, seit dem Start des Importsubstitutionsprogramms, zeigten Landwirtschaft, Lebensmittel-, chemische und Pharmaindustrie. Erste Erfolge wurden auch im Maschinenbau erreicht. Nicht zuletzt durch die Importsubstitution weisen Lebensmittel- und chemische Industrie eine regelmäßige positive Dynamik monatlicher Wachstumsraten auf, und dies trotz des chronischen Produktionsrückgangs in der Verarbeitungsindustrie insgesamt.

Aufgrund bestimmter wirtschaftlicher Probleme hätte man in den vergangenen zwei Jahren schwerlich mit einem fundamentalen Produktionsanstieg in den importsubstituierenden Betrieben rechnen können. Wichtig ist, dass der Prozess ins Rollen kam, wenn bislang auch nur fragmentarisch. Reale Dividenden sind hier erst in ein, zwei Jahren zu erwarten.

ZWEI SEITEN EINER MEDAILLE

Solche strukturellen Veränderungen haben immer ihre positiven und negativen Seiten. Zu den positiven gehören vor allem: Lokalisierung einer neuen Wertschöpfungskette, inklusive inländischer High-Tech-Produkte; Wirtschaftswachstum und Ausbau von Produktionskapazitäten; Aktivierung

der Investitions- und Konsumnachfrage auf dem Binnenmarkt; Schaffung neuer Arbeitsplätze; Verbesserung der Handelsbilanz durch einen teilweise schwächeren Devisenabfluss.

Zu den negativen Seiten gehören in erster Linie die erhöhte Belastung des aktuell defizitären Haushalts, künstliche Unterstützung der Produktionsbetriebe bei nicht ganz klaren Endergebnissen, Schwächung des Wettbewerbs durch Protektionismus und potenziell niedrigere Qualität der einheimischen Produkte im Vergleich zu ähnlichen ausländischen Gütern.

VERNÜNFTIGE IMPORTSUBSTITUTION IST MÖGLICH

Einer der größten Fallstricke bei der Umsetzung der Importsubstitution liegt darin, absolut alles ersetzen zu wollen, was oft von Vertretern des fundamentalen Isolationismus und einer stärker dirigierten Wirtschaft gefordert wird. Idealerweise sollte die Importsubstitution in enger Zusammenarbeit mit Fachleuten und Betrieben (vorzugsweise Joint Ventures) aus anderen Ländern erfolgen, die bereits gute Erfahrungen bei der Herstellung neuer Produkte in Russland gemacht haben. Dabei sollte diese Zusammenarbeit in allen Phasen der Produktentwicklung, vom Labor bis zur Massenfertigung, bestehen.

In Anbetracht aktueller Haushaltsprobleme sollte man sich heute in erster Linie auf die strategische

Substitution jener Importgüter konzentrieren, die auch in fünf bis sechs Jahren auf dem Weltmarkt noch aktuell sein werden. Denn wozu sollte man neue, aber ordinäre Güter herstellen, die in anderen Ländern bereits am laufenden Band produziert werden? Wahrscheinlich werden wir in ein, zwei Jahren ähnliche Produkte herstellen können. Bedenkt man jedoch, wie schnell heutzutage Innovationen entstehen, so ist davon auszugehen, dass die Weltspitzenreiter bis dahin auf andere Technologien umsteigen und völlig neue wie möglicherweise ähnliche, aber billigere Produkte auf den Markt bringen werden. Höchstwahrscheinlich werden dann die einheimischen Unternehmen die neueste ausländische Technik der leistungsschwachen einheimischen vorziehen.

In den ersten Phasen der Programmumsetzung ist die staatliche Unterstützung selbstverständlich notwendig. Jedoch sollte man sich darüber im Klaren sein, dass eine dauerhafte staatliche Finanzierung keine Lösung für die Effizienzprobleme der Produktion darstellt. Staatliche finanzielle Unterstützung der Importsubstitution soll dazu dienen, die entstandene Schiefelage in der Import-Export-Bilanz auszugleichen. Danach sollte die weitere Umsetzung des Programms, und damit auch der Großteil der Finanzierung, den Unternehmen und dem Markt überlassen werden.)

Dentons: Seit 25 Jahren in Russland erfolgreich.

Als weltweit größte Wirtschaftskanzlei bietet Dentons maßgeschneiderte Lösungen, die auf die lokalen, nationalen und globalen Bedürfnisse privater und öffentlicher Auftraggeber jeglicher Größe zugeschnitten sind – an mehr als 125 Standorten in über 50 Ländern.

Seit 25 Jahren gehört Dentons mit mehr als 150 russischen und internationalen Berufsträgern sowie Kontakten zu bedeutenden russischen Anwaltskanzleien zu den führenden Kanzleien in Russland.

Dentons. Exzellente Rechtsberatung von der größten Kanzlei der Welt.*

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Dentons Moskau
White Gardens Business Center
 Lesnaya Ulitsa 7
 125047 Moskau
 Russische Föderation
 T +7 495 644 0500
 moscow@dentons.com

Dentons St. Petersburg
Jensen House Business Center
 Nevskij Prospekt, 32-34, lit. A
 191011 St. Petersburg
 Russische Föderation
 T +7 812 325 8444
 stpetersburg@dentons.com

大成 DENTONS

dentons.com

© 2016 Dentons. Dentons is a global legal practice providing client services worldwide through its member firms and affiliates. Please see dentons.com for Legal Notices.

*Acritas Global Elite Law Firm Brand Index 2013-2015.

ЦЕНТР ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ЛОКАЛИЗАЦИИ

СДЕЛАНО НАМИ,

СДЕЛАНО ДЛЯ НАС

Alexander Korjakov/kommersant

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР

ПАТ

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ: РЕАЛЬНЫЕ ДИВИДЕНДЫ МОЖНО ЖДАТЬ ОТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ЛИШЬ ЧЕРЕЗ ПОЛТОРА-ДВА ГОДА

ГЕОРГИЙ ОСТАПКОВИЧ, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА КОНЪЮНКТУРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ИНСТИТУТА СТАТИСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ НИУ ВШЭ



Акцентированное обсуждение необходимости форсирования мероприятий по внедрению комплексного импортозамещения началось еще в 2013 году. Этому способствовал ряд

внешних и внутренних причин. Главной из них является начавшееся в 2013 году и резко усугубившееся в 2014 году падение цен на основную продукцию российского экспорта – углеводородное сырье. Падение нефтяных цен спровоцировало нарастание бюджетной напряженности – замедление роста ВВП страны и переход реального сектора (промышленность, строительство) в зону стагнационного развития. В определенной степени замедление роста экономики в 2014 году и спад в 2015 году усугубили санкции со стороны западных стран, особенно в части доступа российских предприятий к дешевым кредитным ресурсам.

Указанные факторы вызвали ряд сопутствующих проблем – резкое падение национальной валюты, рост текущей инфля-

ции и инфляционных ожиданий, а также существенное нарастание экономической и геополитической неопределенности для бизнеса.

ПЕРЕМНЫ НЕОБХОДИМЫ, НО...

Подобное развитие привело к пониманию необходимости принципиальной смены модели экономического развития страны. Фактически предполагалось сменить модель экономики, ориентированной на спрос углеводородного сырья, на предложения продукции с высокой степенью передела и высокой добавленной стоимостью. Важнейшим драйвером в осуществлении подобного маневра должно стать срочное включение механизма импортозамещения. Причем целью создания новой продукции, вплоть до новых отраслей, должно стать не просто

обеспечение внутреннего рынка технологичными товарами, а создание конкурентных товаров, ориентированных на внешнее потребление.

Данная цель была сформулирована Правительством РФ и запущена к реализации через основного исполнителя указанного процесса – Минпромторг РФ. За период с 2014 года по настоящее время на законодательном уровне принят ряд законов, обеспечивающих комплексное внедрение механизма импортозамещения. Главным среди них можно считать принятие 31 декабря 2014 года Закона «О промышленной политике Российской Федерации».

...ВРЕМЯ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ – НЕУДАЧНОЕ

Надо заметить, что сегодняшний период, выбранный для запуска механизма системного импортозамещения, не самый удачный. В первых, экономика находится на спаде. Сохраняются инфляционные проблемы, повышенная валютная турбулентность и достаточно высокая ключевая ставка по кредитам. Во вторых, совокупность перечисленных выше негативных факторов в значительной степени отрицательно повлияла на позиции федерального и консолидированного бюджетов. В частности, дефицит бюджета в 2016 году предусмотрен в районе трех процентов. А, учитывая высокую долю государственной собственности в экономике, основным источником финансирования процесса импортозамещения будут бюджетные ассигнования. В третьих, в экономике страны сохраняется ряд серьезных внутренних проблем, связанных с далеко не лучшим предпринимательским климатом, включая административные и коррупционные барьеры, необходимость интенсификации различных реформ: структуры экономики, управленческой, институциональной и др.

По мнению самого предпринимательского сообщества, у части из них – особенно у представителей частного бизнеса – ощущается присутствие повышенного уровня экономической и геополитической неопределенности. Да и вступление любой страны, не только России, в достаточно длительный электоральный цикл – это не лучшее время для запуска фундаментальных экономических преобразований.

Все эти факторы будут лимитировать создание новых производств и новых технологий, а также существенно ограничивать государство и бизнес в принятии на себя повышенных издержек при реализации механизма импортозамещения. При этом необходимо осознавать, что комплексное импортозамещение – это дорогостоящее мероприятие, рассчитанное, как минимум, на пять-шесть

лет. Однако текущая ситуация требует интенсификации модернизационных процессов, включая импортозамещение, буквально сегодня, несмотря на существующие барьеры. России необходимы прорывные изменения, и не только технологические, но и управленческие, институциональные, инвестиционные, инновационные и другие.

МАЛЕНЬКИМИ ШАЖКАМИ К ГЛОБАЛЬНОЙ ЦЕЛИ

Главная задача, которую необходимо решить при реализации программы импортозамещения – это обеспечение национальной, экономической и продовольственной безопасности страны. Необходимо добиться, чтобы уровень локализации производства стратегически важной продукции составлял не менее 75-80% от ее общего объема, используемого в стране.

Сегодня наиболее проблемными зонами с точки зрения высокой доли импорта, являются станкостроение, медицинская промышленность и фармацевтика, радиоэлектроника, а также тяжелое машиностроение, включая самолетостроение и, частично, легкая промышленность. Достаточно сложной сохраняется ситуация для отечественных производителей с использованием элементной базы, многие компоненты которой вообще не производятся в стране.

За последние два года, с начала запуска программы импортозамещения, наиболее заметные шаги в этом направлении сделали сельское хозяйство, пищевая и химическая промышленность, фармацевтика. Наблюдаются определенные заделы в станкостроении. Так, во многом благодаря импортозамещению, пищевая промышленность и «химия» регулярно показывают позитивную месячную динамику темпов роста производства, несмотря на хронический спад производства в обрабатывающей промышленности в целом.

Учитывая определенные экономические сложности, трудно было бы ожидать фундаментального роста производства импортозамещающей продукции за прошедшие два года. Главное, что пока и фрагментарно, но процесс пошел. Реальные дивиденды можно ждать от импортозамещения лишь через полтора-два года.

ДВЕ СТОРОНЫ ОДНОЙ МЕДАЛИ

Подобные структурные маневры всегда сопровождаются как позитивными, так и негативными моментами. Среди позитивных можно выделить основные: локализация новой цепочки добавленной стоимости, включая высокотехнологичную продукцию внутри страны; рост экономики и расширение производственных мощностей; активизация внутреннего инвестиционного и потреби-

тельского спроса; создание новых рабочих мест; улучшение сальдо торгового баланса за счет частичного сохранения валюты внутри страны и др.

К отрицательным моментам можно в первую очередь отнести повышенную нагрузку на бюджет в условиях наблюдаемого его дефицита, искусственную поддержку предприятий при не вполне ясных окончательных результатах, снижение конкуренции в результате протекционизма, возможное пониженное качество продукции по сравнению с зарубежными аналогами и др.

РАЗУМНОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ВОЗМОЖНО

Одна из важных проблем, которая может возникнуть при реализации программы – это не попасть в ловушку полного импортозамещения «всего и вся», на котором, зачастую, настаивают сторонники фундаментального изоляционизма и усиления «дирижизма» в экономике. В идеале процесс импортозамещения должен проходить в тесной кооперации со специалистами и предприятиями (желательно, совместными) из других стран, которые уже имеют положительный опыт в создании новой для России продукции. Причем данная кооперация должна осуществляться с момента научных разработок этой продукции до внедрения ее в массовое производство.

С учетом актуальных бюджетных проблем сегодня в первую очередь необходимо сосредоточиться на стратегическом импортозамещении той импортной продукции, которая будет актуальна на мировых рынках и через пять-десять лет. Зачем производить новую, но рядовую продукцию, которая стоит на потоке в других странах? Вполне вероятно, что года через два-три мы создадим аналогичную продукцию. Однако, учитывая сегодняшнюю скорость инновационных обновлений в мире, передовые страны за этот срок уже поменяют соответствующий технологический уклад. На рынке появится абсолютно новая и, возможно, более дешевая подобная продукция. И отечественный предприниматель предпочтет, скорее всего, именно новейшее импортное оборудование, чем низкопроизводительное отечественное.

Конечно, на начальном этапе программы помощь государства необходима. Но надо отдавать себе отчет, что даже продолжительное государственное финансирование не решает проблем эффективности производства. Государственная поддержка импортозамещения должна устранить возникшие дисбалансы экспорта и импорта, а затем дальнейшую реализацию программы, включая основную часть финансирования, необходимо передать в руки предпринимателей и рынка.)



DER SONDERINVESTITIONSVERTRAG ZWISCHEN DEN ERWARTUNGSHALTUNGEN DES RUSSISCHEN STAATES UND PRODUZIERENDER UNTERNEHMEN

MIT WELCHEN NEUEN PRÄFERENZEN VERSUCHT DER RUSSISCHE STAAT LOKALISIERUNGEN UNTER ABSCHLUSS VON SONDERINVESTITIONSVERTRÄGEN FÜR INVESTOREN INTERESSANT ZU GESTALTEN UND WELCHE ANFORDERUNGEN STELLEN UNTERNEHMER? / FALK TISCHENDORF, BILGEIS MAMEDOVA, BEITEN BURKHARDT MOSKAU

Nach den jüngsten Angaben der GTAI zählt Russland nach wie vor zu den interessantesten Ländern für ausländische Direktinvestitionen (FDI). Eine besondere Rolle kommt dabei der staatlichen Politik der Importsubstitution zu. Der russische Staat muss wettbewerbsfähige Produktionskapazitäten schaffen und hat deshalb neue Institute entwickelt, um Anreize für Produktionslokalisierungen in Russland zu geben. Seit etwas mehr als einem Jahr ist nun das Föderale Gesetz „Über die Industriepolitik in der Russischen Föderation“ in Kraft. Neben allgemeinen Maßnahmen zur Förderung der Tätigkeit im Industriebereich sieht es insbesondere eine wichtige Sondermaßnahme vor: den Sonderinvestitionsvertrag (SIV). Ein Investor verpflichtet sich, zu festgelegten Bedingungen eine lokale Produktion aufzubauen, und erhält hierfür Vergünstigungen und Präferenzen. Der SIV ist das wesentliche Instrument der neuen Industriepolitik und deshalb werden vom russischen Staat die größten Erwartungen in ihn gelegt. Wird der SIV diesen Erwartungen gerecht?

NEUE STAATLICHE PRÄFERENZEN BEIM ABSCHLUSS VON SIV

SIV-Investor als Alleinlieferant

Am 1. September 2016 treten Änderungen im russischen Vergaberecht in Kraft, mit de-

nen eine weitere Grundlage für die Gewährung von Präferenzen beim Abschluss eines SIV geschaffen werden soll (Föderales Gesetz Nr. 365 „Über die Änderung des Föderalen Gesetzes „Über das Vertragssystem im Bereich der Beschaffung von Waren, Arbeiten und Leistungen zur Sicherung des staatlichen und kommunalen Bedarfs“ vom 3. Juli 2016 und einzelner Gesetzgebungsakte der Russischen Föderation“). Hiernach behält sich die russische Regierung das Recht vor, SIV-Investoren als Alleinlieferanten im Rahmen der staatlichen Auftragsvergabe zu bestimmen. Voraussetzung ist, dass der SIV auf föderaler Ebene abgeschlossen wird, das Investitionsvolumen mehr als drei Milliarden Rubel beträgt und die hergestellte Ware den Status eines lokalen Produkts hat. In diesem Fall soll der Hersteller berechtigt sein, pro Kalenderjahr bis zu 30 Prozent der produzierten Ware an den Staat zu verkaufen. Dabei folgt aus dem Gesetz aber lediglich das Recht des Herstellers, Verträge mit dem Staat abzuschließen, jedoch keine Mengenabnahmeverpflichtung des Staates.

SIV als Grundlage für Steuervergünstigung

Ab dem 1. Januar 2017 werden weitere Steuervergünstigungen für SIV-Investoren gelten: Für Projekte, die im Rahmen von SIV umgesetzt

werden, wird der föderale Anteil von der russischen Gewinnsteuer von zwei auf null Prozent herabgesetzt. Gleichzeitig kann der regionale Anteil (18 Prozent) auf null Prozent reduziert und damit eine für die Laufzeit des konkreten SIV dauernde Reduzierung der Gewinnsteuer auf null Prozent erreicht werden.

SIV auch bei einer Produktionserweiterung

Gegenwärtig wird ein Gesetzesentwurf diskutiert, durch den die Regeln für den Abschluss von SIV (durch die Regierungsverordnung der RF Nr. 708 „Über Sonderinvestitionsverträge für einzelne Industriezweige“ vom 16. Juli 2015 bestätigt) ergänzt werden sollen. Hiernach soll es Investoren insbesondere ermöglicht werden, einen SIV nicht nur bei der Errichtung einer neuen, sondern auch bei der Erweiterung einer bereits bestehenden Produktion (Umsetzung einer weiteren Etappe) abzuschließen. Voraussetzung ist, dass das Investitionsvolumen für diese neue Etappe mindestens 80 Prozent des Investitionsvolumens für das gesamte Projekt beträgt. Ferner wird durch die Ergänzungen eine Reihe von Fragen beantwortet, die sich in der Praxis beim Abschluss von SIV gestellt haben und dadurch eine weitere Transparenz beim Abschluss von SIV erreicht werden.

ERWARTUNGEN VON INVESTOREN BEI ABSCHLUSS EINES SIV

Status „made in Russia“

Zweifelsohne spielen die mit einem SIV verbundenen Präferenzen bei der Entscheidung über eine Lokalisierung eine wichtige Rolle; sie allein sind aber nicht ausschlaggebend. Die mit einem Produktionsaufbau verbundene langfristige Kapitalbindung erfordert neben zahlreichen anderen Faktoren vor allem eine langfristige Planbarkeit und Rentabilität. Mit Blick auf die aktuelle Importsubstitutionspolitik bedeutet dies, dass Unternehmen im Fall einer Lokalisierung auch für ihre in Russland hergestellte Waren den Status eines lokalen Produkts gewährt bekommen möchten. Nach dem Gesetz folgt dies aber nicht automatisch aus dem Abschluss eines SIV. Vielmehr müssen darüber hinaus produktabhängig ergänzende Voraussetzungen erfüllt werden, deren Einhaltung allerdings nicht wenigen Unternehmen in der Praxis Schwierigkeiten bereitet.

Dies hat nun auch der Staat erkannt. Der russische Minister für Industrie und Handel, Denis Manturow teilte in seinem letzten Bericht über die Ziele und Aufgaben seines Mini-

steriums für 2016 mit, dass „eines der wesentlichen Zugeständnisse für die Teilnehmer von SIV [...] die Möglichkeit [ist], dass ein im Rahmen eines SIV hergestelltes Produkt gemäß der Regierungsverordnung der RF Nr. 719 vom 17. Juli 2015 als russisches Produkt anerkannt wird“. Hiernach könne mithin eine entsprechende Regelung in einem SIV aufgenommen werden. Sollte aber tatsächlich bereits mit Abschluss eines SIV die Möglichkeit eingeräumt werden, die hergestellten Produkte bereits in den ersten Etappen einer Lokalisierung als lokale Produkte einzustufen, wären entsprechende gesetzliche Regelungen zu treffen, die das Verfahren der Anerkennung des lokalen Status im Hinblick auf die entsprechenden Industriezweige und Warenarten für diesen Fall festlegen.

Derzeit werden die Voraussetzungen für die Einstufung von Industrieerzeugnissen als in Russland produzierte Erzeugnisse durch die Regierungsverordnung der RF Nr. 719 bestimmt. Diese Verordnung verweist im Hinblick auf die Bedingungen für die Einstufung einer Ware als „russische Ware“ insbesondere auf den jeweiligen SIV. Sie bestimmt allerdings nicht ausdrücklich, ob und

in welcher Form die Bedingungen und Anforderungen der Lokalisierung nach einem SIV von den beispielsweise in der Anlage zu dieser Verordnung formulierten Kriterien abweichen dürfen. Es gibt momentan aus rechtlicher Sicht damit noch keine Klarheit darüber, in welcher Beziehung der SIV zu dieser Verordnung steht. Offen ist ferner die Frage nach dem Status der bereits hergestellten Erzeugnisse, wenn die Produktion erweitert und ein SIV für eine neue Etappe abgeschlossen wird.

Bestehende Unklarheiten sollen nun beseitigt werden. Das russische Wirtschaftsministerium hat die Regeln für den Abschluss von SIV in den Plan zur Bewertung der tatsächlichen Auswirkungen von Rechtsakten für 2017 aufgenommen (regulation.gov.ru). Ziel ist die Feststellung der praktischen Wirkung und der Bestimmungen, die die Geschäfts- bzw. Investitionstätigkeit grundlos erschweren. Eine solche Bewertung lässt sich im Grunde bereits heute durchführen, so dass angenommen werden kann, dass den SIV sowohl die vom Staat als auch von den Unternehmen gewünschte Bedeutung in der Praxis zügig zukommen wird.)



Wir
spezialisieren
uns auf die
Wirtschaftsprüfung
und Beratung für
Unternehmen mit
ausländischer Beteiligung
in Russland.

Unsere Dienstleistungen

- Wirtschaftsprüfung gemäß den russischen Rechtsvorschriften (HBI)
- Wirtschaftsprüfung nach HGB, IFRS
- Steuerrechtliche Beratungsleistungen
- Juristische Beratungsleistungen
- Verrechnungspreise
- Due Diligence
- Buchführung
- Seminare

Ziel der „Sterngoff Audit“ ist es, Ihnen dabei zu helfen, die Effizienz Ihrer Geschäfte in Russland zu steigern und richtige Managemententscheidungen aufgrund unserer Empfehlungen zu treffen.

Kontakt
123557
Moskau
Bolschoj Tischinskij G., 38
Tel.: +7 499 346 86 32
E-mail: audit@sterngoff.com
www.sterngoff.com

СПЕЦИИНВЕСТКОНТРАКТ: МЕЖДУ ОЖИДАНИЯМИ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ПРИ ПОМОЩИ КАКИХ НОВЫХ ПРЕФЕРЕНЦИЙ ГОСУДАРСТВО СТРЕМИТСЯ СДЕЛАТЬ ЛОКАЛИЗАЦИЮ ДЛЯ ИНВЕТОРОВ, ЗАКЛЮЧАЮЩИХ СПЕЦИИНВЕСТКОНТРАКТЫ, НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ, И КАКИЕ ТРЕБОВАНИЯ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, УСТАНОВЛИВАЮТ ИНВЕТОРЫ? / ФАЛЬК ТИШЕНДОРФ, БИЛЬГЕИС МАМЕДОВА, БАЙТЕН БУРКХАРДТ МОСКВА

По последним данным Немецкого агентства внешнеэкономической деятельности и маркетинга (GTAI), Россия по-прежнему находится в десятке стран, наиболее привлекательных для прямых иностранных инвестиций (FDI). Отдельную роль в этом отводят государственной политике импортозамещения. Перед государством стоит задача создания конкурентоспособных производственных мощностей, в связи с чем оно разрабатывает новые механизмы, позволяющие мотивировать инвесторов к созданию производства в России. Уже более года действует Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации». Наряду с общими мерами поддержки промышленности, он предусматривает очень важную специальную меру поддержки – специинвестконтракт (СПИК). Инвестор принимает на себя обязательство по локализации производства и получает взамен от государства гарантии и преференции. Специинвестконтракт представляет собой ключевой инструмент новой промышленной политики, поэтому и ожидания государства от него достаточно велики. Оправданы ли такие ожидания?

НОВЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ СПИК

Статус единственного поставщика для инвестора по специинвестконтракту

С 1 сентября 2016 года вступают в силу изменения в российское законодательство о государственных закупках, которые должны создать правовую основу для предоставления дополнительных преференций при заключении специинвестконтрактов (Федеральный закон от 03.07.2016 № 365-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»). Согласно указанным изменениям, Правительство России получает право определить инвестора по СПИК в качестве единственного поставщика товаров для государственных нужд. Условием для этого является заключение специинвестконтракта на федеральном уровне, осуществление инвестиций в объеме свыше трех миллиардов рублей, а также локальный статус производимого товара. В таком случае производитель получает право реализовать государству до 30% произведенного им в течение календарного года соответствующего вида товара. Следует обратить внимание, что из закона следует при этом именно право

производителя заключать контракты на поставку для государственных нужд, а не обязанность государства закупать определенные объемы товаров у производителя.

СПИК как основание для льготного налогообложения

С 1 января 2017 года для инвесторов, заключивших специинвестконтракты, будет действовать также льготный порядок налогообложения. Так, для проектов, реализуемых в рамках СПИК, ставка по налогу на прибыль, подлежащему зачислению в федеральный бюджет, будет снижена с двух до нуля процентов. Также предусматривается возможность снижения региональной части налога на прибыль (18%) до 0%, в результате чего на период действия СПИК достигается снижение налога на прибыль в целом до 0%.

СПИК как основание для расширения производства

В настоящее время обсуждается проект изменений в правила заключения специинвестконтрактов (правила утверждены Постановлением Правительства РФ от 16.07.2015 № 708 «О специальных инвестиционных контрактах для отдельных отраслей промышленности»). Указанные изменения уточняют, прежде всего, возможность заключения СПИК не только при



создании нового производства, но и при расширении уже существующего (реализации очередного этапа). Условием является осуществление инвестиций при расширении производства в объеме не менее чем 80% объема инвестиций проекта в целом. Кроме того, изменения дают ответы на многие вопросы, возникшие на практике при заключении специнвестконтрактов, и направлены, тем самым, на установление более прозрачных «правил игры».

ОЖИДАНИЯ ИНВЕСТОРОВ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ СПИК

Статус made in Russia

Преференции, которые получает инвестор при заключении специнвестконтракта, играют, несомненно, важную роль при принятии решения о локализации производства, но, тем не менее, не ключевую. Долгосрочное капиталовложение, осуществляемое при создании производства, требует учета целого ряда факторов, а том числе возможности долгосрочного планирования и прибыльности проекта.

Принимая во внимание обозначенный курс на импортозамещение, это означает, что инвестор в случае локализации производства желает получить статус локального продукта для товара, производимого им в России. Однако возможность классифицировать производимую продукцию в качестве локальной не следует

в настоящий момент напрямую из закона. Более того – на инвестора возлагается обязанность выполнить условия локализации применительно к отдельным видам продукции, исполнение которых на практике вызывает зачастую существенные сложности.

Данная проблема понятна сегодня и государству. В своем недавнем докладе о целях и задачах Минпромторга России на 2016 год Министр промышленности и торговли Денис Мантуров отметил, что «одним из существенных послаблений для участников СПИК является возможность в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 17.07.2015 № 719 признавать продукт, произведенный в рамках СПИК, российским». Исходя из обозначенной позиции, условие о «локальном статусе» может быть включено в специнвестконтракт. Если действительно, специнвестконтракт предполагает возможность признания производимой инвестором продукции в качестве локальной уже на первых этапах локализации, то на законодательном уровне следует отразить прозрачный механизм подтверждения и присвоения продукции локального статуса применительно к соответствующим отраслям промышленности и видам продукции. На данный момент критерии отнесения промышленной продукции к произведенной в России определены Постановлением Правительства РФ

№ 719. Указанное постановление отсылает в части условий признания товара «российским», в частности, к СПИК. Однако оно не дает прямого ответа на вопрос, насколько условия (требования) по локализации по специнвестконтракту могут отличаться – и в какую сторону – от критериев, сформулированных, например, в приложении к указанному постановлению. Таким образом, с правовой точки зрения на сегодняшний день так и не существует ясности относительно соотношения СПИК с указанным постановлением. Кроме того, остается открытым вопрос относительно статуса уже производимой продукции в случае расширения производства и заключения специнвестконтракта для нового этапа.

Указанные вопросы требуют скорейшего разъяснения. Министерство экономического развития России включило правила заключения СПИК в план оценки фактического воздействия нормативно-правовых актов на 2017 год (regulation.gov.ru). Целью такой оценки является определение практического эффекта, а также выявление положений, необоснованно затрудняющих ведение предпринимательской и инвестиционной деятельности. В целом такую оценку можно провести уже сегодня и предположить, что специнвестконтракту в ближайшем будущем будет отведена желаемая роль, как со стороны государства, так и со стороны инвесторов.)



Dieter Schuetz / pixelcode

In Russland entstehen immer mehr privat finanzierte und betriebene medizinische Einrichtungen.

»»» PRIVATMEDIZIN IN RUSSLAND KOMMT IN DIE GÄNGE

Im russischen Gesundheitswesen häufen sich allmählich privat finanzierte und betriebene medizinische Einrichtungen. Für deutsche Hersteller von Medizintechnik und Pharmazeutika ist das ein gutes Zeichen. Denn zum einen steigt die Nachfrage nach modernen Erzeugnissen in diesem Bereich. Zum anderen gelten für private Abnehmer keine Bestimmungen zur Importsubstitution.

Im sibirischen Tjumen wird ein privates Krankenhaus für Frauen- und Kinderheilkunde im Wert von 3,5 Milliarden Rubel gebaut. Ein entsprechendes Memorandum of Understanding haben der Investor und späterer Betreiber, die MD Medical Group Investments, und das Gouverneursamt am 15. Juli 2016 unterzeichnet. Dabei sagte Gouverneur Wladimir Jakuschew technische Unterstützung und steuerliche Vergünstigungen zu. Der erste Spatenstich soll 2017 gesetzt werden. Mit der Inbetriebnahme wird 2019 gerechnet. Als Standort ausgewählt wurde ein bestehendes medizinisches Zentrum in Patruschewo, einem Vorort von Tjumen. Die Einrichtung wird verteilt auf sechs Etagen auf einer Gesamtfläche von 15.000 Quadratmeter entstehen.

MD Medical Group baut bereits in Samara eine Frauenklinik, ebenfalls im Wert von 3,5 Milliarden Rubel. Das 137-Betten-Haus soll im 1. Quartal 2018 fertig gestellt werden. Hier sollen dann bis zu 2000 Geburten pro Jahr möglich sein, neben 150.000 ambulanten Behandlungen in der beigestellten Kinderklinik.

MD Medical Group verfügt über große Erfahrungen beim Bau und Betrieb von Gesundheitseinrichtungen innerhalb der Russischen Föderation. Sie betreibt 4 Krankenhäuser und 26 Kliniken in Moskau, St. Petersburg, Ufa, Perm, Samara, Irkutsk, Jaroslawl, Rjasan, Kostroma, Nowokusnezsk, Krasnojarsk, Omsk und Barnaul. Die Region Tjumen käme nun hinzu.

Die Bestimmungen der Importsubstitution für Arzneimittel und Medizintechnik werden bei privat finanzierten und betriebenen Gesundheitseinrichtungen nicht angewandt. Die Einfuhrbeschränkungen beziehen sich einzig auf öffentlich finanzierte oder teilfinanzierte Beschaffungen.

Davon unabhängig müssen pharmazeutische und medizintechnische Produkte in jedem Fall für den Vertrieb und für die Anwendung in Russland zugelassen sein. Bis 2021 gilt für diese Zulassung eine Übergangsperiode im Zusammenhang mit der Binnenmarkterweiterung auf die anderen Mitgliedsländer der Eurasischen Wirtschaftsunion (EAWU).

Nationale Zulassungen behalten innerhalb der Übergangsperiode ihre Gültigkeit. Ab 2022 gelten dann aber nur noch Zulassungen entsprechend den neuen EAWU-Kriterien. Eine neue Zulassungswelle rollt somit bis 2021 heran.

»»» FUSSBALL-WM 2018 WIRD DURCH DEN SPARZWANG WENIGER POMPÖS

Deutsche Firmen, die an der bautechnischen Vorbereitung der Fußball-WM 2018 beteiligt sind, müssen mit Kürzungen bei der Finanzierung rechnen. Voraussichtlich reduziert die Regierung in Moskau die geplanten Ausgaben für den Stadionbau von insgesamt 171,8 Milliarden Rubel um 15 Milliarden Rubel. Experten bezweifeln aber, dass die Zentralregierung den Sparkurs halten kann, ohne den Bau der WM-Infrastruktur insgesamt zu gefährden.

Die Mindereinnahmen der Russischen Föderation erzwingen Ausgabenkürzungen für die Vorbereitung der Fußball-Weltmeisterschaft 2018. Allein für den Bau neuer Stadien wird der Finanzminister drei Milliarden Rubel weniger an die Austragungsorte überweisen. Die Zuschüsse zur Einrichtung oder Modernisierung von Trainingsplätzen sollen sogar um 11,8 Milliarden Rubel geringer ausfallen (ca. 167,64 Millionen Euro).

Laut der Immobilienberatung S.A. Ricci in Moskau wären für die Fertigstellung aller Stadien allerdings mindestens 185 Milliarden Rubel notwendig. Wie die Regierung in diesem Zusammenhang Kürzungen durchsetzen will, ohne die Fertigstellung der für die WM notwendigen Infrastruktur zu gefährden, bleibt den Experten schleierhaft.

»»» RUSSLANDS VERBRAUCHER GEWÖHNEN SICH ANS SPAREN

Die Wirtschaftskrise in Russland zieht sich immer länger hin. Die frei verfügbaren Einkommen sind in den ersten fünf Monaten 2016 um 4,9 Prozent gesunken – und damit noch stärker als im gesamten Vorjahr 2015. Auch die Realeinkommen gehen weiter zurück. Im Vorjahr waren diese noch um über neun Prozent geschrumpft. Damit sinken die Reallöhne bereits 19 Monate in Folge.

Die Menschen reagieren auf die neue finanzielle Lage. Mittlerweile verzichtet jeder dritte Russe auf Impulseinkäufe; vor einem Jahr waren es nur fünf Prozent. Das geht aus einer Marktstudie von PricewaterhouseCoopers (PwC) hervor. Außerdem stieg der Anteil der Bevölkerung, der im Kaufhaus zu günstigen Eigenmarken der Supermarktketten greift, von 10 auf 30 Prozent.

In der PwC-Umfrage gaben 79 Prozent der Menschen an, persönlich von der Krise betroffen zu sein. Sogar 84 Prozent sagten, sie hätten ihre Ausgaben gesenkt. Ob Lebensmittel, Kleidung, Kosmetik oder Hygieneartikel – über die Hälfte der Befragten gab an, weniger und günstigere Waren einzukaufen. Zwei Drittel der Befragten shoppe wesentlich rationaler als früher. Die PwC-Analysten sprechen von steigender Verbraucherdisziplin.

Das russische Wirtschaftsministerium prognostiziert erst für 2017 wieder Lohnsteigerungen – aber nicht mehr als magere ein Prozent pro Jahr bis 2020.



Peter Simola / pixelcode

Die russische Regierung will die geplanten Ausgaben für den Stadionbau kürzen.



brigitte / pixelcode

In der PwC-Umfrage gaben 84 Prozent der Russen an, ihre Ausgaben gesenkt zu haben.

»» ЧАСТНАЯ МЕДИЦИНА В РОССИИ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

В российском здравоохранении постепенно растет число медицинских учреждений, финансируемых из частных источников. Для немецких производителей медицинской и фармацевтической продукции это хороший знак. С одной стороны, это означает спрос на современную продукцию в данной области, а с другой – отсутствие каких-либо требований по импортозамещению для частных потребителей.

В Тюмени будет построена частная клиника «Мать и дитя» на сумму 3,5 млрд рублей. Соглашение о сотрудничестве подписали инвестор и будущий оператор, компания MD Medical Group Investments и правительство Тюменской области 15 июля 2016 года. При этом губернатор Владимир Якушев обещал техническую поддержку и налоговые льготы. Начало строительства запланировано на 2017 год. Ввод в эксплуатацию ожидается в 2019 году. Местом строительства была выбрана площадка уже существующего медицинского центра в Патрушево, пригороде Тюмени. Клиника будет располагаться на шести этажах общей площадью 15 тыс. кв. м.

MD Medical Group уже строит в Самаре гинекологическую клинику, также на сумму 3,5 млрд рублей. Строительство больницы на 137 коек будет завершено в первом квартале 2018 года. Запланированная пропускная способность должна составить до 2000 родов в год и 15 тыс. амбулаторных посещений в располагающейся здесь же детской больнице.

MD Medical Group имеет большой опыт в строительстве и эксплуатации объектов здравоохранения на территории Российской Федерации. Компания владеет 4 больницами и 26 клиниками в Москве, Санкт-Петербурге, Уфе, Перми, Самаре, Иркутске, Ярославле, Рязани, Костроме, Новокузнецке, Красноярске, Омске и Барнауле. В этот список вскоре войдет и Тюменская область.

Требования по замещению импорта лекарственных средств и медицинской техники не распространяются на финансируемые из частных источников и управляемые частным образом медицинские учреждения. Ограничения на импорт относятся только к финансируемым или частично финансируемым государством закупкам.

Независимо от этого все фармацевтические товары и изделия медицинского назначения должны в любом случае иметь разрешение на распространение и применение на территории Российской Федерации. До 2021 года относительно этого разрешения действует переходный период в связи с расширением внутреннего рынка на другие страны-члены Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Национальные сертификаты в переходный период сохраняют свое действие. Но с 2022 года будут действовать только разрешения, соответствующие новым критериям ЕАЭС. Таким образом, к 2021 году ожидается новая волна сертификации.

»» ЧМ-2018 В СВЯЗИ С РЕЖИМОМ ЭКОНОМИИ ОЖИДАЕТСЯ МЕНЕЕ ПОМПЕЗНЫМ

Немецким компаниям, которые участвуют в строительстве объектов к чемпионату мира по футболу в 2018 году, придется столкнуться с сокращением финансирования. Предполагается, что российское правительство сократит запланированные в общей сложности на строительство стадионов 171,8 млрд рублей на 15 млрд рублей. Но эксперты сомневаются в том, что федеральное правительство сможет соблюдать меры жесткой экономии, не ставя под угрозу создание инфраструктуры для предстоящего чемпионата мира.

Снижение бюджетных поступлений Российской Федерации влечет за собой сокращение расходов на подготовку к ЧМ-2018. Только на строительство новых стадионов министерство финансов перечислит на объекты на три миллиарда рублей меньше. Субсидии на создание или модернизацию тренировочных площадок будут снижены на 11,8 млрд рублей.

По данным S.A. Ricci, ведущей консалтинговой компании на рынке недвижимости в Москве, для завершения подготовки всех стадионов к чемпионату необходимо, по крайней мере, 185 млрд рублей. Как в этом контексте правительство будет осуществлять сокращение финансирования, не ставя под угрозу завершения всех работ по созданию необходимой инфраструктуры для ЧМ-2018, является для экспертов загадкой.

»» РОССИЙСКИЕ ПОТРЕБИТЕЛИ ПРИВЫКАЮТ К ЭКОНОМИИ

Экономический кризис в России затягивается. Свободные доходы населения в первые пять месяцев 2016 года снизились на 4,9% – даже больше, чем за весь 2015 год. Реальные доходы также продолжают снижаться. В прошлом году они сократились более чем на девять процентов. Таким образом, реальная заработная плата падает уже 19 месяцев подряд.

Люди реагируют на новую финансовую ситуацию. Сейчас каждый третий россиянин отказывается от импульсивных покупок; год назад таких было всего пять процентов. Об этом говорится в анализе состояния рынка компании PricewaterhouseCoopers (PwC). Кроме того, с 10% до 30% выросла доля населения, совершающая в магазинах покупки дешевых собственных торговых марок сетей супермаркетов.

В ходе опроса PwC 79% людей заявили, что лично пострадали от кризиса. 84% сказали, что сократили свои расходы. Будь то продукты питания, одежда, косметика и средства гигиены – более половины респондентов заявили, что покупают все меньше и более дешевые товары. Две трети респондентов совершают покупки гораздо более рационально, чем раньше. Аналитики PwC говорят о растущей потребительской дисциплине.

Минэкономики России прогнозирует увеличение размеров заработной платы лишь в 2017 году – но не более чем на скромный один процент в год до 2020 года.



Требования по замещению импорта лекарств и медтехники не распространяются на финансируемые из частных источников медучреждения.



Российское правительство планирует сократить финансирование, предназначенное для строительства стадионов.



В ходе опроса PwC 84% россиян заявили, что сократили свои расходы.



Rudolpho Duba / pixelcode

»» HOCHGESCHWINDIGKEITSSTRECKE IM URAL GEPLANT

Im Ural kündigt sich ein interessantes Projekt an. So hat Gouverneur Boris Dubrowski aus der Region Tscheljabinsk den Bau einer Hochgeschwindigkeitsverbindung in das 200 Kilometer entfernte Jekaterinburg vorgeschlagen. Ob das Vorhaben letztendlich realisiert wird, hängt von den Prüfergebnissen ab.

Neben Tscheljabinsk beteiligen sich das Gebiet Swerdlowsk sowie das Föderale Zentrum für Projektfinanzierung an dem Projekt. Letztes gehört zur Gruppe der Staatsbank VEB. Auf der Universalmesse Innoprom in Jekaterinburg unterzeichneten die Partner im Juli 2016 eine Absichtserklärung zur Errichtung der Hochgeschwindigkeitsstrecke.

Mit der Durchführung des Prüf- und Planungsverfahrens wurde die erst im März 2016 in Tscheljabinsk registrierte Projektgesellschaft „Uraler Hochgeschwindigkeitsmagistrale“ beauftragt. Zu den Gründern der Gesellschaft gehören das Gouverneursamt Tscheljabinsk und das Föderale Zentrum für Projektfinanzierung. Beide haben jeweils 50 Millionen Rubel in das Grundkapital eingezahlt.

Das Föderale Zentrum für Projektfinanzierung wird sich um die Gewinnung privater Geldgeber für das Vorhaben kümmern. Nach derzeitigen Kalkulationen könnte das Projekt zwischen 165 Milliarden und 240 Milliarden Rubel kosten.

Alternativ zum Projektvorschlag von Dubrowski wird angeraten, die bereits existierende Schienenverbindung zu modernisieren, damit auf ihr Züge mit einer Geschwindigkeit von bis zu 160 km/h verkehren können. Entsprechende Zugtechnik liefert unter anderem Siemens mit dem für Russland angepassten System Lastotschka. Dies würde die öffentlichen Kassen schonen und dem zu erwartenden Passagieraufkommen besser entsprechen.

Dubrowski möchte jedoch eine nagelneue Strecke für Geschwindigkeiten von bis 250 km/h. Er spekuliert in diesem Zusammenhang auf Nachfolgeinvestitionen seitens der Privatwirtschaft sowie darauf, dass die Hochgeschwindigkeitsstrecke, die derzeit zwischen Moskau und Kasan geplant wird, anschließend bis Jekaterinburg führt. Dadurch würde sich die Verbindung zwischen Jekaterinburg und Tscheljabinsk automatisch in eine Streckenweiterführung verwandeln.

Doch sind bei diesen Überlegungen noch viele Unbekannte im Spiel, vor allem, ob und wann zwischen Moskau und Kasan gebaut wird, und ob es tatsächlich zu einer Verlängerung von Kasan nach Jekaterinburg kommt. Dies ist auch der Grund, warum die Gebietsverwaltung Swerdlowsk zwar die Absichtserklärung zum Bau der Strecke Jekaterinburg-Tscheljabinsk auf der Innoprom unterzeichnet hat, sich generell jedoch zurückhaltend äußert.

Jan Claus / pixelcode



Wer in Russland mehr als 10.000 Rubel Schulden in Form von Verbraucherkrediten, Strafen etc. anhäuft, darf nicht mehr ins Ausland.

»» RUSSLAND ZIEHT WIEDER MEHR AUSLÄNDISCHE INVESTITIONEN AN

Innerhalb Europas liegt Russland unter den Top-10-Destinationen für ausländische Direktinvestitionen (FDI) – insbesondere in der verarbeitenden Industrie. Mit 201 realisierten FDI-Projekten verzeichnete die Russische Föderation 2015 einen Zuwachs von 61 Prozent. Gleichzeitig hat sich der Kapitalabfluss aus Russland heraus signifikant verringert. Vor dem Hintergrund der verschlechterten geopolitischen und makroökonomischen Lage rufen diese Zahlen Erstaunen hervor.

Von den 201 Direktinvestitionen waren 171 in der verarbeitenden Industrie angesiedelt. Unter allen europäischen Staaten lag Russland damit sogar auf Platz vier. Die Zuwachsrate gegenüber dem Vorjahr betrug bei den Industrieprojekten damit 80 Prozent, wie Ernst & Young (EY) mitteilte. Dies bedeutete den Europarekord in dieser Disziplin.

Unter den europäischen Investoren nahmen deutsche den ersten Platz ein, sie finanzierten 36 Projekte und schufen damit 2076 Jobs. Französische Firmen investierten in 20 Projekte mit 819 Arbeitsplätzen. Aus Italien kam das Geld für zwölf Vorhaben und 777 Arbeitsplätze. US-Investoren führten 29 Vorhaben durch und schufen 2868 Jobs, was eine Verdoppelung gegenüber dem Vorjahr bedeutete. Chinesische Unternehmen legten Kapital in zwölf Projekten mit 1350 Arbeitsplätzen an.

»» HAUSARREST FÜR MILLIONEN RUSSEN WEGEN ZAHLUNGSMORAL MÖGLICH

Ein neuer Kühlschrank, ein Kinderzimmer oder Urlaubsausreisen – Millionen Russen finanzierten solche Ausgaben jahrelang auf Pump. Solange die Wirtschaft brummte und die Menschen Arbeit hatten, war das unproblematisch. Doch die Krise hat die Privathaushalte endgültig erreicht. Die Reallöhne sinken; dafür steigen die Preise. Und die Arbeitslosenzahlen.

Gerade für viele hoch verschuldete Privathaushalte ist das ein Teufelskreis. Sie können ihre Kredite nicht mehr bedienen. Laut der Inkassoagentur Sequoia credit consolidation sind 10,5 Millionen Kredite in Russland seit 90 Tagen oder länger überfällig.

In 85 Prozent aller Fälle liegen die Außenstände bei über 10.000 Rubel (knapp 140 Euro). Und wer in Russland mehr als 10.000 Rubel Schulden in Form von Verbraucherkrediten, Kommunalgebühren, Strafen oder Alimenten anhäuft, darf nicht mehr ins Ausland. So lange, bis er seine Schulden beglichen hat.

Allein in den ersten vier Monaten 2016 haben russische Gerichtsvollzieher 1,2 Millionen solcher Ausreiseverbote zugestellt. Dabei geht es um Außenstände von 461 Milliarden Rubel (ca. 6,4 Milliarden Euro), heißt es beim Föderalen Dienst der Gerichtsvollzieher.

Aktuell müssen 4,5 Millionen russische Bürger mit Hausarrest rechnen. Das sind 28,6 Prozent mehr als noch im Juni 2015.)

Esther Stosch / pixelcode



Mit 36 Projekten und 2076 neugeschaffenen Arbeitsplätzen nahmen Deutsche den ersten Platz unter den europäischen Investoren ein.

»» ПЛАНИРУЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО ВЫСОКОСКОРОСТНОЙ ЛИНИИ НА УРАЛЕ

На Урале появился интересный проект. Губернатор Челябинской области Борис Дубровский предложил построить высокоскоростную железнодорожную магистраль от Челябинска до Екатеринбурга, длина участка составит 200 км. Будет ли проект в конечном итоге реализован, зависит от результатов изысканий.

Кроме Челябинска, в проекте принимают участие Свердловская область и Федеральный центр проектного финансирования. Последний принадлежит государственному Внешэкономбанку. На выставке «Иннопром» в Екатеринбурге партнеры подписали в июле 2016 года Меморандум о взаимопонимании в сфере высокоскоростных железных дорог.

Заказ на проведение изысканий и планирование получила зарегистрированная в Челябинске лишь в марте 2016 года проектная компания «Уральская скоростная магистраль». Среди учредителей компании – правительство Челябинской области и Федеральный центр проектного финансирования. Каждый из них внес в акционерный капитал по 50 млн рублей.

Федеральный центр проектного финансирования будет заниматься поиском частных инвесторов для реализации проекта. Согласно текущим расчетам, стоимость проекта может составить от 165 млрд до 240 млрд рублей.

В качестве альтернативы предложению Дубровского рекомендуется также модернизировать существующие железнодорожные магистрали с тем, чтобы увеличить скорость поездов на них до 160 км/ч. Соответствующие технологии производства поездов предлагает, наряду с прочими, компания Siemens с адаптированной для России системой «Ласточка». Это могло бы способствовать экономии государственных средств и соответствовать ожидаемому росту пассажирских перевозок.

Однако Дубровский хочет совершенно новую скоростную магистраль со скоростью движения до 250 км/ч. Он говорит в этой связи о последующих инвестициях из частного сектора и о том, что высокоскоростная магистраль между Москвой и Казанью, строительство которой в настоящее время планируется, затем будет продолжена до Екатеринбурга. В результате магистраль между Екатеринбургом и Челябинском автоматически превратится в продолжение большой магистрали.

Но в этих планах еще слишком много неизвестных в игре, особенно это касается вопроса, будет ли вообще построена – и когда – магистраль Москва–Казань, и будет ли она действительно продолжена до Екатеринбурга. Именно поэтому областная администрация Свердловской области хотя и подписала Меморандум о взаимопонимании по строительству трассы Екатеринбург–Челябинск на «Иннопроме», но в целом относится к этому проекту очень сдержанно.

»» РОССИЯ ВНОВЬ ПРИВЛЕКАЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Россия входит в десятку лучших стран в Европе для прямых иностранных инвестиций (ПИИ) – особенно в обрабатывающей промышленности. В результате реализации 201 проекта ПИИ, зарегистрированного в Российской Федерации в 2015 году, прирост составил 61%. Одновременно значительно сократился отток капитала из России. На фоне ухудшения геополитической и макроэкономической ситуации эти цифры вызывают удивление.

Из 201 проекта прямых инвестиций 171 был реализован в перерабатывающей промышленности. Из всех европейских стран Россия, таким образом, находилась даже на четвертом месте. По информации компании Ernst & Young (EY), темпы роста промышленных проектов по сравнению с предыдущим годом составили 80%. Это стало европейским рекордом в этой области.

Среди европейских инвесторов на первом месте немецкие компании, они профинансировали 36 проектов и создали тем самым 2076 рабочих мест. Французские компании инвестировали в 20 проектов с 819 рабочими местами. Из Италии деньги пошли на реализацию 12 проектов и 777 рабочих мест. Американские инвесторы осуществили 29 проектов, в рамках которых были созданы 2868 рабочих мест, что в два раза больше по сравнению с предыдущим годом. Китайские компании инвестировали капитал в 12 проектов с созданием 1350 рабочих мест.

»» МИЛЛИОНЫ РОССИЯН МОГУТ ОКАЗАТЬСЯ ПОД ДОМАШНИМ АРЕСТОМ ИЗ-ЗА НЕПЛАТЕЖЕЙ

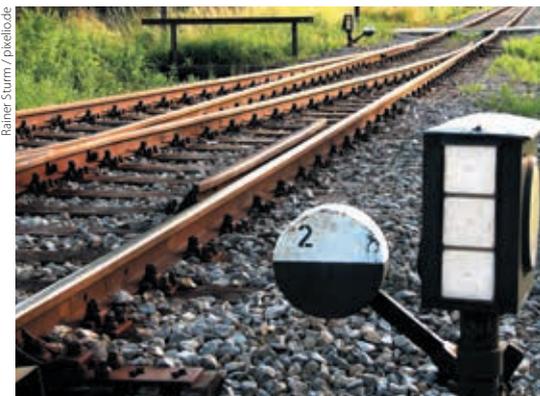
Новый холодильник, детский сад или поездка в отпуск – миллионы россиян финансируют такие вопросы на протяжении многих лет с помощью кредитов. Пока экономика развивалась, и люди имели работу, это не было проблемой. Но кризис, в конце концов, добрался и до домашних хозяйств. Реальная заработная плата падает; зато цены растут, так же, как и показатели безработицы.

Для многих семей с высоким уровнем задолженности – это заколдованный круг. Они больше не могут возвращать свои кредиты. По данным колл-центра агентства «Секвойя Кредит Консолидейшн» 10,5 млн кредитов в России просрочены на 90 дней или более.

В 85% всех случаев речь идет о просроченной задолженности чуть более чем в 10 тыс. рублей. А кто в России накапливает более 10 тыс. рублей долга в виде потребительских кредитов, коммунальных платежей, штрафов или алиментов, тому не разрешается выезд за границу до тех пор, пока он не выплатит свой долг.

За первые четыре месяца 2016 года российские судебные приставы выставили 1,2 млн таких запретов. По информации Федеральной службы судебных приставов речь идет о задолженности в 461 млрд рублей.

В настоящее время под домашним арестом могут оказаться 4,5 млн российских граждан. Это на 28,6% больше, чем в июне 2015 года.)



Строительство ВСМ на Урале: согласно текущим расчетам, стоимость проекта может составить от 165 млрд до 240 млрд рублей.



Среди европейских инвесторов на первом месте немцы: они профинансировали 36 проектов и создали тем самым 2076 рабочих мест.



Кризис добрался до домашних хозяйств: 10,5 млн кредитов в России просрочены на 90 дней или более.

ROSTECH BAUT IT-INFRASTRUKTUR FÜR FUSSBALL-WM 2018 IN RUSSLAND

RUSSLAND VERLÄSST SICH BEI DER IT- UND TELEKOM-AUSSTATTUNG ZUR FUSSBALL-WM AUF DIE STAATSHOLDING ROSTECH. DAS GROS DER TECHNIK SOLL VON RUSSISCHEN FIRMEN KOMMEN. TELEKOMDIENSTLEISTER SIND ZUVERSICHTLICH, DASS DENNOCH WESTLICHE AUSRÜSTUNG EINGESETZT WIRD. / BERND HONES, GTAI

Die russische Regierung hat die Staatsholding Rostech mit der Schaffung der IT-Infrastruktur für die Fußball-WM 2018 und den Confed-Cup 2017 in Russland betraut, meldet die Wirtschaftszeitung „Wedomosti“. Das verwundert nicht. Schließlich wurde die Rostech-Tochter Nazionalnyi zentr informatizazii (NZI) bereits im November 2015 mit der Bestandsaufnahme der bestehenden und der Projektierung der notwendigen IT- und Telekommunikationsnetze betraut. Inklusiv der Frage nach den Kosten. Ursprünglich waren dafür sechs Milliarden Rubel (ca. 80,5 Millionen Euro) vorgesehen.

Nachdem NZI das Projekt ausgearbeitet und durchkalkuliert hatte, bezifferte Telekommunikationsminister Nikolai Nikiforow die Kosten noch im Juni 2016 auf 14,7 Milliarden Rubel (ca. 200 Millionen Euro). Doch jetzt will Rostech die IT- und Telekommunikationsinfrastruktur zur WM 2018 für elf Milliarden Rubel (rund 150 Millionen Euro) auf Vordermann bringen. Das kündigte Ende Juli 2016 Wasili Browko an, Rostech-Direktor für Kommunikations- und strategische Studien. Sparen will Rostech vor allem an ausländischer Technologie. Die soll laut Browko nur dann zum Einsatz kommen, wenn es keinen russischen Anbieter gebe. Auf diese Art und Weise will Russland auch die Entwicklung der heimischen IT-Ausrüster fördern.

CHANCEN FÜR AUSLÄNDISCHE ZULIEFERER

Ob tatsächlich in großem Stil russische Telekommunikationsausrüstung zum Einsatz kommen wird, darf zumindest bezweifelt werden. Russlands Mobilfunkkonzerne haben ihre Netze bereits vor vielen Jahren aufgebaut – und das

überwiegend mit ausländischer Technik. Wenn sie jetzt neue Funkstationen aufstellen, müssen diese zumindest mit dem bestehenden Netz kompatibel sein. Denn mehrere Tausend Stationen wird bis 2018 kein Anbieter austauschen.

Der deutsche Telekommunikationsdienstleister T-Systems sieht ebenfalls keinen Grund zur Sorge. Zur Fußball-WM 2018 in Russland bietet das Unternehmen eine Reihe von Services für internationale Medienunternehmen. Beispielsweise für Videokonferenzen vor, während und nach den Spielen. T-Systems stellt seine Kanäle, die auf der Grundlage lokaler Netze gebaut sind, zur Verfügung, um darüber in IP-Paketen codierte Videosignale zu schicken. „Überall auf der Welt und in jeder beliebigen Qualität“, sagt Elena Kiryuschina, Vertriebs- und Serviceleiterin bei T-Systems CIS in Moskau. Die Ausrüstung für diese IP-Plattformen kommen bei T-Systems nur von renommierten internationalen Herstellern. Und das werde sich auch für die Fußball-WM nicht ändern. Dasselbe gilt für den Service „Internet of Things“. Parallel beobachtet T-Systems CIS den Markt. Wenn gute russische Ausrüstung auf den Markt komme, dann werde diese vielleicht auch angewendet, so Kiryuschina.

Mehr noch: Die russischen Netzbetreiber haben sich T-Systems gegenüber zu hohen Qualitätsstandards verpflichtet. Auf der anderen Seite kommt T-Systems CIS in Russland den russischen Gesetzesanforderungen nach – etwa mit Lizenzen für die Datenübertragung und beim Chiffrieren von Daten. Dazu verwendet die deutsche Telekom-Tochterfirma sogar russische Software. Doch das schade den hohen Sicherheits- und Qualitätsansprüchen des deutschen Unternehmens nicht, sagt Kiryuschina.

Was zur Fußball-WM 2018 alles gebraucht wird

Die Liste mit benötigter Telekommunikationsausrüstung zur Fußball-WM ist lang. Darauf finden sich Übertragungsleitungen, Ausrüstung zur Übertragung von Videokonferenzen, für analoges und mobiles Netz, für Satellitenkommunikation sowie für Kabelfernsehen, heißt es im Kommunikationsministerium. Rostech wird die einzelnen Anbieter über Ausschreibungen auswählen. Der Mobilfunkanbieter Megafon hat bereits angekündigt, am Tender zur Bereitstellung des Mobilfunknetzes teilnehmen zu wollen. Kein Wunder: Megafon war bereits Telekommunikationspartner bei den Olympischen Winterspielen in Sotschi. Der staatliche Telefonanbieter Rostelekom ist sogar schon einen Schritt weiter. Rostelekom wird den Veranstaltern der Fußball-WM das Netz für die Übertragung der Videokonferenzen zur Verfügung stellen.

RUBELKURS: PREIS WIEGT SCHWERER ALS IMPORTSUBSTITUTION

Für die Ausrüstung der Pressezentren und Konferenzräume mit leistungsstarken Konferenzsystemen rechnet sich der deutsche Technologiekonzern Bosch gute Geschäftschancen aus. Und nicht nur da: Vom professionellen Beschallungs- und Evakuierungssystem im und um das Stadion über die Zutrittskontrolle bis hin zur Brandmeldetechnik. „Wir haben ein breites Angebot an Sicherheits- und Kommunikationssystemen für Fußballstadien“, sagt Bernd Seitter von der Firma Bosch in Russland. Der Regionalverkaufsführer für den Bereich Sicherheitssysteme erwartet, dass sich in allen zwölf Stadien Bosch-Technologien wiederfinden werden. „Ich bin mir sicher, dass wir mit unserer Erfahrung und Kompetenz im Bereich Stadionsicherheit überzeugen können. Vor allem, weil sich die verschiedenen Sicherheitssysteme von Bosch untereinander vernetzen lassen, aber auch Systeme von Drittanbietern in eine Sicherheitslösung von Bosch integriert werden können. Das hat nicht jeder im Portfolio“, sagt Seitter.

Aber Seitter weiß auch: Die Zeiten sind nicht mehr dieselben wie zur Vorbereitung der Winterolympiade in Sotschi. Als die Stadien vor einigen Jahren geplant und budgetiert wurden, war der Rubel nahezu doppelt so viel wert wie heute. „Das ist das eigentliche Problem“, sagt Seitter. Wenn die Generalauftragnehmer für die Stadien irgendwo kostengünstigere Technik kaufen können, so werden sie das tun. Laut Seitter ist der Preis das Hauptkriterium. Doch es zähle auch die Leistung. Selbst wenn Wettbewerber über den Preis den Zuschlag erhalten, ließen sich die unterschiedlichen Systeme oft nur mit hohem Aufwand integrieren oder funktionierten einfach nicht wie geplant. Das hat der Manager mit 15 Jahren Russlanderfahrung mehrfach erlebt. „Da kommt dann unsere Stärke im Bereich Integration und Vernetzung zum Tragen“, sagt Seitter.)

РОСТЕХ СОЗДАЕТ ИТ-ИНФРАСТРУКТУРУ ДЛЯ ЧМ-2018

ПРИ СОЗДАНИИ ИТ- И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ РОССИЯ ПОЛАГАЕТСЯ НА ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ХОЛДИНГ РОСТЕХ. БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ОБОРУДОВАНИЯ ПЛАНИРУЕТСЯ ЗАКУПИТЬ У РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ. ОДНАКО ЕСТЬ НАДЕЖДА, ЧТО БУДЕТ ИСПОЛЬЗОВАНО И ЗАПАДНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ.

БЕРНД ХОНЕС, GfA

Правительство России поручило государственной корпорации Ростех создание информационно-технологической инфраструктуры для чемпионата мира по футболу 2018 года и Кубка конфедераций 2017 года в России, сообщает деловая газета «Ведомости». Это не удивительно. Ведь дочерней компании Ростех, Национальному центру информатизации (НЦИ), еще в ноябре 2015 года поручили составить перечень существующих и проектирование необходимых ИТ- и телекоммуникационных сетей, включая и вопрос о затратах. Первоначально на это были предусмотрены шесть миллиардов рублей.

После того, как НЦИ разработал и рассчитал проект, министр связи Николай Никифоров в июне 2016 года озвучил цифру расходов в 14,7 млрд рублей. Сейчас Ростех намеревается снизить расходы на ИТ- и телекоммуникационную инфраструктуру для ЧМ-2018 до 11 млрд рублей. Об этом в конце июля 2016 года заявил Василий Бровко, директор по коммуникациям и стратегическим исследованиям Ростеха. Добиться экономии Ростех планирует прежде всего за счет зарубежных технологий. Их следует использовать, по мнению Бровко, только в случае отсутствия российских поставщиков. Таким образом, Россия также будет способствовать развитию отечественных ИТ-производителей.

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ПОСТАВЩИКОВ

То, что на самом деле в широком масштабе будет использоваться российское телекоммуникационное оборудование, вызывает сомнения. Российские операторы мобильной телефонной связи создали свои сети уже много лет назад – и преимущественно на зарубежном оборудовании. Если теперь они будут устанавливать новые передающие станции, то они должны быть, по крайней мере, совместимы с существующей сетью. Ни один оператор не сможет заменить несколько тысяч станций до 2018 года.

Немецкий поставщик телекоммуникационных услуг, компания T-Systems, также не видит никаких причин для беспокойства. Для чемпионата мира по футболу 2018 года в России компания предлагает международным медиа-компаниям широкий спектр услуг, например, для проведения видеоконференций до, во время и после игр. T-Systems предоставит свои каналы, расположенные на базе локальных сетей, для отправки кодированных видеосигналов в IP-пакетах. «По всему миру

и в любом качестве», – говорит Елена Кирюшина, руководитель отдела продаж и поддержки сервисов T-Systems CIS в Москве. Оборудование для этих IP-платформ в компании T-Systems – только от известных мировых производителей. И это не изменится и для чемпионата мира по футболу. То же самое относится и к сервису «интернет вещей». Параллельно T-Systems CIS наблюдает за рынком. По словам Кирюшиной, если на рынке появится хорошее российское оборудование, то оно, вероятнее всего, также будет применяться.

Более того: российские сетевые операторы взяли на себя по отношению к T-Systems обязательства по использованию высоких стандартов качества. С другой стороны, T-Systems CIS в России выполняет требования законодательства РФ, например, по лицензиям для передачи данных и шифрованию данных. Для этого дочерняя компания немецкого Telekom использует даже российское программное обеспечение. Но это, по словам Кирюшиной, не вредит высоким стандартам безопасности и качества немецкой компании.

ЧТО ПОТРЕБУЕТСЯ ДЛЯ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ 2018

Перечень необходимого телекоммуникационного оборудования для чемпионата мира по футболу длинный. В него, по данным министерства связи, входят и линии передач, и оборудование для передачи видеоконференций, для аналоговых сетей и сетей мобильной связи, для спутниковой связи и кабельного телевидения. Ростех будет выбирать отдельных провайдеров через тендеры. Оператор мобильной связи Мегафон уже объявил о своем намерении принять участие в тендере на предоставление мобильной сети. Это не удивительно: ведь Мегафон уже был телекоммуникационным партнером во время зимних Олимпийских игр в Сочи. Государственная телефонная компания Ростелеком уже продвинулась на шаг вперед. Ростелеком предоставит организаторам чемпионата мира по футболу сеть для передачи видеоконференций.

РУБЛЬ: ЦЕНА ПЕРЕВЕШИВАЕТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Немецкий технологический концерн Bosch рассчитывает на хорошие возможности для бизнеса при оснащении пресс-центров и конференц-залов мощными системами конференц-связи. И не только в этом, но и при поставке профессиональных систем оповещения и эвакуации внутри и вокруг стадиона, систем контроля доступа и систем пожарной сигнализации. «У нас широкий спектр систем безопасности и связи для футбольных стадионов», – говорит Бернд Зайттер, Bosch Россия. Региональный директор по продажам систем безопасности ожидает, что технологии Bosch будут использованы на всех двенадцати стадионах чемпионата. «Я уверен, что с нашим опытом и знаниями в области безопасности стадионов наши предложения будут убедительны», – говорит Зайттер. – Главным образом потому, что различные системы безопасности Bosch совместимы друг с другом, но и системы сторонних производителей могут быть интегрированы в решения по безопасности компании Bosch. Это не каждый может предложить».

Но Зайттер также знает, что время по сравнению с подготовкой к зимней Олимпиаде в Сочи изменилось. Когда несколько лет назад планировалось строительство стадионов и его бюджет, рубль стоил почти вдвое больше, чем сегодня. Это, по словам Зайттера, реальная проблема. Если генеральные подрядчики строительства стадионов смогут купить где-то менее дорогое оборудование, они будут делать это. Цена, по мнению Зайттера, является основным критерием. Но значение имеет и работоспособность. Даже если конкуренты имеют преимущество по цене, различные системы зачастую можно интегрировать только с большими затратами, или они просто не работают так, как планировалось. Человек с 15-летним опытом работы менеджера в России неоднократно сталкивался с подобными случаями. «И тут – в области интеграции и создания сетей – преимущества на нашей стороне», – утверждает Зайттер.)



Tim Reckmann / pixelio.de

„AUF DIE HAUPTSTADT ENTFÄLLT DIE HÄLFTE ALLER AUSLÄNDISCHEN DIREKTINVESTITIONEN IN RUSSLAND“

INTERVIEW MIT MAXIM RESCHETNIKOW, MINISTER DER STADTREGIERUNG MOSKAU, LEITER DER ABTEILUNG FÜR WIRTSCHAFTSPOLITIK UND -ENTWICKLUNG DER STADT MOSKAU



WOMIT BESCHÄFTIGT SICH IHRE ABTEILUNG?

Das Aufgabenfeld unserer Abteilung – einer Unterabteilung der Stadtregierung – erstreckt sich auf viele Bereiche des Stadtlebens. Unsere Behörde ist für die Ausarbeitung und Inkraftsetzung der Investitions-, Finanz-, Tarif-, Migrations- und Steuerpolitik Moskaus ver-

antwortlich. Damit ist sie eine Art wirtschaftlicher Stab der Stadtregierung, in dem die wichtigsten Strukturentscheidungen ausgearbeitet und auf den Weg gebracht werden. So sorgen wir für eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung der Stadt.

WELCHE AUFGABEN HABEN PRIORITÄT?

Die wichtigste Aufgabe für die Stadt ist es, ein Anreizsystem zu schaffen, mithilfe dessen sich das Geschäftsleben aktiv entwickelt und das Investitionsklima verbessert. Hier haben wir schon viel erreicht: Die Wirtschaft ist flexibler geworden, es entwickelt sich ein System wirtschaftlicher Ankurbelungsinstrumente für die Unternehmen, die Steuerverwaltung wurde perfektioniert, Tarifierhöhungen sind eingedämmt worden. Die Verwaltung reagiert schnell auf Anfragen der Unternehmen und Bürger.

Wir nehmen auch die Frage nach der Erhaltung eines gesunden Wettbewerbs nie von der Tagesordnung. Auch das ist für uns prioritär, und hier sind nicht wenige Fortschritte gemacht worden, zum Beispiel haben wir einige Angleichungen der Steuerbelastung vorgenommen. Als vor sechs Jahren das Team von Bürgermeister Sergej Sobjanin das Ruder ergriff, war die Situation folgende: Wegen der

Unvollständigkeit der Gesetzgebung gab es für unlautere Geschäftsmänner viele Auswegmöglichkeiten in die graue Wirtschaft. Dies hat vor allem den ehrlichen Steuerzahlern geschadet. Daher mussten wir uns ziemlich anstrengen, um die Situation zu korrigieren. Steuern müssen alle zahlen – das ist ein grundlegendes Prinzip.

Und selbstverständlich hat die Schaffung gut bezahlter Arbeitsplätze, vor allem in der Realwirtschaft, Priorität. Zu diesem Zweck hat die Stadt einen neuen Fördermechanismus für die Industrie aufgelegt, der die Gesamtsteuerlast der Unternehmen um bis zu einem Viertel senkt.

KÖNNTEN SIE DIESEN MECHANISMUS GENAUER ERKLÄREN?

Unternehmen, die ihr Areal effektiv nutzen, aktiv investieren und hohe Löhne zahlen, erhalten einen Status, der ihnen Grund-, Gewinn und Immobiliensteuer sowie Mietrabatte und mehr einräumt. Die Senkung der Steuerlast erreicht damit zusammen 17 bis 25 Prozent.

Im letzten Monat haben 18 Firmen mit über 31.000 Mitarbeitern die Fördermaßnahmen genutzt, das Investitionsvolumen auf fünf Jahre beträgt insgesamt 45 Milliarden Rubel. Wir haben noch weitere Anträge auf



ivanhrist / Fotolia

mit den einmaligen Investitionsmöglichkeiten Moskaus auseinanderzusetzen.

SIND VIELE AUSLÄNDISCHE INVESTOREN IM MOMENT IN MOSKAU?

In Moskau sind 60 Prozent der in Russland tätigen ausländischen Firmen ansässig. Auf die Hauptstadt entfällt die Hälfte aller ausländischen Direktinvestitionen in Russland. Hier befinden sich 90 Prozent der Hauptverwaltungen der in Russland tätigen ausländischen Banken und internationaler Finanzkonzerne.

In der Stadt arbeiten diverse Forschungs- und Entwicklungsabteilungen internationaler Unternehmen wie Boeing, Airbus, Microsoft, Samsung und viele andere. Bald wird der Technologiepark „Skolkovo“ mit einer Fläche von über 100.000 Quadratmeter eröffnet. Es wird einer der größten Technoparks in Europa, in dem einige führende Technologieunternehmen der Welt ihre Forschungszentren ansiedeln werden. So können wir sicher sagen, dass Moskau – was die Attraktivität des Investitionsklimas betrifft – mit anderen Weltstädten konkurrieren kann.

WIE SIND DEUTSCHE FIRMEN IN MOSKAU VERTRETEN?

Deutschland und die russische Hauptstadt verbinden lange freundschaftliche Beziehungen. Deutschland ist einer der größten Investoren in der Stadt. Zum 1. Januar dieses Jahres betrug der Bestand deutscher Direktinvestitionen mehr als fünf Milliarden US-Dollar. Im letzten Jahr wuchs der Bestand um mehr als 18 Prozent.

Ich möchte außerdem auf eine Tendenz aufmerksam machen, die wir in den letzten zwei Jahren verstärkt bemerken: Wo Moskau früher hauptsächlich als Standort für Hauptquartiere und Handelsvertretungen in Russland genutzt wurde, ist die Stadt heute ein attraktiver Standort für den Bau moderner Produktionsanlagen und Forschungszentren. Im Jahr 2016 wurden Abkommen mit führenden deutschen Herstellern wie WIKA und KSB unterzeichnet, derzeit wird bereits gebaut. Im Juni hat die Stadt Moskau ein Abkommen mit der Firma Siemens unterschrieben, im Rahmen dessen wir von unseren deutschen Partnern Investitionsprojekte zur Lokalisierung der Produktion erwarten. Und natürlich gibt es Beispiele von Projekten deutscher Mittelständler aus der Verlagsbranche, dem IT-Sektor oder von Medizintechnikherstellern.

MIT WELCHEM ARGUMENT WÜRDEN SIE EINEN UNENTSCHLOSSENEN INVESTOR DAVON ÜBERZEUGEN, SEIN GESCHÄFT GERADE HIER ANZUSIEDELN?

Ich würde wohl die bedeutenden Wettbewerbsvorteile der Stadt Moskau anführen.

Heute ist Moskau einer der größten Verbrauchermärkte Europas und der wichtigste Eintrittspunkt auf den russischen Markt wie auf den Markt anderer GUS-Staaten. Die russische Hauptstadt hat seinen Status als eine der perspektivreichsten Weltstädte verbessert. Hier ist alles, was für einen Investor wichtig ist: qualifiziertes Humankapital, hohes wissenschaftliches Potenzial, ein entwickelter Immobilienmarkt, Verkehrs- und kommunale Infrastruktur, ein günstiges Investitionsklima und Bedingungen für effektive Zusammenarbeit mit der Stadtverwaltung. Für ausländische Investoren, die sich heute entscheiden, in die Stadt zu investieren, werden die Garantien der Stadt eine besondere Bedeutung haben. In diesem Jahr verbesserte die Stadtregierung das Verfahren zum Erhalt von Investitions Garantien für nicht-kommerzielle Risiken – das betrifft Nationalisierung, ungesetzmäßiges Verhalten von Amtsträgern, Annahme von Gesetzen, die die Arbeit bedeutend erschweren.

Außerdem haben sich in Moskau seit dem ersten Halbjahr 2014 die Betriebsausgaben – in Fremdwährung gerechnet – deutlich verringert. Bei den Infrastruktur-, Personal und Mietkosten macht die Verringerung 36 bis 64 Prozent aus. Wir haben die Ausgaben der Firmen im Bereich Importsubstitution und Export am Anfang des Jahres mit jenen in Deutschland (Nordrhein-Westfalen) verglichen. Es kam heraus, dass Moskau deutliche Vorteile bei den Personalkosten, den Abgaben für kommunale Infrastruktur, Transport- und IT-Infrastrukturkosten hat.

BEOBACHTEN SIE AUCH IHRE KONKURRENZREGIONEN? DIE WIRTSCHAFTSPOLITIK IN DER REPUBLIK TATARSTAN IST ZUM BEISPIEL SEHR ERFOLGREICH.

Wir beobachten das, aber ohne besondere Beunruhigung. Den meisten Teil der Zeit widmen wir unserer Arbeit. Und wenn wir uns Russland anschauen, dann ist die Hauptstadt unter den TOP-10-Regionen mit dem besten Investitionsklima. Wir haben alle Indikatoren im Vergleich zum Vorjahr verbessert, und in vielen Bereichen belegen wir sogar Platz eins, zum Beispiel bei der Entwicklung von Public-Private Partnerships, der Infrastrukturentwicklung usw. Wir ermuntern alle deutschen Firmen, die noch nicht in die Stadt Moskau investiert haben, sich alle diese Argumente noch einmal durch den Kopf gehen zu lassen und zu investieren.

Die Fragen stellte Lena Steinmetz, AHK Russland

Unterstützungsmaßnahmen von mehr als 30 Firmen bekommen.

Der genaue Mechanismus der Förderungsmaßnahmen ist im Investitionsportal der Stadt Moskau www.investmoscow.ru beschrieben, die Website ist in fünf Sprachen – auch auf Deutsch – zugänglich.

Im August haben wir einen ähnlichen Mechanismus für Neuinvestitionen gestartet. Jeder Investor kann nach Moskau kommen und erhält bereits im Projektstadium die notwendige Unterstützung.

WIE GESTALTET SICH DIE ARBEIT MIT INVESTOREN, INSBESONDERE MIT AUSLÄNDISCHEN?

Zur Investorenbegleitung wurde die städtische Investitionsagentur gegründet, bei der man nach dem One-Stop-Shop-Prinzip Beratungshilfe, Experteneinschätzung und Unterstützung bei der Projektumsetzung bekommen kann. Vertreter der Abteilung, der Investitionsagentur und auch ich selbst treffen uns regelmäßig mit Investoren. Wir führen Gespräche über die Lokalisierung in Moskau, erläutern die Geschäftschancen in der Hauptstadt und die Bedingungen für Geschäftstätigkeit vor Ort. Allen Lesern dieser Zeitschrift empfehle ich, sich aufmerksam

«НА ДОЛЮ СТОЛИЦЫ ПРИХОДИТСЯ ПОЛОВИНА ВСЕХ ПОСТУПАЮЩИХ В РОССИЮ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ»

ИНТЕРВЬЮ С МАКСИМОМ ГЕННАДЬЕВИЧЕМ РЕШЕТНИКОВЫМ, МИНИСТРОМ ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКВЫ, РУКОВОДИТЕЛЕМ ДЕПАРТАМЕНТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И РАЗВИТИЯ ГОРОДА МОСКВЫ



МАКСИМ ГЕННАДЬЕВИЧ, ЧТО ВХОДИТ В СФЕРУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВАШЕГО ДЕПАРТАМЕНТА?

Сфера деятельности Департамента как подразделения столичного Правительства затрагивает многие аспекты жизни города. Ведомство отвечает за разработку и реализацию инвестиционной, финансовой, тарифной, миграционной и налоговой политики Москвы. По факту это, своего рода, экономический штаб Правительства Москвы, где вырабатываются и проводятся в жизнь ключевые системные решения, которые обеспечивают устойчивое экономическое развитие города.

КАКИЕ ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ЯВЛЯЮТСЯ ПРИОРИТЕТНЫМИ?

Как основную задачу город рассматривает продолжение работы по выстраиванию системы экономических стимулов и мотивов с тем,

чтобы в городе активно развивалась бизнес-среда, улучшался инвестиционный климат. Многие здесь уже удалось сделать: экономика стала более гибкой, развивается система экономических «лифтов» для бизнеса, совершенствуется налоговое администрирование, сдерживается рост тарифов. Власти оперативно реагируют на запросы бизнеса и граждан.

Не снимаем с повестки дня вопрос обеспечения в городе условий для здоровой конкуренции. Это также один из приоритетов, и здесь также сделано немало шагов, в частности, реализован ряд проектов по выравниванию налогообложения. Когда шесть лет назад команда мэра Сергея Собянина пришла в Правительство Москвы, она увидела следующее: из-за несовершенства законодательства у недобросовестных предпринимателей есть немало возможностей ухода в серые схемы. Это ударило прежде всего по честным налогоплательщикам. Поэтому был приложен максимум усилий, чтобы исправить ситуацию. Налоги должны платить все – это один из основных принципов городской власти.

И, безусловно, приоритет – создание высокооплачиваемых рабочих мест, особенно в реальном секторе экономики. С целью развития этого сектора город запустил новый механизм поддержки промышленности, обеспечивающий компаниям снижение общей налоговой нагрузки на четверть.

РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ПОДРОБНЕЕ ОБ ЭТОМ МЕХАНИЗМЕ.

Предприятиям, эффективно использующим территорию, активно инвестирующим и выплачивающим высокую зарплату, присваиваются статусы, дающие право на льготы по

налогу на имущество, налогу на прибыль, земельному налогу, арендным платежам и пр. Общее снижение налоговой нагрузки составляет от 17% до 25%.

Наша инициатива заинтересовала промышленников: так, за последний месяц мерами поддержки воспользовались 18 компаний, в которых работают более 31 тыс. человек, а общий объем инвестиций в развитие производства за 5 лет достигает почти 45 млрд рублей. На данный момент получены заявки на меры поддержки еще от 30 компаний.

Подробно механизм поддержки описан на Инвестиционном портале Москвы www.investmoscow.ru, который доступен на пяти иностранных языках, в том числе, на немецком.

В августе мы запустили аналогичный механизм в отношении новых инвестиционных проектов. Любой инвестор сможет прийти в Москву и уже на стадии проекта получить необходимую поддержку.

КАК ВЕДЕТСЯ РАБОТА С ИНВЕСТОРАМИ, В ЧАСТНОСТИ, С ЗАРУБЕЖНЫМИ?

Для сопровождения инвестпроектов по принципу «одного окна» в Москве создано Городское агентство управления инвестициями, где можно получить консультацию, экспертную оценку проекта и помощь в его реализации. Представители Департамента, Агентства по управлению инвестициями, и я лично регулярно встречаемся с инвесторами. Ведем переговоры о локализации производства в Москве, рассказываем о возможностях столицы, условиях ведения бизнеса. Всем, кто читает этот журнал, я предлагаю внимательно ознакомиться с уникальными инвестиционными возможностями Москвы.



СКОЛЬКО ИНОСТРАННЫХ ИНВЕТОРОВ НАСЧИТЫВАЕТСЯ СЕЙЧАС В МОСКВЕ?

В Москве базируется 60% от общего числа представительств иностранных компаний, ведущих бизнес в Российской Федерации. На долю столицы приходится половина всех поступающих в Россию прямых иностранных инвестиций. Здесь находятся 90% штаб-квартир работающих в России зарубежных банков и международных финансовых организаций.

В городе работают научно-исследовательские и инжиниринговые центры таких глобальных компаний, как Boeing, Airbus, Microsoft, Samsung и многих других. В ближайшее время будет открыт комплекс «Технопарк Сколково» площадью почти 100 тыс. кв. м. Это будет один из крупнейших в Европе технопарков, в котором планируют разместить свои исследовательские центры ведущие мировые компании в сфере высоких технологий.

Это все дает нам возможность уверенно говорить о том, что Москва по праву конкурирует с мировыми мегаполисами как город с привлекательным инвестиционным климатом.

КАК ПРЕДСТАВЛЕНЫ В МОСКВЕ НЕМЕЦКИЕ КОМПАНИИ?

Немецкие города и столицу России связывают долгие и прочные партнерские отношения. Германия – одна из ключевых стран инвесторов в экономику города. На 1 января этого года в Москве было прямых инвестиций из Германии на сумму более пяти миллиардов долларов США. Если смотреть динамику, за прошедший год показатель вырос более чем на 18%.

Хотел бы отметить тенденцию, которая наблюдается последние два года. Если раньше Москва рассматривалась иностранными ком-

паниями в основном как место для размещения головных офисов и торговых представительств по России, то сейчас город становится привлекательным и для создания современных производств и научно-исследовательских центров. В 2016 году были подписаны соглашения и начато строительство заводов несколькими ведущими немецкими производителями, например Wika, KSB.

В июне этого года Правительство Москвы подписало соглашение с компанией Siemens, в рамках которого мы также ожидаем от наших немецких коллег инвестпроекты по локализации производств. Ну и, конечно, есть примеры участия немецкого малого и среднего бизнеса в небольших проектах в издательском бизнесе, информационных технологиях, секторе медицинского оборудования.

ЧЕМ БЫ ВЫ УБЕДИЛИ КОЛЕБЛЮЩЕГОСЯ ИНОСТРАННОГО ИНВЕТОРА ОТКРЫВАТЬ ИЛИ РАЗВИВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС ИМЕННО ЗДЕСЬ?

Я бы, пожалуй, привел ему в качестве аргумента наличие весомых конкурентных преимуществ Москвы. Сегодня Москва – один из крупнейших потребительских рынков Европы и главная точка входа на рынок России и СНГ. Российская столица закрепила за собой статус одного из перспективных для инвестиций мегаполисов мира. Здесь есть все, что важно для инвестора: качественные трудовые ресурсы, высокий научный потенциал, развитый рынок недвижимости, транспортная и коммунальная инфраструктура, благоприятный инвестиционный климат и эффективные механизмы взаимодействия с городской властью.

Для иностранных инвесторов, принимающих сегодня решение об инвестициях в город, особое значение будут иметь городские

гарантии. С этого года Правительство Москвы закрепило порядок получения инвесторами гарантии от некоммерческих рисков – национализации, незаконных действий должностных лиц, принятия законов, которые существенно затрудняют работу.

Плюс, по сравнению с первым полугодием 2014 года в Москве значительно снизились издержки ведения бизнеса в валютном эквиваленте. Так, сокращение расходов на инфраструктуру, оплату труда, аренду помещений составило от 33% до 63%. Мы сравнили затраты для компаний, ориентированных на импортозамещение и экспорт, и в начале года посчитали разницу с Германией (Северный Рейн-Вестфалия). Оказалось, что Москва существенно выигрывает по затратам на оплату труда, коммунальным платежам, транспортным затратам и затратам на ИКТ-инфраструктуру.

СЛЕДИТЕ ЛИ ВЫ ЗА СВОИМИ КОНКУРЕНТАМИ РЕГИОНАМИ? В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН, НАПРИМЕР, ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ТОЖЕ ПРОВОДИТСЯ ВЕСЬМА УСПЕШНО.

Наблюдаем, но без излишнего беспокойства. Больше времени уделяем работе. И сегодня, если смотреть по России, то по итогам последнего рейтинга инвестиционного климата столица вошла в десятку регионов-лидеров. Мы улучшили все показатели по сравнению с прошлым годом, а по многим стали лидером, например по развитию государственно-частного партнерства, развитию инфраструктуры и т.д.

Предлагаем еще не пришедшим к нам немецким компаниям оценить эти преимущества и инвестировать в Москву.)

Вопросы задавала Лена Штайнметц, Российско-Германская ВТП

RUSSLANDS FÖRDERUNG ERNEUERBARER ENERGIEN WENIG EFFEKTIV

DER AUSBAU DER ALTERNATIVEN ENERGIEGEWINNUNG VOLLZIEHT SICH SCHLEPPEND IN RUSSLAND. WENN ÜBERHAUPT, DANN TENDIEREN INVESTOREN UND POTENZIELLE ANLAGENBETREIBER ZU PHOTOVOLTAIK. / ULLRICH UMANN, GTAI

Die Bilanz ist ernüchternd: Zur landesweit installierten Kapazität für die Stromerzeugung von 225 Gigawatt steuern erneuerbare Energiequellen nur ein Prozent bei (nicht berücksichtigt sind hierbei die großen Wasserkraftwerke). Genau betrachtet entfallen 0,6 Prozent auf Biomasse, 0,1 Prozent auf kleine Wasserkraftwerke und 0,1 Prozent auf Solar- und Windkraftanlagen. Dabei hatte die Regierung 2013 großes vor als sie beschloss, den Anteil des „grünen Stroms“ am Gesamt-mix bis 2020 auf sechs Gigawatt zu erhöhen. Ausgehend von den Erfahrungen aus den Jahren 2013 bis 2015 dürfte der Beschluss wohl unerfüllbar bleiben. Auch im laufenden Jahr 2016 zeichnet sich keine Besserung ab.

ÜBERKAPAZITÄTEN BEI ELEKTROENERGIE

Drei Faktoren behindern Investitionen in die Stromgewinnung aus alternativen Energiequellen. Dazu gehören erstens fehlende billige und langfristige Finanzierungen durch russische Banken, zweitens Tiefpreise auf konventionelle Energieträger wie Erdöl, Erdgas und Kohle, weshalb die herkömmliche Stromerzeugung konkurrenzlos kostengünstig bleibt, und drittens existieren landesweite Überkapazitäten bei konventionellen Kraftwerken von bis zu 20 Gigawatt. All das zusammen bremst grüne Ansätze bei der Energieerzeugung aus.

Selbst die im Vergleich zu modernen Anlagen höheren Gestehungskosten für Elektroenergie aus überalterten Kohlekraftwerken scheinen für

Betreiber und Energieministerium kein Problem darzustellen, werden diese doch auf den Endverbraucher umgelegt. Aus diesem Grund teilte Russlands Vizeminister für Energie, Alexej Tekler, im Oktober 2015 mit, dass sein Land den Ausbau der alternativen Energiegewinnung bilanztechnisch überhaupt nicht nötig habe.

Wenn es überhaupt irgendeinen Sinn machen sollte, sich mit diesem Thema zu beschäftigen, dann nur, damit der heimische Maschinenbau bei dieser Technologie den Anschluss an die Weltspitze nicht verpasst, so der Vizeminister. Deshalb, so Tekler, habe die Regierung individuelle Einspeisetarife für alternativen Strom festgelegt, der den Erzeugern von Alternativstrom eine Mindestrent-



Elke Imtze / pixelio.de

ungsgrad nach oben. Somit werden Investoren und Betreiber gezwungen, sich mehr und mehr nach Herstellern vor Ort umzusehen und umgekehrt, russische Maschinebauer erhalten Planungssicherheit, sofern sie entsprechende Technologien entwickeln und produzieren wollen. Für das laufende Jahr 2016 gilt ein Mindestlokalisierungsgrad von 25 Prozent als formelle Voraussetzung für einen Vertragsabschluss.

Inzwischen rudert das Energieministerium beim Thema Förderung der erneuerbaren Energien wieder ein wenig zurück. So würden Vertragsabschlüsse mit Investoren nur noch dann Sinn machen, wenn der jährliche Stromverbrauch landesweit um mindestens zwei bis drei Prozent steige. Andernfalls würde der Ausbau ohnehin schon bestehender Überkapazitäten in der Stromerzeugung vorangetrieben. Am Ende klettern die Strompreise zusätzlich weiter, so das Argument. Ein steigender Stromverbrauch von zwei bis drei Prozent wird aber seit 2009 nicht mehr verzeichnet.

INVESTOREN INTERESSIEREN SICH AN ERSTER STELLE FÜR SOLARENERGIE

Die Vertragsabschlüsse aus den Jahren 2013 und 2014 haben gezeigt, dass sich das Investoreninteresse vorrangig auf Solarenergie richtet und weniger auf Windenergie. Im genannten Zeitraum wurden Verträge für Solarprojekte mit einer Gesamtkapazität von 904 Megawatt unterzeichnet. Bei Windstrom bewarben sich Investoren für lediglich 156 Megawatt.

Ein ähnlich ernüchterndes Bild ergab die Ausschreibungsrunde 2015. Erneut konzentrierten sich die meisten Vorhaben auf Solaranlagen. Von den 2015 akzeptierten 23 Projekten werden 20 im Bereich Photovoltaik realisiert im Zeitraum 2016/2019. Dagegen werden nur zwei kleine Wasserkraftanlagen gebaut und auch erst ab 2019. Windkraft enttäuschte noch mehr mit nur einem einzigen Projekt.

RUBELABWERTUNG BEHINDERT TECHNOLOGIEEINFÜHREN

Die Abwertung des Rubels um 40 Prozent hat den Import von Energieausrüstungen auf Rubelbasis enorm verteuert. Entsprechend gering ist das Interesse an Projekten, da die Einfuhrabhängigkeit immer noch hoch ist. Nach Aussage des Verbandes der Windindustrie rechnen sich Vorhaben, selbst mit den vertraglich festgelegten und erhöhten Einspeisevergütungen, einfach nicht mehr. Erst wenn der Staat nachbessern und die zugesicherten Einspeisevergütungen nachträglich anheben würde, könnten die Projekte wieder rentabel werden. Gleiches gilt im Übrigen für Photovoltaik und Wasserkraft.

Der größte Investor und Betreiber von Wasserkraftanlagen, RosHydro, hat sogar schon bei der Regierung angefragt, ob bereits geschlossene Verträge ohne Strafzahlungen angesichts der Konjunkturlage gekündigt werden könnten. Doch zeigte sich die Regierung an dieser Stelle hart – als einziges Gegenkommen hat die Regierung den Investoren gestattet, Projektstarts sanktionsfrei um ein Jahr hinausschieben zu können.)

abilität garantiert. Die Mehrkosten dafür trägt der Stromkunde.

INVESTITIONEN IM TAUSCH GEGEN HÖHERE EINSPEISUNGSTARIFE

Ein Förderangebot an potenzielle Investoren unterbreitet die Regierung seit 2013. Investoren und Betreibern von Wasser-, Solar- oder Windkraftanlagen werden sogenannte „Verträge über Kapazitätsbereitstellungen“ angeboten. Der Staat verpflichtet sich als Vertragspartner, den Projektträgern über einen jeweils individuell festgelegten Einspeisetarif eine Verzinsung des eingesetzten Kapitals von 12 bis 14 Prozent über eine Laufzeit von 15 Jahren hinweg zu garantieren.

Seither werden diese Verträge jährlich auf Auktionen des Energieministeriums ausgeschrieben. Für einen Vertragsabschluss bewerben können sich potenzielle Investoren in Windkraft-, Solar- oder kleine Wasserkraftanlagen. Bei der Zuschlagserteilung kommen Kriterien zur Geltung wie die Höhe des Kapitaleinsatzes, der Projektstandort und der Lokalisierungsgrad der geplanten Technologie.

RUSSLAND WILL TECHNOLOGIEENTWICKLUNG FÖRDERN

Mit dem Lokalisierungsgrad der anzuwendenden Technologie kommen neben umwelt- und energiepolitischen zusätzlich industriepolitische Aspekte zur Geltung. Von Jahr zu Jahr schraubt das Ministerium das geforderte Mindestmaß beim Lokalisier-

ПОДДЕРЖКА ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ НЕ ЭФФЕКТИВНА

РАЗВИТИЕ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ ПРОИСХОДИТ В РОССИИ ОЧЕНЬ МЕДЛЕННО. ИНВЕСТОРЫ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ, ЕСЛИ И РАССМАТРИВАЮТ ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВИЭ, ТО ПРЕДПОЧИТАЮТ ФОТОВОЛЬТАИКУ. / УЛЬРИХ УМАНН, GTAI

Баланс отрезвляет: в общем объеме производства электроэнергии страны (225 гигаватт) возобновляемые источники энергии составляют (без учета крупных гидроэлектростанций) всего один процент. Точнее говоря, 0,6% производится из биомассы, 0,1% – на малых ГЭС и 0,1% – на солнечных и ветряных электростанциях. При этом правительство строило большие планы, когда в 2013 году принимало решение увеличить долю «зеленой электроэнергии» в общем объеме к 2020 году до шести гигаватт. Исходя из опыта, накопленного с 2013 по 2015 годы, это решение, скорее всего, останется невыполненным. И в текущем 2016 году улучшений не наблюдается.

ИЗБЫТОЧНЫЕ МОЩНОСТИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

Три фактора затрудняют инвестиции в производство электроэнергии из альтернатив-

ных источников. Во-первых, это отсутствие дешевого и долгосрочного кредитования со стороны российских банков, во-вторых, низкие тарифы на традиционные виды энергоносителей, такие как нефть, газ и уголь, в связи с чем традиционная выработка электроэнергии остается непревзойденной по цене, и, в-третьих, в стране существует избыток производственных мощностей на обычных электростанциях объемом до 20 гигаватт. Все вместе это тормозит переход к «зеленым подходам» в производстве энергии.

Даже более высокие по сравнению с современным оборудованием затраты на производство электроэнергии на устаревших угольных электростанциях, кажется, не являются проблемой для генерирующих компаний и министерства энергетики, поскольку они по-прежнему переключаются на конечного потребителя. По этой причине, как заявил первый заместитель министра энергетики РФ

Алексей Текслер в октябре 2015 года, страна не имеет технико-экономической необходимости в расширении альтернативной энергетики.

По словам первого замминистра, если вообще имеет смысл заниматься этим вопросом, то только для того, чтобы отечественное машиностроение не потеряло связь в этой сфере с мировыми технологиями. Именно поэтому, по заявлению Текслера, правительство установило специальные тарифы для альтернативной электроэнергии, которые гарантируют производителям альтернативной энергии минимальную рентабельность. Дополнительные расходы и здесь несет потребитель.

ИНВЕСТИЦИИ В ОБМЕН НА БОЛЕЕ ВЫСОКИЕ ТАРИФЫ

С 2013 года правительство заявляет о возможности представления финансовой под-



Raier Sturm / pixelio.de

ляемых источников энергии движется назад. Так, контракты с инвесторами будут иметь смысл, только если рост годового потребления энергии по стране составит, по крайней мере, от двух до трех процентов. В противном случае это приведет к расширению уже существующих избыточных мощностей в производстве электроэнергии. В конечном итоге цены на электроэнергию будут дополнительно расти, таковы аргументы правительства. Роста потребляемой мощности от двух до трех процентов в России не было с 2009 года.

ИНВЕСТОРЫ ИНТЕРЕСУЮТСЯ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ СОЛНЕЧНОЙ ЭНЕРГИЕЙ

Контракты в 2013 и 2014 годах показали, что интерес инвесторов сосредоточен в первую очередь на солнечной энергии и в меньшей степени на энергии ветра. В этот период были подписаны контракты на проекты производства солнечной энергии общей мощностью 904 МВт. Заявки инвесторов в области производства энергии ветра составили только 156 мегаватт.

Столь же отрезвляющую картину показали тендеры в 2015 году. Вновь большинство проектов было сосредоточено на солнечных системах. 20 из принятых в 2015 году 23 проектов в период 2016/2019 реализуются в фотоэлектрической энергетике. И наоборот, будут построены только две малые гидроэлектростанции, и только в 2019 году. Ветроэнергия разочаровала еще больше – в этой области предполагается реализация всего одного проекта.

ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ ПРЕПЯТСТВУЕТ ИМПОРТУ ТЕХНОЛОГИЙ

Девальвация рубля на 40% стала причиной значительного удорожания импорта энергетического оборудования на рублевой основе. Соответственно сильно снизился интерес к проектам, так как зависимость от импорта все еще очень высокая. Согласно информации «Российской ассоциация ветроиндустрии», проекты – даже при договорных и повышенных тарифах – просто больше не рентабельны. Только если государство улучшит ситуацию и дополнительно повысит гарантированные закупочные тарифы, проекты вновь могут стать прибыльными. То же самое касается и фотоэлектрической, и гидроэнергетики.

Крупнейший инвестор и оператор гидроэлектростанций, «РусГидро», даже направлял запрос в правительство о возможности прекращения уже заключенных контрактов без штрафных санкций в связи с экономической ситуацией. Но правительство осталось непреклонно – единственная уступка правительства инвесторам – разрешение отложить запуск проекта без штрафных санкций на один год.)

держки потенциальным инвесторам. Инвесторам и генерирующим компаниям – ГЭС, солнечным или ветряным электростанциям – предлагаются так называемые «контракты на предоставление мощностей». Государство берет на себя в качестве участника договора гарантии на возврат участникам проекта от 12% до 14% на вложенный капитал в течение 15 лет через специальные льготные тарифы.

С тех пор на эти контракты министерство энергетики ежегодно объявляет тендер. Подать заявку на получение контракта могут потенциальные инвесторы, вкладывающие средства в строительство и эксплуатацию ветряных, солнечных и малых гидроэлектростанций. При выплатах действуют такие критерии, как сумма инвестированного капитала, местонахождение проекта и степень локализации предлагаемой технологии.

РОССИЯ ХОЧЕТ СПОСОБСТВОВАТЬ РАЗВИТИЮ ТЕХНОЛОГИЙ

Наряду со степенью локализации применяемой технологии большое значение вместе с политическими аспектами в области охраны окружающей среды и энергетики отводится дополнительно аспектам промышленной политики. Ежегодно министерство все выше поднимает минимум необходимого уровня локализации. Таким образом, инвесторы и генерирующие компании вынуждены все больше и больше обращаться к местным производителям, и наоборот, российские машиностроители приобретают надежность планирования, если они хотят разрабатывать и производить соответствующие технологии. В текущем году в качестве формального требования для заключения контракта действует минимальная степень локализации 25%.

Между тем, министерство энергетики в вопросе поддержки использования возобнов-



COPACKING UND SEINE MARKETING-FUNKTION

MIT NEUER VERPACKUNG KANN MAN SELBST GANZ GEWÖHNLICHER WARE EIN NEUES AUSSEHEN VERLEIHEN UND SIE FÜR DEN KUNDEN ATTRAKTIV MACHEN. DERARTIGE WARENMANIPULATIONEN WERDEN MIT COPACKING REALISIERT. / OLGA SERDJUK, FM LOGISTIC

Jede Handelskette strebt heute nach Umsatzsteigerung. Zu diesem Zweck werden in den Geschäften neben Rabatten und Aktionen ausgeklügelte Strategien umgesetzt, die das Interesse der Verbraucher für alle Warengruppen wecken sollen und schon am Geschäftseingang zu wirken beginnen. Bei der Erarbeitung dieser Strategien werden nicht nur Marketing-, sondern auch verkaufsfördernde Instrumente genutzt. Zusammen bilden sie einen technologischen Mix für die Erschaffung einer effizienten visuellen Kommunikation zwischen dem Kunden und der Ware.

VERKAUFSSTRATEGIE

Die Hersteller greifen zu sämtlichen Mitteln, um ihre Ware von anderen Produkten im Regal hervorzuheben. Das ist ein unentbehrlicher Teil des modernen Vertriebs, denn häufig entscheidet sich der Käufer für ein Produkt erst im Geschäft und dies innerhalb von Sekunden. Laut Statistik

treffen drei von vier Käufern ihre Kaufentscheidung erst am Point-of-Sale und handeln dabei impulsiv.

Zu den wichtigsten verkaufsfördernden Mitteln gehören unter anderem eine vorteilhafte Platzierung der Ware (Regalebene, benachbarte Waren, günstige Platzierung der Regale), und Verpackung (Geschenkverpackung, Schleifen, Aktionssticker u.a.). Darüber hinaus gibt es auch sekundäre Instrumente, wie beispielsweise Audiobegleitung, besondere Gerüche (z.B. frische Backwaren) und verschiedene Werbeplakate und Infostände.

VERPACKUNG SPIELT DEN HAUPTPART

In dem Augenblick also, als der Käufer eine Auswahl aus dutzenden Marken im Regal sieht, beginnen alle Mittel – zuvor gesehene Werbung, Werbeplakate am Geschäftseingang und natürlich die Warengestaltung im Regal – sofort und gleichzeitig zu wirken. Für 93 Prozent der

Käufer ist der Hauptfaktor beim Kauf das Aussehen des Produkts, während lediglich für sechs Prozent auch Haptik und nur für ein Prozent der Geschmack von Bedeutung sind.

Das bedeutet, dass am Point-of-Sale die Verpackung der Ware eine entscheidende Rolle spielt. Herkömmliche Waren erscheinen durch eine neue Verpackung im neuen Licht, und die rote Farbe der Rabatt-Etiketten nimmt der Verbraucher sofort als Signal wahr, dass es sich um ein attraktives Angebot handelt.

Solche Warenmanipulationen können mit nachträglicher Anpassung, mit anderen Worten mit Copacking, realisiert werden. Der Begriff kam nach Russland vom westlichen Markt und setzt sich aus den englischen contract und packing zusammen.

VOM MARKETING ZUM COPACKING

Copacking kann mit Waren aller Größen und Arten realisiert werden. Dabei kann eine Reihe



FM Logistic

gel ohne Preisnachlass verkauft, jedoch regt das Geschenk-Symbol den Verbraucher an, das ganze Set zu kaufen. Die Effizienz der Aktion wird an den Verkaufszahlen gemessen, welche um 30 bis 700 Prozent erhöht werden können. Ein markantes Beispiel hierfür ist der berühmte rote Kaffeebecher von Nestlé, der bereits seit einigen Jahren die Verkaufszahlen ankurbelt.

TECHNOLOGISCHE VIELFALT FÜR JEDEN GELDBEUTEL

Was den finanziellen Aspekt betrifft, so hat die instabile wirtschaftliche Situation in Russland zweifelsohne eine negative Auswirkung auf den Vertrieb: Die Marketingausgaben werden stark gekürzt, wobei die Unternehmen sich um den Erhalt der Nachfrage bei minimalem Kostenaufwand bemühen. Hier können die Copacking-Profis – ausgelagerte Produktionen oder Logistikdienstleister – zur Hilfe kommen. Bei klar formulierten Aufgaben kann ein und dasselbe Set mit mehreren verschiedenen Technologien und zu dementsprechend variablen Kosten verpackt werden.

Ein Beispiel: Beim Kauf eines Produkts erhält der Verbraucher das zweite zu einem 40-Prozent-Rabatt. Eine Technologie wäre, das Set aus zwei Produkten in Schrumpffolie mit einem auffälligen Aktionsetikett zu verpacken. Eine andere – beide Produkte sind in eine Geschenkbox mit Einlagen und einem Klarsichtfenster verpackt. Der Preisunterschied zwischen beiden Leistungen inklusive Materialkosten beträgt im Durchschnitt ca. 60 Prozent. Mit Ausnahme der Geschenk-Sets in der Vorfeiertagszeit ermöglicht die Wärmeschrumpfung den gleichen Verkaufseffekt bei niedrigeren Kosten.

COPACKER VERSPRECHEN NEUE LÖSUNGEN

Bei der Wahl eines Copacking-Anbieters sollte man auf seine technologischen Möglichkeiten achten: seine Fähigkeit, eine Technologie zu entwickeln und das Verbrauchsmaterial zu finanzieren. Je größer die Produktion und der Anlagenpark des Anbieters, desto niedriger ist die Auswirkung auf den Endstückpreis. Großkonzerne auf der Kundenliste des Copackers sind ein Zeichen für seine Zuverlässigkeit. Kann er das Werbematerial individuell für den Auftraggeber ankaufen, so hilft es, das Firmenvermögen zu erhalten.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass der russische Copacking-Markt derzeit eine rasante Entwicklung erfährt. Noch vor zehn Jahren stellten Geschenk-Sets eher eine Ausnahme dar. Heute dagegen findet man in den Ladenregalen eine bunte Vielfalt verschiedenster Angebote, wobei jedes Jahr neue Lösungen und Technologien dazukommen. Das Ziel der größten Hersteller für die nächsten Jahre ist, den Anteil der angepassten Waren auf dem Markt um 10-20 Prozent zu erhöhen und sich nach und nach dem europäischen Niveau zu nähern.)

unterschiedlicher technologischer Lösungen eingesetzt werden: Folien- oder Beutelverpackung, Umwicklung mit bedrucktem Klebeband oder Stickern, Geschenkboxen, Ein- und Vorlagen. Grenzen setzt hier nur die Fantasie des Marketingspezialisten.

Die beliebtesten und preisgünstigsten Lösungen auf dem russischen Markt sind nach wie vor Schrumpffolie und Schrumpfschlauch mit einem Werbeetikett. Solche Multipacks bestehen aus in Größe und Art ähnlichen Produkten, wobei eins von ihnen gratis oder zum Sonderpreis angeboten wird.

Wenn der Käufer im Supermarkt zwei Produkte zum Preis von einem mit einem roten „gratis“-Sticker sieht, so greift er spontan zu, obwohl er dies nicht geplant hat und die Ware sogar wahrscheinlich bereits zu Hause hat. Hier greift die Regel, dass 70 Prozent aller Waren ungeplant gekauft werden, und das rote Etikett suggeriert, dass es sich um eine Aktionsware handelt.

FESTLICHE AUFMACHUNG DER WAREN

Eine besondere Beachtung verdienen angepasste Waren in der Zeit vor Feiertagen. In der Regel planen Großhersteller wie Henkel, Unilever, Beiersdorf oder L'Oreal die Produktion von Geschenk-Sets lange im Vorfeld. Bei der Erstellung des Werbeplans können sowohl innere – Marketingabteilung, PR und Designer – als auch äußere Ressourcen (Werbeagenturen mit Schwerpunkt Marketingmaßnahmen) genutzt werden. Designer entwerfen Muster für die Geschenk-Sets, indem sie optimale Warenkombinationen für den maximalen Wiedererkennungswert der Marke anbieten. Die technologische Unterstützung leisten dabei Copacking-Anbieter.

Ein Geschenk-Set kann aus Produkten eines oder mehrerer Hersteller zusammengesetzt werden (z.B. Kaffee und Tasse, Shampoo und Haarbürste). Die Technik „Geschenk für den Kauf“ ist ebenfalls eine wirksame Methode der Verkaufssteigerung. Die Ware wird in der Re-

КОПАКИНГ И ЕГО МАРКЕТИНГОВАЯ ФУНКЦИЯ

САМЫЙ ПРИВЫЧНЫЙ ТОВАР МОЖНО ПРЕОБРАЗОВАТЬ ЗА СЧЕТ НОВОЙ УПАКОВКИ И СДЕЛАТЬ ЕГО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ДЛЯ КЛИЕНТА. ПОДОБНЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ С ТОВАРОМ РЕАЛИЗУЮТСЯ С ПОМОЩЬЮ КОПАКИНГА. / ОЛЬГА СЕРДЮК, FM LOGISTIC

Каждая торговая сеть сегодня преследует цель увеличить товарооборот. Помимо скидок и акций, в сетях уже на входе начинает действовать детально разработанная стратегия на привлечение внимания покупателя ко всем группам товаров. Причем в разработке данной стратегии участвует не только маркетинг, но и мерчендайзинг. Вместе они представляют собой набор технологий для создания эффективной визуальной коммуникации между покупателем и товаром.

СТРАТЕГИЯ ПРОДАЖ

Компании производители используют все средства, чтобы именно их товар выделялся на полке среди других. Это является неотъемлемой составляющей современных продаж, ведь зачастую решение о покупке человек принимает за несколько секунд. По статистике, трое из четырех покупателей решают приобрести тот или иной товар уже в магазине и совершают это импульсивно.

Из основных средств можно назвать правильное расположение товара (уровень полки, товарное соседство, локация стеллажей с товаром на макроуровне в магазине), а также упаковку товара (подарочные упаковки, ленты, акционные стикеры и др.). Существуют также и второстепенные средства воздействия, такие как, например, аудиосопровождение, особый запах в магазине (свежая выпечка) и различные промо-плакаты и информационные стенды.

В ГЛАВНОЙ РОЛИ – УПАКОВКА

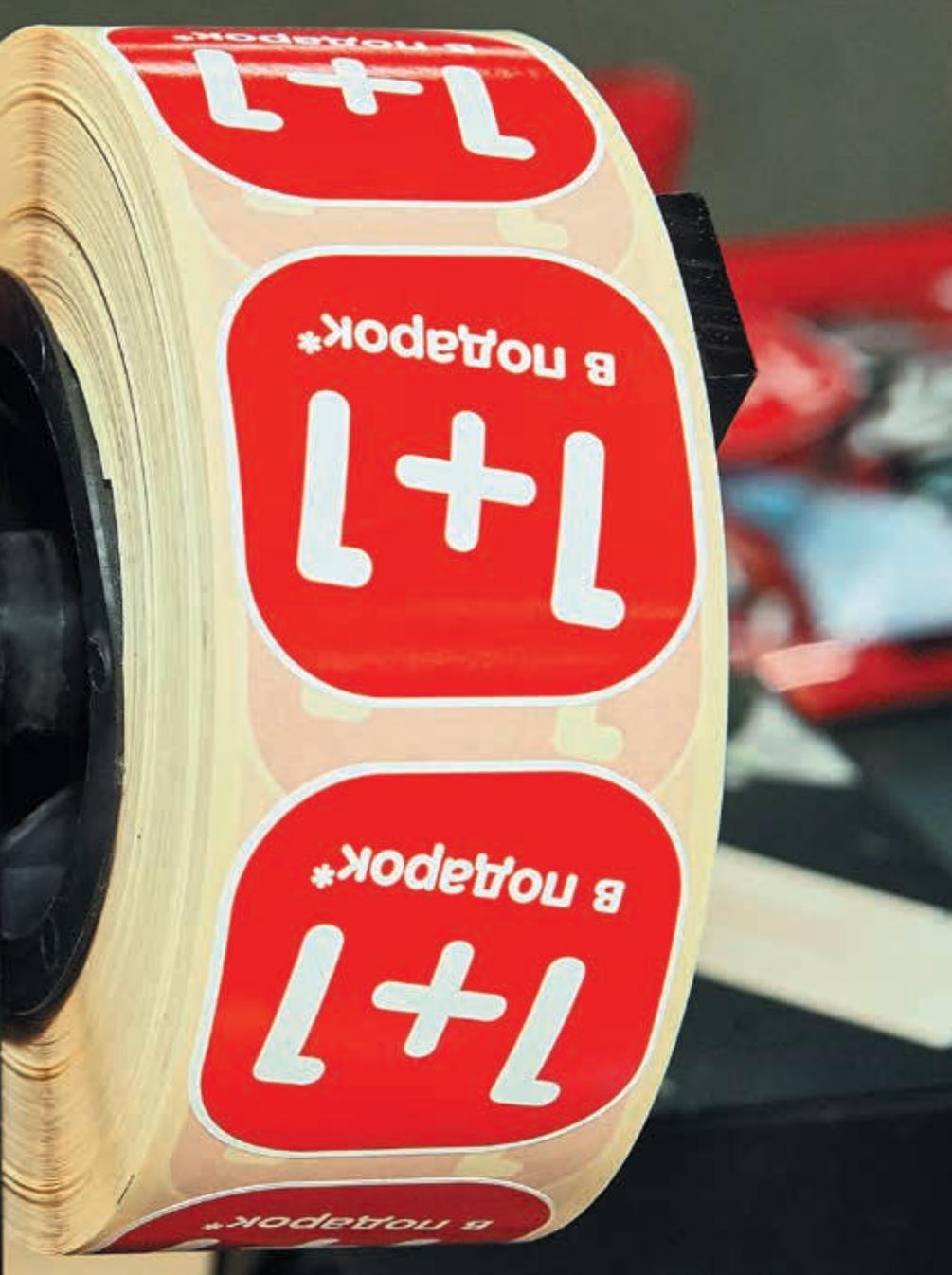
Итак, глазам покупателя у стеллажа в магазине предстает выбор из десятков брендов, и с этого момента все средства начинают действовать одновременно – увиденная ранее реклама и плакаты на входе, и, конечно оформление товара на полке. 93% покупателей принимают решение, основываясь на внешнем виде продукта, в то время как всего 6% нуждаются в осязательном ощущении и 1% – во вкусовом.

Именно на данном этапе упаковка товара играет решающую роль. Привычный глазу товар преобразуется за счет новой упаковки, а красный цвет скидочных этикеток моментально формирует ассоциацию об интересном предложении.

Подобные манипуляции с товаром реализуются с помощью пост-кастомизации товара, или иначе говоря – копакинга. Термин пришел в Россию с западного рынка и происходит от английских слов contract (соглашение) и packing (упаковка).

ОТ МАРКЕТИНГА К КОПАКИНГУ

Копакинг может осуществляться из продукции любого типа, размера и кратности. Кроме того, применяется целый ряд технологичных решений – упаковка в пленку, пакеты, смотка промо-скотчем или стикером, подарочные коробки, ложементы, подложки. Выбор технологии ограничивается лишь фантазией специалиста по маркетингу.



На российском рынке самыми популярными и экономичными технологиями остаются упаковка в термоусадочную пленку и термо-рукав с промо-этикеткой. Подобный мультипак состоит из схожих по размеру или типу товаров, один из которых, как правило, предлагается «в подарок» или со скидкой.

Увидев в центре зала два продукта по цене одного с красным стикером «Подарок», покупатель импульсивно приобретает данный товар, несмотря на то, что он не был запланирован и вероятно даже есть в наличии дома. Здесь работает правило, что 70% товаров покупаются незапланированно, а красный цвет этикетки создает ощущение, что данный товар действительно акционный.

«ПРАЗДНИЧНЫЙ» ПОДХОД К ТОВАРУ

Следует уделить особое внимание большой популярности кастомизированной продукции в преддверии общероссийских праздников. Как правило, такие крупные произво-

дители, как Henkel, Unilever, Beiersdorf, L'Oreal и многие другие, планируют производство подарочных наборов заблаговременно. В разработке промо-программы могут быть задействованы как внутренние ресурсы (маркетинг, PR и дизайнеры), так и внешние (рекламные агентства, специализирующиеся на организации маркетинговых мероприятий). Дизайнеры разрабатывают макеты для подарочных наборов, предлагая наиболее эффективные методы соединения товара с точки зрения узнаваемости бренда. Технологическую поддержку для своих клиентов оказывают провайдеры по оказанию копакинговых услуг.

Подарочный набор может состоять не только из продукции одного производителя, но и представлять собой мультибрендовый сет (например, кофе + чашка, шампунь + расческа). Техника «Подарок за покупку» – это также методика увеличения продаж. Товар, как правило, продается без скидки, но сам знак подарка стимулирует покупателя

приобрести весь набор. Эффективность акции оценивается по результатам продаж, рост которых в среднем составляет от 30 до 700%. Яркий пример культовой красной чашки компании Nestlé не первый год становится катализатором продаж.

ВАРИАНТЫ ТЕХНОЛОГИЙ – ПОД ЛЮБОЙ БЮДЖЕТ

Отдельно следует отметить и финансовую сторону вопроса. Безусловно, сказывается нестабильная экономическая ситуация в России: бюджет на маркетинг сокращается в несколько раз, и компании стремятся сохранить спрос на продукцию с учетом минимальных затрат. На помощь приходят профессионалы копакинга – внешние производства и провайдеры логистических услуг. При четко поставленной задаче один и тот же набор может быть реализован десятком различных технологий с вариативным бюджетом.

В качестве примера можно привести следующий набор: при покупке одного продукта второй продается со скидкой 40%. Первая технология – набор сформирован в термоусадочной пленке с яркой этикеткой об акции. Вторая технология – оба продукта располагаются в подарочной коробке с ложементом и пластиковым окном. В среднем разница в цене на услугу вместе с задействованными расходными материалами составляет около 60%. За исключением подарочных наборов в преддверии праздников, технология термоусадки позволяет достичь той же эффективности продаж с меньшими затратами на копакинг.

КОПАКЕРЫ ОБЕЩАЮТ НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

При выборе провайдера услуг копакинга важно обращать внимание на технологические возможности поставщика, возможность разработать технологию и финансировать расходные материалы. Чем больше производство и парк оборудования, тем меньшим будет влияние на конечную стоимость работ за штуку продукта. Опыт работы с крупнейшими компаниями отличает надежность копакера, а возможность закупать промо-материалы для клиента под заказ дает возможность сохранять активы компании.

В целом рынок копакинга в России развивается очень стремительно. Еще десять лет назад подарочные наборы были скорее исключительным явлением. Сегодня же полки пестрят различными предложениями и каждый год появляются новые решения и технологии. Цель крупнейших компаний-производителей на ближайшие годы – увеличивать долю пост-кастомизированного товара на рынке на 10-20%, приближаясь к европейским показателям.)



WM 2018: BIER, MARKETING UND RECHT

UNTERNEHMEN, DIE BEI GROSSEN SPORTEVENTS WIE FUSSBALL-WM FÜR IHRE PRODUKTE WERBEN WOLLEN, MÜSSEN DIE RECHTLICHEN VORGABEN DES JEWEILIGEN LANDES BEACHTEN. HIER WERDEN EINIGE NÜTZLICHE RICHTLINIEN FÜR RUSSLAND ERLÄUTERT.
DR. TATIANA VUKOLOVA, RÖDL & PARTNER

Werbung ist in unserer heutigen Gesellschaft ein ständiger Begleiter. Gerade bei Großveranstaltungen wie Fußball-Weltmeisterschaft ist Werbung allgegenwärtig und kann von einem großen Bevölkerungsteil wahrgenommen werden. Es verwundert daher nicht, dass die Platzierung von Reklame im Rahmen solcher Veranstaltungen in Form von TV- oder sogenannter Bandenwerbung für Unternehmen ein lukratives Geschäft ist. Dies haben auch Bierbrauereien erkannt, die auf Sportveranstaltungen einen großen Teil ihrer Konsumenten erreichen können.

AUSNAHME FÜR BIERWERBUNG

Vor dem Hintergrund der bevorstehenden Fußball-Weltmeisterschaft im Sommer 2018 wurden einzelne Gesetze in Russland wesent-

lich geändert. Die Änderungen beziehen sich insbesondere auf Alkoholwerbung bei Sportveranstaltungen.

Nach Art. 21 Abs. 2 S. 7 des Gesetzes „Über die Werbung“ vom 13. März 2006 gilt grundsätzlich, dass das Anbringen von Alkoholwerbung in Sporthallen und in einem Umkreis von 100 Metern verboten ist. Die neu eingeführte Ausnahme von dieser Regel gilt für Bierwerbung. Zu beachten ist, dass unter Bier auch solche Biermischgetränke zu verstehen sind, die auf Bierbasis hergestellt worden sind. Auch solche Getränke fallen unter den Alkoholbegriff in Art. 2 des Gesetzes „Über die Staatsregelung der Produktion und des Vertriebs des Ethylalkohols, der Alkohol- und Spiritusproduktion und die Beschränkungen des Alkoholkonsums“. Eine Besonderheit ist, dass alkoholfreies Bier

mit einem Alkoholgehalt von weniger als 0,5 Volumenprozent laut russischem Recht nicht als Alkoholgetränk gilt.

Werbung für Bier ist gemäß Art. 21 Abs. 6 des Werbegesetzes bei offiziellen sportlichen Veranstaltungen dann erlaubt, wenn der Firmenname des Herstellers angegeben wird. Werbung, die diesen Vorgaben entspricht, kann in den Sporthallen und in einem Umkreis von 100 Meter angebracht werden. Dabei muss berücksichtigt werden, dass im Rahmen dieser Bierwerbung das eigentliche Produkt und der Slogan nicht abgebildet werden dürfen.

Zu den offiziellen sportlichen Maßnahmen zählen solche Veranstaltungen, die im allgemeinen kalendarischen Plan der Russischen Föderation genannt sind. Nach Art. 21 Abs. 7



Craibaeini/Fotolia.com

des Werbegesetzes ist Werbung für Bier und Biermischgetränke nunmehr auch im Rahmen von Live-Sendungen oder während der Aufzeichnung sportlicher Wettbewerbe mit Ausnahme sportlicher Jugendwettbewerbe sowie in den Fernsehsendern und den Radiokanälen, die von diesen Sportveranstaltungen berichten, zulässig.

BEI ALKOHOLWERBUNG SIND WARNHINWEISE NOTWENDIG

Zu berücksichtigen bleiben allerdings zahlreiche weitere Vorgaben. Zunächst sind die allgemeinen Beschränkungen bezüglich des Werbeinhalts bei alkoholischen Produkten einzuhalten, die im Art. 21 Abs. 1 des Werbegesetzes geregelt sind. Demnach gelten folgende Restriktionen für Alkoholwerbung:

- die Werbung darf nicht suggerieren, dass der Konsum von Alkohol zum sportlichen und persönlichen Erfolg oder zur Verbesserung des physischen oder emotionalen Zustandes beiträgt;
- die Werbung darf sich nicht an Jugendliche richten;
- in der Werbung dürfen keine Menschen oder Tiere abgebildet werden.

Des Weiteren soll bei der Bierwerbung im Fernsehen vor dem Schaden des übermäßigen Konsums der alkoholischen Getränke gewarnt werden. Der Warnhinweis soll mindestens zehn Prozent der gesamten Werbefläche einnehmen. Die Anzeigedauer einer solchen Warnung ist im Werbegesetz hingegen nicht geregelt. Daraus folgt, dass der Warnhinweis

während der Werbung optisch ständig wahrnehmbar sein muss.

Für den Fall der Werbung für Bier, Wein und Sekt im Radio hat der Föderale Antimonopoldienst Russlands beschlossen, dass die Warnhinweise vor dem übermäßigen Alkoholgenuß mindestens zehn Prozent der Werbezeit in Anspruch nehmen müssen.

Bei Verstoß droht dem Werbetreibenden bzw. Werbeträger oder -mittler nach Art. 14.3 des russischen Ordnungswidrigkeitsgesetzbuchs eine Strafe von 100.000 bis 500.000 Rubel.

Die genannten Änderungen haben allerdings vorübergehenden Charakter und gelten nur bis zum 1. Januar 2019.)

FIFA-REGELUNGEN ZUR WERBUNG BEI DER FUSSBALL-WM 2018

Bei großen Sportevents wie die Fußball-Weltmeisterschaft 2018 gilt es in erster Linie, die Markenrechte der Sportveranstalter – wie der FIFA – zu beachten. Anderenfalls kann eine Werbekampagne sehr viel teurer werden als beabsichtigt.

Das geistige Eigentum der FIFA besteht hauptsächlich aus Markenzeichen wie FIFA, WORLD CUP, RUSSIA 2018, Designs (eingetragene und nicht eingetragene) und Urheberrechten an Erzeugnissen wie dem offiziellen Poster, dem Emblem und dem Maskottchen. Die FIFA hat im Rahmen der Fußball-WM 2018 eine Reihe von Logos, Slogans, Titeln, Symbolen und anderen Markenzeichen entwickelt und geschützt, welche sie selber nutzt oder bestimmten Unternehmen (wie z.B. Sponsoren) die Nutzung durch Vertrag gestattet. Gegen unerlaubte Reproduktion ihrer Marken geht die FIFA juristisch vor.

WAS IST VERBOTEN?

Die FIFA hat verbotene Marketingaktionen ganz besonders im Blick, weil sie das kommerzielle Programm der FIFA unmittelbar gefährden, indem sie versuchen, das offizielle Sponsoring abzuwerten.

Verboten sind Werbeaktivitäten, die ohne offizielle Erlaubnis des Wettbewerbsorganisations, den Anschein erwecken, das Unternehmen hänge mit dem Event kommerziell zusammen. So sind beispielsweise Marketingaktionen von Unternehmen, die durch physische Präsenz vor Ort vom großen öffentlichen Interesse profitieren wollen, verboten. Darunter könnte z.B. Werbung in Form von Flyern am Veranstaltungsort fallen. Die FIFA nennt solche Aktivitäten „Trittbrettkaktionen“.

WIE WERDEN DIE RECHTE VON SPONSOREN GESCHÜTZT?

Sponsoren genießen für die Nutzung der Marken und jede andere Form der Anbindung an die Sportveranstaltung Exklusivität.

Aufgrund der enormen Kosten einer solchen Großveranstaltung ist die FIFA bei der Organisation des Turniers auf die massive Unterstützung von Sponsoren angewiesen. Als Gegenleistung ist den FIFA-Rechteinhabern eine Anbindung an den Wettbewerb garantiert, insbesondere über das Recht zur Nutzung der offiziellen Marken (d.h. offizielles Emblem und offizielles Maskottchen) bei ihren PR- und Werbeaktionen.

Die FIFA muss deshalb einschreiten, wenn Nicht-Sponsoren das geistige Eigentum der FIFA verletzen und mit Aktionen eine kommerzielle Assoziation zur FIFA Fußball-Weltmeisterschaft™ 2018 herstellen.

In offensichtlichen Fällen, wo eine klare Absicht zum kostenlosen Missbrauch des Wettbewerbs und der damit verbundenen öffentlichen Begeisterung vorliegt, sieht sich die FIFA gezwungen, das Gericht einzuschalten, um die unerlaubte Tätigkeit zu unterbinden und Schadenersatz zu fordern.

WER DARF WAREN MIT OFFIZIELLEN FIFA-MARKEN VERKAUFEN?

Die FIFA betreibt ein globales Lizenzierungsprogramm, das verschiedensten Lizenznehmern die Möglichkeit bietet für die FIFA Fußball-Weltmeisterschaft offizielle Lizenzprodukte herzustellen. Einige Unternehmen versuchen jedoch, auch ohne Erwerb der erforderlichen Lizenz, Waren mit den offiziellen FIFA-Marken zu produzieren.

Waren mit den offiziellen FIFA-Marken ohne den vorherigen Erwerb solcher Lizenzen gelten als Fälschungen.



ЧМ-2018: ПИВО, МАРКЕТИНГ И ЗАКОН

КОМПАНИИ, ЖЕЛАЮЩИЕ РЕКЛАМИРОВАТЬ СВОЮ ПРОДУКЦИЮ В РАМКАХ КРУПНЫХ СПОРТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ, ДОЛЖНЫ СОБЛЮДАТЬ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ СТРАНЫ. ПРЕДЛАГАЕМ ОЗНАКОМИТЬСЯ С ПРАВОВОЙ СИТУАЦИЕЙ В РОССИИ. / К.Ю.Н. ТАТЬЯНА ВУКОВА, «РЁДЛЬ И ПАРТНЕРЫ»

Реклама является неотъемлемой частью современного общества. А на крупных мероприятиях, таких как чемпионат мира по футболу, реклама становится вездесущей и может быть донесена до большого количества людей. Поэтому неудивительно, что размещение рекламы в рамках этих мероприятий в форме телевизионных роликов или рекламных баннеров выгодно компаниям. Это относится и к пивоваренным компаниям, которые на спортивных мероприятиях могут охватить значительную часть своих потребителей.

РЕКЛАМА ПИВА В ВИДЕ ИСКЛЮЧЕНИЯ

В преддверии предстоящего чемпионата мира по футболу летом 2018 года в некоторые законы Российской Федерации были внесены существенные изменения. Изменения касаются в первую очередь рекламы алкогольной продукции во время спортивных мероприятий – в частности, рекламы пива.

Согласно п. 7 ч. 2 ст. 21 закона «О рекламе» от 13 марта 2006 года реклама алкогольной продукции не должна размещаться в спортивных сооружениях и на расстоянии ближе ста метров от таких сооружений. Принятое недавно исключение из этого правила касается рекламы пива. Следует отметить, что под пивом также понимаются пивные напитки, изготавливаемые на основе пива. Такие напитки также подпадают под определение алкогольной продукции согласно ст. 2 Федерального закона «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции». Примечательно, что безалкогольное пиво с содержанием алкоголя менее 0,5% об., согласно российскому законодательству, не является алкогольным напитком.

В соответствии с ч. 6 ст. 21 Федерального закона «О рекламе» на официальных спортивных мероприятиях разрешена реклама пива

с указанием наименования производителя. Реклама, отвечающая этим требованиям, может размещаться в спортивных сооружениях и на расстоянии ближе ста метров от них. При этом следует учитывать, что в рамках такой рекламы пива не должны изображаться собственно продукция и рекламный слоган.

К официальным спортивным мероприятиям относятся те, что указаны в едином календарном плане Российской Федерации. Согласно ч. 7 ст. 21 закона «О рекламе» теперь реклама пива и пивных напитков также разрешена во время трансляций в прямом эфире или в записи спортивных соревнований за исключением детско-юношеских спортивных соревнований, а также на телеканалах и радиоканалах, специализирующихся на материалах и сообщениях физкультурно-спортивного характера.

РЕКЛАМА ДОЛЖНА ПРЕДУПРЕЖДАТЬ О ВРЕДЕ АЛКОГОЛЯ

При этом следует учитывать и многочисленные другие требования. В первую очередь не-



andresenhen / Fotolia.com

лируется. Отсюда следует, что это предупреждение должно демонстрироваться на протяжении всего рекламного ролика.

Для рекламы пива, вина и игристого вина в радиопрограммах Федеральная антимонопольная служба России установила, что предупреждение о вреде чрезмерного употребления алкоголя должно занимать не менее десяти процентов от времени рекламного сообщения.

В случае нарушения рекламодатель, рекламодатель или рекламопроизводитель могут быть привлечены к ответственности согласно ст. 14.3 Кодекса РФ об административных правонарушениях. На них может быть наложен штраф в размере от 100 тыс. до 500 тыс. рублей.

При этом изменения носят временный характер и действуют только до 1 января 2019 года.)

ПРАВИЛА ФИФА ПО РАЗМЕЩЕНИЮ РЕКЛАМЫ В СВЯЗИ С ЧМ-2018

Размещение рекламы в рамках чемпионатов мира популярно у компаний со всего мира. Однако необходимо принимать во внимание права организаторов спортивных мероприятий – таких, как ФИФА – на товарные знаки. В противном случае рекламная кампания может обойтись гораздо дороже запланированного.

Интеллектуальная собственность ФИФА состоит, в первую очередь, из таких товарных знаков, как FIFA, WORLD CUP, RUSSIA 2018, дизайнов (зарегистрированных и незарегистрированных) и авторских прав на продукцию, например, официальный плакат, эмблему и талисман. В рамках чемпионата мира по футболу 2018 ФИФА разработала и зарегистрировала ряд логотипов, слоганов, названий, символов и других товарных знаков для собственного использования, а также для предоставления прав пользования определенным компаниям (например, спонсорам) на договорной основе. ФИФА будет принимать меры в случае несанкционированного воспроизведения ее товарных знаков.

ЧТО ЗАПРЕЩЕНО?

ФИФА обращает особенно пристальное внимание на несанкционированные маркетинговые акции, так как они непосредственно угрожают коммерческой программе ФИФА, снижая ценность официального спонсорства.

Запрещены рекламные действия, без официального разрешения организатора соревнований, создающие видимость, что компания коммерчески связана с этим событием. Так, например, запрещены маркетинговые акции, при которых компания физически присутствует в месте проведения мероприятия, тем самым используя высокий общественный интерес. К таким акциям можно отнести раздачу листовок в месте проведения соревнований. ФИФА считает такие действия использованием результатов чужой работы.

КАК ЗАЩИЩАЮТСЯ ПРАВА СПОНСОРОВ?

Спонсоры обладают эксклюзивными правами на использование товарных знаков и любые другие формы обозначения принадлежности к спортивному мероприятию.

В связи с огромными расходами на такое крупное мероприятие ФИФА при организации соревнований должна обращаться к масштабной поддержке спонсоров. Взамен правообладателям ФИФА гарантируется принадлежность к чемпионату, в частности, за счет прав на использование официальных товарных знаков (т.е. официальной эмблемы и официального талисмана) в их пиар-акциях и рекламных кампаниях.

Поэтому ФИФА должна принимать соответствующие меры, если компании, не являющиеся спонсорами, незаконно используют интеллектуальную собственность ФИФА и в своих акциях демонстрируют коммерческую принадлежность к ЧМ-2018.

В случаях, когда очевидно намерение бесплатно незаконно использовать чемпионат мира и связанный с ним общественный интерес, ФИФА вынуждена обращаться в суд для прекращения неразрешенной деятельности и взыскания ущерба.

КТО МОЖЕТ ПРОДАВАТЬ ТОВАРЫ С ОФИЦИАЛЬНЫМИ ТОВАРНЫМИ ЗНАКАМИ ФИФА?

ФИФА реализует международную программу лицензирования, предоставляющую самым разным лицензиатам возможность производить официальную лицензированную продукцию для чемпионатов ФИФА. Но некоторые компании все же пытаются производить товары с официальными товарными знаками ФИФА, не приобретая необходимую лицензию.

Товары с официальными товарными знаками ФИФА, изготовленные без предварительного приобретения соответствующей лицензии, являются фальсификатами.

обходимо соблюдать общие ограничения для содержания рекламы алкогольной продукции, указанные в ч. 1 ст. 21 Закона о рекламе. Закон накладывает следующие ограничения на рекламу алкогольной продукции:

- реклама не должна содержать утверждение о том, что употребление алкогольной продукции имеет значение для достижения спортивного или личного успеха либо способствует улучшению физического или эмоционального состояния;
- реклама не должна обращаться к несовершеннолетним;
- реклама не должна использовать образы людей или животных.

Кроме этого, в телевизионной рекламе пива должно содержаться предупреждение о вреде чрезмерного употребления алкогольных напитков. Текст предупреждения должен занимать не менее десяти процентов всей рекламной площади. При этом продолжительность демонстрации предупреждения федеральным законом «О рекламе» не регу-



**SVERDLOVSK
REGION**
beyond borders

GEBIET SWERDLOVSK ALS INVESTITIONSSTANDORT FÜR DIE CHEMIEINDUSTRIE

DIE CHEMISCHE INDUSTRIE MACHT IM GEBIET SWERDLOVSK 17,9 PROZENT DES EXPORTES AUS. LOKALE UNTERNEHMEN BILDEN EIN STARKES CLUSTER UND SIND OFFEN FÜR KOOPERATIONEN BEI DER LOKALISIERUNG NEUER PRODUKTIONSSTÄTTEN.
SERGEJ WASILJEW, NIKITA KOSKEWITSCH, JULIA PACHOMOWA, ENTWICKLUNGSGESELLSCHAFT MITTELURAL OAO

Die Chemieunternehmen im Gebiet Swerdlowsk stellen tausende Arten von Produkten für verschiedene Zwecke her: Industriegase, Chromverbindungen, Kupfersulfat, Schwefelsäure, Düngemittel, Kunstharze und Kunststoffe sowie Farben und Lacke. Die Region rangiert außerdem unter den Top-5 der russischen Regionen für die Arzneimittelproduktion. Zu den führenden Unternehmen der Branche zählen u.a.: Uralchimplast PAO, Konzern Kalina OOO, Uraler Gummifabrik PAO, Uralelastotechnika ZAO, Uralplastick-N AO, Russkij Chrom-1915 ZAO, Irbitsker Pharmawerk OAO, Uralbiofarm OAO.

CHEMIE-CLUSTER IM URAL

Die Behörden unterstützen die Entwicklung der Produktionsstätten aktiv, unter anderem durch die Einrichtung von Chemieindustrieparks. Der „ChimParkTagil“ – nach dem Attraktivitätsranking der G1-Consulting der beste Industriepark der Region – ist auf Unternehmen der Chemieindustrie spezialisiert. Er wurde auf den frei gewordenen Flächen von Uralchimplast errichtet, und die Residenten können sich in die Produktionskette des Konzerns einbringen. Der Industriepark befindet sich in Nischnij Tagil und bietet alle Voraussetzungen für die Ansiedlung der Pro-

duktion höherer Gefahrenklassen in einem Komplex. Der Park ist mit einer Rohstoffbasis (Phenol, Methanol, Formaldehyd), Deponien für die Entsorgung von Industrieabfällen und anderen notwendigen Anlagen ausgestattet. Der Industriepark stellt schlüsselfertige Umweltdienstleistungen bereit und hilft, diverse Umweltschutzfragen zu lösen.

ERFOLGREICHE INVESTITIONEN AUS DEUTSCHLAND

Im Chemiepark Tagil ist auch ein deutsch-russisches Unternehmen „UralchimPlast – Hüttenes Albertus“ angesiedelt. Das Unternehmen stellt eine breite Palette an Produkten für die Schwerindustrie her: Ausrüstung für den Guss von Eisen und Buntmetallen – von der Herstellung von Formen und dem Schmelzen bis zur Endverarbeitung. Der Chemiepark hat dabei die komplette notwendige Infrastruktur für den Aufbau des Joint-Ventures bereitgestellt.

WORIN INVESTIEREN?

„Die Chemieindustrie ist definitiv die sich am dynamischsten entwickelnde Branche im Gebiet Swerdlowsk“, sagt Georgij Gemedshijew, Geschäftsführer der Entwicklungsgesellschaft Mittelural. „Im Jahr 2015 haben die Unternehmen gemeinsam Güter im Wert von 1,1 Milliarden US-Dollar produziert. Die jähr-

liche Wachstumsrate in der chemischen Produktion beträgt sechs Prozent. Die Rubelabwertung hat die Lokalisierung der Produktion in Russland sehr attraktiv gemacht – als Basis sowohl für den Vertrieb auf dem russischen Markt als auch für den Export in die GUS-Staaten, nach Asien und andere Länder.“

Zu den zukunftssträchtigen Bereichen zählen unter anderem:

- Die Produktion bauchemischer Rohmaterialien: Viele ausländische Baustoffhersteller (Produzenten von Mischungen, Wärmedämmungen u.a.) produzieren in Russland und bilden somit einen großen Abnehmermarkt. Außerdem sind allein im Föderationskreis Ural und in der benachbarten Region Perm gleich mehrere Produzenten trockener Baumischungen tätig – Bergauf, Knauf, Henkel, Weber-Vetonit SG und die Mapei Brozex-Group. Sie alle sind potenzielle Abnehmer von Komponenten für Baumischungen (Polymerpulver, Additive für Beton usw.). Im Moment werden mehr als 80 Prozent solcher Stoffe nach Russland importiert.
- In Anbetracht des Anteils der Öl- und Gasindustrie an der russischen Wirtschaft hat die Produktion von Spezialreagenzien für die genannte Branche Priorität. 90 Prozent der russischen Öl- und Gasemengen werden

Wir helfen Ihnen
nicht nur **Personal**,
sondern auch eine gemeinsame
Sprache
mit den Kandidaten zu finden



Nutzen Sie unseren Service Personalvermittlung.

Informationszentrum der deutschen Wirtschaft 000

Ihre Ansprechpartner

in Moskau

Wladimir Nikitenko

nikitenko@DEinternational.ru

in Berlin

Katharina Schöne

schoene@russland-ahk.ru

in Sankt-Petersburg

Elena Ijewlewa

ei@petersburg-ahk.ru



Deutsche Standards. Russische Erfahrung.



GEBIET SWERDLOWSK

Hauptstadt: Jekaterinburg

Fläche: 194.300 Quadratmeter

Einwohner: 4.500.000

Das Gebiet Swerdlowsk zählt insgesamt 47 Städte, 26 Arbeitersiedlungen oder Siedlungen städtischen Typs sowie 1841 Dörfer. Die kommunale Selbstverwaltung ist in 94 Muni-zipalbezirke gegliedert.

Das Gebiet Swerdlowsk befindet sich 2000 Kilometer östlich von Moskau, an der Grenze zwischen Europa und Asien, an einem Knotenpunkt transkontinentaler Rohstoff-, Waren-, Finanz-, Personal-, und Informationsströme.

Das ist eine wirtschaftlich hochentwickelte russische Region mit einem hohen Grad an wirtschaftlicher, kultureller und gesellschaftlicher Aktivität. Den meisten sozioökonomischen Indikatoren nach ist die Region russlandweit unter den Top-10.

in weniger als sieben Stunden Fahrt von Jekaterinburg gefördert.

- Herstellung von Farben und Lacken: Allein im Jahr 2015 wurden in Russland 811.000 Tonnen Farben und Lacke auf Polymerbasis produziert. Etwa die gleiche Menge wurde importiert, obwohl sie auch in Russland hergestellt werden könnte. Die Erweiterung der Produktion von Firmen wie „Russkije kraski“ OAO, „Empils“ ZAO, „Zagorskogot LKS“ OOO und „Jaroslawskije kraski“ OAO zeugt vom Potenzial des Marktes.
- Herstellung organischer Pigmente und optischer Bleichmittel für die Farb-, Zellstoff- bzw. Papier- sowie die Textilindustrie. Heute werden etwa 70 Prozent der Pigmente und Bleichmittel aus Indien und China importiert. Man kann definitiv davon ausgehen, dass in diesem Bereich eine stabile Nachfrage aus dem Inland sicher gegeben ist.

Dies sind nur einige wenige Bereiche, in denen Investitionen in das Gebiet Swerdlowsk große Chancen bieten. Im Allgemeinen wird die Chemieindustrie für Russland immer wichtiger: Sie muss eine ganze Reihe von Wirtschaftsbranchen mit chemischen Produkten versorgen. Es besteht Bedarf an technischen Kunststoffen, an Spezialchemie für

die Flugzeug- und Rüstungsindustrie und an Kunststoffprodukten für die Bauindustrie und den individuellen Konsum. Auch der Markt für hochwertige Farben und Lacke, Düngemittel in der Landwirtschaft und Polymeradditiven für die petrochemische Industrie ist noch nicht gesättigt.

WIE INVESTIEREN?

Unterstützung für Investoren in der Region wird von der Entwicklungsgesellschaft Mittelural, die speziell dafür von der Gebietsverwaltung Swerdlowsk gegründet wurde, gewährleistet. Sie stellt folgende Dienstleistungen kostenlos bereit: Marktinformationen, Vermittlung von Geschäftskontakten, darunter auch zu potenziellen Projektpartnern, Suche nach den Ansiedlungsmöglichkeiten für eine Produktion, Beratung zu mögliche Steuervergünstigungen und anderen staatlichen Fördermaßnahmen.

UNTERSTÜTZUNGSMASSNAHMEN

Die Gebietsverwaltung Swerdlowsk kann Unternehmern, die sich für ein Engagement in der Region entschieden haben, ein ganzes Bündel an Unterstützungsleistungen anbieten. Eines der neuesten und effektivsten Instrumente ist der Abschluss eines Sonderinvestitionsvertrags. Der Sonderinvestitions-

vertrag ist eine individuelle Vereinbarung zwischen dem Investor und der Regierung, in dem unter anderem folgende Punkte fixiert werden können:

- Stabilität des Steuer- und regulatorischen Umfeldes;
- vereinfachter Erhalt des Status des „russischen Herstellers“ und dementsprechend Zugang zu staatlichen Ausschreibungen sowie andere Fördermaßnahmen für „lokale Unternehmen“;
- spezielle Fördermaßnahmen auf föderaler wie regionaler Ebene:
 - Absenkung des föderalen Anteils an der Gewinnsteuer (2% von 20%) auf 0%;
 - Absenkung des regionalen Anteils an der Gewinnsteuer (18% von 20%) auf 13,5%;
 - Freistellung von Grundsteuerzahlungen in den ersten fünf Jahren (im Moment beträgt die Steuer 2,2% vom Immobilienwert);
 - Möglichkeit zur Befreiung der Bodensteuer (im Moment beträgt die Steuer in der Regel 1,5% vom Grundbuchwert des Grundstücks).

Die Bedingungen des Sonderinvestitionsvertrags gelten nach dem Zeitpunkt des ersten operativen Gewinns noch fünf Jahre, insgesamt aber nicht länger als zehn Jahre.)



Deutsch – Russische
Auslandshandelskammer
Российско – Германская
Внешнеторговая палата



The German Chamber Network 

Importsubstitution: Überlegen auch Sie, in Russland zu produzieren?

Bei Fragen wenden Sie sich gerne an uns!

Informationszentrum der deutschen Wirtschaft ○○○

Ihre Ansprechpartner

in Moskau

Wladimir Nikitenko

nikitenko@DEinternational.ru

in Berlin

Katharina Schöne

schoene@russland-ahk.ru

in Sankt-Petersburg

Elena Ijewlewa

ei@petersburg-ahk.ru



Deutsche Standards. Russische Erfahrung.



ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНА ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

НА ХИМИЧЕСКУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПРИХОДИТСЯ 17,9% ОБЩЕГО ОБЪЕМА ЭКСПОРТА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ. ПРЕДПРИЯТИЯ РЕГИОНА ОБРАЗУЮТ СОБОЙ МОЩНЫЙ КЛАСТЕР, КОТОРЫЙ ГОТОВ К ПАРТНЕРСТВУ И К ЛОКАЛИЗАЦИИ НА СВОЕЙ БАЗЕ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ. СЕРГЕЙ ВАСИЛЬЕВ, НИКИТА КОСКЕВИЧ, ЮЛИЯ ПАХОМОВА, ОАО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО УРАЛА»

Химические предприятия Свердловской области производят десятки тысяч видов продукции различного назначения: промышленные газы, хромовые соединения, серную кислоту, медный купорос, минеральные удобрения, синтетические смолы и пластмассы, лакокрасочные материалы, стеклопластики и изделия из них, парфюмерно-косметическую продукцию. Кроме того, область входит в ТОП-5 российских регионов-производителей лекарственных средств. Ведущие предприятия отрасли – ПАО «Уралхимпласт», ООО «Концерн Калина», ПАО «Уральский завод резиновых технических изделий», ЗАО «Уралэлэстотехника», АО «Уралпластик-Н», ЗАО «Русский Хром-1915», ОАО «Ирбитский химико-фармацевтический завод», ОАО «Уралбиофарм».

ХИМИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР НА УРАЛЕ

Власти проводят мероприятия, направленные на стимулирование развития производств. Среди таких мероприятий – формирование химических индустриальных парков. «ХимПарк Тагил» – лучший индустриальный парк в Свердловской области, согласно рейтингу привлекательности индустриальных парков, который провела компания G1 Consulting в 2016 году – как раз специализируется на химической индустрии. Он был создан на освобожденных площадях предприятия «Уралхимпласт», и новые резиденты могут включиться в производственную цепочку крупного предприятия. Индустриальный парк расположен в Нижнем Тагиле и создает все условия для размещения про-

изводств высоких классов опасности в едином инфраструктурном комплексе. Парк обеспечен сырьевой базой (фенол, метанол, формальдегид), полигоном для утилизации промышленных отходов и другими необходимыми ресурсами. Управляющая компания парка оказывает резидентам сервис экологического обслуживания «под ключ» и помогает решать все вопросы природоохранного направления.

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ НЕМЕЦКИХ ИНВЕСТИЦИЙ

В химическом парке «Тагил» открыло свое производство российско-германское предприятие «Уралхимпласт – Хюттенес Альбертус» (УСР-НА), которое производит широкий спектр продукции для литейной промышленности (материалы для литья черных и цветных металлов – от производства форм и выплавки металла до конечной обработки отливок). Химический парк предоставил всю необходимую инфраструктуру для создания совместного предприятия.

КУДА ИНВЕСТИРОВАТЬ?

«Химическая промышленность – самая динамично развивающаяся отрасль в Свердловской области, – говорит Георгий Гемеджиев, исполнительный директор Корпорации развития Среднего Урала. – Объем отгруженной предприятиями продукции в 2015 году оценивается в 1,1 млрд долларов США. Темп роста производства в химическом комплексе в год составляет шесть процентов. Сегодня девальвация национальной валюты сделала локализацию производств на территории

России очень выгодной, как в целях распространения продукции на российском рынке, так и для экспорта в страны СНГ, Азии и на другие рынки.»

В числе перспективных направлений:

- Производство сырьевых химических компонентов для строительных материалов. Многие иностранные производители строительных материалов (смесей, теплоизоляции и других) размещают свои предприятия в России, формируя значительный рынок. При этом только в Уральском федеральном округе и в соседнем Пермском крае работают сразу несколько производителей сухих строительных смесей Bergauf, Knauf, Henkel, Weber-Vetonit SG, Mapei, Brozex Group. Все они – потенциальные потребители компонентов для них (полимерные порошки, добавки в бетон и др.). Доля импорта такого сырья на российском рынке составляет сегодня не менее 80%.
- Производство специальных реагентов для нефтегазовой и добывающей отраслей. Это направление является одним из приоритетных, учитывая значимость нефтегазового комплекса в экономике России, ведь в семи часах езды от Екатеринбурга добывается 90% нефти и газа России.
- Производство лакокрасочных материалов. Всего за 2015 год в России было произведено 811 тыс. тонн лакокрасочной продукции на основе полимеров. Примерно такой же объем был импортирован, хотя может быть произведен на территории России. Потенциал отрасли подтверждается фактами ввода в эксплуатацию новых мощностей такими



Технологическое оборудование «Уралхимпласт – Хюттенес Альбертус» (УСР-НА)

компаниями, как ОАО «Русские краски», ЗАО «Эмпилс», ООО «УК Загорского ЛКЗ», ОАО «Ярославские краски».

- Производство органических пигментов и оптических отбеливателей для лакокрасочной, целлюлозно-бумажной и текстильной промышленности. На сегодняшний день около 70% пигментов и отбеливателей импортируется из Индии и Китая. С уверенностью можно утверждать, что данное направление обеспечено стабильным внутренним спросом.

Это лишь некоторые сферы, инвестиции в которые на территории Свердловской области имеют хорошие перспективы. В целом в России роль химической промышленности возрастает: она должна обеспечить компонентной базой ряд ведущих отраслей индустрии. Существует потребность в инженерном пластике, спецхимии для оборонной, авиационной промышленности, в изделиях из пластика, которые используются в строительстве, ЖКХ, в сегментах массового потребления. Также рынок не насыщен качественными лакокрасочными материалами, минеральными удобрениями для сельского хозяйства, полимерными добавками, которые применяются в нефтехимической отрасли.

КАК ИНВЕСТИРОВАТЬ?

Поддержку инвесторов в регионе осуществляет Корпорация развития Среднего Урала – специализированная компания Правительства Свердловской области. Корпорация на безвозмездной основе оказывает бизнесу сле-

дующие услуги: предоставляет информацию о рынках, помогает установить деловые контакты и найти партнеров для проекта, помогает подобрать наилучший объект для размещения производства, получить налоговые льготы и другие меры государственной поддержки.

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

Правительство Свердловской области предлагает целый пакет мер поддержки для предпринимателей, которые приняли решение развиваться в регионе. Один из новых и наиболее эффективных инструментов – заключение специального инвестиционного контракта (СПИК). СПИК – это индивидуальное соглашение между инвестором и правительством, в котором будут зафиксированы:

- стабильность налоговых и регуляторных условий бизнеса;
- возможность получить статус «российского поставщика» в упрощенном порядке и, соответственно, доступ к рынку государственных закупок и тендерам государственных компаний, а также иные меры поддержки «национальных производителей»;
- возможность применения специальных федеральных и региональных мер стимулирования:
 - снижение федеральной части налога на прибыль (2% из 20%) до 0%;
 - снижение региональной части налога на прибыль (18% из 20%) до 13,5%;
 - полное освобождение от уплаты налога на имущество в течение пяти лет (на текущий момент налог составляет 2,2% от стоимости имущества);

- возможность освобождения от уплаты налога на землю (на текущий момент налог составляет, как правило, 1,5% от кадастровой стоимости земельного участка).

Срок действия СПИК равен сроку выхода на операционную прибыль, увеличенного на пять лет, но не более десяти лет.)

СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Столица: Екатеринбург

Территория: 194,3 тыс. кв. км

Население: 4 500 000 человек

На территории Свердловской области расположены 47 городов, 26 рабочих поселков и поселков городского типа, 1841 сельский населенный пункт. Местное самоуправление осуществляется на территории 94 муниципальных образований. Свердловская область находится в 2000 километрах к востоку от Москвы, на границе Европы и Азии, на пересечении трансконтинентальных потоков сырья, товаров, финансовых, трудовых и информационных ресурсов.

Это крупная экономически развитая территория России с высоким уровнем деловой, культурной и общественной активности, один из наиболее перспективных субъектов РФ. По большинству основных социально-экономических показателей развития область входит в первую десятку регионов РФ.

NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL

DIHK BETEILIGT SICH AN AUFRUF FÜR VERWALTUNGSVEREINFACHUNG

Berlin. Rund 41 Milliarden Euro Kosten entstehen der deutschen Wirtschaft Jahr für Jahr allein aus Melde- und Berichtspflichten. Daher hat der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) gemeinsam mit anderen Wirtschaftsverbänden, den kommunalen Spitzenverbänden und dem Nationalen Normenkontrollrat einen Aufruf für die flächendeckende und ressortübergreifende Einführung des „P23R-Prinzips“ gestartet. Es handelt sich dabei um ein besonders innovatives, vom Bundesinnenministerium gefördertes Projekt, das darauf abzielt, den Datenaustausch zwischen Wirtschaft und Verwaltung einfacher, sicherer, effizienter und schneller zu machen. Die Einsparung für alle Beteiligten durch Effizienzgewinne und geringere Kosten läge im Milliardenbereich. Leider ist eine Einführung bisher trotz sehr erfolgreicher Pilotprojekte nicht geplant. Eine „weitergehende Befassung auf politisch-strategischer Ebene, aber auch auf Umsetzungsebene“ sei jedoch sinnvoll, appellieren deshalb die Unterzeichner an die Politik.

OETTINGER-STRATEGIE „DIGITIZING EUROPEAN INDUSTRY“ GREIFT ANREGUNGEN DES DIHK AUF

Brüssel. Erste Erfolge mit seiner Positionierung zu BIG DATA und Industrie 4.0 kann der DIHK auf europäischer Ebene verzeichnen: Im Strategiepapier der Europäischen Kommission zur Digitalisierung der europäischen Industrie werden jetzt auch Dienstleister berücksichtigt – explizit Smart Service Anbieter. Diese Smart Services – über das Internet individuell konfigurierte Pakete aus Produkten, Dienstleistungen und Diensten – können nur entstehen, wenn große Datenmengen aus unterschiedlichen Quellen (z.B. Unternehmen, Sensoren an Maschinen, öffentliche Daten) erfasst und ausgewertet werden. Ebenfalls wird im Papier nun explizit betont, dass der Schlüssel zur Verbesserung der digitalen Kompetenzen der Belegschaften auf regionaler Ebene liegt. Diese Aspekte hat der DIHK auch in seinem Positionspapier „Industrie 4.0: Voraussetzungen für den Erfolg“ und in Gesprächen immer wieder in die Diskussion eingebracht.

LOTSEN VERMITTELN FLÜCHTLINGE IN PASSENDE STELLEN

Berlin. Rund 130 speziell ausgebildete Willkommenslotsen unterstützen künftig kleine und mittelständische Unternehmen dabei, Flüchtlinge in die Betriebe zu integrieren. Da-

mit reagiert das Bundeswirtschaftsministerium auf das große Engagement der Wirtschaft, Flüchtlinge in den Arbeitsmarkt aufzunehmen. Das Ministerium fördert die „Willkommenslotsen“ im Rahmen des Programms „Passgenaue Besetzung“. Sie sind bei den IHKs, Handwerkskammern, den Kammern der freien Berufe und bei weiteren Organisationen der Wirtschaft tätig. Ihre Leistung reicht von der Beratung zu rechtlichen Fragen bis hin zur Suche nach einem geeigneten Flüchtling für eine offene Praktikums-, Ausbildungs- oder Arbeitsstelle.

BUSINESS NEEDS EUROPE – EUROPE NEEDS BUSINESS

Brüssel. Rund 800 Unternehmer aus 43 Ländern kommen am 13. Oktober 2016 in Brüssel zum 4. „Europäischen Parlament der Unternehmen“ zusammen. Im Plenarsaal (Hemicycle) des EU-Parlaments werden sie über gemeinsame wirtschaftspolitische Positionen abstimmen. Alle zwei Jahre organisiert der europäische Kammerdachverband Eurochambres das Zusammentreffen, damit kleine und mittlere Unternehmen ihrer Stimme besser Gewicht verleihen können. Der DIHK betreut die deutsche Delegation, die aus 92 Unternehmern besteht. Das Rahmenprogramm sieht einen Parlamentarischen Abend mit den deutschen Europaabgeordneten und eine Diskussionsrun-

handelskammern (AHK) wollen ihre Zusammenarbeit im In- und Ausland weiter intensivieren. Hierzu wurde anlässlich der AHK-Weltkonferenz in Berlin eine entsprechende Kooperationsvereinbarung unterzeichnet. Auf dieser Basis wollen sich die Beteiligten noch enger abstimmen und sowohl auf konzeptionell-strategischer als auch auf operativ-praktischer Ebene Synergien erzeugen. Im Mittelpunkt stehen gemeinsame Marktauftritte und Knowledge-Management.

EU-ENERGIELABEL: EU-PARLAMENT GREIFT DIHK-VORSCHLÄGE AUF

Brüssel. Das von Haushaltsgeräten bekannte Energielabel (mit z.B. A+++ für beste Effizienzwerte) wird derzeit auf EU-Ebene überarbeitet. Anlass ist, dass die Buchstaben-Klassifizierung ausgereizt ist. Die Europaparlamentarier haben jetzt beschlossen, dass künftig bei der Einführung neuer oder der Überarbeitung bestehender Energielabel i.d.R. keine Produkte die höchste Effizienzklasse A erreichen sollen, um Platz für technologischen Fortschritt zu lassen. Die Kommission wollte sogar die Klassen A und B freihalten. Die Abgeordneten folgten dagegen der Argumentation des DIHK, nach der es Kunden schwer vermittelbar ist, dass ein Gerät mit C-Klassifizierung plötzlich das Beste sein soll, was auf dem Markt verfügbar ist. Die



Im Plenarsaal des EU-Parlaments werden rund 800 Unternehmer über gemeinsame wirtschaftspolitische Positionen abstimmen.

de mit Frans Timmermans, Vizepräsident der EU-Kommission vor. Interessierte Unternehmer können sich bei ihrer regionalen IHK melden, um an der Veranstaltung teilzunehmen.

DZT, DIHK UND AHK-NETZ SCHLIESSEN KOOPERATIONSVERTRAG

Berlin. Die Deutsche Zentrale für Tourismus (DZT), der DIHK und das Netz der Auslands-

Händler sollen zudem mehr Zeit (drei Wochen statt eine) für den Austausch der alten Label in ihren Verkaufsräumen bekommen. Außerdem ist eine neue Produktdatenbank vorgesehen. Der DIHK hatte in seiner Stellungnahme von einer solchen Datenbank generell als überflüssig abgeraten. Jetzt soll der Verwaltungsaufwand für die Hersteller zumindest möglichst geringgehalten werden.)

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

ДИНК ПРИЗЫВАЕТ К УПРОЩЕНИЮ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРОЦЕДУР

Берлин. Около 41 млрд евро составляют ежегодные расходы немецкой экономики, связанные с обязанностью уведомления и отчетности. Именно поэтому Объединение торгово-промышленных и внешнеторговых палат Германии (ДИНК) вместе с другими экономическими союзами, ассоциациями местных органов власти и Национальным советом по контролю норм обратились с призывом к всеобщему межведомственному введению «Принципа P23R». Это инновационный проект, финансовую поддержку которому оказывает Федеральное министерство внутренних дел, и цель которого – сделать обмен данными между бизнесом и государством проще, безопаснее, эффективнее и быстрее. Экономия для всех участников за счет повышения эффективности и снижения затрат может составить миллиарды евро. К сожалению, несмотря на очень успешные пилотные проекты, его реализация пока не планируется. Однако «дальнейшее рассмотрение на политико-стратегическом уровне и на уровне реализации» имело бы смысл, говорится в обращении к политикам.

В СТРАТЕГИЮ ЭТТИНГЕРА ПО ОЦИФРОВКЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВОШЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДИНК

Брюссель. ДИНК может констатировать первые успехи своей позиции по отношению к BIG DATA и «Промышленности 4.0» на европейском уровне: в стратегическом документе Европейской Комиссии по оцифровке европейской промышленности теперь будут учтены и представители сферы услуг – прежде всего, поставщики smart-услуг. Эти умные услуги – получаемые через интернет пакеты из товаров и услуг с индивидуальной конфигурацией – могут существовать, только если учитываются и оцениваются большие объемы данных из различных источников (например, компании, датчики на станках и оборудовании, публичные данные). Кроме того, в документе подчеркивается, что ключ к улучшению цифровых компетенций персонала находится на региональном уровне. К этим аспектам ДИНК также обращалась в своем положении «Промышленность 4.0: условия для достижения успеха» и неоднократно выносила их на обсуждение во время дискуссий.

«ПРОВОДНИКИ» ПОМОГАЮТ БЕЖЕНЦАМ ПОЛУЧИТЬ ПОДХОДЯЩИЕ РАБОЧИЕ МЕСТА

Берлин. Около 130 специально обученных «проводников» будут в будущем оказывать поддержку малому и среднему бизнесу в области интеграции беженцев на предприятиях. Таким



Буквенная классификация энергетических наклеек не удовлетворяет потребности.

образом, Федеральное министерство экономики отвечает на энтузиазм бизнеса по включению беженцев в рынок труда. Министерство содействует «проводникам» в рамках программы «Точный подбор кандидатов». Они работают в ТПП, ремесленных палатах, палатах свободных профессий и других экономических организациях. В их задачи входят как консультации по правовым вопросам, так и поиск подходящих кандидатов среди беженцев для вакантных мест прохождения стажировки, обучения или работы.

БИЗНЕСУ НУЖНА ЕВРОПА – ЕВРОПЕ НУЖЕН БИЗНЕС

Брюссель. Около 800 предпринимателей из 43 стран мира соберутся вместе 13 октября 2016 года в Брюсселе на четвертом «Европейском парламенте предприятий». В зале пленарных заседаний Европейского Парламента они будут согласовывать общие позиции экономической политики. Каждые два года Ассоциация торгово-промышленных палат Европы организует эту встречу, чтобы малый и средний бизнес могли придать своему голосу больший вес. ДИНК руководит работой немецкой делегации, состоящей из 92 предпринимателей. Рамочная программа предусматривает парламентский вечер с депутатами Европарламента от Германии и дискуссию с Франсом Тиммермансом, вице-президентом Европейской комиссии. Заинтересованные предприниматели могут обратиться в свои ТПП для участия в мероприятии.

DZT, ДИНК И СЕТЬ ВТП ПОДПИСАЛИ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

Берлин. Национальный комитет Германии по туризму (DZT), ДИНК и сеть торгово-промышленных палат за рубежом (ВТП) хотят акти-

визировать свое сотрудничество в Германии и за рубежом. С этой целью было подписано соглашение о сотрудничестве в ходе Всемирной конференции ВТП в Берлине. На этой основе стороны стремятся достичь еще более тесного согласования взаимодействия, как на концептуально-стратегическом, так и оперативно-практическом уровнях. Основное внимание уделяется совместным действиям на рынке и менеджменту знаний.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ НАКЛЕЙКИ ЕС: ПАРЛАМЕНТ ЕС ОБРАЩАЕТСЯ К ПРЕДЛОЖЕНИЯМ ДИНК

Брюссель. Известные по бытовым приборам энергетические наклейки (например, A+++ – знак наивысшего значения эффективности) в настоящее время пересматриваются на уровне ЕС. Причина в том, что буквенная классификация не удовлетворяет потребности. Евродепутаты решили, что в будущем при внедрении новых или пересмотре существующих энергетических наклеек товары не должны получать самый высокий класс эффективности А, чтобы оставить место для дальнейшего развития технического прогресса. Комиссия хотела даже отказаться от использования классов А и В. В отличие от этого, депутаты приняли аргументы ДИНК, согласно которой, трудно убедить клиентов, что устройство класса С вдруг становится самым лучшим из того, что доступно на рынке. Торговля также получит больше времени (три недели вместо одной) для замены старых наклеек в торговых залах. Кроме того, предусмотрена новая база данных продуктов. По мнению ДИНК, такая база данных, однако, совершенно лишняя. В настоящее время необходимо, по крайней мере, насколько это возможно, поддерживать на низком уровне административно-управленческие расходы для производителей.)

ELENA SEMENOVA
GENERALDIREKTORIN PHOENIX CONTACT RUSSLAND OOO

ЕЛЕНА СЕМЕНОВА
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ФЕНИКС КОНТАКТ РУС»



1 WELCHEN RAT HÄTTEN SIE AN IHREM ERSTEN ARBEITSTAG GEBRAUCHEN KÖNNEN?

Erwarte nicht, dass vom Ende her gedacht wird. Spontane Veränderungen ist ein untrennbarer Teil vom Geschäftsleben.

2 WAS WÜRDEN SIE VERÄNDERN, WENN SIE EINEN TAG REGIEREN DÜRFTEN?

An einem Tag kann man in Russland nichts verändern, genauso wie in einem anderen Land auch. Wenn schon – die Kreditzinsen für mittelständische Unternehmen sollten dringend auf ein verträgliches Niveau gebracht werden (langfristige Kredite zu einem Zinssatz von nicht über 5,5 Prozent).

3 WAS FÄLLT IHNEN SPONTAN EIN, WENN SIE AN DEUTSCHLAND DENKEN?

Alles ist stabil, es ändert sich kaum was.

4 WAS KÖNNEN DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN LERNEN?

Flexibilität, komplexes Denken und Handeln.

5 UND DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN?

Strukturiertes Denken und Handeln, Bodenständigkeit, langfristige Planung.

6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD? UND WARUM?

Mein Vorbild setzt sich aus einer Reihe von bestimmten Eigenschaften zusammen: Ausdauer, Zielstrebigkeit, Visionen, Fähigkeit, Menschen um sich zu versammeln und zu begeistern.

7 ERFOLG IST FÜR SIE ...

... die Ergebnisse einer Teamarbeit – als realisierte Projekte – zu sehen. Sowie die Unterstützung von Kollegen und Partnern zu spüren. Das ist aber auch die Anerkennung seitens der Mitbewerber und anderer Global Player auf dem Markt.

1 КАКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ?

Не ожидай, что все этапы процесса изначально будут просчитаны. Спонтанные изменения – это неотъемлемая часть деловой жизни.

2 ЧТО БЫ ВЫ ИЗМЕНИЛИ, ЕСЛИ БЫ НА ОДИН ДЕНЬ ВАМ ДОВЕРИЛИ УПРАВЛЯТЬ СТРАНОЙ?

За один день в России ничего нельзя изменить, как и в любой другой стране. Но если уж так – следовало бы понизить процентные ставки по кредиту для среднего бизнеса (в частности – процент на долгосрочный кредит должен быть не более 5,5%).

3 ЧТО ПЕРВЫМ ПРИХОДИТ ВАМ НА УМ, КОГДА ВЫ ДУМАЕТЕ О ГЕРМАНИИ?

Все стабильно, практически ничего не меняется.

4 ЧЕМУ НЕМЦЫ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ У РУССКИХ?

Гибкости, комплексности в мышлении и действиях.

5 А РУССКИЕ – У НЕМЦЕВ?

Структурированности в мышлении и действиях, традиционности, долгосрочному планированию.

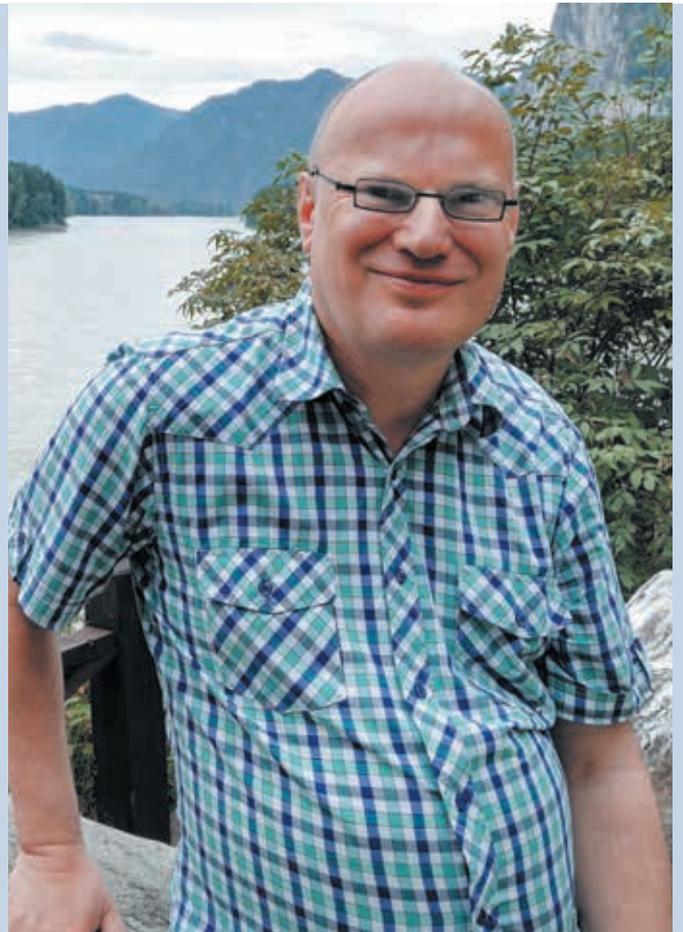
6 КТО ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ ВАС ПРИМЕРОМ В БИЗНЕСЕ? И ПОЧЕМУ?

Это для меня скорее собирательный образ, включающий в себя выносливость, целеустремленность, проницательность, умение объединять вокруг себя людей и увлекать их за собой.

7 УСПЕХ – ЭТО ...

... видеть воплощенные в проекты результаты труда всей команды. Чувствовать поддержку коллег и партнеров. Признание со стороны конкурентов и крупных игроков на рынке.

BURKHARD FLÜSS
GENERALDIREKTOR SOLANA-AGRO-SERVICE OOO
БУКХАРД ФЛЮСС
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СОЛАНА-АГРО-СЕРВИС ООО



1 WELCHEN RAT HÄTTEN SIE AN IHREM ERSTEN ARBEITSTAG IN RUSSLAND GEBRAUCHEN KÖNNEN?

Ich kann mich an keine Situation erinnern, bei der ich am ersten Arbeitstag einen speziellen Rat hätte gebrauchen können. Denn bei meinem Einstieg vor über zehn Jahren wurde ich bestens durch Kollegen und russische Freunde vorbereitet und begleitet.

2 WAS WÜRDEN SIE VERÄNDERN, WENN SIE EINEN TAG REGIEREN DÜRFTEN?

Jedem Staat ist seine Individualität, dem Volk seine Kultur gestattet. Es wäre also falsch, als Deutscher Russland und seine Menschen reformieren zu wollen.

Mein Rat an die russische Regierung wäre aber: Gebt den Menschen die Möglichkeit, ihre Fähigkeiten in einer kreativen Weiterentwicklung Russlands einzusetzen und nicht durch Formalismus, Bürokratie, Machtanspruch und Korruption einzuschränken oder sie zu demotivieren.

3 WAS FÄLLT IHNEN SPONTAN EIN, WENN SIE AN RUSSLAND DENKEN?

Wolgastrand, Freunde, die die größten Flüsse der Welt in Sibirien durchqueren, Berge mit Edelweiß, unterschiedlichste Volksgruppen, Arm und Reich, Egoismus und Hilfsbereitschaft, eine Wirtschaft, die mehr an Morgen als an Übermorgen denkt ...

4 WAS KÖNNEN DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN LERNEN?

Vor allem das Jammern auf hohem Niveau aufzugeben und in einfachen Verhältnissen glücklich zu leben.

5 UND DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN?

Falls es einmal eine Sonderausgabe dieser Zeitschrift zu diesem Thema gibt, verfasse ich Ihnen eine entsprechende Liste.

6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD? UND WARUM?

Allgemein sehe ich als Vorbild Personen an, die trotz ihrer hervorgehobenen beruflichen und sozialen Stellung das Leben des einfachen Menschen nicht vergessen haben.

7 ERFOLG IST FÜR SIE ...

... zufrieden mit Familie und Freunden zusammensitzen zu können und von den wirtschaftlichen und sozialen Zwängen der Gesellschaft unabhängig zu sein.

1 КАКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ?

Я не могу вспомнить ни одной ситуации, когда бы мне в первый рабочий день понадобился специальный совет. Когда я более десяти лет назад начал здесь работать, я был хорошо подготовлен благодаря помощи коллег и друзей.

2 ЧТО БЫ ВЫ ИЗМЕНИЛИ, ЕСЛИ БЫ НА ОДИН ДЕНЬ ВАМ ДОВЕРИЛИ УПРАВЛЯТЬ СТРАНОЙ?

Каждое государство имеет право на свою индивидуальность, каждый народ – на свою культуру. Поэтому было бы неправильно немцу пытаться реформировать Россию и ее народ.

Но я мог бы дать российскому правительству следующий совет: дайте людям возможность использовать свои навыки в творческом развитии России, не ограничивайте и не демотивируйте их формализмом, бюрократией и коррупцией.

3 ЧТО ПЕРВЫМ ПРИХОДИТ ВАМ НА УМ, КОГДА ВЫ ДУМАЕТЕ О РОССИИ?

Волжский пляж, друзья, пересекающие крупнейшие реки мира в Сибири, горы с эдельвейсами, всевозможные этнические группы, богатство и бедность, эгоизм и готовность оказать помощь, экономика, которая больше думает о завтрашнем дне, чем о послезавтрашнем...

4 ЧЕМУ НЕМЦЫ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ У РУССКИХ?

Прежде всего, отказаться от нытья и жить счастливо в более скромных условиях.

5 А РУССКИЕ – У НЕМЦЕВ?

Если на эту тему когда-нибудь будет специальный выпуск этого журнала, я составлю вам целый список.

6 КТО ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ ВАС ПРИМЕРОМ В БИЗНЕСЕ? И ПОЧЕМУ?

В качестве примера для меня служат те, кто, несмотря на свое высокое профессиональное и социальное положение, не забыл, как живут простые люди.

7 УСПЕХ – ЭТО ...

... иметь возможность с удовольствием проводить время с семьей и друзьями и быть независимым от экономического и социального давления общества.



„ZEIGEN SIE FARBE!“

Mehr als 300 Gäste kamen am 30. Juni 2016 bei strahlendem Sonnenschein zum Sommerfest der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer im White Park New Riga Bay. Der schöne Strand und das in Weiß gehaltene Ambiente der Lokation sorgten für mediterrane Stimmung in der russischen Hauptstadt.

Die eingeladenen Gäste wurden bereits im Vorfeld dazu ermuntert, bei der Kleidungswahl Farbe zu zeigen. Und das haben sie, inspiriert von der Farbenpracht des Moskauer Sommers.

Bei hochsommerlichen Temperaturen einen schönen Abend mit Geschäftspartnern und Freunden verbringen – das kann ja nur Spaß machen. Und davon gab es genug: mit einem sommerlich bunten Unterhaltungsprogramm, köstlichem Essen, Live-Musik, spannenden Aktivitäten und zahlreichen Überraschungen.

Dies alles wäre nicht ohne die Unterstützung unserer Sponsoren möglich gewesen. Dafür bedanken wir uns ganz herzlich.

HAUPTSPONSOR / ГЛАВНЫЙ СПОНСОР

DAIMLER

SILBERSPONSOREN / СЕРЕБРЯНЫЕ СПОНСОРЫ:

DENTONS • ERGO • GLOBUS • HENKEL • LUFTHANSA





«БУДЬТЕ ЯРКИМИ!»

Более 300 гостей собрались 30 июня 2016 года на закате солнечного дня на летний праздник Российско-Германской внешнеторговой палаты на территории White Park New Riga Bay. Красивый пляж и выдержанные в белой гамме интерьеры площадки создали совершенно средиземноморское настроение в российской столице.

Приглашенным гостям заранее было предложено при выборе наряде обратиться за вдохновением к краскам московского лета и быть яркими. И это им очень даже удалось.

Провести прекрасный летний вечер с деловыми партнерами и друзьями на природе – что может быть лучше? Особенно, когда это сопровождается насыщенной развлекательной программой, богатым выбором блюд и напитков, живой музыкой и множеством приятных сюрпризов.

Все это не состоялось бы без поддержки наших спонсоров, которых мы сердечно благодарим.





SOMMERFEST DER AHK-FILIALE NORDWEST

Wenn die Zeit der weißen Nächte in St. Petersburg angebrochen ist, ist es auch höchste Zeit für das Sommerfest der AHK-Filiale Nordwest.

Am 17. Juni 2016 fand das traditionelle Sommerfest der AHK in St. Petersburg statt: An diesem traumhaften Sommerabend kamen mehr als 200 Gäste im Royal Beach Club auf der Krestowskij Insel zusammen. Unter dem Motto „Sommer, Sonne, Strand“ gab es für die Gäste die große Auswahl an deutschen und russischen Köstlichkeiten und ausgelesenen Getränken in der Kombination mit einer äußerst angenehmen Atmosphäre und stimmungsvoller Tanzmusik, die für kurzweilige Unterhaltung sorgte.



**FÜR DIE FREUNDLICHE UNTERSTÜTZUNG DANKEN WIR UNSEREN SPONSOREN.
HOTEL ASTORIA • LUFTHANSA • YIT**





ЛЕТНИЙ ПРАЗДНИК СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФИЛИАЛА ВТП

Когда в Санкт-Петербурге наступает пора белых ночей, пора проводить летний праздник Северо-западного филиала Российско-Германской внешне-торговой палаты.

Более 200 гостей собрались 17 июня 2016 года на празднование традиционного летнего праздника ВТП в Санкт-Петербурге в любимейшем «Ройал Бич Клуб» на Крестовском острове. Вечер прошел под девизом «Лето, солнце, пляж» – с деликатесами русской и немецкой кухни в комбинации с прекрасной атмосферой и зажигающей музыкой – и позволил гостям пообщаться в неформальной обстановке и на славу отдохнуть.

ОСОБУЮ БЛАГОДАРНОСТЬ ВЫРАЖАЕМ НАШИМ СПОНСОРАМ.



„RUSSLAND IN DER PRAXIS“ GEHT IN DIE ACHE RÜNDE

Die Ausschreibung für die bereits achte Runde des Programms „Russland in der Praxis“ läuft. Die interessierten Unternehmen können bis zum 27. September 2016 ihre Praktikumsangebote online einreichen (Link unten).

Die Stellenangebote für das Sommersemester 2017 werden den deutschen Studierenden vom 1. Oktober bis zum 20. November 2016 auf der DAAD-Webseite zugänglich gemacht. Die teilnehmenden deutschen Firmen prüfen die Bewerbungen und erstellen gegebenenfalls

ein Bewerberranking. Unter Berücksichtigung der Wünsche seitens Unternehmen legt der DAAD die endgültige Teilnehmerliste fest und verleiht Stipendienurkunden. Ab Anfang März 2017 wird mit Unterstützung von der Higher School of Economics (HSE) das Visaverfahren eingeleitet. Die Anreise erfolgt am 25. März 2017; nach einem fünftägigen Einführungsseminar HSE beginnt dann ab dem 3. April 2017 das eigentliche sechsmonatige Praktikum.

WEITERE INFORMATIONEN UNTER:

[HTTPS://GOEAST.DAAD.DE/DE/23220](https://goeast.daad.de/de/23220)

ANSPRECHPARTNERIN FÜR STUDENTEN IN DER DAAD AUSSENSTELLE MOSKAU:

ANNA METZLER, METZLER@DAAD.RU,

TEL.: +7 (499) 1322311 EXT.16

ANSPRECHPARTNER FÜR FIRMAN IN DER AHK RUSSLAND:

DR. ROBERT BREITNER,

BREITNER@RUSSLAND-AHK.RU

«РОССИЯ НА ПРАКТИКЕ» ПЕРЕХОДИТ В ВОСЬМОЙ РАУНД

Прием заявок на вот уже восьмой набор программы «Россия на практике» начался. До 27 сентября 2016 года немецкие компании могут разместить свои вакансии для практикантов на портале DAAD (ссылка ниже).

После рассмотрения предложенных вакансий сотрудниками DAAD портал будет открыт для немецких соискателей с 1 октября по 20 ноября 2016 года.

Немецкие компании рассмотрят кандидатуры соискателей и составят в случае необ-

ходимости свой рейтинг. С учетом этих пожеланий DAAD подготовит окончательный список и займется распределением стипендий. В начале марта 2017 года в сотрудничестве с НИУ «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) организаторы программы запустят процесс оформления виз. Стипендиаты смогут приехать в Россию в конце марта и после пятидневного вводного курса НИУ ВШЭ приступят с 3 апреля 2017 года непосредственно к практике на предприятиях.

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ НА

[HTTPS://GOEAST.DAAD.DE/DE/23221/INDEX.](https://goeast.daad.de/de/23221/index.html)

HTML

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО ДЛЯ СТУДЕНТОВ

В МОСКОВСКОМ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВЕ DAAD:

АННА МЕЦЛЕР, METZLER@DAAD.RU,

ТЕЛ.: +7 (499) 1322311 Д0Б.16

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО ДЛЯ КОМПАНИЙ

В РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ ВТП:

DR. ROBERT BRAITNER,

BREITNER@RUSSLAND-AHK.RU

AHK-PROJEKT VETNET BRINGT DIE ERSTEN MECHATRONIKER

Vom 14. bis 16. Juni 2016 fanden für vier Mechatronik-Auszubildende beim Unternehmen ООО BauTex im Gebiet Vladimir die Abschlussprüfungen statt.

Die Ausbildung verlief nach dem dualen Ausbildungssystem und dauerte insgesamt 22 Monate: Die Hälfte ihrer Ausbildungszeit absolvierten die Azubis im Unternehmen und die andere Hälfte – in der lokalen Berufsschule.

Eine qualifizierte Prüfungskommission kontrollierte den gesamten Prüfungsablauf, damit eine unabhängige Bewertung gewährleistet werden konnte.

Der Berufszweig Mechatronik im Unternehmen ООО BauTex gehört zu den Ausbildungsberufen des AHK-Projekts VETnet. Dafür wurde ein individueller Ausbildungsplan nach deutschem Standard ausgearbeitet.

Im Rahmen des VETnet-Projekts führt die AHK Russland zurzeit außerdem die Berufszweige Fleischer, Koch, Bäcker, Call Center Agent, Spezialist für Lagerlogistik und Einzelhandelskaufmann/-frau – mit Ausbildungsplänen nach dem deutschen Standard.

Weitere Informationen über das duale Berufsbildungssystem in Russland finden Sie unter: <http://berufsbildung.ahk.de>

ПРОЕКТ ВТП VETNET ВЫПУСКАЕТ ПЕРВЫХ МЕХАТРОНИКОВ

С 14 по 16 июня 2016 года состоялись выпускные экзамены по проекту VETnet Российско-Германской ВТП в компании ООО БауТекс во Владимирской области: для всех четырех учащихся по специальности «мехатроник» – успешно.

Ученики обучались 22 месяца по дуальной немецкой системе, где они половину обучае-мого времени проходили в компании, а другую половину – в колледже.

За процедурой прохождения экзамена в целях обеспечения независимой оценки следила квалифицированная экзаменационная комиссия.

Профессия „мехатроник“ в компании ООО БауТекс – одна из образовательных программ проекта VETnet по внедрению дуального профобразования. Для компании-участника был разработан индивидуальный учебный план в соответствии с немецким стандартом.

Кроме того, в настоящее время в рамках проекта представлены профессии: мясник, повар, пекарь, оператор контактного центра, специалист по складской логистике и специалист розничной торговли.

Подробную информацию о дуальном профессиональном образовании в России вы найдете по ссылке: <http://berufsbildung.ahk.de>

RECHTSBERATUNG IN RUSSLAND:
BEITEN BURKHARDT.

MOSKAU

FALK TISCHENDORF
FALK.TISCHENDORF@BBLAW.COM
TURCHANINOV PER. 6/2
119034 MOSKAU
TEL.: +7 495 2329635
FAX: +7 495 2329633

ST. PETERSBURG

NATALIA WILKE
NATALIA.WILKE@BBLAW.COM
MARATA STR. 47-49 LIT. A
191002 ST. PETERSBURG
TEL.: +7 812 4496000
FAX: +7 812 4496001

BEIJING · BERLIN · BRÜSSEL · DÜSSELDORF · FRANKFURT AM MAIN
MOSKAU · MÜNCHEN · NÜRNBERG · SHANGHAI · ST. PETERSBURG

WWW.BEITENBURKHARDT.COM

TREFFEN SIE UNS IN DEUTSCHLAND

Angesichts der aktuellen Entwicklungen in Russland stehen bei vielen deutschen Unternehmen Fragen zu den wirtschaftlichen Auswirkungen im Vordergrund. Um dem zunehmenden Informationsbedarf gerecht zu werden, organisieren die Industrie- und Handelskammern in Deutschland regelmäßig thematische Veranstaltungen und laden dazu Referenten von der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer als Russland-Experten ein. Hier finden Sie die aktuelle Terminübersicht.



14. SEPTEMBER 2016, GIESSEN ROUNDTABLE RUSSLAND

Die andauernden politischen Spannungen und Beschränkungen im Außenwirtschaftsverkehr zwischen der Europäischen Union und Russland führen bei vielen Unternehmen zu Verunsicherungen. Neben wirtschaftlichen Sanktionen von Seiten der EU, bleibt auch ungewiss, wie stark sich der niedrige Ölpreis auf die russische Wirtschaft auswirken wird. Die russische Regierung entwirft Strategien und Pläne, um diesem Abwärtstrend entgegenzuwirken. Was bedeuten diese Entwicklungen für deutsche Unternehmen? Gibt es Anzeichen für eine Erholung in den kommenden Jahren und worauf gilt es zu achten? Diesen und weiteren Fragen werden unsere Fachexperten nachgehen.

VERANSTALTER: IHK GIESSEN-FRIEDBERG
WWW.GIESSEN-FRIEDBERG.IHK.DE

22. SEPTEMBER 2016, KOBLENZ E-COMMERCE IN RUSSLAND

Für deutsche Unternehmen gewinnt E-Commerce im internationalen Geschäft immer mehr an Bedeutung. So sind auch die Wachstumsaussichten für das russische Onlinegeschäft trotz Krise enorm. Den Unternehmen bietet sich damit eine neue Plattform für den Verkauf ihrer Produkte. Welche Besonderheiten und Fallstricke beim Onlinehandel in Russland beachtet werden müssen, erfahren Sie in unserem kostenfreien Workshop. Experten der AHK Russland werden nicht nur auf die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen des E-Commerce eingehen, sondern auch die zollrechtlichen Aspekte erläutern.

VERANSTALTER: IHK KOBLENZ
WWW.IHK-KOBLENZ.DE

29. SEPTEMBER 2016, BIELEFELD 9. IHK-AUSSENWIRTSCHAFTSTAG NRW

Der IHK-Außenwirtschaftstag NRW ist mit 800 Teilnehmern das größte Event rund um das Auslandsgeschäft in NRW. Quo vadis Russlandgeschäft? Dieser Frage gehen die Teilnehmer des Russland-Panels im Rahmen der Veranstaltung. Die russische Wirtschaft befindet sich seit längerem im Sinkflug. Der deutsche Export hat sich seit dem Höchststand 2012 fast halbiert. Gibt es trotz der vielen schlechten Nachrichten Licht am Ende des Tunnels? Vertreter der AHK Russland stehen auch außerhalb des Panels zu Beratungsgesprächen rund um das Russlandgeschäft bereit.

VERANSTALTER: IHKS IN NRW, AHK-NETZWERK
WWW.IHK-AUSSENWIRTSCHAFTSTAG-NRW.DE

13. OKTOBER 2016, DRESDEN BERATUNGSTAG RUSSLAND

Der russische Markt stellt die Unternehmer trotz vielfältiger und lukrativer Geschäftschancen oft vor Herausforderungen. Hierzu wird Ihnen Katharina Schöne, Repräsentantin der AHK Russland, für ausführliche Fragen zur Verfügung stehen und Sie konkret zu Ihren Anliegen beraten. Sie erhalten in einem einstündigen Gespräch Informationen über Finanzierung, Vertrieb und den Dauerbrenner Zoll sowie Zertifizierung.

VERANSTALTER: IHK DRESDEN
WWW.DRESDEN.IHK.DE

26. OKTOBER 2016, MAINZ 5. IHK-EXPORTFORUM RHEINLAND-PFALZ/SAARLAND

Beim großen Jahrestreffen der Exportmanager und der Zollfachleute der Unternehmen aus Rheinland-Pfalz und dem Saarland informieren Vertreter der deutschen AHKs in Einzelberatungsgesprächen über Exportmärkte weltweit.

VERANSTALTER: IHK FÜR RHEINHESSEN
WWW.IHK-EXPORTFORUM.DE

27. OKTOBER 2016, STUTTGART WIRTSCHAFTSTAG RUSSLAND

Der ganztägige Kongress, der im Rahmen der GlobalConnect auf der Messe Stuttgart stattfindet, wird umfassend über die aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen in Russland informieren. Hochkarätig besetzte Diskussionsrunden und Fachvorträge von Experten wechseln sich ab. Die Referenten berichten aus der Praxis, kommen überwiegend direkt aus Führungspositionen in Russland und geben wertvolle Tipps für eine erfolgreiche Marktbearbeitung in wirtschaftlich schwierigen Zeiten.

VERANSTALTER: IHK STUTTGART, IHK RHEIN-NECKAR, AHK RUSSLAND
WWW.STUTTGART.IHK24.DE

26.–27. OKTOBER 2016, STUTTGART GLOBALCONNECT

Alle zwei Jahre ist die Welt der Außenwirtschaft zu Gast in Stuttgart auf der GlobalConnect. Das Forum für Export und Internationalisierung führt Unternehmen, die an der Erschließung ausländischer Märkte interessiert sind, und Experten, die über den Gang ins Ausland informieren, zusammen. Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten des Forums, um sich umfassend zu informieren, wertvolle Kontakte zu knüpfen und sich Ihrer Zielgruppe zu präsentieren.

VERANSTALTER: MESSE STUTTGART, IHKS IN BADEN-WÜRTTEMBERG U.A.
WWW.GLOBAL-CONNECT.DE

3. NOVEMBER 2016, LINDAU WORKSHOP: VERTRIEB IN RUSSLAND

Die wirtschaftliche Situation in Russland gestaltet sich nach wie vor schwierig. Wie kann man das Russlandgeschäft, gerade als Mittelständler oder kleines Unternehmen, in turbulenten Zeiten anpacken? Zu diesem Thema beraten Experten der AHK Russland und der IHK Schwaben.

VERANSTALTER: IHK SCHWABEN
WWW.SCHWABEN.IHK.DE

10. NOVEMBER 2016, DÜSSELDORF 3. INVESTITIONSFORUM „PRODUKTIONSAUFBAU IN RUSSLAND: CHANCEN FÜR DEUTSCHE MITTELSTÄNDLER“

Die Veranstaltung richtet sich an potentielle Investoren und an einer Expansion nach Russland interessierte Firmen.

VERANSTALTER: AHK RUSSLAND, IHK ZU DÜSSELDORF
WWW.RUSSLAND.AHK.DE

15. NOVEMBER 2016, ASCHAFFENBURG RUSSLAND WORKSHOP

- Russland in der Krise: Analyse der wirtschaftlichen Situation und Chancen im Vertrieb;
- Branchenberichte z.B. Automotive und Maschinenbau;
- Rechtliche Rahmenbedingungen und ein Blick in die Wirtschaftsunion;
- der Arbeitsmarkt in Russland – Herausforderungen und Möglichkeiten;
- Absicherungs-/Finanzierungsmöglichkeiten für Russland-Geschäfte.

VERANSTALTER: IHK ASCHAFFENBURG
WWW.ASCHAFFENBURG.IHK.DE

21. NOVEMBER 2016, HANNOVER VERTRIEB IN RUSSLAND

Der Russland-Workshop geht auf verschiedene Vertriebskonzepte auf dem russischen Markt ein und beleuchtet auch die rechtlichen Grundlagen. Neben dem fachlichen Input bietet die Veranstaltung eine Plattform zum Austausch zwischen den Teilnehmern. Alle Fachexperten stehen im Anschluss an die Veranstaltung für individuelle Gespräche zur Verfügung.

VERANSTALTER: IHK HANNOVER
WWW.HANNOVER.IHK.DE

23. NOVEMBER 2016, REGENSBURG BERATUNGSTAG POLEN/TSCHECHIEN/ RUSSLAND

AHK Experten zu den einzelnen Ländern stehen Ihnen für individuelle Beratungstermine zu Verfügung. Sie können sich für alle Länder oder auch nur für ein Land anmelden. Typische Beratungsthemen sind: Markteinstieg, Förderprogramme, Geschäftspartner- bzw. Lieferantensuche sowie rechtliche Herausforderungen.

VERANSTALTER: IHK REGENSBURG
WWW.IHK-REGENSBURG.DE

24. NOVEMBER 2016, MÜNCHEN EXPORTTAG BAYERN

Beim Exporttag Bayern 2016 beantworten die Experten der deutschen Auslandshandelskammern aus über 60 Ländern Ihre Exportfragen in vorab terminierten Einzelberatungen. Die Vertreter der AHK Russland werden selbstverständlich auch zu Beratungsterminen zur Verfügung stehen.

VERANSTALTER: IHK MÜNCHEN
WWW.EXPORTTAG-BAYERN.DE

29. NOVEMBER 2016, CHEMNITZ UNTERNEHMERSTAMMTISCH RUSSLAND

Wer auch in diesen schwierigen Zeiten auf Exporte nach Russland setzt oder gar vor Ort mit eigener Niederlassung agiert, sucht Gesprächspartner mit ähnlichen Erfahrungen zum Meinungsaustausch. Unser Unternehmerstammtisch will Ihnen dafür eine Plattform sein. In ungezwungener Runde tauschen sich Experten und Unternehmer über das derzeitige Russlandgeschäft aus. Auch für „Anfänger“.

VERANSTALTER: IHK CHEMNITZ
WWW.CHEMNITZ.IHK24.DE

»» ALL-IMPEX 2001 STELLT DEUTSCHE TECHNOLOGIEN IM BEREICH INDUSTRIEKERAMIK VOR

Am 31. Mai und 2. Juni 2016 fanden an der Moskauer Staatlichen Technischen Bauman-Universität und an der Staatlichen Universität für Elektrotechnik in St. Petersburg Seminare mit Forschern des Fraunhofer-Instituts für Keramische Technologien und Systeme Dresden (IKTS) statt. An den Seminaren zum Thema „Industriekeramik: Technologien und Anwendungsbereiche“ nahmen Fachleute aus Russland, Weißrussland und Kasachstan sowie Vertreter der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK), der ADZ Nagano GmbH (Dresden) u.a. teil.

Das wissenschaftliche Programm der Seminare umfasste Vorträge der eingeladenen IKTS-Experten. Dr. Uwe Partsch, Abteilungsleiter Hybride Mikrosysteme, erörterte in seinem Vortrag verschiedene Aspekte der Dickschicht- und Multilayer-Technologie für keramische Werkstoffe und ihrer Anwendungsbereiche, solcher wie Mikro- und Leistungselektronik, Photovoltaik, Sensorsysteme und Kühlkörper.

Dr. Mareike Wolter, Gruppenleiterin Mobile Energiespeichersysteme am Fraunhofer IKTS, präsentierte Forschungsergebnisse im Bereich elektrotechnischer Energiespeicherung mit Lithium- und Natrium-Nickelchlorid-basierten Batterien der letzten Generation.

Im Mittelpunkt des Vortrags von Thomas Pfeifer, Gruppenleiter Systemkonzepte am IKTS Dresden, standen Festoxidbrennstoffzellen (Eng.: SOFC), mit welchen chemische Energie direkt in Strom umgewandelt wird.

Die Seminare wurden auf Initiative von All-Impex 2001, des offiziellen Vertreters des IKTS auf dem russischen Markt, organisiert.

„Unser Ziel ist es, russische Geschäfts- und Forschungskreise über die neuesten Errungenschaften in den zahlreichen Arbeitsfeldern des IKTS zu informieren“, betonte Michail Evseev, Geschäftsführer von All-Impex 2001, in seiner Ansprache an die Teilnehmer.

Sebastian Kiefer, Vertreter der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer, betonte in seinem Grußwort, dass „die Seminare, in denen die Teilnehmer über die wichtigsten Errungenschaften des IKTS aus erster Hand erfahren, ein klares Zeichen für ein starkes gegenseitiges Interesse an aktiver und langfristiger Zusammenarbeit“ sind.

Aufgrund des großen Anklangs, den die Seminare in Moskau und St. Petersburg beim Fachpublikum fanden, wurde beschlossen, in naher Zukunft eine Reihe von ähnlichen Treffen der IKTS-Forscher mit Vertretern russischer Forschungsinstitute und der Industrie zu veranstalten.

Bei der Themenauswahl für die kommenden Seminare sollen Vorschläge und Wünsche der an der Teilnahme interessierten russischen Fachleute berücksichtigt werden, welche sie an All-Impex 2001 senden können.

»» «АЛЛ ИМПЕКС 2001» ЗНАКОМИТ С НЕМЕЦКИМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ В ПРОМЫШЛЕННОЙ КЕРАМИКЕ

31 мая 2016 года в Московском государственном техническом университете им. Н.Э. Баумана, а 2 июня – в Санкт-Петербургском государственном электротехническом университете состоялись семинары с участием немецких ученых Института керамических технологий и систем Общества имени Фраунхофера (ИКТС, Дрезден). Тема семинара: «Промышленная керамика: технологии, сферы применения».

В работе семинара приняли участие специалисты из России, Беларуси, Казахстана, представители Российско-Германской внешнеторговой палаты и компании ADZ Nagano GmbH (Дрезден) и др.

В рамках научной программы семинара были представлены доклады специалистов ИКТС (Дрезден). Dr. Узэ Партч, руководитель отдела гибридных микросистем, в своем докладе затронул вопросы, связанные с технологией толстоплочных и многослойных керамических материалов, а также с такими сферами их применения, как микро- и силовая электроника, фотоэлектрическая энергетика, сенсорные системы, радиаторы.

Руководитель отдела систем хранения энергии Dr. Марайке Вольтер представила результаты исследований электротехнических способов сохранения энергии на базе последнего поколения литиевых и натрий-никель-хлоридных аккумуляторных батарей.

В докладе Томаса Пфайфера, руководителя отдела разработки систем, особое внимание было уделено твердооксидным топливным элементам (ТОТЭ), работающим на принципе прямого преобразования химической энергии в электрическую.

Состоявшиеся семинары были организованы по инициативе компании «Алл Импекс 2001», выступающей на российском рынке официальным представителем ИКТС.

«Наша цель состоит в том, чтобы ознакомить представителей отечественных деловых и научных кругов с последними достижениями ИКТС в его многопрофильной деятельности», – отметил, обращаясь к участникам встречи, генеральный директор «Алл Импекс 2001» Михаил Евсеев.

В своем приветственном слове представитель Российско-Германской внешнеторговой палаты Себастиан Кифер подчеркнул, что «проведение в Москве и Санкт-Петербурге семинаров, в рамках которых немецкие ученые знакомят его участников с базовыми достижениями ИКТС, свидетельствует о несомненной заинтересованности сторон в активизации сотрудничества, нацеленного на долгосрочную перспективу».

Учитывая тот огромный интерес, который вызвали состоявшиеся в Москве и Санкт-Петербурге семинары, было принято решение провести в ближайшем будущем серию аналогичных встреч ученых ИКТС с представителями российских научно-исследовательских институтов и промышленных кругов.

Темы следующих семинаров планируется формировать с учетом тех предложений, которые поступят в «Алл Импекс 2001» от российских специалистов, заинтересованных в участии в таких встречах.

»» ALPE CONSULTING NEWS

Im Mai 2016 hat ALPE consulting mit der Implementierung von SAP bei Viessmann Group begonnen. Die Experten von ALPE kümmern sich um die Einrichtung der Zahlungsabwicklung, der Abrechnung von Mehrwertsteuer und Ertragssteuer. Die Einrichtung der Ertragssteuerfunktion bedarf dabei besonderer Beachtung, da das Unternehmen in einer Sonderwirtschaftszone mit einem speziellen Steuerregime agiert. ALPE consulting hat allerdings bereits Erfahrungen bei ähnlichen Aufträgen und ist für die gestellten Aufgaben gerüstet.

Die Viessmann Group ist ein weltweit führender Hersteller von Industrie-, Heiz und Kühlsystemen. Derzeit baut das Unternehmen eine Produktionsstätte im Gebiet Lipezk auf.

ALPE consulting nahm an einem Seminar für Molkereiu Unternehmen in Weißrussland teil. Am 24. Mai 2016 fand in Minsk ein Seminar zu Fragen der Prozessoptimierung in Molkereiu Unternehmen mithilfe der neuesten Informationstechnologien statt. Als Referenten traten unter anderem Stanislaw Malyschew, Leiter von ALPE-Filiale Nordwest, und Dmitrij Swesdin, SAP-Projektmanager bei ARLA Foods, einer der Unternehmenskunden von ALPE, auf. Die wichtigsten Themen auf der Tagesordnung waren: globale und lokale Herausforderungen, Voraussetzungen für die Konkurrenzfähigkeit von Milchindustrieu Unternehmen, der Vertrieb von Milchprodukten und die dazugehörigen Belange, Implementierungsmethoden von ASAP Focus für Lösungen auf Grundlage der SAP Best Practice, Innovationen im Geschäftsablauf der Hersteller (Lösungen für das Finanzmanagement, „Internet der Dinge“ und intelligente Produktion). Außerdem wurden folgende Fragen diskutiert: Wie werden die Aufgaben in der Milchindustrie mithilfe von SAP-Projekten bewältigt? Wie lassen sich Wertschöpfungsketten in SAP ERP am besten abbilden? Wie kann man unter aktuellen Bedingungen Kunden gewinnen und halten? Die Veranstaltung wurde von SAP GUS organisiert.

ALPE consulting nahm an der russischen Industrieausstellung INNOPROM-2016 teil, die vom 11. bis zum 14. Juli 2016 in Jekaterinburg stattfand. Im Rahmen der INNOPROM-2016 nahm ALPE an diversen Arbeitsgruppen, Präsentationen, Rundtischgesprächen und b2b-Gesprächen mit potenziellen Partnern teil. Die INNOPROM ist eine herausragende Plattform, um Geschäftskontakte mit Industrieunternehmen herzustellen und das eigene Unternehmen vorzustellen. Das Publikum besteht aus hochrangigen Vertretern des russischen Staats und russischer wie internationaler Industrieunternehmen. So erlaubt die Teilnahme an der Ausstellung, sich auf Grundlage der Einschätzungen und Informationen der Veranstaltungsteilnehmer ein Urteil über die Entwicklungen der Industrie in Russland und weltweit zu bilden.

»» НОВОСТИ ALPE CONSULTING

В мае 2016 года стартовал проект внедрения SAP в немецкой компании Viessmann Group. Специалисты ALPE consulting будут отвечать за настройку программы платежей, учета НДС и функциональности налога на прибыль. Непростым, с точки зрения реализации, будет функционал по налогу на прибыль, так как компания функционирует в особой экономической зоне, где есть определенные требования к этому налогу. Тем не менее, компания ALPE consulting уже имеет подобный опыт внедрения и готова к поставленным задачам.

Viessmann Group – ведущий в мире производителей систем отопления/охлаждения и промышленных установок. На данный момент компания, строит производственное предприятие в Липецкой области.

ALPE consulting стала участником семинара для производителей молочной продукции в Белоруссии. 24 мая 2016 года в Минске состоялся семинар, который был посвящен вопросам оптимизации бизнес-процессов на предприятиях молочной отрасли с помощью передовых IT-технологий. В числе референтов – Станислав Малышев, руководитель Северо-Западного филиала ALPE consulting, а также, со стороны клиента компании, Дмитрий Звездин, менеджер проектов SAP в компании ARLA Foods. Ключевые темы на повестке мероприятия: глобальные и локальные вызовы, предпосылки конкурентоспособности предприятий молочной отрасли, бизнес по дистрибуции молочных продуктов и его требования, методика внедрения ASAP Focus для решений на основе SAP Best Practice, инновации для бизнеса производителя (решения для финансового департамента; «Интернет вещей» и умное производство). Кроме того, обсуждались вопросы, как решаются задачи на проектах SAP в молочной отрасли, какие лучшие практики цепи создания добавленной стоимости в SAP ERP, как завоевать и удержать клиента в современных условиях. Организатором мероприятия выступила компания SAP СНГ.

ALPE consulting приняла участие в промышленной выставке ИННОПРОМ-2016, которая прошла с 11 по 14 июля 2016 года в Екатеринбурге. В рамках ИННОПРОМ-2016 компания ALPE consulting стала участником сессий, презентаций, круглых столов и b2b-общения с потенциальными партнерами. ИННОПРОМ является одной из самых удобных площадок для налаживания партнерских отношений с производственными компаниями и проведения эффективных бизнес коммуникаций. Аудитория и выступающие форума являются руководителями высшего звена государственных органов Российской Федерации, российских и иностранных промышленных компаний. В этой связи участие в форуме позволяет составить свое мнение о трендах в развитии как российской, так и мировой промышленности, базируясь на мнениях и представленной информации участников выставки.



bosch.ru

»» ООО РОБЕРТ БОШ ERWEITERT PRODUKTION IN SAMARA

Die russische Tochter des deutschen Konzerns Bosch gab im Juli 2016 bekannt, ihre Produktpalette im Werk in Samara erweitert zu haben. Nach erfolgreicher Produktion von Antiblockiersystemen (ABS) und Systemen zur Fahrdynamikregelung (EPS) stellt Bosch in seinem Werk an der Wolga nun auch Lenkhydraulik und Lenksysteme für Nutzfahrzeuge her. Bis Jahresende plant der Konzern, insgesamt rund zwei Milliarden Rubel (28 Millionen Euro) in sein Werk in Samara zu investieren.

Bosch eröffnete das Werk für ABS- und EPS-Systeme im Juni 2015. Nun erschließt es sich laut eigenen Angaben neue Märkte und will weiter in die Region investieren. Bisher bietet das Werk 200 Arbeitsplätze. Die Bosch-Gruppe ist in den GUS-Ländern sowie in der Ukraine, Georgien und in der Mongolei aktiv.

»» ЗАВОД BOSCH В САМАРЕ РАСШИРЯЕТ ПРОИЗВОДСТВО

После успешного начала производства в 2015 году антиблокировочных систем (ABS) и электронных систем стабилизации (ESP) для автомобилей российской сборки предприятие ООО «Роберт Бош Самара» запустило в июле 2016 года изготовление гидравлических систем рулевого управления и систем рулевого управления для коммерческого транспорта.

Несмотря на сложную экономическую обстановку, завод в Самаре успешно завершил все стадии инвестиционной программы, запланированной на 2016 год. К концу этого года объем инвестиций в завод составит около двух миллиардов рублей. Сегодня здесь работает около 200 человек. Пользуясь благоприятной обстановкой, предприятие в 2016 году выходит на новые рынки Европы и Азии. Таким образом, Группа Bosch еще раз подтверждает свое твердое намерение развиваться в регионе в долгосрочной перспективе.

»» EKOSEM-AGRAR GMBH: CREDITREFORM BESTÄTIGT RATINGNOTE CCC

Die Creditreform Rating hat Anfang August 2016 das Unternehmensrating der Ekosem-Agrar GmbH, deutsche Holdinggesellschaft der auf Milchproduktion in Russland ausgerichteten Unternehmensgruppe Ekoniva, mit CCC und einem stabilen Ausblick bestätigt. Das Geschäftsmodell, die führende Marktstellung und operative Performance der Gesellschaft ebenso wie die geringe Konjunktursensitivität der Branche wurden von der Creditreform als positiv hervorgehoben. Nach Ansicht der Ratinganalysten stehen dem jedoch weiterhin das Länderrisiko Russland, Risiken aus der Verschuldung der Gesellschaft und der Kreditgewährung an nahestehende Unternehmen (primär Ekotechnika Holding GmbH) gegenüber. Die Verlängerung der Laufzeiten der beiden Unternehmensanleihen führt laut Creditreform zwar zu einer Verbesserung der Kapitalstruktur, dies wird jedoch nach Einschätzung des Managements weiterhin nicht ausreichend in der Ratingeinstufung berücksichtigt. Gleiches gilt für das Länderrisiko Russland, das sich in den letzten Monaten deutlich verbessert hat. Dies bestätigen auch die jüngsten Prognosen internationaler Wirtschaftsexperten.

»» EKOSEM-AGRAR GMBH: КРЕДИТРЕФОРМ ПОДТВЕРЖДАЕТ РЕЙТИНГ CCC

Рейтинговое агентство Кредитреформ подтвердило в начале августа 2016 года рейтинг CCC и стабильный прогноз компании Ekosem-Agrar GmbH, немецкой холдинговой компании группы компаний «ЭкоНива», специализирующейся на производстве молока в России. В качестве положительных аспектов агентством Кредитреформ были выделены бизнес-модель, лидирующее положение на рынке и операционная эффективность компании, а также низкая цикличность отрасли. Однако, согласно мнению рейтинговых аналитиков, данным положительным аспектам противостоит значительное влияние рисков, связанных с ситуацией в России, уровнем заемных средств компании, а также займами, предоставленными связанным сторонам (главным образом, компании «Экотехника Холдинг ГмХ»). И хотя, по мнению Кредитреформ, пролонгация двух облигационных займов компании ведет к улучшению структуры капитала, руководство компании полагает, что данные улучшения недостаточно отражены в рейтинге. Это относится также и к рискам, связанным с политической и экономической ситуацией в России, поскольку за последние несколько месяцев она заметно изменилась в лучшую сторону. Это подтверждается также актуальными прогнозами международных экспертов.

»» CLAAS WIRD „RUSSISCHER HERSTELLER“ FÜR MÄHDRESCHER

CLAAS, einer der international führenden Landtechnikhersteller, hat am 17. Juni 2016 mit dem Ministerium für Industrie und Handel der Russischen Föderation am Rande des St. Petersburger Wirtschaftsforums einen Sonderinvestitionsvertrag unterzeichnet.

Danach erhält das Unternehmen den offiziellen Status eines „russischen Herstellers“ und bekommt für seine Mähdrescher die gleichen staatlichen Finanzierungsbeihilfen wie die einheimischen Produzenten. Bereits im letzten November war auf der Agritechnica in Hannover eine erste Absichtserklärung unterzeichnet worden.



Der russische Industrieminister Denis Manturow (links) und Dr. Ralf Bendisch, Generaldirektor CLAAS Krasnodar, unterzeichnen den Investitionsvertrag. / Министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров и генеральный директор завода «КЛААС» Ральф Бендиш подписывают специнвестконтракт.

Die Entscheidung, in Russland zu lokalisieren, wurde bereits 2008 getroffen. Seit dieser Zeit hat Claas die Fertigungstiefe kontinuierlich erhöht und einen dreistelligen Millionen-Euro-Betrag in die weltweit modernste Produktion investiert. In Krasnodar ist so eine Fabrik mit Metallbearbeitung, Schweißerei, Lackierung und Montage entstanden.

„Die russische Landwirtschaft hat große Zukunftschancen. Mit diesem Vertrag wird modernste Landtechnik für die russischen Betriebe jetzt erschwinglicher“, erklärt Lothar Kriszun, Sprecher der CLAAS Konzernleitung.

Die Nachfrage nach effizienten Erntetechnologien ist weiter stark. Aktuell werden in Russland nur 72 Millionen Hektar landwirtschaftlich genutzt. Insgesamt sind jedoch 122 Millionen Hektar für den Ackerbau geeignet.

Im Oktober 2015 hatte CLAAS in Krasnodar für rund 120 Millionen Euro eine zusätzliche Produktionslinie in Betrieb genommen und damit das langfristige Engagement im Land nochmals bekräftigt. Die neue Produktionsfläche ist rund neunmal so groß wie die der bisherigen Fabrik und beträgt rund 45.000 Quadratmeter. Damit steigt das Produktionsvolumen auf bis zu 2500 Mähdrescher und Traktoren pro Jahr.

»» CLAAS STAL «РОССИЙСКИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ»

17 июня 2016 года в рамках Петербургского международного экономического форума российский завод «КЛААС» подписал специальный инвестиционный контракт (СПИК) с Министерством промышленности и торговли РФ.

Тем самым за компанией официально закрепился статус «российского производителя сельхозтехники», закупка продукции которого может осуществляться при финансовой поддержке государства. В свою очередь, компания берет на себя обязательства по дальнейшей локализации производства и выполнению всех технологических операций на российском заводе по условиям постановления Правительства № 719. «Сельское хозяйство в России имеет огромный потенциал для развития. Подписание специнвестконтракта станет новой вехой в сотрудничестве с российскими сельхозпроизводителями и сделает нашу технику еще более доступной для них», – отмечает Лотар Крисцун, пресс-секретарь концерна CLAAS.

«Все, к чему мы стремимся – это работать на равных условиях с другими ведущими производителями сельхозтехники. Мы долго шли к тому, чтобы краснодарский завод «КЛААС» был признан российским производителем, и считаем, что давно заслужили это признание. Из 45 наших поставщиков лишь 7 находятся за пределами Российской Федерации, – отмечает генеральный директор завода «КЛААС» Ральф Бендиш. – Мы платим налоги в российский бюджет (за время нашей работы уже было перечислено в бюджеты различного уровня свыше двух миллиардов рублей), помогаем повышать рентабельность российских агрохозяйств. Увеличение объемов производства и снижение отпускной цены лишь увеличит все эти положительные для российской экономики показатели».

Модернизированный в конце 2015 года краснодарский завод «КЛААС» является самым современным предприятием сельскохозяйственного машиностроения в Европе, общий объем инвестированных в его развитие средств уже превысил 120 млн евро.



Dank der neuen, 2015 in Betrieb genommenen Produktionsfläche in Krasnodar steigt das Produktionsvolumen auf bis zu 2500 Mähdrescher und Traktoren pro Jahr. / Модернизированный в 2015 году краснодарский завод «КЛААС» на сегодняшний день является самым современным предприятием сельхозмашиностроения в Европе.



Deutsche Post AG

»» DHL BIETET NEUE LUFTFRACHTSERVICES FÜR RUSSLAND UND DIE GUS-REGION

DHL Global Forwarding bietet seinen DHL Airfreight Plus Service nun auch in Russland und der GUS-Region an. Nach der Integration von Moskau und weiteren russischer Großstädten umfasst das Netzwerk für dieses Produkt insgesamt 54 Länder. Die Luftfrachtlösung bietet Kunden einen innereuropäischen oder innerasiatischen Tür-zu-Tür-Service für Fracht bis zu zwei Tonnen. Unternehmen stehen täglich über 11.000 Verbindungen in ganz Europa und Asien zur Verfügung. Durchgeführt werden die Transporte durch DHL-eigene Flugzeuge und Luftfahrtunternehmen. Bislang können die Kunden zwischen 31 europäischen und 22 asiatischen Destinationen wählen. Die Integration von Moskau und weiteren russischen Großstädten in das Netzwerk wird bis Mitte 2016 abgeschlossen. Bis Ende des Jahres kommen weitere Bestimmungsorte in der GUS hinzu.

»» DHL ERWEITERT NETZ AIRFREIGHT PLUS IN RUSSLAND UND GUS-REGION

Kompagnie DHL Global Forwarding, spezialisierte auf Luft- und Seefracht der Gruppe Deutsche Post DHL Group, entwickelt die DHL Airfreight Plus Dienstleistung und erweitert ihren Umfang auf 54 Länder durch die Integration in ihr Netzwerk Moskau und großer Städte Russlands. Diese Dienstleistung ermöglicht es Kunden, Luftfracht von Tür zu Tür innerhalb Europas und Asiens zu transportieren. Die Dienstleistung umfasst mehr als 11.000 tägliche Flüge in ganz Europa und Asien, durchgeführt durch das eigene Flotten der DHL und kommerzielle Frachtfahrer. Auf diese Weise können Kunden zwischen 31 europäischen und 22 asiatischen Destinationen wählen. Die Integration von Moskau und großer Städte Russlands in das Netzwerk wird bis Mitte 2016 abgeschlossen. Bis Ende des Jahres kommen weitere Bestimmungsorte in der GUS hinzu.



Pegibonata

Rödl & Partner

Überblick behalten

Die geographischen Ausmaße der Russischen Föderation sind gewaltig. Den Überblick über die nahezu unbegrenzten Geschäftsmöglichkeiten zu behalten, erfordert einen verlässlichen Partner, der diese Aufgabe übernimmt – gerade in anspruchsvollen Zeiten. Dieser Partner sind wir – seit 1992 beraten wir unsere Mandanten bei ihren Russland-Engagements sowohl in der Rechts- und Steuerberatung als auch in der Wirtschaftsprüfung und dem Business Process Outsourcing. Die großen Entfernungen immer im Blick, betreuen wir die Geschäfte unserer Mandanten von den Metropolen Moskau und St. Petersburg aus.

Ihre Ansprechpartner

Dr. Andreas Knaul
 Managing Partner Russische Föderation und Kasachstan
 Rechts- und Steuerberatung
 andreas.knaul@roedl.pro

Leonid Dimant
 Business Process Outsourcing
 leonid.dimant@roedl.pro

Jens Wergin
 Wirtschaftsprüfung
 jens.wergin@roedl.pro



Moskau | St. Petersburg
 Tel.: +7(495)933 51 20
www.roedl.com/ru

Rödl & Partner ist als integrierte Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft an 106 eigenen Standorten in 49 Ländern vertreten. Unseren dynamischen Erfolg in den Geschäftsfeldern Rechtsberatung, Steuerberatung, Steuerdeklaration und Business Process Outsourcing, Unternehmens- und IT-Beratung sowie Wirtschaftsprüfung verdanken wir 4.200 unternehmerisch denkenden Partnern und Mitarbeitern.

» HENKEL ТЯГИТ GROSSINVESTITION IN PERM

Am 31. Mai 2016 weihten Viktor Basargin, Gouverneur der Region Perm, und Günter Thumser, Präsident von Henkel für Zentral- und Osteuropa (CEE) das erweiterte Henkel-Produktions- und Logistikzentrum für Wasch- und Reinigungsmittel in Perm ein. Die Investitionen dafür belaufen sich auf mehr als 30 Millionen Euro.

„Es ist erfreulich, dass Henkel bei Investitionsplänen im Rahmen seines Russlandgeschäfts auf Perm setzt. Alleine in den letzten drei Jahren investierte Henkel hier über zwei Milliarden Rubel“, sagte Viktor Basargin, Gouverneur der Region Perm. „Die Bereitschaft des weltweit bekannten Konzerns, seine Produktion in Perm auszubauen, zeugt aus meiner Sicht von hoher Investitionsattraktivität unserer Region.“

Das erweiterte Werk in Perm ist einer der größten Produzenten von Waschmitteln in Russland und kann nicht nur Städte russlandweit, sondern auch einen Großteil der GUS-Staaten bedienen.

„Henkel ist bereits seit 25 Jahren in Russland. In diesen Jahren haben wir hier neun Werke eröffnet, viele innovative Produkte vorgestellt, zahlreiche neue Arbeitsplätze geschaffen und zur Weiterentwicklung russischer Regionen beigetragen“, betonte Günter Thumser, Präsident Henkel CEE. „Durch die Inbetriebnahme unseres erweiterten automatisierten Logistikzentrums und der neuen Produktionsanlage in Perm – einer der wichtigsten Regionen für uns – sind wir näher an unseren Kunden und Konsumenten und können unsere Aktivitäten besser auf ihre Bedürfnisse und Marktanforderungen anpassen. Russland ist ein sehr wichtiger Markt für Henkel, und unsere kontinuierlichen Investitionen sind ein Zeichen für unser langfristiges und klares Bekenntnis zu Russland.“

Die Produktions- und Logistikflächen der Henkel-Anlage in Perm sind um 16.000 Quadratmeter gewachsen. Das technologische Upgrade soll die Produktionsmengen von Flüssigprodukten in Perm verdoppeln und die Lagerkapazitäten um 30 Prozent erhöhen. Derzeit zählt das Werk in Perm rund 290 Mitarbeiter. Hier werden Produkte der Henkel-Marken Persil, Laska, Vernel, DENI, Pemolux, Losk, Pril, Pemos, Bref und E hergestellt.

Henkel ist seit 25 Jahren in Russland vertreten. Seit 1990 eröffnete Henkel Russland neun Werke im Land und 15 Büros und zählt rund 2800 Mitarbeiter. In den letzten 10 Jahren hat Henkel mehr als 290 Millionen Euro in Russland investiert.



» КОМПАНИЯ HENKEL ЗАПУСТИЛА НОВЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ В РОССИИ

Новый инвестиционный проект Henkel стоимостью более чем 30 млн евро в Перми подтверждает приверженность компании российскому рынку. 31 мая 2016 года губернатор Пермского края Виктор Басаргин и президент Henkel Европа, глава подразделения Laundry & Home Care Гюнтер Тумзер официально запустили новые производственные и логистические мощности на заводе в Перми.

«Приятно отметить, что в рамках российского производства компании Henkel основной акцент сделан на инвестиции именно в пермское предприятие. Только за последние три года компания Henkel инвестировала сюда более двух миллиардов рублей, – отметил Виктор Басаргин. – Стремление компании с мировым именем развивать производство в Перми – это свидетельство повышения инвестиционной привлекательности Пермского края».

Благодаря реализации данного проекта предприятие обеспечит растущие потребности потребителей и клиентов компании в 350 российских городах и большинстве стран СНГ.

«Henkel работает в России вот уже 25 лет. С 1990 года мы открыли здесь девять предприятий, представили новые инновационные продукты, обеспечили новые рабочие места и способствовали дальнейшему развитию регионов, – подчеркнул Гюнтер Тумзер. – С запуском нашего расширенного автоматизированного логистического комплекса и новых производственных линий в Пермском крае, который является одним из наиболее значимых для нас регионов, мы станем еще ближе к нашим клиентам и потребителям и сможем эффективнее адаптировать свои бизнес-процессы и продукцию в соответствии с их потребностями и рыночным спросом. Российский рынок очень важен для Henkel, и тот факт, что мы продолжаем инвестиции, свидетельствует о нашей долгосрочной приверженности этому рынку и о нашем стремлении продолжать здесь работу».

Компания Henkel построила новые корпуса площадью 16 тыс. кв.м. Модернизация позволяет удвоить объем производимых жидких моющих средств на заводе в Перми и на 30% увеличить мощности складского комплекса. В настоящее время на заводе работает 290 человек. Здесь производятся чистящие и моющие средства под брендами Persil, Losk, Pemos, Laska, Vernel, Pril и E.

Компания Henkel Россия была основана в 1990 году. На сегодняшний день у компании в России находится 9 производств, 15 офисов, а штат ее сотрудников составляет около 2800 человек. За последние десять лет инвестиции Henkel в российский рынок составили более 290 млн евро.





V.l.n.r.: Sergej Baranow, stellv. Bürgermeister von Tosno, Alexej Ananischnow, Leiter für Konsumentenklebstoffe Henkel Russland, Daniela Roxin, Vizepräsidentin Produktion und Vertrieb – Konsumentenklebstoffe Henkel Europa, Dmitrij Jalow, stellv. Regierungsvorsitzender Leningrader Gebiet, Bodo Wagner, Produktionsleiter für Konsumentenklebstoffe Henkel Europa. / Слева направо: Сергей Баранов, замглавы Тосненского городского поселения, Алексей Ананишнов, директор бизнес-подразделения «Бытовые клеи» Henkel в России, Даниэла Роксин, вице-президент по производству и снабжению подразделения «Бытовые клеи» Henkel в Европе, Дмитрий Ялов, заместитель председателя правительства Ленинградской области, Бодо Вагнер, директор производственного кластера подразделения «Бытовые клеи» Henkel в Европе.

»» HENKEL ERÖFFNET NEUE PRODUKTIONSANLAGE IM LENINGRADER GEBIET

Am 15. Juni 2016 nahm Henkel an seinem russischen Standort Tosno im Leningrader Gebiet eine neue Produktionsanlage für Bauchemikalien in Betrieb. An der offiziellen Eröffnung nahmen Vertreter der Geschäftsführung von Henkel und der Leningrader Gebietsverwaltung teil.

„Dieses Projekt ist Teil unserer globalen Strategie zur Erweiterung von Produktionskapazitäten und Geschäftsausbau auf den für uns strategisch wichtigen Märkten“, kommentiert Bodo Wagner, Produktionsleiter für Konsumentenklebstoffe Henkel Europa.

Mit der Inbetriebnahme der neuen Anlage erhöhen sich vor allem die Kapazitäten zur Produktion von Klebstoffen und Dichtungsmitteln. Dazu ist auch die Verlagerung der Klebstoffproduktion aus Estland an den nordwestrussischen Standort vorgesehen. Insgesamt steigt die Gesamtkapazität an dem Standort bei St. Petersburg auf rund 22.000 Tonnen im Jahr. Zudem wurde eine neue Lagerhalle mit einer Fläche von 750 Quadratmetern eröffnet.

„Das Leningrader Gebiet ist eine der stärksten russischen Wirtschaftsregionen. Unser Unternehmen ist hier seit mehr als 20 Jahren vertreten, unser legendäres Markenprodukt – Sekundenkleber «Момент» – kennen die russischen Konsumenten noch aus Sowjetzeiten“, erklärt Alexej Ananischnow, Leiter für Konsumentenklebstoffe Henkel Russland.

Über die Kosten der Standorterweiterung machte Henkel keine Angaben. In den vergangenen fünf Jahren investierte der Konzern jedoch insgesamt rund 16 Millionen Euro im Leningrader Gebiet. Henkel will von Tosno aus künftig neben dem russischen Markt verstärkt auch Abnehmer in Belarus, in der Kaukasusregion und in Zentralasien beliefern.

»» КОМПАНИЯ HENKEL ЛОКАЛИЗУЕТ ПРОИЗВОДСТВО СИЛИКОНОВЫХ ГЕРМЕТИКОВ В РОССИИ

15 июня 2016 года прошла торжественная церемония открытия новых производственных линий и складских помещений компании Henkel на заводе в Тосно (Ленинградская область). В мероприятии принимали участие руководство компании Henkel, представители администрации Ленинградской области и другие высокопоставленные гости.

«Данный проект является частью глобальной стратегии Henkel по расширению производственных мощностей и развитию бизнеса на стратегически важных для компании рынках», – отмечает Бодо Вагнер, директор производственного кластера подразделения «Бытовые клеи» Henkel в Европе.

Благодаря реализации проекта производство и фасовка силиконовых герметиков будут перенесены из Эстонии в Россию. Расширение производственных и складских помещений позволит компании увеличить объем выпуска готовой продукции на заводе до 22 тыс. тонн в год, а площадь хранения продукции на 750 кв. м. Проект также предполагает расширение ассортиментной линейки – на заводе планируется выпуск и фасовка более 40 наименований силиконовых герметиков под брендами «Момент», Makroflex, Ceresit и Loctite.

«Ленинградская область – один из регионов в России с исторически сильной промышленной базой. Наша компания начинала свою работу здесь более 20 лет назад, а наш легендарный бренд «Момент» был известен потребителям еще с советских времен», – говорит Алексей Ананишнов, директор подразделения «Бытовые клеи» Henkel в России.

Компания Henkel работает в Ленинградской области с 1993 года. За последние пять лет компания инвестировала в регион около 500 млн. рублей.

»» KNORR-BREMSE: WIEDER „BESTE MARKE“ IN DER NUTZFAHRZEUGBRANCHE

Zum elften Mal in Folge gewann Knorr-Bremse den Titel „Beste Marke“ der Nutzfahrzeugbranche in der Kategorie Bremsen. Vor hochrangigen Vertretern der deutschen Nutzfahrzeugindustrie nahm Bernd Spies, Vorsitzender der Geschäftsführung der Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge GmbH, Ende Juni 2016 die Auszeichnung in den Wagenhallen in Stuttgart entgegen.

Spies kommentierte: „Dass das Fachpublikum unsere Leistung so nachhaltig wertschätzt und würdigt, spornt uns jedes Jahr aufs Neue zu Höchstleistungen an. Wir freuen uns schon sehr, unsere Kunden im September auf der IAA Nutzfahrzeuge und auf der Automechanika zu begrüßen. Die Messen sind für uns eine hervorragende Gelegenheit, die gesamte Breite des Einsatzspektrums unseres Nutzfahrzeugportfolios inklusive einem Blick in die nächsten Technologiestufen rund um die Themen Fahrerassistenz und automatisiertes Fahren zu demonstrieren. Sie bieten ein Mehr an Sicherheit und eine Verbesserung der Gesamtkosten beim Betrieb eines Fahrzeugs und erhöhen damit den Kundennutzen noch einmal deutlich. Und mit dem geplanten Einstieg ins Lenkungsgeschäft werden wir darüber hinaus künftig unseren Kunden noch stärker integrierte Systemlösungen bieten können.“

Über 9000 Leserinnen und Leser dreier Fachzeitschriften für die Nutzfahrzeugbranche folgten dem Aufruf des EuroTransportMedia-Verlags (ETM) zur Wahl der besten Nutzfahrzeuge und Marken der Branche. Das Urteil des Fachpublikums gilt als Qualitätssiegel für die Sicherheit und Zuverlässigkeit der ausgewählten Marken und Produkte. Es ist zudem ein wichtiger Gradmesser für das Markenimage.



„Beste Marke“: Bernd Spies, Vorsitzender der Geschäftsführung der Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge GmbH, nahm die Auszeichnung entgegen. / «Лучший бренд»: награду принял генеральный директор компании Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge GmbH Бернд Шпис.

»» KNORR-BREMSE WIEDER «ЛУЧШИЙ БРЕНД» В СЕКТОРЕ КОММЕРЧЕСКОГО АВТОТРАНСПОРТА

В одиннадцатый раз подряд компания Knorr-Bremse стала обладателем титула «Лучший бренд» в секторе коммерческого автотранспорта в категории тормозных систем. В конце июня 2016 года награду в присутствии высокопоставленных представителей немецкой коммерческой автомобильной промышленности вручили руководителю компании «Кнорр-Бремсе Системы для коммерческого транспорта ГмбХ» Бернду Шпису.

«Тот факт, что профессиональная аудитория с таким постоянством высоко оценивает нашу работу, заставляет нас каждый раз стремиться к новым достижениям, – отметил Шпис. – Мы очень рады приветствовать наших клиентов в сентябре на выставках IAA и Automechanika. Выставки являются прекрасной возможностью использовать весь спектр нашего портфолио коммерческого автотранспорта, в том числе и в целях демонстрации дальнейшего развития технологии в области содействия водителям и автоматического вождения. Они обеспечивают повышенную безопасность и улучшение

общей стоимости эксплуатации транспортного средства, и тем самым значительно увеличивают выгоду для клиентов. С помощью запланированного вступления в производство рулевых систем, мы сможем предложить нашим клиентам еще более интегрированные системные решения.»

Более 9000 читателей трех специализированных журналов по коммерческому транспорту откликнулись на призыв издательства Euro Transport Media-Verlag выбрать лучшие коммерческие автомобили и бренды отрасли. Решение профессиональной аудитории рассматривается как знак качества безопасности и надежности выбранных брендов и продуктов. Оно является также важным показателем имиджа бренда.

»» NEUERSCHEINUNG: „RUSSISCHES WIRTSCHAFTSRECHT LEITFADEN FÜR DIE UNTERNEHMENSTÄTIGKEIT“

Zu Beginn dieses Jahres erschien die dritte Auflage des Buches zum Russischen Wirtschaftsrecht, welches Tanja Galander, unterstützt durch Kolleginnen und Kollegen der Russian Business Group von PricewaterhouseCoopers (PwC), verfasst hat.

Auch unter derzeit ungünstigeren Rahmenbedingungen ist der große Markt in Russland weiterhin ein Anziehungspunkt für unternehmerisches Engagement. Wichtiger denn je sind eine gründliche Vorbereitung des Engagements und eine Sachkenntnis der rechtlichen Gegebenheiten.

Praxisorientiert stellen die Autoren die verschiedenen Möglichkeiten des unternehmerischen Engagements auf dem russischen Markt dar, angefangen vom Abschluss von Handelsvertreter- oder Franchiseverträgen bis hin zur Gründung einer Repräsentanz oder Zweigniederlassung, einer Tochtergesellschaft oder einer gemeinsamen Gesellschaft mit russischen Geschäftspartnern. Thematisiert wird schließlich auch der Erwerb eines bereits bestehenden Unternehmens.

Das Buch berücksichtigt das russische Zivilrecht einschließlich der gerade erfolgten Zivilrechtsreform in Russland, das GmbH- und Aktienrecht, das russische Steuerrecht und weitere Aspekte, die bei Investitionen in Russland relevant sind. Dabei geht es um Fragen wie die Finanzierung russischer Tochtergesellschaften, den Abschluss grenzüberschreitender Verträge, um Genehmigungserfordernisse sowie um arbeitsrechtliche, immobilienrechtliche, devisenrechtliche sowie vergaberechtliche Fragen. Vertieft wird auf die verwaltungsrechtliche Praxis, vor allem im Steuerrecht, und die in den letzten Jahren ergangene Rechtsprechung eingegangen. Insofern werden die unterschiedlichsten Aspekte und Möglichkeiten unternehmerischer Tätigkeiten auf dem russischen Markt berührt. Praxisbeispiele, Grafiken und Tabellen runden die sehr umfassende Darstellung auf über 580 Seiten ab.

Die früheren Auflagen des Buches zum russischen Wirtschaftsrecht erschienen bereits 1997 und 2002.

Tanja Galander ist Rechtsanwältin und Senior Managerin bei PwC in Berlin und leitet dort die Russian Business Group. Sie verfügt über mehr als 15jährige Erfahrung und Praxis. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte liegen im deutschen und russischen Gesellschaftsrecht sowie im deutschen und russischen Zivil- und Handelsrecht. Darüber hinaus hält sie Vorträge zu Fragen des russischen Wirtschaftsrechts.

Das Buch kann beim Verlag bestellt werden oder direkt bei den Autoren (tanja.galander@de.pwc.com).

»» KNIJHNE NOVINKA: «РОССИЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРАВО: РУКОВОДСТВО ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ»

В начале этого года появилось третье издание книги по российскому экономическому праву (на немецком языке), написанное Таней Галандер при поддержке коллег из «Российской бизнес-группы» PricewaterhouseCoopers (PwC).

Даже при нынешних неблагоприятных условиях огромный российский рынок остается привлекательным для предпринимательской деятельности. Более важными, чем когда-либо, становятся тщательная подготовка к этой деятельности и знание правовой практики.

Авторы показывают различные возможности предпринимательской деятельности на российском рынке, от заключения договоров о деятельности торгового представителя или договоров о франшизе до создания представительства или филиала, дочерней компании или совместного предприятия с российскими деловыми партнерами. Значительное место занимает тема приобретения уже существующей компании.

В книге рассматривается российское гражданское законодательство, в том числе только что проведенная в России реформа гражданского права, правовые основы обществ с ограниченной ответственностью и акционерное право, налоговое законодательство России и другие аспекты, имеющие значение для инвестиций в России. Здесь раскрываются такие вопросы, как финансирование российских дочерних предприятий, заключение трансграничных соглашений, разрешительные вопросы и вопросы трудового законодательства, законодательства в сфере недвижимости, правила валютного контроля и правовые вопросы по закупкам. Подробно рассматривается административная практика, в частности, в налоговом законодательстве, и правовая практика последних лет. Таким образом, в книге затрагиваются различные аспекты и возможности предпринимательской деятельности на российском рынке. Вместе с практическими примерами, диаграммами и таблицами книга содержит 580 страниц.

Более ранние издания книги по российскому экономическому праву были опубликованы еще в 1997 и 2002 годах.

Таня Галандер является адвокатом и старший менеджером компании PwC в Берлине, где возглавляет «Российскую бизнес-группу». У нее более 15 лет опыта практической работы. Ее основные интересы сосредоточены на правовом регулировании деятельности компаний в Германии и России, а также гражданском и торговом праве Германии и России. Кроме того, она выступает с докладами по вопросам российского экономического права.

Книгу можно заказать в издательстве или непосредственно у авторов (tanja.galander@de.pwc.com).

<p>RUSSISCHES WIRTSCHAFTSRECHT: LEITFADEN FÜR DIE UNTERNEHMENSTÄTIGKEIT VOLLSTÄNDIG ÜBERARBEITETE 3. AUFLAGE, 2016 VERLAG: SCHAEFFER POESCHEL VERLAG 584 SEITEN HARDCOVER, 129,95 EURO ISBN: 978-3-7910-3622-9 WWW.SCHAEFFER-POESCHEL.DE</p>		<p>РОССИЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРАВО: РУКОВОДСТВО ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ИЗДАНИЕ ТРЕТЬЕ, ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕРАБОТАННОЕ, 2016 ИЗДАТЕЛЬСТВО: SCHAEFFER POESCHEL VERLAG 584 СТРАНИЦ ТВЕРДАЯ ОБЛОЖКА, 129,95 ЕВРО ISBN: 978-3-7910-3622-9 WWW.SCHAEFFER-POESCHEL.DE</p>
---	---	---

»» SIEMENS LIEFERT AUTOMATISIERUNGSTECHNIK FÜR BASHNEFT

Siemens und Bashneft haben Ende Juli 2016 eine Kooperationsvereinbarung unterzeichnet. Wie Bashneft bekannt gab, soll Siemens demnach Maschinen sowie diverse Kontroll-, Automatisierungs- und Energieeffizienzsysteme für petrochemische Anlagen von Bashneft entwickeln, liefern, installieren und warten. Details über Lieferumfang oder -fristen wurden nicht genannt. Hinzu komme die nötige IT-Struktur.

Bashneft gehört zu den zehn wichtigsten Ölförderern in Russland. Das 1932 gegründete Unternehmen mit Sitz in Ufa fördert vor allem im Ural- und Wolgagebiet sowie in Westsibirien. Experten schätzen die Reserven des Konzerns auf rund 2,3 Milliarden Barrel.

»» АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ «СИМЕНС» ДЛЯ «БАШНЕФТЬ»

В конце июля 2016 года компании «Башнефть» и «Сименс» подписали соглашение о сотрудничестве в области внедрения комплексных решений промышленной автоматизации технологических процессов и энергосберегающих технологий на производственных объектах нефтепереработки и нефтехимии.

Соглашение предусматривает взаимодействие компаний при поставке, монтаже, пусконаладочных работах и сервисном обслуживании оборудования «Сименс», в частности, автоматизированных систем управления (АСУ) для промышленных предприятий, систем управления технологическими процессами (АСУТП), контрольно-измерительных приборов и автоматики (КИПиА), информационных технологий для нефтехимических производств, оборудования для комплексного учета энергоресурсов, современных двигателей и устройств частотного регулирования.

»» SIEMENS ELEKTROPRIWOD ERWEITERT LOKALISIERUNG DER GENERATORENPRODUKTION

Das Joint Venture Siemens Elektropriwod, gegründet von der Siemens AG A&D Large Drives und der russischen REP-Holding, baut die Lokalisierung seiner Generatorenproduktion weiter aus. Laut Pressemitteilung vom 17. August 2016 produzierte das Unternehmen erstmals in seinem St. Petersburger Werk Generatoren des Typs 1DC mit einer Leistung von 2000 Kilovoltampere. Die Generatoren gehen an das russische Unternehmen Swesda-Energetika, das sie als Antriebstechnik für die Schifffahrt verwendet. Die Generatoren wurden während der ersten Lokalisierungsphase des Unternehmens hergestellt. Nun beginnt die zweite Phase, in der die Produktion vollständig lokalisiert werden soll.

»» «СИМЕНС ЭЛЕКТРОПРИВОД» ПРОДОЛЖАЕТ ЛОКАЛИЗАЦИЮ ПРОИЗВОДСТВА ГЕНЕРАТОРОВ

На производственной площадке «Сименс Электропривод», совместного предприятия «Сименс» и ЗАО «РЭП Холдинг», в Санкт-Петербурге завершилась сборка первых генераторов типа 1DC мощностью 2000 кВА. Оборудование произведено для нужд компании «Звезда-Энергетика».

Данные машины будут использованы при создании дизель-генераторных установок морского исполнения, выпускаемых российским партнером. Генераторы станут первыми образцами локализованной продукции «Сименс» для судостроения. Работы велись в рамках первой фазы локализации, завершение которой означает окончание процесса переноса технологий на завод «СЭП». Теперь предприятие переходит к процессу глубокой локализации.

»» E.ON RUSSIA IN UNIPER UMBENANNT

Ab dem 23. Juli 2016 firmiert die Aktiengesellschaft E.ON Russia unter dem neuen Namen Uniper.

Die Umbenennung erfolgte im Zusammenhang mit der weltweiten Umstrukturierung der E.ON SE. Im Dezember 2015 kündigte der Energiekonzern die Aufspaltung des Energiegeschäfts in die Bereiche erneuerbare Energien und konventionelle Erzeugung an. Dabei wurde die Förderung fossiler Energieträger, der Kohle- und Gashandel, die Kohle-, Gas- und Wasserkraftwerke und damit auch die Aktiva der E.ON SE in Russland in der Uniper SE zusammengefasst.

Für das russische Energieunternehmen ist es bereits die zweite Namensänderung: Im Jahr 2011 wurde die vom staatlichen Netzbetreiber Unified Energy System übernommene Marke OGC-4 in E.ON Russia umbenannt.

Hauptaktionär der russischen Uniper ist die Uniper SE. In der Uniper-Gruppe sind die konventionelle Energieerzeugung, der globale Energiehandel und die Stromerzeugung in Russland sowie die Beteiligung an dem Gasfeld Yushno Russkoje gebündelt. Vorstandsvorsitzender ist Klaus Schäfer, der ehemalige E.ON-Finanzvorstand.

»» «Э.ОН РОССИЯ» ПЕРЕИМЕНОВАНА В «ЮНИПРО»

Открытое акционерное общество «Э.ОН Россия» с 23 июня 2016 года переименовано в публичное акционерное общество «Юнипро» (ПАО «Юнипро»).

Ребрендинг связан с реорганизацией глобального бизнеса E.ON. В декабре 2015 года E.ON заявил о разделении бизнеса на «зеленую» и традиционную энергетику (добыча углеводородов, угольный и газовый трейдинг, газовые и угольные ТЭС и ГЭС). Последняя, которая называется Uniper, включает и российские активы E.ON. Ребрендинг стал уже вторым для российской энергокомпании: в 2011 году она сменила доставшийся от РАО «ЕЭС России» бренд OGC-4 на «Э.ОН Россия».

Основной акционер «Юнипро» – компания Uniper, осуществляющая свою деятельность на территории стран Европы, в России и ряде других государств мира. В состав Uniper входят гидро-, газовые и угольные электростанции общей мощностью 40 ГВт. Компания действует с начала 2016 года, ее возглавил член правления E.ON Клаус Шефер.

»» SMS GROUP HAT SEVERSTAL-ANLAGE IN REKORDZEIT UMGEBAUT

SMS group hat die Walzstraße „2100“ des russischen Stahlproduzenten PAO Severstal nach umfangreicher Modernisierung am 11. Mai 2016 erfolgreich in Betrieb genommen.

PAO Severstal hat die SMS group mit der Modernisierung der viergerüstigen Kalt-Tandemstraße „1700“ am Standort Tscherepowez in Nordwestrussland beauftragt. Die Modernisierung zielte auf eine Erhöhung der Kapazität, eine Erweiterung des Produktspektrums und eine Verbesserung der Produktqualität ab. Auch die Möglichkeit einer späteren Kopplung der Tandemstraße mit einer neuen Beize sollte berücksichtigt werden.



Nach der Modernisierung durch die SMS group verfügt PAO Severstal über eine hochmoderne und extrem wirtschaftlich produzierende Walzstraße „2100“. / После модернизации с помощью SMS group PAO «Северсталь» получило ультрасовременный и чрезвычайно экономичный прокатный стан «2100».

SMS group hat den Einlaufbereich und die vier Walzgerüste der Tandemstraße komplett erneuert. Die ebenfalls modernisierten Nebenanlagen und leistungsstarken Filtersysteme verringern den Emulsionsverbrauch und unterstützen den wirtschaftlichen und umweltverträglichen Anlagenbetrieb. Dazu gehört auch die Dunstabsaugung mit weiterentwickelter Abführung der Abluft im Zwischengerüstbereich.

Dank der sorgfältigen Planung und der sehr guten Zusammenarbeit aller Beteiligten konnte der Hauptumbauzustand, der die Demontage vorhandener Einrichtungen, die Montage der neuen Ausrüstung und die Inbetriebnahme bis hin zum ersten erfolgreich gewalzten Band umfasste, auf nur 88 Tage begrenzt werden. Dabei wurde das erste Band nur zehn Tage nach der Inbetriebnahme der ersten mechanischen Einrichtungen gewalzt. Die umfassend modernisierte Walzstraße „2100“ von PAO Severstal ist damit bereit für neue Aufgaben. Sie ist für die steigenden Materialanforderungen der Kunden bei Qualitätskohlenstoffstählen, hochfesten und mikrolegierten Siliziumstählen sehr gut gerüstet. PAO Severstal steht nunmehr eine um 200.000 Tonnen erhöhte Gesamtkapazität von 1,3 Millionen Tonnen zur Verfügung.

»» SMS GROUP LIEFERT BESÄUMSCHERENEINHEIT FÜR SEVERSTAL

Ende Mai hat Severstal die SMS group mit der Lieferung einer neuen ASC-Doppelkopf-Besäumschereinheit (Automatic Setting Control) für die kontinuierliche Beizlinie Nr. 3 in Tscherepowez, Russland, beauftragt.

Ziel der Modernisierung ist es, die Kapazität der Linie durch eine höhere Verfügbarkeit der Besäumschere zu steigern und die Qualität der Bandkanten zu erhöhen. Besonders bei weichen Materialien wird der Schnittgrat und die Gleichmäßigkeit der Kanten verbessert.

SMS group liefert die Besäumschereinheit als „Special Strip Processing Equipment“ vormontiert und inklusive eigener Elektrik und Automation. Die Lieferzeit beträgt zehn Monate.

Die Besäumschereinheit wird während eines kurzen Anlagenstillstands in die bestehende kontinuierliche Beizlinie integriert. Das ist möglich, da die Maschine vormontiert und funktionsgetestet geliefert wird und daher direkt nach dem Einbau voll einsetzbar ist.

»» SMS GROUP MODERNISIERET ZAVOD PAO «СЕВЕРСТАЛЬ» В РЕКОРДНО КОРОТКИЕ СРОКИ

11 мая 2016 года после масштабной модернизации SMS group успешно ввела в эксплуатацию прокатный стан «2100» российского производителя PAO «Северсталь».

PAO «Северсталь» поручило SMS group модернизацию четырехклетьевого стана-тандема непрерывной холодной прокатки «1700» в Череповце на северо-западе России. Модернизация была направлена на повышение мощности, расширение ассортимента и улучшение качества продукции. Предусмотрена также возможность последующего присоединения к стану-тандему новой травильной линии.

SMS group полностью обновила входную зону и четыре прокатные клетки стана тандема. Модернизированные вспомогательные сооружения и мощная система фильтрации снижают потребление эмульсии и поддерживают экономичную и экологически безопасную эксплуатацию установки. Сюда же относится установка для удаления летучих веществ с дальнейшей системой отвода выхлопных газов в промежуточной клетке стана.

Благодаря тщательному планированию и успешному сотрудничеству между сторонами простой во время реконструкции, которая включала в себя демонтаж существующих объектов, установку нового оборудования и ввод в эксплуатацию до первого успешного проката, составил всего 88 дней. При этом первый прокат прошел только через десять дней после ввода в эксплуатацию первых механических установок. Полностью модернизированный прокатный стан «2100» PAO «Северсталь» готов к новым задачам. Он очень хорошо подготовлен для обеспечения возросших требований клиентов к качеству углеродистой стали, высокопрочных и микролегированных кремнистых сталей. PAO «Северсталь», таким образом, увеличила свои производственные мощности на 200 тыс. тонн, доведя общую мощность до 1,3 млн тонн.

»» SMS GROUP ПОСТАВИТ PAO «СЕВЕРСТАЛЬ» КРОМКООБРЕЗНЫЕ НОЖНИЦЫ

В конце мая SMS group получила заказ от PAO «Северсталь» на поставку новых двоярных кромкообрезных ножниц для линии непрерывного травления № 3 с установкой ASC (автоматическая настройка контроля) в Череповце.



Цель модернизации – повышение пропускной способности линии за счет повышения работоспособности кромкообрезных ножниц и повышение качества кромки полосы. В частности, кромка и равномерность краев улучшается на мягких материалах.

SMS group поставляет кромкообрезные ножницы как предварительно смонтированную установку «Специальное оборудование для обработки полос», включающую собственные системы электрики и автоматизации. Срок поставки составляет десять месяцев.

Кромкообрезные ножницы будут интегрированы в существующую линию непрерывного травления во время кратковременного отключения установки. Это становится возможным, потому что установка предварительно смонтирована и испытана, и поэтому после установки полностью работоспособна.



WIKА MERA baut: So sieht es derzeit aus ... / »ВИКА МЕРА« строит: так это выглядит сейчас..

»» WIKА MERA WEITER IM LOKALISIERUNGSPROZESS IN RUSSLAND

Der Ende April dieses Jahres begonnene Bau von Produktions- und Bürokomplex WIKА MERA ist eine wichtige Etappe in der weiteren Lokalisierungsstrategie des Unternehmens.

Die Entscheidung über die Lokalisierung traf das Unternehmensmanagement 2011; kurz darauf wurde ein zwei Hektar großes Grundstück südwestlich von Moskau erworben.

Das Investitionsvolumen wird aktuell mit mehr als 13 Millionen Euro beziffert. Das sind sowohl der Bau von Industrie-, Lager- und Büroflächen (4500 Quadratmeter in der ersten Projektphase) als auch innovative Produktionslinien zur Herstellung von Manometern, Membrandruckmittlern, Füllstandsmessern sowie Widerstandsthermometern und Thermoelementen. Die Produktionsanlage soll mit den neuesten Werkzeugmaschinen mit elektronischer Steuerung ausgestattet werden.

Die Inbetriebnahme des neuen Produktions- und Bürokomplexes von WIKА MERA soll bereits im Februar 2017 erfolgen. Zu diesem Zeitpunkt wird der Local Content bei mehr als 50 Prozent liegen.

Im Rahmen der Importsubstitutionspolitik, die durch die russische Regierung umgesetzt wird und sich vor allem auf die Modernisierung der heimischen Wirtschaft richtet, ist Lokalisierung eine der effektivsten Instrumente zur Entwicklung und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit.

Für WIKА MERA bedeutet die Erweiterung und Vertiefung der Produktionslokalisierung im eigenen Werk in Russland auch die Möglichkeit, nah am potentiellen Kunden zu sein: Das bringt zusätzlich logistische Vorteile und Flexibilität beim Supply-Chain-Management auf dem perspektivreichen russischen Markt.

WIKА MERA vertritt bereits seit 20 Jahren als Tochtergesellschaft das international tätige Unternehmen WIKА Alexander Wiegand SE & Co. KG auf dem russischen Markt, einen der führenden Hersteller von Blutdruck-, Temperatur, Füllstand und Durchflussmessgeräten. Die russische Tochtergesellschaft hat ihre Zentrale in Moskau sowie weitere Vertriebsbüros in St. Petersburg, Kasan, Saratow, Samara, Rostow-am-Don, Nowosibirsk, Irkutsk, Ufa, Jekaterinburg und Perm. Heute verfügt WIKА MERA bereits über eine große Lagerhalle und Produktionslinien zur Herstellung von Membrandruckmittlern und elektronischen Messtechnikinstrumenten sowie ein akkreditiertes Kalibrierlabor.

»» «ВИКА МЕРА» ПРОДОЛЖАЕТ ЛОКАЛИЗАЦИЮ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

Начатое в конце апреля этого года строительство производственно-административного комплекса «ВИКА МЕРА» является новым важным этапом в дальнейшей локализации бизнеса компании в России.

Решение о локализации руководство компании приняло в 2011 году; тогда же был приобретен участок на юго-западе столицы площадью два гектара.

В рамках актуального этапа общий объем инвестиций составит более 13 млн евро: это непосредственно строительство производственных, складских и офисных площадей (первая очередь данного проекта – 4500 кв.м), инновационные технологические линии по выпуску манометров, мембранных разделителей сред, уровнемеров, новых типов термометров сопротивления и термопар. Комплекс будет оснащен цехом механообработки с новейшими станками с числовым программным управлением.

Новый производственно-административный комплекс будет введен в эксплуатацию уже в феврале 2017 года, а глубина локального производства на данном этапе составит более 50% стоимости продуктов.

В условиях проведения Правительством РФ политики импортозамещения, направленной в первую очередь на модернизацию отечественной экономики, локализация является одним из эффективнейших инструментов ее развития и повышения конкурентоспособности.

Для WIKА расширение и углубление локализации производства на собственном заводе в России означает еще и возможность быть ближе к потенциальному клиенту, дает логистические преимущества и гибкость в управлении поставками на перспективный российский рынок.

«ВИКА МЕРА» вот уже 20 лет на правах дочерней компании представляет на российском рынке международную компанию WIKА Alexander Wiegand SE & Co. KG, одного из ведущих производителей приборов для измерения давления, температуры, уровня и расхода. Центральный офис дочерней компании расположен в Москве, офисы продаж находятся в Санкт-Петербурге, Казани, Саратове, Самаре, Ростове-на-Дону, Новосибирске, Иркутске, Уфе, Екатеринбурге, Перми. На сегодняшний день «ВИКА МЕРА» располагает большим складским комплексом, производственными линиями по сборке систем мембранных разделителей сред и электронных приборов измерения температуры, а также аккредитованной лабораторией по поверке.



.. Und so soll es am Ende aussehen. / ... А так это должно выглядеть в итоге.

CONFINDUSTRIA RUSSIA



Confindustria Russia, 2015 gegründet, ist das russische Pendant zum italienischen Industrieverband Confindustria Italia.

Seit über 100 Jahren vertritt Confindustria Italia die Interessen italienischer Unternehmen, die 99 Prozent des weltweiten Umsatzes des italienischen Geschäfts abdecken.

Confindustria Russia unterstützt italienische Firmen in Russland, z.B. bei der Gründung von Joint-Ventures oder bei der Produktionslokalisierung. Im Verband sind italienische Firmen organisiert, die bereits in Russland tätig sind oder ihren Markteintritt planen. Seit 2016 können auch russische Unternehmen Mitglieder werden, womit die russisch-italienische Zusammenarbeit gestärkt werden soll.

Der Verband informiert über Geschäftschancen in Russland und über staatliche Maßnahmen zur Investitionsförderung. Er arbeitet mit russischen und italienischen Behörden zusammen und kooperiert mit Fonds, Banken und Exportkreditagenturen in Sachen Projektfinanzierung.

Confindustria Russia sieht seine Aufgabe in der Konsolidierung der Kräfte russischer und italienischer Unternehmen zur Verstärkung der industriellen Integration, zur Verbesserung der bilateralen Geschäftsbeziehungen und zur Erhöhung des Stellenwerts der italienischen Industrie sowohl in Russland als auch weltweit.

KONTAKT: UL. TESTOWSKAJA 10, PODJESD 2, БÜRO 625, 123317 MOSKAU, E-MAIL: SEGRETERIA@CONFINDUSTRIARUSSIA.IT

CONFINDUSTRIA RUSSIA

Созданная в 2015 году Ассоциация итальянских промышленников в России – Confindustria Russia представляет Confindustria Italia.

Confindustria Italia более ста лет отстаивает интересы итальянских компаний, обеспечивающих 99% мирового оборота итальянского бизнеса.

Confindustria Russia помогает итальянским компаниям работать в России: создавать совместные предприятия, локализовать производство. Ассоциация объединяет итальянские компании, уже работающие в России, или намеревающиеся выйти на российский рынок; с 2016 года открыто членство российским компаниям для синергии сотрудничества.

Ассоциация информирует о возможностях ведения бизнеса в России, о мерах стимулирования привлечения инвестиций, которые предлагает российская сторона, сотрудничает с институтами власти России и Италии; ведется работа с фондами, банками и ЭКА по организации финансирования проектов.

Confindustria Russia видит свое предназначение в консолидации усилий предпринимателей Италии и России, направленных на усиление промышленной интеграции, улучшение деловых отношений между странами, повышение статуса итальянской промышленности в России и мире.

КОНТАКТЫ: ТЕСТОВСКАЯ УЛИЦА, Д. 10, ПОД. 2, ОФИС 625, 123317 МОСКВА, E-MAIL: SEGRETERIA@CONFINDUSTRIARUSSIA.IT

WWW.CONFINDUSTRIARUSSIA.IT

EASTCONSULT OOO



Die Firma eastconsult wurde im Jahr 2007 in Moskau gegründet, mit dem Ziel, Investoren aus der Industrie eine „One-Stop-Shop“-Lösung für die Realisierung von Projekten im spezifischen russischen Geschäftsumfeld zu bieten.

Schon nach kurzer Zeit konnten große internationale Firmen aber auch kleine und mittelständische Unternehmen als Kunden gewonnen werden, und das Dienstleistungsspektrum wurde kontinuierlich angepasst und erweitert.

eastconsult ist derzeit eins der wenigen Beratungsunternehmen in Russland, dessen Leistungspalette alle notwendigen Investorenbedürfnisse im Industriebereich in Russland und GUS abdeckt: Grundstückssuche, Firmengründung, Auswahl von Ausrüstung und Zubehör, Projektierung, Beschaffung von Genehmigungen, Lieferantensuche, Bauüberwachung, Inbetriebnahme und Optimierung der Organisations- und Produktionsabläufe.

Das Unternehmen hat vier Büros in Russland und eine Vertretung in Österreich.

KONTAKT: HUBERT WEISS, MANAGING PARTNER, WARSCHAWSKOE CHAUSSEE 125D/1, 117587 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 2583706, E-MAIL: H.WEISS@EASTCONSULT.EU

EASTCONSULT OOO

Компания eastconsult была основана в 2007 году в Москве. Цель создания компании – поддержка промышленных инвесторов, реализующих проекты в своеобразных условиях ведения бизнеса в России, предоставляя услуги по принципу «одного окна».

За короткое время клиентами eastconsult стали предприятия малого и среднего бизнеса, а также крупные международные фирмы, что позволило значительно расширить спектр предоставляемых услуг.

На сегодняшний день eastconsult – одна из немногих консалтинговых компаний, предлагающих полное сопровождение инвесторов промышленного сектора при реализации проектов на территории РФ и стран СНГ: начиная с поиска участка, регистрации фирмы, подбора оборудования, проектирования, получения лицензий и разрешений, поиска поставщиков и до строительного надзора, ввода в эксплуатацию и оптимизации процессов производства.

В распоряжении компании четыре офиса в России, а также представительство в Австрии.

КОНТАКТЫ: ХУБЕРТ ВАЙСС, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР, ВАРШАВСКОЕ ШОССЕ, 125 Д, КОРПУС 1, 117587 МОСКВА, Тел.: +7 (495) 2583706, E-MAIL: H.WEISS@EASTCONSULT.EU

WWW.EASTCONSULT.EU

KAISER+KRAFT OOO

KAISER+KRAFT

ВСЕ ДЛЯ БИЗНЕСА.

Die Tochtergesellschaft von KAISER+KRAFT Europa GmbH, einem der führenden europäischen B2B-Anbieter für Betriebs-, Lager- und Büroausstattung, OOO KAISER+KRAFT wurde Ende 2009

gegründet. Der erste russische KAISER+KRAFT-Katalog wurde Anfang 2010 verschickt und beinhaltet die gleichen Artikel wie auch Verbundkataloge in anderen europäischen Ländern. In sechs Jahren operativer Tätigkeit in Russland hat OOO KAISER+KRAFT Erfahrungen in Ausstattung großer, mittlerer und kleinerer Unternehmen mit Qualitätsprodukten aus dem KAISER+KRAFT-Katalog gesammelt. Viele bekannte russische und internationale Gesellschaften sind heute Kunden von OOO KAISER+KRAFT. Neben dem Printkatalog bietet das Unternehmen sein vielfältiges Warensortiment – breiter aufgestellt – auch online im KAISER+KRAFT Online-Shop an. Außerdem kann das Unternehmen seinen Kunden auch E-Procurement-Lösungen anbieten.

KONTAKT: 143912 BALASHIKHA, GEBIET MOSKAU, ZAPADNAYA PROMZONA, CHAUSSEE ENTUZIASTOV 4, TELEFON/FAX: +7 (495) 7814109/10, E-MAIL: INFO@KAISERKRAFT.RU

ООО «КАЙЗЕР+КРАФТ»

ООО «КАЙЗЕР+КРАФТ» было зарегистрировано в конце 2009 года и является российской дочерней компанией KAISER+KRAFT Europa GmbH, одного из европейских лидеров в области дистанционной торговли (B2B) оборудованием для оснащения производства, склада и офиса. Первый российский каталог KAISER+KRAFT вышел в начале 2010 года и включает в себя те же артикулы, что и каталоги в других европейских странах. За шесть лет работы в России ООО «КАЙЗЕР+КРАФТ» приобрело большой опыт в области снабжения крупных, средних и мелких предприятий высококачественными товарами из каталога KAISER+KRAFT. На сегодняшний день клиентами ООО «КАЙЗЕР+КРАФТ» являются многие известные российские и международные компании. Кроме печатного каталога, у компании имеется интернет-сайт с более широким ассортиментом товаров. Кроме того, компания готова предложить своим клиентам возможность осуществления электронных закупок.

КОНТАКТЫ: 143912 БАЛАШИХА, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, ЗАПАДНАЯ ПРОМЗОНА, ШОССЕ ЭНТУЗИАСТОВ, 4, Тел./ФАКС: +7 (495) 7814109/10, E-MAIL: INFO@KAISERKRAFT.RU

WWW.KAISERKRAFT.RU



2006 – 2016



ЛЕТ В РОССИИ

ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ О «ГЛОБУС»

www.globus.ru

facebook.com/GlobusRU

vk.com/GlobusRU

youtube.com/user/GlobusRU

ВСЕГО
СОТРУДНИКОВ
В «ГЛОБУС»
РОССИЯ

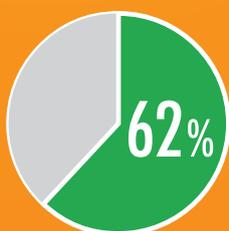
8942

МУЖЧИНЫ

27%

ЖЕНЩИНЫ

73%



ПОКУПАТЕЛЕЙ
В РЕГИОНАХ
НАШЕГО
ПРИСУТСТВИЯ
ЗНАЮТ
ГИПЕРМАРКЕТЫ «ГЛОБУС»

В 2016 ГОДУ –
СЕТЬ «ГЛОБУС» ВОШЛА
В ТОП-10 КРУПНЕЙШИХ
ПРОДУКТОВЫХ
РИТЕЙЛЕРОВ РОССИИ
Согласно рейтингу INFOline

3 500 000

Артикулов сканируется
на кассах в гипермаркетах
«Глобус» ежедневно

В 11 ГИПЕРМАРКЕТАХ
«ГЛОБУС» ОБСЛУЖИВАЮТ
230 000 ПОКУПАТЕЛЕЙ
КАЖДЫЙ ДЕНЬ

БОЛЕЕ
57% НАШИХ
ПОКУПАТЕЛЕЙ

РЕКОМЕНДУЮТ ГИПЕРМАРКЕТ
«ГЛОБУС» ДРУЗЬЯМ
И ЗНАКОМЫМ

Industriepark Greenstate

Produktionsgelände Komm und schliess an!



Siemens Gasturbinentechnologien



Güterterminal Gorigo



Ponsse



Atria Pit-Produkt



Dermosil.ru



Neuer Aufbau

115 ha - gesamte Fläche des Industrieparks

43 ha - freie Grundstücke für neue Entwürfe

- * Produktionsgelände von 0,4 ha
- * Registrierung von Eigentumsrecht
- * Begleitung von Investitionsprojekten
- * Volle Infrastruktur reservierte Ingenieurkapazitäten
- * Gewährleistete Anschlusspunkte innerhalb der Fläche des Industrieparks
- * Eigene Betriebsgesellschaft

Hier kann Ihre neue Produktionsstätte angesiedelt werden >>>

