



FOKUS

**GESUNDHEITSMARKT
IN BEWEGUNG**

ТЕМА НОМЕРА:

**РЫНОК ЗДОРОВЬЯ
В ДВИЖЕНИИ**

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.



LIEBE LESER,

schon zu Sowjetzeiten war die medizinische Versorgung der Bevölkerung ein Problem, insbesondere in abgelegenen Regionen des kommunistischen Großreiches. Wenigstens aber waren die Dienste von Ärzten und Krankenschwestern kostenlos. In den 25 Jahren seit dem Zerfall der UdSSR gehören Sorge und Ärger über das Gesundheitswesen kontinuierlich zu den wichtigsten Beschwerden der Menschen im größten Flächenstaat der Erde.

Laut einer Umfrage des Meinungsforschungsinstituts WZIOM bewerten 65 Prozent der Russen die Qualität der medizinischen Versorgung als niedrig, 49 Prozent beschwerten sich über das niedrige Ausbildungsniveau der Ärzte. Jeder Vierte behandelt sich aus Not oder Überzeugung lieber selbst. Die Umfrage stammt vom September 2015.

Wir von der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer freuen uns, dass es auch eine Reihe positiver Trends zu verzeichnen gibt. Die durchschnittliche Lebenserwartung ist in den vergangenen 20 Jahren um sechs Jahre gestiegen, von 64 Jahren 1994 auf heute 70 Jahre. Die Regierung setzt auf eine Modernisierung des Gesundheitswesens, die Nachfrage nach Klinikgeräten wird weiter steigen, die meisten kommen aus dem Ausland. Private Kliniken, die schon jetzt beinahe jeden zehnten Patienten behandeln, sind nicht an die Regeln von Importsubstitution gebunden und können deshalb frei nach Preis-Leistung entscheiden. Viele moderne Medizingeräte haben kein russisches Äquivalent und müssen deshalb auch von staatlichen Kliniken aus dem Ausland importiert werden. Die Chancen für deutsche Hersteller liegen auf der Hand.

Laut Gesundheitsministerin Weronika Skworzowa stammen gegenwärtig gerade einmal 11.000 von 35.000 registrierten medizinischen Erzeugnissen aus einheimischer Produktion. In Russland ansässige Produzenten sollten schon in drei Jahren 40 Prozent des Inlandbedarfs decken. Das eröffnet Geschäftsfelder auch für ausländische Arzneimittelhersteller, die in Russland produzieren. Mit Sorge allerdings schauen sie auf mögliche Gesetzesnovellen, die sie gegenüber russischen Herstellern benachteiligen könnten.

Ich wünsche Ihnen spannende und anregende Lektüre.

Ihr Matthias Schepp,
Vorstandsvorsitzender
der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer

ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ,

еще в советские времена медицинское обслуживание населения было проблемой, особенно в отдаленных районах коммунистической империи. Но услуги врачей и медсестер, по крайней мере, были бесплатными. На протяжении 25 лет после распада СССР беспокойство и раздражение, связанные с системой здравоохранения, относятся к основным трудностям людей в самой большой стране мира.

Согласно результатам опроса ВЦИОМ, 65% россиян оценивают качество медицинской помощи как низкое, 49% жалуются на низкий уровень подготовки врачей. Каждый четвертый вынужденно или сознательно занимается самолечением. Это данные опроса, проведенного в сентябре 2015 года.

Мы в Российско-Германской внешнеторговой палате рады тому, что в этой сфере наблюдается и ряд положительных тенденций. Средняя продолжительность жизни за последние 20 лет выросла на шесть лет, с 64 лет в 1994 году до 70 лет в настоящее время. Правительство стремится к модернизации здравоохранения, спрос на клиническое оборудование, большая часть которого поступает из-за рубежа, будет расти. Частные клиники, в которых сегодня лечится почти каждый десятый пациент, не связаны требованиями импортозамещения и, следовательно, могут свободно принимать решения, исходя из соотношения цена/качество. Большая часть современного медицинского оборудования не имеет российских аналогов, и поэтому и государственным клиникам приходится ввозить его из-за рубежа. Возможности для немецких производителей здесь очевидны.

По словам министра здравоохранения Вероники Скворцовой, в настоящее время из 35 тыс. зарегистрированных изделий медицинского назначения только 11 тыс. отечественного производства. В течение следующих трех лет производители в России должны обеспечить уже 40% внутреннего спроса. Это открывает новые возможности для зарубежных компаний, имеющих производство в России. Однако они с беспокойством смотрят на возможные изменения в законодательстве, которые могут поставить их в неравные условия с российскими производителями.

Я желаю вам интересного и увлекательного чтения.

Ваш Маттиас Шепп,
председатель правления
Российско-Германской внешнеторговой палаты

FOKUS: GESUNDHEITSMARKT IN BEWEGUNG

AN DER GESUNDHEIT WIRD NICHT GESPART. SO IST DER MARKT FÜR MEDIZINISCHE DIENSTLEISTUNGEN IN RUSSLAND ALS EINE DER WENIGEN AUSNAHMEN KAUM VON DER WIRTSCHAFTSKRISE BETROFFEN. DENNOCH GIBT ES AUCH HIER GENUG HERAUSFORDERUNGEN.

ТЕМА НОМЕРА: РЫНОК ЗДОРОВЬЯ В ДВИЖЕНИИ

НА ЗДОРОВЬЕ НЕ ЭКОНОМЯТ. ПОЭТОМУ РЫНОК МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ – ОДНА ИЗ НЕМНОГИХ ОТРАСЛЕЙ В РОССИИ, НА КОТОРЫХ КРИЗИС ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ОТРАЗИЛСЯ. НО ПРЕОДОЛЕВАТЬ СВОИ СЛОЖНОСТИ – И НЕМАЛО – ПРИХОДИТСЯ И ЗДЕСЬ.



VERSANDHANDEL MIT ARZNEIMITTELN IN RUSSLAND: AKTUELLE REGULIERUNG UND PERSPEKTIVEN

BEI DER EROBERUNG DES ARZNEIMITTELMARKTS SETZEN UNTERNEHMEN AUF MODERNE ABSATZFORMEN. EINE DAVON IST DER ONLINE-VERSANDHANDEL.

ДИСТАНЦИОННАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВАМИ В РОССИИ: ТЕКУЩЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В ЗАВОЕВАНИИ РОЗНИЧНОГО РЫНКА ЛЕКАРСТВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ СБЫТА. ОДИН ИЗ НИХ – ТОРГОВЛЯ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ.

EDITORIAL01

FOKUS: GESUNDHEITSMARKT IN BEWEGUNG

Medizinische Dienstleistungen in Russland: die Trends von heute und morgen04

Versandhandel mit Arzneimitteln in Russland: aktuelle Regulierung und Perspektiven08

Export deutscher Medizintechnik nach Russland – unter neuen Voraussetzungen14

Antimonopolregelung in der Pharmabranche: aktuelle Entwicklung18

AKTUELLES

Kurznachrichten22

BRANCHEN & MÄRKTE

Digitalisierung hält Einzug in russischem Druckgewerbe28

In Russland stimmt die Chemie – trotz Wirtschaftskrise34

RECHT & STEUERN

Verschärfung des russischen Devisenrechts38

MARKT DEUTSCHLAND

Neues aus Berlin und Brüssel40

KULTUR & LEBEN

Sieben Fragen42

AHK INTERN

AHK-Oktoberfest 2016: traditionell bunt44

AHK-Mittelstandspreis verliehen46

Deutsche Unternehmen sehen Stabilisierung der Wirtschaftslage in Russland48

Treffen Sie uns in Deutschland50

Mitglieder News51

Neue Mitglieder64

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: 9. Dezember 2016

Übersetzung: Kristina Iljina, Sarema Saripowa
Design und Layout: Viktor Malyschew
Umschlagfoto: Collage Ekaterina Garyuk / 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.

IN RUSSLAND STIMMT DIE CHEMIE – TROTZ WIRTSCHAFTSKRISE

NUR WENIGE BRANCHEN IN RUSSLAND
STEMMEN SICH ERFOLGREICH GEGEN DIE
WIRTSCHAFTSKRISE. DIE CHEMIEINDUSTRIE
GEHÖRT DAZU.

С ХИМИЕЙ ВСЕ В ПОРЯДКЕ – НЕСМОТЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

ЛИШЬ НЕМНОГИМ ОТРАСЛЯМ В РОССИИ УДАЕТСЯ
УСПЕШНО ПРОТИВОСТОЯТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ
КРИЗИСУ. К ЭТИМ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМ
ИСКЛЮЧЕНИЯМ ОТНОСИТСЯ ХИМИЧЕСКАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ.



36)

VERSCHÄRFUNG DES RUSSISCHEN DEVISENRECHTS

IM GROSSEN UND GANZEN GEHT ES
UM DIE EINDÄMMUNG ILLEGALER
GELDTRANSFERS. REDLICHE UNTERNEHMEN
SIND NUR INSOWEIT BETROFFEN, ALS DER
BÜROKRATISCHE AUFWAND FÜR SIE STEIGT.

УЖЕСТОЧЕНИЕ РОССИЙСКОГО ВАЛЮТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

В ЦЕЛОМ РЕЧЬ ИДЕТ О ПОДАВЛЕНИИ
НЕЗАКОННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ.
ДЛЯ ДОБРОСОВЕСТНЫХ КОМПАНИЙ ЭТО
ОЗНАЧАЕТ УВЕЛИЧЕНИЕ БЮРОКРАТИЧЕСКИХ
РАСХОДОВ.



39)

К ЧИТАТЕЛЮ01

ТЕМА НОМЕРА: РЫНОК ЗДОРОВЬЯ В ДВИЖЕНИИ

Рынок медицинских услуг в России: текущие и грядущие тенденции	06
Дистанционная торговля лекарствами в России: текущее регулирование и перспективы	11
Экспорт немецкого медицинского оборудования в Россию в новых условиях	16
Антимонопольное регулирование фармацевтической отрасли: последние тенденции	20

НОВОСТИ

Коротко	26
---------------	----

РЫНКИ & ОТРАСЛИ

Российская полиграфическая промышленность – в процессе дигитализации	31
С химией все в порядке – несмотря на экономический кризис	36

НАЛОГИ & ПРАВО

Ужесточение российского валютного законодательства	39
--	----

РЫНОК: ГЕРМАНИЯ

Новости из Берлина и Брюсселя	41
-------------------------------------	----

КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ

Семь вопросов	42
---------------------	----

НОВОСТИ ВТП

АНК-Oktoberfest 2016: верность традициям	45
Премия ВТП для малого и среднего бизнеса нашла своих победителей	47
Немецкие компании отмечают признаки стабилизации российской экономики	49
От компаний-членов ВТП	51
Новые члены ВТП	64

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

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

Адрес редакции:
1-й Казачий пер., д. 7, 119017 Москва
Тел.: +7 (495) 2344950
www.russland.ahk.de
Журнал выходит ежеквартально.
Подписание в печать: 9 декабря 2016

Перевод: Зарема Зарипова, Кристина Ильина
Дизайн и верстка: Виктор Малышев
Фото на обложке: Collage Ekaterina Garyuk / 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.

MEDIZINISCHE DIENSTLEISTUNGEN IN RUSSLAND: DIE TRENDS VON HEUTE UND MORGEN

DAS GESUNDHEITSSYSTEM IN RUSSLAND ERLEBT ZURZEIT EINEN SCHWIERIGEN, ABER AUCH INTERESSANTEN TRANSFORMATIONSPROZESS, DER EINE GÜNSTIGE GELEGENHEIT SOWOHL FÜR TRADITIONELLE UNTERNEHMEN DER GESUNDHEITSBRANCHE ALS AUCH FÜR DIE ENTSTEHUNG VON KOMPLETT NEUEN GESCHÄFTSMODELLEN BIETET. / MARIA MIKHAYLENKO UND EKATERINA KOZLOVA, ROLAND BERGER

Ausgaben für Gesundheitsleistungen in Russland sind immer noch niedriger als in entwickelten Ländern. Laut offiziellen Quellen stiegen die realen Ausgaben des russischen Staates für den Gesundheitssektor in den letzten zehn Jahren um 74 Prozent an. Nach der Weltgesundheitsorganisation (WHO) jedoch betrugen diese 2014 nur 5,4 Prozent des BIP, und laut der Weltbank waren es sogar nur 3,7 Prozent. Selbst optimistische Einschätzungen weisen auf eine Unterfinanzierung der Gesundheitsbranche hin im Vergleich zu entwickelten Ländern, in denen dieser Index zwischen vier und acht Prozent des BIP liegt. Laut WHO betrugen die Gesundheitsausgaben im Jahre 2014 11,3 Prozent in Deutschland, 13,6 Prozent in den USA, 8,9 Prozent in Brasilien und 6,9 Prozent in Polen.

Nach Angaben des russischen Finanzministeriums sind für 2016 keine weiteren Reduzierungen der Gesundheitsausgaben geplant. Es liegen aktuell allerdings noch keine offiziellen

Angaben zur längerfristigen Haushaltsplanung vor, da seit dem Föderalen Gesetz Nr. 273 vom 30. September 2015 die Planungsfrist für den staatlichen Haushalt nun ein Jahr statt drei Jahre beträgt. In der mittleren Perspektive kann man erwarten, dass die existierende Lücke in der russischen Gesundheitsfinanzierung durch öffentliche Mittel nicht gedeckt werden kann. Das hängt sowohl mit der wirtschaftlichen Gesamtsituation und den Auswirkungen des niedrigen Ölpreises auf den russischen Haushalt zusammen als auch mit Regulierungstrends, vor allem der laufenden Gesundheitsreform inklusive der Implementierung des Kofinanzierungsmodells für Gesundheitsleistungen zwischen dem Staat und den Verbrauchern im Rahmen des Pilotprogramms für Krankenversicherung „OMS+“.

FREIWILLIGE VERSICHERUNG: KEIN WACHSTUM ZU ERWARTEN

Andererseits können wir von einem Rückgang des realen Marktvolumens sprechen, wenn

es um freiwillige Versicherung geht. Traditionell werden 95 Prozent solcher Programme von Arbeitgebern finanziert. Unternehmen, in erster Linie KMU, reduzieren ihre Ausgaben für Sonderleistungen an ihre Mitarbeiter. Viele streichen die freiwillige Versicherung aus den Leistungspaketen komplett oder eliminieren teure Behandlungen und Kliniken. Die Versicherer als größte Teilnehmer des jeweiligen Marktes geben zu, dass in der nächsten Zeit kein Wachstum zu erwarten ist. Als Motor für künftige Entwicklung könnte Kofinanzierung seitens der Angestellten dienen. In diesem Sektor werden die Gesundheitskosten also ebenfalls auf den Konsumenten übertragen.

GESUNDHEITSLEISTUNGEN AUF EIGENE KOSTEN

Nach unterschiedlichen Einschätzungen kann man von einem durchschnittlichen Kostenanteil privater Verbraucher von nicht mehr als 20-25 Prozent des gesamten Marktvolumens, inklusive des illegalen Marktes, sprechen. Selbstverständ-



BillionPhotos.com/Fotolia.com

Als Erstes ist die Entwicklung der sogenannten 4P-Medizin („präventiv, personalisiert, präzise und partizipativ“) hervorzuheben. Genetische Tests und personalisierte Pläne für Prävention und Kur werden in Russland immer beliebter, in erster Linie in Moskau. Wir erwarten zudem, dass mit dem Wachstum des Bildungsniveaus und der Informiertheit der Bevölkerung die Nachfrage für solche Dienstleistungen weiterhin steigen und ihr Preis sinken wird. Dieser Trend wird das Wachstum auf dem Markt für Vorsorge- und Wellnessleistungen fördern und diese Dienstleistungen schließlich dem Massenmarkt zuordnen.

Digitalisierung und Uberisierung werden definitiv auch den Gesundheitsmarkt betreffen. Bereits heute kann man verschiedene Start-ups auf dem russischen Markt finden, die in der Gesundheitsbranche tätig sind, jedoch keine medizinischen Leistungen per se anbieten. Dieser neue Markt der digitalen Leistungen im Gesundheitssektor ist sehr divers und beinhaltet Cloud-Systeme für Gesundheitsprofile, Online-Arztterminvereinbarung, Fernmonitoring von physiologischen Indikatoren und Online-Beratung, Telemedizin, Web-Plattformen für Kooperation zwischen Ärzten und Patienten usw.

Diese globalen Trends werden in Russland in den nächsten Jahren umso stärker zu beobachten sein. Firmen, die sich am schnellsten an die Veränderungen der Marktlanschaft anpassen, werden besonders günstige Positionen erreichen und davon profitieren.

ENTWICKLUNGSCHANCEN FÜR MARKTTEILNEHMER

Es gibt heute eine Reihe an Möglichkeiten sowohl für große klassische Gesundheitsunternehmen, z.B. Kliniken, als auch für innovative Marktteilnehmer, die ihre Geschäftsmodelle weiterentwickeln wollen.

Für große Klinikketten werden die Fragen der Serviceverbesserung, der Kundenloyalität und der Kundenbindung bei Aufrechterhaltung eines angemessenen Preisniveaus aktuell wie nie sein. Das wird nicht nur innovative Marketing- und Servicelösungen, sondern auch Effizienzsteigerung in Operationen fordern.

Zum anderen erwarten wir das Aufkommen vieler unabhängiger digitaler Spieler bzw. Firmen, die ihre Lösungen in traditionelle Modelle der Gesundheitsunternehmen integrieren werden.

So oder so, für die Teilnehmer des russischen Gesundheitsmarktes ist es gerade an der Zeit, ihre Wettbewerbsstrategie angesichts der lokalen und globalen Trends zu überdenken und an aktuelle und künftige Veränderungen anzupassen.)

lich nehmen hauptsächlich Verbraucher mit mittlerem und hohem Einkommen kostenpflichtige Gesundheitsleistungen in Anspruch. Nach unseren Einschätzungen und unter Berücksichtigung der genannten Faktoren wird der Anteil von privaten medizinischen Leistungen in mittlerer und langer Perspektive wachsen und kann innerhalb der nächsten 15 Jahre bis zu 50 Prozent des Gesamtmarktes für Gesundheitsleistungen erreichen.

Erstens ist es häufig problematisch, eine qualitativ angemessene medizinische Leistung mit einer OMS-Police rechtzeitig zu erhalten, was das Wachstum von einerseits der grauen Zone und andererseits der legalen privatmedizinischen Versorgung fördert.

Zweitens werden die Verbraucher, die es gewohnt sind, hauptsächlich die freiwillige Versicherung in Anspruch zu nehmen, es wegen der Kürzung der Sozialleistungen nicht mehr tun können. Solche Menschen werden ihre Gesundheitskosten selbst tragen müssen. Das

heißt, sie werden mehr Qualität für ihr Geld fordern – das Preis-Leistungs-Verhältnis und das Serviceniveau müssen stimmen. Die Kliniken müssen innovativer und wettbewerbsfähiger werden, um die Loyalität der Kunden nicht zu verlieren.

Und schließlich eignen sich Privatkliniken als erste innovative Methoden der Diagnose und der Prophylaxe an und können moderne Therapie und Technologien anbieten – zwar mit einer geringen Verspätung, aber trotzdem den globalen Trends folgend. Für öffentliche Kliniken und OMS-Programme sind solche Dienstleistungen zu teuer, aber mit dem Wohlstandswachstum der Bevölkerung wird die Nachfrage ebenfalls steigen.

GLOBALE TRENDS IN DER GESUNDHEITSBRANCHE

Neben lokalen Trends gibt es auch eine Reihe globaler Trends aufzuzählen, die eine Rolle auf dem russischen Gesundheitsmarkt spielen werden.



РЫНОК МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В РОССИИ: ТЕКУЩИЕ И ГРЯДУЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ

ОБЛАСТЬ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ СЕЙЧАС ПЕРЕЖИВАЕТ СЛОЖНЫЙ, НО ИНТЕРЕСНЫЙ ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ ПЕРИОД, КОТОРЫЙ ОТКРЫВАЕТ «ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ» КАК ДЛЯ ТРАДИЦИОННЫХ ИГРОКОВ В СФЕРЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ, ТАК И ДЛЯ ПОЯВЛЕНИЯ СОВЕРШЕННО НОВЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ. / МАРИЯ МИХАЙЛЕНКО И ЕКАТЕРИНА КОЗЛОВА, ROLAND BERGER

Расходы на здравоохранение в России все еще существенно отстают от уровня развитых стран. Несмотря на то, что, по официальным данным, государственные расходы в реальном выражении выросли на 74% за последние десять лет, по данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) расходы на здравоохранение в России в 2014 году составили всего 5,4% от ВВП, по данным Всемирного банка – 3,7% ВВП. Даже по оптимистичным оценкам, мы можем говорить о недостаточном уровне финансирования здравоохранения до уровня развитых стран от четырех

до восьми процентов от ВВП. Так, по данным ВОЗ, в Германии расходы на здравоохранение в Германии составили 11,3%, в США – 13,6%, в Бразилии – 8,9%, а в Польше – 6,9%.

По официальным данным Минфин РФ, в 2016 году государство не планирует сокращать расходы на здравоохранение. Официальных данных о более долгосрочном бюджете сейчас нет, так как, согласно Федеральному закону РФ № 273 от 30 сентября 2015 года, период планирования в области формирования государственного бюджета сокращается с трех лет до одного

года. Однако в среднесрочной перспективе мы можем ожидать, что существующий разрыв финансирования здравоохранения в России не будет покрываться за счет государственных средств. Это связано как с общеэкономической ситуацией и неблагоприятным влиянием низкой цены на нефть на бюджет РФ в целом, так и тенденциями в сфере регулирования: проводимой реформы здравоохранения, включая запуск модели софинансирования медицинских услуг между государством и населением в рамках пилотного запуска ОМС+.



David Davis/Photolia.com

в ближайшее время ожидать не следует, и утверждают, что резервом для дальнейшего развития рынка ДМС могут стать модели софинансирования со стороны сотрудников. Таким образом, в этом секторе мы также наблюдаем тенденцию смещения затрат на здравоохранение на потребителей.

МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ ЗА СЧЕТ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

По разным оценкам, можно говорить о средней доле финансирования медицинских услуг за счет собственных средств потребителей не более 20-25% от общего объема рынка медицинских услуг, включая теневой рынок. Безусловно, платные медицинские услуги приходятся, в основном, на сегмент населения со средним и высоким платежеспособным спросом. По нашей оценке, с учетом вышеизложенных факторов, доля платной медицины будет расти в среднесрочной и долгосрочной перспективе и может достигнуть около половины всего рынка медицинских услуг на горизонте 15 лет.

Во-первых, по программам ОМС зачастую достаточно сложно своевременно получить качественную медицинскую услугу, что, с одной стороны, способствует развитию серого рынка, с другой – росту официальных платных медицинских услуг.

Во-вторых, потребители, привыкшие получать медицинские услуги по программам ДМС и столкнувшиеся с сокращением социальных льгот, будут вынуждены сами покрывать расходы на медицину. Однако при оплате «из своего кармана» люди склонны становиться более требовательными к качеству услуг, к соотношению цена/качество и к уровню сервиса. Для сохранения лояльности клиники должны становиться более конкурентоспособными и инновационными.

И, наконец, частные клиники первыми адаптируют инновационные методы диагностики, профилактики и лечения, современные технологии, следуя, хоть и с запозданием, глобальным трендам. Для государственных клиник и программ ОМС такие услуги являются слишком дорогостоящими, однако с ростом благосостояния населения спрос на эти услуги будут также расти.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Помимо локальных можно отметить также ряд глобальных трендов, которые будут также влиять и на рынок здравоохранения в России.

Так, можно отметить развитие, так называемой 4П-медицины (предиктивной, превентивной, партисипативной и персонализированной). Генетические тесты и персонали-

зированные планы профилактики здоровья и лечения начинают набирать популярность и в России, прежде всего в Москве. Однако мы ожидаем, что с повышением уровня образованности и осведомленности населения спрос на данные услуги будет только расти, а стоимость их снижаться. Данная тенденция будет способствовать росту рынка профилактических и велнес-услуг и, в конце концов, переведет данные услуги в разряд массового рынка.

Цифровизация и «уберизация» безусловно затронет и рынок медицинских услуг. Уже сейчас на российском рынке, за последние три-пять лет мы можем наблюдать появление различных стартапов, работающих в том числе на рынке медицинских услуг, но непосредственно не оказывающих медицинские услуги. Этот зарождающийся рынок цифровых услуг в медицине очень разнообразен и включает услуги облачных систем хранения медицинских карт, сервисы онлайн-записи на прием к доктору, удаленный мониторинг физиологических показателей и онлайн консультации, телемедицина, web-площадки для взаимодействия врачей и пациентов и т.п.

Данные глобальные тренды будут только усиливать свое влияние в России в ближайшие годы, и компании, способные наиболее быстро адаптироваться к меняющемуся ландшафту рынка, займут наиболее выгодные позиции и заработают на этом.

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ДЛЯ ИГРОКОВ РЫНКА

Таким образом, мы видим «окно возможностей» как для крупных игроков традиционной сферы медицинских услуг, таких как клиники, так и для новых игроков, желающих развивать инновационные бизнес-модели.

Для крупных сетевых клиник все более актуальным становятся вопросы повышения уровня сервиса, развития лояльности и удержания своих клиентов при сохранении доступного уровня цен. Это, безусловно, потребует как инновационных решений в сфере маркетинга и обслуживания клиентов, так и необходимости повышения операционной эффективности.

С другой стороны, мы ожидаем появления все большего количества независимых игроков в сфере цифровой медицины, либо интегрирующих свои решения в традиционные медицинские учреждения.

В любом случае для игроков рынка медицинских услуг, наступил момент еще раз переосмыслить свою конкурентную стратегию ввиду российских и глобальных трендов на рынке здравоохранения и адаптировать ее под текущие и грядущие тренды.)

РОСТА РЫНКА ДМС В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ОЖИДАТЬ НЕ СЛЕДУЕТ

С другой стороны, мы также можем говорить о тенденции сокращения реального объема рынка ДМС, исторически 95% которого финансируется за счет работодателей: компании, в основном мелкий и средний бизнес, сокращают расходы на социальные пакеты сотрудников, и многие из них либо отказываются от ДМС, либо исключают дорогостоящие услуги и сокращают перечень клиник. Страховые компании, крупнейшие игроки на рынке ДМС, признают, что роста рынка

VERSANDHANDEL MIT ARZNEIMITTELN IN RUSSLAND: AKTUELLE REGULIERUNG UND PERSPEKTIVEN

DER RUSSISCHE EINZELHANDELSMARKT FÜR ARZNEIMITTEL ERLEBT EINE SCHWIERIGE, ABER AUCH EINE SPANNENDE ZEIT. BEI SEINER EROBERUNG SETZEN UNTERNEHMEN AUF MODERNE ABSATZFORMEN. EINE DAVON IST DER VERSANDHANDEL ÜBER DAS INTERNET. / VIKTORIA SAMSONOVA, ANTON FEDOTOV, NIKITA KUTOVOI, KPMG



Die 2016 von KPMG durchgeführte Studie zu Haupttendenzen des russischen Apothekenmarkts verzeichnet weiterhin steigende Konkurrenz (die ohnehin schon sehr hoch ist) bei pessimistischen Rentabilitätserwartungen der Unternehmen. Die Studie zeigte auf, dass Ausbau der Marktpresenz sowie Preissenkung von Apothekenketten momentan als die wichtigsten Instrumente im Kampf um Verbraucher angesehen werden.

Eine der modernen Methoden, Endverbraucher zu erreichen, ist der sich rasant entwickelnde Versandhandel, in der Regel via Internet.

VERSANDHANDEL MIT ARZNEIMITTELN IN RUSSLAND AKTUELL

Unter Versandhandel versteht man Warenverkauf nach einem Kaufvertrag, welcher abgeschlossen wird, nachdem der Käufer sich mit zugänglichen Informationen zu einer Ware, jedoch nicht mit der Ware selbst bzw. einer Musterware vertraut gemacht hat. Das heißt, der Käufer kann die Ware vor dem Vertragsabschluss und vor der Lieferung nicht „anfassen“ (ZGB RF, Art. 497, P. 2). Der Begriff Versandhandel beschränkt sich auf Einzelhandel, d.h. wenn Waren zum Eigenverbrauch erworben werden.

Im Moment ist der Versandhandel mit Arzneimitteln in Russland faktisch verboten. Dies geht aus den Rechtsvorschriften zum Verbraucherschutz hervor. So legt Punkt 4 der Verkaufsregeln für bestimmte Warengruppen (per Regierungsverordnung Nr. 55 vom 19. Januar 1998 in Kraft) fest, dass Einzelhandel mit Arzneimitteln außerhalb der stationären Handelsstandorte nicht zulässig ist. Gemäß Punkt 5 der Versandhandelsregelung (per Regierungsverordnung Nr. 612 vom 27. September 2007 in Kraft) ist der Versandhandel für Waren, deren Freiverkauf verboten oder eingeschränkt ist, nicht zugelassen.

Dazu zählen alle Arzneimittel mit Ausnahme der Heilkräuter.

Es sei angemerkt, dass Nahrungsergänzungsmittel laut Gesetz zwar keine Arzneimittel sind, der Versandhandel damit praktisch ebenfalls nicht erlaubt wird, mit der Begründung, dass er gegen die Vorschriften des Sanitätsgesetzes verstößt. Dabei ist nicht nur der Versandhandel mit Arznei- und Nahrungsergänzungsmitteln verboten, sondern auch dann ihre Werbung, wenn sie Informationen zum Versandkauf enthält.

ONLINE-APOTHEKEN TROTZ VERBOT

Trotz des Verbots werden Arzneimittel über das Internet verkauft. Neben großen Akteuren des Apothekenmarkts, die Versandhandel im Rahmen des rechtlich Möglichen betreiben, gibt es eine Vielzahl von Unternehmen ohne Apothekenstatus, die jedoch Arzneimittel ausschließlich online anbieten und vertreiben, wobei sie häufig gegen die geltende Gesetzgebung verstoßen.

Auf solchen Webseiten, die oft als Online-Apotheken bezeichnet werden, kann man Werbung von Arzneimitteln mit Angaben zu Eigenschaften und zum Preis finden sowie

bei Wunsch ein Medikament „vorbestellen“ und eine Lieferung in Auftrag zu geben.

Um die Risiken im Zusammenhang mit dem Versandhandelsverbot zu minimieren, verzichten einige Online-Apotheken bei der inhaltlichen Gestaltung ihrer Webseiten auf die formalen Hauptmerkmale des Versandhandels: Informationen zur Lieferung und zur barlosen Bezahlung vor dem Erhalt des Medikaments.

Online-Apotheken, die jedoch eine Lieferung anbieten möchten, sehen sich gezwungen, zu allerlei Kniffen zu greifen. Zum Beispiel ist es gesetzlich erlaubt, Medikamente an bestimmte Menschen, die Sonderrechte genießen (z.B. „Helden der Arbeit“), bei Vorlage eines ärztlichen Attests zu liefern. Dabei ist der Prüfungsmechanismus zum Käuferstatus und zum Vorhandensein eines Attests gesetzlich nicht festgelegt. Deshalb bieten einige Online-Händler die Hauslieferung unter der Voraussetzung an, dass die Ware direkt von genannten Menschen oder ihren Angehörigen erworben wird. Zum Nachweis hierfür genügt es, bei der Online-Bestellung im entsprechenden Feld ein Häkchen zu setzen.

Eine weitere Versandmethode aus einer Online-Apotheke ist die Lieferung von bestellten Arzneimitteln nicht nach Hause, sondern in eine bestimmte vom Käufer ausgewählte Apotheke, wobei das Medikament erst bei der Abholung bezahlt wird. Auf diese Weise erhält der Käufer die Gelegenheit, die Ware vor der Bezahlung zu sehen, welche dann mit dem Abschluss des Kaufvertrags gleichgesetzt wird. Somit findet hier kein Versandhandel in seiner gesetzlichen Definition statt.

Einige Online-Apotheken positionieren sich ausschließlich als Lieferservice und nicht als Versandverkäufer von Medikamenten. Gerichte akzeptieren dieses Argument in der Regel jedoch nicht, da sie von der Gesamtheit aller Sachverhalte ausgehen und diese Tätigkeit dann als Versandhandel mit Hauslieferung einstufen.

GESETZENTWURF ZUR AUFHEBUNG DES VERBOTES IN ARBEIT

In der Praxis ist der Versandhandel mit Arzneimitteln ziemlich weit verbreitet. Nach Einschätzungen der Experten steigen die Verkäufe in diesem Segment (inklusive des „Schattenmarkts“) um 30 bis 50 Prozent jährlich. Aus

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 140 Standorten in über 50 Ländern.

Seit 25 Jahren gehört Dentons mit mehr als 150 russischen und internationalen Berufsträgern sowie Kontakten 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.

*2016 The American Lawyer

diesem Grund erscheint Legitimierung sowie Notwendigkeit einer optimalen Marktregulierung als besonders aktuell.

Von föderalen Behörden wurde ein Gesetzentwurf erarbeitet (www.regulation.gov.ru/projects#npa=40677), welcher erhebliche Veränderungen in der aktuellen Regulierung des Versandhandels mit Arzneimitteln vorsieht und de facto das bestehende Verbot aufhebt. So wird im Gesetzentwurf unter anderem vorgeschlagen, ab 1. Januar 2017:

- lizenzierten Apotheken, die über qualifiziertes Personal und hygienische Anforderungen erfüllende Verkaufsräume verfügen, zu gestatten, Versandhandel mit Arzneimitteln zu betreiben;
- Regelungen für außergerichtliche Blockierung von Webseiten festzulegen, die mit illegalem

Versandhandel mit Arzneimitteln in Verbindung stehen. Seit Juli 2015 sind solche Webseiten im außergerichtlichen Verfahren zu blockieren, der Ablauf ist jedoch bislang nicht geregelt. Mit dem Gesetzentwurf soll diese Lücke geschlossen sowie ermöglicht werden, solche Webseiten auf Beschluss der von der Regierung ermächtigten föderalen Exekutivbehörden in ein spezielles Register einzutragen. In diesem Register sollen Netzadressen aufgeführt werden, welche eine Identifikation von Webseiten mit gesetzlich verbotenen Inhalten erleichtern.

Die Verabschiedung des Gesetzentwurfs hat sich stark verzögert: Er wurde bereits im Dezember 2015 erarbeitet, jedoch bis heute noch nicht der Staatsduma vorgelegt.

Nach den Kommentaren des russischen Gesundheitsministeriums zu urteilen, ist zu erwarten,

dass der Gesetzentwurf noch stark nachbearbeitet wird. So müssen noch konkrete Anforderungen an den Versandhandel mit Arzneimitteln (betreffend Versandarten, Gewährleistung erforderlicher Lagerungsbedingungen, Sicherheit persönlicher Kundendaten u.a.) sowie einige Verfahrensfragen (z.B. Genehmigungsverfahren, Ablauf regelmäßiger Kontrollen über die Einhaltung neuer Regeln, Sanktionsordnung u.a.) festgelegt werden.

Es ist auch nicht ausgeschlossen, dass zusätzlich eine separate Lizenzierung des Versandhandels mit Arzneimitteln als einer eigenständigen pharmazeutischen Tätigkeit eingeführt wird, was eine zusätzliche Quelle für Haushaltseinnahmen bedeuten würde.)

„DAS RECHT AUF VERSANDHANDEL MIT ARZNEIMITTELEN SOLLTE AUSSCHLIESSLICH STATIONÄREN APOTHEKEN EINGERÄUMT WERDEN“

Die Zukunft des Gesetzentwurfs und seine möglichen Auswirkungen auf den Apothekenmarkt werden in der Branche aktiv diskutiert. So bleibt noch die Frage der Qualitätskontrolle bei der Lagerung und dem Umlauf der Versandware offen. Da hier bislang eine normative Rechtsgrundlage fehlt, wird in der Branche bezweifelt, dass die Einführung neuer Regeln grundlegende Veränderungen in der aktuellen Situation mit den im Schattensektor agierenden Online-Verkäufern von Arzneimitteln bewirken kann.

Anatolij Tenzer, Direktor für Entwicklung der AO NPK Katren und Projektleiter Apteka.ru, verweist auf prinzipielle Unterschiede in den Konsequenzen, die bei Gesetzesverstößen für stationäre Apotheken und Unternehmen, die ausschließlich Versandhandel betreiben, entstehen würden. So stellen ordnungsgemäß ausgestattete Lager-, Verkaufsräume und eine Webseite als wichtiges Marketinginstrument für lizenzierte Apotheken die wichtigsten Geschäftsaktivitäten dar. Deren stete Optimierung erfordert erhebliche Investitionen, denn bei Nichterfüllung der Anforderungen an den Umlauf von Arzneimitteln kann die Lizenz gesperrt oder sogar entzogen werden, was ein unzulässig hohes Risiko für eine Apothekenkette darstellen würde. Im Gegensatz dazu werden Unternehmen, die ausschließlich online agieren, nicht so streng kontrolliert und sind für Kontrolleure schwieriger zu erreichen. Auch wenn die Webseite eines Online-Anbieters gesperrt und ihm die Lizenz entzogen wird, ist ein Neustart für solche Unternehmen viel weniger kostspielig als der Aufwand, den eine stationäre Apothekenkette für die Behebung von festgestellten Mängeln und Missständen in Raumausstattung oder auf der Webseite erbringen muss. „Damit

die Akteure des offiziellen und des Schattensektors vor gleiche Bedingungen gestellt werden, verlangt es eine abgestimmte und geregelte Arbeit sämtlicher Regulierungsmechanismen, inklusive föderaler Aufsichtsbehörden in den Bereichen Massenkommunikation und Verbraucherschutz“, betont Tenzer.

Branchenvertreter verweisen überdies auf noch bestehende Lücken im Bereich Qualitätskontrolle bei der Lieferung an den Endverbraucher. Zum jetzigen Zeitpunkt enthält der Gesetzentwurf diesbezüglich keine Regeln bzw. Einschränkungen, sodass auch eine Lieferung per Kurier möglich ist. Akteure des Apothekenmarkts betonen jedoch, dass die Lieferung ausschließlich durch ausgebildetes pharmazeutisches Personal erfolgen sollte. Denn nur so kann eine sachgerechte Überprüfung und Bearbeitung von Rezepten gewährleistet werden, um mögliche Fehler und damit verbundene Risiken für die Gesundheit der Patienten sowie für die Apotheke zu vermeiden.

Unter der Beteiligung der Branchenvertreter wurden außerdem Vorschläge zur Beschränkung des Versandhandels ausschließlich auf rezeptfreie Arzneimittel diskutiert. Es ist allerdings davon auszugehen, dass der positive Effekt des neuen Modells in diesem Fall deutlich schwächer ausfallen würde. Laut Nelli Ignatjewa, Geschäftsführerin der Russischen Assoziation der Apothekenketten (RAAP), ist der Versandhandel in erster Linie für rezeptpflichtige Arzneimittel aktuell, denn er betrifft ältere Menschen und Patienten mit Behinderung. Deshalb würde eine Begrenzung des Versandhandels auf rezeptfreie Medikamente die Zugänglichkeit von Arzneimitteln für diese Käufergruppen nicht erhöhen. „Das vorrangige Ziel bei der Reformierung des

Versandhandels sollte das Wohlergehen der Patienten sein“, betont Ignatjewa. „Deshalb hat unsere Assoziation die Vorschläge an die föderalen Behörden zu Gesetzesinitiativen nach dem Prinzip der Schadensvermeidung vorbereitet, einem Prinzip, das jeglicher Tätigkeit im medizinischen Bereich zugrunde gelegt werden muss.“ Die Einführung des Versandhandels im eingeschränkten Format, d.h. nur für rezeptfreie Medikamente, könnte laut Ignatjewa als Pilotprojekt fungieren, um praktische Erfahrungen zu sammeln und diese bei der weiteren Ausarbeitung einfließen zu lassen und dann das Projekt auf alle Arzneimittelarten auszuweiten.

Im Großen und Ganzen sind die Marktakteure sich darüber einig, dass das Recht auf Versandhandel mit Arzneimitteln ausschließlich stationäre und lizenzierte Apotheken bekommen sollten, die über qualifiziertes Personal verfügen sowie erforderliche Lagerungs- und Verkaufsbedingungen gewährleisten können. „Schwierig soll es für die Piraten werden – das ist die richtige Bezeichnung für all diejenigen, die zur Ausübung der pharmazeutischen Tätigkeit nicht legitimiert sind und fälschlicherweise als Online-Apotheken bezeichnet werden. Der Apothekenstatus muss doch erst verdient werden, zumindest durch eine entsprechende Lizenz“, kommentiert Samvel Grigoryan, Branchenjournalist mit Apotheken-Schwerpunkt. Angesichts des bestehenden Bedarfs im recht großen Verbraucherkreis ist zu erwarten, dass der neue Gesetzentwurf – nach einer gebührenden Ausarbeitung seiner anwendungsbezogenen Aspekte – die Positionen verantwortungsbewusster Apotheken-Betreiber stärken und lizenzierten Apotheken dazu verhelfen wird, mehr Kunden durch einen besseren, wettbewerbsfähigen Online- und Lieferservice zu gewinnen.



ДИСТАНЦИОННАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВАМИ В РОССИИ: ТЕКУЩЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

РОССИЙСКИЙ РОЗНИЧНЫЙ РЫНОК ЛЕКАРСТВ ПЕРЕЖИВАЕТ НЕПРОСТОЕ И ИНТЕРЕСНОЕ ВРЕМЯ. В ЗАВОЕВАНИИ РЫНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ СБЫТА. ОДИН ИЗ ТАКИХ СПОСОБОВ – ДИСТАНЦИОННАЯ ТОРГОВЛЯ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ.

ВИКТОРИЯ САМСОНОВА, АНТОН ФЕДОТОВ, НИКИТА КУТОВОЙ, КПМГ

В исследовании основных трендов на аптечном рынке России, проведенном КПМГ в 2016 году, отмечается продолжение роста конкуренции (уровень которой и без того является высоким), при пессимистичных ожиданиях бизнеса по рентабельности. Исследование показало, что на данный момент расширение присутствия на рынке и снижение цен рассматриваются аптечными сетями в качестве основных путей борьбы за потребителя.

Одним из новых современных способов взаимодействия с конечным потребителем для предпринимателей является стремительно развивающаяся дистанционная торговля, как правило, через интернет.

ДИСТАНЦИОННАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВАМИ В РОССИИ СЕГОДНЯ

Под дистанционной торговлей понимается продажа товаров по договору розничной купли-продажи, который заключается после изучения покупателем доступной информации о товаре, но не самого товара или его образца – т.е. покупатель не может «пощупать» товар до момента заключения договора и доставки ему товара (П. 2 ст. 497 ГК РФ). Понятие «дистанционная торговля» ограничено розничным сегментом, т.е. предполагается приобретение товара потребителем для личного пользования.

В настоящее время дистанционная торговля лекарствами в России фактически

законодательно запрещена. Данный вывод следует из положений нормативных актов в сфере защиты прав потребителей. Так, в силу п. 4 Правил продажи отдельных товаров (утв. Постановлением Правительства РФ № 55 от 19.01.1998) не допускается розничная продажа лекарственных препаратов вне стационарных мест торговли. Согласно п. 5 Правил продажи товаров дистанционным способом (утв. Постановлением Правительства РФ № 612 от 27.09.2007) не допускается продажа дистанционным способом товаров, свободная реализация которых запрещена или ограничена, к которым, в том числе относятся лекарственные средства, за исключением лекарственных трав.



efired / Fotolia.com

законом разрешена доставка лекарств определенным льготным категориям граждан (например, героям труда) по заключению врача. При этом механизм проверки информации о статусе покупателя и наличии требуемого медицинского заключения законодательно не установлен. Соответственно, на некоторых сайтах возможно оформить доставку лекарства на дом при условии, что товар приобретается непосредственно указанными гражданами или их родственниками (для подтверждения достаточно поставить галочку в соответствующем поле при оформлении онлайн-заказа).

Также используется вариант доставки заказанного в онлайн-аптеке лекарства не на дом, а в аптеку, указанную покупателем (например, расположенную максимально близко к его дому), при этом оплата производится непосредственно при получении товара в аптеке. Таким образом, у покупателя появляется возможность ознакомиться с приобретаемым товаром в выбранной им аптеке до оплаты, которая в данном случае приравнивается к факту заключения договора. Следовательно, дистанционная торговля – в том смысле, как она определена законом – в рамках данной схемы не осуществляется.

Иногда представители онлайн-аптек позиционируют свою деятельность исключительно в качестве услуги по доставке лекарств на дом, а не в качестве дистанционной продажи препаратов. Однако, такой аргумент, как правило, не принимается судами, которые, исходя из совокупности всех обстоятельств дела, квалифицируют данную деятельность именно в качестве дистанционной торговли с доставкой на дом.

Отметим, что биологически активные добавки (БАД) не являются лекарственными средствами согласно законодательству. Тем не менее, на практике дистанционная торговля БАД также не допускается как нарушающая требования санитарно-эпидемиологического законодательства. При этом запрещается не только сама по себе дистанционная торговля лекарственными препаратами и БАД, но и их реклама, указывающая на дистанционный способ их приобретения.

ОНЛАЙН-АПТЕКИ НЕСМОТЯ НА ЗАПРЕТ

Несмотря на наличие запрета, продажа лекарств через интернет осуществляется на практике. Наряду с дистанционной торговлей медикаментами, которую крупные игроки аптечного рынка ведут в рамках правового поля, существует множество компаний, не являющихся аптеками как таковыми,

но исключительно предлагающих лекарства онлайн через веб-сайт, зачастую с нарушением законодательства.

На таких сайтах, которые иногда называют «онлайн-аптеками», можно найти рекламу препаратов (с указанием их характеристик и цен), а также, при желании, «забронировать» необходимое лекарство и оформить его доставку.

Для минимизации рисков, связанных с запретом дистанционной торговли, некоторые онлайн-аптеки исключают из содержания своих сайтов основные формальные признаки дистанционной торговли: информацию о возможности доставки и безналичной оплаты препарата до момента его получения покупателем в аптеке.

Онлайн-аптекам, которые все же используют опцию доставки лекарств, приходится идти на различные ухищрения. Например,

ЗАКОНОПРОЕКТ ОБ ОТМЕНЕ ЗАПРЕТА – В РАБОТЕ

На практике дистанционная торговля лекарствами довольно широко распространена. По оценкам экспертов, рост продаж в данном сегменте составляет от 30% до 50% в год – с учетом «теневой» части рынка. Поэтому актуальным видится вопрос о легитимизации и необходимости оптимального регулирования этого рынка.

Федеральными органами власти разработан законопроект (www.regulation.gov.ru/projects#npa=40677), который вносит существенные изменения в существующий режим дистанционной торговли лекарственными препаратами (фактически – отменяет существующий запрет). Так, законопроектом с 1 января 2017 года предлагается, в частности:

1) разрешить дистанционную торговлю лекарствами аптечными организациями,

имеющим соответствующую лицензию (и обладающим квалифицированным персоналом и помещениями для торговли, соответствующим санитарно-эпидемиологическим требованиям);

2) установить досудебный порядок закрытия сайтов, имеющих отношение к незаконной дистанционной торговле лекарствами; с июля 2015 года подобные сайты подлежат досудебному закрытию, однако порядок до сих пор не утвержден – законопроект устраняет данный пробел и позволяет внести подобные сайты в специальный реестр (сетевых адресов, позволяющих идентифицировать сайты, содержащие

информацию, распространение которой в России запрещено) по решению федеральных органов исполнительной власти, уполномоченных Правительством РФ.

Принятие законопроекта затянулось: он был разработан в декабре 2015 года и до сих пор не внесен на рассмотрение в Государственную Думу.

Исходя из комментариев Минздрава РФ, ожидается, что рассматриваемый законопроект будет существенно дорабатываться. В частности, необходимо определить конкретные требования к розничной продаже лекарств дистанционным способом (в том числе к способам доставки, обеспечению

надлежащих условий хранения лекарств, безопасности персональных данных покупателей в информационных системах и др.), а также некоторые процедурные вопросы (например, механизм получения разрешения, процедуры текущего и регулярного контроля за соблюдением новых правил, порядок применения санкций за нарушения и проч.).

Также не исключается, что будет дополнительно введено лицензирование именно дистанционной продажи лекарств как отдельного вида фармацевтической деятельности – что может стать дополнительным источником пополнения бюджета.)

«ПРАВОМ НА ДИСТАНЦИОННУЮ ТОРГОВЛЮ ЛЕКАРСТВАМИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ НАДЕЛЕНЫ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО СТАЦИОНАРНЫЕ АПТЕКИ»

Будущее законопроекта и его возможное влияние на аптечный рынок активно обсуждается в среде отраслевых игроков. В частности, остается открытым вопрос контроля качества при хранении и обращении товара, предназначенного для дистанционной продажи. Отсутствие нормативной базы в этой части вызывает у бизнес-сообщества сомнения в том, что введение новых правил существенно повлияет на текущую ситуацию с теневыми онлайн-аптеками.

Анатолий Тенцер, директор по развитию АО НПК «Катрен» и руководитель проекта Apteka.ru, отмечает принципиальное различие последствий возможных нарушений законодательства для стационарных аптек и для компаний, ведущих исключительно дистанционную торговлю. Так, для лицензированной аптеки должным образом оборудованные складские и торговые помещения и веб-сайт, нацеленный на продвижение бренда компании, являются ключевыми бизнес-активами. Постоянное усовершенствование таких активов требует значительных инвестиций, так как несоответствие установленным требованиям обращения лекарств может грозить приостановлением или отзывом фармацевтической лицензии, что является запретительно высоким риском для аптечной сети. Компании же, оперирующие исключительно в онлайн-сегменте, не подлежат столь строгому контролю, а также не являются столь «доступными» для регуляторов. Даже в случае закрытия веб-сайта и отзыва лицензии онлайн-аптеки перезапуск бизнеса такой компанией гораздо менее затратен, нежели устранение допущенных нарушений в отношении помещений или веб-сайта стационарной аптечной сетью. «Поэтому для того,

чтобы игроки официального и теневого сегментов были поставлены в равные условия, необходима слаженная и регламентированная работа целого ряда регуляторов, включая, например, Роскомнадзор и Роспотребнадзор», – убежден Тенцер.

Представители бизнеса отмечают также пробел в части контроля качества при доставке товара потребителю. На сегодня законопроект не содержит никаких правил или ограничений на этот счет, то есть на практике доставка может быть выполнена курьером. Однако игроки аптечного рынка подчеркивают важность доставки препаратов исключительно профессиональным фармацевтическим работником, обеспечивающим правильность проверки и обработки рецепта во избежание возможных ошибок и нарушений, грозящих рисками как пациенту, так и аптечной сети.

При участии представителей отрасли обсуждались также предложения по ограничению периметра дистанционной торговли исключительно безрецептурными препаратами. Однако представляется, что такой вариант существенно сократил бы положительный эффект новой модели работы. По словам Нелли Игнатъевой, исполнительного директора Российской ассоциации аптечных сетей (РААС), возможность дистанционного приобретения лекарств актуальна в первую очередь именно в отношении рецептурных препаратов, в частности, для пожилых граждан и пациентов с ограниченными возможностями. Поэтому внедрение дистанционной торговли исключительно для безрецептурных лекарств не увеличит степень доступности медикаментов для указанных категорий граждан. «Первоочередной целью реформирования механизмов дистанционной торговли долж-

но являться благополучие пациентов, – подчеркивает Игнатьева. – Именно поэтому наша ассоциация при подготовке предложений по законодательным инициативам, которые были далее направлены в федеральные органы власти, руководствовалась принципом «не навреди», который должен являться ключевым для любого работника сферы медицины». При этом, по мнению Игнатъевой, запуск онлайн-торговли в «усеченном» формате (в отношении лишь безрецептурных препаратов) мог бы стать пилотным проектом для того, чтобы далее, с учетом практического опыта, доработать его и распространить уже на все виды лекарственных средств.

В целом представители рынка единодушны во мнении, что правом на дистанционную торговлю лекарствами должны быть наделены исключительно стационарные аптеки, располагающие соответствующими лицензиями и квалифицированным персоналом, и способные обеспечить надлежащие условия хранения и отпуска препаратов населению. «Трудности должны возникнуть у пиратов – именно так следует называть тех, кто не является легальным участником фармотрасли и кого по недоразумению прозвали «интернет-аптеками». Звание аптеки ведь надо заслужить – по меньшей мере, соответствующей лицензией», – заключает Самвел Григорян, отраслевой журналист, специализирующийся на проблематике аптечного бизнеса. С учетом существующих потребностей довольно широкого круга потребителей можно ожидать, что законопроект – при условии должной проработки его прикладных аспектов – усилит позиции добросовестных аптечных игроков и поможет лицензированным аптекам привлечь новых покупателей путем предложения им лучших условий онлайн-сервиса и доставки, чем у конкурентов.



EXPORT DEUTSCHER MEDIZINTECHNIK NACH RUSSLAND – UNTER NEUEN VORAUSSETZUNGEN

ES WIRD IN RUSSLAND WENIGER MEDIZINTECHNIK IM AUSLAND EINGEKAUFT, UM DIE EIGENE INDUSTRIE ZU STÄRKEN. ANDERERSEITS BESTEHT WEITERHIN EINE HOHE ABHÄNGIGKEIT VON IMPORTEN IM BEREICH DER MEDIZINTECHNIK UND ARZNEIMITTEL. / KRISTIN KISCHE, VICTORIA SPEKTOR, SERGEY VERSHININ, RÖDL & PARTNER

Der russische Markt für Medizintechnik zeigt sich rückläufig und eine Trendwende ist nicht in Sicht. Durch politische Entscheidungen ist der Marktzugang für westliche Unternehmen erheblich erschwert worden. Während im Jahr 2013 noch 90 Prozent des russischen Bedarfs an Medizintechnik durch Importe gedeckt wurden – woran Deutschland mit 21,5 Prozent beteiligt war – begegnet der russische Markt deutschen Importeuren heute mit einer Politik der Importsubstitution. Hierzu zählen Zugangsbeschränkungen für öffentliche Ausschreibungen sowie erhöhte Einfuhrpreise. Doch auch die Kürzungen inländischer Ausgaben im Gesundheitswesen tragen erheblich dazu bei, dass Investitionen für deutsche Unternehmen unattraktiv werden.

RUSSISCHER MEDIZINMARKT HEUTE

Derzeit wird von einem Modernisierungsbedarf des russischen Gesundheitswesens im Umfang von rund einer Billion Rubel ausgegangen. Doch trotz des hohen Austausch- und Modernisierungsbedarfs sinkt das Marktvolumen für Medizintechnik innerhalb der Russischen Föderation.

Hintergrund dieser Entwicklung sind vor allem Haushaltsengpässe. Dieser Situation kann nur teilweise durch Zulassung und Förderung privater Initiativen in der Gesundheitsfürsorge entgegengewirkt werden. Mit einer spürbaren Erholung des russischen Marktes rechnen Experten aber erst 2018, da dann die Höchstzulassungsdauer vieler Hochtechnologiegeräte abläuft.

Neben dem russischen Markt bereitet auch der seit Anfang dieses Jahres existierende gemeinsame Markt für Arzneimittel und medizinische Erzeugnisse der Eurasischen Wirtschaftsunion (EAWU) Probleme. Die Harmonisierung im Rahmen der EAWU führt zur Schaffung eines gemeinsamen Marktes mit einheitlichen Sicherheitsanforderungen und einem standardisierten Konformitätsnachweisverfahren, der insgesamt der staatlichen Marktaufsicht und Kontrolle unterliegt. Ziel hierbei ist es, den freien Verkehr von Arzneimitteln innerhalb der EAWU zu erreichen. Die Umsetzung schreitet jedoch eher schleppend voran. Das liegt vor allem daran, dass das Protokoll über den EAWU-Beitritt Armeniens und die regulierenden Rechtsakte fehlen. Dennoch geht die

EAWU davon aus, dass der gemeinsame Markt für Arzneimittel und Medizinprodukte bis zum Jahresende vollständig in Kraft treten wird.

NEUE VORAUSSETZUNGEN FÜR IMPORT AUS DEUTSCHLAND

Die Anfang 2015 erlassenen und zunächst auf fünf Jahre ausgelegten Importsubstitutionslisten begründen zusätzliche Hürden für Importe nach Russland. Die in diesem Zusammenhang vom Handelsministerium erstellte Liste Nr. 655 vom 31. März 2015 enthält über 111 Produkte, deren Importe durch lokale Erzeugnisse abgelöst werden sollen. Hinsichtlich der aufgeführten Produkte erfolgt daher zunächst der Rückgriff auf die lokale Industrie und für den Fall, dass Russland über ebendiese nicht verfügt, auf den EAWU-Raum (Regierungsbeschluss Nr. 102 vom 5. Februar 2015). Können die betreffenden Produkte auch aus dem EAWU-Raum nicht geliefert werden, sind Lieferanten aus Ländern zu präferieren, die sich nicht den Sanktionen gegen Russland beteiligen.

Darüber hinaus kommen ausländische Anbieter von Medizinprodukten und -technik auch im Rahmen von öffentlichen Ausschrei-

bungen nur noch dann zum Zuge, wenn sich nicht mindestens zwei Anbieter aus der EAWU an der Ausschreibung beteiligen. Ausgenommen von dieser Praxis sind aber Produkte, die besondere Alleinstellungsmerkmale aufweisen. Hier bestehen also weiterhin Chancen für deutsche Unternehmen. Unter die besonderen Aspekte fallen auch die Ausbildung des Bedienungspersonals, Wartungsleistungen während der Betriebslaufzeit eines Produktes oder Finanzierungslösungen.

POTENZIAL DANK LOKALISIERUNG

Insgesamt ist festzustellen, dass der Anteil lokaler Hersteller von Medizintechnik am Gesamtumsatz steigt. Ein Wachstum ist auch im Bereich der russischen Elektromedizin zu verzeichnen. Diese werden teilweise aus Komponenten ausländischer Unternehmen hergestellt. In der Augenheilkunde werden Lasergeräte und Ausrüstungen zur Frühdiagnose produziert. Aufgrund einer stetigen Nachfrage kommt es sogar zu Exporten.

Russland verfolgt mit den Maßnahmen das Ziel, das Angebot der inländischen Hersteller zu vergrößern und zu modernisieren und so den Anteil an nationalen medizintechnischen

Gütern von aktuell 17 auf 40 Prozent bis zum Jahr 2020 zu erhöhen. Die Förderung betrifft dabei jedoch nicht ausschließlich russische Unternehmen, sondern auch ausländische Unternehmen, die Medizintechnik in Russland produzieren.

Zum jetzigen Zeitpunkt erscheint es allerdings unwahrscheinlich, dass bis 2020 40 Prozent der inländischen Nachfrage durch lokale Produkte gedeckt werden kann. Das beruht auf einer unzureichenden Finanzierung sowie auf einer zu geringen Stückzahl von High-Tech-Geräten.

Für deutsche Hersteller besteht mithin die Möglichkeit, z.B. über die Gründung einer russischen Tochtergesellschaft, auf dem russischen Markt aktiv zu bleiben. Hierbei sind jedoch bürokratische Hürden zu überwinden sowie Korruptionsrisiken zu beachten. Neben der Gründung einer Tochtergesellschaft sind weitere arbeits-, migrations- und steuerrechtliche Fragen zu berücksichtigen. Zwar ist auch die Gründung einer Vertretung z.B. in Form einer Repräsentanz denkbar, jedoch besteht dann innerstaatlich keine Möglichkeit, selbstständig geschäftlich tätig zu werden. Der Vorteil der Gründung einer Vertretung ist aber die

Gelegenheit, den Markt analysieren zu können, ohne Haftungsrisiken ausgesetzt zu sein.

PRIVATSEKTOR VERSPRICHT GUTE CHANCEN

Alternativ gibt es die Möglichkeit, in den Markt für privatmedizinische Dienstleistungen einzusteigen. Dieser Markt ist seit 2014 um 9,3 Prozent gewachsen. Ca. acht Prozent der russischen Bürger lassen sich in privaten Kliniken behandeln, die bei ihrer Ausrüstung mehrheitlich auf ausländische Technik setzen. Interessant daran ist: Solange es keine staatlichen Zuschüsse gibt, bleiben private Gesundheitseinrichtungen unberührt von politischen Vorgaben, was private inländische Investitionen maßgeblich erleichtert.

Dieser Sektor erscheint vielversprechend. Das öffentliche Gesundheitswesen ist von Sparmaßnahmen geprägt. Lange Wartezeiten, Ablehnung von Behandlungen sowie Eigenbeteiligungen bestimmen den Alltag im öffentlichen Gesundheitswesen. Damit besteht genügend Raum für die Entwicklung der privatmedizinischen Dienstleistungen, wobei diese über die staatliche Krankenversicherung OMS abgerechnet werden können. Der günstige Rubelkurs begünstigt ferner den Gesundheitstourismus insbesondere aus GUS-Ländern.)

Lokalisieren Sie Ihre Produktion und verkaufen Sie Ihre Produkte auf dem größten Markt Russlands

Schließen Sie den speziellen Investitionsvertrag mit der Regierung der größten Industrieregion ab



GEBIET SWERDLOWSK

Möglichkeiten ohne Grenzen

3 Platz

in dem Frachturnsatz nach Moskau und Sankt Petersburg

Das Industrieproduktionsniveau des Gebiets ist 4-mal höher als das gesamt-russische Industrieproduktionsniveau

Das Gebiet Sverdlowsk stellt her:

- 27% Titan vom Weltmarkt
- 10% Transformatorenstahl
- 60% Stahl vom europäischen Markt

Der Maschinenbau des Gebiets Sverdlowsk belegt die führende Position in der Herstellung von Ausrüstung:

- 39% Marktanteil von Güterwagen
- 42% Vollbahn-Elektrolokomotiven
- 28% Öl- und Gas-ausrüstung
- 35% Hüttenausrüstung

Die chemische Branche der Region gehört zu den fünf führenden Regionen-Herstellern von Arzneimitteln Russlands. Auf dem Territorium des Gebiets werden hergestellt:

- Industriegas
- Schwefelsäure
- Mineraldünger
- Kunstharze und plastische Kunststoffe
- Parfümeriewaren
- Arzneimittel
- Gummi- und Plasterzeugnisse

Wenden Sie sich an die Entwicklungskörperschaft des Gebiets Sverdlowsk und bekommen Sie die Unterstützung Ihres Projekts

Prospekt Lenina 50b, Büro Nr. 323
620075 Jekaterinburg
Tel./Fax: +7 343 385-95-58
welcome@investural.com
www.investural.com

DCMU
DEVELOPMENT CORPORATION
OF MIDDLE URAL



GOVERNMENT OF
SWERDLOVSK
REGION

ЭКСПОРТ НЕМЕЦКОГО МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ В РОССИЮ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

В ЦЕЛЯХ УКРЕПЛЕНИЯ СОБСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ СОКРАТИЛИСЬ ЗАКУПКИ ЗАРУБЕЖНОГО МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ. С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ИМПОРТА В ОБЛАСТИ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ВСЕ ЕЩЕ ВЫСОКА. / КРИСТИН КИШЕ, ВИКТОРИЯ СПЕКТОР, СЕРГЕЙ ВЕРШИНИН, RÖDL & PARTNER

Российский рынок медицинского оборудования переживает спад, и перелома этой тенденции пока не предвидится. Политические решения серьезно затруднили доступ на рынок для западных компаний. Если еще в 2013 году потребность в медицинском оборудовании в России покрывалась за счет импорта на 90% (при этом доля Германии составляла 21,5%), то сегодня российский рынок противопоставляет немецким импортерам политику импортозамещения. Эта политика включает ограничения на участие в государственных тендерах, а также повышение цен на импорт. Сокращение внутренних расходов на здравоохранение также в значительной мере способствует тому, что инвестиции теряют свою привлекательность для немецких компаний.

МЕДИЦИНСКИЙ РЫНОК В РОССИИ СЕГОДНЯ

В настоящее время существует необходимость модернизации российской системы здравоохранения, на которую потребуются примерно один триллион рублей. Но несмотря на высокую потребность в замене и модернизации объем рынка медицинского оборудования в Российской Федерации

сокращается. Эта тенденция обусловлена, прежде всего, дефицитом бюджетов. Разрешение и стимулирование частных инициатив в сфере здравоохранения позволит лишь частично улучшить эту ситуацию. Ощутимый рост российского рынка эксперты ожидают не раньше 2018 года, когда истекает максимальный срок допуска к эксплуатации многих высокотехнологичных приборов.

Помимо российского рынка проблемы также могут возникнуть в связи с существующим с начала этого года общим рынком лекарственных средств и медицинских изделий Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Гармонизация в рамках ЕАЭС приведет к созданию совместного рынка с едиными требованиями к безопасности и стандартизированным порядком подтверждения соответствия, который в целом будет подлежать государственному надзору и контролю. Целью является организация свободного оборота лекарственных средств в пределах ЕАЭС. Но реализация этого проекта продвигается достаточно медленно. Прежде всего это связано с отсутствием протокола о вступлении Армении в ЕАЭС и регулирующих правовых актов. Тем не менее, ЕАЭС планирует, что общий рынок лекарственных

средств и медицинских изделий начнет полноценно функционировать к концу года.

НОВЫЕ УСЛОВИЯ ИМПОРТА ИЗ ГЕРМАНИИ

Утвержденные в начале 2015 года перечни импортозамещающих товаров, для начала рассчитанные на пять лет, создают дополнительные препятствия для импорта в Россию. Перечень, составленный в этой связи Минпромторгом (приказ № 655 от 31 марта 2015 года), содержит более 111 товаров, импорт которых должен быть замещен продукцией местных производителей. В отношении перечисленных в перечне товаров приоритет отдается местным производителям, в случае, если в России таких нет – странам ЕАЭС (Постановление Правительства № 102 от 5 февраля 2015 года). Если же тот или иной товар не может быть поставлен из стран, входящих в ЕАЭС, предпочтение отдается поставщикам из стран, не участвующих в санкциях против России.

Кроме того, зарубежные поставщики медицинских изделий и оборудования получают возможность участвовать в государственных тендерах, только если в тендере не принимают участие минимум два поставщика из ЕАЭС. При этом исключение состав-



ляют товары с особыми отличительными характеристиками. В этой связи у немецких компаний по-прежнему есть шансы. К особым характеристикам относятся среди прочего обучение эксплуатирующего персонала, услуги по техническому обслуживанию в течение срока службы изделия или варианты финансирования.

ПОТЕНЦИАЛ ЗА СЧЕТ ЛОКАЛИЗАЦИИ

В целом можно отметить рост доли местных производителей медицинского оборудования в общем обороте. Рост также наблюдается в сфере электромедицинского оборудования в России. Такое оборудование частично изготавливается из компонентов иностранного происхождения. В области офтальмологии производятся лазерные аппараты и оборудование для ранней диагностики. В связи с растущим спросом имеется даже экспорт.

За счет этих мер Россия стремится расширить и модернизировать ассортимент продукции, предлагаемой российскими производителями, и таким образом к 2020 году увеличить долю медицинского оборудования отечественного производства с нынешних 17% до 40%. При этом стимулирование

касается не только российских, но и иностранных компаний, производящих медицинское оборудование в России.

Тем не менее, в данный момент представляется маловероятным, что к 2020 году 40% внутреннего спроса будет покрываться за счет товаров местного производства. Это связано с недостаточным финансированием и ограниченным количеством высокотехнологичного оборудования.

При этом у немецких производителей остается возможность вести активную деятельность на российском рынке, например, путем учреждения российской дочерней компании. Но тогда придется преодолеть бюрократические преграды и помнить о коррупционных рисках. При учреждении дочерней компании следует также учитывать дальнейшие вопросы, связанные с трудовым, миграционным и налоговым законодательством. Также можно подумать об аккредитации представительства, но при таком варианте будет невозможно осуществлять самостоятельную деятельность внутри страны. Преимуществом же представительства является возможность анализировать рынок без рисков возникновения ответственности.

ХОРОШИЕ ШАНСЫ В ЧАСТНОМ СЕКТОРЕ

Альтернативной возможностью является выход на рынок частных медицинских услуг. С 2014 года этот рынок вырос на 9,3%. Примерно 8% российских граждан обращаются в частные клиники, которые предпочитают использовать зарубежное оборудование. Интересный момент: так как отсутствует государственное финансирование, частные медицинские учреждения остаются независимыми от политических установок, что значительно упрощает инвестирование внутри страны.

Это многообещающий сектор. Государственная система здравоохранения находится под влиянием мер экономии. Долгие сроки ожидания, отказы в лечении и необходимость оплаты лекарств и услуг пациентами являются повседневными составляющими государственной системы здравоохранения. При этом остается обширное поле для развития сектора частных медицинских услуг, которые также могут оплачиваться из системы государственного медицинского страхования ОМС. Кроме того, выгодный курс рубля способствует росту медицинского туризма, в частности, из стран СНГ.)

ANTIMONOPOLREGELUNG IN DER PHARMABRANCHE: AKTUELLE ENTWICKLUNG

DIE PHARMABRANCHE BEFINDET SICH IN DEN LETZTEN JAHREN UNTER BESONDERER BEOBACHTUNG DES STAATES – SOWOHL AUS DER SICHT DER ALLGEMEINEN KONTROLLE ALS AUCH HINSICHTLICH DER ANTIMONOPOLREGELUNG. / ANNA KLIMOVA, BEITEN BURKHARDT



Zur Entwicklungsförderung der Pharmabranche in Russland wurde eine Strategie für den Zeitraum bis 2020 (Anweisung Nr. 965 des Ministeriums für Industrie und Handel der Russischen Föderation vom 23. Oktober 2009) ausgearbeitet. Demnach soll der Marktanteil pharmazeutischer Erzeugnisse inländischer Herkunft von 20 Prozent in 2009 auf 50 Prozent in 2020 steigen. Dieser Trend zur Lokalisierung bestimmt insbesondere auch die antimonopolrechtliche Regelung in dieser Branche.

Die Hauptrichtung der Entwicklung der Praxis bei der antimonopolrechtlichen Regelung ist mit der Vorbeugung und Untersuchung von Rechtsverletzungen und Straftaten verbunden, insbesondere von Missbräuchen einer marktbeherrschenden Stellung und von Kartellabsprachen. Die anderen Befugnisse des Föderalen Antimonopoldienstes Russlands (FAD), insbesondere zur Tarifregelung, haben den FAD zu einer wichtigen Plattform für die Erörterung der weiteren Entwicklung bei staatlichen Regelungen des Pharmamarktes werden lassen.

MISSBRAUCH EINER MARKTBEHERRSCHENDEN STELLUNG AUF DEM PHARMAMARKT

Die Haftung solcher Pharmaunternehmen wie Teva Pharmaceutical Industries Limited – für die Verweigerung eines Vertragsabschlusses (Die Sache ging bis zum Obersten Gericht der RF, das sich auf die Seite des FAD stellte: Verordnung des Obersten Gerichts vom 9. November 2015 Nr. 305-KG15-7123 in der Sache Nr. A40-42997/2014) – und der OOO Nordisk – für die Verweigerung der Lieferung von Arzneimitteln (Der OOO Nowo Nordisk wurde die Anerkennung der Unwirksamkeit der Entscheidung des FAD versagt: Entschei-

dung des Arbitragegerichts des Moskauer Bezirks vom 29. Oktober 2015 Nr. F05-14885/2015 in der Sache Nr. A40-204844/14) – wegen des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung förderte zunächst die Ausarbeitung spezieller Empfehlungen durch den FAD Russlands und nachfolgend von offiziellen Erläuterungen.

Am 17. Juni 2015 hat das FAD-Präsidium den Empfehlungen der eigenen Behörde zur Ausarbeitung und Anwendung einer kommerziellen Politik durch Wirtschaftssubjekte, die eine marktbeherrschende Stellung auf den Märkten für Arzneimittel und medizinische Erzeugnisse einnehmen, zugestimmt. Die Empfehlungen beinhalten unter anderem den Hinweis, dass die Pharmaunternehmen ihre Tätigkeit mit den Antimonopolrechtsnormen in Übereinstimmung bringen, dass sie Warenmärkte bestimmen sollen, mit denen potentiell kein Wettbewerb stattfindet, und dass sie vor allem ein internes Dokument (Handelspolitik) zur Auswahl von Geschäftspartnern, zur Zusammenarbeit und Beendigung der Zusammenarbeit mit ihnen ausarbeiten und einführen sollen. Dabei legen die Empfehlungen fest, dass eine solche Handelspolitik unter anderem beinhalten soll:

- umfassende Kriterien hinsichtlich der Geschäftspartner und ein ausführliches Verzeichnis der von ihnen anzufragenden Dokumente;
- einen Standardvertrag (Mustervertrag) mit allen vorhandenen Bedingungen und ein Muster für die Angebote von Geschäftspartnern;
- maximale Fristen für die Prüfung von Angeboten potentieller Geschäftspartner;
- ein präzises und transparentes Verfahren für die Einstellung von Lieferungen an Geschäftspartner.

In den FAD-Empfehlungen wird darauf hingewiesen, dass die Handelspolitik zu veröffentlichen

ist und einem unbestimmten Personenkreis im Internet zugänglich sein soll.

Gleichartige Bestimmungen sind in den später verabschiedeten Erläuterungen Nr. 5 des FAD-Präsidiums „Über die Bewertung der Zulässigkeit von Arten der Geschäftsausübung durch Subjekte, die eine marktbeherrschende Stellung einnehmen“ vom 24. Februar 2016 enthalten. Die betreffenden Erläuterungen gelten für alle Unternehmen, nicht nur für die Pharmabranche. In diesem Dokument ist ausgeführt, dass in dem Fall, in dem ein Wirtschaftssubjekt mit dem FAD die Handelspolitik abgestimmt hat und seine Handlungen bei der Ausübung der Wirtschaftstätigkeit direkt in dieser Politik vorgesehen sind, diese nicht als Verstöße gegen das Antimonopolrecht anerkannt werden können.

KARTELLABSPRACHEN AUF DEM PHARMAMARKT

Der FAD prüft aktiv Vorgänge, die den Abschluss verbotener Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern auf dem Pharmamarkt betreffen. Im Mai 2016 hat der FAD den Abschluss einer Kartellvereinbarung durch Distributoren aufgedeckt. Geprüft wurden Informationen über Auktionen, die durch das Ministerium für Gesundheitswesen und soziale Entwicklung der Republik Karelien und medizinische Einrichtungen der Region von 2013 bis 2015 durchgeführt wurden. Merkmale eines Verstoßes bestanden darin, dass eine einheitliche IP-Adresse verwendet wurde, von der aus die Teilnehmer ihre Angebote unterbreitet hatten, dass der Preis im Ergebnis der Auktion nur unwesentlich abgesenkt wurde und die Angebote einen identischen Inhalt hatten. Bei allen Unternehmen wurde Verschulden festgestellt (Entscheidung der FAD-Verwaltung Karelien in der Sache Nr. 03-16/41-2015).

Eine ähnliche Untersuchung führt der FAD aktuell zum Abschluss einer Kartellvereinbarung durch Distributoren von Arzneimitteln im Zeitraum von 2013 bis 2015 bei 700 Auktionen zur Lieferung von Arzneimitteln und medizinischen Erzeugnissen an diverse medizinische Einrichtungen durch.

REGELUNG FÜR EINZELNE ARZNEIMITTELKATEGORIEN

Aktuell hat der FAD eine Vielzahl von Erläuterungen zu Fragen herausgegeben, die in Gesetzen nicht direkt geregelt sind: zu den Ergebnissen der Prüfung von Anfragen zu einzelnen Arzneimitteln (z.B. Erläuterungen Nr. RP/55517/16 des FAD „Über die gegenseitige Ersetzbarkeit der Arzneimittel mit dem internationalen Freinamen „Perindopril“ und „Perindopril Angin“ vom 12. August 2016), Erläuterungen für die regionalen FAD-Behörden über die Anwendung der Antimonopolvorschriften in der Pharmabranche (z.B. Erläuterungen Nr. IA/41732/16 „Über die Beschaffung von Desinfektionsmitteln“ vom 20. Juni 2016), Antworten auf Amtsanfragen (z.B. das FAD-Schreiben Nr. SP/4063716 „Über die Prüfung der Anfrage der Gebietsduma Kursk über die Beschaffung von Insulin“ vom 15. Juni 2016) u.a.

Dabei ist darauf zu achten, welche potentiellen Änderungen anstehen, die der FAD in seinem Be-

richt über den Zustand des Wettbewerbs in 2015 (nachzulesen unter: www.fas.gov.ru/about/list-of-reports/report.html?id=1653) für die Pharmabranche als angestrebt genannt hat, z.B.:

- Einführung der administrativen Haftung für Verstöße gegen die Beschränkungen des Zusammenwirkens von Pharmaunternehmen und der Ärzteschaft;
- Ausarbeitung von Maßnahmen zur Preisreduzierung für Monopol-Arzneimittel, die durch andere Präparate nicht ersetzt werden können, unter anderem Abschluss von Preisvereinbarungen für patentgeschützte Arzneimittel mit den Herstellern innovativer Arzneimittel, Erweiterung der Möglichkeiten für die Anwendung einer zwingenden Lizenzierung usw.

COMPLIANCE UND FREIWILLIGE PRAKTIKEN

Der FAD hat mit der aktiven Vorbereitung der nächsten Entwicklungsetappe des Antimonopolrechts begonnen, die in der Einführung des Begriffs Antimonopol-Compliance und von Stimuli für die Umsetzung der Antimonopol-Compliance in Unternehmen besteht. Der entsprechende Gesetzentwurf wurde im Juli 2016 veröffentlicht und wird jetzt öffentlich diskutiert (nachzusehen unter: www.regulation.gov.ru/projects#npa=50178). Der Gesetzentwurf bietet derzeit die Möglichkeit

der Absenkung der administrativen Haftung an, wenn in einem Unternehmen ein effektives System der Antimonopol-Compliance vorhanden ist. Die Ausarbeitung eines solchen Systems kann vor allem im Hinblick auf erhöhte Risiken der Haftbarmachung für Pharmaunternehmen interessant sein.

Zum April 2016 wurde mit dem FAD der Prozess der Ausarbeitung und Verabschiedung des Kodexes freiwilliger Praktiken in der Pharmabranche abgeschlossen, der unter der Ägide der Association of European Businesses (AEB) durch Vertreter verschiedener Unternehmen der Pharmabranche stattfand. Die Hauptaufgaben des Kodexes bestehen in einer Eigenregulierung des Pharmageschäfts in Russland und in der Schaffung transparenter Wettbewerbsregeln in der Branche. Dem Kodex kann sich jeder Hersteller von pharmazeutischen Erzeugnissen auf freiwilliger Basis anschließen.

Der Kodex beinhaltet Empfehlungen für die Wechselbeziehungen mit staatlichen Auftraggebern und Distributoren und verankert für die Kodex-Teilnehmer insbesondere die Pflicht, eine kommerzielle Politik auszuarbeiten und zu verabschieden, die Bestimmungen enthält, welche nicht direkt gesetzlich vorgehen sind.)

МОБИЛЬНОСТЬ ДЛЯ БУДУЩЕГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ЦЕПОЧКИ

Технологии, обеспечивающие в долгосрочной перспективе устойчивое развитие электромобильности, оцениваются в комплексе: от выработки энергии до ее потребления. Как сделать использование возобновляемых источников энергии более экономически выгодным? Какие технологии помогут повысить надежность оборудования, работающего на дне моря или в ветреной местности в горах? Благодаря нашим разработкам волновые электростанции, солнечные панели и парки ветрогенераторов могут работать стабильно и максимально эффективно. Долгие годы. Даже на пике нагрузок.

Компания Schaeffler в Москве с ноября в новом офисе: 1-й Казачий переулок, д.7 (Дом немецкой экономики).

www.schaeffler-mobility.com
www.schaeffler.com

SCHAEFFLER



АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ: ПОСЛЕДНИЕ ТЕНДЕНЦИИ

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НАХОДИТСЯ ПОД ОСОБО ПРИСТАЛЬНЫМ ВНИМАНИЕМ ГОСУДАРСТВА КАК С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОБЩЕГО КОНТРОЛЯ, ТАК И АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ. / АННА КЛИМОВА, БАЙТЕН БУРКХАРД

С целью стимулирования развития фармацевтической отрасли в России была разработана Стратегия развития данного сектора на период до 2020 года (Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 23 октября 2009 № 965). В соответствии с данной стратегией доля рынка фармацевтической продукции отечественного производства должна вырасти с 20% в 2009 году до 50% к 2020 году. Данная тенденция по локализации будет, в частности, определять и антимонопольное регулирование отрасли.

Основное развитие практики антимонопольного регулирования в сфере фармацевтики связано с предупреждением и расследованием таких правонарушений и преступлений, как злоупотребление доминирующим положением и картельные сговоры. При этом иные полномочия Федеральной антимонопольной службы России (ФАС), в частности по тарифному регулированию,

сделали ФАС одной из основных площадок для обсуждения дальнейшего развития государственного регулирования фармацевтического рынка.

ЗЛУОПОТРЕБЛЕНИЕ ДОМИНИРУЮЩИМ ПОЛОЖЕНИЕМ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Привлечение к ответственности за злоупотребление доминирующим положением фармацевтических компаний, к примеру, компании «Тева Фармасьютикал Индастриз Лимитед» – за отказ от заключения договора (дело дошло до Верховного суда РФ, который встал на сторону ФАС: постановление Верховного Суда РФ от 9 ноября 2015 № 305-КГ15-7123 по делу N A40-42997/2014) и ООО «Ново Нордиск» – отказ от поставки лекарственных средств (в признании недействительным решения ФАС компании было отказано: постановление Арбитражного суда Московского округа от 29 октября 2015 № Ф05-14885/2015 по делу N A40-

204844/14), послужили стимулом для разработки со стороны ФАС сначала специальных рекомендаций, а после и официальных разъяснений.

17 июня 2015 года Президиумом ФАС были одобрены Рекомендации своего же ведомства по разработке и применению коммерческих политик хозяйствующими субъектами, занимающими доминирующее положение на рынках лекарственных средств и рынках медицинских изделий. Рекомендации включают в себя, среди прочего, указание на необходимость фармацевтическим компаниям соотносить свою деятельность с нормами антимонопольного законодательства, определять товарные рынки, потенциально являющиеся неконкурентными, и, самое главное, разработать и внедрить внутренний документ (торговую политику) по отбору, взаимодействию и прекращению работы с контрагентами. При этом Рекомендации закрепляют, что такая торговая политика должна



пании, а не только на фармацевтический сектор. При этом в данном документе указывается, что, если хозяйствующий субъект согласовал с ФАС торговую политику, и его действия при осуществлении хозяйственной деятельности прямо предусмотрены такой политикой, они не могут быть признаны нарушением антимонопольного законодательства.

КАРТЕЛЬНЫЕ СГОВОРЫ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

ФАС России активно рассматривает дела о заключении запрещенных соглашений между конкурентами на фармацевтическом рынке. В мае 2016 года ФАС рассматривала дело в отношении заключения картельного соглашения дистрибьюторами, выявленного при проведении анализа имеющейся информации об аукционах, проведенных Министерством здравоохранения и социального развития Республики Карелия и медицинскими учреждениями региона за 2013–2015 годы. Признаками нарушения являлись использование единого IP-адреса, с которого участники подавали свои заявки, незначительное снижение цен в результате аукциона, а также идентичность содержания заявок. Все компании были признаны виновными (решение Карельского УФАС России от 18 мая 2016 по делу № 03-16/41-2015).

Аналогично указанному делу на сегодняшний день ФАС расследует дело о заключении картельного сговора дистрибьюторами лекарственных средств в период с 2013 по 2015 годы более чем на 700 аукционах на поставку лекарственных препаратов и медицинских изделий для нужд медицинских учреждений.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ КАТЕГОРИЙ ЛЕКАРСТВ

На сегодняшний день ФАС России выпустила множество разъяснений по вопросам, прямо не урегулированным в законодательстве: по результатам рассмотрения обращений по вопросам об отдельных лекарственных препаратах (например: Разъяснения ФАС России от 12 августа 2016 № РП/55517/16 «О взаимозаменяемости лекарственных препаратов с МНН «Периндоприл» и «Периндоприл Ангин»»), разъяснения территориальным органам ФАС о порядке применения антимонопольного законодательства в фармацевтической отрасли (например: Разъяснения ФАС от 20 июня 2016 № ИА/41732/16 «О проведении закупок дезинфицирующих средств»), ответы на обращения органов государственной власти (например: письмо ФАС от 15 июня 2016 № СП/4063716 «О рассмотрении обращения Курской областной Думы о закупках инсулинов») и др.

Важно обратить внимание на потенциальные изменения, которые были обозначены ФАС в Докладе о состоянии конкуренции за 2015 год (www.fas.gov.ru/about/list-of-reports/report.html?id=1653) как целевые для фармацевтической сферы, к примеру:

- введение административной ответственности за нарушение ограничений взаимодействия фармкомпаний с врачебным сообществом;
- разработка мер по снижению цен на монопольные препараты, не имеющие взаимозаменяемых аналогов, в том числе заключение с производителями инновационных лекарственных препаратов, находящихся под патентной защитой, ценовых соглашений, расширение возможности применения принудительного лицензирования и др.

КОМПЛАЕНС И ДОБРОСОВЕСТНЫЕ ПРАКТИКИ ПОВЕДЕНИЯ

ФАС России начал активную подготовку следующего этапа развития антимонопольного законодательства, заключающегося в введении понятия и стимулов для внедрения в компаниях антимонопольного комплаенса. Соответствующий законопроект был официально размещен в июле 2016 года и на настоящий момент находится на стадии публичного обсуждения (www.regulation.gov.ru/projects#npa=50178). На данный момент законопроект предлагает возможность снижения административной ответственности в случае наличия в компании эффективной системы антимонопольного комплаенса. Разработка такой системы может быть особо интересна фармацевтическим компаниям – ввиду повышенных рисков привлечения к ответственности.

К апрелю 2016 года был завершен процесс принятия и согласования с ФАС Кодекса добросовестных практик в фармацевтической отрасли, разработанного под эгидой Ассоциации европейского бизнеса представителями различных компаний данной отрасли. Основной задачей Кодекса является саморегулирование фармацевтического бизнеса в России и создание открытых правил конкурентного взаимодействия в фармацевтической отрасли. При этом участником Кодекса может стать любой производитель фармацевтической продукции на добровольной основе.

Кодекс закрепляет рекомендуемый порядок взаимоотношений с государственными заказчиками, дистрибьюторами, устанавливает обязанность для участников Кодекса разработать и принять коммерческую политику, содержащую, в частности, положения, неурегулированные законодательством напрямую.)

включать в себя, среди прочего, следующее:

- исчерпывающие критерии к контрагенту и исчерпывающий перечень запрашиваемых у него документов;
- стандартный (типовой) договор со всеми существенными условиями и форма заявки контрагента;
- предельные сроки рассмотрения заявок потенциальных контрагентов;
- четкий и прозрачный порядок прекращения поставок контрагентам.

В Рекомендациях ФАС указывает, что торговая политика должна быть опубликована и находиться в открытом доступе для неопределенного круга лиц в интернете.

Аналогичные Рекомендациям положения были закреплены в принятых позднее Разъяснениях Президиума ФАС № 5 от 24 февраля 2016 года «Оценка допустимости способов ведения бизнеса субъектами, занимающими доминирующее положение на рынке». Данные разъяснения распространяются на все ком-



Sergiy Serdyuk/Fotolia.com

Wenn Russland seine Ölreserven weiterhin so stark ausbeutet wie jetzt, dann dürften diese in 26 Jahren aufgebraucht sein.

lvbta/pixellode



Durch die stabile Nachfrage nach preisgünstigen Kartonwaren sind die Kapazitäten in Russland gut ausgelastet.



zapp2photo/Fotolia.com

Mit einer breiten Einführung der Industrie 4.0 in Russland rechnen Experten nicht vor 2018, Skeptiker sogar erst 2020.

»» RUSSLANDS ERDÖLFÖRDERER JAGEN VON REKORD ZU REKORD

Frühestens im Jahr 2020 will Russland den Pariser Weltklimavertrag ratifizieren. Die Ratifizierung kommt womöglich auch deshalb so spät, weil sie potenziell Exportchancen verbaut. Denn beim Export von Kohle, Gas und Erdöl gehört das Land zur Weltspitze. Dabei will Russland nicht weniger fossile Rohstoffe produzieren und exportieren, sondern sogar mehr. Im Jahr 2016 dürfte die Erdölfördermenge bei 544 Millionen Tonnen liegen, glaubt das russische Energieministerium. Der Ausstoß soll 2017 sogar noch einmal steigen – auf 548 Millionen Tonnen. Der Chefökonom von BP für Russland und die GUS, Wladimir Drebenzow, ist sogar noch optimistischer. Er rechnet für 2016 mit einer Erdölförderung von 545 Millionen bis 547 Millionen Tonnen. Und 2017 mit einer weiteren Steigerung um drei Prozent; das wären bis zu 563 Millionen Tonnen.

Wenn Russland allerdings seine Ölreserven weiterhin so stark ausbeutet wie zurzeit, dann dürften diese in 26 Jahren aufgebraucht sein. Mit nachgewiesenen Ölreserven von momentan 103 Milliarden Barrel liegt Russland weltweit auf dem 6. Platz. Nach Venezuela, Saudi-Arabien, Kanada, Iran und Irak. Während nach heutigem Stand die weltweiten Reserven noch die nächsten 52 Jahre reichen würden, werden die Einnahmen aus dem schwarzen Gold in Russland noch viel früher versickern, sollten nicht noch weitere Vorkommen entdeckt oder die Fördermöglichkeiten verbessert werden.

Die Erdölkonzerne Gazprom Neft und Rosneft wollen von 2017 bis 2040 rund 256 Milliarden Rubel (ca. 3,8 Milliarden Euro) in die Lagerstätte Wostotschno-Messojachschoje investieren. Bislang haben die beiden Unternehmen bereits 85 Milliarden Rubel (ca. 1,3 Milliarden Euro) ausgegeben. Die förderfähigen Vorräte in der Lagerstätte betragen 340 Millionen Tonnen. Im September 2016 fiel der Startschuss für die Förderung. Im Jahr 2020 dürfte die Lagerstätte den höchsten Ertrag abwerfen, dann sollen 5,6 Millionen Tonnen Erdöl gefördert werden. Das Besondere daran: Das Vorkommen ist die nördlichste zurzeit aktive Abbaustätte auf dem russischen Festland. Sie liegt auf der Gydan-Halbinsel (unweit der Jamal-Halbinsel).

Auf komplizierte Lagerstätten ist auch der Staatskonzern Sarubeschneft spezialisiert. Das Unternehmen will in den kommenden fünf Jahren die Ölförderung verdoppeln. Das Unternehmen gehört zur Behörde Rosimuschtschestwo und ist damit zu 100 Prozent in Staatsbesitz. Die drei wichtigsten Lagerstätten von Sarubeschneft befinden sich in Russland und in Vietnam, zwei davon im Schelf vor Vietnam. Sarubeschneft hat 2015 rund 4,7 Millionen Tonnen Erdöl gefördert, zum Jahr 2020 sollen es 7 Millionen Tonnen sein.

»» PRODUKTION VON PAPPE UND KARTONS STEIGT

Die Produktion von Wellpappe und Karton in Russland ist 2015 um 9,1 Prozent auf 3,1 Millionen Tonnen gestiegen. Im Vorjahr betrug die Wachstumsrate erst zwei Prozent. Nur bei Kraftliner ist die Produktion – gegen den Gesamttrend – um 0,5 Prozent auf 1,71 Millionen Tonnen eingebrochen. Für 2016 ist ein Trend weg von fabrikneuen Kartons aus frischer Zellulose hin zu Kartons aus recycelten Altstoffen zu beobachten.

Für Auftrieb hat der Regierungsbeschluss Nr. 1372 vom 12. Dezember 2015 gesorgt, wonach der Export von zellulosehaltigen Altstoffen für vier Monate lang verboten wurde. Im Ergebnis standen im 1. Halbjahr 2016 mehr recycelte Rohstoffe auf dem Inlandsmarkt zur Verfügung. Wie Experten ausführten, war an der vormals schlechten Rohstoffversorgung aber nicht allein der massenhafte Export schuld, sondern auch das unzureichende System zum Einsammeln von Altpapier.

Doch damit dreht sich die Entwicklung im Kreis: Würde das System zur Rohstoffeinsammlung und -rückführung ausgebaut, stünden in den Papierfabriken wieder zu wenig Kapazitäten zu deren Verarbeitung zur Verfügung. Für deutsche Anbieter von entsprechenden Maschinen und Anlagen zur Verarbeitung von Altmateriale gilt es daher, die Entwicklung genau zu beobachten.

»» RUSSLAND GEHT INDUSTRIE 4.0 NUR LANGSAM AN

Das Internet der Dinge (Internet of Things oder – wie es in Deutschland heißt – Industrie 4.0) entwächst in Russland nur langsam seinen Kinderschuhen. Die Industrie muss erst in eine Phase hineinwachsen, bei der Produktionssteigerungen ohne Internet-of-Things-Anwendungen nicht mehr möglich sind.

In der jüngsten Vergangenheit bedurfte es sogar gesetzlicher Vorschriften zur Einführung und Anwendung, damit sich in bestimmten Segmenten des Internets der Dinge überhaupt etwas bewegte. Gesetzlichen Zwang gab es beim Monitoring von Fahrzeugbewegungen (intelligente Wegfahrsperrern, Ortungssysteme), beim Objektschutz und der Gebäudesicherheit (Machine to Human – M2H) sowie bei der Verbrauchserfassung für Elektroenergie, Wasser, Wärme und Gas (Machine to Machine/M2M, intelligente Gebäude). Ohne gesetzgeberischen Druck haben sich hingegen automatisierte Zahlungssysteme entwickelt (u.a. Bankautomaten, kabellose Kreditkartenterminals auf Basis von LTE oder WiFi).

Mit einer breiten Einführung des Internet of Things in der russischen Industrie rechnen Experten aber nicht vor 2018, Skeptiker sogar erst 2020. Diese Annahme beruht darauf, dass sich die derzeit laufenden voll- und halbautomatischen oder manuell bedienten Steuerungssysteme in der Produktion erst mittelfristig amortisieren müssen. Vorher sehen Firmenchefs keinen betriebswirtschaftlichen Grund, in Lösungen des Internet der Dinge zu investieren.

Tebodin, consultants & engineers



Tebodin, part of Bilfinger SE, is a multidisciplinary consulting and engineering company that offers clients worldwide the knowledge and experience of approximately 3,600 experts in various industrial segments, like health & nutrition, pharma, chemicals, oil & gas, property, logistics & infrastructure and energy & environment.

Tebodin has with a strong presence in around 40 offices in 17 countries. The extensive network of offices allows us to be always close to our clients and provide them with high quality services all over the world. We offer integral consulting and engineering solutions – combined with local knowledge – and professional project- and construction management.

Tebodin successfully operates in Russia since 1994. We have locations in – Moscow, Rostov-on-Don, Saint-Petersburg, Ekaterin-

burg - with around 150 engineers and consultants. High qualified specialists, like technical supervision, chief project engineers and engineers of various specialization: architects, structural -, civil -, W&S -, HVAC engineers, process engineers, mechanic, electrical and automation engineers.

Our quality system, certified by Lloyds, meets all procedures and systems to comply with the highest standards. A current certificate of integrated management system covers ISO 9001, ISO 14001 and OHSAS 18001.

With the expertise and experience in various markets, available within our network, we guarantee the best solutions. International mindset, flexible, solid and efficient are the key words of our approach.

Project Management	Construction Management
• General management and coordination • Work scope/deadlines management • Project budget management • Human resource management • Quality Management • Risk Management • Project contracts management	• Management and supervision of work at the construction site • Planning, cost control and performance monitoring • Work safety • Preparation and commissioning of the object • Quality control and Technical supervision
Consultancy	Design and Engineering
• Market research and analysis • Site search and assessment • Opportunity/ (Pre-) Feasibility studies • Technical identification/evaluation /Due Diligence • Environmental impact assessment (EIA) • (Alternative) Budget/Cost estimate • Business/Investment planning • Environmental, social, health and safety consultancy • LEED/BREEAM standards • Energy and resource efficiency consultancy • Consulting/trainings on permitting and procurement procedures • Tenderers evaluation/procurement • Construction agreements analysis • Valuation of assets and business in compliance with international standards • Project progress/Lender's monitoring • Risks assessment	• General designer (Chief engineer) • Conceptual design • Feasibility study • Engineering studies • Drafting the terms of reference • Sustainable engineering, introduction of LEED/BREEAM standards • 3D / BIM design • Project adaptation • Basic design • Detail design • Drafting specifications and the Bill of quantities • Environmental impact assessment (EIA) • Permitting support • Tender packages preparation • Author's supervision

www.tebodin.bilfinger.com
Phone: +7 (495) 258 80 58
E-mail: info.ru@tebodin.com



Q pictures/pixelode

»» CLOUD-DIENSTE TREIBEN DAS WACHSTUM IM IT-SEKTOR AN

Im Jahr 2015 haben Anbieter in Russland mit dem Verkauf von Cloud-Dienstleistungen 22,7 Milliarden Rubel eingenommen. Das entspricht einer Zunahme um 66,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Diese Zahlen stammen vom spezialisierten Unternehmensberater IDC. In US-Dollar umgerechnet ist die Entwicklung – trotz starker Rubelabwertung seit 2014 – mit 5,2 Prozent und einem erzielten Marktvolumen von 370 Millionen US-Dollar immer noch ansehnlich.

Die Experten von IDC sagen ein weiteres Wachstum des Cloud-Marktes von jährlich knapp zwölf Prozent auf 650 Millionen US-Dollar im Jahr 2020 voraus. Die starke Rubelabwertung lässt die Preise auf Server und damit die Umsätze sogar noch zusätzlich steigen. Denn die Einfuhr von IT-Hardware, darunter Server, verteuerte sich durch die Rubelabwertung der Jahre 2014 und 2015 um ein Mehrfaches.

Dagegen blieben die Rubel-Preise auf Cloud-Leistungen nahezu gleich. Dies veranlasste Anwender aus der Unternehmenswelt, auf die Modernisierung oder den Ausbau eigener Server-Einheiten zu verzichten und Datenbestände per Cloud-Lösungen an spezialisierte Fremdfirmen auszulagern. Rostelekom, ein wichtiger Anbieter, rechnet seinen Kunden vor, dass sie bei einer Auslagerung ihrer Server-Infrastruktur Einsparungen im IT-Budget zwischen 30 und 70 Prozent erzielen können.

Das Interesse an Cloud-Lösungen reißt 2016 nicht ab. Bei Rostelekom stiegen die Einnahmen im 1. Halbjahr 2016 um fast 42 Prozent. Um dem Ansturm der Kunden standzuhalten, investiert der Konzern 850 Millionen US-Dollar in Rechenzentren.

Auch andere Marktteilnehmer wie SAP und Microsoft verdienen in Russland nach eigenen Angaben mit der Cloud gutes Geld. SAP hat Ende 2014 zwei Rechenzentren für 20 Millionen Euro eingerichtet. Davon dient ein Rechenzentrum für das Backup in kritischen Situationen. Der Bau beider Rechenzentren wurde schon deshalb notwendig, da der Gesetzgeber inzwischen alle Unternehmen zwingt, persönliche Kundendaten auf dem Territorium der Russischen Föderation zu speichern.

Was die Server-Hardware anbelangt, die zum Ausbau der Rechenzentren gebraucht wird, haben Hersteller aus Asien, insbesondere aus China, die Nase vorn. Dies liegt einerseits an den westlichen Sanktionen, die eine Einfuhr von Hochtechnologien zwar nicht verbieten, jedoch erschwert. Zudem will sich Russland von westlichen Technologielieferungen weniger abhängig machen. Damit geht Hand in Hand, dass Russland mit dem Ausbau inländischer Kapazitäten für die Produktion von Hardware begonnen hat.

»» RUSSISCHE KOHLEINDUSTRIE BIETET NEUE ABSATZCHANCEN

Russlands Kohleförderung stieg in den ersten zehn Monaten um 4,6 Prozent gegenüber der Vorjahresperiode auf 316 Millionen Tonnen. Getrieben wurde diese Aufwärtsbewegung durch den Export, der um 8,9 Prozent auf 137,2 Millionen Tonnen anzog. Die Einfuhren sanken im Gegenzug um 10,1 Prozent auf 167 Millionen Tonnen. Das teilte die Zentrale Dispatcherverwaltung Energie (ZDU TEK) mit.

Die am Export beteiligten Bergwerke profitieren von den seit Mai 2016 steigenden Weltmarktpreisen auf Energie- und Koks-kohle. Dadurch kam eine Reihe von Anbietern das erste Mal seit Jahren aus den roten Zahlen. Das nützt ihrem Schuldenabbau und der Realisierung von Investitionen.

Aktuell prognostiziert das föderale Energieministerium für 2016 einen Zuwachs der Kohleförderung um 4,6 Prozent von 373 Millionen auf 390 Millionen Tonnen. Davon werden etwa 270 Millionen Tonnen im Tagebau und der Rest unter Tage geborgen. Die Exporte werden voraussichtlich um sechs Prozent von 156 Millionen auf 165 Millionen Tonnen zunehmen. Damit dürfte Russland seinen Platz als weltweit drittgrößter Kohleexporteur – nach Indonesien und Australien – halten.

Durch den Wachstumstrend steigt die Nachfrage nach Bergbaumaschinen und Umschlagtechnik. Aber nicht nur: Aufgrund von Grubenunglücken drängt die Regierung verstärkt zum Ankauf und zur Installation von Sicherheitstechnik. Um den Inlandsabsatz sicherzustellen, wird zudem Technologie für die Veredelung und Weiterverarbeitung von Kohle benötigt.

»» RUSSLANDS WERKZEUGMASCHINENBAU SOLL BIS 2020 DEUTLICH ZULEGEN

Im Jahr 2015 wurden in Russland Werkzeugmaschinen im Wert von 2,2 Milliarden US-Dollar verkauft (-5,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr). Dabei handelte es sich um etwa 3400 Maschinen unterschiedlichen Typs und Ausstattungsgrades. Hiervon stammten Maschinen im Wert von 0,485 Milliarden US-Dollar aus russischer Produktion und der große Rest von 1,745 Milliarden US-Dollar aus Importen. Deutschland ist dabei der wichtigste ausländische Beschaffungsmarkt.

Das russische Ministerium für Industrie und Handel setzt alles daran, damit bei der Modernisierung und beim Kapazitätsausbau von russischen Betrieben künftig möglichst viele Maschinen und Anlagen aus heimischer Produktion stammen. Innerhalb der nächsten vier Jahre werden demnach bis zu 100 größere Industriebetriebe gebaut. Die dafür erforderlichen Investitionen werden auf 16,7 Milliarden US-Dollar geschätzt. Etwa die Hälfte des Geldes könnte in die Anschaffung von Werkzeugmaschinen fließen.)

Aktuell lässt sich in Russland mit der Cloud gutes Geld verdienen.

Julian Nitzsche/pixelode



Das föderale Energieministerium prognostiziert für 2016 einen Zuwachs der Kohleförderung um 4,6 Prozent auf 390 Millionen Tonnen.

Baumeister Ing. Engelbert Hosner/pixelode



Russlands Werkzeugmaschinenbau soll sich bis 2020 in raschen Schritten entwickeln.



SUEK
SIBERIAN COAL
ENERGY COMPANY

Russlands größtes
Kohleunternehmen

www.suek.ru



Ernst Westend / pixelode

Если Россия продолжит так же эксплуатировать свои запасы нефти, как сейчас, то они будут исчерпаны в течение следующих 26 лет.



Daniel Kocherscheidt / pixelode

Производство гофрокартона и картона в России увеличилось в 2015 году на 9,1% и достигло 3,1 млн тонн.



Rainer Sturm / pixelode

Эксперты ожидают широкое внедрение «интернета вещей» в российской промышленности не ранее 2018 года, скептики даже не ранее 2020 года.

»» РОССИЙСКИЕ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИЕ КОМПАНИИ: ОТ РЕКОРДА К РЕКОРДУ

Россия ратифицирует Парижское соглашение о климате не ранее 2020 года. Возможно, такая поздняя ратификация связана с тем, что она потенциально ограничивает возможности экспорта. Страна является мировым лидером по экспорту угля, газа и нефти. При этом Россия хочет производить и экспортировать не меньше ископаемого сырья, а больше. По информации Минэнерго России, в 2016 году объем добычи нефти ожидается на уровне 544 млн тонн. В 2017 году добыча должна возрасти до 548 млн тонн. Главный экономист ВР по России и СНГ Владимир Дребенцов еще более оптимистичен в расчетах. Он ожидает, что в 2016 году добыча нефти возрастет с 545 млн до 547 млн тонн, а в 2017 году рассчитывает на дальнейшее увеличение на три процента; т.е. до 563 млн тонн.

Если, однако, Россия продолжит так же эксплуатировать свои запасы нефти, как сейчас, то они, скорее всего, будут исчерпаны в течение следующих 26 лет. По разведанным запасам нефти в объеме 103 млрд баррелей Россия в настоящее время занимает шестое место в мире после Венесуэлы, Саудовской Аравии, Канады, Ирана и Ирака. В то время как мировых запасов нефти хватит на 52 года, запасы черного золота в России иссякнут намного раньше, если не будут открыты новые месторождения или не будут усовершенствованы технологии добычи.

Нефтяные компании «Газпром нефть» и «Роснефть» планируют в период с 2017 года по 2040 год инвестировать около 256 млрд рублей в Восточно-Мессояхское месторождение. На сегодняшний день обе компании уже вложили в него 85 млрд рублей. Извлекаемые запасы месторождения составляют 340 млн тонн. Старт промышленной эксплуатации месторождения был дан в сентябре 2016 года. В 2020 году ожидается выход месторождения на максимальную мощность 5,6 млн тонн нефти. Особенность этого месторождения в том, что в настоящее время оно является самым северным эксплуатирующимся месторождением материковой части России. Оно расположено на Гыданском полуострове (недалеко от полуострова Ямал).

Государственная компания «Зарубежнефть» также специализируется на разработке сложных месторождений. В ближайшие пять лет компания планирует удвоить добычу нефти. Компания принадлежит ФА «Росимущество», т.е. на 100% государству. Три наиболее важных месторождения «Зарубежнефти» расположены в России и во Вьетнаме, два из них – на шельфе Вьетнама. Объем добычи «Зарубежнефти» в 2015 году составил около 4,7 млн тонн нефти, в 2020 году планируется добыча семи миллионов тонн.

»» РАСТЕТ ПРОИЗВОДСТВО КАРТОНА И КАРТОННЫХ КОРОБОК

Производство гофрокартона и картона в России увеличилось в 2015 году на 9,1% и достигло 3,1 млн тонн.

В предыдущем году темп роста составил только два процента. И только производство крафтлайнера – на фоне общей тенденции роста – снизилось на 0,5% до 1,71 млн тонн. В 2016 году можно наблюдать также тенденцию к переходу от производства коробок из новой целлюлозы к производству коробок из вторичного сырья.

Импульсом послужило постановление правительства № 1372 от 12 декабря 2015 года, которое на четыре месяца ввело запрет на экспорт целлюлозных отходов. В результате в 2016 году выросло предложение вторичного сырья на внутреннем рынке. Как указывали эксперты, ранее в плохом снабжении сырьем виноват был не только массовый экспорт, но и недостаточно развитая система сбора макулатуры.

Но развитие в этой сфере движется по замкнутому кругу: если система сбора и возврата вторичного сырья в переработку будет улучшена, то на бумажных фабриках опять возникнет дефицит возможностей его переработки. Поэтому немецким поставщикам соответствующих машин и оборудования для переработки макулатуры следует внимательно следить за развитием ситуации.

»» МЕДЛЕННОЕ РАЗВИТИЕ «ИНДУСТРИИ 4.0» В РОССИИ

Четвертая промышленная революция (известная как «Интернет вещей» и – в Германии – «Индустрия 4.0») развивается в России очень медленно. Промышленность должна сначала дорасти до такого уровня, когда увеличение объемов производства больше невозможно без приложений для интернета вещей.

В недавнем прошлом еще существовала необходимость введения законодательных требований для внедрения и применения, чтобы в определенных сегментах «интернета вещей» вообще появилось хоть какое-то движение. Законодательное давление коснулось мониторинга движения транспортных средств (интеллектуальный иммобилайзер, системы слежения), охраны объектов и безопасности зданий (машина-человек / M2H), а также учета электроэнергии, воды, тепла и газа (машина-машина / M2M, интеллектуальные здания). Без законодательного давления были разработаны автоматизированные платежные системы (в том числе банкоматы, терминалы бесконтактной оплаты кредитными картами, основанные на технологии LTE или Wi-Fi).

Однако эксперты ожидают широкое внедрение «интернета вещей» в российской промышленности не ранее 2018 года, скептики даже не ранее 2020 года. Это предположение основывается на том, что амортизация используемых в настоящее время автоматических и полуполупавтоматических, а также ручных систем управления в производстве произойдет лишь в среднесрочной перспективе. А до тех пор руководители предприятий не видят экономической необходимости инвестировать в проекты «Индустрии 4.0».

»» ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И УСЛУГИ СПОСОБСТВУЮТ РОСТУ В СФЕРЕ ИТ

В 2015 году объем продаж облачных услуг в России составил 22,7 млрд рублей, что на 66,9% больше по сравнению с предыдущим годом. Это данные аналитической компании IDC. В пересчете на доллары США этот рост на 5,2% и объем рынка в 370 млн долларов – несмотря на сильную девальвацию рубля с 2014 года – по-прежнему представляются вполне достойными.

Эксперты IDC прогнозируют дальнейший рост рынка облачных услуг почти по 12% в год до 650 млн долларов в 2020 году. Сильная девальвация рубля ведет к дополнительному росту цен на серверы и, следовательно, росту оборотов. Стоимость импортного ИТ-оборудования, в том числе серверов, выросла из-за девальвации рубля в 2014 и 2015 годах в несколько раз.

А рублевые цены на облачные услуги остались почти без изменений. Это побудило пользователей из предпринимательских кругов воздержаться от модернизации или расширения своих собственных серверов и передать базы данных с помощью облачных решений специализированным фирмам-подрядчикам. По данным Ростелекома, основного поставщика в России, его услуги позволяют клиентам в случае аутсорсинга серверной инфраструктуры достичь экономии ИТ-бюджета от 30% до 70%.

Интерес к облачным решениям не снизился и в 2016 году. Доходы Ростелекома увеличились в первом полугодии 2016 года почти на 42%. Чтобы выдержать натиск клиентов, компания инвестирует 850 млн долларов в центры обработки данных.

И другие участники рынка, такие как SAP и Microsoft, зарабатывают в России, по собственной информации, на облачных услугах хорошие деньги. SAP открыла в конце 2014 года два центра обработки данных стоимостью 20 млн евро, один из которых является центром резервного копирования в критических ситуациях. Строительство обоих центров было необходимо, потому что теперь законодательные органы вынуждают все компании хранить личные данные клиентов на территории Российской Федерации.

Что касается серверного оборудования, которое необходимо для расширения центров обработки данных, здесь победу одержали производители из Азии, особенно из Китая. Это отчасти связано с западными санкциями, которые хотя и не запрещают импорт высоких технологий, но затрудняют его. Кроме того, Россия хочет стать менее зависимой от западных поставок технологий, и в этой связи начала расширять внутренний потенциал для производства оборудования.

»» УГОЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СБЫТА

Добыча угля в России за первые десять месяцев увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 4,6% до 316 млн тонн. Эта тенденция была связана с экспортом, рост которого на 8,9% составил 137,2 млн тонн. Импорт напротив снизился на 10,1% и составил 167 млн тонн. Об этом сообщило Центральное диспетчерское управление (ЦДУ ТЭК).

Шахты, участвующие в экспортных поставках, получают выгоду от роста с мая 2016 года мировых цен на энергетический и коксующийся уголь. Благодаря этому ряд поставщиков, впервые за последние годы, вышли из кризиса. Это идет на пользу сокращения их задолженности и реализации инвестиций.

В настоящее время Минэнерго прогнозирует в 2016 году увеличение добычи угля на 4,6% с 373 млн до 390 млн тонн, из них около 270 млн тонн в открытых горных выработках, а остальные под землей. Ожидается рост экспорта на шесть процентов с 156 млн до 165 млн тонн. Таким образом, Россия, скорее всего, сможет сохранить свое место третьего по величине экспортера угля – следом за Индонезией и Австралией.

В связи с ростом производства растет также спрос на горное и погрузочно-разгрузочное оборудование. Но не только: из-за аварий на шахтах правительство настаивает на приобретении и установке оборудования для обеспечения безопасности труда. Для обеспечения сбыта на внутреннем рынке необходимы также технологии для улучшения качества и переработки угля.

»» ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ СТАНКОСТРОЕНИЯ РОССИИ ОЖИДАЕТСЯ К 2020 ГОДУ

В 2015 году в России было продано станков на сумму 2,2 млрд долларов США (-5,5% по сравнению с предыдущим годом). Речь идет о примерно 3400 станках различных типов и уровня оснащенности. Из них оборудование стоимостью 0,485 млрд долларов представляют собой станки российского производства, а большую часть стоимостью 1745 млрд долларов – импорт. Германия является самым важным рынком импортных закупок.

Министерство промышленности и торговли России прилагает все усилия к тому, чтобы при модернизации и расширении потенциала российских предприятий в будущем использовались в большем объеме станки и оборудование отечественного производства. Так, в течение следующих четырех лет будут построены до 100 крупных промышленных предприятий. Необходимые для этого инвестиции оцениваются в 16,7 млрд долларов. Около половины этой суммы может пойти на приобретение станков.)

Rainer Sturm / pixelcode



Эксперты прогнозируют дальнейший рост рынка облачных услуг почти по 12% в год до 650 млн долларов в 2020 году.

Rike / pixelcode



Минэнерго прогнозирует в 2016 году увеличение добычи угля на 4,6% с 373 млн до 390 млн тонн.

Paul-Georg Meister / pixelcode



В планах Минпромторга – активное развитие станкостроения в России.

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

DIGITALISIERUNG HÄLT EINZUG IN RUSSISCHEM DRUCKGEWERBE

DIE WIRTSCHAFTSKRISE IST AN DER DRUCKINDUSTRIE NICHT SPURLOS VORBEIGEGANGEN. RÜCKKLÄUFIGE PRINTAUFLAGEN HABEN ZU SINKENDEN INVESTITIONEN IN POLYGRAFISCHE AUSRÜSTUNGEN GEFÜHRT. WENN ES WACHSTUMSAUSSICHTEN GIBT, DANN BEIM VERPACKUNGS- UND ETIKETTENDRUCK. ULLRICH UMANN, GTAI

Der Markt für Printmedien und damit für Drucktechnik befindet sich in der Krise. Zusätzlich zur kritischen Lage, in der sich Realeinkommen, Handel und privater Konsum befinden, sinkt durch den weiteren Vormarsch der elektronischen Medien die Auflagenhöhe von Printmedien aller Art. Der Markt für Printmedien ist 2015 um 15 Prozent auf 1,36 Milliarden Exemplare geschrumpft. Wertmäßig bedeutete das einen Rückgang um 2,3 Prozent auf 46,4 Milliarden Rubel. Ein Ende der Abwärtsbewegung ist 2016 nicht in Sicht.

In einer besseren Lage befinden sich die Hersteller von Etiketten und bedrucktem Verpackungsmaterial. Ausländische Unternehmen verlagern in Zeiten der Importsubstitution Montagen und Produktionen nach Russland. Auch russische Firmen, etwa aus der Ernährungsgüterwirtschaft, erweitern ihre Produktionen. Deshalb ist die Nachfrage nach ansprechenden Etiketten und bedruckten Verpackungen gestiegen. Das Wachstum in diesem Teilbereich der Druckindustrie sollte in das Jahr 2017 hineinreichen.

Beim Absatz von Maschinen und Anlagen für die polygrafische Industrie ist mit einem anhaltenden Rückgang zu rechnen. So sind die Anlageninvestitionen in der Druckindustrie seit 2011 von Jahr zu Jahr gefallen. In Zeiten der schwachen Nachfrage nach Printmedien und von exorbitant teuren Projektfinanzierungen ist

mit weiter schrumpfenden Absätzen bei Drucktechnik zu rechnen.

VERLAGSGEWERBE

Verlage reagieren auf die krisenhaften Rahmenbedingungen mit der Neuordnung ihrer Geschäftsmodelle. Zur Kostenoptimierung werden unter anderem die Auflagen gekürzt. Stattdessen werden mehr digitalisierte Ausgaben erstellt, um den sich wandelnden Verbrauchergewohnheiten gerecht zu werden.

Ihren angeschlossenen Druckereien beschneiden Verlage die Ausgaben für neue Drucktechnik, stocken gleichzeitig aber die Ausgaben für Soft- und Hardware zur Produktion digitaler Ausgaben und Internetmedien auf. Die Konjunktur bei Drucktechnik hatte sogar schon 2011 ihren Zenit überschritten. Seither befindet sie sich in einer Abwärtsbewegung.

Derzeit existieren etwa 8000 Verlage, darunter 15 mit ausländischem Kapital. Daneben gibt es 4000 landesweit operierende Distributoren für Printmedien, 8 föderale Großhändler, 100 regionale Großhändler und 550 regionale oder lokale Einzelhandelsfirmen für Printmedien. Letztere unterhalten 41.000 Verkaufspunkte. Darüber hinaus werden Druckerzeugnisse in 40.000 Postfilialen vertrieben.

ZEITUNGEN UND ZEITSCHRIFTEN

Um den sich wandelnden Lesegewohnheiten gerecht zu werden, haben die führenden Tageszeitungen ihre Onlineauftritte ausgebaut und dafür Personal eingestellt. Nur noch wenige Zeitungsredaktionen sind ausschließlich mit der Druckausgabe beschäftigt. Die meisten erstellen zusätzlich Onlineversionen, Podcasts, Radioprogramme und Videos. Ein neuer Trend ist auch die Erstellung von interaktiven Apps für Mobiltelefone und Tablett-PCs.

BÜCHER

Die Auflagenhöhe bei Büchern sinkt seit Jahren. Verleger vermieden im Krisenjahr 2015 jedoch eine starke Heraufsetzung der Buchpreise, obwohl Papier teurer geworden war. Dadurch konnte der Rückgang des Absatzes auf dem Büchermarkt ein wenig abgemildert werden. Beobachter wollen sogar ein wieder leicht gestiegenes Interesse am Lesen bemerkt haben. Geholfen hat dabei, dass 2015 in Russland als das Jahr der Literatur ausgerufen wurde, was von zahlreichen Veranstaltungen begleitet wurde.

Im Jahr 2015 gab es 5399 Buchverlage. Dabei haben allerdings nur 1239 Verlage mehr als 12 Titel pro Jahr herausgegeben. Und 35,3 Prozent aller Buchverlage beschränken ihre Auflagen auf maximal 1000 Exemplare. Eine Auflage von mehr als 500.000 pro Jahr realisieren sogar nur 1,5 Prozent aller Verlage. Das geographische



Zentrum des Verlagswesens ist Moskau mit 55 Prozent aller Titel und 85 Prozent der landesweiten Auflagenhöhe. An zweiter Stelle folgt mit großem Abstand St. Petersburg mit acht Prozent beziehungsweise vier Prozent.

DRUCKINDUSTRIE

In Russland gibt es etwa 7000 russische Druckereien. Davon produzieren 27 Prozent Zeitungen, 11 Prozent Zeitschriften und 9 Prozent Bücher. Von den Zeitungsdruckereien erstellen 30 Prozent Auflagen zwischen 3000 und 5000 Exemplaren pro Tag. Ausgaben von mehr als 10.000 Exemplaren entfallen auf lediglich drei Prozent.

Das Jahr 2015 erwies sich für das Druckgewerbe als besonders kritisch. Druckereien waren dabei massiv von Geschäftsaufgaben bedroht. Die Gründe dafür waren die starke Rubelabwertung, fallende Realeinkommen und stark gestiegene Papierpreise.

Dies führte zum zeitlichen Zusammentreffen von zwei schwerwiegenden Negativfaktoren: fallende Nachfrage nach Printmedien bei gleichzeitig ausufernden Produktionskosten, die wegen der sinkenden Einkommen aber nicht adäquat an die Konsumenten weitergereicht werden konnten. Die Regierung dachte zwischenzeitlich sogar daran, die Verkaufs-



Industriepark
Greenstate

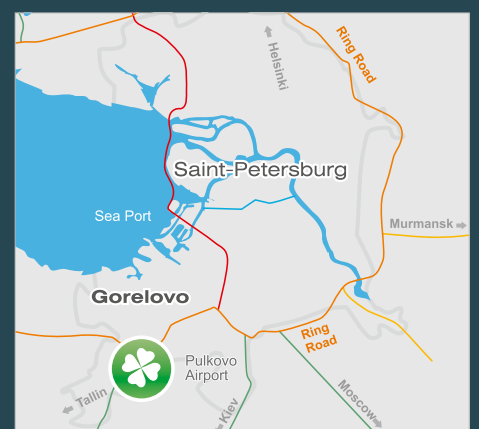
Produktionsgelände
Komm und Schliess an!



115 ha - gesamte Fläche des Industrieparks
42 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 >>>



preise auf Schulhefte aus sozialen Gründen einzufristen.

Im Jahr 2016 ist die Lage insgesamt zwar immer noch als kritisch zu betrachten, aber dennoch von ersten Erholungsanzeichen gekennzeichnet. Beispielsweise steigen die Papierpreise ungleich langsamer als im Vorjahr.

In Zeiten sinkender Auflagenhöhen versuchen die russischen Druckereien, über eine stärkere Spezialisierung dennoch Aufträge zu akquirieren. Durch diese Bestrebungen variiert der technische Ausstattungsgrad von Druckereien stärker als in der Vergangenheit. Dazu gehört auch die stärkere Nutzung von „Print on Demand“ auf digitalen Druckern unter Verwendung von Tinte und Tonern im Gegensatz zur „analogen“ Drucktechnik.

Was die Importabhängigkeit Russlands bei Druckerzeugnissen angeht, ist diese auf die verschiedenen Erzeugnisgruppen ungleich verteilt. Zeitungen werden nur zu drei bis fünf Prozent eingeführt – meist ausländische Titel. Bei Zeitschriften und Hochglanzkatalogen liegt die Importquote hingegen zwischen 50 und 60 Prozent. Dies hat preisliche und qualitative Ursachen. Auch beliefern internationale operierende Verlagshäuser umliegende Märkte, darunter ausländische, generell aus regionalen Druckereien in einem einzigen Land. Diese Druckereien konzentrieren sich in Polen, in der Ukraine und im Baltikum.

Innerhalb Russlands gab es eine leichte regionale Verschiebung der Zentren der Druckindustrie. Wichtige Betriebe zogen aus Moskau in das umliegende Moskauer Gebiet um. Dies geschah einmal aus transporttechnischen Gründen, da der Lkw-Verkehr in der russischen Hauptstadt eingeschränkt ist und die Straßen überfüllt sind. Zum anderen sind Druckereien von den laufenden Kosten her außerhalb Moskaus günstiger zu betreiben als in der Stadt.

Umgezogen sind beispielsweise die Druckereien Ekstra M (neuer Standort Krasnogorsk), Praim Print Moskwa (Dolgoprudny) und VMG-print (Podolsk). Das Moskauer Gebiet avancierte damit zum landesweit wichtigsten Standort für die Druckindustrie. Neben Printmedien werden hier insbesondere Etiketten und bedruckte Verpackungen für den Bedarf des gesamten Landes erzeugt.

VERPACKUNGSDRUCK UND ETIKETTEN

Verpackungsdruck und Etikettendruck sind gegenwärtig die Hoffnungsträger für weiteres Wachstum der Branche, nachdem der Druck von Medien stagniert oder sich gar rückläufig entwickelt. Wachstumshoffnungen werden auch in den Druck von Tapeten sowie – als neuer Trend – auf das Bedrucken von Papier- und Kunststoffoberflächen für die Belange der Industrie gesetzt.)

RUSSLAND: PRODUKTION DER VERLAGS- UND DRUCKINDUSTRIE

WARENGRUPPEN	2015	VERÄNDERUNG 2015/ 2014 (IN PROZENT)
Zeitungen	13,8 Mrd. Stück	-12,2
Zeitschriften	7,1 Mrd. Stück	-18,4
Bücher	5,6 Mrd. Stück	-11,1
Druckerzeugnisse der technischen Anwendung	11,4 Mrd. Stück	11,8
Andere Druckerzeugnisse	11,3 Mrd. Stück	7,6

Quelle: Föderale Agentur für Presse und Massenmedien – Rospetschat

RUSSLAND: IMPORT VON DRUCKMASCHINEN

Jahr	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2015
Stück	65	112	152	168	132	47	54	35	21

Quelle: Föderale Agentur für Presse und Massenmedien – Rospetschat

RUSSLAND: ANLAGEINVESTITIONEN IN DER DRUCKINDUSTRIE (SEGMENT POLYGRAFIE, IN LAUFENDEN PREISEN, IN MILLIARDEN RUBEL)

Jahr	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Stück	15,5	21,5	17,5	15,5	14,2	11,3

Quelle: Föderale Agentur für Presse und Massenmedien – Rospetschat

RUSSLAND: ANTEIL VERSCHIEDENER VERTRIEBSKANÄLE BEI TAGESZEITUNGEN

KANAL	ANTEIL AM GESAMTVERTRIEB (IN PROZENT)
Printversion	56
Print- und Onlineversion	15
Print- und Onlineversion und App	10
Printversion und App	4
Onlineversion	7
Onlineversion und App	5
App	3

Quelle: Association of Audit Media (AAM)

ENTWICKLUNG DES RUSSISCHEN BUCHMARKTES

BUCHMARKT IN ZIFFERN	2013	2014	2015
Anzahl der veröffentlichten Titel	120.512	112.126	112.647
Auflagenhöhe (in Millionen Exemplaren)	541,7	485,5	459,4
Umsatz mit elektronischen Büchern (in Milliarden Rubel)	1,1	1,5	2,25

Quelle: Föderale Agentur für Presse und Massenmedien – Rospetschat

RUSSLAND: IMPORT VON DRUCKERZEUGNISSEN (IN 1000 TONNEN)

WARENGRUPPE	2013	2014	2015
4821 Etiketten aller Art aus Papier oder Pappe	12,1	44,5	10
4901 Bücher, Broschüren und ähnliche Drucke	40,3	34,9	14,9
4902 Zeitungen, Zeitschriften und andere periodische Druckschriften	70,8	61,4	32,1
4903 Kinderbücher	5,6	5,1	3

Quelle: Föderale Agentur für Presse und Massenmedien – Rospetschat

РОССИЙСКАЯ ПОЛИГРАФИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ — В ПРОЦЕССЕ ДИГИТАЛИЗАЦИИ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС ОСТАВИЛ СВОЙ СЛЕД И НА ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. СНИЖЕНИЕ ТИРАЖЕЙ ПРИВЕЛО К СНИЖЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ В ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ. ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА, ЕСЛИ ОНИ ЕСТЬ, НАБЛЮДАЮТСЯ ТОЛЬКО В ОБЛАСТИ ПЕЧАТИ УПАКОВОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ЭТИКЕТОК. / УЛЬРИХ УМАНН, GTAI

Tim Fackmann/pixelode



Рынок печатных средств массовой информации и, следовательно, полиграфической техники находится в кризисе. В дополнение к критической ситуации, в которой находятся реальные доходы, торговля и частное потребление, в связи с самым быстрым ростом электронных СМИ падают также тиражи всех видов печатных СМИ. Рынок печатных СМИ в 2015 году сократился на 15% и составил 1,36 млрд экземпляров. В стоимостном выражении это означало падение на 2,3% до 46,4 млрд рублей. Прекращения этого падения в 2016 году не предвидится.

В лучшем положении находятся производители этикеток и печатных упаковочных

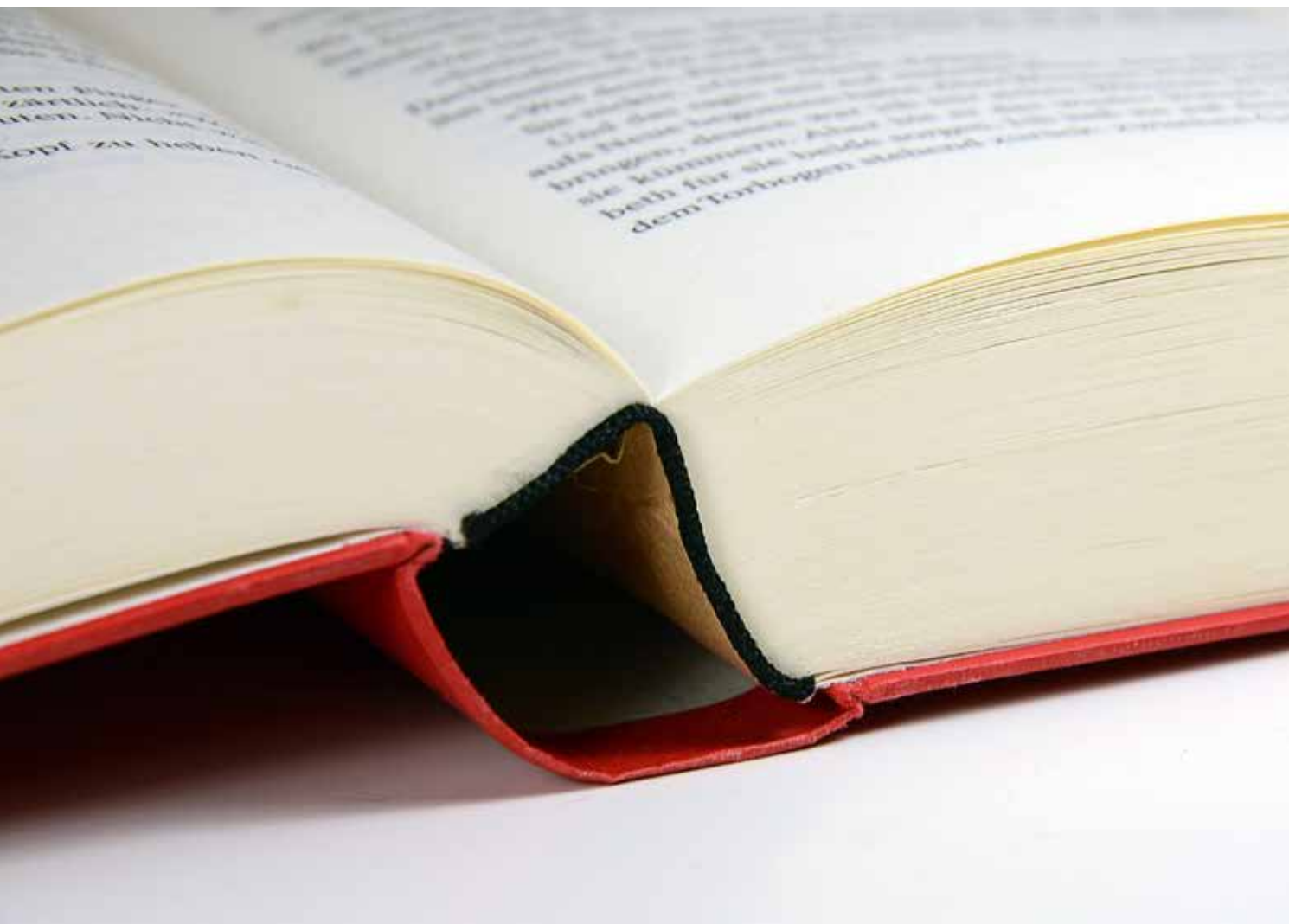
материалов. Иностранные компании в связи с политикой импортозамещения переводят сбор и производство в Россию. Своё производство расширяют также российские компании, например, производители продуктов питания. Поэтому вырос спрос на привлекательные этикетки и упаковку с печатью. Рост в этой сфере печатной промышленности должен продолжиться и в 2017 году.

Ожидается дальнейшее снижение объёмов продаж машин и оборудования для полиграфической промышленности. Так, капиталовложения в полиграфической промышленности с 2011 года снижаются из года в год. Во времена низкого спроса на

печатные СМИ и непомерно дорогого проектного финансирования можно ожидать дальнейшего сокращения объёмов продаж полиграфической техники.

Издательства реагируют на кризисные условия реорганизацией своих бизнес-моделей. Для оптимизации затрат, наряду с прочими мерами, снижаются тиражи. Вместо этого для того, чтобы соответствовать меняющимся привычкам потребителей, создается большее количество электронных изданий.

Своим типографиям-партнерам издатели сокращают расходы на новую печатную технику и в то же время увеличивают расходы



Только 1,5% всех книжных издательств в России реализуют тиражи более 500 тыс. в год.

на программное и аппаратное обеспечение для цифровых и интернет-изданий. Конъюнктура в области печатной техники достигла своего пика уже в 2011 году. С тех пор она находится в состоянии падения.

В настоящее время существует около 8000 издательств, в том числе 15 с иностранным капиталом. Кроме того, на рынке на национальном уровне работают 4000 дистрибьюторов печатных СМИ, 8 федеральных оптовых организаций, 100 региональных дистрибьюторов и 550 региональных или местных дилеров по распространению печатных СМИ. Последние имеют 41 тыс. точек продаж. Кроме того, печатная продукция продается в 40 тыс. почтовых отделениях.

ГАЗЕТЫ И ЖУРНАЛЫ

Для удовлетворения меняющихся привычек читателей ведущие газеты расширили свои онлайн-предложения и увеличили персонал. Лишь несколько редакций газет по-прежнему занимаются только печатными изданиями. Большинство издают дополнительно онлайн-версии, подкасты, радиопрограммы и видео. Новой тенденцией является создание интерактивных приложе-

ний для мобильных телефонов и планшетных компьютеров.

КНИГИ

Книжные тиражи падают на протяжении многих лет. Издателям все-таки удалось избежать в период кризиса 2015 года сильного роста цен на книги, хотя бумага и стала дороже. Это позволило до некоторой степени смягчить снижение продаж на книжном рынке. Наблюдатели даже отметили легкое повышение интереса к чтению. Значительную роль в этом сыграл Год литературы, объявленный в России в 2015 году, который сопровождался многочисленными мероприятиями.

В 2015 году насчитывалось 5399 книжных издательств. При этом, однако, только 1239 издательств выпустили более 12 наименований в год. 35,3% всех книжных издательств ограничивают свои тиражи до 1000 экземпляров. Тиражи более 500 тыс. в год реализуют только 1,5% всех издательств. Географическим центром издательской индустрии является Москва, где выпускаются 55% всех наименований и 85% общенационального тиража. За ней с боль-

шим отставанием следует Санкт-Петербург, имеющий соответственно 8% и 4%.

ПОЛИГРАФИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

В России насчитывается около 7000 российских типографий. 27% из них производят газеты, 11% – журналы и 9% – книги. 30% газетных типографий печатают тиражи от 3000 до 5000 экземпляров в день. Тиражи более 10 тыс. экземпляров приходится всего на 3% типографий.

2015 год оказался для полиграфической промышленности особенно тяжелым. Типографии стояли на грани банкротства. Основные причины – сильная девальвация рубля, падение реальных доходов и резкий рост цен на бумагу.

Это привело к совпадению во времени двух серьезных негативных факторов: падения спроса на печатные СМИ и одновременного серьезного роста затрат на производство, которые из-за падения доходов не могли быть адекватно перераспределены на потребителей. Правительство предполагало даже временно заморозить по социальным причинам отпускные цены на школьные учебники.

РОССИЯ: ПРОИЗВОДСТВО ПЕЧАТНОЙ И ИЗДАТЕЛЬСКОЙ ПРОДУКЦИИ

ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ	2015	ИЗМЕНЕНИЕ 2015/ 2014 (В ПРОЦЕНТАХ)
Газеты	13,8 млрд штук	-12,2
Журналы	7,1 млрд штук	-18,4
Книги	5,6 млрд штук	-11,1
Печатная продукция технического назначения	11,4 млрд штук	11,8
Другая печатная продукция	11,3 млрд штук	7,6

Источник: Роспечать

РОССИЯ: ИМПОРТ ПЕЧАТНЫХ МАШИН

Год	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2015
Кол-во	65	112	152	168	132	47	54	35	21

Источник: Роспечать

РОССИЯ: КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ В ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (СЕКТОР ПОЛИГРАФИИ, В ТЕКУЩИХ ЦЕНАХ, В МЛРД РУБЛЕЙ)

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Млрд рублей	15,5	21,5	17,5	15,5	14,2	11,3

Источник: Роспечать

РОССИЯ: ДОЛЯ РАЗЛИЧНЫХ КАНАЛОВ СБЫТА ЕЖЕДНЕВНЫХ ГАЗЕТ

КАНАЛ	ДОЛЯ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРОДАЖ (В ПРОЦЕНТАХ)
Версия для печати	56
Печатная и онлайн-версия	15
Печатная и онлайн-версия, и приложения	10
Версия для печати и приложения	4
Онлайн-версия	7
Онлайн-версия и приложения	5
Приложения	3

Источник: Ассоциация аудита СМИ (ААМ)

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО КНИЖНОГО РЫНКА

КНИЖНЫЙ РЫНОК В ЦИФРАХ	2013	2014	2015
Количество наименований	120.512	112.126	112.647
Тираж (в млн экземпляров)	541,7	485,5	459,4
Продажи электронных книг (в млрд рублей)	1,1	1,5	2,25

Источник: Роспечать

РОССИЯ: ИМПОРТ ПЕЧАТНОЙ ПРОДУКЦИИ (В 1000 Т)

WARENGRUPPE	2013	2014	2015
4821 Этикетки всех видов, из бумаги или картона	12,1	44,5	10
4901 Печатные книги, брошюры, листовки и аналогичные печатные материалы	40,3	34,9	14,9
4902 Газеты, журналы и прочие периодические издания	70,8	61,4	32,1
4903 Книги-картинки детские	5,6	5,1	3

Источник: Роспечать

В 2016 году общая ситуация до сих пор может считаться критической, но уже намечаются первые признаки восстановления. Например, цены на бумагу растут несравненно медленнее, чем в прошлом году.

Во времена снижения тиражей российские типографии пытаются получить новые заказы за счет более высокой степени специализации. Благодаря этим усилиям уровень технической оснащенности типографий стал более разнородным, чем в прошлом. Также все более широко используется «печать по требованию» на цифровых принтерах с использованием чернил и тонеров по сравнению с «аналоговыми» технологиями печати.

Что касается зависимости России от импорта печатной продукции, то она неравномерно распределена по различным группам товаров. Ввозится всего от трех до пяти процентов газет – в основном иностранные издания. В области журналов и глянцевых каталогов импортная квота составляет, однако, от 50 до 60 процентов. Это связано с ценами и качеством. Кроме того, издательства, работающие на международном уровне, осуществляют поставки на соседние рынки, в том числе и иностранные, как правило, из региональных типографий, расположенных в одной стране. Эти типографии сосредоточены в Польше, Украине и странах Балтии.

В России произошел небольшой региональный сдвиг центров полиграфии. Крупные компании переместились из Москвы в Московскую область. Это произошло с одной стороны в связи с транспортной логистикой, так как движение грузовиков в российской столице ограничено, а улицы переполнены. С другой стороны текущие расходы типографий за пределами Москвы ниже, чем в городе.

Переехали, например, типографии «Экстра М» (новое месторасположение – Красногорск), «Прайм Принт Москва» (Долгопрудный) и «ВМГ-Принт» (Подольск). Таким образом, Московская область стала самым важным центром полиграфической промышленности страны. Наряду с печатными изданиями здесь производятся также этикетки и печатные упаковочные материалы для всей страны.

ПЕЧАТЬ УПАКОВОК И ЭТИКЕТОК

Перспективы на дальнейший рост в отрасли, в которой продолжается стагнация и даже падение роста печатных СМИ, в настоящее время есть только в сфере печати упаковок и этикеток. Надежды на рост связывают также с печатью обоев – в качестве нового тренда – с печатью бумажной и пластиковой упаковки для промышленности.)



IN RUSSLAND STIMMT DIE CHEMIE – TROTZ WIRTSCHAFTSKRISE

NUR WENIGE BRANCHEN IN RUSSLAND STEMMEN SICH ERFOLGREICH GEGEN DIE WIRTSCHAFTSKRISE. ZU DIESEN POSITIVEN AUSNAHMEN GEHÖRT DIE CHEMIEINDUSTRIE.

BERND HONES, GTAI

Die chemische Produktion legte 2015 um 6,3 Prozent und von Januar bis September 2016 um 4,6 Prozent zu. Dabei stieg die Wachstumsdynamik von 3 Prozent im 1. Quartal 2016 auf 7,4 Prozent im 2. Quartal, um im 3. Quartal auf 3,2 Prozent nachzulassen. Es gibt mehrere Gründe für diese paradoxe Entwicklung. Durch den schwachen Rubel ist der Import von chemischen Erzeugnissen relativ teuer geworden. Im Verhältnis dazu sind russische Erzeugnisse oftmals viel günstiger. Viele Konzerne stehen erstklassig da, weil sie ihre Produkte im Ausland preisgünstig anbieten und ihre Werke besser auslasten können. Auch wenn das Marktvolumen im Inland insgesamt geringer wird – russische Produzenten schneiden sich vom bestehenden Kuchen immer größere Scheiben ab.

Deshalb erzielen viele chemische Unternehmen zurzeit ganz ordentliche Umsätze. Firmen, bei denen die bestehenden Kapazitäten nicht mehr ausreichen oder veraltet sind, gehen sogar noch einen Schritt weiter und investieren. Dazu zählen Produzenten von Kunststoffen, Düngemitteln, Farben und Lacken sowie Petrochemiewerke. Den Raffinerien bleibt auch gar keine andere Wahl, denn Benzin und Diesel müssen künftig den immer strenger werdenden Abgasnormen (Euro-5) entsprechen.

Außerdem wären da noch Russlands Mega-Projekte – wie die Gaspipeline „Sila Sibiri“ von Gazprom in Ostsibirien mit einem Gaschemiewerk in Blagoweschtschensk an der Grenze zu China. Oder die Flüssiggasprojekte auf den Halbinseln Jamal und Gydan von Novatek zusammen mit europäischen und chinesischen Partnern. Schließlich das Mega-Petrochemiewerk SapSibNeftechim in Tobolsk – das größte Kunststoffprojekt auf russischem Boden. Während des Wirtschaftsforums in St. Petersburg Mitte Juni 2016 wurde ein weiteres Großprojekt angekündigt: Der Bau eines Gasverflüssigungswerkes im Hafen Wysozk im Leningrader Gebiet. Kosten: 40 Milliarden Rubel. Geplante Fertigstellung: 2019. Bei all diesen gewaltigen und von staatlicher Seite geförderten Projekten winken deutschen Zulieferern, Ausrüstern und Planern gute Geschäftschancen.

RUSSISCHE DÜNGEMITTELRIESEN WEITER IM AUFWIND

Russische Hersteller von Düngemitteln zählen zu den Gewinnern des schwachen Rubels. Traditionell exportieren sie einen Großteil ihrer Erzeugnisse ins Ausland. Dort erzielen sie Erlöse auf Euro- oder US-Dollar-Basis. Dadurch haben sie die nötigen Devisen für neue Investitionen. So will das Unternehmen AO Asot aus Kemerowo (gehört zur SDS-Holding) für 1,2 Milliarden Euro seine

Stickstoff-Düngemittelproduktion erweitern mit Anlagen für 2000 Tonnen Ammoniak, 1250 Tonnen Ammoniumsalz-Lösungen, 1200 Tonnen Salpetersäure und 1000 Tonnen Ammoniumsalze. Das heißt, die bestehenden Kapazitäten werden mindestens um das Eineinhalbfache vergrößert.

Eurochem und der italienische Industriekonzern Maire Tecnimont haben Mitte Juni 2016 auf dem St. Petersburger Wirtschaftsforum den Bau eines Ammoniakwerkes im Leningrader Gebiet besiegelt. Das Werk soll 225 Millionen US-Dollar kosten und bei der Stadt Kingissepp gebaut werden, berichtet der Wirtschaftsnachrichtendienst Prime. Die Gesamtkosten des Projektes dürften eine Milliarde US-Dollar betragen. Das neue Werk soll im Jahr 2018 in Betrieb gehen.

In der Region Tula südlich von Moskau baut das Unternehmen Schekinoasot ein Werk für 450.000 Tonnen Methanol und 135.000 Tonnen Ammoniak pro Jahr. Kosten: 19 Milliarden Rubel (ca. 260 Millionen Euro). Das Werk soll im Jahr 2018 den Betrieb aufnehmen.

FARBENHERSTELLER INVESTIEREN TROTZ MAUER MARKTLAGE IN NEUE KAPAZITÄTEN

Weniger als neun Kilogramm Farben und Lacke kaufen russische Bürger jährlich im Schnitt. In Europa ist es mehr als das Doppelte. Kein Wunder, dass die Wachstumschancen in Russland

hat der Ausstoß von synthetischen organischen Pigmenten für Farben und Buntlacke um 19,3 Prozent und der Ausstoß von Farben und Lacken um 17,8 Prozent zugenommen, berichtet der Föderale Statistikdienst Russlands.

Etliche Firmen glauben trotz der schwierigen Lage an den russischen Markt. Sie investieren in neue Anlagen oder modernisieren die bestehenden. Laut Branchenverband Centrallack investieren russische Unternehmen gerade in neue Projekte mit einer Gesamtkapazität von insgesamt 41.000 Tonnen. Westliche Investoren bauen im Augenblick zusätzliche Kapazitäten zur Produktion von 75.000 Tonnen.

Der deutsche Konzern BASF will seine Präsenz in Russland 2016 ausbauen. Dazu erweitert er die Palette in Russland gefertigter Farben und Lacke im eigenen Werk in Bolschoje Tolbino im Moskauer Gebiet. Künftig sollen dort auch Komponenten für Polymer-Beton-Beschichtungen hergestellt werden, heißt es am Branchenportal LKM.

RUSSLAND ZIEHT IMMER MEHR KUNSTSTOFFVERARBEITER AN

Russland gilt als stabiler Produzent von Massenkunststoffen. Verarbeiter hatten jedoch bislang einen schweren Stand. Durch den schwachen Rubel scheint das Interesse an der Verarbeitung von Polymeren in Russland zu steigen. Das

beginnen und bis 2018 die Kapazitäten um weitere 5000 Rohre aufstocken, heißt es beim Branchenportal RCCnews.ru.

Der deutsche Konzern Henkel ist nicht nur ein riesiger Hersteller von Waschmitteln, sondern auch ein wichtiger Kunststoffverarbeiter. Wie Ende Juni 2016 bekannt wurde, will das Unternehmen einen Teil seiner Produktion von Silikondichtungen von Estland nach Russland verlagern. Die Fabrik im Baltikum wird zwar nicht geschlossen, aber ein Teil der Produktion wird künftig am Standort Tosno im Leningrader Gebiet konzentriert. Dort sollen die Kapazitäten zur Produktion und Lagerhaltung um 20.000 Tonnen auf 22.000 Tonnen pro Jahr steigen.

RAFFINERIEN INVESTIEREN WEITER

Das Unternehmen Amurskaja Energetitscheskaja Kompanija wird in der Amur-Region noch Ende 2016 mit dem Bau einer neuen Ölraffinerie beginnen. Die Verarbeitungskapazitäten sollen bei sechs Millionen Tonnen Rohöl und Gaskondensat liegen. Aus diesen Rohstoffen werden im Gebiet Amur dann Dieselmotoren, Benzin nach Euro-5-Norm, Petrolkoks und Flüssiggas hergestellt und größtenteils nach China exportiert. Das Projekt kostet 1,8 Milliarden US-Dollar und soll 2020 abgeschlossen werden.

Das Unternehmen OrskNefteOrgSintez will von 2016 bis 2023 die bestehenden Anlagen modernisieren und erweitern. Für rund fünf Milliarden US-Dollar soll in den kommenden sieben Jahren die Verarbeitungstiefe auf 96 Prozent erhöht werden. Zurzeit veredelt das Werk nahe der Grenze zu Kasachstan Jahr für Jahr rund 6,6 Millionen Tonnen Rohöl.

Der größte Investor ist Rosneft. Der Erdölriese will bis 2020 über 500 Milliarden Rubel (über 6,8 Milliarden Euro) in seine Raffinerien investieren. Laut Rosneft-Chef Igor Setschin soll mit dem Geld die Verarbeitungstiefe der Anlagen auf 76 Prozent erhöht werden. Durch dieses Investitionsprogramm soll das EBITDA zum Geschäftsjahr 2019 um den Faktor drei auf 200 Milliarden Rubel steigen.

Russlands Raffinerien modernisieren ihre Anlagen zur Treibstoffproduktion. Ziel: Hochwertige Benzine und Diesel mit hohen Oktanwerten. Seit 1. Januar 2016 dürfen Pkw in Russland nur noch mit Treibstoffen nach der Euro-5-Norm betankt werden. In Metropolen wie Moskau und St. Petersburg ist das auch der Fall. Aber bei weitem nicht überall im größten Land der Welt. Der Grund: Nicht alle Raffinerien haben die Umstellung fristgerecht geschafft. De facto dürfte es den Euro-5-Treibstoff in den meisten Regionen ab 1. Juli 2016 geben. De jure hat das Energieministerium den Verkauf von Benzin und Diesel nach dem Euro-4-Standard sogar bis Ende 2017 verlängert.)

PROJEKTE IN DER FARBEN- UND LACKINDUSTRIE IN RUSSLAND

PROJEKT / UNTERNEHMEN	INVESTITIONSSUMME	ANMERKUNGEN / STAND
Neue Produktionsstätte in Lipezk / PPG	2 Mrd. Rubel	Über 25 Mio. Tonnen Industrie- und Hochleistungslacke pro Jahr, Fertigstellung: Herbst 2016
Fabrikbau in Moglino im Gebiet Pskow / Nor-Maali Oy	4 Mio. US-Dollar	Kapazität: 1 Mio. Liter Lacke zum Schutz von metallischen und Beton-Oberflächen; Baubeginn: Juni 2016
Neue Farbenfabrik im Gebiet Kaluga / San Marco Group	168 Mio. Rubel	Werk für Premiumfarben und -lacke

Quellen: Fachmagazin „Lakokrasotschnaja promyslennost“, Centrallack

gigantisch sind. Doch zurzeit sinkt die Nachfrage. Trotzdem investieren russische und internationale Hersteller weiter in den Markt. Sie hoffen darauf, dass der Entwicklungsplan der Regierung bis 2030 aufgeht. Danach soll die Nachfrage in den kommenden 15 Jahren um mindestens 24 Prozent auf 1,7 Millionen Tonnen steigen. Der Pro-Kopf-Konsum je Bürger würde damit von knapp neun auf 13 Kilogramm zulegen. Und der Importanteil am Verbrauch auf sieben Prozent sinken.

Obwohl die Nachfrage sinkt und die Auslastungsquote vergleichsweise niedrig ist, steigt die Produktion. Von Januar bis September 2016

Unternehmen Europolimer will eine Milliarde Rubel in ein Werk zur Folienproduktion investieren. Die Fabrik in der Region Rostow am Don soll für 13.000 Tonnen Folien pro Jahr ausgelegt werden. Diese Erzeugnisse will Europolimer an Lebensmittelproduzenten als Verpackungsmaterial verkaufen – eine Boom-Branche in Russland.

Das Unternehmen Termoplast wird im Gebiet Rostow zum Ende des Sommers 2016 ein neues Werk eröffnen, in dem jährlich 6000 Tonnen Wasser- und Gasrohre aus Polyethylen hergestellt werden können. Gleich danach will das Unternehmen mit dem zweiten Bauabschnitt



С ХИМИЕЙ ВСЕ В ПОРЯДКЕ — НЕСМОТРЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

ЛИШЬ НЕМНОГИМ ОТРАСЛЯМ В РОССИИ УДАЕТСЯ УСПЕШНО ПРОТИВОСТОЯТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ КРИЗИСУ. К ЭТИМ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМ ИСКЛЮЧЕНИЯМ ОТНОСИТСЯ ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. / БЕРНД ХОНЕС, GTAI

Рост химического производства составил в 2015 году 6,3%, а в январе–сентябре 2016 года 4,6%. Темпы роста увеличились с 3% в первом квартале 2016 года до 7,4% во втором квартале, и упали в третьем квартале до 3,2%. Существует несколько причин для этого парадоксального развития. Из-за слабого рубля импорт химической продукции значительно подорожал. На этом фоне российская продукция зачастую гораздо дешевле. Это очень выгодная ситуация для многих корпораций сейчас, потому что они могут недорого предлагать свою продукцию за рубежом и в большем объеме использовать свои мощности. И хотя объем внутреннего рынка сейчас в целом уменьшился, российские производители могут обеспечить себе все более крупные куски пирога.

Таким образом, многие химические компании в настоящее время имеют довольно приличные доходы. Компании, в которых уже недостаточно существующих мощностей или они устарели, идут даже на шаг дальше и инвестируют в производство. К ним относятся

производители пластмасс, удобрений, красок и лаков, а также нефтехимические заводы. НПЗ не останется иного выбора, так как бензин и дизельное топливо должны в будущем соответствовать все более строгим нормам выбросов газов (Евро-5).

Кроме того, были еще российские мега-проекты – такие как газопровод «Газпрома» в Восточной Сибири «Сила Сибири» с газохимическим заводом в Благовещенске на границе с Китаем. Или проекты СПГ компании НОВАТЭК совместно с европейскими и китайскими партнерами на Ямале и Гыданском полуострове. И, наконец, крупнейший нефтехимический завод ЗапСибНефтехим в Тобольске – крупнейший проект по производству пластмасс в России. Во время Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) в июне 2016 года был заявлен еще один крупный проект: строительство завода СПГ в порту Высоцк Ленинградской области стоимостью в 40 млрд рублей. Завершение строительства планируется на 2019 год. Все эти мощнейшие и финансируе-

мые государством проекты могут предоставить хорошие возможности для бизнеса немецким поставщикам оборудования и комплектующих, а также проектировщикам.

РОССИЙСКИЕ ГИГАНТЫ ПО ПРОИЗВОДСТВУ УДОБРЕНИЙ НА ПОДЪЕМЕ

Российские производители удобрений выиграли в ситуации ослабления рубля. Традиционно они экспортируют большую часть своей продукции за рубеж. Там они получают доход в евро или долларах США. Это дает им необходимую иностранную валюту для новых инвестиций. Так, АО Азот (Кемерово, входит в состав холдинга СДС) планирует инвестировать 1,2 млрд евро в расширение производства азотных удобрений и производить 2000 тонн аммиака, 1250 тонн растворов солей аммония, 1200 тонн азотной кислоты и 1000 тонн солей аммония. Это означает увеличение существующих мощностей, по крайней мере, в полтора раза.

ЕвроХим и итальянская промышленная группа Maire Tecnimont в середине июня 2016 года

ПРОЕКТЫ ЛАКОКРАСОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ

ПРОЕКТ / ПРЕДПРИЯТИЕ	СУММА ИНВЕСТИЦИЙ	ПРИМЕЧАНИЕ / СТАТУС
Новая производственная площадка в Липецке / ППГ	2 млрд рублей	свыше 25 млн тонн промышленных покрытий и покрытий с высокими эксплуатационными характеристиками в год; завершение осенью 2016 года
Строительство завода в Моглино в Псковской области / Nor-Maali Oy	4 млн долларов	мощность: один миллион литров покрытий для защиты металлических и бетонных поверхностей; начало строительства в июне 2016 года
Новый лакокрасочный завод в Калужской области / San Marco Group	168 млн рублей	завод по производству красок и лаков премиум-класса

Источники: журнал «Лакокрасочная промышленность», «Центрлак»

объявили на ПМЭФ о строительстве завода по производству аммиака в Ленинградской области. По информации агентства экономической информации ПРАЙМ, планируемая стоимость завода, который будет построен в городе Кингисепп, составит 225 млн долларов США. Общая стоимость проекта может составить один миллиард долларов. Новый завод будет введен в эксплуатацию в 2018 году.

В Тульской области к югу от Москвы компания «Щекиноазот» ведет строительство завода с расчетной мощностью 450 тыс. тонн метанола и 135 тыс. тонн аммиака в год стоимостью 19 млрд рублей (около 260 млн евро). Завод начнет работу в 2018 году.

ПРОИЗВОДИТЕЛИ КРАСОК ИНВЕСТИРУЮТ В НОВЫЕ МОЩНОСТИ

В среднем граждане России ежегодно покупают менее девяти килограммов красок и лаков. В Европе эта цифра выше более чем в два раза. Неудивительно, что Россия имеет огромные возможности роста. Но в настоящее время спрос снижается. Тем не менее, российские и зарубежные производители продолжают инвестировать в рынок. Они надеются, что правительственные планы развития до 2030 года будут реализованы. После этого спрос в ближайшие 15 лет, как ожидается, должен увеличиться, по крайней мере, на 24% и составить 1,7 млн тонн. Потребление на душу населения, таким образом, должно вырасти с 9 до 13 кг. А доля импорта в потреблении должна снизиться до семи процентов.

Несмотря на падение спроса и относительно низкий коэффициент использования мощностей, производство растет. С января по сентябрь 2016 года выпуск синтетических органических пигментов для красок и цветных красок вырос на 19,3%, производство красок и лаков увеличилось на 17,8%, говорится в сообщении Федеральной службы государственной статистики России.

Многие компании, несмотря на сложную ситуацию, верят в российский рынок. Они инвестируют в новое оборудование или модернизируют существующее. По данным отраслевой ассоциации «Центрлак», российские компании в настоящее время осуществляют инвестиции в новые проекты общей мощностью 41 тыс. тонн. Западные инвесторы строят сейчас дополнительные производственные мощности на 75 тыс. тонн.

Свое присутствие в России планирует расширить немецкий концерн BASF. Для этого он в этом году уже расширил ассортимент выпускаемых в России красок и лаков на заводе в Большом Толбино Московской области. В будущем здесь также будут производиться компоненты для полимербетонных покрытий, об этом сообщил портал ЛКМ.

РОССИЯ ПРИВЛЕКАЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ ПЕРЕРАБОТЧИКОВ ПОЛИМЕРОВ

Россия считается стабильным производителем товарных пластмасс. Тем не менее, у переработчиков были трудные времена. Слабый рубль усилил интерес к переработке полимеров в России. Компания «Европолимер» планирует инвестировать один миллиард рублей в завод по производству многослойной пленки. Завод в Ростовской области рассчитан на производство 13 тыс. тонн пленки в год. Этот продукт «Европолимер» предполагает продавать производителям продуктов питания в качестве упаковочного материала – эта отрасль в России в настоящее время переживает настоящий бум.

Компания «Термопласт» открыла в конце лета 2016 года в Ростовской области новый завод по производству 6000 тонн водяных и газовых труб из полиэтилена в год. Сразу же после этого компания начала второй этап строительства и планирует до 2018 года увеличить мощность еще на 5000 труб, сообщает портал RCCnews.ru.

Немецкий концерн Henkel является не только крупным производителем моющих средств,

но и важным производителем пластмасс. Как стало известно в конце июня 2016 года, компания намерена перенести часть своего производства силиконовых прокладок из Эстонии в Россию. Завод в Прибалтике закрыт не будет, но часть производства будет в будущем сосредоточено на производственной площадке в Тосно Ленинградской области. Производственные и складские мощности будут увеличены на 20 тыс. тонн и составят 22 тыс. тонн в год.

НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЕ ЗАВОДЫ ПРОДОЛЖАЮТ ИНВЕСТИРОВАТЬ В ПРОИЗВОДСТВО

Амурская энергетическая компания уже в конце 2016 года начинает строительство нового нефтеперерабатывающего завода в Амурской области. Мощность переработки составит шесть миллионов тонн сырой нефти и газового конденсата. Из этого сырья в Амурской области будут производиться дизельное топливо, бензин по стандарту Евро-5, нефтяной кокс и сжиженный газ, в основном для экспорта в Китай. Стоимость проекта составит 1,8 млрд долларов, строительство будет завершено в 2020 году.

Компания «Орснефтеоргсинтез» в период с 2016 года по 2023 год планирует провести модернизацию и расширение существующих мощностей. Стоимость проекта составит около пяти миллиардов долларов, в течение следующих семи лет предполагается увеличение глубины переработки до 96%. В настоящее время завод, расположенный у границы с Казахстаном, перерабатывает ежегодно примерно 6,6 млн тонн сырой нефти.

Самым крупным инвестором является «Роснефть». В планах нефтяного гиганта к 2020 году инвестировать в свои заводы более 500 млрд рублей. По словам главы «Роснефти» Игоря Сечина, благодаря этому глубина обработки будет увеличена до 76%. В рамках этой инвестиционной программы ожидается трехкратный рост показателей EBITDA за 2019 финансовый год – до 200 млрд рублей.

НПЗ России модернизируют свои заводы по производству топлива с целью получения высокого качества сортов бензина и дизельного топлива с высоким октановым числом. С 1 января 2016 года легковые автомобили в России можно будет заправлять только топливом стандарта Евро-5. В таких городах, как Москва и Санкт-Петербург, это уже так. Но пока еще не везде в этой самой большой стране мира. Причина: не всем заводам удалось провести модернизацию своевременно. Де-факто топливо стандарта Евро-5 должно было бы быть в большинстве регионов с 1 июля 2016 года. Де-юре Министерство энергетики РФ продлило продажу бензина и дизельного топлива по стандарту Евро-4 до конца 2017 года.)

VERSCHÄRFUNG DES RUSSISCHEN DEVISENRECHTS

DIE DEVISENKONTROLLREGELUNGEN IN RUSSLAND SIND IN DIESEM JAHR VERSCHÄRFT WORDEN. HINTERGRUND IST UNTER ANDEREM DIE MASSIVE KAPITALFLUCHT, DIE RUSSLAND SEIT AUSBRUCH DER WIRTSCHAFTSKRISE ZU SCHAFFEN MACHT. IM GROSSEN UND GANZEN GEHT ES UM DIE EINDÄMMUNG ILLEGALER GELDTRANSFERS. REDLICHE UNTERNEHMEN SIND NUR INSOWEIT BETROFFEN, ALS DER BÜROKRATISCHE AUFWAND FÜR SIE STEIGT. THOMAS BRAND, BRAND & PARTNER

Im Februar 2016 wurde durch Präsidenten-erlass Nr. 41 vom 2. Februar 2016 die russische Devisenkontrollaufsichtsbehörde – Rosfinnadzor – aufgelöst. Die Aufsichtsfunktionen wurden auf den Föderalen Steuerdienst (FNS) und Föderalen Zolldienst (FTS) übertragen. Entsprechend wurde auch das Gesetz Nr. 173 „Über die Devisenregelung und Devisenkontrolle“ vom 10. Dezember 2003 im Juli 2016 geändert (Gesetz vom 3. Juli 2016 Nr. 285).

UMFASSENDERE KOMPETENZEN FÜR FNS UND FTS

Zuvor waren FNS und FTS zwar schon für die Aufdeckung und Verhinderung von Devisenrechtsverstößen zuständig, nunmehr sind die Kompetenzen umfassender und berechtigen auch, Bußgelder für Devisenrechtsverstöße zu verhängen. Im April 2016 wurde die Verjährungsfrist für die Verletzung der devisenrechtlichen Vorschriften von einem auf zwei Jahre erhöht (Gesetz Nr. 89-FZ vom 5. April 2016). Die Bußgelder können sowohl als fixer Betrag (maximal bis zu einer Million Rubel) als auch aufgrund der Summe des rechtswidrigen Devisengeschäftes berechnet werden.

Der Föderale Zolldienst kontrolliert zum Beispiel, ob Deviseninländer die Vorschriften zur Repatriierung, Erstellung von Geschäfts-

pässen und zur Vorlage von vorgeschriebenen Unterlagen einhalten. Der Föderale Steuerdienst hingegen prüft in erster Linie, wie inländische natürliche und juristische Personen ihre Bankkonten im Ausland nutzen, sowie auch die Abrechnungen aufgrund von Verträgen, die nicht mit der Ein- oder Ausfuhr von Waren zusammenhängen (zum Beispiel Darlehensverträgen, Dienstleistungsverträgen etc.). Insbesondere Dienstleistungsverträge wurden als Scheingeschäfte in der Vergangenheit oft zum rechtswidrigen Kapitalverkehr genutzt.

WEITERE GESETZENTWÜRFE IN ARBEIT

Darüber hinaus wurden einige Entwürfe vom russischen Finanzministerium und von der Zentralbank vorbereitet und zur öffentlichen Diskussion veröffentlicht.

Auch Geschäftspässe werden in Zukunft wieder häufiger notwendig und für Unternehmen zu einem größeren bürokratischen Aufwand führen. Derzeit ist die Erstellung eines Geschäftspasses bei Außenhandelsverträgen erforderlich, falls der Wert des Außenhandelsgeschäfts 50.000 US-Dollar übersteigt. Durch die Anweisung soll der Schwellenwert auf 25.000 US-Dollar herabgesetzt werden. Dies sieht der Entwurf einer Anweisung der Zen-

tralbank zur Instruktion der russischen Zentralbank Nr. 138-I vom 4. Juni 2012 vor.

Ein weiterer Gesetzentwurf des Finanzministeriums vom 4. August 2016 sieht vor, dass in Außenhandelsverträgen und Darlehensverträgen zwischen inländischen Darlehensgebern und ausländischen Darlehensnehmern die Fristen der Erfüllung von Verpflichtungen zwingend anzugeben sind. Die Informationen über die Fristen sind den Banken vorzulegen, andernfalls drohen Bußgelder oder gar die Anfechtung des Rechtsgeschäfts. Der Entwurf ist noch nicht in die Duma eingebracht und wird derzeit noch öffentlich diskutiert (unter www.regulation.gov.ru/projects#npa=44673).

Ein anderer Gesetzentwurf des Finanzministeriums vom 6. September 2016 sieht einige Ausnahmen für inländische natürliche Personen in Bezug auf die Benachrichtigung des FNS über die Eröffnung und Schließung von Konten bzw. Kontobewegungen bei ausländischen Banken vor. Eine Benachrichtigung ist demnach nicht mehr erforderlich, falls inländische natürliche Personen mehr als ein Jahr im Ausland leben und ihr Aufenthalt in Russland nicht länger als drei Monate im Jahr beträgt. Der Entwurf ist noch nicht in die Duma eingebracht und wird ebenfalls derzeit öffentlich diskutiert (unter www.regulation.gov.ru/projects#npa=53390).)



УЖЕСТОЧЕНИЕ РОССИЙСКОГО ВАЛЮТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

В ЭТОМ ГОДУ БЫЛИ УЖЕСТОЧЕНЫ ПРАВИЛА ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ. ОДНА ИЗ ПРИЧИН – МАССОВЫЙ ОТТОК КАПИТАЛА, КОТОРЫЙ С НАЧАЛА КРИЗИСА СОЗДАЕТ ПРОБЛЕМЫ ДЛЯ РОССИИ. В ЦЕЛОМ РЕЧЬ ИДЕТ О ПОДАВЛЕНИИ НЕЗАКОННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ. ДЛЯ ДОБРОСОВЕСТНЫХ КОМПАНИЙ ЭТО ОЗНАЧАЕТ ЛИШЬ УВЕЛИЧЕНИЕ БЮРОКРАТИЧЕСКИХ РАСХОДОВ. / ТОМАС БРАНД, BRAND & PARTNER

В феврале 2016 года указом президента № 41 от 2 февраля 2016 года был упразднен орган валютного контроля России – Росфиннадзор. Надзорные функции были переданы Федеральной налоговой службе (ФНС) и Федеральной таможенной службе (ФТС). Соответственно в июле 2016 года были внесены поправки в Закон № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 года (Закон № 285 от 3 июля 2016 года).

БОЛЕЕ ШИРОКИЕ ПОЛНОМОЧИЯ ФНС И ФТС

Хотя ФНС и ФТС и ранее несли ответственность за выявление и предупреждение валютных нарушений, теперь их полномочия носят более широкий характер и дают право также налагать штрафы за нарушение валютного законодательства. В апреле 2016 года срок давности за нарушение правил валютного оборота был увеличен с одного года до двух лет (Закон № 89-ФЗ от 5 апреля 2016 года). Штрафы могут быть начислены как в виде фиксированной суммы (до одного миллиона рублей), так и в зависимости от суммы незаконных валютных операций.

Федеральная таможенная служба контролирует, соблюдают ли резиденты правила по репатриации, созданию паспортов

сделок и представлению необходимых документов. А Федеральная налоговая служба проверяет, прежде всего, как российские физические и юридические лица используют свои банковские счета за рубежом, а также средства, поступающие по договорам, не связанным с импортом или экспортом товаров (например, по договорам займов, договорам о предоставлении услуг и т.д.). В частности, в прошлом договоры о предоставлении услуг часто использовались в качестве фиктивных сделок для незаконных финансовых операций.

ДРУГИЕ ПРОЕКТЫ ЗАКОНОВ В РАБОТЕ

Кроме того, Министерство финансов Российской Федерации и Центральный банк подготовили и опубликовали для публичного обсуждения еще несколько проектов законов.

Так, в будущем чаще будут требоваться паспорта сделок, что будет связано для предприятий с увеличением бюрократических расходов. В настоящее время создание паспорта сделки для внешнеторговых контрактов требуется, если стоимость внешнеторговой сделки составляет более 50 тыс. долларов США. Согласно распоряжению, этот порог должен быть снижен до 25 тыс. долларов США. Это предусматривается в проекте рас-

поряжения Центрального банка к инструкции Банка России № 138-И от 4 июня 2012 года.

Еще один проект закона Министерства финансов от 4 августа 2016 года предусматривает, что во внешнеторговых контрактах и договорах займов между внутренними кредиторами и иностранными заемщиками в обязательном порядке должны быть указаны сроки выполнения обязательств. Информация о сроках должна быть представлена банкам, в противном случае грозит штраф или даже опротестование юридической сделки. Проект еще не внесен в Думу, и до сих пор обсуждается публично (см. ссылку www.regulation.gov.ru/projects#npa=44673).

Еще один проект закона Министерства финансов от 6 сентября 2016 года предусматривает некоторые исключения для российских физических лиц в отношении уведомления ФНС об открытии и закрытии счетов или движении счетов в зарубежных банках. Такое уведомление больше не требуется, если российские физические лица более года проживают за рубежом, и их пребывание в России не превышает трех месяцев в год. Проект еще не внесен в Думу, и в настоящее время также обсуждается публично (см. ссылку www.regulation.gov.ru/projects#npa=53390).)

NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL

BUNDESREGIERUNG SETZT DIHK-FORDERUNG ZUR AUSSENWIRTSCHAFTSFÖRDERUNG UM

Berlin. Etliche Staaten unterstützen ihre Unternehmen bei Großaufträgen, indem sie für Projekte die Finanzierung übernehmen. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) hat die Bundesregierung deshalb regelmäßig aufgefordert, bei internationalen Ausschreibungen konsequent gegen wettbewerbsverzerrende Maßnahmen anderer Länder vorzugehen. Am 5. Oktober 2016 hat das Bundeskabinett nun u. a. zu diesem Thema eine Exportstrategie für Großprojekte verabschiedet. Ziel der Strategie ist es, die bestehenden Außenwirtschaftsförderinstrumente bei wichtigen Projekten besser zu nutzen, zum Beispiel durch die Übernahme von 100%-Garantien. Dazu wird ein Koordinator für Auslandsprojekte sowie eine Geschäftsstelle zur Koordinierung der Förderinstrumente eingerichtet. Außerdem will die Bundesregierung sich dafür einsetzen, dass internationale Wettbewerbsregeln eingehalten werden. Der DIHK wird die Umsetzung der Exportstrategie weiter konstruktiv-kritisch begleiten.

VERBESSERUNGSBEDARF BEI EU-KONSULTATIONEN ANGEMAHNT

Brüssel. Der Brüsseler DIHK-Arbeitskreis „Verbraucher- und Wirtschaftsrecht“ hat erneut einen Verbesserungsprozess für die EU-Konsultationen angeregt. Bereits seit mehreren Monaten setzt sich der Expertenkreis damit auseinander, welche Aspekte bei der Bearbeitung von Konsultationen der Europäischen Kommission den Betroffenen die größten Probleme bereiten. In einer Beispielsammlung hat der Arbeitskreis nun 26 konkrete technische und inhaltliche Schwierigkeiten bei der Bearbeitung aufgezeigt und mit Empfehlungen versehen. Das Papier wurde in deutscher und englischer Version dem Generalsekretariat der Kommission übergeben.

SPITZENGESPRÄCH DES CDU-PRÄSIDIUMS MIT DER WIRTSCHAFT

Berlin. Zu einem Meinungsaustausch trafen sich am 27. September 2016 Bundeskanzlerin Angela Merkel und das Präsidium der CDU Deutschlands mit DIHK-Präsident Eric Schweitzer, DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben und den Spitzen des Bundesverbands der Deutschen Industrie, der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände sowie des Zentralverbands des Deutschen Handwerks. Beim Gespräch betonte DIHK-Präsident Eric Schweitzer, dass

DIHK/Jan Schick



Auf dem Weg zum Konferenzraum: Bundeskanzlerin Angela Merkel im Gespräch mit DIHK-Präsident Eric Schweitzer.

die Berufliche Bildung eine höhere Anerkennung in unserer Gesellschaft braucht, damit junge Menschen diesen Qualifizierungsweg wählen. Für die Chancen der Digitalisierung plädierten zudem die Vertreter der Wirtschaft. Deutschland ist mit der Digitalen Agenda der Bundesregierung zwar auf einem guten Weg, dennoch sind noch weitere erhebliche Anstrengungen erforderlich. Die künftige Innovationsfähigkeit der Unternehmen hängt von hochleistungsfähigen digitalen Infrastrukturen ab. Bund und Länder sind gefordert, ihre eigenen Services insbesondere für Unternehmen flächendeckend einheitlich zu digitalisieren. Sowohl Verbände als auch CDU sprachen sich für ein Freihandelsabkommen mit den USA aus. Gerade für eine Exportnation wie Deutschland bietet ein solches Abkommen Chancen auf sichere Arbeitsplätze und Wohlstand. Beide Seiten waren sich darüber einig, dass eine wettbewerbsfähige und innovative Wirtschaft, ein starker Arbeitsmarkt und solide Finanzen das Fundament für einen erfolgreichen Standort Deutschland bilden.

INTEGRATIONSKONZEPTE DER IHK-ORGANISATION VORGESTELLT

Brüssel. Wie Geflüchtete erfolgreich in Ausbildung und Beschäftigung kommen können, erläuterte DIHK-Vize-Chef Achim Dercks kürzlich bei einem Parlamentarischen Abend in Brüssel am Beispiel des DIHK-Programms „Ankommen in Deutschland“ sowie des Netzwerkes „Unternehmen integrieren Flüchtlinge“. Dreh- und

Angelpunkt ist dabei insbesondere der frühzeitige Spracherwerb. Mit zahlreichen Projekten tragen die IHKs zur Integration vor Ort bei. Gemeinsam mit den EU-Abgeordneten, Thomas Mann und Thomas Händel, dem Unternehmer Franz Przechowski sowie dem Leiter der Europavertretung der Bundesagentur für Arbeit, Wolfgang Müller, wurden in der Podiumsdiskussion Konzepte erörtert, wie man Flüchtlinge in Europa bestmöglich mit Unternehmen zusammenbringt.

UNTERNEHMER ÜBERNEHMEN DAS EUROPÄISCHE PARLAMENT – FÜR EINEN TAG

Brüssel. Der rechtliche Rahmen für unternehmerisches Handeln wird in vielen Fällen von der EU gesetzt. Wer darauf Einfluss nehmen will, muss also nach Brüssel kommen. 750 Unternehmer aus ganz Europa, darunter 96 aus Deutschland nutzten die Gelegenheit des von Eurochambres organisierten Europäischen Parlaments der Unternehmen, um im direkten Kontakt mit Entscheidungsträgern ihre Anliegen vorzubringen. Zentrale Themen waren der Binnenmarkt, die Handelspolitik und die Bildung. Es konnten dabei die Anliegen insbesondere von kleineren und mittleren Unternehmen unmittelbar auf EU-Ebene platziert werden. Gleichzeitig erläuterten EU-Verantwortliche wie Günther Oettinger, Kommissar für Digitale Wirtschaft, und Martin Selmayr, Kabinettschef von Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker, den Unternehmern die EU-Herausforderungen.)

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

ПРАВИТЕЛЬСТВО ГЕРМАНИИ РЕАЛИЗУЕТ ТРЕБОВАНИЯ DINK НА ПОДДЕРЖКУ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Берлин. Многие страны поддерживают свой бизнес в реализации крупных заказов, принимая на себя финансирование проектов. Федеральное объединение торгово-промышленных палат Германии (DINK), регулярно призывает правительство Германии последовательно выступать против мер других стран в международных тендерах, которые мешают конкуренции. 5 октября 2016 года правительство приняло наряду с прочими документами по этому вопросу экспортную стратегию для крупных проектов. Цель стратегии заключается в том, чтобы лучше использовать существующие инструменты внешней торговли для продвижения важнейших проектов, например, принимая на себя 100% связанных с ними гарантий. Для этого создается должность координатора международных проектов, а также офис для координации инструментов финансирования. Кроме того, правительство Германии планирует выступать за соблюдение международных правил конкурентной борьбы. DINK будет следить за реализацией экспортной стратегии на основе конструктивной критики.

ПРИЗЫВ К УЛУЧШЕНИЮ ПРОЦЕДУРЫ КОНСУЛЬТАЦИЙ ЕС

Брюссель. Рабочая группа DINK в Брюсселе «Права потребителей и хозяйственное право» вновь инициировала процесс совершенствования консультаций ЕС. В течение нескольких месяцев

представлен в Секретариат Комиссии на английском и немецком языках.

ВСТРЕЧА НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ В ПРЕЗИДИУМЕ ХДС С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ЭКОНОМИКИ

Берлин. Канцлер Германии Ангела Меркель и президиум ХДС встретились для обмена мнениями 27 сентября 2016 года с президентом DINK Эриком Швайтцером, исполнительным директором DINK Мартином Ванслебеном и руководителями Федерального союза немецкой промышленности, Конфедерации ассоциаций немецких работодателей и Центрального союза германских ремесленных предприятий. Во время разговора Швайтцер подчеркнул, что профессиональному образованию необходимо более высокое признание в обществе для того, чтобы молодые люди выбирали этот путь получения профессии. Представители бизнеса выступили за дальнейшую поддержку развития дигитализации. Хотя Германия благодаря Цифровой повестке дня федерального правительства находится на правильном пути, но по-прежнему необходимы более значительные усилия в этом направлении. Будущее инноваций в бизнесе зависит от высокой производительности цифровой инфраструктуры. Федеральные и государственные органы власти должны оцифровывать свои услуги, особенно для компаний, на общенациональном уровне. Представители союзов и ассоциаций, и ХДС высказались

ТПП ПРЕДСТАВИЛИ КОНЦЕПЦИИ ИНТЕГРАЦИИ БЕЖЕНЦЕВ

Брюссель. Заместитель исполнительного директора DINK Ахим Деркс рассказал на недавно прошедшем парламентском вечере в Брюсселе на примере программы DINK «Прибытие в Германию» и ассоциации «Компании интегрируют беженцев», как беженцы могут успешно пройти обучение и получить рабочие места. Краеугольным камнем при этом, является овладение языком на как можно более раннем уровне. Многочисленные проекты ТПП способствуют интеграции на местах. Вместе с депутатами Европарламента Томасом Манном и Томасом Генделем, предпринимателем Францем Пржеховским и главой европейского представительства Федерального агентства занятости Вольфгангом Мюллером в рамках подиумной дискуссии обсуждались концепции объединения беженцев в Европе с компаниями.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПРОВЕЛИ ОДИН ДЕНЬ В ЕВРОПЕЙСКОМ ПАРЛАМЕНТЕ

Брюссель. Нормативно-правовая база предпринимательской деятельности во многих случаях определяется ЕС. Тот, кто хочет повлиять на нее, должен поэтому приехать в Брюссель. 750 предпринимателей со всей Европы, в том числе 96 из Германии, использовали возможность принять участие в предприятии, организованном Ассоциацией торгово-промышленных палат Европы в Европейском парламенте, чтобы озвучить свои проблемы непосредственно лицам, принимающим решения. Центральными темами стали внутренний рынок,



96 предпринимателей со всей Германии воспользовались возможностью представить в Брюсселе свои интересы.

группа экспертов занимается вопросом, какие аспекты обработки консультаций Европейской комиссии являются наиболее проблематичными для заинтересованных лиц. В коллекции примеров рабочей группы в настоящее время представлены 26 конкретных технических и поддерживаемых трудностей обработки, сопровождающиеся рекомендациями. Этот документ был

в пользу соглашения о свободной торговле с США. Для такого экспортера, как Германия, такое соглашение дает шансы на обеспечение рабочих мест и процветание. Обе стороны согласились с тем, что конкурентная и инновационная экономика, сильный рынок труда и надежная финансовая система являются основой для успешного развития Германии.

торговая политика и образование. Это позволило, в частности, представить проблемы малых и средних предприятий непосредственно на уровне ЕС. Одновременно представители ЕС, комиссар по цифровой экономике Гюнтер Эттингер и руководитель канцелярии председателя Еврокомиссии Жан-Клода Юнкера Мартин Зельмайр, рассказали предпринимателям, какие вызовы стоят перед ЕС.)

YULIA FUNK
REGIONAL HR DIRECTOR, ROBERT BOSCH OOO

ЮЛИЯ ФУНК
РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ, ООО ROBERT BOSCH



- 1 WELCHEN RAT HÄTTEN SIE AN IHREM ERSTEN ARBEITSTAG IN RUSSLAND GEBRAUCHEN KÖNNEN?**
Lächeln, sich bekannt machen, fragen und zuhören. Unbedingt mit Kollegen mittagessen gehen. Sich nicht nur über die Arbeit, sondern auch über private Interessen austauschen. Das hilft, schnell Kontakte auf menschlicher Ebene zu knüpfen und so schneller Teil des Teams zu werden.
- 2 WAS WÜRDEN SIE VERÄNDERN, WENN SIE EINEN TAG REGIEREN DÜRFTEN?**
Ich würde die Ausgaben für Bildung erhöhen. Außerdem würde ich Rhetorik und Präsentationstraining als neue Schulfächer einführen, und Moderationsfertigkeiten und Networking – als Studienfächer.
- 3 WAS FÄLLT IHNEN SPONTAN EIN, WENN SIE AN DEUTSCHLAND DENKEN?**
Industrie 4.0 und duale Ausbildung. Und schöne Weine – ich denke da an meinen geliebten Riesling!
- 4 WAS KÖNNEN DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN LERNEN?**
Die Fähigkeit, Ideen zu realisieren, Projekte abzuschließen, sowie praktische Herangehensweise und Liebe zur Logik.
- 5 UND DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN?**
Die Fähigkeit, zu träumen – trotz allem! Die Fähigkeit, schnell umzuschalten, Aufgaben unkonventionell zu lösen und sich in unsicheren Situationen wohl zu fühlen.
- 6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD? UND WARUM?**
Robert Bosch natürlich. Dieser Mann hat vor über 100 Jahren sein Geschäft auf Prinzipien aufgebaut, die auch heute aktuell sind. Das sind die soziale Verantwortung, die Priorisierung von Qualität, Sicherheit und langfristiger stabiler Entwicklung vor kurzfristigem Gewinninteresse. Und noch ein wichtiges Thema – die Fürsorge für Mitarbeiter. Man sollte auch heute seinem Beispiel folgen.
- 7 ERFOLG IST FÜR SIE ...**
...die Fähigkeit, die Situation zum Besten zu wenden, mehr Nutzen zu schaffen als vor deiner Zeit. Und nach Möglichkeit auch anderen Menschen und Unternehmen dabei zu helfen.

- 1 КАКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ?**
Улыбаться, знакомиться, задавать вопросы и слушать других. Обязательно идти обедать вместе со своим отделом! Делиться своими интересами, помимо работы. Это помогает быстро наладить отношения, а через них – быстрее влиться в коллектив.
- 2 ЧТО БЫ ВЫ ИЗМЕНИЛИ, ЕСЛИ БЫ НА ОДИН ДЕНЬ ВАМ ДОВЕРИЛИ УПРАВЛЯТЬ СТРАНОЙ?**
Увеличила бы бюджет на образование. Ввела бы в каждой школе риторику и навыки презентации. А в ВУЗах – базовые навыки моделирования и нетворкинга.
- 3 ЧТО ПЕРВЫМ ПРИХОДИТ ВАМ НА УМ, КОГДА ВЫ ДУМАЕТЕ О ГЕРМАНИИ?**
Индустрия 4.0 и дуальное образование. А еще прекрасное вино – мой любимый рислинг!
- 4 ЧЕМУ РУССКИЕ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ У НЕМЦЕВ?**
Способности реализовывать идеи, доводить до конца, практическому подходу и любви к логике.
- 5 А НЕМЦЫ – У РУССКИХ?**
Способности мечтать, несмотря ни на что! Умению быстро перестраиваться, нестандартно подходить к задачам и комфортно чувствовать себя в условиях неопределенности.
- 6 КТО ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ ВАС ПРИМЕРОМ В БИЗНЕСЕ? И ПОЧЕМУ?**
Роберт Бош, конечно. Этот человек уже более 100 лет назад строил свой бизнес на принципах, которые крайне актуальны сегодня. Это и социальная ответственность, и приоритет качеству, безопасности и долгосрочному стабильному развитию, вместо краткосрочной быстрой прибыли. И важная для меня тема – заботливое отношение к сотрудникам. Хочется и сегодня брать с него пример и следовать его заветам.
- 7 УСПЕХ – ЭТО ...**
...способность менять ситуацию к лучшему, двигать вперед, создавать больше пользы, чем было до тебя. По возможности, помогать делать то же самое другим людям и компаниям.

ANDRÉ SCHOLZ
PARTNER RSP INTERNATIONAL

АНДРЭ ШОЛЬЦ
ПАРТНЕР КОМПАНИИ RSP INTERNATIONAL



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

Priorisierung ist ein unbekannter Begriff. Etwas erlangt Priorität, wenn es brennt! Und: Richte Dich darauf ein, dass kein Tag vorbeigeht, ohne, dass etwas Unvorhergesehenes passiert

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

Ich würde den Dialog mit der EU durch ein erstgemeintes Gesprächsangebot wieder in Gang bringen und als Vertrauensvorschuss die Visumpflicht für EU-Bürger abschaffen. Danach würde ich mit dem gesamten Kabinett einem Altenheim im Moskauer Gebiet einen unangemeldeten Besuch abstatten.

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

Kreml am Abend, der Baikal, St. Petersburg im Juni, Blick auf den Elbrus, mit Familie und Freunden das Land erkunden, im Wolgadelta angeln – ein wundervolles Land mit großem Potenzial, unglaublich schöner Natur und wunderbaren Menschen, die es einem nur nicht immer ganz leicht machen.

4 WAS KÖNNEN DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN LERNEN?

In der größten Krise nicht aufzustecken, auch mal zu improvisieren und aus kleinen Freuden ein Fest zu machen.

5 UND DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN?

Es macht (meistens) Sinn, sich an Regeln zu halten, auch wenn man dazu nicht unter Androhung von Strafe gezwungen wird.

6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD? UND WARUM?

Ein vorbildlicher Unternehmer ist, wer für seine Kunden Mehrwert schafft, seine Mitarbeiter fachlich und persönlich voranbringt, sein unternehmerisches Können auch in den Dienst der Allgemeinheit sowie besonders Bedürftiger stellt, und der es dann auch noch schafft, sagen zu können, die Familie sei nie zu kurz gekommen. Ich bin noch auf der Suche!

7 ERFOLG IST FÜR SIE ...

... gemeinsam ein Ziel zu erreichen, das man gestern noch für zu groß gehalten hat.

1 KAКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ?

Расстановка приоритетов – здесь понятие неизвестное. Приоритетом становится то, что «горит»! И будь готов к тому, что ни дня не проходит без неожиданностей.

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

Я бы вновь оживил диалог с ЕС, предложив для этого серьезные темы для переговоров, и в качестве жеста доверия отменил бы визы для граждан ЕС. После этого я организовал бы для всего кабинета министров неожиданный визит в один из домов престарелых в Подмоскovie.

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

Вечерний Кремль, Байкал, Санкт-Петербург в июне, вид на Эльбрус, путешествия по стране с семьей и друзьями, рыбалка в дельте Волги – это замечательная страна с огромным потенциалом, невероятно красивой природой и замечательными людьми, с которыми, однако, не всегда легко.

4 ЧЕМУ НЕМЦЫ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ У РУССКИХ?

Не отчаиваться даже в самый жестокий кризис, иногда импровизировать и даже из маленьких радостей делать праздник.

5 А РУССКИЕ – У НЕМЦЕВ?

(Чаще всего) имеет смысл придерживаться правил, даже без принуждения под угрозой наказания.

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

Образец предпринимателя – это тот, кто создает для своих клиентов дополнительные преимущества, способствует личному и профессиональному росту своих сотрудников, ставит свои предпринимательские навыки на службу общественности, и особенно тех, кто в них нуждается, и кто затем все же может сказать, что семья тоже никогда не обделена его вниманием. Я все еще в поиске!

7 УСПЕХ – ЭТО ...

... работать вместе для достижения цели, которая вчера еще казалась невозможной.



AHK-OKTOBERFEST 2016: TRADITIONELL BUNT

500 Jahre Deutsches Reinheitsgebot sind ein guter Grund zum Feiern. Und nicht nur in Deutschland. Am 16. und 17. September lud die Deutsch-Russische Auslands-handelskammer zusammen mit der Botschaft der Bundesrepublik Deutschland in Moskau zum traditionellen Oktoberfest ein.

Insgesamt mehr als 1300 Gäste kamen an diesen bereits herbstlich kühlen Tagen, um bei frisch gezapftem Bier, bayrischen Spezialitäten und mit original bayrischer Musik zu feiern. Am 16. September wurde das Oktoberfest unter Teilnahme zahlreicher Repräsentanten diplomatischer Vertretungen sowie Mitglieder von Wirtschafts- und Fachverbänden feierlich eröffnet. Der zweite Tag bot ein abwechslungsreiches Unterhaltungsprogramm für einen entspannten Aufenthalt mit Familie und Freunden, Kinderprogramm inklusive. Jeder Gast erhielt zudem ein original bayrisches Geschenk mit auf den Nachhauseweg.

Für die Unterstützung danken wir herzlich unseren Sponsoren.

GOLSPONSOREN / ЗОЛОТЫЕ СПОНСОРЫ

BAYER • SELGROS

SILBERSPONSOREN / СЕРЕБРЯНЫЕ СПОНСОРЫ:

BILLA • GLOBUS • KNAUF • LUFTHANSA • SCHAEFFLER





АНК-ОКТОBERFEST 2016: ВЕРНОСТЬ ТРАДИЦИЯМ

В этом году в Германии отмечают 500-летний юбилей со дня принятия закона о чистоте пивоварения (Райнхайтсгебот). И это отличный повод для праздника не только в Германии. 16 и 17 сентября Российско-Германская внешнеторговая палата совместно с Посольством Федеративной Республики Германия в Москве пригласила отпраздновать это событие на своем празднике АНК-Oktoberfest 2016.

Желающих окунуться в веселую атмосферу немецких традиций и провести приятные часы за разливным пивом, баварскими деликатесами и с оригинальной музыкальной группой из Мюнхена оказалось немало: в течение двух дней праздник посетило более 1300 гостей. 16 сентября состоялось торжественное открытие мероприятия при участии представителей политических и дипломатических кругов и руководителей международных компаний. 17 сентября для гостей была организована семейная развлекательная программа. Каждый гость получил на память оригинальный баварский подарок.

Сердечно благодарим наших спонсоров за поддержку.





AHK-MITTELSTANDSPREIS VERLIEHEN

Der deutsche Heiztechnikhersteller Viessmann und der russische Haushaltsgeräte-Hersteller Electrostar/Starmix gewannen den 4. Otto-Wolff-von-Amerongen-Mittelstandspreis der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK). Die feierliche Preisverleihung fand am 2. November 2016 im Moskauer Hotel Metropol statt.

Die beiden Preisträger setzten sich in einer Online-Abstimmung unter zwölf deutschen und vier russischen Nominierten auf der Shortlist durch.

Der Mittelstandspreis wird für herausragende Leistungen in zwei Kategorien an „deutsche mittelständische Unternehmen in Russland“ und „russische mittelständische Unternehmen in Deutschland“ vergeben. Der Preis ist die einzige Auszeichnung im deutsch-russischen wirtschaftlichen Kontext und der einzige Preis, der explizit an innovative mittelständische Firmen verliehen wird. Neben den unternehmerischen Aktivitäten würdigt er auch die Pionierleistungen auf dem jeweiligen Zielmarkt und rückt die hohe Innovationskraft der Firmen in den Fokus.

Der AHK-Vorstandsvorsitzende, Matthias Schepp, betonte in seiner Ansprache die Bedeutung des Preises: „Gerade in wirtschaftlich und politisch angespannten Situationen wie im Augenblick ist der Preis ein Ausdruck des intensiven Austausches und der Zusammenarbeit zwischen beiden Ländern und ein Beweis für die vielfältigen wirtschaftlichen Verknüpfungen.“

Der deutsche Botschafter in Russland, Rüdiger Freiherr von Fritsch, nannte den Mittelstand in seinem Grußwort „das Herz des wirtschaftlichen Erfolges“ in Deutschland und auch in Russland und zitierte einen Mittelständler, der treffend beschrieben habe, was das heiße: „Wir sind keine Goldgräber, aber wir verkaufen den Goldgräbern ihre Schaufeln.“

Die Schirmherrschaft von russischer Seite hat Prof. Ewgenij Jassin, russischer Wirtschaftsminister von 1994 bis 1997, inne und auf deutscher Seite – Dr. Andrea von Knoop, Ehrenpräsidentin der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer. Frau von Knoop würdigte in ihrer Laudatio den deutschen Unternehmer Otto Wolff von Amerongen (1918-2007), dem zu Ehren der Preis verliehen wird, als „Schlüsselfigur in den deutsch-sowjetischen und später deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen“. Er galt als „Wegbereiter des Osthandels“ und „heimlicher Osthandelsminister“.

Zu den bisherigen Preisträgern des Otto Wolff von Amerongen-Mittelstandspreises zählen die Firmen Schattdecor, Hyperglobus, Roto Frank, Kaspersky Lab, Marussia Motors und Intenium.

Die Otto-Wolff-Stiftung unterstützte die Preisverleihung als Hauptsponsor. Silbersponsoren waren die HeLaBa und Continental.





ПРЕМИЯ ВТП ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НАШЛА СВОИХ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

Лауреатами четвертой премии Российско-Германской внешне-торговой палаты (ВТП) для малого и среднего бизнеса им. Отто Вольфа фон Амеронгена 2016 стали немецкий производитель систем отопления Viesmann и российская компания-производитель бытовой техники Electrostar/Starmix. Торжественная церемония награждения состоялась 2 ноября 2016 года в банкетном зале гостиницы «Метрополь» в Москве.

Оба лауреата были определены в рамках онлайн-голосования; всего в шорт-лист на соискание премии вошли четыре российских и двенадцать немецких компаний.

Премия присуждается за выдающиеся достижения российским компаниям малого и среднего бизнеса, работающим на рынке Германии и немецким предприятиям, успешно действующим на рынке России. Это единственная награда своего рода в российско-германском экономическом контексте. Наряду с предпринимательской деятельностью премия также отмечает новаторские заслуги на целевом рынке.

«В сложившейся напряженной политической и экономической ситуации вручение премии свидетельствует об интенсивном сотрудничестве обеих стран и укрепляет двусторонние экономические связи», – подчеркнул в своем выступлении председатель правления ВТП Маттиас Шепп.

Посол Федеративной республики Германия в РФ Рюдигер фон Фрич в своем приветственном слове назвал средний бизнес «сердцем экономических достижений» в России и Германии и сослался на слова одного предпринимателя: «Мы не золотоискатели, но мы продаем им лопаты».

Патронаж премии осуществляют с российской стороны – член Ученого совета НИУ ВШЭ, министр экономики Российской Федерации (с 1994 по 1997 годы), проф. Евгений Григорьевич Ясин, с немецкой – д-р Андреа фон Кнооп, почетный президент Российско-Германской внешнеторговой палаты.

Госпожа фон Кнооп в своей торжественной речи воздала должное немецкому предпринимателю Отто Вольфу фон Амеронгену (1918-2007), в честь которого названа премия, назвав его «ключевой фигурой в германо-советских, а позднее германо-российских экономических отношениях. «Он считается основоположником торговли с Восточными странами и негласным «министром торговли» с Восточной Европой», – отметила Андреа фон Кнооп.

В разные годы лауреатами премии становились такие компании, как Schattdecor, Hyperglobus, Roto Frank, Kaspersky Lab, Marussia Motors и Intenium.



Главный спонсор церемонии вручения премии – Фонд им. Отто Вольфа фон Амеронгена, серебряные спонсоры – HeLaBa и Continental.

DEUTSCHE UNTERNEHMEN SEHEN STABILISIERUNG DER WIRTSCHAFTSLAGE IN RUSSLAND

Die Mehrheit der deutschen Unternehmen in Russland geht für 2017 von einer leicht positiven Entwicklung der russischen Wirtschaft aus. Das ist eines der Ergebnisse der Geschäftsklima-Umfrage der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK), die am 28. Oktober 2016 in Moskau vorgestellt wurde.

Zwar beurteilten die Unternehmen die Lage der russischen Wirtschaft zum Zeitpunkt der Befragung im Sommer 2016 noch als rezessiv (58 Prozent) bis stabil (32 Prozent), allerdings rechnen sie bis Jahresende bereits mit einer überwiegend stabilen bis leicht positiven Entwicklung. Die Tendenz zeigt bergauf: Für 2017 prognostizieren die teilnehmenden Unternehmen mehrheitlich eine leicht positive Wirtschaftsentwicklung. Die eigene Geschäftslage sehen sie überwiegend als „befriedigend“ (56 Prozent) bis „gut“ (26 Prozent).

„EIN MARKT MIT GROSSEN WACHSTUMSMÖGLICHKEITEN“

„Trotz der angespannten wirtschaftlichen Lage bleibt Russland für viele ein Markt mit großen Wachstumsmöglichkeiten“, so AHK-Präsident Rainer Seele. „Deutsche Unternehmen haben das erkannt.“ 27 Prozent der Umfrageteilnehmer konnten im 1. Halbjahr 2016 ein Umsatzwachstum um jeweils mehr als zehn Prozent erzielen. Für das gesamte Jahr rechnen insgesamt 54 Prozent mit einem Umsatzzuwachs und 28 Prozent mit einem Rückgang.

Die deutschen Unternehmen stehen zum russischen Markt: Mehr als die Hälfte hält das Potenzial weiterhin für „hoch“ oder „sehr hoch“. 91 Prozent der befragten Firmen wollen sich daher auch weiterhin in gleicher Form in Russland engagieren. Nur ein geringer Teil (13 Prozent) plant, in Zukunft die Zahl der Mitarbeiter zu reduzieren. Über ein Drittel will neues Personal einstellen.

BEREIT FÜR WEITERE INVESTITIONEN

„Die Bereitschaft der deutschen Unternehmen, in Russland zu produzieren, ist nach wie vor hoch und steigt an“, sagt Matthias Schepp, Vorstandsvorsitzender der AHK Russland. Eine gesonderte Umfrage der AHK unter ihren Mitgliedern zum Thema Lokalisierung im Oktober 2016 ergab, dass 56 Prozent der Befragten bereits lokalisiert haben und eine Erweiterung der Produktion planen, und weitere 20 Prozent vorhaben, in den nächsten zwei Jahren erstmals eine Fertigung oder Montage in Russland aufzubauen.

„Wenn die Unternehmen, die jetzt in Russland investieren, sehen, dass sich ihr Engagement lohnt, wird sich das herumsprechen und zu weiteren Investitionen führen“, sagt Schepp. „Die russische Regierung muss deshalb dafür sorgen, dass deutsche und ausländische Investoren fair und gegenüber russischen Konkurrenten gleich behandelt werden.“

Die Unsicherheit der Marktentwicklung mit Sanktionen, schwankendem Ölpreis und Rubel-Wechselkurs stellt für die deutschen Unternehmen die größte Beeinträchtigung in ihrem Russlandgeschäft dar. Als weitere Hürden nennen sie den bürokratischen Aufwand, die hohe Inflationsrate und Protektionismus. Weitere starke Beeinträchtigungen des Geschäfts sind den Unternehmen zufolge finanzielle Faktoren wie die Höhe des Leitzinses und der sanktionsbedingt eingeschränkte Zugang zu Finanzierungen, aber auch die gesetzlichen Regelungen, mit denen Importe ersetzt werden sollen.

WEITERHIN GROSSE MEHRHEIT FÜR EIN ENDE DER RUSSLAND-SANKTIONEN

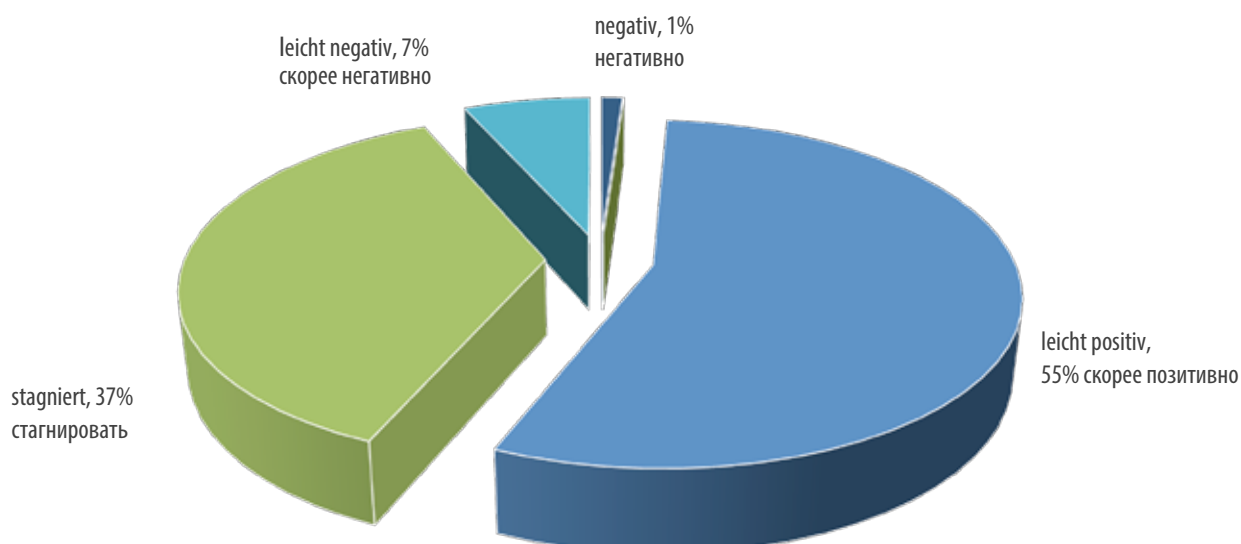
Die deutsche Wirtschaft in Russland plädiert wie zuvor mit breiter Mehrheit für ein Ende der EU-Sanktionen gegen Russland. 46 Prozent der Umfrageteilnehmer sind für eine sofortige Aufhebung, 40 Prozent sind dafür, dass man dabei schrittweise vorgeht – auch wenn das Minsker Abkommen noch nicht vollständig umgesetzt ist. Hier hat sich im Vergleich zur Umfrage der AHK im Frühjahr 2016 der Anteil der Befürworter eines allmählichen Abbaus erhöht (von 28 auf 40 Prozent). Nach Einschätzung der Unternehmen erreichen die EU-Sanktionen ihre politischen Ziele nicht (90 Prozent).

Etwas über die Hälfte der befragten Firmen (58 Prozent) ist von den beidseitigen Sanktionen betroffen – am häufigsten von den Finanzmarkteinschränkungen, Dual-Use-Bestimmungen sowie vom russischen Lebensmittelbargo.

Die Erweiterung und Vertiefung der am 1. Januar 2015 gegründeten Eurasischen Wirtschaftsunion (EAWU), bestehend aus Russland, Belarus, Kasachstan, Armenien und Kirgisistan, bietet vielen deutschen Unternehmen vor Ort noch keine Vorteile (43 Prozent). Die Abschaffung von Zollgebühren und -kontrollen (26 Prozent) sowie der größere Absatzmarkt durch die EAWU werden in der Befragung jedoch positiv hervorgehoben.)

WIE WIRD SICH DIE RUSSISCHE WIRTSCHAFT 2017 ENTWICKELN?

КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ В 2017 ГОДУ?



НЕМЕЦКИЕ КОМПАНИИ ОТМЕЧАЮТ ПРИЗНАКИ СТАБИЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Большинство немецких компаний ожидают небольшой рост российской экономики в 2017 году – это один из результатов опроса о бизнес-климате, проведенного Российско-Германской внешне-торговой палатой (ВТП) летом 2016 года.

Участники опроса оценили ситуацию российской экономики в диапазоне от рецессивной (58%) до стабильной (32%). К концу 2016 года многие опрошенные исходят преимущественно из стабильного либо положительного развития. Этот тренд наблюдается и в ожиданиях участников опроса на 2017 год: большинство из них надеются на положительную динамику российской экономики. Ситуацию в своей компании большинство опрошенных оценивает как «удовлетворительно» (56%) и «хорошо» (26%).

«РЫНОК С БОЛЬШИМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ДЛЯ РОСТА»

«Несмотря на напряженную экономическую ситуацию, Россия остается для многих компаний рынком с большими возможностями для роста», подчеркивает Райнер Зееле, президент ВТП. 27% компаний за первое полугодие 2016 года смогли увеличить оборот более чем на 10%. Всего на увеличение оборота рассчитывает 54% опрошенных. 28% участников опроса полагают, что оборот сократится.

Немецкие компании верят в потенциал российского рынка: более половины из них оценивают его по-прежнему высоко: 91% опрошенных намерены сохранить уровень активности в прежнем объеме. Более трети компаний планируют расширять штат.

К ДАЛЬНЕЙШИМ ИНВЕСТИЦИЯМ ГОТОВЫ

«Немецкие компании по-прежнему демонстрируют высокий уровень готовности к производству в России, и этот уровень продолжает расти», – говорит Маттиас Шепп, председатель правления ВТП. Как следует из отдельного опроса ВТП по импортозамещению и локализации, проведенного в октябре 2016 года, 56% опро-

шенных уже локализовали свое производство в России и намерены расширять его, еще 20% планируют запустить свое первое производство в ближайшие два года.

«Если немецкие компании-инвесторы поймут, что локализация приносит им выгоду, их отзывы могут повлечь за собой дополнительные инвестиции в Россию, – отмечает Шепп. – Поэтому правительству РФ необходимо обеспечить немецким и иностранным инвесторам равные условия с их российскими конкурентами».

Наибольшие сложности в российском бизнесе немецким компаниям доставляет непредсказуемость рынка, колебания цен на энергоносители и нестабильного курса рубля. Другие ключевые помехи – излишняя бюрократизация, высокий уровень инфляции и протекционизм, а также это размер ставки рефинансирования, условия кредитования и политика импортозамещения.

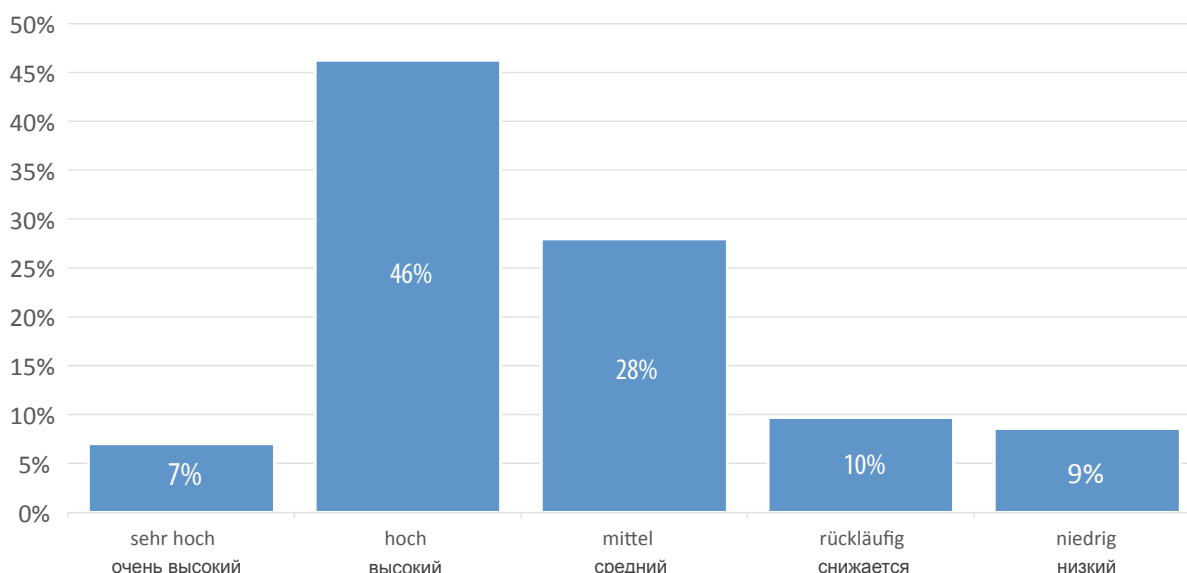
АБСОЛЮТНОЕ БОЛЬШИНСТВО – ЗА ОТМЕНУ САНКЦИЙ ПРОТИВ РОССИИ

Абсолютное большинство представителей немецкого бизнеса в России (86%) выступает за отмену санкций ЕС против России. По оценке 90% опрошенных, санкции ЕС не достигают своих политических целей.

Чуть больше половины опрошенных компаний (58%) затронуты взаимными санкциями – чаще всего в отношении ограничений финансового рынка, правил, касающихся товаров «двойного назначения», а также введенными Россией встречными санкциями на ввоз продовольствия из стран ЕС.

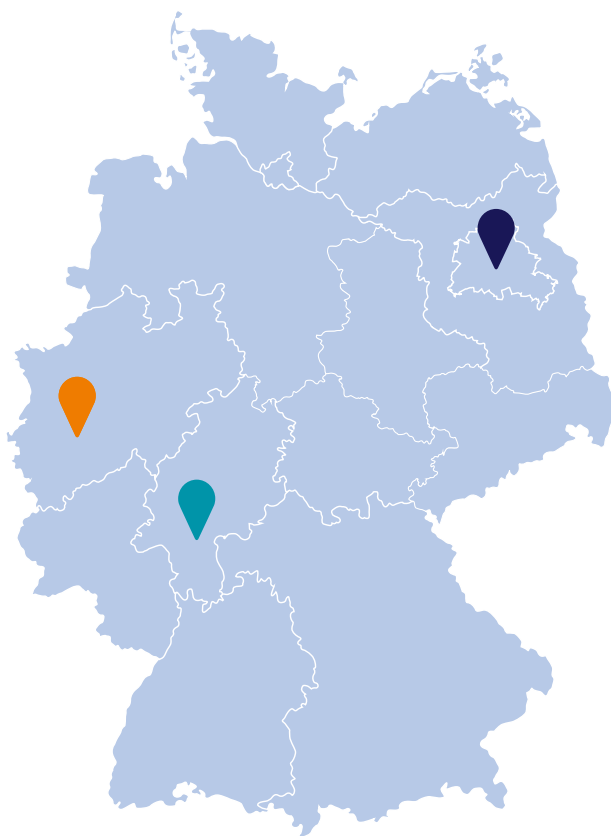
Расширение и углубление структуры созданного 1 января 2015 года Евразийского экономического союза (ЕАЭС), в который входят Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения и Киргизия, пока еще не обеспечивает многим немецким компаниям на местах каких-либо преимуществ (43%). Однако отмена таможенных сборов и таможенного контроля (26%), а также рост рынка сбыта благодаря ЕАЭС были отмечены в ходе опроса как положительные моменты.)

WIE SCHÄTZEN SIE DAS POTENZIAL DES RUSSISCHEN MARKTES EIN? КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОГО РЫНКА?



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.



12. JANUAR 2017, DÜSSELDORF „RUSSLAND – AUF DEM WEG VOM EXPORTMARKT ZUM PRODUKTIONSSTANDORT?“

Während der Export nach Russland weiter sinkt, investieren deutsche Unternehmen so stark in Russland wie lange nicht mehr. Trotz gestiegener politischer Risiken und einer stagnierenden Wirtschaft eröffnen sich im größten Flächenstaat neue Geschäftschancen.

Die Talsohle der wirtschaftlichen Rezession scheint erreicht. Bereits 2017 rechnet das russische Wirtschaftsministerium wieder mit einem leichten Wachstum des Bruttoinlandsprodukts.

Aus Branchensicht ergibt sich ein differenziertes Bild – während etwa Einzelhandel, Automotive- und Bausektor unter der schwachen Verbrauchernachfrage leiden, können Landwirtschaft, Lebensmittelverarbeitung und chemische Industrie positive Zahlen vorweisen.

Der schwache Rubel macht russische Produkte auch jenseits von Rohstoffen im In- und Ausland konkurrenzfähiger, erschwert andererseits aber die Modernisierung der Wirtschaft. Auf der Russland-Konferenz 2017 geben im Russlandgeschäft erfahrene Unternehmensvertreter eine aktuelle Einschätzung der Wirtschaftslage aus der Sicht ihrer Branche, diskutieren Chancen und Herausforderungen für die Geschäftstätigkeit und geben Empfehlungen für die Anpassung der Russland-Strategie. Fachvorträge zur russischen Start-up-Szene und zu Integrationsprojekten im Eurasischen Raum runden das Themenspektrum der Konferenz ab.

VERANSTALTER: IHK DÜSSELDORF, RUSSLAND KOMPETENZZENTRUM DÜSSELDORF, AHK RUSSLAND
WWW.DUESSELDORF.IHK.DE

26. JANUAR 2017, FRANKFURT AM MAIN WORKSHOP: VERTRIEB IN RUSSLAND

Die wirtschaftliche Situation in Russland gestaltet sich nach wie vor schwierig. Wie kann man das Russlandgeschäft in turbulenten Zeiten anpacken? Zu diesem Thema beraten Experten der AHK Russland und der IHK Frankfurt.

VERANSTALTER: IHK FRANKFURT AM MAIN
WWW.FRANKFURT-MAIN.IHK.DE

24. FEBRUAR 2017, BERLIN „NEUE REGELN, NEUE RÄUME – CHANCEN IN RUSSLAND UND DER EAWU“

Seit der Gründung der Eurasischen Wirtschaftsunion (EAWU) im Mai 2014 durch Russland, Kasachstan und Weißrussland haben sich mit Armenien und Kirgisistan zwei weitere Staaten dem Binnenmarkt angeschlossen, der auch eine Zollunion einschließt. Mit dem jüngst vom EAWU-Rat beschlossenen Zollkodex ist nun eine der größten Hürden gefallen. Dies eröffnet neue Perspektiven für das Geschäft im Osten. Die EAWU ist auch das Thema der jährlichen AHK-Konferenz beim DIHK in Berlin, die in Zusammenarbeit mit Kollegen aus Weißrussland und Kasachstan veranstaltet wird.

VERANSTALTER: AHK RUSSLAND, DIHK, DELEGATION DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT FÜR ZENTRALASIEN, REPRÄSENTANZ DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT IN BELARUS
WWW.RUSSLAND.AHK.DE



»» BIONORICA WILL 2017 EINE PRODUKTION IN WORONESH AUFBAUEN

Das deutsche Pharmaunternehmen Bionorica plant im kommenden Jahr die Grundsteinlegung für ein seit Längerem geplantes Arzneimittelwerk in Woronesh, rund 500 Kilometer südlich von Moskau. Das Grundstück ist bereits gekauft. Die erforderliche Baugenehmigung soll bis Ende des Jahres vorliegen, so dass 2017 mit dem Bau begonnen werden kann.

„Wir lassen uns von den politischen Verstrickungen nicht beirren und bauen unsere Aktivitäten in Russland aus“, sagt Bionorica-Inhaber Michael Popp. Damit wolle das Unternehmen seine Kapazitäten erweitern sowie Zoll- und Transportkostenvorteile erzielen.

Bionorica rechnet bis Ende dieses Jahres mit dem Erhalt der erforderlichen Genehmigungen, sodass 2017 mit den Bauarbeiten begonnen werden kann. 2018 soll dann die Produktion von Medikamenten auf pflanzlicher Basis anlaufen. Das Unternehmen plant an dem neuen Standort zunächst Kapazitäten für jährlich rund 120 Millionen Blisterpackungen Tabletten. Bis 2020 ist dann eine Erweiterung auf bis zu 200 Millionen im Jahr vorgesehen. Das Investitionsvolumen wird mit insgesamt rund 36 Millionen Euro beziffert.

»» СТРОИТЕЛЬСТВО ФАРМЗАВОДА BIONORICA В ВОРОНЕЖЕ НАЧНЕТСЯ В 2017 ГОДУ

Немецкая компания Bionorica планирует в следующем году начать строительство своего фармацевтического завода в Воронеже. Место для строительства уже выбрано. Работа над проектом идет по плану, сообщил председатель правления Bionorica Михаэль Попп. Разрешение на строительство планируется получить до конца этого года, а в 2017 году заложить первый камень в основание объекта.

«Мы не позволим хитросплетениям в политике влиять на нас и продолжим движение в России вперед», – подчеркивает Попп. Тем самым компания планирует увеличить свои производственные мощности и за счет сокращения транспортных и таможенных расходов обеспечить себе конкурентное преимущество на рынке.

На объекте будут производить препараты на основе лекарственных трав. Попп отметил, что это перспективное направление. По его словам, все необходимые предпосылки для успешной реализации проекта есть.

Проектная мощность будущего фармзавода составит 120 млн блистеров в год с увеличением к 2020 году до 200 млн блистеров. Объем инвестиций составляет порядка 2,5 млрд рублей.

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 Knau
Managing Partner Russische
Föderation und Kasachstan
Rechts- und Steuerberatung
andreas.knau@roedl.pro

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

Shamil Khalidov
Wirtschaftsprüfung
shamil.khalidov@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.



Freuen sich über die Auszeichnung: Dr. Achim Breckweg (Leiter Montageprojekt CLAAS Selbstfahrende Erntemaschinen GmbH), Uwe Kopp (Leiter Allgemeines Projektmanagement), Larisa Miroshnichenko (Projektmanagement-Koordinatorin CLAAS Krasnodar), Dr. Ralf Bendisch (Generaldirektor CLAAS Krasnodar) und Roman Prokuratov (Technischer Direktor CLAAS Krasnodar).

Радуются награде: д-р Ахим Бреквег, руководитель проекта по сборке КЛААС Германия, Уве Копп, руководитель направления по проект-менеджменту КЛААС Германия, Лариса Мирошниченко, координатор по проект-менеджменту ООО «КЛААС», д-р Ральф Бендиш, генеральный директор ООО «КЛААС», Краснодар, и Роман Прокуратов, технический директор ООО «КЛААС», Краснодар.

»» CLAAS ERHÄLT PREIS FÜR BESTES UNTERNEHMENSprojekt IM DEUTSCHSPRACHIGEN RAUM

Beim Aufbau seiner neuen Fabrik im russischen Krasnodar hat CLAAS gezeigt, wie komplexe Bauprojekte auch über Länder- und Sprachgrenzen hinweg gelingen können. Dafür wurde das Unternehmen Ende Oktober 2016 von der Deutschen Gesellschaft für Projektmanagement (GPM) mit dem Deutschen Project Excellence Award 2016 ausgezeichnet. Die Ehrung fand in Nürnberg vor über 900 Gästen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz statt.

„Die neue Fabrik in Krasnodar war ein höchst anspruchsvolles Projekt, das wegen der vielen Beteiligten intelligent gemanagt werden musste“, sagt Roman Prokuratov, technischer Direktor bei CLAAS in Krasnodar. Dr. Achim Breckweg, Leiter Montageprojekt CLAAS Selbstfahrende Erntemaschinen GmbH, fügt hinzu: „Bis zu tausend Mitarbeiter beschäftigte der russische Generalunternehmer auf der Baustelle, dazu kamen die Planer, Beamten und Architekten.“

Mit seiner innovativen und transparenten Projektmanagement-Umsetzung sei CLAAS den Anforderungen der russischen Behörden gerecht geworden und habe das Projekt im Team vor Ort nachhaltig verankern können. Das Projekt beeindruckte durch eine exzellente Planung und Umsetzung, so die Jury. Hinsichtlich Projektmanagement-Reife, Führungsstandards, Prozessmanagement sowie Personal- und Teamqualität sei es ein Vorbild für andere Projekte.

Im Oktober 2015 hatte CLAAS in Krasnodar für rund 120 Millionen Euro die zusätzliche Produktionslinie in Betrieb genommen und damit das langfristige Engagement im Land bekräftigt. Die Produktionsfläche ist rund neunmal so groß wie die der bisherigen Fabrik und beträgt rund 45.000 Quadratmeter.

Neben CLAAS hat noch die Swisscom den Projektmanagement-Award für ein Digitalprojekt in der Schweiz gewonnen. Daneben standen drei weitere Unternehmen im Finale des Awards: das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR), die Otto GmbH & Co. KG und die WITTENSTEIN AG. Alle wurden in einem mehrstufigen Auswahl- und Juryverfahren aus 20 europäischen Mitbewerbern nominiert.

»» PROJEKT KRASNODARSKOГО ЗАВОДА «КЛААС» СТАЛ ЛУЧШИМ В НЕМЕЦКОЯЗЫЧНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

В конце октября 2016 года в Нюрнберге были объявлены победители ежегодной престижной премии German Project Excellence Award 2016. В этом году первое место разделили проекты компаний CLAAS и Swisscom.

Компания CLAAS представила на конкурс проект расширения завода по производству сельскохозяйственных машин «КЛААС» в Краснодаре. В течение шести месяцев эксперты и жюри немецкого Общества по проектному менеджменту (GPM) оценивали проекты по многоуровневой методике и номинировали пять выдающихся проектов, реализованных CLAAS, Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt (Немецкий центр воздухоплавания и космонавтики), Otto, Swisscom (крупнейший телеоператор в Швейцарии) и Wittenstein на получение престижной награды.

Проект расширения завода «КЛААС» был назван победителем 2016 года. Данный проект стартовал в 2011 году и объединил две проектные команды – России и Германии. Два года потребовалось CLAAS для детального планирования, и в 2013 году проект перешел в стадию реализации – был заключен договор генерального подряда, и работа на строительной площадке закипела. Инвестиции в проект составили 120 млн евро.

«Главным фактором успеха проекта я считаю нашу интернациональную команду, стремительный профессиональный рост которой наблюдался на протяжении всего проекта, – рассказал руководитель проекта по расширению, а теперь технический директор завода «КЛААС» Роман Прокуратов. – Нам удалось взять лучшее из двух совершенно непохожих бизнес-культур и максимально эффективно использовать это для достижения поставленных целей».

German Project Excellence Award – это престижная награда в сфере проектного менеджмента в немецкоязычном пространстве, которая с 1997 года отмечает выдающиеся проекты, при реализации которых команда проекта показала уникальные способности находить оптимальные решения для сложных задач и обеспечивать стопроцентное достижение целей по качеству при соблюдении бюджета и сроков.

»» CLAAS WILL VERKAUFSAZAHLEN IN RUSSLAND VERDOPPELN

Der deutsche Landmaschinenhersteller Claas KGaA mbH will im Jahr 2017 die Verkäufe seiner in Krasnodar produzierten Mähdrescher verdoppeln. Darüber hinaus soll die Produktion künftig um jährlich 20 bis 30 Prozent steigen. Dies vermeldete Vertriebs- und Marketing-Direktor von Claas Bernd Ludewig gegenüber der russischen Wirtschaftszeitung Wedomosti. Nach Schätzungen von Ludewig werden 2016 in Russland etwa 5000 bis 5500 Mähdrescher verkauft, mit einem Anteil ausländischer Hersteller von weniger als zehn Prozent. Der Anteil von Claas daran beläuft sich auf ca. 45 Prozent. Bisher werden jährlich etwa 250 Mähdrescher in Krasnodar produziert, 2017 sollen es mindestens 500 werden. Das 2015 eröffnete Claas-Werk in Krasnodar arbeitet noch nicht bei voller Kapazitätsauslastung; möglich ist eine jährliche Produktion von 2000 Mähdreschern.

»» CLAAS ХОЧЕТ УДВОИТЬ ПРОДАЖИ КОМБАЙНОВ В РОССИИ

В 2017 году Claas планирует удвоить продажи своих зерноуборочных комбайнов в России (выпускаются на заводе в Краснодаре), а в дальнейшем наращивать в среднем на 20–30% в год. Об этом «Ведомостям» рассказал главный исполнительный директор по сбыту и маркетингу Claas Бернд Людеви. По оценке Людевига, всего по итогам 2016 года в России будет продано 5000–5500 комбайнов различных брендов. Доля западных марок на рынке при этом будет менее 10%. На Claas приходится 45% общих продаж западных брендов. Получается, что компания может продать в России примерно 250 комбайнов, а в 2017 году – около 500. Впрочем, такие продажи не обеспечат полную загрузку завода. Предприятие в Краснодаре способно выпускать 2000 зерноуборочных комбайнов в год.

»» CONTINENTAL STEIGERT PRODUKTION IN KALUGA

Continental AG produziert drei Jahre nach der Eröffnung des russischen Reifenwerks in Kaluga mit voller Kapazität, teilte das Unternehmen Ende Oktober mit. Ende 2016 werden im Werk sechs Millionen Reifen vom Band gegangen sein. Damit steigerte das Unternehmen die Produktion gegenüber dem Vorjahr um 50 Prozent.

„Wir steigern planmäßig unser Produktionsvolumen und wollen auch weiterhin unsere Produktpalette erweitern. Die neueste Ausrüstung, die perspektivreichen Technologien sowie die gut abgestimmte und effektive Arbeit unserer Werksmitarbeiter tragen Früchte. Bereits mehr als fünf Millionen Reifen gingen hier vom Band. Die Nachfrage ist groß“, sagt Georgij Rotow, Generaldirektor Continental Kaluga OOO. „Die Produktionslokalisierung in Kaluga ist für uns eindeutig von Vorteil: Dadurch eröffnen sich zahlreiche Vertriebsmöglichkeiten für unsere Ware, so können wir – mittelfristig gesehen – unsere Positionen sowohl in Russland festigen als auch auf anderen internationalen Märkten einnehmen.“

Seit Eröffnung im Jahr 2013 hatte das Werk jährlich eine Million Tonnen Reifen produziert. Der Standort in Kaluga ist eines der zwei Werke des deutschen Unternehmens, die Winterreifen produzieren. Das zweite befindet sich im deutschen Korbach. Die „Made in Russia“-Reifen wurden erstmals 2015 nach China und Kanada verkauft. Seitdem liefert das Unternehmen an 22 Länder, etwa Finnland, Norwegen und Schweden.

»» CONTINENTAL UВЕЛИЧИВАЕТ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА В КАЛУГЕ

Через три года после своего официального открытия завода Continental в Калуге вышел на полную производственную мощность. В конце 2016 года с конвейера завода сойдет шестимиллионная шина. Тем самым предприятие увеличило объем производства на 50% по сравнению с прошлым годом.

«Мы планомерно увеличиваем объемы производимой продукции и планируем дальнейшее расширение продуктовой линейки. Новейшее оборудование, перспективные технологии, слаженная и эффективная работа команды предприятия дают свои плоды. С конвейера завода сошли уже более пяти миллионов шин. Продукция завода пользуется спросом, – комментирует Георгий Ротов, генеральный директор ООО «Континентал Калуга». – Локализация производства в Калуге является важным преимуществом: это открывает много возможностей для реализации продукции завода и служит платформой для улучшения наших позиций как на российском, так и зарубежных рынках в среднесрочной перспективе».

Шинное предприятие Continental в Калуге является одним из двух заводов концерна, которое производит зимние шипованные шины (второй расположен в городе Корбахе, Германия). Развитие экспортного направления находится в фокусе предприятия с апреля 2015 года, когда первые шины Continental с отметкой «Сделано в России» отправились за рубеж. В 2016 году с началом поставок шин калужского производства в Канаду и Китай количество стран-импортеров увеличилось до 22.

MOBILITÄT FÜR MORGEN ENERGIEKETTE

Nachhaltige Mobilitätslösungen werden heute ganzheitlich von der Erzeugung bis zum Verbrauch beurteilt. Wie lassen sich regenerative Energien noch wirtschaftlicher erzeugen? Mit welchen Technologien kann die zuverlässige Funktion selbst in tiefsten Meeren und luftigsten Höhen weiter gesteigert werden? Unsere Entwicklungen verhelfen Wellenkraftwerken, Solarfarmen und Windparks zu maximaler Energieeffizienz. Lösungen für anspruchsvollste Umgebungen ermöglichen maximale Produktionsstabilität. Auch über enorme Lastspitzen und Jahrzehnte hinweg.

Schaeffler Büro Moskau ab November in neuen Räumlichkeiten: 1. Kasatschi per. 7 (Haus der Deutschen Wirtschaft).

www.schaeffler-mobility.de
www.schaeffler.de

SCHAEFFLER



» FM LOGISTIC WILL 2017 WEITER WACHSEN

Beim Pressefrühstück am 28. November 2016 stellten Christophe Menivard, CEO FM Logistic in Mittel- und Osteuropa, Vladimir Serebryakov, Direktor für Geschäftsentwicklung, Alexander Pavlov, COO, und Sebastian Nival, IT-Direktor, die Ergebnisse der Unternehmenstätigkeit in Russland vor.

Christophe Menivard fasste die Ergebnisse des vergangenen Geschäftsjahrs zusammen. Der Umsatz von FM Logistic ist von 14,7 auf 15,2 Milliarden Rubel gestiegen. Mit St. Petersburg und Samara kamen neue Standorte hinzu, während die bestehenden Plattformen in Dmitrow und Domodedowo erweitert wurden. Die Kapazitäten konnten dank der Automatisierung und Optimierung der operativen Prozesse erweitert werden, auch die aktuelle Mitarbeiteranzahl (8000 Personen) konnte beibehalten werden. Die Investitionen von FM Logistic in Russland beliefen sich auf 2,6 Milliarden Rubel: davon gingen 22,8 Millionen Rubel in die Personalausbildung, 732,4 Millionen in die neue Ausrüstung und 1,8 Milliarden in den Aufbau neuer Plattformen. 72 Prozent des Dienstleistungsportfolios machen Lagerhaltung und Copacking aus, die restlichen 28 Prozent werden durch den Bereich Transport- und Zolldienst abgedeckt.

Auch die Ergebnisse der ersten Hälfte des laufenden Geschäftsjahrs können sich sehen lassen. Der Umsatz von April bis September 2016 belief sich auf 7,6 Milliarden Rubel. Die Gesamtsumme der Investitionen betrug rund 1,2 Milliarden Rubel.

FM Logistic investierte 584 Millionen Rubel in den Plattformbau, 590 Millionen in die Beschaffung von Ausrüstung und 12,5 Millionen Rubel in Mitarbeiterschulungen. Die Mitarbeiteranzahl erhöhte sich auf 8800 Personen.

Das Unternehmen erweitert aktiv seine Lagerkapazitäten: Im September betrug die Gesamtlagerfläche 730.000 Quadratmeter, 130.000 Quadratmeter mehr als im April. Es wurden neue Lagerhallen in Noginsk, Domodedowo und Wladiwostok eröffnet. FM Logistic stärkt seine Position in ganz

» FM LOGISTIC ПЛАНИРУЕТ РАСТИ В 2017 ГОДУ

На пресс-завтраке 28 ноября 2016 года генеральный директор FM Logistic в Центральной и Восточной Европе Кристоф Менивар, директор по развитию бизнеса Владимир Серебряков, директор по операциям Александр Павлов, а также директор IT-департамента Себастьян Ниваль рассказали о работе FM Logistic в России.

По итогам предыдущего финансового года оборот FM Logistic увеличился с 14,7 до 15,2 млрд рублей. Были открыты новые площадки в Санкт-Петербурге и Самаре, увеличены уже существующие платформы в Дмитрове и Домодедово. Благодаря автоматизации и максимальной оптимизации операционных процессов такое увеличение произошло с сохранением текущего числа сотрудников – 8000 человек. Инвестиции FM Logistic в России составили 2,6 млрд рублей: из них 22,8 млн рублей – в образование сотрудников, 732,4 млн рублей – в новое технологичное складское оборудование, 1,8 млрд рублей – в строительство новых платформ. В портфеле компании складские услуги и копакинг занимают 72%, транспортные и таможенные – 28%.

Оборот компании с апреля по сентябрь 2016 года составил 7,6 млрд рублей. Общий объем инвестиций – около 1,2 млрд рублей. На строительство платформ FM Logistic потратил 584 млн рублей, на закупку оборудования – 590 млн рублей, на развитие сотрудников – 12,5 млн рублей. Штат компании был увеличен до 8800 человек.

FM Logistic активно наращивает складские площади, в сентябре их общий объем составил 730 тыс. кв. м., что на 130 тыс. кв. м. больше апрельского показателя. Открыты склады в Ногинске, Домодедово и Владивостоке. FM усиливает свои позиции в регионах не только за счет открытия новых площадок, но и за счет расши-



России, не только благодаря новым местам, но и благодаря расширению и улучшению предоставленных услуг. Например, в Екатеринбурге открыта производственная линия копакинга, а во Владивостоке новый склад оснастили железнодорожной рампой, платформа в Ногинске построена по последнему слову «зеленого» строительства и так же, как и платформа в Дмитрове намерена получить сертификацию LEED.

Компания расширяет не только географию деятельности, но и ее пределы. Так, в 2016 году начались сборные доставки в Казахстан. Уже подписано семь контрактов на осуществление комплексных услуг по управлению цепочкой поставок. Также запущен сервис морских и авиаперевозок по направлениям Европа – Россия и Азия – Россия.

Оборот созданного в 2015 году подразделения Global Supply Chain за 2015–2016 годы вырос на 122%. Важным событием в развитии подразделения стал запуск сервиса русификации на собственном таможенном складе в Долгопрудном. В октябре 2016 года FM получил лицензию ФТС на осуществление подобных операций, что значительно упростило процедуру для клиентов, сократив срок ее выполнения до двух дней.

В сегменте внутрироссийских перевозок также отмечается прирост бизнеса. Отдел Local Supply Chain заключил 99 новых контрактов на оказание транспортно-экспедиционных услуг, что дополнительно принесло в бюджет 305 млн рублей.

Прогноз относительно второго полугодия текущего финансового года позитивный. По словам Кристофа Менивара, оборот FM Logistic достигнет 16,3 млрд рублей. Инвестиции в оборудование будут увеличены до 871 млн рублей, в развитие персонала до 33 млн рублей. На строительство новых платформ планируется потратить 770 млн рублей.

Прогнозы относительно второй половины текущего года оптимистичны. По словам Кристофа Менивара, оборот FM Logistic должен вырасти до 16,3 млрд рублей. Затраты на новое оборудование составят 871 млн рублей, на развитие персонала – 33 млн рублей. На строительство новых платформ планируется потратить 770 млн рублей.

География деятельности компании расширяется не только в рамках России, но и за ее пределами. Так, в 2016 году начались сборные доставки в Казахстан. Уже подписано семь контрактов на осуществление комплексных услуг по управлению цепочкой поставок. Также запущен сервис морских и авиаперевозок по направлениям Европа – Россия и Азия – Россия.

Оборот созданного в 2015 году подразделения Global Supply Chain за 2015–2016 годы вырос на 122%. Важным событием в развитии подразделения стал запуск сервиса русификации на собственном таможенном складе в Долгопрудном. В октябре 2016 года FM получил лицензию ФТС на осуществление подобных операций, что значительно упростило процедуру для клиентов, сократив срок ее выполнения до двух дней.

В сегменте внутрироссийских перевозок также отмечается прирост бизнеса. Отдел Local Supply Chain заключил 99 новых контрактов на оказание транспортно-экспедиционных услуг, что дополнительно принесло в бюджет 305 млн рублей.

Прогноз относительно второго полугодия текущего финансового года позитивный. По словам Кристофа Менивара, оборот FM Logistic достигнет 16,3 млрд рублей. Инвестиции в оборудование будут увеличены до 871 млн рублей, в развитие персонала до 33 млн рублей. На строительство новых платформ планируется потратить 770 млн рублей.



V.l.n.r.: Alexej Subow, Werksleiter Henkel in Noginsk; Michael Kern, Head of Global Manufacturing Henkel; Sergey Bykovskih, Präsident Henkel Russland; Denis Buzajew, stellv. Ministerpräsident, Minister für Investitionen und Innovationen des Moskauer Gebietes; Peter Kirsch, Director Supply Chain Henkel Beauty Care Russia&CIS. / Слева направо: Алексей Зубов, генеральный директор завода в Ногинске; Майкл Керн, глобальный директор по производству продукции Henkel Beauty Care; Сергей Быковских, президент Henkel в России; Денис Буцаев, зам. председателя правительства, министр инвестиций и инноваций Московской области; Питер Кирш, директор по производству, управлению товарными запасами и логистике Henkel Beauty Care в России и СНГ.

» HENKEL ERÖFFNET BEAUTY CARE-WERK IN NOGINSK

Der deutsche Chemiekonzern Henkel hat am 24. November 2016 ein Werk im russischen Noginsk, Gebiet Moskau, nach einer umfassenden Erweiterung eröffnet. Im Zuge der Modernisierung mit Investitionen von mehr als 30 Millionen Euro hat Henkel die Produktionskapazität des Standorts deutlich erhöht. Dazu wurden neue Fertigungslinien zur Herstellung von Shampoos, Haarcolorationen und Duschgels von Marken wie Palette, Syoss, Fa, Schauma, Taft und Gliss Kur. Darüber hinaus hat das Unternehmen die Logistikkapazität gesteigert – auf 1 200 Paletten auf einer Gesamtfläche von 4000 Quadratmetern.

„Wir freuen uns über die Entwicklung und Vergrößerung der Unternehmen, die in der Region Moskau ansässig sind“, betonte bei der Eröffnungsfeier Denis Buzajew, stellvertretender Vorsitzender der Gebietsregierung Moskau und zuständiger Minister für Investitionen und Innovationen. „Dieses Investitionsprojekt von Henkel bestätigt das Vertrauen des Unternehmens in den Markt und ist die Grundlage für weiteres Wachstum. Es bringt nicht nur Investitionen in die Region und schafft neue Arbeitsplätze, sondern verbessert auch die Lebensbedingungen.“

Das Werk in Noginsk ist der erste Produktionsstandort des Henkel-Unternehmensbereichs Beauty Care in Russland und der neunte Standort im Land insgesamt. Der Standort zählt zu den größten industriellen Produktionswerken in der Region. 260 neue Arbeitsplätze wurden geschaffen.

„Der Umbau und die Erweiterung unseres Beauty Care-Werks im Gebiet Moskau ist ein wichtiger Teil der Lokalisierungsstrategie von Henkel im russischen Markt“, sagte Sergey Bykovskih, der Präsident von Henkel Russland und General Manager Beauty Care Russland & GUS. „Seit der Übernahme des Werks im Jahr 2013 haben wir kontinuierlich in seine Vergrößerung investiert. So haben wir in den vergangenen drei Jahren die Produktionskapazität vervierfacht: Rund 80 Prozent der Beauty Care-Produkte des Unternehmens werden hier produziert. Wir sind davon überzeugt, dass sich Henkel dank dieser Lokalisierungsstrategie langfristig erfolgreich am Markt entwickeln wird.“

» КОМПАНИЯ HENKEL ОТКРЫЛА ЗАВОД В НОГИНСКЕ

24 ноября 2016 года состоялось открытие завода Henkel по производству косметических средств в Ногинске после масштабной реконструкции. В рамках инвестиционного проекта стоимостью более 30 млн евро на заводе были существенно расширены производственные мощности: установлены новые линии по производству шампуней, красок для волос и гелей для душа таких известных брендов, как Palette, Syoss, Fa, Schauma, Taft и Gliss Kur. Были также расширены складские мощности до 1200 паллетомест на общей площади 4000 кв. м.

«Мы приветствуем развитие и расширение компаний, которые уже присутствуют в Московской области, – подчеркнул на открытии Денис Буцаев, заместитель председателя правительства Московской области и министр инвестиций и инноваций Московской области. – Инвестиции подтверждают уверенность компании в рынке. Проект Henkel является локомотивным, приносит с собой не только инвестиции и новые рабочие места, но и значительно улучшает качество жизни».

Завод в Ногинском районе является первой производственной площадкой бизнес подразделения Henkel Beauty Care в России и девятой производственной площадкой компании Henkel в России. Предприятие является одним из крупнейших промышленных объектов в регионе и обеспечит около 260 рабочих мест.

«Реконструкция завода и расширение производства косметических средств на заводе в Московской области – важный этап стратегии локализации компании Henkel на российском рынке, – комментирует событие президент Henkel Россия и генеральный менеджер подразделения Henkel Beauty Care в России и СНГ Сергей Быковских. – С момента приобретения завода в 2013 году мы последовательно инвестируем в его расширение. За три года нам удалось увеличить объемы выпуска продукции в четыре раза – сегодня около 80% косметических продуктов компании производятся на нашем заводе в Ногинске. Мы уверены, что грамотная политика локализации сегодня – это успешное развитие компании на рынке в долгосрочной перспективе».

»» BEITEN BURKHARDT HAT EINEN INVESTORENLEITFADEN ZUR PRODUKTIONSLOKALISIERUNG IN RUSSLAND VERÖFFENTLICHT

In Zusammenarbeit mit dem russischen Ministerium für Industrie und Handel, dem russischen Fonds für Industrieentwicklung, der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer und dem Ost-Ausschuss der deutschen Wirtschaft hat das Moskauer Büro der Kanzlei Beiten Burkhardt den Investorenleitfaden „Produktionslokalisierung in Russland: Ausrichtung auf Importsubstitution. Teil 1: Sonderinvestitionsvereinbarungen“ veröffentlicht.

Im Fokus dieses Leitfadens, der erstmals eine deutsche Übersetzung aller relevanten Rechtsvorschriften zum Thema Importsubstitution in Russland enthält, steht der Sonderinvestitionsvertrag. Was wird durch einen Sonderinvestitionsvertrag geregelt? Welche Vorteile kann ein Investor durch den Abschluss eines Sonderinvestitionsvertrags erlangen? Welche Rolle kommt dabei dem Staat zu? Welche Investitionsvolumina sind vorgesehen? Welche Fristen gelten? Antworten auf diese und zahlreiche andere Fragen, die Unternehmen in der Praxis stellen, finden Sie in diesem Leitfaden. Darüber hinaus erhalten Sie eine detaillierte Darstellung der Besonderheiten und des Verfahrens beim Abschluss eines Sonderinvestitionsvertrags.

Der zweite Teil des Investorenleitfadens soll bis Ende des Jahres erscheinen. Darin erfolgt eine detaillierte Darstellung aller branchenspezifischen Besonderheiten, insbesondere zu den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, Sonder- und Schwermaschinenbau, Automobilbau, Landmaschinentechnik, Leichtindustrie, Medizintechnik, Pharmazeutika, IT und Elektrotechnik.

Der Investorenleitfaden kann direkt bei Beiten Burkhardt Moskau bestellt werden: Ekaterina Leonova, Head of Marketing, Ekaterina.Leonova@bblaw.com.



»» БАЙТЕН БУРКХАРДТ ОПУБЛИКОВАЛ ПУТЕВОДИТЕЛЬ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ ПО ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

В сотрудничестве с Минпромторгом России, Фондом развития промышленности, Российско-Германской внешнеторговой палатой и Восточным комитетом немецкой экономики московское представительство юридической фирмы Байтен Буркхардт опубликовало путеводитель для иностранных инвесторов «Локализация производства в России: курс на импортозамещение. Часть 1. Специальный инвестиционный контракт».

Темой этого путеводителя, который впервые содержит перевод на немецкий язык всех важнейших нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы импортозамещения в России, стал специальный инвестиционный контракт. Что регулирует специнвестконтракт, в чем заключаются основные преимущества для инвестора, какая роль отводится государству, какой объем инвестиций предусмотрен, каковы сроки

– ответы на эти, а также на многие другие вопросы, стоящие перед предприятиями на практике, вы найдете на страницах этого путеводителя. Кроме того, вы получите детальное представление об особенностях и процедуре заключения специнвестконтракта.

До конца года запланирован выпуск второй части путеводителя для иностранных инвесторов, в которой будут представлены особенности регулирования в отдельных отраслях промышленности, в частности в сфере машиностроения и производства оборудования, специального и тяжелого машиностроения, автомобилестроения, производства сельскохозяйственного оборудования, легкой промышленности, медицинской промышленности, фармацевтики, IT и электротехники.

Путеводитель можно заказать в московском офисе Beiten Burkhardt: Екатерина Леонова, руководитель отдела маркетинга и рекламы, Ekaterina.Leonova@bblaw.com.

»» IREKS BAUT BEI ST. PETERSBURG EIN NEUES WERK FÜR BACKZUTATEN

Die deutsche IREKS-Gruppe errichtet gemeinsam mit ihrem russischen Tochterunternehmen Trier-SPb ein neues Werk für Backzutaten bei St. Petersburg. Der neue Betrieb entsteht in dem südlich der Newa-Metropole gelegenen Gewerbepark Greenstate und soll 2018 eröffnet werden. Trier-SPb wird dabei schrittweise sämtliche Kapazitäten ihres am Rande des Petersburger Stadtzentrums gelegenen Produktionsbetriebs an den neuen Standort verlagern. Zur Höhe der geplanten Investitionen liegen keine Informationen vor.

»» IREKS ПОСТРОИТ ЗАВОД ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ДОБАВОК В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Немецкая группа IREKS и ее российская дочерняя компания «Триэр-СПб» построят завод по производству хлебопекарных ингредиентов в индустриальном парке Greenstate (поселок Горелово, Ленинградская область). Ввод предприятия в эксплуатацию намечен на 2018 год. «Триэр-СПб» перенесет производство из Петербурга в районе метро «Фрунзенская» на новую площадку в Горелово. Текущая производственная площадка не позволяет IREKS расширять производство.



» WOHLTÄTIGKEITSAKTION VON BEITEN BURKHARDT „INGWER-MÄRCHEN“

Es ist bereits zur Tradition geworden, dass die internationale Rechtsanwaltskanzlei Beiten Burkhardt vor den Winterfeiertagen eine Wohltätigkeitsaktion im städtischen Sozial- und Rehabilitationszentrum für Minderjährige in Kolomna organisiert.

In diesem Jahr haben wir die Kinder unter dem Motto „Ingwer-Märchen“ zu einer Reise in das Land der Weihnachtsgewürze eingeladen. Die kleinen Weltentdecker machten sich mit der Geschichte des Lebkuchens vertraut und erfuhren von den Traditionen rund um den Lebkuchen. Die Kinder hörten besonders interessiert und aufmerksam zu und konnten später mühelos selbst die Fragen dazu beantworten.

Dann begann der attraktivste Teil: Die Kinder durften mit bunter Spritzglasur Lebkuchen dekorieren, und dabei die unterschiedlichsten Techniken und Methoden ausprobieren. Die Jüngeren bekamen kleine Lebkuchenmännchen, die Älteren werkelt an Lebkuchenhäusern herum. So entstand eine richtige Lebkuchenstadt mit bunt dekorierten Häusern und Lebkuchenmännchen als Bewohner. Dank der individuellen Gestaltung hatten alle Lebkuchen einen eigenen Stil und waren dadurch besonders schön.

Das gemütliche Beisammensein und der leckere Lebkuchenduft stimmten schön auf die kommenden Winterfeiertage ein – sowohl die Kinder als auch die Organisatoren.

Das städtische Sozial- und Rehabilitationszentrum für Minderjährige in Kolomna unterstützt Familien und Kinder in schwierigen Lebenssituationen. Im Zentrum gibt es eine stationäre Einrichtung für Waisen im Alter von 3 bis 18 Jahren. Wenn auch Sie die Arbeit des Zentrums unterstützen möchten, Kontakt per Telefon: +7 (496) 6123164.

» «ИМБИРНАЯ СКАЗКА» ОТ БАЙТЕН БУРКХАРДТ

По сложившейся традиции в преддверии зимних праздников международная юридическая фирма Байтен Буркхардт выступила организатором благотворительного мероприятия в Коломенском городском социально-реабилитационном центре для несовершеннолетних.

«Имбирная сказка» – так мы назвали наше мероприятие в этом году. Это был не просто мастер-класс, это было путешествие в пряничную страну. Сначала ребята познакомились с историей пряника, узнали о традициях, связанных с этим лакомством. С огромным интересом воспитанники слушали рассказы мастера и отвечали на его вопросы.

Затем наступила самая захватывающая часть мероприятия: дети взяли в руки мешочки с разноцветной глазурью и принялись увлеченно расписывать пряники, используя различные техники и приемы. Младшим достались небольшие пряничные фигурки. Ребята постарше строили пряничные домики. В результате был создан настоящий городок, а фигурки, украшенные малышами, символизировали его жителей. Все пряники получились очень яркими и интересными и полностью отражали характер своих юных создателей.

Мероприятие получилось по-настоящему добрым, а аромат имбирных пряников напоминал о приближении чудесного праздника.

Коломенский социально-реабилитационный центр для несовершеннолетних помогает семьям и детям, попавшим в трудную жизненную ситуацию. В центре ведет свою работу стационарное учреждение для сирот в возрасте от 3 до 18 лет. Контактный телефон для желающих оказать поддержку центру: +7 (496) 6123164.

»» LINDE AG HAT EINE NEUE LUFTZERLEGUNGSANLAGE IN RUSSLAND ERÖFFNET

Die Linde AG hat am 23. September 2016 in Dserschinsk, Gebiet Nischni Nowgorod, eine neue Luftzerlegungsanlage in Betrieb genommen. Das neue Linde-Werk für Industriegase steht auf dem Gelände des russischen Kooperationsunternehmens Sibur Neftechim. Linde investierte rund 70 Millionen Euro in das neue russische Werk. Das Petrochemieunternehmen Sibur wird dabei größter Abnehmer der Industriegasanlage. Endprodukte der Anlage sind flüssiger und gasförmiger Sauerstoff, Stickstoff sowie Argon. Die Kapazität des Werks beläuft sich auf 200 Tonnen flüssigen Sauerstoffs täglich. Mit dem Werk hat die Linde AG 15 neue Arbeitsplätze geschaffen. Die russische Linde-Tochter „Linde Gas Rus“ betreibt sechs Filialen in Russland: in St. Petersburg, Kaliningrad, Nischni Nowgorod, Twer, Samara und Jekaterinburg.

»» LINDE GAS ОТКРЫЛА ПРОИЗВОДСТВО ПРОМЫШЛЕННЫХ ГАЗОВ В ДЗЕРЖИНСКЕ

Немецкая компания Linde Gas открыла 23 сентября 2016 года свою воздухоразделительную установку (ВРУ) в Дзержинске Нижегородской области. Установка будет выпускать жидкий и газообразный кислород, азот, а также аргон для обеспечения дзержинской площадки АО «СИБУР-Нефтехим». В строительство завода было инвестировано около 70 млн евро. Мощность дзержинской ВРУ производительностью порядка 200 т жидкого кислорода в сутки позволяет не только обеспечивать основного потребителя («СИБУР-Нефтехим») необходимым количеством газов, но и снабжать потребителей Нижегородской и прилегающих областей. У российского подразделения немецкого концерна Linde Gas Rus шесть филиалов в стране: в Санкт-Петербурге, Калининграде, Нижнем Новгороде, Твери, Самаре и Екатеринбурге.





» MEDIA MARKT WILL IN RUSSLAND WEITER EXPANDIEREN

Der deutsche Elektronikhändler Media Markt plant, sein Russlandgeschäft 2017 auszubauen. „Ab Frühjahr 2017 werden wir russlandweit neue Filialen eröffnen und planen, damit unser Verkaufsnetz zu verdoppeln“, erklärt der Media-Markt-Chef in Russland, Guido Rehm. Der Großteil der geplanten Märkte soll in Moskau entstehen. Derzeit betreibt der Elektronikhändler 67 Fachmärkte in Russland. Mithilfe der neuen Standorte will das deutsche Unternehmen seinen Marktanteil in Russland wieder vergrößern. Zuvor sank dieser von 4,5 Prozent in 2014 auf 3,8 Prozent im ersten Halbjahr 2016, nachdem die Holding Ende 2014 vermeldete, ihre Strategie in Russland ändern zu wollen. Media Markt verkleinerte Verkaufsflächen, schloss Filialen, wollte auf E-Commerce setzen. Nun steht das Unternehmen für eine ausgewogenere Strategie „unter Rücksichtnahme auf die Wirtschaftslage und die Perspektiven im Internethandel“, vermeldete ein Sprecher.

» MEDIA MARKT ПЛАНИРУЕТ РАСШИРЯТЬСЯ В РОССИИ

Немецкая сеть бытовой техники и электроники Media Markt вновь начнет развивать розничную сеть в России после того, как в последние два года оптимизировала бизнес. «Начиная с весны 2017 года мы станем открывать новые магазины по всей стране и планируем более чем в два раза увеличить количество наших торговых точек в России», – заявил гендиректор Media Markt в России Гидо Рем. Значительная часть новых магазинов будет в Москве. Сейчас компания управляет 67 магазинами в России. В конце 2014 года немецкий ритейлер объявил о пересмотре стратегии развития в России и стал сокращать торговые площади магазинов, стараясь активнее развивать продажи в интернете. В результате доля Media Markt на российском рынке сократилась с 4,5% в 2014 году до 3,8% в первом полугодии 2016 года. Теперь компания вновь пересмотрела стратегию «с учетом текущей экономической ситуации и перспектив роста в онлайн-сегменте», уточнил представитель компании.



» NEUER METRO-GROSSMARKT IN ARCHANGELSK ERÖFFNET

Die zum deutschen Handelskonzern Metro Group gehörende Großmarktkette Metro Cash&Carry setzt ihre Expansion

in Russland fort. Ende September 2016 hat METRO in Archangelsk einen neuen Großmarkt eröffnet. Der neue METRO Cash&Carry mit einer Gesamtfläche von 9000 Quadratmetern, einer Verkaufsfläche von 6400 Quadratmetern und fast 300 Parkplätzen bietet mehr als 30.000 Artikel. In dem Großmarkt wurde zudem ein „Media Markt Business“ eröffnet. Das Shop-in-Shop-Prinzip wird seit September 2015 vom Großhändler gemeinsam mit dem dazugehörigen Elektronikhändler Media Markt getestet. Durchschnittlich 20 bis 22 Millionen Euro investiert das Unternehmen in den Bau eines solchen Großmarktes. Mittlerweile ist die Metro Group in Russland mit insgesamt 90 Großmärkten vertreten. Zuletzt wurden neue Filialen in Belgorod, Nishnij Tagil und Surgut eröffnet.



» «МЕТРО КЭШ ЭНД КЕРРИ» ОТКРЫЛА В АРХАНГЕЛЬСКЕ НОВЫЙ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

В конце сентября 2016 года компания «МЕТРО Кэш энд Керри» открыла новый торговый центр в Архангельске.

Компания инвестирует в среднем в строительство каждого торгового центра порядка 20-22 млн евро. В результате в Архангельске создан удобный торговый комплекс общей площадью свыше 9000 м² (из них на торговую площадь приходится около 6400 м²) с почти 300 парковочными местами.

С открытием торгового центра METRO в Архангельске компания продолжает тестовую фазу совместного проекта с компанией «МедиаМаркт, Россия» – открытия shop-in-shop магазинов «МедиаМаркт Бизнес» в торговом центре METRO, старт которой был дан в сентябре 2015 года. На сегодняшний день «МЕТРО Кэш энд Керри» открыла 90 торговых центров в 50 регионах страны.

»» PNK GROUP BAUT DAS BMW-DISTRIBUTIONSZENTRUM IM GEBIET MOSKAU

Im Oktober 2016 begann die PNK Group mit dem Bau des 34.500 Quadratmeter großen Distributionszentrums für BMW-Ersatzteile im Industriepark PNK-Bekasowo im Moskauer Gebiet. Die Fertigstellung ist für Frühjahr, spätestens Sommer 2017 angesetzt. Ein derartig schnelles Bauen ist durch die Technologie der Großbauteilmontage und hohen industriellen Vorfertigungsgrad der Bauteile möglich. Nach Einschätzungen der Experten beträgt das Gesamtvolumen der Investitionen in den Bau nach dem Build-to-Suit-Prinzip ca. 1,4 Milliarden Rubel. Im neuen BMW-Distributionszentrum werden verschiedene Artikel in großen Mengen gelagert, wobei die internationalen FM-Global-Standards sowohl in den Lagerzonen für gemischte Artikel als auch bei der Lagerung brennbarer und explosiver Güter angewendet werden.

»» PNK GROUP НАЧАЛА СТРОИТЕЛЬСТВО РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА ДЛЯ BMW В ПОДМОСКОВЬЕ

В октябре 2016 года PNK Group начала строительство распределительного центра для автозапчастей BMW площадью 34 500 кв. м. в промышленном парке PNK-Бекасово (Московская область). Строительство будет завершено весной-летом 2017 года. Возводить объект в такие быстрые сроки позволяет применение технологии крупно узловой сборки и высокая заводская готовность элементов здания. По оценкам экспертов совокупный объем инвестиций в строительство по модели Build-to-suit составляет около 1,4 млрд рублей. Распределительный центр BMW предназначен для хранения большого количества разнообразных наименований, при этом международные стандарты FM Global будут соблюдены как для общих зон, так и для зон хранения горящих и взрывоопасных грузов.



»» МОТОРЕНВЕРК DER VOLKSWAGEN GROUP RUS MIT DEM RUSSISCHEN PREIS „PRIORITÄT-2016“ AUSGEZEICHNET

Das Motorenwerk der Volkswagen Group Rus in Kaluga wurde mit dem nationalen Preis im Bereich der Importsubstitution „Priorität-2016“ in der Kategorie Maschinenbau ausgezeichnet. Die feierliche Preisverleihung fand am 10. November 2016 im Kongresszentrum der russischen Industrie- und Handelskammer in Moskau statt.

Der Preis wurde im Namen der Volkswagen Group Rus von Jörn Kuch, Leiter der Motorenproduktion am Kaluga-Werk, entgegengenommen. „Die Strategie unseres Unternehmens zielt auf den Ausbau und die Stärkung der lokalen Fertigung ab. Die Auszeichnung der Volkswagen Group Rus mit diesem Preis ist ein Zeichen dafür, dass die russische Businessgemeinschaft unsere Ansichten teilt und wir die richtige Richtung eingeschlagen haben.“

Das Motorenwerk in Kaluga wurde im September 2015 eröffnet. Hier werden Motoren 1.6 MPI der Serie EA211 in den Leistungsvarianten 90 PS und 110 PS hergestellt. Die in Kaluga gefertigten Benzintriebwerke werden in fünf Fahrzeugmodellen des Konzerns eingesetzt: Volkswagen Polo und Škoda Rapid, die in Kaluga hergestellt werden, sowie Volkswagen Jetta, Škoda Octavia und Škoda Yeti aus dem VW-Werk in Nischni Nowgorod. Die Investitionen in den Bau des Motorenwerks betrugen 250 Millionen Euro.

Volkswagen Group Rus trägt zur Entwicklung lokaler Zulieferer und zum Wachstum kleiner und mittlerer Unternehmen in Russland bei. Die Anzahl lokal gefertigter Komponenten für die Motoren und Fahrzeuge des Kaluga-Werks erreichte 5500 Einheiten. Das Unternehmen arbeitet aktiv mit 60 lokalen Zulieferern zusammen, deren Zahl kontinuierlich wächst. Das Unternehmen ist nicht nur beständig auf der Suche nach lokalen Zulieferern, sondern bildet diese auch weiter, damit ihre Produkte den internationalen Qualitäts- und Geschäftsprozess-Standards entsprechen.

Die Ausrichtung des russischen „Priorität“-Preises dient dazu, die besten Technologien, Waren und Dienstleistungen in Russland auszuzeichnen sowie die weitere Entwicklung der Importsubstitution voranzutreiben.

»» ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ ДВИГАТЕЛЕЙ VOLKSWAGEN GROUP RUS СТАЛ ОБЛАДАТЕЛЕМ ПРЕМИИ «ПРИОРИТЕТ-2016»

Калужский завод компании Volkswagen Group Rus по производству двигателей одержал победу в национальной премии в области импортозамещения «Приоритет-2016» в категории «Машиностроение». Церемония награждения лауреатов и номинантов премии состоялась 10 ноября 2016 года в Конгресс-центре Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

От лица компании Volkswagen Group Rus награду получил руководитель департамента производства двигателей Йорн Кух: «Стратегия нашей компании нацелена на развитие и укрепление локального производства. Победа Volkswagen Group Rus в премии «Приоритет-2016» свидетельствует том, что российское деловое сообщество разделяет наши взгляды, и мы движемся в верном направлении».

Открытие завода в Калуге состоялось в сентябре 2015 года. На предприятии выпускается двигатель 1.6 MPI серии EA211 в двух вариантах мощности – 90 л.с. и 110 л.с. Бензиновые силовые агрегаты калужского производства устанавливаются на пять моделей концерна: Volkswagen Polo и Škoda Rapid, производимые на заводе в Калуге, и на модели Volkswagen Jetta, Škoda Octavia и Škoda Yeti, которые выпускаются в Нижнем Новгороде. Инвестиции в строительство завода составили 250 млн евро.

Компания Volkswagen Group Rus способствует развитию локальных поставщиков и расширению базы малых и средних предприятий. Число локальных компонентов для двигателей и автомобилей, выпускаемых на калужском заводе, достигло 5500 единиц, компания активно сотрудничает с 60 локальными поставщиками, и их количество продолжает расти. Volkswagen Group Rus занимается не только поиском, но и обучением локальных поставщиков, чтобы их продукция соответствовала международным стандартам качества и бизнес-процессов.

Премия «Приоритет» ежегодно выявляет и награждает лучшие российские технологии, решения, товары и услуги, а также содействует активному развитию импортозамещения.



»» VOLKSWAGEN GROUP RUS STARTET PRODUKTION DES NEUEN TIGUAN IN KALUGA

Im VW-Werk im russischen Kaluga ist am 21. November 2016 die Produktion der zweiten Generation des VW-SUV Tiguan angelaufen. Dazu wurden Investitionen in Gesamthöhe von 180 Millionen Euro getätigt. Die Produktionskapazitäten im Kaluga-Werk, 170 Kilometer südwestlich von Moskau gelegen, sind ausgebaut worden. Unter anderem wurde ein Karosseriewerk mit einer Fläche von 12.000 Quadratmetern errichtet sowie die bestehenden Lackier- und Montagehallen modernisiert. Damit hat das Unternehmen 110 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen.

Volkswagen Group hat überdies in den Ausbau und die Ausbildung von Zulieferern von Produktionswerkzeugen und Komponenten investiert, um die Anpassung ihrer Produkte an die hohen Qualitätsstandards des Konzerns zu ermöglichen.

Die Herstellung des neuen Tiguan beinhaltet Karosserie-Schweißen, Lackierung und Montage der Fahrzeuge. Zum ersten Mal wird im Kaluga-Werk in einem lokal gefertigten Model ein Panoramadach eingebaut. Außerdem werden bei der Fertigung des neuen Tiguan Lasertechnologien sowie innovative Zuführungssysteme, wie beispielsweise ein Schwerkraft-Fördersystem für die Zuführung von Karosserieböden in die automatische Schweißlinie, zum Einsatz kommen.

„Wir freuen uns, mit dieser signifikanten Investition in die Produktion des neuen Tiguan unser langfristiges Engagement auf dem russischen Markt zu unterstreichen“, betonte Marcus Osegowitsch, Generaldirektor der Volkswagen Group Rus. „Das neue Karosseriewerk und zusätzlich geschaffene Arbeitsplätze tragen zur Umsetzung unserer lokalen Strategie bei. Im neuen Tiguan sehen wir das Potenzial, den bestverkauften SUV auf dem Markt zu haben.“

Die ersten Fahrzeuge werden im ersten Quartal 2017 an die Händler geliefert.

Mit einer Investition von insgesamt 1,5 Milliarden Euro in ihr Russlandgeschäft ist die Volkswagen Group einer der größten ausländischen Investoren in die russische Autoindustrie.

»» КОМПАНИЯ VOLKSWAGEN GROUP RUS ЗАПУСТИЛА ПРОИЗВОДСТВО НОВОГО TIGUAN В КАЛУГЕ

21 ноября 2016 года на заводе Volkswagen Group Rus в Калуге стартовало производство полного цикла Tiguan второго поколения. Для этого компания расширила свои производственные мощности в Калуге – был построен и оборудован новый кузовной цех площадью 12 тыс. кв. м. Общий объем инвестиций Volkswagen Group в производство нового Tiguan составит 180 млн евро. Вложения уже позволили развить инфраструктуру завода, построить новый кузовной цех, а также обновить покрасочный и монтажный цеха. Расширение производственных мощностей обеспечит 110 дополнительных рабочих мест. Группа Volkswagen также инвестировала в развитие и обучение поставщиков инструментов производства и автомобильных компонентов, чтобы их продукция соответствовала высоким стандартам концерна.

Производство нового Tiguan включает сварку кузова, покраску и сборку автомобиля. Впервые на калужском заводе Volkswagen Group Rus на локальную модель будет устанавливаться панорамная крыша. Кроме того, в процессе производства нового Tiguan будут применяться лазерные технологии и инновационные системы подачи компонентов на линию, например, работающая под собственным весом система подачи днища кузова на участок автоматизированной сварки.

«Значительные инвестиции в производство нового Tiguan подтверждают нашу долгосрочную приверженность российскому рынку, – отметил генеральный директор Volkswagen Group Rus Маркус Озегович. – Новый кузовной цех и дополнительные рабочие места способствуют реализации нашей локальной стратегии. В новом Volkswagen Tiguan мы видим потенциал бестселлера в сегменте кроссоверов на российском рынке».

Первые автомобили будут поставлены российским дилерам в первом квартале 2017 года.

С общим объемом инвестиций 1,5 млрд евро в свой бизнес в России концерн Volkswagen является одним из крупнейших иностранных инвесторов в российскую автомобильную промышленность.



»» HELLMANN EAST EUROPE EXPANDIERT IN RUSSLAND

Hellmann East Europe, ein Unternehmen der Hellmann Worldwide Logistics Gruppe, führt seinen Expansionskurs in Russland weiter fort. Trotz der politisch und wirtschaftlich angespannten Situation eröffnete das Unternehmen mit Sitz im hessischen Hanau im Oktober ein neues Büro in Kasan, Republik Tatarstan. Im November folgte die Eröffnung eines weiteren Büros in Orenburg, unweit der Grenze zu Kasachstan.

Von den neuen Büros aus wickeln die Osteuropaexperten unter anderem das Geschäft für einen der größten Einzelhändler Russlands ab. Die Zusammenarbeit mit dem russischen Unternehmen begann 2014 am Standort Samara und wurde seither kontinuierlich ausgebaut. Die neuen Büros in Kasan und Orenburg sind nun der nächste Schritt in dem umfangreichen Ausbaukurs.

Somit betreibt Hellmann East Europe insgesamt 13 eigene operative Niederlassungen in Russland zuzüglich fünf hauseigener Zollagenturen. Pro Standort will Hellmann täglich bis zu 50 Fahrzeuge mit einer Nutzlast zwischen 1,5 und 20 Tonnen einsetzen. Insgesamt bewegt das Unternehmen in Russland derzeit etwa 1500 Lkw-Einheiten pro Monat.

„Der zunehmende Trend der Retailer, westliche Standards zu adaptieren und darüber hinaus in die Fläche zu expandieren, ist für uns eine große Chance in diesem Markt mitzuwachsen. Unser nationales Set-up in Russland ist uns hier eine große Hilfe und Türöffner zugleich. Wir werden weiter vermehrt in eigenes Equipment investieren. Die schrumpfenden Mengen, die wir im Automotive Bereich in den letzten Jahren zu verzeichnen hatten, können wir somit ausgleichen“, kommentiert Michael Hess, Geschäftsführer für Hellmann East Europe in Russland, die Expansionsstrategie.

Für 2017 plant Hellmann East Europe, weitere Standorte in Nowosibirsk, Noworossiysk, Pensa und Saratow aufzuschalten. Neben den lokalen Transporten zwischen den Regionallägern sowie der Verteilung auf die Outlets führt das Unternehmen auch die Verzollung mit der eigenen Zollbroker-Gesellschaft für Lieferungen aus Europa, Asien und den USA durch, welche Russland über das Hellmann-Netzwerk per Land-, Luft- oder Seefracht erreichen.

»» HELLMANN EAST EUROPE RASCHIRYET SVOYU DEYATEL'NOST' V ROSSII

Компания Hellmann East Europe, подразделение Worldwide Hellmann Logistics Group, продолжает свою экспансию в России. Несмотря на политический и экономический спад, компания из Ханау (земля Гессен) открыла в октябре 2016 года новый офис в Казани. В ноябре последовало открытие следующего офиса в Оренбурге, недалеко от границы с Казахстаном.

Из новых офисов эксперты по работе в Восточной Европе будут заниматься, помимо всего прочего, перевозками для одного из крупнейших ритейлеров России. Сотрудничество с российской компанией началось в Самаре в 2014 году и с тех пор постоянно расширяется. Новые офисы в Казани и Оренбурге являются следующим шагом этого широкомасштабного курса.

Таким образом, Hellmann East Europe имеет в общей сложности 13 собственных офисов в России, включая пять собственных таможенных агентств. В каждом офисе Hellmann планирует использовать ежедневно до 50 транспортных средств, грузоподъемностью от 1,5 до 20 тонн. Всего компания использует для перевозок в России в настоящее время до 1500 единиц грузового транспорта в месяц.

«Растущая тенденция в розничной торговле к адаптации западных стандартов и, кроме того, расширению территории своей деятельности, дает нам великолепные возможности роста. Наличие структуры в России является для нас большой поддержкой и открывает нам двери на этот рынок. Мы будем продолжать инвестировать больше средств в собственное оборудование. Так мы сможем компенсировать сокращение объемов в автомобильной промышленности, которое мы имели в последние годы», – так стратегию расширения прокомментировал генеральный директор Hellmann East Europe в России Михаэль Хесс.

Hellmann East Europe планирует в 2017 году открытие офисов в Новосибирске, Новороссийске, Пензе и Саратове. Наряду с местными перевозками между региональными складами и торговыми точками компания с помощью собственной таможенной брокерской компании также осуществляет таможенное оформление поставок из Европы, Азии и США, которые поступают в Россию через сеть компании Hellmann наземным, воздушным или морским путем.

100 TONNEN SERVICE OOO



100 Tonnen Service OOO bietet seit 2002 Dienstleistungen im Bereich Montage und Verlagerung von Industrieanlagen. Unser breites Spektrum an Kompetenzen ermöglicht eine

professionelle Umsetzung und exakte Termineinhaltung bei allen Projekten.

Unsere Schwerpunkte:

- Installation, Montage, Takelage von Industrieanlagen und Produktionslinien,
- Verlagerung von Industrieanlagen an andere Standorte in Russland und international,
- Engineering,
- Technikvermietung.

100 Tonnen Service OOO verfügt über exzellente Expertise, die in mehr als 500 Projekten gewonnen wurde, sowie über 100 Referenzen internationaler und russischer Kunden.

Wir unterstützen unsere Kunden in Deutschland und Russland, in den Branchen: Automotive, Luft- und Raumfahrt, Metallverarbeitung, Energiewirtschaft, Chemie, Holzverarbeitung, Öl- und Gasindustrie, Druckindustrie, Logistik.

KONTAKT: MAXIM MISHCHENKO, KEY ACCOUNT MANAGER, TEL.: +7 (495) 9894216 EXT. 248, +7 (495) 9894216, E-MAIL: MISHCHENKO@100TONN.COM

WWW.100TONN.COM

100 ТОНН МОНТАЖ ООО

Компания «100 ТОНН МОНТАЖ» специализируется на монтаже технологического оборудования с 2002 года. Компания обеспечивает постоянное и высокое качество работ, вне зависимости от места их проведения, гарантирует профессиональное управление проектом и ответственное соблюдение сроков при неизменно широких возможностях и компетенции.

Наши ключевые услуги:

- монтаж и демонтаж, такелаж (тяжелого) оборудования,
- перебазирование оборудования по России и в другие страны,
- инженерные услуги,
- аренда техники.

Мы реализовали более 500 проектов в таких отраслях, как машиностроение, металлургия, автомобилестроение, энергетика, оборонная промышленность, деревообработка, химическая промышленность, производство строительных материалов и др.

Мы работаем на территории всей России и ближнего зарубежья, а также активно сотрудничаем с европейскими партнерами.

КОНТАКТЫ: МАКСИМ МИЩЕНКО, МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С КЛЮЧЕВЫМИ КЛИЕНТАМИ, TEL.: +7 (495) 9894216 ДОБ. 248, +7 (495) 9894216, E-MAIL: MISHCHENKO@100TONN.COM

100K20 OOO



Das Unternehmen 100K20 agiert als Vertreter der wissenschaftlichen Verlagsgruppe Springer Nature. Seine zentrale Aufgabe besteht darin, Voraussetzungen für einen freien Zugang zum wissenschaftlichen Wissen aus aller Welt für Wissenschaftler und Forscher zu schaffen.

Jährlich erscheinen bei Springer Nature über 9000 Bücher und 3000 Zeitschriften. Das Verlagsportfolio umfasst fachspezifische Datenbanken sowie Dienstleistungen in verschiedenen Wissensbereichen, die vom Ingenieurwesen über Medizin bis hin zu Business und Wirtschaft reichen.

Springer Nature bietet die Möglichkeit, die jüngsten Forschungen und Entwicklungen der Wissenschaftler aus aller Welt in diversen Bereichen zu verfolgen, die Effizienz der Forschungen zu steigern und damit auch die Kosten der Technologie- und Produktentwicklung zu senken, Forschungsergebnisse zu vergleichen, zu analysieren und als Grundlage für weitere Forschungen zu nutzen.

KONTAKT: KRISTINA MALIMON, GR DIRECTOR, TEL.: +7 (916) 1001572, +7 (495) 9759320, E-MAIL: MALIMON@100K20.RU, INFO@100K20.RU

WWW.100K20.RU

ООО «100K20»

Компания «100K20» – представитель научного издательства Springer Nature. Основная задача компании – создавать условия для свободного доступа ученых, исследователей и разработчиков к научным знаниям со всего мира.

Более 9000 книг и 3000 журналов публикуются ежегодно на ресурсах Springer Nature. Портфолио издательства представлено специализированными базами данных и услугами в различных областях знаний: от инженерии и медицины до бизнеса и экономики.

Научная база Springer Nature предоставляет возможность следить за последними исследованиями и разработками ученых различных стран мира в разных областях знаний; повысить эффективность исследований, и, как следствие, снизить издержки на разработку технологий и продуктов, проводить сравнительный анализ результатов исследований ученых в различных областях знаний и на их основе проводить исследования.

КОНТАКТЫ: КРИСТИНА МАЛИМОН, GR DIRECTOR, TEL.: +7 (916) 1001572, +7 (495) 9759320, E-MAIL: MALIMON@100K20.RU, INFO@100K20.RU

ABBYY LS OOO



ABBYY LS ist das größte linguistische Unternehmen in Russland, das nach den Ergebnissen des Jahres 2015 zu den Top-50 der Übersetzungsunternehmen der Welt gehört.

Unser Schlüsselvorteil ist die hochtechnologische Herangehensweise an die Lokalisierungs- und Übersetzungsprozesse. Das Unternehmen betreibt aktiv Forschung und Entwicklung im Bereich Linguistische Technologien und verfügt über solide Erfahrungen in der Automatisierung von Übersetzungsprozessen.

Wir haben über 350.000 Projekte für 2500 Unternehmenskunden in der ganzen Welt realisiert, unter anderem für Unternehmen aus der TOP-100-Liste der Weltmarken und der Fortune 500. Für den Komfort unserer Kunden unterhält ABBYY LS Büros in Russland, den USA, Deutschland, Kasachstan und der Ukraine.

Unsere Dienstleistungen: Übersetzen und Dolmetschen, Lokalisierung von Webseiten, Software und Marketingmaterialien, Vertonung und Übersetzung von Videos, Glossarerstellung, multisprachliche Unterstützung und vieles mehr.

ABBYY LS ist das einzige Unternehmen auf dem Russland- bzw. GUS-Markt, das gleichzeitig im Bereich sowohl der linguistischen Dienstleistungen als auch der Technologien für die Automatisierung von Übersetzungsprozessen führende Positionen hat.

KONTAKT: UL. OTRADNAYA 2B, GEB. 6, OFFICE 4-22, 127273 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 4807199, E-MAIL: INFO@ABBYY-LS.COM

WWW.ABBYY-LS.RU

ООО «АБИ ЛЭНГВИДЖ СЕРВИСЕЗ»

ABBYY LS – крупнейшая лингвистическая компания России по итогам 2015 года, входит в Top-50 переводческих компаний мира.

Наши ключевые преимущества – высокотехнологичный подход к процессам локализации и перевода. Компания активно занимается исследованиями и разработками в области лингвистических технологий и обладает солидным опытом в автоматизации процессов управления переводами.

Мы осуществили более 350 000 проектов для 2500 корпоративных заказчиков по всему миру, в том числе участников списка TOP-100 мировых брендов и Fortune 500. Для удобства наших клиентов офисы компании находятся как в России, так и в США, Германии, Казахстане и Украине. Среди наших услуг: письменный и устный перевод в любой области знаний, локализация сайтов, ПО и маркетинговых материалов, озвучка и перевод роликов, составление глоссариев, мультиязычная поддержка и многое другое.

ABBYY LS – единственная компания на рынке в России и странах СНГ, которая одновременно лидирует в области лингвистических услуг и технологий автоматизации процессов перевода.

КОНТАКТЫ: УЛ. ОТРАДНАЯ, ДОМ 2Б, СТР. 6, ОФ. 4-22, 127273 МОСКВА, TEL.: +7 (495) 4807199, E-MAIL: INFO@ABBYY-LS.COM

„RAIFFEISEN AGRO“ ООО



„Raiffeisen Agro“ heißt die Tochtergesellschaft der AGRAVIS Raiffeisen AG, die in Nowoalexandrowsk, Region Stawropol, ein Futtermittelwerk betreibt. AGRAVIS ist ein Agrarhandels- und Dienstleistungsunternehmen und gehört

mit einer Jahrestonnage von 4,3 Millionen Tonnen einschließlich Beteiligungsgesellschaften zu den größten europäischen Futtermittelherstellern. Die moderne, vollautomatisierte Produktionsstätte in der Region Stawropol kann täglich bis zu 300 Tonnen Alleinfutter, Konzentrate für alle Nutztierarten einschließlich Geflügel sowie Spezialfutter herstellen.

Herzstück des Werkes in Russland ist neben den Produktionsanlagen ein eigenes Labor, das die Qualitätskontrolle von der Rohwarenanlieferung bis zur Auslieferung des fertigen Produkts sicherstellt. Alle Laborergebnisse werden in der Datenbank LIMS verwaltet. Die Laborprozesse sind auch mit dem Konzernserver synchronisiert, sodass alle Qualitätsparameter auch von Deutschland aus überwacht werden können.

Im Juni 2016 hat das Werk ein neues ISO-Zertifikat der SGS-Gruppe bekommen. Damit ist abermals dokumentiert, dass höchste Standards erfüllt werden. Mit einer sorgfältigen Lieferantenauswahl, Logistik, Produktion und Kontrolle aller Prozessabläufe wird eine hohe Qualität der Fertigware gewährleistet.

KONTAKT: „RAIFFEISEN AGRO“ ООО, 356000 PROMZONA NOWOALEXANDROWSK, REGION STAWROPOL, TEL.: +7 (86544) 67255, FAX: +7 (86544) 67258, E-MAIL: RAIFFEISEN.AGRO@AGRAVIS.DE

ООО «РАЙФФАЙЗЕН АГРО»

ООО «Райффайзен Агро» – дочернее предприятие немецкого концерна AGRAVIS Raiffeisen AG, занимающееся производством кормов в Новоалександровске (Ставропольский край).

AGRAVIS осуществляет торговлю в сельскохозяйственном секторе и относится к крупнейшим производителям кормов в Европе. Объем производства, включая акционерные компании, составляет 4,3 млн тонн в год. Современное и полностью автоматизированное предприятие в Ставропольском крае производит до 300 тонн готовых кормов и концентратов для всех видов сельскохозяйственных животных и птиц.

Ключевым элементом завода в Новоалександровске, наряду с производственным оборудованием, является собственная лаборатория, которая обеспечивает контроль качества с этапа поставки сырья вплоть до выдачи готового продукта. Все результаты лаборатории управляются через банк данных единой системы LIMS. Работа лаборатории синхронизирована с сервером концерна, что также позволяет отслеживать основные показатели качества из Германии.

В июне 2016 года завод получил новый сертификат ISO от SGS. Его наличие говорит о том, что предприятие осуществляет деятельность по самому высокому стандарту, начиная от подбора поставщиков, логистики, и заканчивая самим производством, контролем критических точек, что гарантирует высокое качество готовой продукции.

КОНТАКТЫ: ООО «РАЙФФАЙЗЕН АГРО», 356000 СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙ, НОВОАЛЕКСАНДРОВСК, ПРОМЗОНА, TEL.: +7 (86544) 67255, ФАКС: +7 (86544) 67258, E-MAIL: RAIFFEISEN.AGRO@AGRAVIS.DE

WWW.RAIFFEISENAGRO.RU

BARONA RU ООО



Barona Group, gegründet 1999 in Helsinki, ist heute Marktführer im Bereich HR-Dienstleistungen in Finnland. Das Unternehmen hat Büros in Russland, Schweden, Estland, Polen,

Spanien und Norwegen und vermittelt jährlich mehr als 12.000 Menschen.

Auf dem russischen Markt ist Barona seit 2006 tätig und hat sich als zuverlässiger Partner für ausländische und russische Unternehmen etabliert.

Das Unternehmen unterstützt seine Kunden bei der Personalsuche und -auswahl: vom Fach- oder Büroarbeiter bis hin zu Führungskräften und Spezialisten durch Executive Search/ Headhunting. Bei der Personalauswahl berät Barona ihre Kunden bei komplexen Personalfragen, organisiert für die jeweiligen Jobkandidaten Kompetenzprüfungen und Fremdsprachentests.

Das Unternehmen ist auch für Dienstleistungen im Bereich Outsourcing Personalwesen für Produktion, Logistik und Einzelhandel akkreditiert.

Die Kombination aus Erfahrung und Wissen, moderne IT-Technologien, europäische Methoden und Kundenorientierung lässt das HR-Unternehmen mit seinen Kunden weiter zusammenwachsen.

KONTAKT: MARIA KOTIK, CEO, TEL.: +7 (921) 9470824, E-MAIL: MARIA.KOTIK@BARONA.RU

BARONA RU ООО

Barona Group – международная компания, основанная в 1999 году в Хельсинки, лидер на рынке HR-услуг в Финляндии, с офисами в России, Швеции, Эстонии, Польше, Испании и Норвегии. Ежегодно компания трудоустраивает более 12 тыс. человек.

На российском рынке Barona работает с 2006 года и зарекомендовала себя в качестве надежного партнера как для иностранных, так и российских компаний.

Barona оказывает весь спектр услуг по поиску и подбору персонала: от рекрутинга на производственные и офисные позиции до подбора руководителей и узких специалистов через executive search / head-hunting. В процессе подбора Barona консультирует клиентов в решении сложных кадровых вопросов, проводит тестирование кандидатов по компетенциям и на знание иностранных языков.

Имея необходимую аккредитацию, Barona оказывает услуги по аутсорсингу временного персонала на производство, в логистику и ритейл.

Сочетая накопленный опыт и знания, современные ИТ-технологии, западные принципы работы и клиентоориентированность, Barona стремится развиваться вместе со своими клиентами, помогая формировать команду лучших специалистов для вывода бизнеса на новый инновационный уровень.

КОНТАКТЫ: МАРИЯ КОТИК, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, TEL.: +7 (921) 9470824, E-MAIL: MARIA.KOTIK@BARONA.RU

WWW.BARONA.RU

CBRE PM LLC



CBRE ist ein globaler Marktführer für kommerzielle Immobiliendienstleistungen. Die weitreichenden internationalen Erfahrungen von CBRE, kombiniert mit fundierten Kennt-

nissen des russischen Marktes, ermöglichen es uns, die ehrgeizigsten Projekte in diesem sich ständig wandelnden Markt zu realisieren und dabei die höchsten Qualitätsstandards zu gewährleisten.

Die Geschichte unseres Unternehmens begann 1773 in London. Heute hat CBRE mehr als 400 Büros mit über 70.000 Mitarbeitern in 68 Ländern weltweit. Als Aktiengesellschaft (CBRE Group, Inc.) mit Firmensitz in Los Angeles ist CBRE an der New Yorker Börse gelistet.

In Russland ist CBRE seit 1994 und hat Vertretungen in Moskau und St. Petersburg. Wir beraten Eigentümer, Investoren und Nutzer von gewerblichen Immobilien bei allen Aspekten rund um die Immobilie. Unsere Dienstleistungsschwerpunkte umfassen die Bereiche Asset Services, Capital Markets, Vermietung und Akquisition von Büroflächen, Immobilienverwaltung, -nutzung und -instandhaltung, Steuerung der Bauausführung, Investment Management und Marktstudien.

KONTAKT: MARCO POETZSCH, BC OKO, MIBC MOSCOW-CITY, 1 KRASNOGARDEYSKY PR-D 21, BLD. 1, 29TH FLOOR, 123100 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 2583990, E-MAIL: MARCO.POETZSCH@CBRE.COM

CBRE PM LLC

CBRE – признанный лидер в области коммерческой недвижимости на международном и российском рынках. Богатый международный опыт компании в сочетании с глубоким пониманием российского рынка позволяет нам осуществлять самые амбициозные проекты в условиях меняющегося рынка, а также поддерживать самые высокие стандарты качества наших услуг.

История компании началась в 1773 году в Лондоне. Сегодня CBRE насчитывает около 70 тыс. сотрудников в 68 странах по всему миру. Акции компании CBRE Group, Inc., штаб-квартира которой находится в Лос-Анджелесе (США), торгуются на Нью-Йоркской фондовой бирже.

На российском рынке компания работает с 1994 года, имеет представительства в Москве и Санкт-Петербурге.

CBRE предлагает консультационные услуги (девелопмент проектов, развитие территорий), агентские услуги по продаже и аренде недвижимости; услуги по управлению недвижимостью, эксплуатации и обслуживанию объектов недвижимости, услуги по управлению проектами капитального строительства и отделки помещений; инвестиционные услуги и услуги по оценке; исследования рынка.

КОНТАКТЫ: МАРКО ПЁТЦШ, БЦ ОКО, ММДЦ МОСКВА-СИТИ, 1-Й КРАСНОГАРДЕЙСКИЙ ПР-Д, 21, СТР. 1, 29 ЭТАЖ, 123100 МОСКВА, TEL.: +7 (495) 2583990, E-MAIL: MARCO.POETZSCH@CBRE.COM

WWW.RENTNOW.RU/EN/

DKV EURO SERVICE RUS OOO



Der DKV Euro Service gehört seit rund 80 Jahren zu den führenden Dienstleistern für das Logistik- und Transportgewerbe. Von der bargeldlosen unterwegsversorgung an über 60.000 markenübergreifenden Akzeptanzstellen über Mautabrechnung bis zur Mehrwertsteuer-Rückerstattung bietet der DKV zahlreiche Dienstleistungen zur Kostenoptimierung und zur Steuerung von Fuhrparks auf Europas Straßen.

Der DKV gehört zur DKV MOBILITY SERVICES Group mit 800 Mitarbeitern. Diese erwirtschaftete 2015 einen Umsatz von 5,8 Milliarden Euro und ist in 42 Ländern vertreten. Aktuell sind über 2,5 Millionen DKV Cards und On Board Units bei über 120.000 Kunden im Einsatz. 2016 wurde die DKV Card bereits zum zwölften Mal in Folge als beste Marke, Kategorie Tank- und Servicekarten, ausgezeichnet.

Derzeit implementiert das Unternehmen seine Erfahrungen und sein Wissen auf dem russischen Markt. Im Februar 2016 wurde die DKV Euro Service Rus OOO gegründet, so dass Kunden in Russland einen direkten Ansprechpartner vor Ort haben.

KONTAKT: UL. TWERSKAJA 16, GEB. 1 (BUSINESSZENTRUM „GALEREJA AKTOR“), OFFICE B-401, 125009 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 9955465; DKV EURO SERVICE GMBH + CO. KG, DIRK HEINRICHS, PRESS RELATIONS MANAGER, TEL.: +49 (2102) 5517889, E-MAIL: DIRK.HEINRICHS@DKV-EUROSERVICE.COM

WWW.DKV-EUROSERVICE.COM

ООО «ДКВ ЕВРО СЕРВИС РУС»

DKV Euro Service уже более 80 лет является одним из лидирующих провайдеров услуг логистическим и транспортным компаниям. DKV предлагает многочисленные услуги для оптимизации затрат и управления автопарком: от безналичных расчетов за топливо и услуги на более чем 60 тыс. мультитрендовых точках обслуживания в пути следования транспорта до оплаты дорожных пошлин и возмещения НДС. DKV является частью группы компаний DKV MOBILITY SERVICES Group, штат которой составляет более 800 человек. В 2015 году чистая выручка группы компаний, представленной в 42 странах Европы, достигла 5,8 млрд евро. На текущий момент 2,5 млн карт DKV CARD и бортовых устройств используются более чем 120 тыс. наших клиентов. В 2016 году DKV CARD в двенадцатый раз была награждена премией «Лучший бренд» в категории корпоративных топливных и сервисных карт.

Теперь компания намерена внедрить накопленный опыт и знания на российском рынке. В феврале 2016 года был открыт филиал компании ООО «ДКВ ЕВРО СЕРВИС РУС», и была начата работа с российскими клиентами.

КОНТАКТЫ: УЛ. ТВЕРСКАЯ 16, СТР. 1 (БЦ «ГАЛЕРЕЯ АКТЕР»), ОФИС Б-401, 125009 МОСКВА, ТЕЛ.: +7 (495) 9955465; DKV EURO SERVICE GMBH + CO. KG, ДИРК ХАЙНРИХС, PR MANAGER, ТЕЛ.: +49 (2102) 5517889, E-MAIL: DIRK.HEINRICHS@DKV-EUROSERVICE.COM

WWW.DKV-EUROSERVICE.COM/RU/

GABEC GMBH



Die Gabec GmbH ist ein mittelständisches deutsches Unternehmen mit einer russischen Niederlassung in St. Petersburg und kann auf eine lange Tradition in Russland und Russ-

landkompetenz verweisen.

Kunden von Gabec verlassen sich auf die Erfahrungen bei der Umsetzung und Realisierung von Lokalisierungsprojekten in Russland. Mit seiner Niederlassung und den Baustellenfilialen errichtet die Gabec in allen Gebieten Russlands Wohnbauten, Servicecenter, Lager, Fabriken oder Produktionslinien Brownfield und Greenfield.

Wir haben für unsere Kunden in Russland bereits folgende Leistungen realisiert: Saktschik (technischer Bauherrenvertreter), russische Genehmigungsplanung (Projekt P), Betreuung der Genehmigung durch die russische Autorität, Ausschreibung, russische Ausführungsplanung (Projekt R), russische Baukontrolle, Bauleistungen (Tiefbau, Hochbau, TGA, Brandschutz), Generalunternehmer und Technologiemonitore.

Kunden sind u.a. Ford (Automobilfabrik), Siemens (Postverteilzentrum), Claas (Mährescherwerk), Pfleiderer (Spanplattenwerk).

KONTAKT: HAUPTSTZT BERLIN: TORSTEN CLAUS, GESCHÄFTSFÜHRER, KÖNIGSWINTERSTRASSE 32, 10318 BERLIN, TEL.: +49 (30) 39067218, FAX: +49 (30) 39067224, E-MAIL: CLAUS@GABEC.DE

WWW.GABEC.DE

GABEC GMBH

Габек – это немецкая компания с собственным российским филиалом в Санкт-Петербурге, с давними традициями работы в России, доказавшая свою компетентность. Клиенты Габек полагаются на наш опыт в осуществлении проектов по локализации в России.

Во многих регионах России филиал Габек осуществил строительство жилых комплексов, сервисных центров, объектов логистики и производственных зданий – как в чистом поле, так и на промышленных площадках.

Диапазон наших услуг, которыми уже воспользовались наши клиенты в России, включает: функции технического заказчика, подготовка разрешительной документации и получение разрешения на строительство, проведение тендеров, проектирование (проект *П* и *Р*), строительный контроль и управление строительством, генеральный подрядчик и монтаж технологического оборудования.

Среди наших клиентов: Ford (автомобильный завод), Siemens (автоматизированный сортировочный центр почты), Claas (производство комбайнов), Pfleiderer (завод ДСП).

КОНТАКТЫ: ФИЛИАЛ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ: ХАНС ЛУХТМАНН, РУКОВОДИТЕЛЬ ФИЛИАЛА, ПРОСПЕКТ НЕПОКОРЁННЫХ, 47, 195220 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ТЕЛ.: +7 (812) 4588535; ФАКС: +7 (812) 4588536, E-MAIL: LUCHTMANN@GABEC.DE

GOLTSBLAT BLP LLP



The Russian practice of Berwin Leighton Paisner (BLP)

Goltsblat BLP ist die russische Praxis von Berwin Leighton Paisner (BLP), einer führenden internationalen Wirtschaftskanzlei mit Sitz in London und Niederlassungen in

Moskau, Abu Dhabi, Berlin, Frankfurt, Brüssel, Dubai, Hongkong, Paris, Peking, Singapur, Tel Aviv und Yonon. International renommierte Unternehmen, darunter 50 Global Fortune 500 und 100 FTSE Unternehmen, verlassen sich auf die ausgezeichnete juristische Beratung von BLP.

Bei Goltsblat BLP in Moskau sind mehr als 100 Juristen tätig, die im russischen und englischen Recht qualifiziert sind. Insgesamt beschäftigt BLP in ihren internationalen Büros über 800 Juristen. Das Moskauer Team verfügt über mehr als 20-jährige Praxiserfahrung in der Begleitung von diversen Rechtsfragen in Russland, die neben den klassischen Rechtsthemen auch die Investitionsprojekte, rechtliche Betreuung der gerichtlichen Streitigkeiten beinhalten.

Das Moskauer Büro arbeitet auch eng mit seinen deutschen Kollegen in Berlin und Frankfurt zusammen, was eine interdisziplinäre Beratung ermöglicht, insbesondere in den Bereichen Immobilienrecht und -finanzierung, steuerliche Strukturierung, Gesellschaftsrecht und M&A. Dabei spielt das grenzüberschreitende Geschäft – auch zwischen den deutschen und russischen Büros – eine bedeutende Rolle.

KONTAKT: MOSKAU: ALEXEY GORLATOV, HEAD OF COMMERCIAL PRACTICE/GERMAN DESK, TEL.: +7 (495) 2874444, E-MAIL: ALEXEY.GORLATOV@GBLPLAW.COM; BERLIN: NADINE HORNAFF, MARKETING SENIOR COORDINATOR, TEL.: +49 (30) 6840960, E-MAIL: NADINE.HORNAFF@BLPLAW.COM

WWW.GBLPLAW.RU

GOLTSBLAT BLP LLP

Goltsblat BLP – российская практика Berwin Leighton Paisner (BLP), ведущей международной юридической фирмы, штаб-квартира которой находится в Лондоне. Офисы BLP представлены в Москве, Абу-Даби, Берлине, Франкфурте, Брюсселе, Дубае, Гонконге, Париже, Пекине, Сингапуре, Тель-Авиве и Янгоне. Известные международные компании, среди которых 50 компаний из списка Global Fortune 500 и 100 компаний из индекса FTSE полагаются на наши юридические советы. В московском офисе Goltsblat BLP более 100 юристов, квалифицированных по российскому и английскому праву. Общее количество юристов в международных офисах BLP – более 800. Команда в Москве обладает уникальным для российского рынка более чем 20-летним практическим опытом юридического консультирования по различным правовым вопросам, которые помимо классических вопросов включают также сопровождение инвестиционных проектов и разрешение судебных споров.

Мы тесно сотрудничаем с нашими офисами в Германии, применяя при этом междисциплинарный подход. Например, помимо правовой поддержки в сфере недвижимости, юристы консультируют также по вопросам финансирования проектов в области недвижимости, налогового структурирования, корпоративного права и M&A. Особую роль играют трансграничные сделки, в том числе между немецкими и российскими офисами.

КОНТАКТЫ: МОСКВА: АЛЕКСЕЙ ГОРЛАТОВ, HEAD OF COMMERCIAL PRACTICE/GERMAN DESK, ТЕЛ.: +7 (495) 2874444, E-MAIL: ALEXEY.GORLATOV@GBLPLAW.COM; БЕРЛИН: НАДИН ХОРНАФФ, MARKETING SENIOR COORDINATOR, ТЕЛ.: +49 (30) 6840960, E-MAIL: NADINE.HORNAFF@BLPLAW.COM

ILM LLC



Das Immobilienberatungsunternehmen ILM wurde 2009 gegründet. Sein Leistungsspektrum umfasst vor allem die Bereiche Immobilienvermietung und -verkauf, Bewertung, Marktanalyse, Projektmanagement, Investitionen, Due Diligence, Occupier Services. ILM ist in den Segmenten Büro- und Handelsflächen, Gewerbe- und Industrieflächen sowie Wohnhäuser aktiv tätig.

Heute ist das Unternehmen der führende Anbieter von Büroimmobilien in Moskau. Seit der Gründung hat ILM mehr als 650.000 Quadratmeter Bürofläche vermietet und verkauft, 670 Geschäfte abgeschlossen mit solchen Firmen wie KPMG, UCS, SAP, LG Electronics, Mazda, Tschibo, Imperial Tobacco, Dunlop, Siemens usw.

KONTAKT: KRISTINA VORONKOVA, JUNIOR CONSULTANT, PRESNENSKAJA NAB. 6/2, STOCKWERK 10, 123317 MOSKAU, TEL.: +7 (903) 1181745, +7 (495) 2870600

ILM LLC

Компания ILM оказывает консалтинговые услуги в секторах офисной, торговой, складской, элитной жилой недвижимости, включая: сопровождение сделок, обслуживание корпоративных клиентов, исследования рынка, оценка, инвестиции и управление активами, управление проектами и технический Due Diligence.

Сегодня компания ILM – лидер на рынке аренды офисной недвижимости Москвы. За семь лет работы компания реализовала свыше 650 тыс. кв.м офисных помещений и провела более 670 сделок для таких компаний, как KPMG, UCS, SAP, LG Electronics, Mazda, Tschibo, Imperial Tobacco, Dunlop, Siemens, и многих других.

КОНТАКТЫ: КРИСТИНА ВОРОНКОВА, МЛАДШИЙ КОНСУЛЬТАНТ, ПРЕСНЕНСКАЯ НАБ., Д. 6, СТР. 2, ЭТАЖ 10, ТЕЛ.: +7 (903) 1181745, +7 (495) 2870600, E-MAIL: VORONKOVA@ILM.RU

WWW.ILM.RU

LEMMINKÄINEN STROY OOO

Lemminkäinen

Lemminkäinen ist ein finnischer Baukonzern, 1910 in Helsinki gegründet, der seine Tätigkeit sowohl in Finnland als auch außerhalb seiner Grenzen verwirklicht. Die Mehrheit von Konzernprojekten konzentriert sich in den baltischen Ländern, aber dank dem hohen Professionalismus zieht Lemminkäinen die Kunden in der ganzen Welt heran. Die Aktien des Konzerns werden an der Aktienbörse Helsinki gehandelt.

In Russland hat der Konzern mehr als 400 Projekte im Wohn-, Industrie- und Gewerbebau realisiert. Die russische Tochtergesellschaft wirkt auch aktiv im Straßenbaubereich mit und realisiert Projekte zur Rekonstruktion und Reparatur von föderalen Verkehrsadern sowie zur komplexen baulichen Gestaltung von Territorien und Belagverlegung und Abdichtung von Brücken und Tunnels.

Seit 2007 entwickelt Lemminkäinen Stroy OOO einen eigenen Industriepark, der sich in der Nähe von Kaluga befindet. Auf dem Territorium des Industrieparks ist die ganze Infrastruktur aufgebaut worden, die für die optimale Arbeit der Produktionswerke notwendig ist.

KONTAKT: SERGEJ SPETNITZKIJ, FILIALLEITER IN KALUGA, MOBIL: +7 (965) 7002428, TEL. БУРО: +7 (4842) 582904, E-MAIL: SERGEY.SPETNITSKY@LEMMINKAINEN.RU

«ЛЕММИНКАЙНЕН СТРОЙ» ООО

«Лемминкайнен» – это крупный строительный концерн, осуществляющий свою деятельность в Финляндии и за ее пределами. Компания была основана в 1910 году в Хельсинки. Большинство проектов концерна сосредоточено в странах Балтийского региона, но благодаря высокому профессионализму Лемминкайнен привлекает клиентов по всему миру. Акции концерна котируются на Хельсинкской фондовой бирже.

В России концерном реализовано более 400 проектов строительства жилых, промышленных, коммерческих и общественных зданий и сооружений.

Российское представительство так же активно работает и на рынке дорожного строительства, выполняя проекты по реконструкции и ремонту федеральных трасс, комплексному благоустройству территорий, укладке покрытия и гидроизоляции мостов и тоннелей.

С 2007 года «Лемминкайнен» развивает собственный индустриальный парк вблизи Калуги. На территории индустриального парка построена вся инфраструктура, необходимая для оптимальной работы производственных предприятий.

КОНТАКТЫ: СЕРГЕЙ СПЕТНИЦКИЙ, ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ, МОБ. ТЕЛ.: +7 (965) 7002428, ТЕЛ. ОФИСА: +7 (4842) 582904, E-MAIL: SERGEY.SPETNITSKY@LEMMINKAINEN.RU

WWW.LEMMINKAINEN.RU

M19-MANUFAKTUR FÜR ORGANISATIONSBERATUNG GMBH



Manufaktur für Organisationsberatung GmbH

M19-Manufaktur für Organisationsberatung GmbH aus München mit ihrem russischen Partner Andrey Katurzhevskiy sind ein erfahrener Partner für Leadership-, Unternehmenskulturentwicklung und Changemanagementbegleitung.

Unser psychodynamisches Führungsverständnis hilft entscheidend bei Leadership- und Führungskräfteentwicklung.

Ein psychodynamisches Verständnis von Unternehmenskultur stellt die entscheidende Unterstützung dar, diese Kulturentwicklung mit der Berücksichtigung von internationaler Zusammenarbeit, Gruppendynamik, Emotionen und unbewussten Alltagsroutinen zu meistern.

Markt und internationale Entwicklung fordern ein erprobtes Verständnis der Dynamik von Change. Die erfahrene Begleitung bei Veränderungsprozessen durch die Erarbeitung von Veränderungsdesigns, Beratung von Führungskräften und Steuergruppen sowie die Durchführung interkultureller Workshops stellt hier eine entscheidende Unterstützung dar.

KONTAKT: БУРО IN MOSKAU: УЛ. МЯСНИЦКАЯ 15, 101000 MOSKAU, TEL.: +7 (920) 6222288, E-MAIL: INTERMESSE@MAIL.RU

M19-MANUFAKTUR FÜR ORGANISATIONSBERATUNG GMBH

Компания M19-Manufaktur für Organisationsberatung GmbH из Мюнхена специализируется на психодинамическом консалтинге для развития лидерства, управленческих команд, корпоративной культуры и сопровождения изменений в компании.

В индивидуальном процессе развития лидерства психодинамическое понимание управления компанией существенно влияет на развитие рефлексивного потенциала лидера.

Психодинамический консалтинг, учитывающий групповую динамику, эмоции и бессознательные процессы, является эффективным инструментом развития корпоративной культуры.

При сопровождении изменений в компании мы индивидуально разрабатываем дизайн изменений, консультируем руководство и управленческие группы, развиваем межкультурные коммуникации и взаимодействие. Психодинамическое понимание динамики изменений и сопротивления позволяет осуществлять как запланированные быстрые перемены, так и динамичное поступательное развитие.

КОНТАКТЫ: ОФИС В МОСКВЕ: УЛ. МЯСНИЦКАЯ 15, 101000 МОСКВА, ТЕЛ.: +7 (920) 6222288, E-MAIL: INTERMESSE@MAIL.RU

WWW.M19-ORGANISATIONSBERATUNG.DE

MEDIA CONSULTA OOO



Mit dem Ziel, integrierte Kommunikation aus einer Hand anzubieten, wurde mc 1993 in Köln/Deutschland gegründet. Heute ist mc die größte unabhängige PR- und Werbeagentur in Deutschland und Europa sowie Marktführer in den Bereichen Corporate Branding und Communications sowie Nation Branding. Mit dem neuen Standort unserer Agentur in Moskau gibt es auch in Russland eine vollständig integrierte internationale Full-Service-Agentur vor Ort,

die mit mehr als 80 Niederlassungen über ein weltweites Agenturnetzwerk in allen Weltwirtschaftszentren verfügt.

Als 360° Full-Service-Agentur vereint mc alle Fachagenturen unter einem Dach – von nationaler und internationaler PR über Kreation, Digital, Event und Corporate Publishing bis hin zu TV, Sport und Entertainment sowie Mediaplanung. Für den Kunden bedeutet das: keine mehrfachen Briefings, keinen überbordenden Agenturabstimmungsbedarf, ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis und vor allem effektivere, abgestimmte integrierte Kommunikation.

KONTAKT: HARALD ZULAUF, CEO, E-MAIL: H.ZULAUF@MCGROUP.COM

MEDIA CONSULTA OOO

MC была создана в 1993 году в Кельне, с целью объединения всех коммуникационных услуг в одном агентстве. Сегодня mc является самым большим PR и рекламным агентством в Германии и Европе и лидером рынка в области корпоративных коммуникаций и национального брендинга. Благодаря нашему новому офису в Москве, теперь на территории России есть полностью интегрированное агентство с полным спектром коммуникационных услуг и более чем 80 филиалами в главных экономических центрах по всему миру.

Как агентство с полным спектром коммуникационных услуг mc объединяет все специализированные агентства под одной крышей от национального и международного PR до рекламы, организации мероприятий, издательского дела, а также спорта, развлечений и медиа-планирования. Для клиентов это означает отсутствие многократных брифингов и излишнего контроля, лучшее соотношение цены-качества и прежде всего обеспечение более эффективными, скоординированными и интегрированными коммуникациями.

КОНТАКТЫ: ХАРАЛЬД ЦУЛАУФ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, E-MAIL: H.ZULAUF@MCGROUP.COM

WWW.MCGROUP.COM

MERCURY CONSULTING OOO



Viele Geschäftsführer deutscher und anderer europäischer Unternehmen mit klaren finanziellen Zielen und Strategien, die in Russland tätig sind, werden mit gewissen Schwierigkeiten konfrontiert, die sowohl

auf Besonderheiten der russischen Mentalität als auch auf die sich schnell verändernden Geschäftsbedingungen, beispielsweise aktuelle Lokalisierungspolitik der russischen Regierung, zurückzuführen sind.

Seit 1994 unterstützen Mercury-Berater die Geschäftsführer und Geschäftsinvestoren in Russland dabei, ihre Marktstrategien an die russischen Gegebenheiten anzupassen, wichtige Geschäftsprozesse effektiv aufzubauen, dem Personal gewünschtes Verhalten am Arbeitsplatz anzueignen und schließlich gesetzte Ziele zu erreichen.

Langfristige Kooperationen mit europäischen Partnern Krauthammer International und Selling Interactions ermöglichen es Mercury, die besten Erfahrungen aus Europa auf dem Gebiet der Diagnostik, Beratung, Coaching und Schulung mit Berücksichtigung der russischen Besonderheiten zu verwenden.

KONTAKT: UL. ORDSCHONIKIDSE 11, GEB. 11, 115419 MOSKAU, TEL.: +7 (499) 6505335 / SANEWSKI PR. 32, GEB. 3, 195112 ST. PETERSBURG, TEL.: +7 (812) 5745595

ООО «МЕРКУРИЙ КОНСАЛТИНГ»

Многие руководители немецких и других западных компаний, работающих в России, имея четкие финансовые цели и стратегии, сталкиваются с определенными трудностями, связанными как с особенностями российского менталитета, так и быстро меняющимися условиями ведения бизнеса, например, требованием правительства локализовать производство.

Консультанты Меркурия с 1994 года помогают руководителям и инвесторам бизнеса в России адаптировать их рыночные стратегии к российской действительности, эффективно выстроить целый ряд ключевых бизнес-процессов, добиться от сотрудников желаемого отношения и поведения на работе, и, в итоге, достичь поставленных целей.

Многолетнее сотрудничество с европейскими партнерами Krauthammer International и Selling Interactions позволяет Меркурию использовать передовой опыт из Европы в области диагностики, консалтинга, коучинга и обучения с учетом российских особенностей.

КОНТАКТЫ: УЛ. ОРДЖОНИКИДЗЕ, 11, 115419 МОСКВА, ТЕЛ.: +7 (495) 6505335 / ЗАНЕВСКИЙ ПР., 32, КОРП.3, 195112 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ТЕЛ.: +7 (812) 5745595

WWW.MEGATRaining.RU

MOBOTIX AG, REPRÄSENTANZ



MOBOTIX ist ein Softwareunternehmen mit eigenen IP-Kameras aus Deutschland. Einsatzgebiete sind unter anderem Hochsicherheitsanwendungen, wie z.B. Gefängnisse, Flughäfen oder Fußballstadien in beliebiger Größe, da keine Limitierungen bezüglich der Anzahl der Kameras oder Benutzer existieren. Sowohl die professionelle Videomanagement-Software (VMS) als auch die Videoanalyse sind Teil

der MOBOTIX-Systemlösung. Zusätzlich stehen Software-Updates kostenlos zum Download zur Verfügung und stellen eine Investitionssicherheit mit größtmöglichem „Return on Investment“ sicher. Seit 2015 sind alle MOBOTIX-Kameras mit der 6MP-Moonlight-Technologie ausgestattet und zeichnen sich durch eine sehr hohe Lichtempfindlichkeit aus. Dies ermöglicht brillante Videos ohne Bewegungsunschärfe, selbst bei schwierigsten Lichtverhältnissen.

KONTAKT: MIKHAIL CHICHVARIN, REPRÄSENTANZLEITER, TEL.: +7 (499) 3917172, E-MAIL: MIKHAIL.CHICHVARIN@MOBOTIX.COM

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО MOBOTIX AG

MOBOTIX – компания-производитель программного обеспечения, выпускающая собственные IP-камеры и аксессуары для них – made in Germany. Профессиональные системы управления видео MOBOTIX успешно используются на тысячах объектов по всему миру. К ним относятся даже объекты повышенной безопасности, такие как аэропорты, футбольные стадионы и т.д., так как у систем MOBOTIX отсутствуют ограничения по количеству пользователей или камер. Профессиональная система управления и анализ видео являются частью комплексной системы, обновления для загрузки предоставляются бесплатно, что превращает любой продукт MOBOTIX в перспективную инвестицию с максимальной окупаемостью вложенных средств. С 2015 года во всех камерах MOBOTIX используются 6МП-видеосенсоры Moonlight с высокой светочувствительностью, что позволяет получить превосходное видео без размытия изображения движущихся объектов даже в сложных условиях с плохим освещением.

КОНТАКТЫ: МИХАИЛ ЧИЧВАРИН, ГЛАВА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА, ТЕЛ.: +7 (499) 3917172, E-MAIL: MIKHAIL.CHICHVARIN@MOBOTIX.COM

WWW.MOBOTIX.COM

OLAND GROUP



Die Planungs- und Montagegesellschaft „Oland Promtechmontage“ ist auf dem GUS-Markt für Industriebau seit 2006 tätig. Mehr als 20 Montageprojekte von Anlagen für Holzbearbeitung, Chemie- und Nahrungsindustrie sind bereits

realisiert worden.

Das Hauptpotential der Gesellschaft liegt bei ihren hochqualifizierten Mitarbeitern sowie der jahrelangen Erfahrung, wodurch es möglich ist, die unterschiedlich herausfordernden Projekte effektiv zu verwirklichen.

Wir produzieren für unsere Kunden diverse Sonderanlagen, die in Produktionshallen – sowohl mobil als auch stationär – angefertigt werden können. Somit kann der Auftraggeber seine Kosten reduzieren und die Anfertigungsfrist verkürzen.

Zu unseren Kunden zählen unter anderem Dieffenbacher GmbH, Kronspann OOO, Agrar-Industrie-Komplex „Archangelskoe“ OOO, UralChim AO. Wir bieten Ihnen hochqualitative Leistungen und stehen Ihnen auch anschließend beim Thema Wartung und Reparatur unterstützend zur Seite.

KONTAKT: UL. KRASNOBOGATYRSKAJA 6, GEB. 7, 107564 MOSKAU, TEL.: +7 (499) 1361898

ГРУППА ОЛАНД

Проектно-монтажная компания ООО «ОЛАНД ПРОМТЕХМОНТАЖ» работает в сфере промышленного строительства с 2006 года на территории стран СНГ. Реализованы более 20 проектов по монтажу технологического и нестандартного оборудования для деревообрабатывающей, химической и пищевой промышленности.

Главный потенциал компании – высококвалифицированный инженерно-технический персонал и многолетний опыт работы, который позволяет эффективно реализовывать проекты любой сложности. Мы предлагаем нашим клиентам изготовление нестандартного оборудования, которое может быть произведено как на строительной площадке в мобильном цехе, так и в стационарном цехе компании, что позволяет заказчику снижать стоимость и сроки изготовления.

Клиентами компании являются Dieffenbacher GmbH, ООО «Кроншпан», ООО «АПК «Астраханский», АО «ОХК «УралХим». Наши клиенты получают высокое качество выполненных работ, а также гарантийное и постгарантийное обслуживание производственных линий.

КОНТАКТЫ: УЛ. КРАСНОБОГАТЫРСКАЯ, 6, СТР.7, 107564 МОСКВА, ТЕЛ.: +7 (499) 1361898

WWW.OLAND-GROUP.RU

PNK GROUP



PNK Group ist ein führender Projektentwickler von Gewerbeimmobilien in Russland, spezialisiert auf Investitionen zur Entwicklung von Logistik- und

Industrieparks und den Bau von modernen Industriegebäuden nach europäischen Technologien.

Innerhalb der letzten zwölf Jahre wurden auf dem russischen Baupark mehr als vier Millionen Quadratmeter Industrie- und Gewerbeflächen in Auftrag genommen oder befinden sich in verschiedenen Ausführungsphasen. Pnk Group führt die Bautätigkeiten in modularer Bauweise nach deutscher Technologie, unter Verwendung von Fertigteil-Elementen, durch. Diese Technologie reduziert bedeutend die Bauzeit, minimiert den menschlichen Faktor auf der Baustelle, was zur Erhöhung der Qualität führt.

Die Hauptwerke der Pnk Group befinden sich in Wnukowo und Podolsk, Moskauer Gebiet, und umfassen drei Produktionsanlagen, die die grundlegenden Strukturelemente der Gebäude aus Stahlbeton, Stahlelemente und PIR-Dämmung herstellen.

Die Strategie der Pnk Group – die Erhöhung der Zugänglichkeit der Produktionsanlagen für Unternehmen jeder Kategorie durch die Erweiterung des Netzwerkes von Industrieparks und durch die Systematisierung des Bauprozesses nach deutscher Bauweise.

KONTAKT: CALIN ANTON, INDUSTRIAL REAL ESTATE DIRECTOR, TEL.: +7 (495) 7237316, E-MAIL: C.ANTON@PNKGROUP.RU

PNK GROUP

PNK Group – ведущий девелопер индустриальной недвижимости в России, специализирующийся на инвестициях в развитие логистических и индустриальных парков, строительстве современных промышленных зданий по европейским технологиям.

За 12 лет работы на российском рынке введено в эксплуатацию и находятся в разных стадиях реализации более четырех миллионов кв. м. индустриальных площадей. Pnk Group ведет строительство по немецкой технологии модульного строительства, используя крупноузловые блоки заводского изготовления. Эта технология значительно снижает сроки строительства, минимизирует человеческий фактор на стройплощадке и, как следствие, значительно повышает качество.

Заводы Pnk Group расположены во Внуково и в Подольском районе Московской области, включают три производства, которые выпускают основные конструктивные элементы зданий из железобетона, металлоконструкции и утеплитель PIR.

Стратегия Pnk Group – повысить доступность производственных объектов для бизнеса любого уровня путем расширения сети индустриальных парков и внедрения немецкой технологии конвейерного производства индустриальных зданий.

КОНТАКТЫ: КАЛИН АНТОН, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПРОМЫШЛЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ТЕЛ.: +7 (495) 7237316, E-MAIL: C.ANTON@PNKGROUP.RU

WWW.PNKGROUP.RU

SAUERESSIG OOO



SAUERESSIG®

Die SAUERESSIG OOO ist Teil der amerikanischen Matthews International Corporation und bereits seit 2008 in Welikij Nowgorod aktiv. Das Unternehmen ist einer der führenden Produzenten von Druck- und Prägeformen der Tief- und Flexodruckindustrie.

In Welikij Nowgorod hat SAUERESSIG OOO seit 2014 mehr als zwölf Millionen Euro in ein neues hochmodernes Produktionswerk investiert und beschäftigt derzeit 45 hochqualifizierte Mitarbeiter.

Unser Portfolio umfasst neben der Produktion von Druck- und Prägeformen und Dienstleistungen im Pre-Press-Bereich auch Beratungsdienstleistungen zu Design und Ausarbeitung von Markenkonzepthen.

Unsere hochwertigen und nach modernsten Technologien gefertigten Produkte ermöglichen einen Druckprozess auf dem höchsten Niveau insbesondere für Kunden aus der Verpackungs-, Dekor- und Tapetenindustrie.

Sprechen Sie uns an!

KONTAKT: ANDREAS GOLL, GENERALDIREKTOR, TEL.: +7 (8162) 974400; FAX: +7 (8162) 974413; E-MAIL: VELIKY-NOVGOROD@SAUERESSIG.RU

ООО «САУЕРЕССИГ»

ООО «САУЕРЕССИГ» принадлежит американской корпорации Matthews Group. В Великом Новгороде мы представлены с 2008 года.

Компания является одним из ведущих производителей высококачественных цилиндров глубокой печати и других печатных форм. Начиная с 2014 года ООО «САУЕРЕССИГ» инвестировало в строительство нового ультрасовременного завода более 12 млн евро и предоставляет в настоящее время рабочие места 45 высококвалифицированным сотрудникам.

К нашим важнейшим продуктам – наряду с печатными формами, предоставлением услуг в области допечатной подготовки и в области управления цветом – относятся также консультационные услуги в области развития брендов и дизайна.

Изготавливаемые нами высокотехнические и высококачественные товары позволяют обеспечить печатный процесс на наивысшем уровне, прежде всего в области упаковочной и обоевой промышленности.

Пожалуйста, свяжитесь с нами!

КОНТАКТЫ: АНДРЕАС ГОЛЛЬ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, ТЕЛ.: +7 (8162) 974400; ФАКС: +7 (8162) 974413; E-MAIL: VELIKY-NOVGOROD@SAUERESSIG.RU

WWW.SAUERESSIG.COM

VIASTORE SYSTEMS OOO



Als Intralogistik-Experte und internationaler Anbieter von schlüsselfertigen automatischen Lagern, Logistikzentren und Distributionszentren ist viastore SYSTEMS der ideale

Partner für Ihre Supply Chain. Wir bieten Ihnen eine kompetente und technologieunabhängige Intralogistik-Beratung. Wir planen und realisieren maßgeschneiderte manuelle und automatische Lagersysteme – vom Paletten-Hochregallager bis zum Shuttle- und Kleinteilelager.

Darüber hinaus übernehmen wir auch den Umbau, die Modernisierung sowie das Retrofit von bestehenden Logistiksystemen. Unser Intralogistik-Service hält Ihr Lager und Distributionszentrum immer auf dem neuesten Stand und sorgt für maximale Lieferfähigkeit. Mit unserem Warehouse Management System viadat und unseren SAP-basierten Logistik-Lösungen entwickeln wir intelligente Lagersoftware, welche die Verwaltung und Steuerung Ihrer gesamten Intralogistik übernimmt und optimiert.

Mit dem Know-how und der Erfahrung aus mehr als 45 Jahren Intralogistikberatung und -planung sind wir für jedes Projekt der passende Ansprechpartner. Als Berater, Planer und Generalunternehmer haben wir mehr als 3000 Lager und Distributionszentren in über 30 Ländern umgesetzt und mehr als 5000 Retrofits durchgeführt.

Ob Neubau, Erweiterung oder Umstrukturierung von Lagern und Logistikzentren: Bei viastore ist Ihre Intralogistik in guten Händen.

КОНТАКТ: НАУЧНЫЙ ПРОЕЗД 17, 117246 МОСКАУ, Тел.: +7 (499) 7532903,
E-MAIL: INFO.RU@VIASTORE.COM

WWW.VIASTORESYSTEMS.DE

OOO VIASTORE SYSTEMS

Являясь экспертом в области внутренней логистики и международным поставщиком готовых к эксплуатации автоматизированных складов, логистических и дистрибуторских центров, компания viastore SYSTEMS – идеальный партнер для организации цепи поставок. Мы проектируем и создаем на заказ как склады с возможностью ручной обработки груза, так и автоматические складские системы: начиная с паллетных высокостеллажных складов и заканчивая складами с шаттловой системой хранения или складами малогабаритных деталей.

Кроме того, мы занимаемся переоборудованием, модернизацией и реконструкцией существующих логистических систем. Наша служба внутренней логистики позаботится о том, чтобы ваш склад или дистрибуторский центр соответствовал современным стандартам и обеспечит максимальную способность поставок. Наша система управления складом viadat и наши основанные на системе SAP решения для логистики позволяют управлять всеми процессами внутренней логистики, а также оптимизировать их.

За более 45 лет работы мы накопили огромный опыт. Как консультант, планировщик и генеральный подрядчик мы организовали более 3000 складов и дистрибуторских центров более чем в 30 странах и реализовали более 5000 проектов по реконструкции.

Будь то строительство или реорганизация склада или логистического центра: при сотрудничестве с viastore ваша внутренняя логистика в надежных руках.

КОНТАКТЫ: НАУЧНЫЙ ПРОЕЗД, 17, 117246 МОСКВА, Тел.: +7 (499) 7532903,
E-MAIL: INFO.RU@VIASTORE.COM

WWW.VIASTORE.RU

WOLF ENERGY SAVING SYSTEMS OOO



Im Januar 2012 gründete die Wolf GmbH ihre Tochtergesellschaft Wolf Energy Saving Systems OOO in Russland – um die eigene Position auf dem russischen Markt zu festigen.

Die russische Wolf-Tochtergesellschaft bietet ein komplettes Produktsortiment in folgenden Segmenten an:

- Heizsysteme (Öl- und Gas-Brennwertsysteme, Warmwasserspeicher, Wärmepumpen Solarsysteme),
- Klima- und Lüftungssysteme (Regelungssysteme und Blockheizkraftwerke für beliebige Industriewerke und Bürogebäude),
- technischer Support (Service und Wartung, Schulungsseminare).

Hohe Qualitätsstandards sind die Grundlage, um hohe Anforderungen zu erfüllen. Das ist die Maxime der Marke Wolf. Von den Systemanbietern für Heiz-, Klima- und Lüftungstechnik ist Wolf das erste Unternehmen, welches das ISO 9001-Zertifikat erhalten hat.

КОНТАКТ: УЛ. ДОКУКИНА 16, ГЕБ. 4, 129226 МОСКАУ, Тел.: +7 (495) 2874940,
E-MAIL: INFO@WOLFRUS.RU

WWW.WOLFRUS.RU

OOO «ВОЛЬФ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ СИСТЕМЫ»

В январе 2012 года компания Wolf GmbH открыла дочернее предприятие в России – ООО «Вольф Энергосберегающие системы» – с целью укрепления своих позиций на российском рынке.

Российское подразделение Wolf ведет работу по трем основным направлениям:

- отопительное оборудование (котлы различной мощности на газе, жидком топливе и биомассе, высокопроизводительные водонагреватели и баки-накопители, тепловые насосы, солнечная теплотехника);
- системы промышленного кондиционирования (эффективные вентиляционные установки и кондиционеры для любых промышленных и коммерческих объектов);
- техническая поддержка (гарантийное и сервисное обслуживание, обучающие семинары).

Высокие стандарты качества являются основой нашей деятельности, помогая нам соответствовать ожиданиям самых взыскательных клиентов. Wolf стал первым среди производителей вентиляционного и отопительного оборудования, получившим сертификат ISO 9001.

КОНТАКТЫ: УЛ. ДОКУКИНА, 16, СТ. 4 (3 ЭТАЖ), 129226 МОСКВА, Тел.: +7 (495) 2874940,
E-MAIL: INFO@WOLFRUS.RU

WIR BEGRÜßEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (SEPTEMBER / NOVEMBER 2016)

FIRMA / NAME	INTERNET	BRANCHE
100 Tonnen Service OOO	www.100tonn.com	Aufbau und Abbau von Industrieanlagen und Fertigungslinien
100K20 OOO	www.100k20.ru	Vertreter der wissenschaftlichen Verlagsgruppe Springer Nature
ABI Lengvidzh Services OOO	www.abby-ls.ru	Übersetzungsdienstleistungen und -technologien
AGRAVIS Raiffeisen AG	www.agravis.de	Agrarhandels- und Dienstleistungsunternehmen, Futtermittelhersteller
Alfa Stroy LLC	www.acons.group	Build-to-Suit im Bereich Hochbau und industriellem Bauwesen
BARONA RU OOO	www.barona.ru	Personalsuche und -beratung in den Bereichen Bauwirtschaft, Produktion und Logistik
CBRE PM LLC	www.cbre.com	Verwaltung von Bauobjekten, Gebäude- und Instandhaltungsmanagement, Steuerung der Bauausführung
DKV EURO SERVICE Rus OOO	www.dkv-euroservice.com/ru/	Dienstleister für Logistik- und Transportunternehmen
Ekologi-ka OOO	–	Behandlung und Entsorgung von gefährlichen Abfällen
Emasch OOO	www.emash.ru	Entwicklung und Produktion von energieeffizienten elektrischen Maschinen
Estate Service OOO	www.pnkgroup.ru	Entwickler von Gewerbeimmobilien in Russland, Bau nach europäischen Technologien
Freytak and Sons Law Office OOO	www.freytakandsons.com	Rechts- und Steuerberatung, Begleitung von Gerichtsverfahren und vorgerichtliche Beilegung, Due Dilligence
GABEC GmbH	www.gabec.de	Industriebau und Anlagenbau, Lokalisierung und Errichtung von Produktionsstandorten in Russland
GetTaxi Rus OOO	www.gett.com	Internationale Plattform für Taxibestellung per App
Goltsblat BLP LLP	www.gblplaw.com	Juristische Beratung, insbesondere Begleitung bei der Vertragsabwicklung und Vertretung vor Gericht
Haas OOO	www.haas.com	Service für Waffelanlagen bei Inbetriebnahme und zur Leistungssteigerung
Hotel Development Company OOO	www.ekaterinburg.regency.hyatt.com	Hotelgewerbe
HUGO BOSS Rus LLC	www.hugoboss.com	Produktion und Verkauf von Bekleidung, Lederwaren und Accessoires für Herren, Damen und Kinder
ILM LLC	www.ilm.ru	Immobilienberatung und -bewertung, Suche und Vermietung von Räumlichkeiten, Lagerstätten
K.L. Legal Solutions OOO	www.kl-legal.ru	Gerichtsvertretung, Unternehmensrecht, Arbeits- und Steuerberatung
KomarichiAgro OOO	www.komarichiagro.ru	Anbau von Getreide (ohne Reis), Hülsenfrüchten und Ölsaaten, Entwicklung der Milchwirtschaft
Layher LLC	www.layher.ru	Vertrieb und Vermietung der Layher-Gerüstsysteme (Industrie, Bauwesen und Veranstaltungen)
Lemminkainen Stroy OOO	www.lemminkainen.ru	Wohnungs- und Industriebau, Gebäudesanierung, Straßenbau, Projektmanagement
L-Zentr OOO (Industrial Park)	www.center-industrypark.com	Industriepark

M19 Manufaktur für Organisationsberatung GmbH	www.m19-organisationsberatung.de	Beratung in Bereichen Unternehmenskultur, Führung, Veränderungsbegleitung, Coaching, Konfliktberatung
Media Consulta OOO	www.mcgroup.com	PR- und Werbeagentur (Corporate Branding und Communications, politische Kommunikation und Nation Branding)
Mercury Consulting OOO	www.megatraining.ru	Aus- und Weiterbildung, Coaching (Schwerpunkte: Führungsfragen, Sales, Service)
Mobotix AG, Repräsentanz	www.mobotix.com	Software-Unternehmen mit eigener Hardwareentwicklung auf dem Gebiet der digitalen und netzwerkbasierten Video-Sicherheitslösung
Mossa Engineering OOO	www.mossaengineering.com	Projektmanagement als Auftragnehmer und Projektant von der Produktkonzeption bis zur Inbetriebnahme einer Lebensmittelproduktionsstätte
MR OOO	www.reinhausen.ru	Transformatorendiagnostik, Ersatz von Schaltelementen, Aufbereitung von Transformatorenöl
Oland Group	www.oland-group.ru/ru/	Baugewerbe, Dienstleistungen in den Bereichen Montage und Engineering
PETKUS Russland OOO	www.petkus.de	Getreidetrocknungsanlagen, Futtermischanlagen
Rothmann Group GmbH	www.rothmann-gmbh.eu	Immobilien in Deutschland, Tourismus
Saueressig OOO	www.saueressig.ru	Konzeptionierung und Produktion von Druck- und Prägeformen und Sondermaschinen; Design, Reproduktion, Veredelung und Proofing
Sell Well OOO	www.trainingwell.ru	Schulung in den Bereichen Verkauf, Verhandlung, Präsentation
Skidata RU OOO	www.skidata.ru	Anbieter für Zutritts- und Besuchermanagementsysteme, Hersteller von Schranken, Ticketautomaten und Kassensystemen
Société Emeraude Diffusion SA	www.sed-diffusion.ch	Produzent von internationalen Publikationen und Werbeanzeigen
Transport Lease ZAO	www.transportlease.ru	Operatives (Vollkosten-) Leasing von Pkw, Lieferwagen und Lkw inkl. Service und Versicherung, Finanzleasing von Maschinen und Ausrüstungen / Güterwaggons
Unikom-Service NPP OOO	www.unikom-service.ru	Herstellung von Polyurethan-Produkten
VAG-Armaturen Rus OOO	www.vagrussia.com	Armaturen und Lösungen für die Wasser- und Abwasserindustrie
Viastore systems OOO	www.viastore.ru	Intralogistik-Systeme und -Software: Planung, Implementierung und Verbesserung von Systemanlagen
Voith Turbo OOO	www.voith-turbo-kazan.ru	Hydrodynamische Leistungsübertrager und Getriebe, Gelenkwellen, Schiffsantriebssysteme, Lokomotiven
Wolf Energy Saving Systems OOO	www.wolfrus.ru	Systemanbieter für Heiz-, Lüftungs-, Klima- und Solartechnik



Scan&Go

Делайте покупки ещё быстрее вместе с «Глобус»!
Scan&Go* — это система самостоятельного сканирования товаров непосредственно в торговом зале. Она позволяет значительно ускорить процесс совершения покупки и сэкономить ваше время.

Как работает Scan&Go?

1. Получите сканер
2. Сканируйте товары
3. Сразу упаковывайте товары
4. Оплатите покупку в терминале Scan&Go



Как стать пользователем Scan&Go?

1. Заполните анкету Scan&Go на стойке Информация гипермаркета «Глобус» в Одинцово
2. Получите карту Scan&Go

Подробную информацию о системе Scan&Go вы можете получить на стойке Информация, у консультантов в зале гипермаркета «Глобус» в Одинцово и на сайте www.scanandgo.ru

* Сервис доступен в гипермаркете «Глобус» в Одинцово:
Московская обл., Одинцовский р-н, с/п Жаворонковское, с. Юдино, д. 55Е

Впервые
в России

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 ООО

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.