06 | 2011

AHK

impuls

Magazin der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer
Журнал Российско-Германской Внешнеторговой Палаты

RUSSLANDS WEG IN DIE WTO
ПУТЬ РОССИИ В ВТО
ENERGIEVERBRAUCH AUF DEM PRÜFSTEIN
ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЕ БУДЕТ ПРОВЕРЕНО
GERICHTSPROZESSE IN RUSSLAND
СУДЕБНЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИИ

FOKUS:
KREATIVWIRTSCHAFT

ТЕМА НОМЕРА:
КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА

AHK Deutsche Auslandshandelskammern



WELTWEIT BESTENS VERNETZT

Die Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) beraten, betreuen und vertreten weltweit deutsche Unternehmen, die ihr Auslandsgeschäft auf- oder ausbauen wollen. Ihre Dienstleistungen bieten sie gleichermaßen ausländischen Unternehmen an, die Geschäftsbeziehungen zur deutschen Wirtschaft aufnehmen oder entwickeln wollen.

AHK – Erste Adresse auf den Weltmärkten

- Weltweites Netzwerk mit 120 Standorten in 80 Ländern
- Zentrale der deutschen Außenwirtschaftsförderung im Ausland
- Förderung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen
- Plattform für 40.000 deutsche und ausländische Mitgliedsunternehmen
- Partner der Industrie- und Handelskammern (IHKs) in Deutschland
- Dienstleister für Unternehmen mit der Servicemarke DEinternational

DEinternational – die Servicemarke der AHKs

- Einheitlicher Auftritt der AHKs im Dienstleistungsbereich
- Weltweit vergleichbare Basisdienstleistungen
- Standortspezifische Spezialdienstleistungen
- Professionelle Unterstützung für Unternehmen
- Standortberatung, Geschäftspräsenz, Geschäftspartnervermittlung etc.
- Leistungen zu Marktbedingungen und Marktpreisen

www.ahk.de

AHK Deutsch-Russische Auslandshandelskammer
Российско – Германская Внешнеторговая палата

http://russland.ahk.de



SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN, LIEBE MITGLIEDER,

fast ist es uns in den letzten Jahren schon zur Gewohnheit geworden, dass unser Alltag von außergewöhnlichen Ereignissen von globaler Dimension begleitet wird. So auch 2011, dem Jahr, das aus europäischer Sicht wohl als das Jahr des Ringens um den Euro in die Geschichte eingehen wird, auch als das Jahr des Endes der arabischen Despoten und dem Jahr, in dem Russland die Weichen für die politische Entwicklung im nächsten Jahrzehnt gestellt hat.

Es wird aber auch in Erinnerung bleiben als ein Jahr, in dem die deutsche Wirtschaft ihre Position in Russland ein gutes Stück weiter ausbauen konnte, mit eindrucksvollen Steigerungsraten, mit dem höchsten Handelsaustausch der je zwischen beiden Ländern erzielt wurde.

Wir von der AHK konnten in diesem Jahr das 800. Mitglied in unseren Reihen begrüßen. Ich möchte deshalb die Gelegenheit nutzen, unseren Mitgliedern meinen aller herzlichsten Dank für ihr Vertrauen in uns, für ihr Know-how und für ihre Expertise auszusprechen. Jede Handelskammer lebt durch und für ihre Mitglieder. Aus unseren Mitgliedern beziehen wir die Stärke im Dialog mit der Politik, um die Interessen unserer Mitglieder und der Gesamtwirtschaft mit Nachdruck formulieren zu können. Auch im kommenden Jahr werden wir unser Angebot für Sie weiter ausbauen und verbessern.

Ganz in diesem Sinne wünschen Ihnen alle Mitarbeiter der AHK ein frohes, besinnliches Weihnachtsfest und einen guten Start ins Neue Jahr 2012.

Herzlichst,
Ihr Michael Harms
Vorstandsvorsitzender, Deutsch-Russische Auslandshandelskammer

УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА, ДОРОГИЕ ЧЛЕНЫ ПАЛАТЫ!

В последние годы стало почти привычным, что нашу повседневную жизнь сопровождают события мирового масштаба. С точки зрения европейцев, 2011 год войдет в историю как год борьбы за евро, год окончания арабского деспотизма, и год, когда Россия продемонстрировала, в каком направлении намерена развиваться в следующем десятилетии.

2011 год останется в памяти и как год, когда немецкому бизнесу удалось значительно расширить свои позиции на российском рынке — впечатляюще выглядят показатели роста, товарооборот между двумя странами достиг рекордного уровня.

На сегодняшний день Российско-Германская Внешнеторговая Палата насчитывает 800 фирм-членов. Пользуясь возможностью, я хотел бы поблагодарить всех Вас за то, что Вы доверяете нам быть представителями Ваших технологий и профессионального знания. Любая торгово-промышленная палата живет благодаря своим членам и ради них. Вы придаете нам сил в диалоге с политическими структурами, в котором мы стремимся выразить Ваши интересы и интересы экономического сообщества в целом.

В наступающем году мы надеемся расширить спектр и повысить качество предлагаемых Вам услуг. В этом смысле все сотрудники Российско-Германской ВТП желают Вам счастливого и беззаботного Рождества, а также удачного начала нового 2012 года.

Всего Вам наилучшего!
Ваш Михаэль Хармс
Председатель правления
Российско-Германской ВТП

FOKUS: KREATIVWIRTSCHAFT

WELTWEIT WÄCHST DER ANTEIL DER KREATIVWIRTSCHAFT AN DER GESAMTWIRTSCHAFT. IN VIELEN LÄNDERN GELTEN DIE KREATIVEN BRANCHEN ALS HEILMITTEL GEGEN WIRTSCHAFTSKRISEN. WIE HOCH IST DAS POTENTIAL IN RUSSLAND?

ТЕМА НОМЕРА: КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА

ДОЛЯ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ В ОБЩЕМ ХОЗЯЙСТВЕ РАСТЕТ ПО ВСЕМУ МИРУ. ВО МНОГИХ СТРАНАХ ОТРАСЛИ, СВЯЗАННЫЕ С ТВОРЧЕСТВОМ, СТАЛИ СПАСЕНИЕМ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА. КАКОВ ПОТЕНЦИАЛ КРЕАТИВНОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ?


04)
08)


26)
28)

RUSSLANDS WEG IN DIE WTO

ACHTZEHN JAHRE HAT RUSSLAND HAT MIT DER WELTHANDELSORGANISATION (WTO) ÜBER SEINEN BEITRITT VERHANDELT. JETZT SIND DIE WICHTIGSTEN STREITTHEMEN AUS DEM WEG GERÄUMT.

ПУТЬ РОССИИ В ВТО

РОССИЯ ВЕДЕТ ПЕРЕГОВОРЫ О ВСТУПЛЕНИИ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ (ВТО) ВОТ УЖЕ ВОСЕМНАДЦАТЬ ЛЕТ. ТЕПЕРЬ ОСНОВНЫЕ ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ РАЗРЕШЕНЫ.

EDITORIAL ... 01

FOKUS: KREATIVWIRTSCHAFT

„In Russland gibt es keinen Raum für Experimente" ... 04
Hand made aus Russland ... 12
„Corporate Architecture" ... 16
Werbung ist alles! ... 20

AKTUELLES

Kurznachrichten ... 24
Russlands Weg in die WTO ... 26
Neue Versicherungsbeiträge 2012 ... 30

BRANCHEN

Energieverbrauch auf dem Prüfstein ... 32
Gewußt wie! ... 34

RECHT & STEUERN

Risikoprofile: Gerichtsprozesse in Russland ... 36
Wofür haftet der Generaldirektor? ... 42

REGIONEN

Tatarstan plant Logistikzentren und Klinik ... 44

KULTUR & LEBEN

Sieben Fragen ... 46

AHK INTERN

Besucherrekord auf dem Tag der offenen Tür ... 47
Globus und Intenium gewinnen AHK Mittelstandspreis ... 50
Dos und Don'ts im Russlandgeschäft ... 52
Termine ... 54
Mitglieder News ... 56
Neumitglieder ... 58

IMPRESSUM

Gründer: Deutsch-Russische Auslandshandelskammer
Herausgeber: DEinternational Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft
Redaktion: Monika Hollacher
Redaktionsadresse:
1. Kasatschi per. 7, 119017 Moskau
Tel.: (+7 495) 234 49 50 / 53
Fax: (+7 495) 234 49 51 / 54
Internet: www.russland.ahk.de
e-mail: ahk@russland-ahk.ru

Die Zeitschrift wird zweimonatlich herausgegeben
Föderaler Dienst für Aufsicht im Bereich Kommunikation, Informationstechnologien und Massenmedien (Roskomnadzor) Urkunde über die Registrierung eines Massenmediums ПИ № ФС77-42639 vom 13. November 2010

Übersetzung: Antonina Plachina, Maria Woltschanskaja
Redaktion der russischen Texte: Elena Mordmillovitsch
Design und Layout: Victor Malyschew
Autoren: Elena Balashova, Jens Böhlmann, Taras Derkatsch, Lukas Jakob, Bernd Hones, Monika Hollacher, Oxana Peters, Niko Rickert, Gerit Schulze, Andreas Steininger, Victoriya Sunkina, Marina Yankovskaya

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 des Chefredakteurs möglich.

Redaktionsschluss: 1. Dezember 2011

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

ENERGIEVERBRAUCH AUF DEM PRÜFSTEIN 34

ENERGIEAUDIT WIRD IN RUSSLAND PFLICHT. AUCH DEUTSCHE UNTERNEHMEN IN RUSSLAND MÜSSEN SICH BIS ENDE DEZEMBER 2012 PRÜFEN LASSEN.

ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЕ БУДЕТ ПРОВЕРЕНО 36

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ АУДИТ СТАНОВИТСЯ В РОССИИ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ. НЕМЕЦКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, РАБОТАЮЩИЕ В РОССИИ ТОЖЕ ДОЛЖНЫ ПРОЙТИ ПРОВЕРКУ ДО КОНЦА 2012 ГОДА.





GERICHTSPROZESSE IN RUSSLAND 36

WIE SIEHT ES MIT DER RECHTSSICHERHEIT IN WIRTSSCHAFTSSTREITFÄLLEN IN RUSSLAND AUS UND WORAUF KOMMT ES BEIM GANG VOR GERICHT AN?

СУДЕБНЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИИ 40

КАК ОБСТОИТ ДЕЛО С ПРАВОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПОРАХ В РОССИИ И НА ЧЕМ НЕОБХОДИМО ФОКУСИРОВАТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ОБРАЩЕНИИ В СУД.

К ЧИТАТЕЛЮ 01

ТЕМА НОМЕРА: КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА

«В России нет места для экспериментов» 08
Handmade в России 14
«Корпоративная архитектура» 18
Реклама – всё! 22

НОВОСТИ

Коротко 24
Россия на пути в ВТО 28
Новые страховые взносы в 2012 г. 31

РЫНКИ & ОТРАСЛИ

Энергопотребление будет проверено 33
Знать как! 35

НАЛОГИ & ПРАВО

Профили риска: Судебные процессы в России 40
За что в ответе генеральный директор? 43

РЕГИОНЫ

В Татарстане построят логистические центры и больницы 45

КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ

Семь вопросов 46

НОВОСТИ ПАЛАТЫ

Рекорд посещаемости на Дне открытых дверей 49
Globus und Intenium gewinnen AHK Mittelstandspreis 51
Бизнес в России: что можно и что нельзя 53
События 54
От членов палаты 56
Новые члены палаты 58

IMPRESSUM

Союз «Российско-Германская Внешнеторговая палата»
Издатель: ДЕинтернациональ ООО «Центр информации немецкой экономики»
Главный редактор: Моника Холлахер
Адрес редакции:
1-й Казачий пер., д. 7, 119017 Москва
Тел.: (+7 495) 234 49 50 / 53
Факс: (+7 495) 234 49 51 / 54
Интернет-версия: www.russland.ahk.de
e-mail: ahk@russland-ahk.ru

Журнал выходит с периодичностью один раз в два месяца

Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-42639 от 13 ноября 2010 г.

Перевод: Антонина Плахина, Мария Вольчанская
Редактура русских текстов: Елена Мордмиллович
Дизайн и верстка: Виктор Малышев
Авторы: Елена Балашова, Тарас Деркач, Оксаны Петерс, Нико Рикерт, Виктория Сункина, Андреас Штайнингер, Герит Шульце, , Бернд Хонес, Моника Холлахер, Лукас Якоб, Мария Янковская

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, в том числе и в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения главного редактора.

Сдано в печать: 1 декабря 2011 г.

Отпечатано в типографии «Борт 714», Хилков пер., д. 2, Москва, www.dproject.ru



„IN RUSSLAND GIBT ES KEINEN RAUM FÜR EXPERIMENTE“

WARUM KOMMT IN RUSSLAND DIE KREATIVWIRTSCHAFT NUR LANGSAM VORWÄRTS? EIN INTERVIEW MIT ELENA ZELENTZOVA, DIREKTORIN DER AGENTUR FÜR KREATIVE INDUSTRIEN. **MONIKA HOLLACHER, AHK RUSSLAND**



Elena Zelentsova

WELTWEIT WERDEN ZUNEHMEND HOFFNUNGEN IN DIE KREATIVWIRTSCHAFT ALS WIRTSCHAFTSMOTOR, INSBESONDERE IN KRISENZEITEN, GESETZT. WIE STELLT SICH DIE SITUATION IN RUSSLAND DAR?

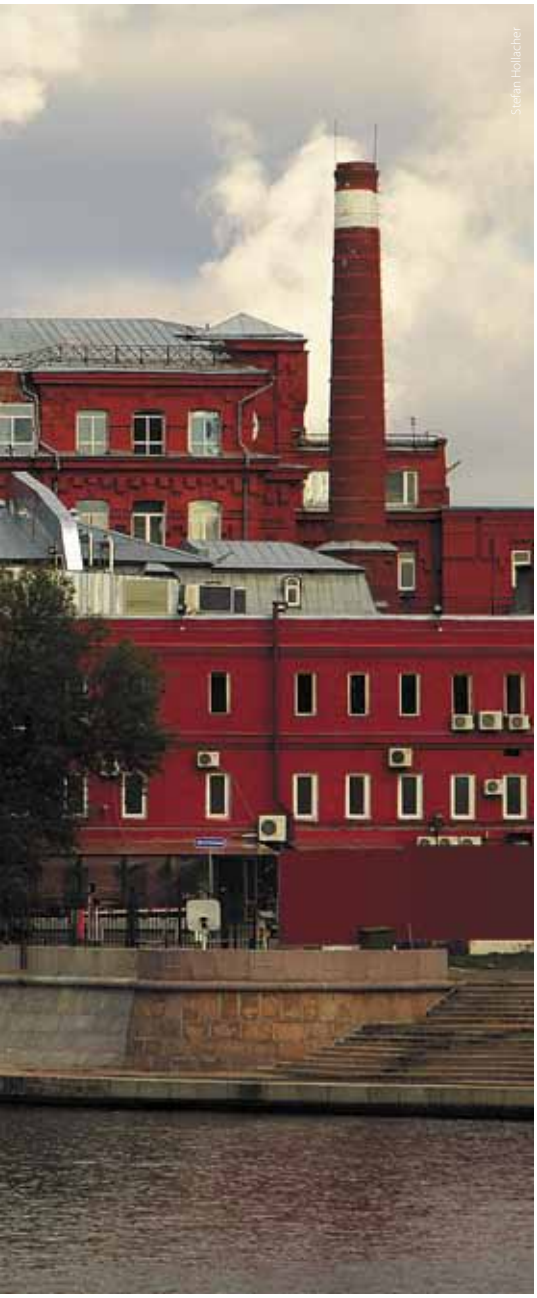
In der Tat konnte der letzte Bericht der UNO zur Kreativwirtschaft von 2010, in dem die Daten aus der Krise 2008 / 2009 schon verarbeitet waren, darauf verweisen, dass der Handel in der Kreativwirtschaft um zwölf Prozent in der Krise gewachsen ist, während er in allen anderen Branchen stark zurückging. Das bedeutet, dass das nicht materielle, schöpferische Potential der Kreativwirtschaft auch in Krisenzeiten nachgefragt ist.

Was Russland betrifft, ist die Situation sehr viel komplizierter und vielschichtig. Auf der föderalen Ebene wird Kreativität nicht als prioritäres Thema erkannt, schon gar nicht wenn es nicht unmittelbar mit Kultur verbunden ist. Wenn von Modernisierung und Innovation die Rede ist, dann ist immer nur die technologische Modernisierung gemeint, im besten Fall noch Innovationen in der IT Branche. Wenn von Verbesserung des Investitionsklimas die Rede ist, denkt man an die Ansiedlung und den Aufbau von Produktion. Dass für das Investitionsklima in einer Region auch kulturell geprägt Projekte besondere Bedeutung haben können, wird völlig außer Acht gelassen.

Aber auf der lokalen Ebene gibt es durchaus Städte oder Regionen, die die Entwicklung kreativer Industrien in ihren Programmen als prioritär deklarieren, z.B. Krasnojarsk, Surgut und noch einige andere.

GIBT ES SCHON KONKRETE PROJEKTE?

Leider erst sehr wenige. Bisher befindet sich noch vieles auf der theoretischen Ebene. Aber es gibt auch Vorreiterregionen, wie z.B. Perm, die die kulturelle Erneuerung als einen


Stefan Hollacher

Motor für ihre wirtschaftliche und soziale Entwicklung formuliert und mit der Realisierung begonnen haben. Perm hat schon sehr viel getan, dazu gehört auch die Gründung des „Permer Zentrums für Designentwicklung". Das Zentrum realisiert Programme zur Umgestaltung des öffentlichen Stadtraums, es befasst sich unter vielem anderen mit der gesamten Außendarstellung des Permer Gebiets. Perm hat sich zur Kulturhauptstadt erklärt und begreift dies nicht als Selbstzweck, sondern als Strategie. Man will hier Kultur auf Weltniveau implementieren und alles weiter soll sich daran orientieren und später nachziehen.

Neben diesem Großprojekt gibt es aber eine ganze Reihe lokaler Projekte, meistens auf Initiative privater Geschäftsleute, z.B. hier in Moskau auf dem Gelände der Fabrik „Krasnyj Oktjabr", wo wir uns gerade befinden, das Zentrum für zeitgenössische Kunst Winsawod, die Design Fabrik „Flacon" etc. Aber auch in den Regionen gibt es sehr erfolgreiche Projekte, z.B. in Karelien, wo das Zentrum für Kulturinitiativen der Republik Karelien Handwerker, zeitgenössische Künstler und Designer zusammengebracht hat, die auf Basis traditioneller Volkskunst etwas ganz Neues und Originelles geschaffen haben. Diese Produkte sind gut nachgefragt und kommerziell sehr erfolgreich.

UNTER WELCHEN BEDINGUNGEN ENTWICKELN SICH DIE KREATIVEN INDUSTRIEN IN RUSSLAND?

Es gelten die gleichen Bedingungen, die auch für alle anderen kleinen und mittleren Unternehmen gelten. Das heißt all die Schwierigkeiten mit denen KMU in Russland kämpfen, treffen auch auf die kreativen Industrien zu. Hinzu kommen spezifisch russische Probleme, z.B. dass wir es in Russland oft mit sehr jungen Märkten zu tun haben. Einen Werbemarkt gibt es erst seit 1991. Das heißt, es gibt noch nicht genug Erfahrung. Vieles entwickelt sich zunächst durch direkte Entlehnungen aus anderen Sprachen und anderen Ländern. Reklame wird einfach übersetzt, Ideen zu Serien oder Fernsehshows werden eingekauft und bestenfalls an die russische Realität angepasst. Der Anteil der eigener Ideen ist noch relativ gering.

WARUM IST DAS SO?

Um ein kreatives Produkt zu erzeugen, muss man in die kreative Infrastruktur investieren. Rein formell erfand z.B. Steve Jobs das iPhone, oder Bill Gates Windows innerhalb eines Unternehmens. Aber natürlich kommt das nicht von ungefähr. Die meisten kreativen Menschen und die meisten Copyrights und Patente gibt es in den Ländern, wo die entsprechenden Voraussetzungen stimmen. Das heißt, die wirtschaftlichen Bedingungen sind günstig, das Bildungssystem ist in der Lage qualifiziertes kreatives Personal auszubilden. Es gibt Stadtentwicklungsprogramme die eine kreative Klasse anziehen. Die kreative Infrastruktur hängt stark von den wirtschaftlichen und sozialen Gegebenheiten ab, die den Grundstein für eine kreative Wirtschaft bilden. Das heißt, wird nicht genügend in das menschliche kreative Potenzial investiert, führt das automatisch zu einem Defizit an kreativen Produkten.

In Russland sind die Unternehmer nicht weniger kreativ oder talentiert als anderswo. Aber wenn die entsprechenden Voraussetzungen fehlen, ist es sehr schwer etwas zu erreichen. Ein Beispiel aus der Filmbranche: Erst heute habe ich mit einem Bekannten darüber gesprochen, dass das VGIK (Moskauer Staatliche Filmhochschule) nicht in der Lage ist, ausreichend qualifizierte Regisseure, Kameraleute, Produzenten, Filmschauspieler auszubilden. Es fehlt an modernem Know-how, Erfahrungen und auch an den materiellen Voraussetzungen. Woher soll also eine einheimische Filmproduktion auf einem vergleichbar hohen Niveau kommen, wie es in anderen europäischen Ländern der Fall ist? In Europa gibt es fast in allen Ländern umfangreiche Programme zur Unterstützung des einheimischen Films.

Außerdem gibt es in Russland keinen Raum für Experimente. Das fängt schon mit der Wissenschaft an. Aus der Förderung von Grundlagenforschung, die dem normalen Menschen nicht verständlich und nur schwer vermittelbar ist, entstehen nach 50 Jahren Computer, Telefone usw., alles das was unser Leben heute angenehmen macht. Genauso verhält es sich mit kreativen Menschen, Künstler, Musikern etc, die einen experimentelle Zone brauchen, in der sie unter Umständen nur für einen sehr kleines Publikum arbeiten, weil das was sie tun nur wenigen Menschen zugänglich ist. Später kann daraus aber das Design für die neuesten Autos entstehen, oder die schönste Landschaftsarchitektur, oder die populärsten Modetrends. Ganz ähnlich wie bei der Wissenschaft muss es ein Übungsfeld geben, aus dem später viele schöpfen können. Diese experimentelle Zone oder auch Spielwiese ist die Grundlage für die spätere Wettbewerbsfähigkeit. Das Fehlen dieser Spielwiese in der Wissenschaft führt dazu, dass wir in der technischen Entwicklung nicht vorwärts kommen, ebenso hindert es uns in den kreativen Industrien weiter zu kommen. Diese Felder brauchen Unterstützung damit sich überhaupt etwas entwickeln kann, das fängt bei der Bereitstellung billiger Räumlichkeiten an und hört nicht bei der finanziellen Unterstützung für Start-ups auf.

TROTZDEM HAT SICH DOCH EINIGES IN DEN LETZTEN JAHREN VERÄNDERT. BESONDERS IM BEREICH KUNST UND KULTUR.

Das stimmt. Als wir vor 20 Jahren angefangen Ausstellungen zeitgenössischer Kunst zu organisieren, die von vielleicht fünf verrückten Kunstkritikern besucht wurden, stand wir unter ständigem Rechtfertigungszwang. Heute stellt niemand mehr solche Fragen. Wenn Unternehmer Zentren wie „Garage" oder „Krasnij Oktjabr" bauen, ist jedem klar, wie wichtig diese Projekte für die Stadt sind, nicht nur für die Kultur sondern auch für die gesamte Stadtentwicklung.

EINE EXPERIMENTELLE SPIELWIESE FÜR DIE WISSENSCHAFT SOLL JA JETZT IN DEM PRESTIGE BEHAFTETEN PROJEKT SKOLKOWO REALISIERT WERDEN. WAS HALTEN SIE DAVON?

Über Skolkowo ist schon so vieles geschrieben und kritisiert worden, da kann ich nichts Neues hinzufügen. Unternehmen, besonders kleine und mittlere, befinden sich in einem schwierigen, ja bisweilen sogar aggressiven



Zentrum für zeitgenössische Kunst «Garage»

Umfeld. Bei jedem Schritt stoßen sie auf Hindernisse, angefangen mit der Bürokratie, den Steuern, dem Aufbau einer Produktion, der fehlenden Infrastruktur usw.

Der Glaube durch eine Oase in einem insgesamt wenig attraktiven Umfeld die Situation entscheidend verändern zu können, ist natürlich etwas naiv.

DAS STIMMT. ES MUSS SCHON MEHR GETAN WERDEN, SO WIRD DAS AUCH OFT VON DEUTSCHER SEITE KRITISIERT.

Ja, aber ich denke, dass gerade von europäischer Seite die Situation in Russland auch nicht immer richtig bewertet wird. Russland ist nach wie vor eine reine Rohstoffwirtschaft und die Umstrukturierung der Wirtschaft ist extrem schmerzhaft. Es gibt sehr viele Menschen die vom heutigen System profitieren. Es ist aber noch nicht klar, wer von einer modernisierten Technologie- und Dienstleistungsorientierten Gesellschaft profitieren würde. Es gibt also sehr viele potenzielle Verlierer, die wissen, dass sie auf der Verliererseite stehen werden, aber wer profitieren wird, ist unbekannt. Das ist ein soziales Problem und es ist die stärkste Bremse für eine durchgreifende Modernisierung in Russland.

TROTZDEM HAT SICH IN DEN LETZTEN JAHREN VIELES GETAN, ES SIND GANZE KULTURCLUSTER ENTSTANDEN, UND DIES NICHT NUR IN MOSKAU SONDERN AUCH IN PETERSBURG UND EINIGEN ANDEREN STÄDTEN. DIE INITIATIVE KOMMT IMMER VON PRIVATER SEITE. KLINKT SICH IRGENDWANN DIE STADT EIN UND FÄNGT AN DIESE EINRICHTUNGEN ZU UNTERSTÜTZEN?

Leider nein. Ich musste sogar feststellen, dass manchmal das Gegenteil passiert. Hier in Moskau liegen die Projekte Vinzavod und Art Play relativ nah beieinander. Beide Projekte haben jetzt eine Größe und einen Publikumszulauf erreicht, der ein Eingreifen der Stadt notwendig macht. Eine verbesserte Verkehrsführung, die Schaffung von Parkmöglichkeiten, dass kann nur gemeinsam mit der Stadt geschehen. Bisher ist da nichts passiert.
In Russland läuft die Entwicklung so, dass private Investoren die kreative Infrastruktur aufbauen, aber ab einem gewissen Punkt braucht man eben doch staatliche Unterstützung, dabei geht es nicht nur um Geld, sondern vor allem um gesetzgeberische und politische Unterstützung.

WAS BIETET IHRE „AGENTUR FÜR KREATIVE INDUSTRIEN" AN?

Wir sind in drei Richtungen aktiv: Forschung, Consulting und Trainings oder Fortbildung.

Bei den Forschungsprojekten haben wir aktuell eine Studie zum Investitionsklima im Bereich kreative Industrien mit dem finnischen „Institute for Russia and Eastern Europe" abgeschlossen. Wir arbeiten mit der staatlichen Universität in Krasnojarsk an einer Studie zum Kreativpotenzial in der Region.

Als Consultants beraten wir Regionen, Städte und auch Unternehmen. So haben wir haben mit den Regionen Perm und Karelien Strategiepapiere zur Entwicklung kreativer Industrien entwickelt. Oft wenden sich auch Unternehmen an uns, die entweder ihre brachliegenden Aktiva sinnvoll einsetzen wollen, oder sich in Richtung Kreativwirtschaft profilieren wollen.

Im Bereich Fortbildung sind wir sehr froh, dass es uns mit Hilfe von Spenden gelungen ist, ab nächstem Jahr einen Fernlehrgang für kreative Unternehmer anbieten zu können. Es war uns wichtig, dass es ein Fernlehrgang wird, denn nur so erreichen wir auch die Menschen in den Regionen.)

Rödl & Partner



Erfolg kennt keine Grenzen!

Wir beraten deutsche Unternehmen weltweit

Rödl & Partner – Unternehmer beraten Unternehmer

Als Botschafter der Wirtschaft ist Rödl & Partner an 88 eigenen Standorten in 39 Ländern aktiv. Die integrierte Kanzlei für Recht, Steuern, Unternehmensberatung und Wirtschaftsprüfung verdankt ihren dynamischen Erfolg über dreitausend unternehmerisch denkenden Mitarbeitern.

Zusammen mit ihren Mandanten erarbeiten sie Informationen für fundierte – häufig grenzüberschreitende – Entscheidungen aus den Bereichen Wirtschaft, Steuern, Recht und IT und setzen sie mit ihnen um.

In Russland beraten wir Sie in Moskau, St. Petersburg und Sotschi.

Ihre Ansprechpartner in Russland:

Moskau
André Scholz
Tel.: +7 (985) 773 35 74
andre.scholz@roedl.pro

St. Petersburg
Dr. Andreas Knaul, LL.M.
Tel.: +7 (985) 773 35 76
andreas.knaul@roedl.pro

www.roedl.com/ru



«В РОССИИ НЕТ МЕСТА ДЛЯ ЭКСПЕРИМЕНТОВ»

ПОЧЕМУ КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА В РОССИ РАЗВИВАЕТСЯ ТАК МЕДЛЕННО? ИНТЕРВЬЮ С ЕЛЕНОЙ ЗЕЛЕНЦОВОЙ, ДИРЕКТОРОМ АГЕНТСТВА ТВОРЧЕСКИЕ ИНДУСТРИИ. / **МОНИКА ХОЛЛАХЕР, ВТП РОССИЯ**

ПО ВСЕМУ МИРУ КРЕАТИВНУЮ ЭКОНОМИКУ ВСЕ ЧАЩЕ НАЗЫВАЮТ ДВИГАТЕЛЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ, В ОСОБЕННОСТИ В ПЕРИОД КРИЗИСА. КАК ОБСТОЯТ ДЕЛА В РОССИИ?

Фактически мировая ситуация была освещена в последнем докладе ООН за 2010 г. «Креативная экономика», где были представлены кризисные показатели за 2008 — 2009 гг. Согласно этому докладу, объем торговли в сфере креативной экономики вырос на 12 процентов во время кризиса, в то время как объем мировой торговли в других сферах сократился. Это свидетельствует о том, что нематериальный творческий культурный капитал остается востребованным даже в таких сложных экономических обстоятельствах.

Если говорить о России, то здесь ситуация в сфере креативных индустрий более сложная и неоднозначная. Руководство страны пока не считает креативность приоритетной задачей, поскольку понятие «креативности» непосредственно не связано с культурой. Когда говорят об инновациях или модернизации, то, в первую очередь, подразумевают технологическую модернизацию и инновации в сфере IT. При этом, например, когда эксперты обсуждают, как улучшить инвестиционный климат в России, они совсем не уделяют внимания культурным проектам, которые могли бы стать ключевым фактором в этой сфере.

Но, тем не менее, на уровне городской и региональной политики есть прецеденты, когда творческие индустрии или креативная экономика рассматривается как приоритет. Например, в Красноярске, Сургуте и еще ряде городов.

МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ НАЗВАТЬ КОНКРЕТНЫЕ ПРОЕКТЫ?

К сожалению, конкретных проектов еще очень мало. Пока многие проекты разработаны только на уровне теории. Тем не менее, есть действительно продвинутые в этом отношении регионы, такие как Пермь, где культурное обновление стало неким драйвером экономического и социального развития региона. В рамках проекта было сделано достаточно много, в том числе был создан «Пермский центр развития дизайна». Центр занимается программами преобразования городской среды, привлечением дизайнеров, а также реализацией всего внешнего представления Пермского края. Пермь объявила себя культурной столицей России, причем понятие «культурная столица» рассматривается городом не как самоцель, а как стратегия: создается культура мирового уровня, которая становится основой, и затем все остальное нужно дотягивать до ее уровня.

> ДЕФИЦИТ ИНВЕСТИЦИЙ В КРЕАТИВНОСТЬ ПРИВОДИТ К ДЕФИЦИТУ ТВОРЧЕСКОГО ПРОДУКТА.

Помимо такого масштабного и амбициозного пермского проекта, есть более локальные, но не менее значимые проекты, которые реализуются частными бизнесменами. Например, Digital October на фабрике «Красный октябрь», где мы с Вами сейчас находимся, или «Центр современного искусства Винзавод», и т.п. Можно также назвать несколько очень успешных проектов в регионах, например, проект в Карелии, где «Центр культурных инициатив республики Карелия» соединил усилия ремесленников, художников и современных дизайнеров, которые создали линейку конкурентоспособной востребованной продукции. Художники создавали новые продукты, используя традиционную народную культуру. Эти проекты имели большой коммерческий успех.

В КАКИХ УСЛОВИЯХ РАЗВИВАЮТСЯ КРЕАТИВНЫЕ ИНДУСТРИИ В РОССИИ?

Всё, что говорят о сложности ведения бизнеса в России, применительно к малому и среднему бизнесу, распространяется и на творческие индустрии. Но есть и специфические трудности, с которыми сталкиваются творческие индустрии именно в России. Например, в России мы очень часто работаем на молодых рынках. Например, рынок



Дизайн завод «Флакон».

рекламы существует в России с 1991 г. Таким образом, у нас еще недостаточно опыта. Развитие идет либо по пути прямого заимствования западных образцов, когда просто переводят рекламу на английский язык, или, например, покупают идею телешоу или телесериала и просто адаптируют ее под российскую действительность. Творческая составляющая недостаточно развивается.

ПОЧЕМУ ТАК ПРОИСХОДИТ?

Чтобы создать собственный творческий продукт, необходимо инвестировать в инфраструктуру. Формально, например, Стив Джобс создал iPhone, Билл Гейтс создал Windows в рамках одного коммерческого предприятия. Большинство творческих людей, копирайтов и патентов можно найти в странах, где существуют более благоприятные условия для ведения бизнеса: работают соответствующие образовательные системы, которые производят качественный продукт уже в виде квалифицированных кадров; существуют городские программы, привлекающие креативный класс. Креативная инфраструктура сильно зависит от экономических и социальных условий, составляющих основу креативной экономики. В этом смысле дефицит инвестиций в креативность приводит к дефициту творческого продукта. И это происходит не потому, что бизнесмены в России ленивые или менее способные. Просто без необходимой инфраструктуры очень трудно чего-то достичь. Вот сегодня, например, мы говорили с одним моим знакомым о том, что ВГИК не справляется с «производством» квалифицированных режиссеров, продюсеров и операторов. Не хватает современного опыта, знаний, мощностей и т.п., так откуда возьмется индустрия отечественного кино на том уровне, на котором она развивается в других странах? В европейских странах существует мощная поддержка национального кинематографа.

> В РОССИИ ТОЛЬКО ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ СОЗДАЮТ КРЕАТИВНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ.

Кроме того в России нет возможности для творческого эксперимента. С этой проблемой сталкиваешься уже на уровне науки. В результате академических исследований, которые непонятны обычному человеку и, с точки зрения обычной жизни, бессмысленны, через 50 лет рождаются компьютеры, телефоны и другие вещи, которые делают нашу жизнь лучше. Так же происходит и с художниками, писателями, артистами. Они творят для очень узкой публики, поскольку их творчество понятно не всем. Из их творческого продукта потом вырастает, например, дизайн самых продаваемых автомобилей, или оформление общественных пространств, которое делает город привлекательным для туристов, или всемирно продаваемые бренды одежды. Как и в науке, в креативных индустриях должна существовать определенная зона эксперимента, в которой потом многие могут творить. И именно это творчество как раз и является основой конкурентоспособности. Отсутствие поддержки этой «зоны эксперимента» в креативных индустриях, так же как и отсутствие поддержки науки, не позволяет достичь высот, как в смысле технологических инноваций, так и в смысле креативной экономики. Чтобы чего-то добиться в этих сферах, необходима поддержка, начиная с более дешевых помещений и заканчивая финансовой помощью проектов старт-ап.

ТЕМ НЕ МЕНЕЕ КОЕ-ЧТО В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ИЗМЕНИЛОСЬ. В ОСОБЕННОСТИ В СФЕРЕ ИСКУССТВА И КУЛЬТУРЫ.

Это правда. Один из отечественных кураторов вспоминал, что когда 20 лет назад специалисты в области современного искусства занимались организацией выставок современного искусства в России, которые посещали пять сумасшедших арт-критиков, они вынуждены были постоянно объяснять их целесообразность. Сегодня, когда крупные российские бизнесмены поддерживают искусство и строят такие центры, как «Гараж», ни-



Ira Alaeva

Strelka Institute for Media, Architecture and Design

ЕСТЬ ВЕЩИ, КОТОРЫЕ НЕ МОГУТ БЫТЬ СОЗДАНЫ В ОТСУТСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНИМАНИЯ. ПРИЧЕМ РЕЧЬ ИДЕТ НЕ ТОЛЬКО О ДЕНЬГАХ, НО И О ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ИНИЦИАТИВАХ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКЕ.

кто не задает вопроса, нужно ли это. Потому что теперь все поняли, что эти проекты очень важны для города, и они способствуют не только культурному, но и общему развитию города.

ЭКСПЕРЕМЕНТАЛЬНЫЙ ПОДХОД В НАУКЕ СЕЙЧАС РЕАЛИЗУЕТСЯ В ПРЕСТИЖНОМ ПРОЕКТЕ СКОЛКОВО. РОССИЙСКАЯ СИЛИКОНОВАЯ ДОЛИНА. ЧТО ВЫ ДУМАЕТЕ ОБ ЭТОМ?

По поводу Сколково уже много написали, почти все видят в нем те или иные недостатки. Я боюсь, что я не открою ничего нового. Любая компания, в особенности предприятие малого и среднего бизнеса, оказывается в очень агрессивной среде на всех уровнях — законодательном, с точки зрения бюрократии, с точки зрения налогов, с точки зрения производственной базы, с точки зрения сбыта и, наконец, она сталкивается со слабой инфраструктурой. В этом смысле, когда мы говорим о такой сложной атмосфере ведения бизнеса, говорить об одном отдельно взятом оазисе с моей точки зрения наивно.

Я СОГЛАСНА С ВАМИ. В ЭТОЙ СФЕРЕ НУЖНО ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, ОБ ЭТОМ ЧАСТО ГОВОРЯТ В ГЕРМАНИИ.

Да, но я думаю, что европейцы все-таки недооценивают специфику среды, в которой мы живем. Во-первых, недооценивается тот факт, что наша экономика является сырьевой. На сырьевой экономике у нас держится вся социальная сфера. Перестройка экономики была бы крайне болезненной мерой. Очень многим людям выгодна существующая система. Однако пока неясно, кто выиграет в современном обществе, ориентированном на творчество, технологии и услуги. Главным тормозом для развития страны являются те, кто проиграет от модернизации. Причем они точно знают, что проиграют. А вот, кто выиграет, не известно. Это очень сложная проблема, которая препятствует модернизации в России.

ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПРОИЗОШЛИ ИЗМЕНЕНИЯ, ПОЯВИЛИСЬ ЦЕЛЫЕ КУЛЬТУРНЫЕ КЛАСТЕРЫ, ПРИЧЕМ НЕ ТОЛЬКО В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, НО И В ДРУГИХ ГОРОДАХ. ТАКИЕ ПРОЕКТЫ ВСЕГДА РАЗВИВАЮТСЯ БЛАГОДАРЯ ЧАСТНОЙ ИНИЦИАТИВЕ. БУДЕТ ЛИ ГОРОД ТАКЖЕ УЧАСТВОВАТЬ В ТАКИХ ПРОЕКТАХ И НАЧНЕТ ПОДДЕРЖИВАТЬ ПОДОБНЫЕ НАЧИНАНИЯ?

К сожалению, пока нет. Я вынуждена признать, что на сегодняшний день все происходит как раз наоборот. Здесь в Москве такие проекты, как «Винзавод» и «Art Play», территориально расположены рядом. Сейчас в своем развитии они натолкнулись на проблемы, которые не могут быть решены за счет частной инициативы и требуют вмешательства городских властей. Например, это движение на близлежащих улицах, организация паркинга и т.д. Такие проблемы нельзя решить за счет частной инициативы, здесь должна быть зона государственно-частного партнерства. Пока здесь ничего не изменилось. Но я все-таки надеюсь, что сейчас в культурной политике Москвы наступят перемены.

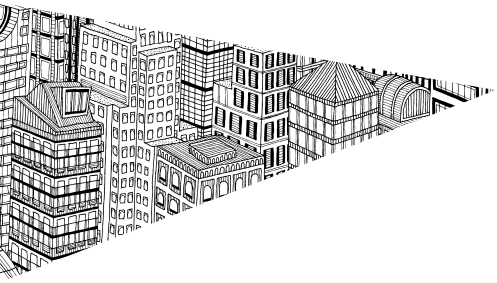
В России частные инвесторы создают креативную инфраструктуру. Но есть вещи, которые не могут быть созданы в отсутствие государственного внимания. Причем речь идет не только о деньгах, но и о законодательных инициативах и политической поддержке.

КАКИЕ УСЛУГИ ПРЕДЛАГАЕТ ВАШЕ АГЕНТСТВО «ТВОРЧЕСКИЕ ИНДУСТРИИ»?

Мы работаем на трех уровнях: исследования, консалтинг, разного рода образовательные и тренинговые программы. В части исследований мы закончили один проект с финским «Институтом России и Восточной Европы» – исследование общего профиля творческих индустрий в России. Второй проект мы делаем с Сибирским Федеральным Университетом по оценке потенциала креативных индустрий в Красноярске. Как консультанты мы работаем с регионами, городами и предприятиями. Мы разрабатывали концепцию культурной политики для Пермского края, сейчас мы вовлечены в создание Центра дизайна в Республике Карелия. К нам также обращались компании и корпорации, которые не имеют прямого отношения к культуре, но владеют не вполне профильными активами или нуждаются в перепрофилировании в сфере креативной экономики.

В нашей образовательной деятельности, нам удалось найти спонсорские средства, которые позволяют нам реализовать благотворительную программу по дистанционному образованию для творческих предпринимателей. Нам было важно организовать именно дистанционное обучение, поскольку мы хотим привлечь больше начинающих творческих предпринимателей из регионов.

© 2011 Ernst & Young (CIS) B.V.
Urheberrechtlich geschützt.



German Business Center in Russland und der GUS

Unsere Büros in der GUS:

Almaty
Astana
Atyrau
Baku
Donezk
Jekaterinburg
Jerewan
Juschno-Sachalinsk
Kazan
Kiew
Krasnodar
Minsk
Moskau
Nowosibirsk
St. Petersburg
Taschkent
Tiflis
Togliatti

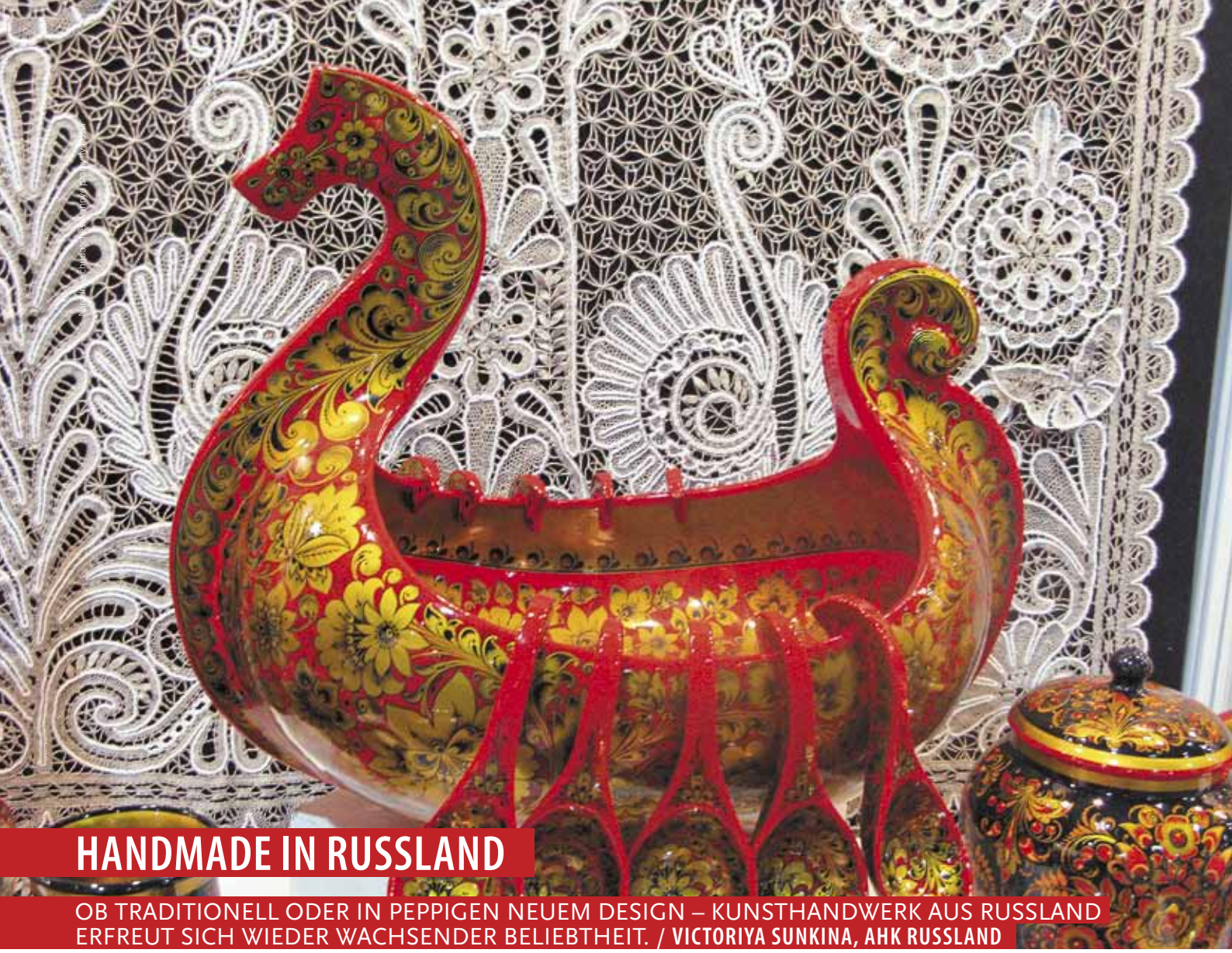
Das German Business Center (GBC) ist Teil des weltweiten "German Business Network" (GBN) von "Ernst & Young". Dies garantiert Ihnen einen Service ohne Grenzen – mit deutschsprachigen Ansprechpartnern rund um den Globus. Integrität, Unabhängigkeit und Verlässlichkeit verstehen sich dabei von selbst.

Unsere Dienstleistungen in Russland und der GUS:

- Wirtschaftsprüfung
- Steuerberatung
- Rechtsberatung
- Transaktionsberatung
- Immobilienberatung

Kontakt: GBC.Russia@ru.ey.com
www.ey.com/ru/German-Business-Center

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do



HANDMADE IN RUSSLAND

OB TRADITIONELL ODER IN PEPPIGEN NEUEM DESIGN – KUNSTHANDWERK AUS RUSSLAND ERFREUT SICH WIEDER WACHSENDER BELIEBTHEIT. / VICTORIYA SUNKINA, AHK RUSSLAND

Rund 250 Unternehmen in Russland produzieren kunsthandwerkliche Gegenstände, Souvenirs und Geschenke. Sie verteilen sich auf 64 Regionen und beschäftigen insgesamt etwa 30.000 Arbeitnehmer. Ihre Erzeugnisse hatten, laut Gennadi Droschschin, Vorsitzender des Verbandes „Narodnye chudoschestwennye promysly Rossii" („Volkskunst Russlands"), im Jahr 2011 einen Wert von etwa fünf Milliarden Rubeln.

Der Verband vertritt und vertreibt berühmte Zentren und Produkte russischer Volkskunst wie z.B.: Holzmalereien aus Chochloma und Gorodetsk, Keramik aus Gschell, Rostower Finift, Spitzen aus Wologda und Elez, Schnitzereien aus Bogordsk und Belomorsk, Schmuck aus Kubatschi, Elfenbeinschnitzereien aus Tobolsk, bemalte Tabletts aus Nischnij Tagil, Keramik aus Pskow, Goldstickereien aus Torschok, Samoware und Waffen aus Tula und vieles mehr.

Ein Hauptproblem der Branche sind die fehlenden Vertriebsstrukturen. In der Sowjetunion wurde die Branche staatlich gefördert. Der Staat schuf die Absatzstrukturen, die dann in den neunziger Jahren weitgehend zerfielen. In dieser Zeit brach die Produktion um ein fünfzehnfaches ein. Über 100 Betriebe mussten schließen. Bis heute fehlt ein funktionierendes Vertriebsnetz, über das der Konsument Kunsthandwerk beziehen könnte, beklagt Gennadi Droschschin. Große Hersteller haben gewöhnlich eigene Läden, aber sie sind damit lokal sehr eingeschränkt. Das Internet nutzen nur wenige als Absatzmöglichkeit. In Nischny Nowgorod befindet sich neben der gleichnamigen Fabrik der Laden „Chudoschestwennye Promysly", eines der größten Geschäfte Russlands in dem Kunsthandwerk aus dem ganzen Land verkauft wird.

Simjon Linowitsch, Vorstandsvorsitzender des Unternehmens „SAO Narodnye chudoschestwennye promysly", versuchte in Moskau die Produzenten der Branche zu vereinen. 2006 wurde ein 35000 m^2 großer Handels- und Logistikkomplex eröffnet, der sich dank aktiver Unterstützung seitens der Stadt gut entwickelt. Auf dieser Basis entstanden die Einzelhandelsketten „Rossiski Podarok","Podari","Stolitschny Suwenir" und die Familien- und Freizeitzentren „Podari Nastroenie". Ebenso findet bereits seit zehn Jahren im Dezember die Kunsthandwerksmesse „Ladja" statt, die zahlreiche Handwerksmeister zum Erfahrungsaustausch zusammenbringt und ihnen die Möglichkeit gibt, sich von Spezialisten und von Kunsthistorikern beraten zu lassen. Die Branche schaue auch schon über die Grenzen Russlands hinaus, so Gennadi Droschschin. Diesen Herbst wurde beispielsweise das erste Geschäft mit russischer Volkskunst in Wien eröffnet.

Zwar sei in Sachen Renaissance der russischen Volkskunst bereits vieles erreicht worden, aber es bleibt immer noch sehr viel zu tun, berichtet Anna Detkowa, Marketingmanagerin bei „Narodnye chudoschestwennye promysly". Beispielsweise gäbe es immer noch kein entwickeltes Einzelhandelsnetz, so die Marketingspezialistin. Ein weiters Problem ist die große Anzahl von Fälschungen aus China und auch aus Russland selbst. Diese Fälschungen haben nicht nur einen zweifelhaften künstlerischen Wert, sondern stellen auch ein Gesundheitsrisiko für den Käufer dar. Denn für echte Chochloma-Malereien werden beispielsweise nur natürliche Farben und Lacke verwendet, die für den Menschen ungefährlich sind. Auf der Straße gekaufte, nicht zertifizierte Waren könnten hingegen giftige Stoffe enthalten, weil sie mit minderwertigen Materialen und Farben hergestellt wurden, sagt Anna Detkowa. Die Handwerker reichen ihr

PROBLEME DER BRANCHE SIND DIE FEHLENDEN VERTRIEBSSTRUKTUREN UND DIE GROSSE ANZAHL VON FÄLSCHUNGEN AUS CHINA UND AUS RUSSLAND SELBST.

Wissen von Generation zu Generation weiter, was ihre Erzeugnisse so einmalig macht.

Obwohl es relativ viele Betriebe gibt, die Kunsthandwerk produzieren, ist es schwer sie zu finden. Individuelles Kunsthandwerk aus unterschiedlichen Werkstätten, die man nicht der regional definierten Volkskunst zu rechnen kann, findet man dagegen, zumindest im Internet, wesentlich häufiger. Auf dem Online – Portal «Jarmarka masterov» (www.livemaster.ru) finden sich über 250 000 Arbeiten verschiedener russischer Designer. Käufer und Handwerker treten in direkten Kontakt. Außerdem findet sich auf der Seite ein Forum für Leute, die sich mit Kunsthandwerk beschäftigen und es werden Workshops angeboten. Eine ähnliche Internet Plattform bietet die Seite des Moskauer Journals „Delaem sami" („Wir machen es selbst", delaem-sami.com).

Nicht nur im Netz bietet „Poradki" (poradki.ru) originelle Souvenirs und Geschenke, alle „handmade in Russia", an. Neben der Internetseite kann man mittlerweile auch in drei Geschäften im Zentrum Moskaus Künstlerisches und Witziges erstehen. Das erste Geschäft wurde vor drei Jahren auf der Bolschaja Ordynka eröffnet, jetzt findet man hier eine Auswahl von rund 1500 Artikeln. „Wir haben Verträge mit über 300 Künstlern und Handwerkern", berichtet der Besitzer Grigorij Krjukow, „davon bilden rund 50 das Gerüst unseres Geschäfts, ihre Produkte kann man immer in unseren Geschäften finden."

In den „Poradki" findet man Artikel bekannter und unbekannter Werkstätten und Künstler. Nicht nur das Unternehmen findet seine Zulieferer, die Handwerker finden auch das Unternehmen und bringen ihre Kollektionen ins Geschäft. Auf jedem Artikel steht sein Autor. Zudem verfolgt das Geschäft auch soziale Ziele. So kommt ein bestimmter Teil der Waren aus Behindertenwerkstätten, was diesen einen bestimmten Absatz und so den Betroffenen ein Auskommen garantiert.

Printdirect ist ein weiteres Unternehmen, das mit einer kreativen Idee Souvenir- und Geschenkartikel im Internet anbietet. Auf der gleichnamigen Website (printdirect.ru) kann jeder sein eigenes Motiv zum Bedrucken von T-Shirts, Tasche, Geschirr hoch laden oder sich Motive, die andere User zur Verfügung stellen, aussuchen. Seit drei Jahren betreibt das Unternehmen die Seite, die mittlerweile 200 000 Abonnenten und rund 360 000 Artikel im Angebot hat. Den harten Kern der Seite bilden ungefähr 20 User, die ständig ihre Design-Ideen

Victoriya Sunkina



Geschenkeladen «Poradki» auf der Bolschaja Ordynka.

anbieten, berichtet Jana Losewa, PR – Manager bei Printdirect.

Wie viele Künstler und Kunsthandwerker tatsächlich Geschenk- und Souvenirartikel in Handarbeit herstellen, lässt sich nicht beziffern, so Elena Zelentsova, Direktor der Agentur „Kreative Industrien", denn die meisten sind nicht bei Rosstat registriert, weil bis 2010 hier nur Unternehmen mit mehr als 60 Arbeitnehmern registriert wurden. Erschwerend kommt hinzu, dass sich die Produktion der meisten Werkstätten nicht unter den in Russland üblichen Codes, die zur Registrierung ebenfalls notwendig sind, klassifizieren lässt, weil die Dinge, die sie herstellen, alle sehr unterschiedlich sind und nicht einzuordnen sind – eben handmade.)

Реклама

DB SCHENKER

Delivering solutions.

Wir bringen Ihre Güter schnell und sicher ans Ziel – Railion Russija Services!

Railion Russija Services bietet als 100%-Tochter von DB Schenker, der Transport- und Logistiksparte der Deutschen Bahn AG, ein umfangreiches Leistungsspektrum:

- Angebot von Wagenladungs- und kombiniertem Verkehr in der GUS seit 1999
- Direkteinkauf mit GUS-Bahnen
- Durchführung von Spezialtransporten, besonders in den Bereichen Schwer- und Gefahrgut
- Eisenbahnfährtransporte (Breitspur) von/nach Sassnitz-Mukran, Klaipeda und Ust-Luga
- Realisierung von Vor- und Nachläufen innerhalb der Transportkette
- Lagerung und Verzollung verschiedenster Warengruppen
- Transport-Know-how vor Ort durch Agentur in Brest (Weißrussland) und Filiale in Taschkent (Usbekistan)

Railion Russija Services
Pokrowskij Boulevard 4/17
Haus 1, Büro 24
101000 Moskau
Russische Föderation

Tel.: +7 495 933 88 25/6/7
Fax: +7 495 933 88 28
joerg.siedenbiedel@railion.ru
www.railion.ru



Народные художественные промыслы (НХП)

HANDMADE В РОССИИ

НЕ ВАЖНО — В ТРАДИЦИОННОМ ИЛИ НОВОМ УЛЬТРАСОВРЕМЕННОМ ДИЗАЙНЕ — ХУДОЖЕСТВЕННОЕ РЕМЕСЛО СНОВА ЗАВОЕВЫВАЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ.

ВИКТОРИЯ СУНКИНА, ВТП РОССИЯ

В России примерно 250 предприятий занято в сфере народных художественных промыслов (НХП). Они находятся в 64 регионах, общая численность работающих — около 30 000 человек. В 2011 г. объем выпуска изделий НХП в денежном выражении составит примерно 5 млрд руб. — утверждает председатель правления Ассоциации «Народные художественные промыслы России» Геннадий Дрожжин.

Это компании, которые представляют известные центры народного искусства России и выпускают изделия с хохломской и городецкой росписью по дереву, гжельский фарфор, ростовскую финифть, вологодское и елецкое кружево, богородскую и беломорскую резьбу по дереву, кубачинские ювелирные украшения, холмогорскую и тобольскую резную кость, жостовские и нижнетагильские расписные подносы, скопинскую и псковскую керамику, торжокское золотное шитье, кисловодский фарфор, оружие златоустовских и тульских мастеров и многое другое.

Стоит отметить, что одной из основных проблем этой сферы является создание инфраструктуры сбыта изделий промыслов. В 90-е годы произошло разрушение существовавшей до этого государственной инфраструктуры. По данным сайта торгового дома «Народные художественные промыслы», производство в то время упало почти в 15 раз, более 100 предприятий НХП были закрыты. Можно сказать, сейчас нет единой централизованной сети в России, где можно было бы приобрести такие изделия, сетует Геннадий Дрожжин. Как правило, при крупных предприятиях есть свои магазины, лишь некоторые из них представлены в интернете. В Нижнем Новгороде при одноименном предприятии находится один из самых крупных магазинов «Художественные промыслы», в нем продаются изделия НХП всей страны. Попытка объединить всех производителей народных промыслов была сделана и в Москве председателем совета директоров ЗАО «Народные художественные промыслы» Семеном Линовичем, где в конце 2006 г. открылся оптово-логистический комплекс площадью в 35 000 кв.м. Проект получил свое развитие при поддержке Правительства Москвы. На его основе были созданы розничные торговые сети «Российский подарок», «Подари», «Столичный сувенир», семейные досуговые центры «Подари настроение». Также уже десять лет в декабре проходит выставка «Ладья», которая объединяет всех мастеров России, предоставляя возможность обменяться опытом и получить консультации различных специалистов, в том числе искусствоведов. По словам Геннадия Дрожжина, сейчас ведется развитие внешнеэкономического направления. Например, осенью этого года открылось первое в Европе представительство российских промыслов в Австрии (город Вена).

Сейчас уже многое сделано на этапе возрождения народно-художественных промыслов в России, но для окончательного восстановления этой отрасли нужно сделать еще очень многое, — рассказывает Анна Деткова, руководитель отдела маркетинга Торгового Дома «Народные художественные промыслы». Например, еще не создана полноценная розничной сеть, обороты которой достигли бы необходимого уровня поддержки предприятий, — считает маркетолог. Другой проблемой является конкуренция со стороны китайского контрафакта, который опасен не только из-за своей сомнительной художественной ценности, но и для здоровья покупателей. Ведь, например, в подлинной хохломской росписи применяются только натуральные пищевые лаки, а несертифицированные изделия «с улицы» могут содержать ядовитые вещества, отмечает Деткова. К тому же мастера передают своё умение из-поколения в поколение, это действительно ручная работа.



Народные художественные промыслы (НХП)

Несмотря на то, что в России немало предприятий, занимающихся производством таких изделий, найти их непросто. Авторские работы мастеров-частников или творческих мастерских, которых нельзя причислить к сфере НХП, встречаются, как минимум в интернете, намного чаще. Например, online-портал «Ярмарка мастеров» объединяет российских дизайнеров, создавших и выложивших на сайт описание более 250 000 авторских работ, при этом покупатели и мастера сотрудничают напрямую, на сайте также организовано сообщество людей, занимающихся творчеством, проходят различные мастер-классы. Подобная интернет-площадка по обмену опытом и изделиями организована на сайте московского журнала «Делаем сами». Не только в онлайне существует сеть по продаже авторских сувениров «Порадки», объединяющих три магазина в центре Москвы и интернет-портал. Первый магазин этой сети был открыт на улице Большая Ордынка три года назад, сейчас в нем представлено более 1500 наименований товаров, — рассказывает владелец сети Григорий Крючков. «У нас более трехсот договоров с авторами, примерно пятьдесят образуют основной костяк, изделия которых постоянно можно найти в магазинах». Свои работы для сети представляют не только уже получившие известность творческие мастерские, но и неизвестные широкой общественности авторы. При этом, не только компания находит авторов, но и сами авторы приносят свои изделия в магазин. А на каждой вещи стоит имя мастера, сделавшего ее. К тому же магазины имеют социальную направленность, например, некоторые вещи сделаны людьми с ограниченными возможностями, которые могут зарабатывать на жизнь только продавая свои работы через сеть магазинов, рассказывает Григорий.

ПРОБЛЕМЫ — СОЗДАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ СБЫТА ИЗДЕЛИЙ И КОНКУРЕНЦИЯ СО СТОРОНЫ КИТАЙСКОГО КОНТРАФАКТА. ОН ОПАСЕН НЕ ТОЛЬКО ИЗ-ЗА СВОЕЙ СОМНИТЕЛЬНОЙ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ЦЕННОСТИ, НО И ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ.

Нестандартное решение производства сувениров выбрала для себя и московская компания Printdirect, объединив на одноименном интернет-портале авторов, которые могут загружать макеты таких вещей как футболки, сумки, кружки с собственным дизайном т.п. Компания существует более трех лет, сейчас она насчитывает более 200 000 подписчиков и примерно 360 000 товаров в каталоге. Каждый пользователь интернета может зайти на сайт и сделать заказ из любой точки мира. Тем не менее, костяк пользователей, предоставляющих свой дизайн, примерно 20 человек, рассказывает Яна Лосева, менеджер по связям с общественностью компании.

Но это лишь небольшая часть мастеров, которые делают авторские вещи ручной работы. Так, Елена Зеленцова, директор агентства «Креативные индустрии» отметила, в России сложно подсчитать точно, сколько мастеров или индивидуальных предпринимателей частным образом занимаются изготовлением подобных авторских вещей. Ведь они даже не регистрируются в Росстате, поскольку это ведомство до 2010 г. не учитывало деятельность компаний, с численностью сотрудников менее 60 человек, к тому же подобные компании не могут пройти по одному коду ОКОНХ или ОКВЭД, поскольку они производят совершенно различные изделия.



CORPORATE ARCHITECTURE

BEI DER ENTWICKLUNG EINER BRANDMARK FORDERN BAUHERREN VOM ARCHITEKTEN ZUNEHMEND FLEXIBLES, INNOVATIVES, INTERDISZIPLINÄRES ARBEITEN.

NIKO RICKERT, +AAP – ASSOZIIERTE ARCHITEKTEN UND PLANER

Modell des Eingangbereichs, Außengestaltung mit Schriftzug

LERNEN VON DER KRISE

Im Moskauer Umland hat bereits der Frost mit zweistelligen Werten eingesetzt und das Ende des Jahres ist nah. Die „Investitionshektik" und der Aktionismus vor dem Jahresende ist wie immer groß. Es wird derzeit wieder viel gebaut in Russland und die Auftragslage in der Bauindustrie – der Planung, dem bauausführendem Gewerbe, wie bei der Bauteilzuliefererindustrie – ist gut. Nach den desaströsen Jahren 2009/2010 spricht man wieder von zweistelligen Steigerungswerten und gibt sich optimistisch.

Derzeit überwiegen – laut Medienmeldungen – rein russische Inlandskapitalbewegungen auf „Rekordhöhe" auf dem kommerziellen Immobilienmarkt. Das Vertrauen in die eigene Zukunft scheint bei den Russen da zu sein. Die Investitionen der „Konjunkturpakete" der Russischen Regierung in die Infrastruktur, Wohnungsbau und Initiativprojekte wie die Olympiade in Sotschi 2014 und die Fußball WM 2018 lassen die Emotionen hochschießen.

Wenn man sich aber einmal alles unter der Lupe anschaut, ist die Lage – konservativ formuliert – lediglich etwas aufgefrischt und kann auch wieder schnell abflachen. Die positiven Berichte kommen meistens von Beraterfirmen, denen es direkt nutzt, agitativ den Markt anzufachen. Real haben wir eine katastrophale Ausgangslage aus den Jahren 2009/2010, die sich seitdem nicht wesentlich geändert hat. Von einem Boom kann und sollte vielleicht auch keine Rede mehr sein!

NEUE GENERATIONEN VON RUSSISCHEN BAUHERREN VERÄNDERN DAS AUFTRAGSVERHALTEN

Es lässt sich ein wichtiger Trend ausmachen, der seine Impulse aus einem Pool zahlreicher kleiner Unternehmen, die in den letzten Jahren entstanden sind und den Markt in allen Bereichen vorantreiben, erhält. Es handelt sich um eine junge, weitgereiste russische Unternehmerschaft, eine neue Generation, die die Entscheider des alten maroden sowjetischen Systems mit der Zeit verdrängen wird. Bleibt zu hoffen, dass die vertikalen Dinosaurierstrukturen der Oligarchen mit ihren passiven Mitarbeiterstrukturen, von horizontalen kleineren, flexibleren und effizienteren Geschäftsmodellen abgelöst werden, die von einer neuen Generation der Mitte 30 und 40-jährigen Firmeninhaber und Manager geleitet werden. Diese Unternehmen sind keine simplen „Ein- und Verkaufsfirmen" mehr, sondern Dienstleister mit innovativen Konzepten, oft sogar selbstentwickelten Produkten und eigenen Ideen, die nicht irgendwo im Westen kopiert wurden.

Für das Bauwesen ist zu konstatieren, dass die Krisenjahre den Markt positiv korrigiert haben. Die neuen oder „geläuterten" Bauherren wissen mehr als früher, was sie wollen. Sie haben die erste Krise erlebt, die noch hausgemacht war und die internationale Weltkrise überlebt. Jetzt wollen sie für die nächste Krise gewappnet sein. Vorbereitung und Zielsetzung für ein Projekt wird jetzt von russischen Bauherren ruhiger und überlegter angegangen. Der Ansatz ist nachhaltiger und die Planung ist zielorientierter als früher, da die Zeiträume des Rückflusses der Investierungen realer und basisorientierter geworden sind. Das Interesse am Betrieb von Immobilien ist, im Gegensatz zu früher, wo es nur um schnelle Entwicklung und Verkauf ging, größer geworden.

FALLBEISPIEL „CORPORATE ARCHITECTURE": OPTIMIERUNG EINES BESTEHENDEN BÜROKOMPLEXES IN MOSKAU VOM MARKENLOGO BIS ZUM DESIGN – „ALL INCLUSIVE"

Die veränderten Marktverhältnisse und der starke Auftragsrückgang bei Neubauten hat das Planen und Bauen im Bestand in den Fokus der Tätigkeiten der Archtekten gerückt und somit geht es vom „Groben" zurück zum Detail.

Eines der letzten Projekte in unserem Büro befasste sich intensiv mit der Schaffung einer neuen CI (Corporate Identity) für den Bürokom-

plex „Avorora" in Moskau. Obwohl das Gebäude gut entwickelt und betrieben wurde, hat der Betreiber erkannt, dass er nach ca. zehn Jahren sanieren muss, um sein Gebäude in seiner Klasse konkurrenzfähig zu halten und einen Mieterabfluss von hochkarätigen Firmen zu verhindern. Uns wurde die besondere Aufgabe gestellt, ein umfassendes Konzept zu erstellen, das neben der gesamten Planung auch die Integration folgender Disziplinen enthält:

- **ANALYSE.** Eine tiefgehende Analyse des Baubestandes und der Gesamtkonzeption des Bürocenters an sich war die Grundlage für alle Projektentscheidungen der Betreiber. Diese Analyse zog sich über mehrere Monate hin und wurde mit einer 400-seitigen Dokumentation abgeschlossen.
- **NACHHALTIGKEIT.** Integration von grünen und nachhaltigen Entwürfen.
- **INNENRAUMDESIGN.** Die gestalterische Lösung der öffentlichen Eingänge eine daraus logisch Folge. Der Entwurf versucht durch ein multifunktionales System aus modularen Elementen den Anforderungen der Gesamtkonzeption Rechnung zutragen. Diese Symbolik sollte dann in allen Bereichen wiederzufinden sein. Der Architekt musste also die Situation ganz erfassen und interdisziplinär denken und arbeiten.
- **LANDSCHAFTS– UND AUSSENRAUMGESTALTUNG.** Gestaltung von allen Außenräumen, wirtschaftliche und funktionale Optimierung der Außenräume auf dem Gelände.
- **NAVIGATION.** Erschließung, Navigation von Fußgängern und Fahrzeugen zu und auf dem Gelände, Nummerierungssystem von den bestehenden Gebäuden und Räumen innerhalb der Gebäude,
- **GRAFIK DESIGN.** Durcharbeitung und Integration einer normalerweise eher ausgelagerten Disziplin, wie der graphischen Darstellung des Unternehmens, sprich Entwicklung eines neuen Logos, neuer Schrift, Firmensymbolik.

Niko Rickert, +aap — assoziierte Architekten und Planer



Avrora, Empfangshalle

- **KUNST IM BAU.** Konzeption von ständigen Ausstellungen im Gebäude. Entwickeln von Kunstinstallationen im und am Gebäude.
- **INTERNET.** Auch die Darstellung im Internet und das Anbieten von Dienstleistungen im Intranet des Centers war Bestandteil der Projektentwicklung.

Diese Art einer neuen komplexen Dienstleistung für Architekten hängt in der Logik mit dem Wunsch des Bauherrn nach einer Profilschärfung seines Unternehmens zusammen und fordert wiederum vom Anbieter selbst eine Konzentration auf eine Kernausrichtung. Vom Architekten wird also zunehmend verlangt, Dienstleistungen zu bündeln bzw. er bietet diese von sich aus an.

Die Krisenjahre haben gezeigt, dass viele junge russische Planungsbüros einen Reifeprozess durchlaufen haben. Sie haben sich intensiv um eine Profilschärfung bemüht und versuchen ihr Firmenprofil auf die veränderten Anforderungen des Marktes anzupassen. Sie haben sich mit anderen Dienstleistern zu Planungsgruppen zusammen geschlossen, die einen bestimmten Geschäftsbereich bedienen. Ein kurzer Blick auf die Firmenpräsentationen progressiver lokaler Kollegen im Internet belegt dies sehr gut.

Für ausländische Architekten sind die Zeiten der schnellen „Windhundreisen" nach Russland – mit Ende des Booms seit 2008 — eher vorbei. In Moskau hat zum einen das Bauen im Bestand an Wichtigkeit gewonnen und damit haben sich auch die Anforderungen an Architekten geändert. Gefragt sind lokale Kompetenz und die Fähigkeit unterschiedliche Dienstleistungen bündeln zu können, dies am besten noch mit internationaler Innovation. Dies ist nun mal nicht „so eben schnell" gemacht.)

DIPL.-ING. ARCH. (TU) NIKO RICKERT (43 J.), SEIT 13 JAHREN IN RUSSLAND TÄTIG. ER IST GESCHÄFTSFÜHRER +AAP – ASSOZIIERTE ARCHITEKTEN UND PLANER, MITGLIED DES VORSTANDES DES KDAI (KLUB DEUTSCHER ARCHITEKTEN UND INGENIEURE) IN MOSKAU UND DGNB INTERNATIONAL BERATER FÜR DIE ZERTIFIZIERUNG VON NACHHALTIGEN GEBÄUDEN.

Niko Rickert, +aap — assoziierte Architekten und Planer



Avrora, Fassade mit Straßennavigation



Niko Rickert, +aap – assoziierte Architekten und Planer

КОРПОРАТИВНАЯ АРХИТЕКТУРА

ПРИ СОЗДАНИИ ЗДАНИЯ-БРЕНДА ОТ АРХИТЕКТОРА ТРЕБУЕТСЯ ГИБКИЙ, ИННОВАЦИОННЫЙ, МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД И УГЛУБЛЕННОЕ ЗНАНИЕ ДЕТАЛЕЙ.

НИКО РИКЕРТ, ПРОЕКТНО-АРХИТЕКТУРНОЕ БЮРО +AAP

Avrora, Empfang Seiteneingang mit Innennavigation.

УРОКИ КРИЗИСА

В Московском регионе установилась минусовая температура. Год идет к концу. И, как всегда в это время года, набирает обороты «инвестиционная горячка» и деловая активность. В России сейчас снова много строят, и работы у представителей строительной отрасли – проектировщиков, подрядчиков и поставщиков стройматериалов – много. После кризиса 2009/2010 все снова говорят о двузначных показателях роста и смотрят вперед с оптимизмом.

Сейчас – если верить СМИ – на рынке коммерческой недвижимости преобладают чисто российские инвестиции, достигающие рекордных высот. Похоже, россияне смотрят в будущее с уверенностью. Средства, выделяемые правительством на программы развития инфраструктуры, жилищное строительство и крупные проекты, вроде Олимпиады в Сочи 2014 и Футбольного ЧМ 2018, впечатляют.

Но если посмотреть на все это внимательнее, то станет ясно, что инвестиционное пространство – мягко говоря – лишь слегка оживилось и столь же быстро может опять застыть. Оптимистичные отчеты в основном распространяют консалтинговые фирмы, которым жизненно необходимо будоражить рынок. На самом же деле мы не слишком далеко ушли от катастрофического состояния отрасли в 2009/2010. Речи о новом строительном буме нет и, возможно, что больше и не будет!

НОВАЯ ТАКТИКА НОВЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ

Сейчас все отчетливей вырабатывается тренд, берущий свое начало из среды множества небольших компаний, появившихся не так давно, но уже влияющих на рынок. Речь идет о молодых, повидавших мир российских предпринимателях, о новом поколении, которому со временем суждено вытеснить экс-представителей старой и нездоровой советской экономической системы. Остается надеяться, что архаичные вертикальные олигархические структуры с их раздутыми пассивными штатами будут размыты горизонтальными, небольшими, мобильными и эффективными компаниями, которыми руководят представители поколения тридцати-сорокалетних менеджеров и гендиректоров. Теперь это уже не примитивные фирмы «купи-продай». Теперь они предлагают новые инновационные комплексы услуг, часто даже самостоятельно созданные продукты и собственные идеи, не скопированные где-то на западе.

Что касается строительной сферы, то надо констатировать, что кризисные годы скорректировали рынок в позитивную сторону. Новые или изменившиеся после кризиса застройщики теперь гораздо четче, чем раньше, знают, чего хотят. Они уже преодолели первый, доморощенный кризис, затем пережили и мировой. Теперь они хотят во всеоружии встретить новую волну. К процессу подготовки и определению целей и задач проекта они подходят теперь рассудительнее и спокойнее. Начальная фаза теперь длится дольше, проектирование более целенаправленно, так как сроки возврата инвестиций стали реальнее и обоснованнее. Если раньше речь шла о скорейшей реализации проекта и продаже объекта, то теперь застройщики все больше заинтересованы в дальнейшей эксплуатации.

КОРПОРАТИВНАЯ АРХИТЕКТУРА НА КОНКРЕТНОМ ПРИМЕРЕ: РЕБРЕНДИНГ ОФИСНОГО ЦЕНТРА В МОСКВЕ – ОТ СМЕНЫ ЛОГОТИПА ДО ДИЗАЙНА ИНТЕРЬЕРОВ – ПО ПРИНЦИПУ «ВСЕ ВКЛЮЧЕНО»

Изменившаяся ситуация на рынке и сильный спад числа заказов на новое строи-

тельство сменили акценты в самом процессе строительства: первейшее внимание теперь уделяется работе архитектора – то есть акцент перешел от общего к деталям.

Одним из последних проектов нашего бюро было создание новой корпоративной идентичности (ребрендинг) офисного центра «Аврора» в Москве. Здание было хорошо спроектировано и нормально эксплуатировалось, но собственник пришел к выводу, что по прошествии десяти лет с момента ввода в эксплуатацию его пора санировать. Это было необходимо, чтобы сохранить конкурентоспособность среди офисных центров такого же класса и остановить отток престижных арендаторов. Перед нами поставили задачу создать всеобъемлющую концепцию. Кроме собственно проектных работ она должна была включать такие составляющие, как:

- **АНАЛИЗ.** Очень глубокий анализ состояния здания и разработка на его основе концепции офисного центра как таковой. Это была основа для принятия всех дальнейших решений в плане проектирования. В результате этого анализа, который длился несколько месяцев, была составлена 400-страничная документация.
- **ЭКОЛОГИЧНОСТЬ.** Интеграция в проект экологичных решений.
- **ДИЗАЙН ВНУТРЕННЕГО ПРОСТРАНСТВА** Оформление фойе нашло логичное продолжение в других помещениях. Выдержать общую концепцию помогает многофункциональная система из модульных элементов. Они встречаются потом во всех прочих помещениях центра. Но для этого архитектору необходимо было иметь хорошее представление о ситуации в целом и подключать междисциплинарный подход.
- **ОФОРМЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИИ ВОКРУГ.** Ландшафтный дизайн, хозяйственная и функциональная оптимизация пространства, прилегающего к центру.
- **НАВИГАЦИЯ.** Создание системы ориентации и навигации пешеходов и автомобилей в здании и вокруг него, система нумерации корпусов и помещений.
- **ГРАФИЧЕСКИЙ ДИЗАЙН.** Разработка и внедрение визуального имиджа компании (задание для проектных бюро не типичное) – создание нового логотипа, шрифта, фирменной символики.
- **ИСКУССТВО.** Концепция постоянных арт-выставок в здании. Художественные инсталляции внутри и снаружи.
- **ИНТЕРНЕТ.** Презентация центра в интернете, презентация услуг центра во внутренней сети центра также были частью задания.

Появление этого нового для архитекторов вида комплексных услуг связано с желанием заказчика оптимизировать свой бренд на рынке, что в свою очередь требует такой же оптимизации и концентрации на ключевых точках от исполнителя. От архитектора, кроме того, требуется умение предоставлять комбинированные услуги. Или еще лучше: он сам должен предлагать их.

Для многих молодых российских проектных бюро годы кризиса стали периодом взросления. Они интенсивно работали над оптимизацией своего имиджа и старались приспособиться к изменившимся условиям и требованиям рынка. Произошло их объединение с другими компаниями из тех же и смежных областей в целые проектные группы. В этом убеждаешься даже при беглом взгляде на сайты молодых продвинутых компаний.

Для иностранных архитекторов времена шальных наездов в Москву закончились еще в 2008 г. – вместе с концом строительного бума. В Москве стали серьезнее относиться к строительству и предъявлять серьезные требования к архитекторам. Требуются знание местной специфики, умение предоставлять различные услуги в комплексе, хорошо еще если с применением международного инновационного опыта. И все это не делается одним махом.)

Реклама

ALPE consulting – Ihr SAP Partner in Russland



Als erfahrenes westlich geführtes Beratungsunternehmen unterstützen wir internationale Unternehmen bei der Vorbereitung und Implementierung (Roll-Out) ihrer SAP Lösungen in Russland sowie in anderen GUS Ländern.

Mit mehr als 50 Beratern in Moskau und St. Petersburg bieten wir Dienstleistungen rund um SAP an.

«Erfolgreiche Kunden sind unsere beste Empfehlung»: Mazda, AstraZeneca, Rockwool, Pirelli, Brenntag, DeLonghi, WAGO Kontakttechnik, Magna, schattdecor und viele andere.

www.alpeconsulting.com info@alpeconsulting.com

Merkmale von Roll-out Projekten:

- Implementierung des globalen Templates unter Berücksichtigung der lokalen russischen Anforderungen vor allem in den Bereichen Buchhaltung und HR
- Vereinheitlichung der globalen Businessprozesse
- Optimierung von Geschäftsprozessen zwischen den Gesellschaften
- Erreichung höherer Informationstransparenz
- Projektdauer: ab 2 Monate, abhängig von der Komplexität der Anforderungen

ALPE CONSULTING

SAP Partner

Moscow
ul. Krasnoproletarskaya 16/1
Tel / Fax: +7 495 660 20 19

St. Petersburg
ul. Krasnogo Kursanta 25, Business Center «IT Park»
Tel: +7 812 680 2234



TS-Grafik / photocase.com

WERBUNG IST ALLES!

DER RUSSISCHE WERBEMARKT WÄCHST TROTZ EINSCHRÄNKUNGEN RASANT. KREATIVAGENTUREN SIND GEFRAGT. / **BERND HONES, GTAI**

Russlands Zeitungen sind wieder voll von Werbeanzeigen, TV-Sender vermelden Rekordgewinne und Anbieter von Außenreklame steigern ihre Umsätze um über ein Fünftel — trotz staatlicher Verbote in einigen Bereichen. Der russische Werbemarkt präsentiert sich bärenstark. Kreativagenturen sind gefragt. Dabei behaupten sich überwiegend internationale Unternehmen. Nach wie vor ist das Interesse ausländischer Firmen an russischen Marktteilnehmern riesig.

Der russische Reklamemarkt ist im 1. Halbjahr 2011 um 28 Prozent gewachsen. Die Umsätze kletterten auf 122 Milliarden Rubel. Zu diesem Ergebnis ist der Verband der Kommunikationsagenturen AKAR gekommen. Die Nummer eins unter den Werbeträgern war das Fernsehen, die zweithöchsten Werbeeinnahmen erzielten Printverlage. Das drittbeliebteste Werbemedium war Außenreklame. Auch wenn der Werbemarkt künftig nicht mehr um über ein Viertel zulegen wird, so sind zweistellige Wachstumsraten durchaus realistisch. Der Gesamtmarkt dürfte 2011 um 22 Prozent, 2012 um 18 Prozent wachsen, glauben Branchenexperten von AKAR. Bei Wideo Interneschnl rechnet man 2012 mit einem Wachstum von 17 Prozent.

Fernsehwerbung spielt nach wie vor die wichtigste Rolle in Russland. Aber es droht Ungemach: So will die Dumafraktion der Liberal-Demokratischen Partei Russlands (LDPR), dass Werbung während der Hauptsendezeiten — also zwischen 19 und 23 Uhr an Werktagen und von 11 bis 23 Uhr am Wochenende — gänzlich aus dem Fernsehprogramm gestrichen wird. Einen entsprechenden Gesetzesänderungsentwurf haben die Abgeordneten zur Beratung in die Duma eingebracht.

Während die Entscheidung zu dem LDPR-Vorschlag noch aussteht, ist das generelle Verbot von Alkoholwerbung im Fernsehen bereits fest im Gesetz verankert. Und darunter fällt jetzt auch Bier. Werbung für den beliebten Hopfensaft ist ab August 2012 untersagt. Dabei sind Brauereien seit jeher wichtige Werbekunden. Deren Ausgaben beliefen sich in den ersten sechs Monaten 2011 auf 2,3 Milliarden Rubel. Das war ein Drittel mehr als im 1. Halbjahr 2010. Doch vor August 2012 lassen die Brauereien die Kassen der Fernsehsender noch einmal gehörig klingeln: Experten der Marktforschungsagentur Media Logics rechnen, dass Baltica und Co. im 1. Halbjahr 2012 ihre Ausgaben für TV-Spots noch einmal um 10 bis 15 Prozent steigern.

Die Aussichten für den Sektor Außenreklame sind weiterhin rosig. Für das Gesamtjahr 2011 erwarten die Marktforscher von ZenithOptimedia Russia ein Volumen von 36,2 Milliarden Rubel Bei AKAR rechnet man sogar mit einem Marktvolumen von 42,6 Milliarden Rubel — 22 Prozent mehr als 2010. Und für das Jahr 2012 prognostizieren die Experten der Werbeagentur News Outdoor die Ausgaben für Werbung auf Wand- und Leuchttafeln, Litfasssäulen und auf Verkehrsmitteln auf etwa 48,7 Milliarden Rubel Damit dürfte sich die Wachstumsdynamik von 16,6 Prozent für das Jahr 2011 auf 14,3 Prozent im Jahr 2012 verringern, glauben die Marktexperten.

Dabei könnten die Einnahmen deutlich höher sein. Denn der russische Gesetzgeber hat im Sommer 2011 Werbebanner über Fahrbahnen verboten. Durch dieses Verbot dürften der Branche 2012 Einnahmen von rund einer Milliarde Rubel verloren gehen. Allein in Moskau gab es bis vor kurzem noch 2.000 solcher Werbebanner über den Straßen. Das entspricht etwa zehn bis elf Prozent der Reklameflächen in der Hauptstadt. Des Weiteren lässt die Verwaltung der Stadt Moskau seit Anfang November 2011 jedwede Reklame an historischen Gebäuden und Kulturdenkmälern entfernen. Die Budgets für

diese Formate dürften in andere Arten der Außenwerbung fließen. Oder in Onlinewerbung.

Das Internet hat sich als Werbeträger in den vergangenen Jahren am schnellsten entwickelt. Und der Markt für Onlinewerbung dürfte auch in den kommenden Jahren sehr dynamisch wachsen. Dabei spielt kontext-bezogene Werbung eine übergeordnete Rolle. Rund zwei Drittel aller Ausgaben für Onlinewerbung fließen in diesen Bereich. Aber auch die sogenannte „above-the-line-Werbung" (ATL-Werbung), also die direkt erkennbare Reklame, nimmt zu. Allein im 1. Halbjahr 2011 stiegen die Ausgaben für ATL-Werbung um 48 Prozent auf 5,5 Milliarden Rubel Der Gesamtmarkt für Internetwerbung lag im 1. Halbjahr 2011 bereits bei rund 17 Milliarden Rubel. Das war ein Wachstum im Vergleich zu den ersten sechs Monaten 2010 um 57 Prozent. Hält dieser Trend an, so überflügelt das Internet den Printmedien- und den Außenwerbungsbereich spätestens 2012.

Wie schon in den Vorjahren wurden in Moskau die größten Preissteigerungen für Reklame ausgemacht: Der Preissteigerungsindex lag 2010 bei 17 Prozent. Im gesamten Land verteuerte sich Werbung um rund zehn Prozent. Allerdings lag das Niveau russlandweit noch um 25 bis 30 Prozent unter dem von vor der Wirtschaftskrise 2008/2009. Aber der Level dürfte spätestens 2012 wieder erreicht werden. Denn für 2011 wird eine Teuerungsrate zwischen 15 und 17 Prozent vorausgesagt, und für 2012 von 13 bis 15 Prozent. Auch da wird Moskau wieder einen Spitzenplatz einnehmen.

RUSSLANDS WERBEMARKT IN ZAHLEN (OHNE UMSATZSTEUER; IN MILLIARDEN RUBEL)

Shop	2010	2011*	2012*
Werbemarkt, davon	214,5	261,0	308,5
Fernsehen	110,8	132,1	159,5
Printmedien	38,0	42,2	46,4
Radio	10,3	11,5	12,8
Außenwerbung	29,7	36,2	42,0
Internet	22,6	32,1	43,3
andere Werbeträger	3,1	3,9	4,5

Quelle: CSV Export
**) Prognosen*
Quellen: ZenithOptimedia Russia

Während 2010 noch viele Unternehmen vom reinen Marktwachstum lebten und durch schlanke Werbeetats der gerade eben abgeebbten Wirtschaftskrise Rechnung trugen, buhlten die großen internationalen Konzerne in den ersten sechs Monaten 2011 wieder um die Aufmerksamkeit der Konsumenten. Die 20 wichtigsten Anzeigenschalter haben ihre Werbebudgets im 1. Halbjahr 2011 um 43 Prozent gesteigert.

Es gibt eine ganze Reihe von Rankings über die besten Kreativagenturen Russlands. Spitzenpositionen erreichen immer ganz unterschiedliche Firmen — je nach Auswahlkriterium. Doch gemein ist allen Rankings der hohe Anteil ausländischer Akteure. Beim Kreativrating der Agentur Adindex, dem so genannten Vitality Index Creative 2010, etwa lassen sich die rein russischen Agenturen unter den 25 Gewinnern an einer Hand abzählen. Alle anderen sind entweder russische Filialen internationaler Agenturen oder Gemeinschaftsprojekte ausländischer Firmen mit russischen Agenturen.

Der Vormarsch ausländischer Firmen auf dem russischen Markt hält weiter an. So hat etwa die Firma Posterscope, eine Tochter der britischen Kommunikationsagentur Aegis Group plc, unlängst die Kreativagentur Master Ad übernommen. Master Ad ist spezialisiert auf Außen-, Indoor- und Verkehrsmittelreklame. Experten schätzen die Kaufsumme auf 60 Millionen bis 100 Millionen US-Dollar. Die umsatzstärkste russische Werbeagentur im Bereich Außenwerbung bleibt aber weiterhin die Firma News Outdoor mit einem Marktanteil von 22,5 Prozent. Danach kommen die Unternehmen Gallery (8,4 Prozent) und Vera-Olimp (4,1 Prozent).)

Реклама

Vor Ort,
wo Sie uns brauchen.



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

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

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

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

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

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

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

SALANS
www.salans.com



Alizveckluck / Photocase.com

РЕКЛАМА – ВСЁ!

РОССИЙСКИЙ РЫНОК РЕКЛАМЫ БЫСТРО РАСТЕТ ВОПРЕКИ ОГРАНИЧЕНИЯМ. КРЕАТИВНЫЕ АГЕНТСТВА ПОЛЬЗУЮТСЯ СПРОСОМ. / **БЕРНД ХОНЕС, GTAI**

Российские газеты вновь полны рекламы, телеканалы получают от нее рекордную прибыль, а оборот наружной рекламы вырос на 20% – все это несмотря на ограничения, введенные в законодательство. Российский рекламный рынок проявил недюжинную стойкость. Креативные агентства пользуются спросом. Особенно иностранные. Как и прежде, интерес западных компаний к российскому рынку велик.

За первое полугодие 2011 г. рынок рекламы в России вырос на 28%. Оборот достиг почти 122 млрд руб. Таковы данные Ассоциации Коммуникационных Агентств России (АКАР). Первое место по сборам среди рекламных носителей занимает телевидение. За ним идут печатные СМИ, на третьем месте – наружная реклама. Впрочем, роста более чем в 25%, как бывало раньше, ожидать не стоит. И, тем не менее, двузначные цифры роста в этом сегменте гарантированы. По оценкам АКАР, в 2011 г. объем рынка рекламы вырастет на 22%, в 2012 г. – на 18%. Группа «Видео Интернешнл» рассчитывает, что в 2012 г. их прибыль вырастет на 17%.

Телевизионная реклама по-прежнему играет важнейшую роль в России. Хотя в ее адрес и поступают угрозы. Например, думская фракция ЛДПР выступает за полный запрет рекламы на ТВ в прайм-тайм, то есть с 19 до 23 по будням и с 11 до 23 по выходным. Соответствующий законопроект депутаты представили на рассмотрение парламента.

Неизвестно, примут ли депутаты эти изменения, но запрет на телевизионную рекламу алкоголя уже действует. С августа 2012 г. под него подпадет и пиво. При этом пивоваренные компании всегда были важнейшими рекламодателями. В первые шесть месяцев 2011 г. их затраты на рекламу достигли 2,3 млрд руб. Это на треть больше, чем в первом полугодии 2010 г. До августа 2012 г. у них еще есть время, чтобы пополнить кассу ТВ. По оценкам маркетингового агентства Media Logics, в первом полугодии 2012 г. расходы пивоваров на телевизионную рекламу вырастут еще на 10-15%.

Прогнозы по рынку наружной рекламы тоже радужные. По оценкам экспертов агентства ZenithOptimedia Russia, в 2011 г. его объем составит 36,2 млрд руб. Прогнозы АКАР еще лучше: 42,6 млрд руб., что на 22% больше, чем в 2010 г. А в 2012 г., по прогнозам экспертов агентства News Outdoor, расходы на наружную рекламу достигнут примерно 48,7 млрд руб., динамика роста при этом, правда, замедлится: с 16,6% в 2011 г. до 14,3% в 2012 г., считают эксперты.

При этом выручка могла бы быть еще больше. Но летом 2011 г. российские законодатели запретили уличные перетяжки. В 2012 г. этот запрет обойдется отрасли примерно в миллиард рублей убытков. Только в одной Москве до недавнего времени было около 2000 таких перетяжек, что соответствовало 10-11% всех наружных рекламных

площадей столицы. С ноября 2011 г. Правительство Москвы запретило размещение рекламы на исторических зданиях и памятниках культуры. Расходы, ранее запланированные на эту рекламу, скорее всего перераспределят на другие внешние носители. Или направят в интернет.

Интернет как площадка для рекламы развивался в последние годы особенно стремительно. И рынок онлайн-рекламы, соответственно, тоже. Особую роль начала играть контекстная реклама. На нее приходятся две трети всех затрат рекламодателей. Но и классическая баннерная реклама (или АТЛ) заметно прибавила. В первом полугодии 2011 г. расходы на АТЛ-рекламу в интернете выросли на 48% и составили 5,5 млрд руб. А расходы на всю интернет-рекламу за первое полугодие 2011 г. достигли 17 млрд руб. По сравнению с первым полугодием 2010 г., рост составил 57%. Если эта тенденция сохранится, то в 2012 г. рынок интернет-рекламы перерастет рекламу в печатных СМИ и «наружку».

Как и раньше, наибольший рост цен на рекламу наблюдался в Москве. В 2010 г. он составил 17%. В целом же по стране реклама подорожала на 10%. Однако же, общий уровень цен все равно был на 25-30% ниже, чем в докризисные годы. Однако прежний уровень, вероятно, будет достигнут в 2012 г. Ожидается, что в 2011 г. цены вырастут на 15-17%, а в 2012 г. – на 13-15%. Москва опять займет в этом рейтинге лидирующие позиции.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК РЕКЛАМЫ В ЦИФРАХ (БЕЗ НДС; В МЛРД. РУБЛЕЙ)

	2010	2011*	2012*
Рынок рекламы в целом	214,5	261,0	308,5
Телевидение	110,8	132,1	159,5
Печатные СМИ	38,0	42,2	46,4
Радио	10,3	11,5	12,8
Наружная реклама	29,7	36,2	42,0
Интернет	22,6	32,1	43,3
Другие носители	3,1	3,9	4,5

CSV Export
**) Прогнозы*
Источник: ZenithOptimedia Russia

В 2010 г. большинство компаний держались только за счет роста рынка и вынуждены были считаться со скудными рекламными бюджетами после едва утихшего кризиса, крупные же международные концерны уже в первом полугодии 2011 г. начали борьбу за потребителя. В первом полугодии 2011 г. рекламные бюджеты первой двадцатки крупнейших рекламных операторов выросли на 43%.

Есть целый ряд различных рейтингов, определяющих лучшие креативные агентства России. Верхние места каждый раз занимают разные компании – в зависимости от критериев оценки. Но общим для всех рейтингов является большая доля иностранных компаний. В рейтинге медиаагентства Adindex, так называемом Vitality Index Creative 2010 г., чисто российские агентства, из числа вошедших в 25 лучших, можно сосчитать по пальцам одной руки. Все остальные – либо российские филиалы иностранных компаний, либо совместные проекты иностранных и российских агентств.

Причем завоевание российского рынка все новыми иностранными агентствами продолжается. Например, не так давно фирма Posterscope, дочка британского коммуникационного агентства Aegis Group plc, поглотила креативное агентство Master Ad. Оно специализируется на наружной рекламе, рекламе внутри помещений и на транспорте. По оценкам экспертов, покупка обошлась в 60 – 100 млн долл. Однако крупнейшей российской компанией в сфере наружной рекламы остается News Outdoor, которой принадлежит 22,5% этого рынка. За ней идут Gallery (8,4%) и Вера&Олимп (4,1%).

Реклама





Oscar / pixelio.de

Budget für die WM 2018 steht.

FUSSBALL- WM 2018

Das Organisationskomitee der Fußball-WM 2018 wird über ein Budget von etwa 600-800 Millionen US-Dollar verfügen. Dies wurde auf der ersten Sitzung des Komitees im Ministerium für Sport und Tourismus bekannt gegeben. Der größte Teil des Budgets wird vom Weltfußballverband FIFA bereitgestellt.

Unter Anderem wurde auch über Auswahlkriterien für die potentiellen Austragungsorte diskutiert. Bei diesen soll besonders auf ökologische Gesichtspunkte Wert gelegt werden. Die Überprüfung der Anträge werde man zunächst in Moskau vornehmen, sagte Sportminister Witali Mutko. Das Wichtigste sei jetzt so schnell wie möglich mit der eigentlichen Arbeit anzufangen. (AHK)



Rainer Sturm / pixelio.de Medizintechnik made in Russia

Medizintechnik made in Russia

RUSSLANDS AUTOFAHRER IN DER RADARFALLE

Russlands Verkehrspolizei rüstet auf: Um Temposünder und Falschparker schneller und effektiver bestrafen zu können, installieren immer mehr Großstädte Überwachungskameras und Radarfallen. Besonders die Hauptstadt Moskau investiert derzeit enorme Summen in neue Technologie. Notorische Schnellfahrer auf Moskaus Pisten bekommen seit 1. Oktober häufiger Post. Denn die russische Hauptstadt hat aufgerüstet und entlang der wichtigen Ausfallstraßen über 60 stationäre Radarfallen aufgebaut. Außerdem will die Verkehrspolizei kurzfristig weitere zehn mobile Messgeräte in Fahrzeugen auf Patrouille schicken.

Die Geräte erfassen in erster Linie Geschwindigkeitsüberschreitungen, aber auch Autofahrer, die auf den Busspuren oder auf der Gegenfahrbahn unterwegs sind sowie Lkw, die außerhalb der erlaubten Zeiten in das Moskauer Stadtgebiet hineinfahren. Die mobilen Kameras sollen sogar Falschparker ins Visier nehmen. Perspektivisch ist auch die Überwachung der Ampelphasen an großen Kreuzungen geplant.



Michael Hirschka / pixelio.de

Russlands Autofahrer in der Radarfalle

Bislang kommt die Ausrüstung fast ausschließlich aus russischer Produktion. Deutsche Anbieter haben mit ihren zuverlässigeren Produkten dennoch gute Chancen, ins Geschäft zu kommen, besonders wenn sie sich einen einheimischen Partner suchen.

MEDIZINTECHNIK MADE IN RUSSIA

Der russische Markt für Medizintechnik wächst bis 2020 auf über 10 Milliarden Euro, prognostiziert das Ministerium für Handel und Industrie. Doch von diesem Kuchen profitieren bislang überwiegend ausländische Hersteller. Das soll sich ändern. Überall im Land entstehen neue Forschungsinstitute zur Entwicklung marktreifer, innovativer Medizintechnik. Die ersten Produktionsstätten sind bereits in Bau. Der Staat greift den einheimischen Unternehmen dabei finanziell stark unter die Arme.

Das Geld wird vor allem vom Staat kommen, der ein nationales Projekt ausgerufen hat, um dem teilweise maroden Gesundheitssystem wieder auf die Beine zu helfen. Überall im Land laufen Investitionsprogramme zur Modernisierung und zum Neubau von Polikliniken und Krankenhäusern, zur Beschaffung moderner Medizintechnik, sowie zur Aus- und Weiterbildung von Ärzten und Krankenschwestern. Russlands „Strategie für die Entwicklung des Gesundheitswesens bis 2020" sieht vor, den Zugang zu moderner medizinischer Versorgung für alle Bevölkerungsteile zu verbessern. Damit soll die durchschnittliche Lebenserwartung auf 75 Jahre gesteigert werden (2011: 69,4 Jahre).

Vom Boom in der Branche profitierten bislang aber vor allem ausländische Lieferanten. Da die eigene Industrie kaum wettbewerbsfähige Ausrüstungen für den Krankenhaussektor anbietet, ist Russland bei Medizintechnik zu etwa 80 Prozent von Importen abhängig. Etwa ein Viertel aller Medizintechnik-Einfuhren entfallen auf Produkte „made in Germany".

RUSSLANDS AUSSENHANDEL WIRD BIS 2014 VOLUMEN VON EINER BILLION US-DOLLAR ERREICHEN

Russlands Außenhandelsvolumen könnte spätestens 2014 ein Volumen von über einer Billion US-Dollar erreichen. Das geht aus einer neuen Prognose des Wirtschaftsministeriums hervor. Dabei werden die Einfuhren deutlich stärker zulegen als die Ausfuhren. Grund ist die sehr einseitige Exportstruktur Russlands. Bei Öl und Gas sind die Grenzen des Absatzwachstums erreicht. Deutschland bleibt einer der wichtigsten Lieferanten Russlands, verliert aber Marktanteile an asiatische Länder.

Russlands Außenhandel wächst wieder äußerst dynamisch. Im 1. Halbjahr 2011 sind die Exporte um 30 Prozent und die Importe um 47 Prozent angestiegen. Spätestens in drei Jahren könnte das Handelsvolumen die Schallmauer von einer Billion US-Dollar durchbrechen. Bis 2014, so prognostiziert das Ministerium für wirtschaftliche Entwicklung, erreichen Importe und Exporte eine Gesamtsumme von 1.051 Milliarden US-Dollar

Während die Einfuhren zweistellig wachsen, legen die Ausfuhren ab 2012 nur noch langsam um ein bis fünf Prozent pro Jahr zu, erwarten die Experten. Zwar bleibt die Handelsbilanz positiv, und Russland wird auch 2014 einen Überschuss im Außenhandel von fast 80 Milliarden US-Dollar erzielen. Dennoch wird sich der Positivsaldo damit im Vergleich zu 2011 mehr als halbieren.)

ZUSAMMENGESTELLT AUS ARTIKELN DER GERMANY TRADE AND INVEST WWW.GTAI.DE

ЧМ ПО ФУТБОЛУ 2018

Бюджет, выделенный организационному комитету ЧМ по футболу 2018, составит примерно 600-800 млн. долл. Об этом было заявлено на первом заседании комитета в Министерстве спорта и туризма. Большая часть этой суммы поступит от Всемирного футбольного союза FIFA.

Среди прочих вопросов участники обсудили критерии выбора потенциальных мест проведения матчей. Особое внимание при этом будет уделяться уровню экологии. По словам министра спорта Виталия Мутко, перепроверка кандидатов начнется с Москвы. Самое главное сейчас – как можно быстрее начать реальную работу по подготовке к ЧМ. (ВТП)

РОССИЙСКИЕ ВОДИТЕЛИ В РАДАРНЫХ ЛОВУШКАХ

Российская ДПС вооружается: чтобы быстрее и эффективнее штрафовать за превышение скорости и неправильную парковку, в крупных городах устанавливают все больше камер наблюдения и радаров. Москва сейчас тратит на это особенно большие суммы. Закоренелые лихачи с 1 октября получают много писем – с квитанциями на оплату штрафа внутри. Москва обзавелась радарами, на важнейших автострадах их сейчас установлено свыше 60. В ближайшее время ДПС закупит еще десять мобильных приборов, которые будут установлены в микроавтобусах патрульной службы.

Приборы фиксируют в первую очередь превышение скорости, но, кроме этого, и тех, кто выезжает на полосы для общественного транспорта или встречного движения, а также грузовики, въезжающие в город в запрещенные часы. Мобильные камеры будут даже снимать неправильно припаркованные авто. В перспективе планируется снимать на видео также и тех, кто проезжает перекрестки на красный свет.

Пока все закупленное оборудование российского производства. Однако у немецких производителей с их более надежной техникой есть неплохие шансы выйти на этот рынок – особенно если удастся найти местного партнера.

МЕДТЕХНИКА MADE IN RUSSIA

По прогнозам Министерства торговли и промышленности, к 2020 г. российский рынок медтехники должен преодолеть рубеж в десять млрд. евро. Но пока здесь в основном представлены иностранные производители. Ситуация должна измениться. В России сейчас повсеместно образуются новые научные институты, занятые созданием конкурентоспособной, инновационной медтехники. Первые производства уже строятся. Государство оказывает этим компаниям существенную финансовую поддержку.

Модернизация во многом отсталой российской системы здравоохранения объявлена национальным проектом. В стране сейчас повсюду строятся новые или модернизируются уже существующие поликлиники и больницы, приобретается современная медтехника, реализуются программы по повышению квалификации врачей и медсестер. Российская «Концепция развития здравоохранения до 2020 года» призвана усовершенствовать доступ широких слоев населения к качественному медицинскому обслуживанию на современном уровне. Средняя продолжительность жизни должна будет увеличиться до 75 лет (в 2011: 69,4 года).

Основными поставщиками пока выступают западные производители. Поскольку отечественная промышленность пока не может предложить конкурентоспособную продукцию для больничного сектора, страна на 80% зависит от импорта медоборудования. Примерно четверть всего импорта медоборудования поступает сюда из Германии.

К 2014 ГОДУ РОССИЙСКАЯ ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ ДОСТИГНЕТ ОБЪЕМА В ТРИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ

Не позднее 2014 г. российский внешнеторговый баланс достигнет объема в триллион долларов. Таков новый прогноз Миниэкономразвития. Импорт при этом заметно вырастет по сравнению с экспортом. Причина в односторонней структуре российского экспорта. Объемы сбыта нефти и газа уже достигли своих максимумов. Германия остается одним из важнейших внешнеторговых партнеров России, но теряет свои позиции перед натиском азиатских стран.

Российская внешняя торговля вновь растет быстрыми темпами. В первом полугодии 2011 г. экспорт увеличился на 30%, а импорт – на 47%. Через три года объем внешнеторговых сделок преодолеет черту в триллион долларов. К 2014 г., прогнозирует Минэкономразвития, общая сумма экспорта и импорта достигнет 1.051 млрд. долл.

Эксперты ожидают, что рост импорта будет измеряться двузначными числами, в то время как экспорт с 2012 г. замедлится и будет увеличиваться лишь на 1-5% в год. И все же торговый баланс останется положительным и в 2014 г. чистая прибыль от внешней торговли составит почти 80 млрд. долл. Однако по сравнению с 2011 г. положительное сальдо уменьшится более чем в два раза.

Stephanie Hofschläger / pixelio.de



Бюджет на ЧМ по футболу 2018 готов

Sassi / pixelio.de



Медтехника made in Russia

dreamstime.com



Российские водители в радарных ловушках

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



pmphoto / fotolia.com

RUSSLANDS WEG IN DIE WTO

RUSSLAND HAT MIT DER WELTHANDELSORGANISATION (WTO) 18 JAHRE ÜBER SEINEN BEITRITT VERHANDELT. JETZT SIND DIE WICHTIGSTEN STREITTHEMEN VOM TISCH / BERND HONES, GTAI

Die WTO-Mitgliedschaft — zuletzt schien sie vor allem ein Prestigeprojekt der russischen Regierung zu sein. Aber sie ist mehr als nur Statussymbol. Russische Unternehmen versprechen sich einen besseren Zugang zu den Weltmärkten, die Regierung hofft auf mehr ausländische Investoren. Der volkswirtschaftliche Effekt ist enorm. Die Weltbank hat errechnet, dass die russische Wirtschaft dank sinkender Handelsbarrieren mittelfristig um 3,3 Prozentpunkte und langfristig sogar um elf Prozent wachsen könnte. Auch für einen Teil der deutschen Exporteure und Investoren mit starkem Russlandgeschäft ergeben sich neue Chancen und höhere Margen. Andere schätzen den Sicherheitsaspekt, den die Mitgliedschaft im Club der 153 Volkswirtschaften bringt.

Im Blickwinkel der Weltöffentlichkeit stehen zunächst die russischen Importzölle. Bei Industriewaren werden diese von derzeit durchschnittlich 9,4 auf 6,4 Prozent sinken, heißt es im russischen Wirtschaftsministerium. Je nach Produkt hat das größte Land der Welt allerdings bis zu sieben Jahre Zeit für die Senkungen.

Aufatmen in der deutschen Automobilindustrie: Für neue Pkw sollen die Zölle mit WTO-Beitritt von 30 auf 25 Prozent und für drei bis sieben Jahre alte Gebrauchtwagen von 35 auf 25 Prozent gesenkt werden. Russland verpflichtet sich in den darauffolgenden sieben Jahren die Zölle schrittweise auf 15 Prozent zu senken. Unangetastet bleiben die enorm hohen Importzölle auf alte Gebrauchtfahrzeuge. Am stärksten sinken die Zölle für Nutzfahrzeuge über 20 t: Von 25 auf zehn Prozent mit WTO-Beitritt und drei Jahre später nochmals auf fünf Prozent. Bei drei bis sieben Jahre alten Nfz sinkt der Zollsatz zunächst auf 15 Prozent und nach drei Jahren auf zehn Prozent.

Die WTO-Mitgliedschaft sei vielmehr ein psychologisch wichtiger Schritt, glaubt Kai Weckner, Leiter der Repräsentanzen der Sick Maihak GmbH in Moskau und Samara. Damit werde das Korsett für künftige wirtschaftspolitische Entscheidungen durch die Regierung enger. „Das verschafft unseren Geschäftsstrategien mehr Sicherheit." Außerdem werde künftig geistiges Eigentum besser geschützt. „Ich glaube, dass in wenigen Jahren die Nutzung von Raubkopien kein Kavaliersdelikt mehr sein wird."

Plagiate sind auch in der Textilindustrie ein Riesenproblem. Da versprechen sich Branchenvertreter durch den WTO-Beitritt niedrigere Zölle und besseren Markenschutz. Die Zollsenkung von 9,5 auf 7,3 Prozent auf Textilien könnte den Anteil gefälschter Markenkleidung verringern, hoffen Branchenexperten. Das Wirtschaftsjournal Expert schreibt, dass die Hälfte aller in Russland vertriebener Textilien Raubkopien sind, bei Kleidungsstücken sollen es sogar 80 Prozent sein. „Je niedriger die Zölle sind, desto unrentabler sind gefälschten Waren", sagte der Chef der Textilholding Mega, Wasili Guschin.

Russland wird bereits zu Beginn des Jahres 2012 die Überflug-Gebühren über Sibirien ändern. Neue Linienflüge über Russland sind von



da an komplett gebührenfrei, hat Wirtschaftsministerin Elwira Nabiullina EU-Handelskommissar Karel de Gucht versprochen. Ab 2014 würden die Gebühren komplett abgeschafft. Im Jahr 2010 beliefen sich diese Zahlungen noch auf über sechs Milliarden Rubel — zehn Prozent weniger als 2009. Der Löwenanteil davon floss dem Staatsunternehmen Aeroflot zu, der Rest in die Entwicklung der Luftfahrt. Ab 2014 blieben nur noch die Flugnavigationsgebühren übrig, heißt es im Wirtschaftsministerium. Diese sollten vom Transportministerium ausgestaltet werden, das dazu allerdings nicht Stellung beziehen wollte.

Hinter vorgehaltener Hand verspricht man sich bei Aeroflot sogar Nutzen aus dem WTO-Betritt — etwa durch die Senkung von Zöllen auf Flugzeuge. Innerhalb von sieben Jahren sinken die Einfuhrabgaben für Breitrumpf-Langstreckenflugzeuge von 20 auf 7,5 Prozent. Bei allen anderen — mit Ausnahme leichter Flugzeuge zwischen zwei und 15 t — sinkt der Importzollsatz von 20 auf 12 Prozent. Aeroflot schätzt die künftigen Einsparungen sogar höher ein als ihr durch die stornierten Überfluggebühren verloren gingen, will die Wirtschaftszeitung Wedomosti von Aeroflot-Insidern erfahren haben.

De facto ist das Handelsregime bei Flugzeugen dank der Zollunion zwischen Russland, Kasachstan und Belarus noch liberaler. Seit 2009 sind Maschinen mit weniger als 50 und mehr als 300 Sitzplätzen von Zöllen ausgenommen, seit August 2010 entfallen auch auf Flugzeuge mit 111 bis 160 Sitzen sowie mit mehr als 219 Sitzen keine Zölle mehr. Das gilt noch bis 2014. Die zollfrei eingeführten Flugzeuge dürfen fünf Jahre in Russland im Betrieb stehen, bevor sie das Land verlassen müssen. Sprich: Trotz WTO könnten für einige russische Airlines die Beschaffungskosten in den steigen. Dabei haben die meisten Staaten 2006 Zölle auf Flugzeuge komplett abgeschafft.

Auch der russische Versicherungsmarkt wird sich öffnen. Gibt es heute noch eine 49 Prozent-Obergrenze für die Beteiligung ausländischen Kapitals an einem russischen Versicherer, so werden es gleich nach dem Beitritt 51 Prozent sein, drei Jahre später wird diese Quote komplett aufgehoben. Neun Jahre nach dem Beitritt können ausländische Versicherer eigene Tochterfilialen in Russland gründen.

Russland hat im Handelspoker das Recht auf ein staatliches Alkoholvertriebsmonopol durchgesetzt, schreibt die Wirtschaftszeitung Wedomosti unter Berufung auf Interfax. Ein am Abstimmungsprozess Beteiligter habe dem Blatt bestätigt, dass es sich um ein Monopol auf den Großhandel mit Spirituosen handle. Russland drängte auf dieses Recht, um dem im Land weit verbreiteten Alkoholismus bei Bedarf entgegenzusteuern. Allerdings würde diese Genehmigung nicht angewandt, denn es gebe derzeit keine Mehrheit für so ein Staatsmonopol, so die Quelle. Nur die Aufsichtsbehörde Rosalkogolregulirowanie sei für eine entsprechende Marktregulierung. Das Wirtschafts- und das Finanzministerium sowie das russische Kartellamt sind dagegen.

Russische Hightechfirmen profitieren besonders stark von der Mitgliedschaft in der WTO. Die Einfuhrabgaben auf Elektronik und Elektrotechnik für den Haushalt sinken von 15 auf sieben bis neun Prozent. Nur drei Jahre nach dem Beitritt werden die Zölle auf Computer, Ausrüstung zu deren Herstellung und Komponenten abgeschafft. Beim Hersteller von Supercomputern T-Platforms ist man daher sehr optimistisch: „Das senkt unsere Selbstkosten", sagt Geschäftsführer Wsewolod Opanasenko. „Und der Zugang zu Exportmärkten wird leichter."

Derzeit nehmen Hightechprodukte in der russischen Exportskala nur einen geringen Anteil ein. Anders dagegen die Kohlenwasserstoffe und Metalle. Mit ihnen erlöst die Russische Föderation wertmäßig rund 90 Prozent ihrer gesamten Exporte. Vor allem der Stahlbranche entstehen durch den WTO-Beitritt Vorteile, denn die Quotierung russischen Exportstahls in die EU wird aufgehoben.

Einige Exportzölle sind Russlands Handelspartnern seit jeher ein Dorn im Auge, vor allem auf Rundholz. Derzeit müssen für Nadel- und Birkenrundholz Exportzölle von 25 Prozent des Warenwertes, aber mindestens 15 Euro pro Kubikmeter bezahlt werden. Russland hatte 2007 Exportzölle auf Rundholz in Höhe von 50 Euro pro cbm eingeführt, diese jedoch aufgrund der Wirtschaftskrise und auf Betreiben Finnlands ausgesetzt — eine vorübergehende Aussetzung, bekräftige Ministerpräsident Wladimir Putin noch im September 2011. „Die Regierung weicht nicht von ihren Plänen ab, den Export von Rundholz zu senken", so Putin. Doch das scheint jetzt vom Tisch zu sein. Russland werde die Ausfuhrzölle für Nadelholz um 50 und für Laubrundholz um 75 Prozent senken, meldete euwid-holz.de unter Berufung auf europäische Branchenverbände.)



Helder Almeida / fotolia.com

РОССИЯ НА ПУТИ В ВТО

РОССИЯ УЖЕ 18 ЛЕТ ОБСУЖДАЕТ СО ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ (ВТО) ВОПРОС О СВОЕМ ПРИСОЕДИНЕНИИ. НАКОНЕЦ СТРАНЕ УДАЛОСЬ ДОСТИЧЬ ДОГОВОРЕННОСТИ ПО ВАЖНЕЙШИМ СПОРНЫМ ВОПРОСАМ. / **БЕРНДТ ХОНЕС, GTAI**

Вступление в ВТО, похоже, стало вопросом чести для российского правительства. Но дело не только в статусном аспекте. Российские компании стремятся иметь лучшие возможности для доступа на мировые рынки, а правительство надеется на увеличение числа иностранных инвесторов. Эффект для развития экономики будет грандиозный. По подсчетам Всемирного банка благодаря снижению торговых барьеров экономика страны в среднесрочной перспективе вырастет на 3,3%, а в долгосрочной — даже на 11%. Также для той части германских экспортеров и инвесторов, которые работают в России, появятся новые возможности и надежда на увеличение доходов. Кроме того, многие придают большое значение снижению рисков, которое последует после присоединения России к международному клубу, насчитывающему 153 экономических сообщества.

Вступление в ВТО потребует, в первую очередь, снижения пошлин на импорт. На промышленные товары размер пошлины должен снизиться с 9,4% до 6,4%, как сообщило Министерство экономики России. Самой большой стране в мире на то, чтобы снизить ставки до этих цифр, потребуется до семи лет, в зависимости от вида продукции.

С облегчением вздохнет немецкая автомобильная промышленность: после вступления в ВТО налоги на новые легковые автомобили должны будут снизиться с 25% до 20%. При этом Россия берет на себя обязательство в течении последующих семи лет постепенно снизить размеры пошлин до 15%. Пошлины на подержанные легковые автомобили останутся при этом попрежнему запредельными. Заметнее всего снизятся пошлины на грузовые автомашины весом более 20 тонн: с 25% до 10% при вступлении в ВТО, и еще на пять процентов через три года. На подержанные грузовики от трех до семи лет таможенная ставка опустится сначала до 15%, а спустя три года до 10%.

Вступление в ВТО психологически очень важный шаг, считает Кай Векнер, глава представительства компании Sick Maihak GmbH в Москве и Самаре. Это несколько сузит возможности для политических маневров правительства в будущем. «Это придаст больше уверенности в планировании стратегии развития нашего бизнеса». Кроме того, в будущем будет лучше защищена интеллектуальная собственность.



«Я думаю, что уже через несколько лет изготовление контрафактной продукции перестанет являться мелким правонарушением.»

Плагиат представляет собой огромную проблему в текстильной промышленности. Представители этой отрасли надеются, что после вступления в ВТО снизятся таможенные пошлины и улучшится ситуация с защитой торговых марок. Снижение таможенных ставок на текстильные изделия с 9,5% до 7,3% поможет уменьшить количество поддельной фирменной одежды, надеются эксперты рынка. Деловой журнал «Эксперт» пишет, что половина всех продаваемых в России текстильных изделий являются подделками, а в отношении одежды это количество достигает 80%. «Чем ниже пошлины, тем ниже рентабельность поддельных товаров», утверждает глава текстильного холдинга Мега Василий Гущин.

Уже в начале 2012 г. Россия изменит тарифы на пересечение воздушного пространства Сибири. Новые авиалинии через Россию станут тогда полностью свободными от налогов сообщила комиссару ЕС по торговле Карелу де Гухту министр экономики России Эльвира Набиулина. С 2014 г. налоги будут полностью отменены. Еще в 2010 г. доходы от этих сборов составили более шести миллиардов рублей, что было на десять процентов меньше, чем в 2009 г. Львиная доля этих денег поступала на счета государственной авиакомпании Аэрофлот, остальное шло на развитие авиации. С 2014 г. в действии останутся лишь аэронавигационные взносы, утверждает Министерство экономики. Их сбор будет находиться в ведении Министерства путей сообщения, которое должно будет разработать соответствующую систему.

Несмотря на внешнее недовольство Аэрофлот в действительности может получить пользу от вступления в ВТО за счет снижения таможенных пошлин на самолеты. В течение семи лет налоги на ввоз дальнемагистральных широкофюзеляжных самолетов снизится с 20% до 7,5%. На остальные самолеты (за исключением легких от двух до 15 т) налоговые ставки понизятся с 20% до 12%. Руководство авиакомпании сообщило экономической газете Ведомости, что оценивает выгоду от будущей экономии выше, чем нынешние доходы от транссибирских налогов.

В действительности же режим торговли самолетами благодаря единому Таможенному союзу России, Казахстана и Белоруссии еще либеральнее. С 2009 г. самолеты емкостью до 50 и более 300 посадочных мест освобождены от ввозных пошлин, с 2010 г. налогом на импорт также не облагаются самолеты объемом от 111 до 160 пассажирских мест и более 219 посадочных мест. Эти условия сохранятся до 2014 года. Беспошлинно ввезенные самолеты должны эксплуатироваться в России не менее пяти лет, прежде, чем они могут быть проданы за пределы страны. Значит, несмотря на вступление в ВТО у некоторых российских авиакомпаний повысятся расходы на приобретение парка. Надо заметить при этом, что большинство государств отменило пошлины на ввоз самолетов в 2006 г.

Откроются двери и российского рынка страхования. Если на сегодняшний день доля иностранного участия в страховых компаниях не должна превышать 49%, то сразу после вступления в ВТО это значение поднимется до 51%, а еще через три года это ограничение будет окончательно устранено. Через девять лет работы на российском рынке иностранные компании смогут открывать дочерние предприятия.

В результате переговоров России удалось сохранить право на государственную алкогольную монополию, сообщила газета «Ведомости» со ссылкой на информационное агентство Интерфакс. Один из участников переговоров подтвердил в интервью изданию, что речь шла об оптовой торговле спиртными напитками. Россия настаивала на этом праве, чтобы иметь возможность контроля над все больше распространяющимся алкоголизмом. Впрочем, утверждает источник, это соглашение не будет применено, потому как в настоящее время нет большинства, которое бы поддержало введение государственной монополии. За подобное регулирование выступает только надзорный орган — Росалкогольрегулирование. Министерство экономики и финансов, а также российский антимонопольный комитет выступают против.

Наибольшую выгоду от вступления в ВТО получат российские компании, работающие в области высоких технологий. Ввозные пошлины на электронику и бытовую технику снизятся с 15% до 9%. Пошлины на компьютеры и комплектующие для их сборки опустятся только через три года. Производители Т-платформ для суперкомпьютеров относятся к вступлению в ВТО оптимистично: «Это позволит нам снизить себестоимость», говорит руководитель компании Всеволод Опанасенко. «И облегчит доступ к мировым экспортным рынкам».

Сейчас высокотехнологичные продукты занимают лишь небольшую долю российского экспорта. В основном за рубеж продаются углеводороды и металл. На их долю приходится в ценностном отношении 90% экспорта Российской Федерации. Наибольшие преимущества от вступления в ВТО получат производители стали, потому что квота на российскую сталь в ЕС увеличится.

Некоторые из российских пошлин давно портят бизнес зарубежным торговым партнерам России, прежде всего это пошлины на круглый лес. Сейчас экспортный налог на хвойный лес и березу составляет 25% от общей стоимости товара, при этом приходится платить не менее 15 евро за кубический метр. В 2007 г. Россия ввела налог на экспорт круглого леса в размере 50 евро за кубометр, тогда это объяснялось кризисом и просьбами Финляндии, то есть причины были временными, как заявил премьер-министр Владимир Путин в сентябре 2011 года. «Правительство не намерено отказываться от планов по снижению налогов на экспорт необработанного леса», утверждает Путин. Похоже, этот вопрос теперь уже решен. Россия снизит пошлины на экспорт хвойных пород древесины на 50%, и на 75% — на экспорт лиственных пород, сообщает сайт euwid-holz.de со ссылкой на европейские отраслевые союзы.



Pejo / fotolia.com

NEUE VERSICHERUNGSBEITRÄGE 2012

WAS ERWARTET DIE ARBEITGEBER UND WIE SOLLTEN SIE IHR BUDGET FÜR 2012 PLANEN? / ELENA BALASHOVA LL.M. , BALASHOVA LEGAL CONSULTANTS

Eine der wichtigsten Regierungsinitiativen der letzten Zeit war der Vorschlag zur Änderung der Versicherungstarife und der entsprechenden Zahlungsmodalitäten die bereits Ende November umgesetzt wurden. Diese Veränderungen wurden auch lebhaft in den Medien diskutiert. Sie wurden als Beitragssenkung dargestellt, die die Investitionsattraktivität Russlands erhöhen und die Wirtschaft unter den momentan schwierigen Bedingungen seitens der Regierung unterstützen sollen.

Wir erinnern uns, dass am 1. Januar 2011 die derzeitigen Versicherungsbeiträge deutlich erhöht wurden, nämlich von 26 auf 34 Prozent des Mitarbeitergehalts. Gleichzeitig wurde auch die Höchstgrenze des Jahresgehalts für Arbeitnehmer indexiert, auf dessen Grundlage die Versicherungsbeiträge berechnet werden das bedeutet von 415.000 auf 463.000 Rubel. Beides wurde damals von der Wirtschaft äußerst negativ aufgenommen. Deshalb wurde Initiative der Regierung, die Prämien ab 1. Januar 2012 wieder zu reduzieren, allgemein mit Zustimmung begrüßt.

Aber leider „steckt der Teufel oft im Detail". Dieses Sprichwort trifft haargenau auf das bereits von der Duma verabschiedete und vom Föderalen Rat bestätigte Gesetz zu. Neben der Senkung der Gesamtprämie sehen das neue Gesetz und die Regierungsverordnung vom 24. November 2011 die nächste Erhöhung der Obergrenze für Arbeitnehmergehälter vor, die als Bemessungsgrundlage der Beiträge nach dem allgemeinen Verfahren dienen. Zudem führt das Gesetz eine bisher nicht bestehende Abgabe von zehn Prozent auf die Summe der Gehälter ein, die den gesetzten Grenzwert überschreiten.

Bei Anwendung des gültigen Prämienschemas im laufenden Jahr werden 34 Prozent eines Jahresgehalts in Höhe von 463 000 Rubel erhoben. Das neue System schlägt eine Senkung der Gesamtprämie im kommenden Jahr von 34 auf 30 Prozent zu Lasten einer Tarifsenkung von 26 auf 22 Prozent bei den Pensionsfonds-Prämien vor. Jedoch wird gleichzeitig die Beitragsbemessungsgrenze bei den Jahresgehältern auf 512.000 Rubel erhöht und für die Gehälter, die diese Grenze übersteigen, eine zusätzliche Abgabe von zehn Prozent für den Pensionsfonds eingeführt.

Damit werden die am besten qualifizierten Arbeiter mit einem Gehalt über 43.000 — Rubel im Monat für den Arbeitgeber deutlich teurer. Noch 2011 konnte er bei den hoch bezahlten Arbeitnehmern noch Geld einsparen. Beispielsweise wird ein Büroangestellter in Moskau mit einem durchschnittlichen Gehalt von etwa 90.000 Rubeln den Arbeitgeber 2012 durch die Einführung der zusätzlichen zehn Prozent etwa 45.000 Rubel mehr kosten als im laufenden Jahr 2011.

Die gute Absicht die Kosten für die Wirtschaft zu senken, entpuppt sich für viele Arbeitgeber tatsächlich als Erhöhung. Leider trifft dies besonders Arbeitgeber, die ihren hoch qualifizierten Angestellten sogenannte „weiße" Löhne zahlen.

Mit dieser neuen Gesetzesänderung provoziert der Gesetzgeber bewusst die Rückkehr der Firmen zu „grauen" Lohnschemata, wie zum Beispiel die Zahlung eines Teilgehalts „im Briefumschlag". Das führt zu schweren Verletzungen der Arbeitnehmerrechte, stellt Angestellte materiell schlechter und selbstverständlich handelt es sich um einen Gesetzesverstoß, mit dem sich der Arbeitgeber strafbar macht.

Dennoch darf nicht außer Acht gelassen werden, dass die Einführung niedriger Versicherungsbeiträge einigen Arbeitgebern erlaubt, die Gesamtkosten für das Personal zu senken. So wird z.B. für einen eng definierten Kreis von Organisationen, ein Tarif von 20 Prozent eingeführt. Um in den Genuss der reduzierten Beiträge zu kommen, ist es notwendig, zwei Bedingungen zu erfüllen: Erstens die Anwendung des vereinfachten Besteuerungsverfahrens, zweitens die Art der Tätigkeit (wohltätige und nicht kommerzielle Organisationen aus dem Bereich Sozialdienstleistungen, Transportorganisation und Kommunikation, Herstellung von Draht und Kabeln, Medizin- und Pharmazieeinzelhandel, sowie orthopädische Erzeugnisse).

Weiterhin wird die finanzielle Belastung der Versicherungsprämien bei den Arbeitgebern liegen. Wichtig ist, dass für vorübergehend in Russland tätige ausländische Arbeiter während ihrer Anwesenheit in der Russischen Föderation zurzeit noch keine Prämien anfallen werden. Die Änderungen dieser Regelung sind jedoch bald zu erwarten.

Die Veränderungen können durchaus als belastend für die Arbeitgeber und sogar als Behinderung für Investoren bewertet werden. Es bleibt zu hoffen, dass 2012 die Regierung trotzdem weitere Schritte unternehmen wird, um die Investitionsattraktivität Russlands wieder zu erhöhen. Dafür sollte sie konkrete Maßnahmen, die es den Unternehmen erlauben, ihre Mehrkosten zu kompensieren, durchdenken und einführen.

НОВЫЕ СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ В 2012 Г.

ЧЕГО ОЖИДАТЬ РАБОТОДАТЕЛЮ И КАК ПЛАНИРОВАТЬ БЮДЖЕТ?

ЕЛЕНА БАЛАШОВА, BALASHOVA LEGAL CONSULTANTS

Одной из самых громких инициатив Правительства за последнее время стало предложение об изменении ставок и порядка уплаты страховых взносов. Данное нововведение широко освещалось в СМИ, и было анонсировано как снижение страховых взносов в целях повышения инвестиционной привлекательности России и поддержки бизнеса со стороны государства в сложных экономических условиях.

Напомним, что с 1 января 2011 г. текущая ставка страховых взносов была существенно повышена, а именно с 26% до 34% от заработной платы работника. Одновременно была проиндексирована и предельная величина годового заработка, с которого уплачиваются страховые взносы – с 415 до 463 тыс. руб. Данные факторы были крайне негативно восприняты бизнес-сообществом, поэтому своевременная и обоснованная инициатива Правительства о снижении с 1 января 2012 г. размера ставок страховых взносов вызвала всеобщее одобрение и нашла широкую поддержку.

К сожалению, поговорка „дьявол кроется в деталях» как нельзя лучше применима к уже принятому Государственной думой РФ в первом чтении законопроекту. Он одновременно снижает общую ставку и предусматривает очередное повышение предельного размера дохода работника, с которого ставка уплачивается в общем порядке, а также вводит ранее отсутствовавшую специальную ставку в размере 10% на суммы заработка, превышающие установленную предельную величину.

По действующей в текущем году схеме страховые взносы взимаются в размере 34% от суммы годового заработка работника в размере до 463 тыс. руб. Новая система предполагает понижение в 2012 г. общей ставки страховых взносов с 34% до 30% (за счет уменьшения тарифа страхового взноса в Пенсионный Фонд с 26% до 22%) при одновременном увеличении облагаемой взносами суммы заработка работника в размере до 512 тыс. руб. При этом, как уже указано, на сумму заработка, превышающую 512 тыс. руб., будет введена дополнительная ставка 10%.

Таким образом, наиболее квалифицированные работники с зарплатой свыше 43 тыс. руб. в месяц, будут обходиться работодателю в 2012 г. значительно дороже, в то время как в 2011 г. работодатель имел возможность экономить на высокооплачиваемых сотрудниках. Например, работник со средней для офисного персонала в Москве зарплатой в размере 90 тыс. руб. в месяц за счет введения указанной дополнительной 10%-ой ставки будет стоить работодателю в 2012 г. на 45 тыс. руб. дороже, чем в текущем.

Благое намерение понизить издержки бизнеса обернулось фактически их повышением для значительной части работодателей, в первую очередь, для компаний официально платящих достаточно высокие заработные платы высококвалифицированным сотрудникам.

Тем самым, законодатель сознательно провоцирует возвращение компаний к серым схемам оплаты сотрудников «в конверте», что приведет к серьезному нарушению прав работников и законодательства со стороны работодателей.

Тем не менее, следует отметить, что для некоторых категорий работодателей применение более низких ставок страховых взносов позволит оптимизировать общие затраты на персонал. В частности, тариф в 20% будет установлен для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения и работающих в определенных сферах. Для применения пониженного тарифа необходимо, чтобы соблюдались оба условия: УСН и вид деятельности (благотворительные и некоммерческие организации, работающие в сфере соцобслуживания, организации транспорта и связи, занятые производством проволоки, розничной торговлей фармацевтическими и медицинскими товарами, ортопедическими изделиями).

По-прежнему финансовое бремя по уплате страховых взносов будет лежать на работодателях. При этом необходимо учитывать, что на иностранных сотрудников, временно пребывающих на территории Российской Федерации, взносы по-прежнему начисляться не будут.

Реклама

BLC BALASHOVA LEGAL CONSULTANTS

ARBEITS- UND GESELLSCHAFTSRECHT

Wir sind eine unabhängige Rechtsberatungsfirma mit Spezialisierung im Bereich des russischen und internationalen Arbeits-, Migrations- und Gesellschaftsrechts.

Unsere Mandanten sind internationale und russische Unternehmen u.a. aus den Bereichen Handel, Produktion, Automobil- und Maschinenbau, Bauindustrie, Dienstleistung, Banken und Investment.

Unsere Mitarbeiter sind hochqualifizierte Spezialisten mit Berufserfahrung in internationalen Rechtsanwaltskanzleien, die über internationale juristische Ausbildung verfügen und in den Sprachen Russisch, Deutsch und Englisch beraten.

ZU UNSEREN BERATUNGSLEISTUNGEN GEHÖREN INSBESONDERE

- Gestaltung der Arbeitsverhältnisse in Russland, u.a. im Rahmen einer Entsendung;
- Ausarbeitung von Arbeitsverträgen sowie der weiteren internen arbeitsrechtlichen Dokumentation;
- Entwicklung von Beschäftigungsmodellen für internationale Unternehmen;
- Rechtliche Begleitung der Restrukturierung von Personal;
- Unterstützung in migrationsrechtlichen Fragen: Einholung von Arbeitserlaubnissen und Arbeitsvisa, Vertretung bei den Migrationsbehörden;
- Vertretung in arbeitsrechtlichen- und migrationsrechtlichen Streitigkeiten;
- Rechtliche Unterstützung beim Aufbau und Entwicklung des Geschäfts in Russland: Gründung von juristischen Personen, Eröffnung der Niederlassungen, Umregistrierung der Gründungsunterlagen, usw.;
- Weitere Gesellschaftsrechtliche Beratung, inkl. Vertragsrecht;
- Prozessrecht;
- Organisation von Seminaren, Workshops und Fortbildungsveranstaltungen für Arbeits-, Migrations- und Gesellschaftsrecht.

107031, Moskau, Petrowka 17,
Gebäude 2, Büro 106,
E-Mail: elb@balashova-employment.com
Tel.: +7 (495) 645 29 00
Mobil: +7 (903) 546 38 98

WWW.BALASHOVA-EMPLOYMENT.COM



Andrei Merkulov fotolia.com

ENERGIEVERBRAUCH AUF DEM PRÜFSTEIN

ENERGIEAUDIT WIRD IN RUSSLAND PFLICHT. AUCH DEUTSCHE UNTERNEHMEN IN RUSSLAND MÜSSEN SICH BIS ENDE DEZEMBER 2012 PRÜFEN LASSEN. / GERIT SCHULZE, GTAI

Das Thema Energieeffizienz geistert seit drei Jahren durch Russland und löste große Erwartungen bei der deutschen Wirtschaft aus, die für diesen Bereich viel Know-how und Technologie im Angebot hat. Doch in der Praxis hat sich bislang nicht viel getan. Nur vereinzelt werden Projekte zur Einsparung von Strom und Wärme umgesetzt, ein flächendeckender Ansatz fehlt. „Unsere Hoffnungen haben sich nicht materialisiert", muss auch Michael Harms eingestehen, der Vorstandsvorsitzende der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK).

Dennoch haben die Anstrengungen der russischen Regierung auf dem Gebiet der Energieeffizienz für deutsche Niederlassungen schon heute ganz konkrete Auswirkungen. Bis Ende 2012 müssen alle Unternehmen im Land, die pro Jahr mindestens zehn Millionen Rubel für Energie ausgeben, ein Energieaudit durchlaufen. Die AHK in Moskau hatte Mitte Oktober 2011 ihre Mitglieder zu einer Infoveranstaltung eingeladen, um die Hintergründe zu erläutern.

Die zehn Millionen Rubel Energiekosten können schnell erreicht sein, denn dazu zählen neben dem elektrischen Strom auch Kraftstoff für den Fuhrpark sowie der Verbrauch von Gas und Wärmeenergie. Konkret sind die Anforderungen im Föderalen Gesetz FS-261 „Über Energieeinsparung und Energieeffizienz" festgeschrieben.

Das Audit durchführen dürfen nur Firmen, die Mitglied in einer Berufskammer (Selbstregulierungsorganisation) für Energieaudits sind. Bis Mitte Mai 2011 hatten sich bereits über 70 solcher Berufskammern in Russland gegründet (Register beim Energieministerium: http://minenergo.gov.ru/activity/energoeffektivnost/audit/sro/).

Der Auditor verschafft sich zunächst einen groben Überblick über das Unternehmen, seine Produktion und den Energieverbrauch. Anschließend erstellt er einen Kostenvoranschlag für die Gesamtprüfung. Während des Audit-Verfahrens werden alle Prozesse innerhalb der Produktion und Verwaltung auf Herz und Nieren geprüft und Energiesparpotenziale ermittelt. Dabei rücken die Prüfer mit Stromzählern, Ultraschallzählern, Thermometern, Abgasmessgeräten, Flüssigkeitszählern und anderer Technik an.

Am Ende steht ein Maßnahmenplan, der genau beschreibt, wie viel Energie durch welche Aktionen mit welchem Finanzaufwand eingespart werden kann. Außerdem bekommt das Unternehmen einen Energiepass, der beim russischen Energieministerium registriert wird. Mit diesem Dokument sind die Anforderungen des Gesetzes FS-261 formell zunächst erfüllt.

„Eine Umsetzung der Maßnahmen ist bislang noch nicht obligatorisch", erklärt Alexander Fadejew, zuständig für Energieaudits beim Moskauer Consulter MSI-FDP-Aval. Er rechnet damit, dass erst ab 2014 die im Zuge des Audits vorgeschlagenen Energiesparmaßnahmen auch tatsächlich umgesetzt werden müssen.

Kosten und Dauer eines Audits können je nach Unternehmensgröße und Produktprofil stark variieren. „In einem Metallurgiekombinat können die Untersuchungen sich über 14 Monate hinziehen. In kleineren Betrieben sind die Auditoren nach zwei Monaten fertig", so Experte Fadejew. Da es keine vorgeschriebene Gebührenordnung für die Energieaudits gibt, empfiehlt der Consultant auf jeden Fall eine Ausschreibung unter mehreren Anbietern durchzuführen und so das günstigste Angebot zu ermitteln. Wiederum abhängig von der Betriebsgröße kann ein Audit-Verfahren zwischen 600.000 Rubel und 24 Millionen Rubel kosten.

Unternehmen sollten das Energieaudit als Investition sehen, die ihnen ein konkretes Ergebnis bringt, meint Fadejew. Schon nach kurzer Zeit amortisierten sich die Kosten in den meisten Unternehmen. Das ist wichtig, um besonders russische Firmen zu überzeugen, die in der Regel spätestens in drei bis fünf Jahren ihre Ausgaben wieder eingespielt haben wollen. Dass dies selbst bei hocheffizienten deutschen Fabriken in Russland möglich ist, zeigte das Audit bei einem Fensterprofilhersteller im Gebiet Moskau. Mit Investitionen von nur zwei Millionen Euro ließ sich dort der Energieaufwand um über 460 Tonnen Brennstoffeinheiten pro Jahr senken. Innerhalb von zwei Jahren werden sich diese Ausgaben amortisiert haben.

„Energieeffizienz ist keine Zwangsmaßnahme, sondern steigert die Konkurrenzfähigkeit eines Unternehmens", erklärte deshalb auch Andrej Borodin von der Moskauer Swjas Engineering bei der AHK-Veranstaltung. Das Unternehmen stellt unter anderem Leuchtdioden und Elektronik für die Energiebranche her. Energiesparen dürfe dabei nicht zum Selbstzweck werden. „Einfach die Hälfte der Glühlampen auszuschrauben und dann im Dämmerlicht zu sitzen, spart zwar Strom, senkt aber die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter", so Borodin. Besser sei es, mindestens die gleiche Lichtstärke mit einem geringeren Energieverbrauch zu erreichen, etwa durch Einsatz von LED-Technik. Der Elektronik-Experte gibt zu, dass dafür langfristige Investitionen notwendig sind, von denen sich russische Unternehmen nur schwer überzeugen lassen.

Dabei könnte Russlands Industrie laut Energieexperte Fadejew pro Jahr 65 Millionen Tonnen Brennstoff-Äquivalent einsparen, wenn sie Energie effizienter einsetzen würde. Die deutschen Unternehmen im Land erfüllen bei ihren Produktionsstätten in Russland zwar bereits hohe Standards hinsichtlich Energieeffizienz. „Dennoch lohnt sich auch für sie ein Audit. Denn ein frischer unabhängiger Blick von außen hilft, unentdeckte Ressourcen freizulegen", so Gerhard Markov, Vizepräsident bei MSI-FDP-Aval in Moskau.)

ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЕ БУДЕТ ПРОВЕРЕНО



В РОССИИ ВВОДИТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ АУДИТ. НЕМЕЦКИЕ КОМПАНИИ ТАКЖЕ ДОЛЖНЫ БУДУТ ПРОЙТИ ПРОВЕРКУ ДО КОНЦА 2012 ГОДА. / **ГЕРИТ ШУЛЬЦЕ, GTAI**

В последние три года в России часто говорят об энергоэффективности, и разговоры эти будоражат умы многих немецких компаний, обладающих опытом и самыми современными технологиями в этой сфере. На практике же до сих пор было сделано не много. Было реализовано несколько единичных проектов по экономии электроэнергии и тепла, но повсеместно сдвигов не произошло. «Наши надежды не материализовались», – вынужден был признать и Михаэль Хармс, председатель правления Российско-Германской Внешнеторговой Палаты (ВТП).

Тем не менее, усилия российского правительства на почве энергоэффективности скоро вполне конкретно отразятся и на немецких компаниях, работающих в России. До конца 2012 г. все компании, чьи энергозатраты составляют не менее десяти млн. руб. в год, должны провести у себя энергоаудит. В октябре 2011 г. московское отделение ВТП устроило для своих членов информационный брифинг, чтобы разъяснить сложившуюся ситуацию.

Уровня в десять млн руб. достичь можно очень быстро, поскольку сюда помимо электричества относится и топливо для автопарка, а также потребление газа и тепла. Подробно эти требования изложены в Федеральном законе №263-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности».

Проводить аудит могут только фирмы, состоящие в саморегулируемых организациях в области энергетического аудита. К маю 2011 г. в России было образовано уже 70 таких организаций (их регистр можно посмотреть на сайте Минэнерго: http://minenergo.gov.ru/activity/energoeffektivnost/audit/sro/).

Сначала компания-аудитор составляет общее представление о предприятии, его продукции и энергорасходах. Затем аудитор выставляет счет за проверку. В процессе проверки «от и до» изучаются все производственные и административные процессы, а также потенциальные возможности для энергосбережения. При этом контролеры используют электрические и ультразвуковые счетчики, термометры, газоанализаторы, счетчики расхода жидкости и другие приборы. По результатам исследования они составляют план мер, в котором подробно описывают, сколько энергии может сэкономить данное предприятие, с помощью каких мер и какова их стоимость. Кроме того, предприятие получает энергетический паспорт, регистрируемый в российском Министерстве энергетики. Тем самым формальные требования закона №261-ФЗ на первых порах можно считать выполненными.

«Принимать меры пока не обязательно», – объясняет Александр Фадеев, руководитель энергоаудиторского направления в московской консалтинговой компании MSI ФДП-Аваль. Он считает, что внедрять предложенные по результатам энергопроверки меры нужно будет не раньше 2014 г.

Стоимость и длительность такой проверки могут сильно варьироваться в зависимости от размеров компании и ее специализации. «На металлургическом комбинате проверка может длиться свыше 14 месяцев. На маленьких предприятиях хватит и двух месяцев», – говорит Фадеев. Поскольку официального прейскуранта на эту процедуру не существует, эксперт советует проводить конкурс среди аудиторов и обращаться к той организации, чье предложение будет наиболее выгодным. Опять-таки, в зависимости от размеров предприятия, такая проверка может стоить от 600 тыс. до 24 млн. руб.

Предприятиям следует рассматривать энергоаудит как инвестицию, которая принесет им конкретный результат, считает Фадеев. На большинстве предприятий затраты на аудит окупятся за короткое время. Этот аргумент особенно важен для российских компаний, которые привыкли отыгрывать свои затраты в течение трех-пяти лет. Но это относится и к высокоэффективным немецким производствам, работающим в России. Например, энергопроверка на одном из немецких предприятий по производству оконных профилей под Москвой потребовала инвестиций в два миллиона евро, за счет чего удалось сэкономить сумму, эквивалентную более чем 460 тоннам горючих материалов в год. Таким образом, все затраты окупились за два года.

Энергоэффективность не является принудительной мерой, но она повышает конкурентоспособность предприятия, – сказал Андрей Бородин, менеджер московской компании «Связь Инжиниринг», выступая на брифинге в ВТП. Эта компания в числе прочего выпускает светодиоды и электронное оборудование для энергетики. Экономия энергозатрат при этом не может быть самоцелью. «Если просто выкрутить половину лампочек и сидеть в полумраке, то электричество, конечно, сэкономить удастся, но при этом резко упадет производительность труда», – говорит А. Бородин. По его словам, лучше было бы добиться той же степени освещенности при меньших энергозатратах, например, за счет светодиодной техники. Но для этого могут потребоваться долгосрочные инвестиции, на которые российские предприятия идут очень неохотно.

А. Фадеев считает, что российская промышленность могла бы экономить в год сумму, эквивалентную 65 млн т горючего, если бы занялась повышением энергоэффективности. Немецкие компании, работающие в стране, придерживаются высоких стандартов в этой области. «Но и им энергоаудит пойдет только на пользу. Ведь свежий независимый взгляд со стороны помогает увидеть скрытые ресурсы», – считает Герхард Марков, вице-президент компании MSI ФДП-Аваль.



hfug / fotolia.com

GEWUSST WIE!

RECHTLICHE REGELUNG UND PRAKTISCHE ASPEKTE ZUM SCHUTZ VON KNOW-HOW IN RUSSLAND

PROF. DR. ANDREAS STEININGER, TARAS DERKATSCH, BEITEN BURKHARDT MOSKAU

„Know-how" bedeutet in der Übersetzung aus dem Englischen „gewusst wie", d.h. man weiß, wie eine Sache zu behandeln ist. Traditionell werden darunter Neuheiten aus dem Produktions- und technischen Bereich verstanden, die aus unterschiedlichen Gründen nicht patentierfähig sind. Aber das Know-how unterliegt der Geheimhaltung eines Unternehmens und wird gegenüber Behörden nicht offengelegt.

Für die russische Gesetzgebung ist der Begriff „Know-how" nicht neu. Bereits das Gesetz der RSFSR „Über das Eigentum in der RSFSR" von 1990 ordnete das Know-how rechtlich dem geistigen Eigentum zu. In den „Grundlagen der Zivilgesetzgebung der UdSSR und der Republiken" von 1991 wurde ebenfalls der Schutz von Produktionsgeheimnissen (Know-how) anerkannt. Derzeit ist der Schutz von Know-how im vierten Teil des Zivilgesetzbuches der RF und im Gesetz „Über das Geschäftsgeheimnis" geregelt. Letzteres bestimmt vor allen Dingen Detailfragen im Hinblick auf die notwendigen Erfordernisse zur Geheimhaltung eines Geschäftsgeheimnisses.

Gemäß der gesetzlichen Definition beschränkt sich das Know-how nicht auf technische Angaben, sondern kann aus verschiedenen Bereichen stammen, so beispielsweise aus dem Produktionsaufbau, der Marktstrategie, aus Distributionsnetzen etc.

Soll Know-how geschützt werden müssen folgende Anforderungen erfüllt sein:

- die betreffenden Angaben haben einen tatsächlichen oder potentiellen kommerziellen Wert dadurch, dass sie Dritten nicht bekannt sind;
- zu den betreffenden Angaben besteht auf gesetzlicher Grundlage kein freier Zugang für Dritte;
- der Inhaber solcher Angaben hat in Bezug auf diese den Status eines Geschäftsgeheimnisses eingeführt.

Die Einhaltung der Geheimhaltung setzt voraus, dass der Rechtsinhaber bestimmte Maßnahmen ergreift, die den Umgang mit dem Know-how regeln. Hierzu zählt die Auflistung von Personen, die Zugang zum Know-how haben, die Beschreibung von technischen Maßnahmen bezüglich des Schutzes des Know-how etc. Werden diese Maßnahmen zur Geheimhaltung nicht eingeführt, können die Angaben nicht als Know-how eingestuft werden, so dass auch diejenigen, dessen Know-how verletzt wurde, keine Ansprüche geltend machen können. Wenn dies nicht der Fall ist, wird den Klagen auf Verletzung des Rechts an Know-how nicht stattgegeben. Inwieweit sich die Verpflichtung zur Geheimhaltung auch auf ausländische Investoren erstreckt ist noch unklar.

VERWERTUNG DES KNOW-HOW

Das Know-how stellt ein wichtiges Element der unternehmerischen Tätigkeit dar, da es keiner staatlichen Registrierung bedarf und anwenderfreundlich ist. Der Unternehmer benötigt keine Genehmigungen staatlicher Behörden und kann das Produktionsgeheimnis in seiner wirtschaftlichen Tätigkeit nach eigenem Ermessen nutzen. Dementsprechend bedarf auch die Lizenzierung des Know-how, also die Zurverfügungstellung des Nutzungsrechts am Know-how, keiner Registrierung.

Lizenzverträge über Know-how werden ebenfalls durch den vierten Teil des ZGB geregelt. Dieser enthält allerdings ausschließlich allgemeine Regelungen zum Lizenzvertrag. Insofern sind für den Lizenzvertrag auch die allgemeinen Vorschriften des Zivilgesetzbuches zu beachten. So findet z.B. auf den Lizenzvertrag die Grundregel der vertraglichen Freiheit Anwendung. Den Parteien eines Lizenzvertrags ist damit ein Recht eingeräumt, die vertraglichen Bedingungen selbst zu bestimmen.

In diesem Zusammenhang verfügt der Lizenzgeber über einen breiten Spielraum bezüglich der Formen der Ausübung der Kontrolle über die Art und Weise der Nutzung des Know-how durch den Lizenznehmer wie z.B. Aufsuchen des Produktionsstandorts durch den Lizenzgeber; Überprüfung der Erzeugnisse auf die Übereinstimmung mit den technischen Anforderungen des Lizenzgebers; Einsichtnahme in interne Dokumente, insbesondere in die Buchhaltungsunterlagen des Lizenznehmers; Abstimmung entstehender Änderungen bei der Herstellung der Erzeugnisse usw.

LIZENZIERUNG BEI AUSLANDSGESCHÄFTEN

Bei der Lizenzierung eines ausländischen Know-how stellt sich oft die Frage, welchem Recht der entsprechende Vertrag unterliegen soll: die Parteien sind grundsätzlich berechtigt, das ausländische oder das russische Recht zu wählen.

Wie gestaltet sich das Verhältnis zwischen den Normen des russischen Rechts bezüglich der Geheimhaltung und des ausländischen Rechts? Es stellt sich insbesondere die Frage, ob der ausländische Rechtsinhaber den Status des Geschäftsgeheimnisses bezüglich seines Know-how festlegen muss. Nicht alle Rechtssysteme sehen diese Bedingung als zwingend an oder es fehlt überhaupt diese Anforderung.

In diesem Fall gilt ordre public nicht, nach der eine Norm des ausländischen Rechts nicht anzuwenden ist, wenn die Folgen ihrer Anwendung offensichtlich den Grundsätzen der Rechtsordnung (öffentlichen Ordnung) der Russischen Föderation widersprechen würden. Eine imperative Norm bezüglich der Notwendigkeit, den Status eines Geschäftsgeheimnisses für Know-how festzulegen, kann jedoch nicht den Grundprinzipien der russischen Rechtsordnung gleichgestellt werden.

Folglich ist einerseits die Anforderung, den Status eines Geschäftsgeheimnisses für das Know-how ausländischer juristischer Personen festzulegen, nicht zwingend. Andererseits ist einem ausländischen Unternehmen zur Vermeidung von Risiken zu empfehlen, die Mindestanforderungen an ein Geschäftsgeheimnis (Know-how) in der Russischen Föderation einzuhalten, indem zum Beispiel die dem Lizenznehmer zu übergebenden Angaben als „Geschäftsgeheimnis" gekennzeichnet werden, der Zeitpunkt der Übergabe solcher Angaben in einem Protokoll festgehalten wird.)



ЗНАТЬ КАК!

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЗАЩИТЫ НОУ-ХАУ В РОССИИ. / ПРОФ. Д-Р АНДРЕАС ШТАЙНИНГЕР, ТАРАС ДЕРКАЧ, БАЙТЕН БУРКХАРДТ МОСКВА

ПОНЯТИЕ НОУ-ХАУ

«Ноу-хау» в переводе с английского означает «знать как», то есть знать, как что-либо сделать – в основном, в техническом аспекте. Традиционно под этим принято понимать новшества в производственной и технической сферах, непатентоспособные по той или иной причине. Кроме того, ноу-хау охраняется как производственная тайна и не может разглашаться государственным органам. Таким образом, конфиденциальность является центральным аспектом ноу-хау.

Термин ноу-хау не является новым для российского законодательства. Еще в Законе РСФСР 1990 г. «О собственности в РСФСР» ноу-хау причислялось к объектам интеллектуальной собственности. В «Основах гражданского законодательства Союза ССР и республик» 1991 г. также признавалась охрана секретов производства (ноу-хау). В настоящее время положения о ноу-хау регулируются IV частью ГК РФ, а также законом «О коммерческой тайне». В последнем содержатся подробные требования, предъявляемые к конфиденциальности.

В соответствии с законодательным определением, термин ноу-хау может подразумевать разные вещи. Это значит, что понятие ноу-хау не ограничивается, как принято считать, одними только сведениями производственно-технического характера, а может включать в себя элементы различных сфер, таких как, например, организация производства, маркетинговая стратегия, система дистрибуции и т. д.

При этом ноу-хау может характеризоваться следующими особенностями:

- данные сведения имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам;
- к данным сведения нет свободного доступа у третьих лиц на законном основании;
- обладателем таких сведений введен режим коммерческой тайны в отношении них.

Одним из важнейших признаков ноу-хау является режим коммерческой тайны. Он предполагает установление правообладателем определенных мер, регулирующих политику в отношении ноу-хау. Сюда относится введение перечня лиц, имеющих доступ к ноу-хау, описание мер технического характера для защиты ноу-хау и т. д. Данные, в отношении которых режим коммерческой тайны введен не был, не могут рассматриваться в качестве ноу-хау, поэтому даже если их конфиденциальность нарушена, заявление соответствующих претензий будет невозможно. Такая информация не защищена законом и может быть свободно использована третьими лицами. В российском законодательстве большое значение придается факту введения правообладателем режима коммерческой тайны в отношении тех или иных данных, даже если степень распространения на зарубежных инвесторов обязанности по неразглашению информации является спорной. Если он не принял подобных мер, то его иски о нарушении прав на ноу-хау останутся без удовлетворения.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОУ-ХАУ

Ноу-хау является важным элементом предпринимательской деятельности, так как не требует государственной регистрации, что очень удобно для применения. Предприниматель не ждет каких-либо разрешительных действий со стороны государственных органов, а может использовать секрет производства в своей хозяйственной деятельности по своему усмотрению. Так что лицензирование ноу-хау, т. е. предоставление прав использования ноу-хау, регистрации не требует.

Лицензионный договор о предоставлении права использования ноу-хау регулируется положениями IV части ГК РФ. В то же время, IV часть ГК РФ содержит исключительно общие положения, касающиеся лицензионного договора. Отсюда следует, что в отношении лицензионного договора необходимо соблюдать общие положения Гражданского кодекса РФ. В частности, к нему применяется основной принцип свободы договора. Таким образом, сторонам лицензионного договора предоставляется право самостоятельно определять его условия.

В результате лицензиар получает значительную свободу действий в отношении форм контроля способа использования лицензиатом ноу-хау. К таким формам относится, например, посещение места производства лицензиаром; проверка продукции на предмет ее соответствия техническим требованиям лицензиара; ознакомление с внутренними документами, в том числе бухгалтерской отчетностью лицензиата; согласование возникающих изменений в производстве продукции и другие.

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ИНОСТРАННОГО НОУ-ХАУ

При лицензировании иностранного ноу-хау появляется вопрос, какому праву должен подчиняться соответствующий договор. В принципе, стороны имеют право выбрать иностранное или российское право.

Но как же, нормы российского права соотносятся с соблюдением конфиденциальности согласно нормам зарубежного законодательства? Должен ли российский лицензиат вводить в отношении своего ноу-хау режим коммерческой тайны? Не во всех законодательных системах данное требование существует в качестве обязательного, а иногда оно и вовсе отсутствует.

Следует отметить, что в данном случае не будет действовать оговорка о публичном порядке, согласно которой норма иностранного права не применяется, когда последствия ее применения явно противоречили бы основам правопорядка (публичному порядку) Российской Федерации. Из этого следует, что императивную норму о необходимости установления режима коммерческой тайны для ноу-хау нельзя приравнять к основным принципам российской правовой системы.

Следовательно, с одной стороны, условие о режиме коммерческой тайны применительно к ноу-хау для иностранных лиц не является обязательным. С другой стороны, во избежание рисков иностранной компании все же рекомендуется соблюдать хотя бы минимальные требования об условиях коммерческой тайны в отношении ноу-хау, например, обозначать передаваемые лицензиату сведения как «коммерческая тайна», фиксировать момент передачи таких сведений в протоколе и пр.)



livestockimage / fotolia.com

RISIKOPROFILE: GERICHTSPROZESSE IN RUSSLAND

EIN INSIDER-BLICK VON OXANA PETERS, DECHERT RUSSIA LLC

RUSSISCHE GERICHTE – DIE HÖHLE DES LÖWEN?

Viele deutsche und andere ausländische Unternehmen sind skeptisch, wenn es darum geht, vor russischen Gerichten eine effektive Verteidigung ihrer Interessen und ein gesetzestreues und begründetes, stichhaltiges Gerichtsurteil zu erreichen. Einige dieser Unternehmen haben eigene negative Erfahrungen gemacht, andere gründen ihr Misstrauen auf der allgemein verbreiteten Meinung, dass ein großes Maß an Korruption, ein formales Herangehen und eine Abhängigkeit der Gerichte von administrativen Hebeln vorherrschen.

Immer wieder wird der Zweifel laut, ob ein ausländisches Unternehmen überhaupt eine gesetzeskonforme Entscheidung zu seinen Gunsten erhalten kann, wenn im fraglichen Fall der Staat oder ein russisches Unternehmen auf der gegnerischen Seite stehen.

Unsere eigene Praxis bei der Interessenvertretung für ausländische und russische Firmen und auch die positiven Erfahrungen von Kollegen sprechen eher für das Gegenteil: Das bestehende und sich ständig vervollkommnende System der russischen staatlichen Arbitrage-Gerichte erfüllt sehr wohl auf dem notwendigen Niveau die vor ihm stehenden Aufgaben. In der Regel ist es jedem beliebigen Unternehmen möglich, in vernünftigen Fristen — selbst unter Einrechnung von Risikofaktoren — eine gesetzestreue Entscheidung zu erhalten. Darüber hinaus kann es für ein deutsches Unternehmen in einer Reihe von Fällen sinnvoller sein, einen Streitfall vor ein russisches Gericht zu bringen, als ein Schiedsgericht oder zum Beispiel ein deutsches Gericht anzurufen.

Im Unterschied zum deutschen Rechtssystem unterteilen sich russische Gerichte in zwei Kategorien:

1. Gerichte der allgemeinen Gerichtsbarkeit, die Streitfälle mit Beteiligung natürlicher Personen behandeln und

2. Staatliche Arbitrage-Gerichte, in deren Kompetenz die Behandlung aller Kategorien von Fällen liegt, die im Zusammenhang mit unternehmerischer Tätigkeit auftreten: kommerzielle, steuerliche, administrative usw. Die qualifizierte Behandlung von Fällen wird durch die interne Einteilung der Richter (allgemeines Zivilrecht, Bankwesen, Insolvenz, steuerliche Streitigkeiten usw.) sichergestellt. Arbeitsrechtliche und strafrechtliche Fälle werden von Gerichten der allgemeinen Gerichtsbarkeit behandelt.

Warum aber machen manche ausländische Unternehmen vor russischen Gerichten schlechte Erfahrungen, andere aber nicht? Was muss ein ausländisches Unternehmen wissen und beachten, wenn es seine Rechte in Russland vor Gericht einklagen bzw. verteidigen will? Diese Fragen haben wir uns gestellt.

Dazu haben wir Gerichtsurteile analysiert, die durch ausländische Unternehmen angefochten wurden. Wir sind zu einer erstaunlichen Schlussfolgerung gekommen:

Die Gründe für Erfolg oder Misserfolg vor einem russischen Gericht sind am ehesten bei den prozessführenden Parteien zu finden – und weitaus seltener liegen sie in der Qualität der Arbeit der Gerichte oder an etwaigen Unzulänglichkeiten des russischen Gerichtssystems.

Wohl oder Wehe der streitenden Parteien können entscheidend durch die Herangehensweise der Unternehmen an die Führung eines Gerichtsprozesses beeinflusst werden. Für einen erfolgreichen Prozess sind zwei Punkte wesentlich, für die das betroffene Unternehmen selbst verantwortlich ist: a) die Einhaltung der zwingenden Forderungen der russischen Gesetzgebung und b) das effektive

Management des Prozesses durch die Leitung des Unternehmens mit Berücksichtigung der Auswahlkriterien und der Ansprüche an die Professionalität der Vertreter bzw. Anwälte des Unternehmens vor Gericht.

BESONDERHEITEN UND VORTEILE DER RUSSISCHEN GERICHTSBARKEIT

Russische Arbitragegerichte behandeln mit großer Professionalität eine beträchtliche Zahl von Streitfällen zwischen Unternehmern, darunter auch ausländischen, in weit kürzeren Fristen, als das vor Gerichten anderer Länder und vor (internationalen) Schiedsgerichten passiert.

Für ausländische Unternehmen und ihre russischen Töchter gehören nicht gezahlte Schulden, Zinsen und Verluste und Insolvenz von Geschäftspartnern zu den häufigsten, Konflikten. Dazu kommen Fälle von Auflösung oder Änderung bestehender Verträge, Anerkennung und Vollstreckung von Beschlüssen und Urteilen ausländischer Gerichte und internationaler Schiedsgerichte, gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten, die mit der Beteiligung am Stammkapital der russischen Gesellschaften verbunden sind, die Anfechtung von Forderungen/Beschlüssen staatlicher Behörden (diese Kategorie von Fällen ist in der Regel charakteristisch für russische Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung, zum Beispiel die Anfechtung der Entscheidungen von Steuer-, Zoll – und Antimonopolbehörden).

Daneben tritt relativ häufig der Fall auf, dass ausländische Unternehmen, die auf dem Verbrauchersektor tätig sind, als Mitbeklagte oder Dritte in einen Gerichtsstreit verwickelt werden können, der mit der Verteidigung von Verbraucherinteressen zu tun hat. Außerdem haben es alle Kategorien von Unternehmen hin und wieder mit arbeitsrechtlichen Klagen zu tun, wenn beispielsweise Mitarbeiter wegen ihrer Kündigung vor Gericht gehen und ihren Arbeitsplatz einklagen wollen. Solche Streitigkeiten werden Gerichten der allgemeinen Gerichtsbarkeit verhandelt.

Die Gerichte in Russland werden vom Gesetzgeber von Anfang an darauf orientiert, ökonomische Streitfälle und deren Entscheidung und Urteilsfällung in vernünftigen, aber gleichzeitig kurzen Fristen zu bewerkstelligen. Die Behandlung eines Falles über drei Gerichtsinstanzen nimmt im Durchschnitt zwischen acht und 13 Monaten in Anspruch. Davon entfallen drei bis fünf Monate auf die erste Instanz und entsprechend kann das Gerichtsurteil vier bis sechs Monate nach der Einreichung der Klage rechtskräftig und wirksam werden. Für die schriftliche Vorbereitung des Urteils sieht das Gesetz fünf Tage vor.

WAS ERGIBT SICH AUS DIESEN UNTERSCHIEDEN ZWISCHEN DER RUSSISCHEN GERICHTSBARKEIT UND DER GERICHTSBARKEIT ANDERER LÄNDER FÜR AUSLÄNDISCHE UNTERNEHMEN IN RUSSLAND?

Ein erfolgreicher Ausgang eines Gerichtsstreites hängt in großem Maße vom schnellen, richtigen und effektiven Management des Prozesses durch die Leitung des ausländischen Unternehmens bzw. seiner russischen Niederlassung ab. Dabei ist eine der erstrangigen Aufgaben der Unternehmensleitung die Auswahl qualifizierter Vertreter bzw. Prozessanwälte für das Unternehmen vor Gericht.

DER KÖNIGSWEG: EFFEKTIVES IN-HOUSE-MANAGEMENT EINES RECHTSTREITS UND DIE WAHL DER RICHTIGEN ANWÄLTE

Gute Voraussetzungen für ein erfolgreiches Management eines Gerichtsstreites liegen vor, wenn das Unternehmen über qualifizierte Mitarbeiter verfügt, die in der Lage sind, die

Реклама

ASTRON

Gebäudelösungen / Hallen für Russland
Unterschiedliche Anforderungen – Eine Lösung: Astron Buildings


Produktion


Logistik



Verkauf


Pharma

Lindab - Astron ist Europas größter Hersteller von Stahlgebäuden mit über 40 Jahren und über 40 Millionen m² Erfahrung in ganz Europa und GUS.

Garantierte Qualität und Schnelligkeit – egal, wo Sie bauen. Unser Werk in Yaroslavl (Design, Engineering und Produktion) und unsere lokalen Büros bieten Investoren alle Vorteile, um Projekte überall in Russland und GUS aus einer Hand zu erhalten.

Ihre Vorteile:

Schnelle Fertigstellung (im Vergleich zu traditioneller Bauweise).

Nachhaltige und energieeffiziente Gebäude (BREEAM, LEED oder DGNC-zertifiziert).

Optimale Raumausnutzung mit wenigen oder ohne Innenstützen.

Langfristige Betreuung: Wartung, Erweiterung, Reparaturen..

www.astron.biz

Hier erfahren Sie, wie wir Ihnen helfen können, Ihre Investitionen in Russland zu optimieren:

Lindab-Astron LLC
2-ya Magistralnaya 14G, bld. 1
123290 Moskau
Tel: +7 910 434 6601, Fax: +7 495 981 3961
E-mail: C.Anton@astron.biz

Lindab

für den Fall wesentlichen Umstände richtig einzuschätzen, für eine qualifizierte Beratung durch herangezogene Juristen bzw. Anwälte zu sorgen und die richtigen Entscheidungen zu treffen.

WAS BEDEUTET EIN EFFEKTIVES IN-HOUSE-MANAGEMENT EINES STREITS VOR GERICHT?

Oft sieht die Führung eines ausländischen Unternehmens leider die Umstände des Streites vollkommen anders, als sie a) tatsächlich sind oder b) als es sie später in der schriftlichen Dokumentation dem Gericht vorlegt. Das geschieht häufig, weil die Rechtsberater des Unternehmens dem Management kein objektives Bild von der Lage zu vermitteln vermochten, so dass die Ausarbeitung einer Strategie für den Streit vor Gericht mangelhaft ausfallen muss.

PROZESSANWÄLTE – DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Das Management ausländischer Firmen ist oft der Versuchung ausgesetzt, die Vertretung seiner Interessen juristischen Firmen bzw. Unternehmensberatungen zu übergeben, die das Unternehmen auch in anderen laufenden Fragen in Russland und in anderen Ländern der Welt beraten.

Das kann sich als schwerer Fehler herausstellen. Denn nur speziell qualifizierte Prozess-Anwälte verfügen über eine theoretisch fundierte und gleichzeitig auch praktische Ausbildung in der Prozessführung und über Erfahrung in der Führung von Prozessen.

SPEZIFIK RUSSISCHER GERICHTSPROZESSE: GEHEIMWAFFE BEWEISMITTEL

Die Spezifik russischer Gerichtsprozesse ist von einem weitgehend formalen Charakter des materiellen Rechts geprägt.

Bereits die Prozessvorbereitung beginnt damit, dass der Anwalt eine ordnungsgemäße Vollmacht vorlegen muss. In anderen Ländern ist das meist nicht nötig oder wird erst am Ende des Prozesses bzw. mit Hilfe einer Nachfristsetzung eingefordert.

Mehr als in anderen Ländern orientiert sich das russische Zivilrecht an schriftlichen Unterlagen über alle Aktionen und Transaktionen eines Unternehmers bzw. Eigentümers einer Firma oder einer Unternehmensleitung. Dieses Herangehen des Gesetzgebers kann man unterschiedlich beurteilen. Objektiv jedoch erscheint derzeit die schriftliche Form von Dokumenten, Argumenten und Beweisen als die bequemste Art, alle Etappen der Erfüllung oder Nicht-Erfüllung vertraglicher Beziehungen gerade bei umfänglichen Geschäften zu fixieren. Wichtig ist dabei, schon im Vertrag die für das Unternehmen günstigste und bequemste Art festzulegen, in welcher Form das geschehen soll.

Wichtig ist, alle wesentlichen und bedeutsamen Umstände jeder Geschäftstätigkeit zu dokumentieren, und zwar mit Originalen von Belegen, Verträgen, Mitschriften, Korrespondenzen und sonstigen Originalpapieren, nach denen die Richter oder die Gegenpartei im Prozess fragen könnten. Diese Regel gilt natürlich auch für russische Unternehmen, die sich derselben Prozedur zu unterziehen haben.

Anschauliche Beispiele sind Klagen so großer und geachteter russischer Staatsbetriebe wie zum Beispiel GUP Russische Post oder GUP Kosmosvjas gegen ihre deutschen Partner über die Eintreibung von Schulden aus Verträgen. Diese Klagen wurden abgewiesen, weil das Gericht die dokumentarische Grundlage als nicht den Forderungen entsprechend angesehen hat.

Im Fall der GUP Russische Post konnte der Kläger dem Gericht nicht dokumentarisch nachweisen, dass es seine vertraglichen Verpflichtungen erfüllt hat. Im Fall von GUP Kosmosvjas fehlte der schriftliche Beweis für die Schulden aus den Verträgen. In einem anderen Fall hat das Arbitrage-Gericht die Klage einer russischen Firma abgewiesen, die ihre Verluste von einem deutschen Lieferanten alkoholischer Produkte einklagen wollte. Denn obwohl die deutsche Seite sogar zugegeben hatte, dass die Qualität der Lieferung nicht den Anforderungen entsprach, fehlte dem Gericht der Beweis dafür, dass überhaupt ein Vertrag existierte bzw. abgeschlossen worden war.

Vor Arbitrage-Gerichten werden nur selten und meist ungern Zeugen angehört, was nach russischem Recht durchaus in Ordnung ist. Das würde den Gerichtsprozess hinauszögern (und in vielen Gerichten herrscht die Meinung, dass Zeugenaussagen häufig auch keinen Nutzen in der Sache bringen).

Hier ist es notwendig, sich daran zu erinnern, dass russische Gerichtsprozesse einen zutiefst wettbewerbsbasierten Charakter tragen. Das heißt, dass die streitenden Parteien vor Arbitragegerichten verpflichtet sind, ihre Interessen (mit Hilfe von Anwälten) selbst zu verteidigen.

Die Arbitragegerichte selbst sammeln in der Regel keine Beweise — weder zugunsten noch zu Ungunsten einer Partei, sondern arbeiten mit dem Material, das ihnen vorgelegt wird. Je fundierter und umfangreicher also ein Unternehmen Material zu seiner Verteidigung sammelt und es für den Gerichtsprozess frei von Formfehlern vorbereitet bzw. vom Prozessanwalt vorbereiten lässt, desto besser sind seine Aussichten

DAS SCHRECKGESPENST DER KORRUPTION

Auch bei professionellen Erörterungen ist dieses Thema präsent und natürlich stets besonders heikel. Oft ist dann zu hören, dass die Mehrheit der Gerichtsprozesse, die ausländische Unternehmen gewonnen haben, so oder so mit Bestechung des Gerichts zusammenhängen.

Unsere eigene praktische Arbeitserfahrung erlaubt uns, eine recht kritische Meinung gegenüber derartigen Äußerungen zu vertreten.

Unbestritten gibt es in Russland Fälle von Bestechlichkeit bei Gerichten, darunter auch bei wirtschaftlichen Rechtsstreitigkeiten. Auch ist es kein Geheimnis, dass russische Gerichte mehr vom politischen Willen und von administrativem Druck bestimmt werden, als das in den Ländern Europas, in den USA oder in Großbritannien der Fall ist.

Allerdings sind die Fälle, in denen tatsächlich politischer oder administrativer Druck auf ein Arbitrage-Gericht ausgeübt wird, in Wirklichkeit Einzelfälle und berühren in der Regel nicht die Interessen (auch bedeutender) mittelständischer Unternehmen.

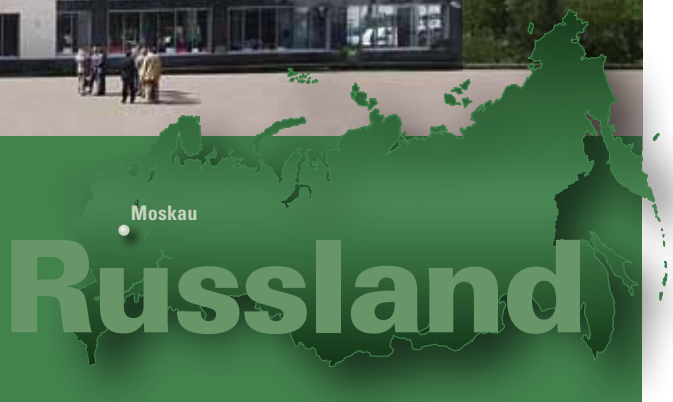
Die Struktur der russischen Arbitrage-Gerichte führt dazu, dass ein nicht gesetzestreues Urteil (egal, aus welchen Gründen es gefällt wurde) von einem übergeordneten Gericht kassiert bzw. für ungültig erklärt werden kann. Das geschieht auch tatsächlich in Mehrzahl der Fälle, in denen qualifizierte Anwälte das Unternehmen vertreten. Das Vorhandensein von vier unabhängig voneinander agierenden Gerichtsinstanzen schützt darüber hinaus jedes Unternehmen ausreichend vor der Gefahr nicht gesetzestreuer Urteile.

Ein anderes Schicksal kann das Unternehmen ereilen, wenn vor Gericht auf Seiten des Unternehmens ernste strategische oder prozessuale Fehler auftreten, die durch dessen Anwälte/In-Haus Juristen nicht rechtzeitig, also nicht in der ersten Instanz oder in der Berufungsinstanz berichtigt wurden. Das ist dann wahrscheinlich, wenn sich der Rechtsstreit aus eigenen Fehlern des Unternehmens und dessen Beratern ergibt, die ein Geschäft bzw. einen Vertragsabschluss begleitet haben und anschließend die Interessen derselben Firma vor Gericht vertreten. Obwohl dies einen klaren Interessenkonflikt darstellt, sind solche Fälle in Russland keine Seltenheit.

Auf See und vor Gericht ist man in Gottes Hand, sagt der Volksmund. Vor einem russischen Gericht jedoch ist man selbst in Gottes Hand sicherer, wenn man als Unternehmer weiß, worauf es ankommt: Auf gute und fundierte Vorbereitung nämlich – und auf gestählte Anwälte, die vor russischen Gerichten oft mehr bewegen können, als das zunächst möglich scheint.)

Das German Centre Moscow ist ein Unternehmen der LBBW, Verbundpartner der Sparkassen-Finanzgruppe.





German Centre Moscow

Büros in Toplage zum Erstbezug.
Einfacher Markteintritt durch Netzwerke.

Im Moskauer Technopark "Nagatino i-Land", 8 km südlich vom Kreml, gibt es 120 brandneue Büros von 33 bis über 1.000 qm. Das German Centre Moscow bietet Ihnen dazu Besprechungsräume und Ausstellungsflächen an.

Finden Sie umfassende Business Services inhouse und knüpfen Sie Kontakte zu wichtigen Dienstleistern. Der einfache Zugang zu Netzwerken erleichtert Ihnen den Markteinstieg. Unser deutsches Management beantwortet gerne Ihre Fragen und hilft Ihnen, die Hürden vor Ort zu meistern.

Reservieren Sie jetzt Ihr Wunschbüro und kontaktieren Sie uns unter +7 499 683 02 02 oder info@moscow.germancentre.com.

www.moscow.germancentre.com

Mitten im russischen Markt.

GERMAN CENTRE
FOR INDUSTRY AND TRADE
MOSCOW

INCREON



Thorben Wengert / pixelio.de

ПРОФИЛИ РИСКА: СУДЕБНЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИИ

ВЗГЛЯД ИНСАЙДЕРА ОТ ОКСАНЫ ПЕТЕРС (DECHERT).

РОССИЙСКИЕ СУДЫ – ЛОГОВО ЛЬВА?

Большинство немецких и других иностранных компаний очень скептически настроены в отношении защиты своих интересов в российских судах и не верят в возможность вынесения законного, обоснованного и справедливого приговора. Некоторые из них уже имели негативный опыт при столкновении с российским судопроизводством, недоверие других основано на повсеместно распространенном мнении: в судах, мол, царит коррупция, формальный подход и зависимость от административных рычагов.

Все чаще встает вопрос: а может ли российский суд вообще вынести справедливый вердикт в пользу иностранной компании, если вторую сторону в деле представляет государство или какая-нибудь российская фирма?

Наш собственный опыт защиты интересов иностранных и российских фирм, а также позитивный опыт наших коллег доказывает скорее обратное: существующая сейчас в России система государственного арбитражного судопроизводства выполняет стоящие перед ней задачи на вполне удовлетворительном уровне. Получить справедливое решение и при этом в разумные сроки – даже с учетом всех факторов риска – может, как правило, любая компания. Поэтому немецким фирмам в ряде случаев мы бы рекомендовали обращаться за разрешением спорных вопросов именно в российские суды, а не в немецкие или третейские.

В отличие от немецкой правовой системы российские суды делятся на две категории:

1. Суды общей юрисдикции, которые рассматривают дела с участием физических лиц.

2. Государственные арбитражные суды, в чьей компетенции рассмотрение всех категорий дел, связанных с предпринимательской деятельностью: коммерческих, налоговых, административных и пр. споров. Квалифицированный подход к делам обеспечен благодаря внутренней специализации судей (общее гражданское право, банковское право, банкротство, налоговые споры и пр.). Трудовые споры и уголовные дела рассматривают суды общей юрисдикции.

Почему же одни иностранные компании имели негативный опыт при столкновении с российским судопроизводством, а другие – нет? И что нужно знать и учитывать такой компании, если она собирается подать иск или защитить свои права в российском суде? Мы решили ответить на эти вопросы.

Для этого мы проанализировали судебные решения, не удовлетворившие иностранные компании. И пришли к поразительному выводу:

Причины успеха или неуспеха в российском суде чаще всего следует искать в действиях самих противоборствующих сторон, и гораздо реже объясняются они качеством работы самого суда или возможными недостатками российской системы судопроизводства.

К счастью или несчастью для спорящих сторон, повлиять на окончательный вердикт может подход компании к ведению ее дела. Для успешного исхода дела решающую роль играют два момента, за соблюдение которых отвечает сама компания: a) соблюдение всех необходимых требований российского законодательства b) эффективное управление процессом благодаря участию руководства компании и серьезному подходу к выбору высокопрофессиональных представителей или адвокатов компании в суде.

ОСОБЕННОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА РОССИЙСКОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА

Российские арбитражные суды рассматривают огромное количество споров между компаниями, в том числе и иностранными, с высокой степенью профессионализма и в более короткие сроки, чем это происходит в судах других стран или третейских (международных) судах.

Наиболее часто в практике иностранных компаний и их российских филиалов встречаются конфликты по поводу не уплаченных долгов, процентов и убытков, нанесенных в том числе в результате банкротства какого-либо партнера по бизнесу. Сюда же относятся случаи расторжения или изменения заключенных договоров, признания и исполнения решений и приговоров иностранных судов и третейских международных судов, споры акционеров, связанные с участием в уставном капитале российских компаний, обжалование требований/решений государственных органов (что характерно для российских компаний с иностранным участием, например, обжалование решений налоговых, таможенных или антимонопольных органов).

Относительно часто встречаются случаи, когда иностранные компании, работающие в потребительском секторе, привлекаются в качестве ответчиков или третьих лиц в судебное разбирательство, связанное с защитой прав потребителей. Кроме того, все категории компаний время от времени сталкиваются с трудовыми жалобами, например, когда, сотрудники обращаются в суд из-за увольнения, чтобы восстановиться в должности. Подобные дела рассматриваются судами общей юрисдикции.

Российские суды изначально ориентированы существующим законодательством на то, чтобы рассматривать экономические дела и выносить по ним решения в разумные и при этом кратчайшие сроки. Рассмотрение дела в трех судебных инстанциях в среднем занимает от восьми до 13 месяцев. Из них от трех до пяти месяцев приходятся на первую инстанцию, соответственно, решение вступает в силу через четыре-шесть

месяцев после подачи иска. На подготовку решения в письменном виде отводится пять дней.

ЧТО ДАЕТ ИНОСТРАННЫМ КОМПАНИЯМ В РОССИИ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ РОССИЙСКИМ СУДОПРОИЗВОДСТВОМ И СУДОПРОИЗВОДСТВОМ В ДРУГИХ СТРАНАХ?

Успешный исход дела в суде в большой степени зависит от быстрого, правильного и эффективного менеджмента процессом при непосредственном участии руководства иностранной компании или ее российского филиала. При этом одна из первоочередных задач руководства – найти квалифицированных представителей или адвокатов для защиты своих интересов в суде.

ВСЕ ГЕНИАЛЬНОЕ ПРОСТО: ЭФФЕКТИВНЫЙ ВНУТРЕННИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПРАВОВОГО СПОРА И ВЫБОР ПРАВИЛЬНЫХ АДВОКАТОВ

Хорошие предпосылки для успешного управления судебным процессом – это, во-первых, наличие в самой компании квалифицированных сотрудников, которые способны правильно оценить все связанные с данным делом обстоятельства, привлечь для квалифицированных консультаций юристов или адвокатов и принять затем правильные решения.

Что такое эффективный внутренний менеджмент судебного дела?

Руководство иностранной компании, к сожалению, часто видит обстоятельства судебного дела совершенно иначе, а) чем они являются на самом деле b) чем они позже предстают в виде документов в суде. Как правило, так происходит потому, что юрисконсульты компании не могут обеспечить руководству объективное представление о положении дел, в результате чего не удается выработать правильную стратегию ведения дела в суде.

СУДЕБНЫЕ АДВОКАТЫ – КЛЮЧ К УСПЕХУ

Руководство иностранных компаний часто поддается искушению и поручает представительство своих интересов в суде юридическим фирмам или консалтинговым компаниям, которые консультируют компанию по всем прочим текущим вопросам, как в России, так и в других странах.

Это может обернуться серьезной ошибкой. Только судебные адвокаты располагают теоретическими и практическими знаниями в области ведения судебных процессов и опытом участия в них.

СПЕЦИФИКА РОССИЙСКИХ СУДЕБНЫХ ПРОЦЕССОВ: СЕКРЕТНОЕ ОРУЖИЕ – ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

Специфику российского судопроизводства определяет ярко выраженный формальный характер материального права.

Подготовка к процессу начинается с того, что адвокат предъявляет оформленную в соответствии со всеми правилами доверенность. В других странах это, как правило, не требуется, либо же происходит только по окончании процесса или с помощью пролонгации крайнего срока.

Российское гражданское право гораздо больше, чем право других стран ориентируется на письменное подтверждение всех акций и транзакций компании, либо владельца фирмы или ее руководства. Такой подход законодателей можно расценивать по-разному. С объективной же точки зрения, документы, аргументы и доказательства в письменной форме можно рассматривать как самый удобный способ фиксировать все этапы выполнения или невыполнения договорных отношений во всем объеме проводимых компанией сделок. При этом важно еще в договоре указать наиболее выгодный и удобный для данной компании способ, которым это должно осуществляться.

Важно документировать все значительные и существенные обстоятельства каждой хозяйственной операции, причем сохранять оригиналы всех учетных документов, договоров, протоколов, писем и прочих официальных бумаг, от которых в ходе процесса может спросить судья или противоположная сторона. Это же правило, естественно, действует и для российских компаний, если им необходимо выступать перед судом.

В качестве наглядных примеров можно привести иски таких крупных и известных российских госпредприятий, как ГУП Почта России и ГУП Космосвязь, против их немецких партнеров по поводу взыскания долгов по договорам. Иски были отклонены, так как суд не счел приведенные в качестве доказательств документы соответсвующими требованиям.

В случае с ГУП Почта России истец не смог предъявить суду документы, доказывающие, что он выполнил свои договорные обязательства. В случае с ГУП Космосвязь отсутствовало письменное подтверждение долгов по договорам. В другом случае арбитражный суд отклонил иск российской компании, которая заявила об убытках, нанесенных ей немецким поставщиком алкогольной продукции. Хотя немецкая сторона и признала, что качество поставки не соответствовало требованиям, суду не было предъявлено доказательство существования заключенного договора.

Арбитражные суды редко и неохотно заслушивают свидетелей, что не противоречит российскому праву. Считается, что это только затянет процесс (многие суды считают также, что свидетельские показания чаще всего не приносят пользы делу).

Здесь необходимо напомнить о том, что российские судебные процессы носят состязательный характер. Это значит, что стороны обязаны самостоятельно (при помощи адвокатов) защищать свои интересы перед арбитражным судом.

Арбитражные суды сами, как правило, не собирают никаких доказательств – ни в пользу, ни против какой-либо из сторон. Они работают с материалом, который им предъявляют для разбирательства. Таким образом, чем обоснованней и обширней будет материал, собранный компанией в свою защиту, чем меньше в нем будет формальных ошибок, тем больше перспективы выиграть процесс.

ПРИЗРАК КОРРУПЦИИ

Эта тема часто и подробно обсуждается в профессиональных кругах. Часто можно слышать, что в большинстве случаев, когда суд выигрывала иностранная компания, это так или иначе было связано с подкупом.

Наша собственная практика дает нам полное право весьма критично относиться к подобным высказываниям.

Безусловно, в России встречаются случаи подкупа судов, в том числе и рассматривающих хозяйственные споры. Не секрет также и то, что российские суды более зависимы в своих решениях от властных структур и административного давления.

И тем не менее, случаи, когда на арбитражные суды действительно было оказано политическое или административное давление, единичны и, как правило, никогда не касаются интересов (пусть даже и значительных) компаний среднего бизнеса.

Структура российских арбитражных судов такова, что неправомочное решение (не важно, по каким причинам оно было принято) может быть отменено или признано недействительным. Фактически это происходит в большинстве случаев, когда компанию представляют квалифицированные адвокаты. Существование четырех независимых друг от друга судебных инстанций полностью защищает любую компанию от риска несправедливого приговора.

Совсем другая судьба может ожидать компанию, если с ее стороны будут допущены серьезные стратегические или процессуальные ошибки и ее адвокаты или юристы не исправят их в суде первой инстанции или при обжаловании в вышестоящей инстанции. Так чаще всего происходит, когда одни и те же консультанты сначала сопровождают заключение сделки или договора, а потом в случае возникновения спора, представляют компанию в суде, хотя налицо явный конфликт интересов, такие случаи в России не редкость.

Народная мудрость гласит: на море и в суде человек в руках Божьих. Но в российском суде даже в руках Божьих можно чувствовать себя намного увереннее, если вы знаете, что в этой ситуации играет решающую роль. А именно: тщательная и основательная подготовка и закаленные адвокаты, которые могут добиться в российском суде гораздо большего, чем это может показаться на первый взгляд.)



Psypion / photocase.com

WOFÜR HAFTET DER GENERALDIREKTOR?

DER GENERALDIREKTOR EINER OOO SOLLTE SICH ÜBER DIE RECHTLICHEN FOLGEN SEINER HANDLUNGEN GENAU INFORMIEREN. / **MARINA YANKOVSKAYA, RÖDL & PARTNER**

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (OOO) ist die populärste Rechtsform für Unternehmen in Russland. Ihr wichtigster Vertreter ist der Generaldirektor. Eine kompetente Führungspersönlichkeit ist unerlässlich für den Erfolg einer Gesellschaft. Gleichzeitig muss sich der Generaldirektor aber auch darüber im Klaren sein, dass er nicht nur Rechte und Pflichten hat, sondern für seine Handlungen auch haftbar gemacht werden kann. Deshalb sollte jeder Generaldirektor wissen, welche gesetzlichen Regelungen die Haftung des Generaldirektors für bestimmte Fälle begründen und welche Rechtsfolgen Verstöße gegen geltendes Recht haben können.

Der Einfluss des Generaldirektors innerhalb einer OOO ist nach russischem Recht sehr ausgeprägt. Er handelt im Namen der Gesellschaft, vertritt die Interessen der OOO, erteilt Vollmachten, entscheidet über das Gesellschaftspersonal und verfügt über weitere Befugnisse, sofern diese nicht mit dem Kompetenzbereich anderer Leitungs- und Kontrollorgane der OOO kollidieren. Insgesamt führt der Generaldirektor die laufenden Geschäfte, ist aber stets der Gesellschafterversammlung untergeordnet.

Grundsätzlich ist der Generaldirektor zum angemessenen und gewissenhaften Handeln im Interesse der Gesellschaft verpflichtet. Ferner ist er gegenüber der Gesellschafterversammlung und dem Direktorenrat (falls vorhanden) rechenschaftspflichtig. Die Pflichten des Generaldirektors können unterschiedlich definiert werden: durch die Satzung; durch interne Dokumente der Gesellschaft und durch den Vertrag zwischen der Gesellschaft und dem Generaldirektor. Zu beachten ist dabei, dass alle Schriftstücke aufeinander abgestimmt sein müssen.

HAFTUNG DES GENERALDIREKTORS

Der Generaldirektor haftet der OOO gegenüber für Schäden, die er der Gesellschaft durch schuldhaftes, vorsätzliches oder fahrlässiges Verhalten zugefügt hat. Der Generaldirektor haftet nicht, wenn er beweisen kann, dass er im Interesse der Gesellschaft gehandelt hat und die getätigten Rechtsgeschäfte noch im Rahmen des angemessenen unternehmerischen Risikos liegen. Der tatsächlich entstandene Schaden muss in konkreter Höhe angegeben und der Ursachenzusammenhang zwischen dem konkreten entstandenen Schaden und den rechtswidrigen Handlungen des Generaldirektors nachgewiesen werden. Dabei gelten die allgemeinen Kausalitätsregeln und das Gericht entscheidet unter der Berücksichtigung aller Umstände für den Einzelfall.

Liegen alle obengenannten Voraussetzungen vor, kann die Gesellschaft oder jeder Gesellschafter Schadensersatz gegenüber dem Generaldirektor geltend machen.

Liegen gesetzlich festgeschriebenen Insolvenzgründe vor, ist der Generaldirektor verpflichtet einen Insolvenzantrag innerhalb eines Monats beim zuständigen Wirtschaftsgericht zu stellen. Bei nicht rechtzeitiger Antragsstellung haftet der Generaldirektor subsidiär für alle Verbindlichkeiten, die nach Ablauf der Frist entstehen.

Neben seiner Leitungsfunktion ist der Generaldirektor auch Angestellter der Gesellschaft und unterliegt somit arbeitsrechtlichen Vorschriften. Er kann wie jeder Angestellte für Verstöße gegen Vereinbarungen im Arbeitsvertrag mit der Gesellschaft verantwortlich gemacht werden.

STRAFRECHTLICHE VERANTWORTUNG DES GENERALDIREKTORS

Schließlich kann der Generaldirektor für zahlreiche vorsätzliche wirtschaftliche Straftaten belangt werden. Nach dem russischen Strafgesetzbuch kann sich der Generaldirektor z.B. bei Nichtauszahlung von Löhnen, einer absichtlichen Einleitung des Insolvenzverfahrens, Verheimlichung von Geldmitteln zur Steuerhinterziehung strafbar machen. Der Generaldirektor kann während eines laufenden Insolvenzverfahrens für Straftaten, wie z.B. Gläubigerbegünstigung, Fälschung von Unterlagen, usw. belangt werden, wenn der entstandene Schaden die Summe von 150.000 Rubel überschreitet.

HAFTUNG DES GENERALDIREKTORS IM STEUERRECHT

Der Steuerkodex sieht zum einen Sanktionen und Strafen für die grobe Verletzung bei der Erfassung von Einnahmen und Ausgaben sowie bei der Nichtentrichtung oder unvollständigen Entrichtung von Steuern vor, die zwischen 20 und 40 Prozent der hierdurch nicht entrichteten Steuer betragen. Der Haftung unterliegt hier grundsätzlich die Gesellschaft, welche sich jedoch bei dem Generaldirektor gegebenenfalls im Wege des Regresses schadlos halten kann.

Darüber hinaus kann sich der Generaldirektor auch wegen Steuerhinterziehung strafbar machen. Je nach Schwere des Vergehens kommt hier eine Geldstrafe oder bei einem Betrag von mehr als sechs Millionen Rubel (150.000 Euro) sogar eine Gefängnisstrafe in Betracht, wobei das Gericht in einem solchen Fall die Haftung für den Steuerbetrag festsetzen kann. Die Straftaten verjähren je nach Schwere des Delikts zwischen zwei und zehn Jahren.

Auch bei administrativen Verstößen gegen buchhalterische Erfassungsregeln und Berichterstattung sowie bestimmter Vorlagefristen haftet der Generaldirektor, sofern er hierfür verantwortlich zeichnet. Der Bußgelder betragen zwischen 300 und 3.000 Rubel.)

ЗА ЧТО В ОТВЕТЕ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР?

ГЕНЕРАЛЬНОМУ ДИРЕКТОРУ ООО СТОИТ ПОДРОБНЕЕ ОЗНАКОМИТЬСЯ С ЮРИДИЧЕСКИМИ ПОСЛЕДСТВИЯМИ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. / **МАРИЯ ЯНКОВСКАЯ, РЕДЛЬ И ПАРТНЕРЫ**



Fotodesign / Jegg / fotolia.com

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) представляет собой самую популярную в Российской Федерации форму ведения хозяйственной деятельности, в которой в качестве единоличного исполнительного органа выступает генеральный директор. Компетентный руководитель необходим для успешной деятельности общества. В то же самое время генеральный директор должен осознавать, что наряду с определенными правами и обязанностями он также несет ответственность за свои действия. Далее мы расскажем, какие положения законодательства и в каких случаях предусматривают ответственность генерального директора, а также какие правовые последствия могут возникнуть вследствие нарушения действующего законодательства

Российское право предусматривает существенное влияние генерального директора на деятельность ООО. Он действует от имени общества без доверенности, представляет его интересы, выдает доверенности, принимает решения по кадровым вопросам и осуществляет иные полномочия, не отнесенные к компетенции других органов управления и контроля общества. В целом генеральный директор осуществляет управление текущей деятельностью общества, но при этом всегда подотчетен общему собранию участников. Генеральный директор должен действовать в интересах общества добросовестно и разумно. Он подотчетен общему собранию участников и совету директоров (если таковой назначен). Обязанности генерального директора могут быть установлены различными способами: уставом, внутренними документами общества и договором между обществом и генеральным директором. При этом необходимо учесть, что все документы должны быть согласованы между собой.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

Генеральный директор несет ответственность перед обществом за убытки, причиненные обществу его виновными действиями умышленно или по неосторожности. Генеральный директор не несет ответственности, если он может доказать, что действовал в интересах общества и что заключенные им сделки находятся в рамках разумного предпринимательского риска. Необходимо определить конкретный размер фактически понесенного убытка, а также доказать причинную связь между конкретным понесенным убытком и противоправными действиями генерального директора. Суд применяет общие правила установления причинной связи и принимает решение с учетом всех обстоятельств конкретного дела. При наличии вышеназванных условий с требованием о возмещении убытков генеральным директором может обратиться как само общество, так и любой из участников.

При возникновении предусмотренных Законом признаков банкротства генеральный директор обязан в течение месяца обратиться с заявлением должника в уполномоченный арбитражный суд. Нарушение обязанности по подаче заявления в установленный срок влечет за собой субсидиарную ответственность генерального директора по обязательствам, возникшим после истечения установленного срока.

Необходимо отметить, что генеральный директор, представляя собой исполнительный орган общества, в то же самое время является работником общества, вследствие чего на него распространяются положения трудового законодательства. Как и любой другой работник, он несет ответственность за нарушение положений трудового договора с обществом.

УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

Генеральный директор также может быть привлечен к уголовной ответственности за преднамеренные экономические преступления. В соответствии с Уголовным кодексом Российской Федерации уголовная ответственность генерального директора возникает, например, в случае невыплаты заработной платы, фиктивного или преднамеренного банкротства, сокрытия денежных средств для уклонения от уплаты налогов. В ходе банкротства генеральный директор может быть привлечен к ответственности по таким уголовным преступлениям, как неправомерное удовлетворение требований отдельных кредиторов, фальсификация документов и т.д., если размер причиненного ущерба превышает 150 000 руб.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО НАЛОГОВОМУ ПРАВУ

Налоговый кодекс предусматривает санкции и штрафы за грубые нарушения в учете доходов и расходов, а также при неуплате или неполной уплате налогов, в размере от 20% до 40% неуплаченной суммы налога. Хотя в таких случаях ответственность несет непосредственно общество, оно может потребовать от генерального директора возмещения убытков в порядке регресса. Кроме того, законодательством также предусмотрена уголовная ответственность генерального директора за уклонение от уплаты налогов. Такое нарушение в зависимости от его размера наказывается штрафом или лишением свободы по преступлениям в размере свыше шести млн руб. При этом суд вправе наложить ответственность в размере суммы налогов. Срок исковой давности по уголовным преступлениям составляет от двух до десяти лет в зависимости от серьезности нарушения.

И, наконец, генеральный директор несет административную ответственность за нарушения требований по бухгалтерскому учету и составлению отчетности, а также на нарушение сроков подачи, если он подписывает их в качестве ответственного лица. Налагаемый штраф составляет от 300 до 3 000 руб.)



Wikipedia

TATARSTAN PLANT LOGISTIKZENTREN UND KLINIK

EINE LANGE INDUSTRIETRADITION, NATÜRLICHE RESSOURCEN UND INTELLIGENTE INVESTITIONSANREIZE IN SCHLÜSSELBRANCHEN MACHEN TATARSTAN ZU EINER DER STÄRKSTEN WIRTSCHAFTSREGIONEN RUSSLANDS UND EINEM ÄUSSERST ATTRAKTIVEN STANDORT.

BERND HONES, GTAI

Kazan Kreml

Eine traditionell stark ausgeprägte Branche ist die chemische Industrie: In der Hauptstadt Kasan und weiter östlich, in Nischnekamsk, befinden sich zwei der größten Chemiekomplexe der Russischen Föderation: Kasanorgsintes und Nischnekamskneftechim. Dort wird mehr als die Hälfte des in Russland erzeugten Ethylens und Polyethylens hergestellt. Aber auch die Petrochemie ist ein wichtiger Sektor in der Region.

Noch weiter östlich von Nischnekamsk liegt die Stadt Nabereschnye Tschelny. Dort hat der russische Lkw-Hersteller Kamas sein Stammwerk. Vier Fünftel aller in Russland gefertigten Lastkraftwagen kommen aus der Lkw-Schmiede am Fluss Kama. Und Tatarstan dürfte auch weiterhin Russlands wichtigster Lkw-Standort bleiben. Denn Daimler hat im April 2011 eine Lkw-Montagehalle eröffnet und will zusätzlich in einem Joint-Venture mit Kamas Achsen bauen. Es sind bereits namhafte Lkw-Zulieferer vor Ort: So fertigen der internationale Kfz-Elektronik-Hersteller Leoni oder etwa der Dieselmotorenbauer Cummins ihre Produkte in direkter Nachbarschaft zu Mercedes und Kamas. Aber auch die deutschen Firmen ZF und Knorr Bremse sind in der Republik vertreten.

Reich ist die Region auch wegen ihrer immensen Rohstoffschätze: Der Erdölgigant Tatneft pumpte 2010 über 20 Millionen Tonnen Erdöl an die Oberfläche, 33 kleinere Unternehmen brachten insgesamt sechs Millionen Tonnen zu Tage.

Ein Teil dieses Öls wird in der Region weiterverarbeitet. Neben dem Kunststoffwerk von Nischnekamskneftechim verarbeitet die Petrochemie-Fabrik Taneco jährlich sieben Millionen Tonnen Erdöl. Es entstehen 347.000 Tonnen Naphtha zur weiteren Tiefenverarbeitung in der Petrochemie, 850.000 Tonnen Autobenzin nach Euro 5-Standard, 751.000 Tonnen Kerosin, 2,4 Millionen t Diesel nach Euro 5-Standard, dazu Kunststoffe, Öle und Elektroenergie. OAO Nischnekamskschina stellt Reifen für Pkw, Lkw sowie Traktoren her. Und das Unternehmen OAO Taif Nk verarbeitet sieben Millionen Tonnen Öl.

Um die Lebensqualität und die wirtschaftliche Attraktivität in der Region weiter zu stärken, sind eine Reihe große Projekte geplant. Eines davon ist ein neues Krankenhaus mit 1.300 Betten. Nachdem in Nabereschnye Tschelny erfolgreich ein Notfallkrankenhaus errichtet worden war, wird jetzt in der Gebietshauptstadt eine moderne Klinik nach westlichem Vorbild gebaut. Während die Möbel bereits ausgewählt sind, steht Anfang 2012 die Ausschreibung für die medizinische Ausrüstung an. Die Kosten für Computertomographen, Röntgengeräte und andere Medizintechnik werden auf 52 Millionen Euro beziffert.

Neben der medizinischen Versorgung will Tatarstan auch im Bereich Logistik und Verkehr seine Toppostition unter den russischen Regionen verteidigen. Geplant ist ein zwei Kilometer langes Flussterminal zur Abfertigung von 20- und 40-Fußcontainern für Überseetransporte. Über die Wolga hat Tatarstan einen Zugang zum Kaspischen, zum Schwarzen und zum Asowschen Meer sowie zur Ostsee. Der große Vorteil des multimodularen Terminals: Dort soll es eine Zollstation geben. Das heißt: Logistiker müssen die Waren nicht über Moskau in die Wirtschaftsregion bringen, um sie dort zu verzollen, sondern auf direktem See-, beziehungsweise Binnenschifffahrtsweg.

Ein weiteres multimodulares Logistikzentrum ist direkt an der M7 geplant. Das ist eine vielbefahrene Strecke, sie ist der Korridor von Moskau nach Peking. Auch in diesem 200 ha großen Terminal soll eine Zollstation entstehen. Der neue Umschlagplatz für Schienen- und Straßentransporte wird zwischen 2013 und 2015 gebaut werden. Im selben Zeitraum steht der Flughafenausbau mit Logistikterminal an. Dort wird künftig Platz für 60.000 Tonnen Waren und Güter sein.

Die neuen Umschlagkapazitäten werden gebraucht, denn sind mehrere Megaprojekte in verschiedenen Branchen geplant. In der Landwirtschaft werden heute bereits bis zu einem Drittel aller Produkte außerhalb der Republikgrenzen verkauft. Neue Mastbetriebe für Schweine und Rinder, Geflügelfarmen dürften ihre Produkte ebenfalls überwiegend an Nachbarregionen verkaufen oder ins Ausland exportieren. Auch die Automobilindustrie wird künftig zusätzliche Logistikdienstleistungen nachfragen, denn die Unternehmen Ford und Sollers haben ein neues Automobilwerk in der Region angekündigt. Jährlich sollen dort 350.000 Pkw produziert werden. Die Investitionssumme beläuft sich auf 2,4 Milliarden US-Dollar.

Dieses Projekt bietet ausgezeichnete Chancen für deutsche Zulieferer. Zu den potenziellen Abnehmern deutscher Werkzeugmaschinen und anderer Ausrüstungen dürften auch die drei Luftfahrtunternehmen in der Region gehören: der Flugzeugbauer Kasanskoje awiazionnoje proiswodstwennoje obedinenije im Gorbunowa, der Hersteller von Hubschraubern, das Kasanski wertoljotnyi sawod, und der Drohnenbauer Kasanski sawod bespilotnikow Eniks.

Von Siemens über Linde bis hin zu Metro — knapp 50 deutsche Unternehmen sind in der Region vertreten und es kommen immer mehr dazu. Der deutsch-tatarische Außenhandel belief sich 2010 auf 1,8 Milliarden US-Dollar. Damit war Deutschland der zweitwichtigste Handelspartner der Region. „Die Dresdner, die Deutsche und die Commerzbank arbeiten mit unseren tatarischen Banken zusammen", sagte der stellvertretende Wirtschaftsminister der Republik, Ildar Mingalejew, gegenüber Germany Trade and Invest. Der Vizeminister bekräftige auch die Absicht, die Zusammenarbeit mit dem Freistaat Sachsen weiter auszuweiten. In den Bereichen Telekom, Automatisierung, Medizin, Sicherheitssysteme sowie Forschung sieht der Vizeminister weitere Möglichkeiten der Partnerschaft zwischen Deutschland und der Region..



В ТАТАРСТАНЕ ПОСТРОЯТ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ И БОЛЬНИЦЫ

ДАВНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТРАДИЦИИ, НАЛИЧИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ И ГРАМОТНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ ДЕЛАЮТ ТАТАРСТАН ОДНИМ ИЗ СИЛЬНЕЙШИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ И ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ РЕГИОНОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРОИЗВОДСТВ. / БЕРНД ХОНЕС, GTAI

Татарстан, Волга в районе Болгара

В Татарстане традиционно наиболее развита химическая промышленность: в столице республики городе Казань и на юге, в Нижнекамске, расположились два крупнейших российских химических комплекса: Казаньоргсинтез и Нижнекамскнефтехим. Здесь производится более половины российского этилена и полиэтилена. Также важное место в регионе занимает нефтехимическая промышленность.

Восточнее Нижнекамска расположен город Набережные челны. Здесь производят российские грузовики — КАМАЗы. Четыре пятых всех российских грузовиков делают здесь, на берегу реки Камы. Татарстан и в дальнейшем останется главным в России регионом по производству грузовиков. В апреле 2011 г. Daimler открыл совместное с КАМАЗом предприятие по сборке грузовых автомашин, а также намерен производить совместно с КАМАЗом мосты для автомобилей. По соседству уже разместились именитые поставщики деталей: производитель электроники для грузовиков Leoni и производитель дизельных моторов Cummins построили свои заводы в непосредственной близости от Мерседеса и КАМАЗа. В республике также представлены такие немецкие компании как ZF и Knorr Bremse.

Регион богат многочисленными природными ресурсами: нефтяной гигант Татнефть в 2010 г. вывел на поверхность более 20 млн т нефти, еще 33 небольшие нефтяные компании совместно выработали за тот же период шесть млн т.

Часть добытой нефти перерабатывается в этом же регионе. Предприятие Нижнекамскнефтехим и нефтеперерабатывающий завод Taneco обрабатывают в год семь млн т нефти: 347 тыс. т первой фракции дистиллята для дальнейшего использования в нефтехимической промышленности, 850 тыс. тонн автомобильного бензина стандарта Евро5, 751 тыс. т керосина, 2,4 млн т дизельного топлива стандарта Евро5, а также пластмассы, масла и электроэнергия. ОАО Нижнекамскшина производит шины для легковых автомобилей, грузовиков и тракторов. Компания ОАО Таиф-нк перерабатывает семь млн т нефти.

В регионе планируется реализация ряда проектов с целью улучшения качества жизни и повышения экономической привлекательности. К их числу относится строительство новой больницы на 1.300 мест. В Набережных челнах уже была успешно возведена больница скорой помощи, теперь в столице региона планируется возвести современную больницу западного образца. Мебель уже закуплена, но в начале 2012 г. будет открыт тендер на закупку медицинского оборудования. Общий бюджет на приобретение компьютерных томографов, рентгеновских аппаратов и другой медицинской техники составит 52 млн евро.

Татарстан стремится не только поднять уровень медицинского обслуживания в регионе, но и утвердиться как лучший регион России в сфере логистики и транспортного сообщения. Планируется создание речного порта протяженность в два километра для погрузки и отгрузки 20-40-футовых контейнеров для морских перевозок. Волга связывает Татарстан с Каспийским, Черным и Азовским морем, а также с Балтийским морем. Мультимодульный терминал будет иметь огромное преимущество: на нем будет собственная таможня. Это значит, что логистическим службам не придется возить товары через Москву, они смогут направлять их морским или речным транспортом напрямую в промышленный регион Татарстан, где они и будут проходить таможню.

Еще один мультимодульный логистический центр планируется построить непосредственно на трассе М7. Это очень оживленное шоссе, которое соединяет Москву с Пекином. На новом огромном терминале общей площадью в 200 гектаров будет оборудована таможенная станция. Новый пункт для перегрузки товаров с железнодорожного на автомобильный транспорт будет построен между 2013 и 2015 гг. Тогда же должно начаться строительство аэропорта с логистическим терминалом. Там будет предоставлено складское пространство для 60 тыс. продуктов и товаров.

Новые перевалочные мощности станут реальной необходимостью, так как в планах многочисленные проекты в различных отраслях. Почти треть всей производимой в регионе сельхозпродукции уже сейчас продается за пределами Татарстана. Новые откормочные комплексы для свиней и крупного рогатого скота, а также птицефермы смогут продавать свою продукцию в соседние регионы и за рубеж. Автомобильная промышленность в будущем также будет нуждаться в дополнительных логистических услугах, поскольку компании Форд и Золлерс заявили о намерении строить в регионе автомобильный завод. Ежегодно на нем будет производиться 350 тыс. легковых автомобилей. Объем инвестиций оценивается в 2,3 млрд долл.

Этот проект создает блестящие возможности для немецких поставщиков. Потенциальными потребителями немецких станков и другого оборудования могут также стать авиационные предприятия региона: самолетостроительная компания Казанское авиационное производственное объединение им. С.П.Горбунова, Казанский вертолетный завод и Казанский завод беспилотников ЭНИКС.

Siemens, Linde, Metro – в регионе представлено почти 50 немецких компаний и их становится все больше. Товарооборот между Германией и Татарстаном составил в 2010 г. 1,8 млрд долл. Германия стала вторым по значимости торговым партнером региона. «Dresdner Bank, Deutsche Bank и Commerzbank работают совместно с банками Татарстана» — заявил исполняющий обязанности министра экономики республики Ильдар Медведев немецкому агентству Trade and Invest. Он также выразил намерение расширять сотрудничество с Саксонией. Исполняющий обязанности министра видит возможности для развития сотрудничества между Германией и республикой Татарстан в сфере телекоммуникаций, автоматизации, медицины, страхования и научных исследований.

ANDRE SCHOLZ,
MANAGING PARTNER RUSSLAND/GUS VON RÖDL & PARTNER

АНДРЭ ШОЛЬЦ,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ПО РОССИИ И СТРАНАМ СНГ, РЁДЛЬ & ПАРТНЕРЫ



1 WELCHEN RAT HÄTTEN SIE AN IHREM ERSTEN ARBEITSTAG GEBRAUCHEN KÖNNEN?
Wenn bis 18 Uhr keine Meldung kommt, dass etwas schief gelaufen ist, ist entweder das Telefon kaputt oder der Mail-Server ausgefallen.

2 WAS WÜRDEN SIE VERÄNDERN, WENN SIE EINEN TAG REGIEREN DÜRFTEN?
Ich würde den „Anbau" von Plastikflaschen und -tüten längs der russischen Landstraßen unter drakonische Strafen stellen.

3 WAS FÄLLT IHNEN SPONTAN EIN, WENN SIE AN RUSSLAND DENKEN?
Russland ist kein Land für Ironie! Wenn Sie witzig sein möchten, überlegen Sie vorher genau, ob Ihr Witz nicht auch ernst verstanden werden könnte.

4 WAS KÖNNEN DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN LERNEN?
Die Kunst, in jeder denkbaren Situation mehrere Auswege zu finden. Deutsche sind in Sachen Improvisation weniger talentiert.

5 UND DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN?
Mehr Klarheit in der Kommunikation, mehr Entschlossenheit! Weniger „vielleicht", „kann sein", „irgendwie" und „wer weiß"!

6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD (UND WARUM):
Robert Bosch, der verstanden hat, dass nur unternehmerisches Denken und Handeln eine Wohlstandsmehrung bringen kann, die dann allerdings auch nach Leistungsfähigkeit gerecht verteilt werden muss, damit in der Gesellschaft Bildung und Kultur eine breite Basis haben. Nur über die Verinnerlichung sozialer Grundwerte und Bildung für alle, lässt sich in einer Gesellschaft wieder genügend Potenzial frei setzen, um die Wohlstandsmehrung auch für die Zukunft aufrecht zu erhalten.

7 ERFOLG IST…
… nicht unbedingt immer groß und nicht immer sichtbar. Die Hauptsache ist, man zieht daraus Motivation, auch wenn der Erfolg vielleicht „nur" im Erkenntnisgewinn besteht. Große Erfolge sind fast immer eine Mannschaftsleistung.

1 КАКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ?
Если до 18.00 не пришло сообщение о том, что что-то не так, то либо телефон сломался, либо сервер накрылся.

2 ЧТО БЫ ВЫ ИЗМЕНИЛИ, ЕСЛИ БЫ НА ОДИН ДЕНЬ ВАМ ДОВЕРИЛИ УПРАВЛЯТЬ СТРАНОЙ?
Я бы ввел драконовские штрафы за горы мусора вдоль российских дорог.

3 ПЕРВОЕ, ЧТО ПРИХОДИТ ВАМ В ГОЛОВУ, КОГДА ВЫ ДУМАЕТЕ О РОССИИ?
В России иронии места нет! Если Вы хотите пошутить, подумайте как следует, не воспримут ли Вашу шутку в серьез.

4 ЧЕМУ НЕМЦЫ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ У РУССКИХ?
Искусству, в любой мыслимой ситуации находить множество выходов. Немцы менее талантливы в вопросах импровизации.

5 А РУССКИЕ – У НЕМЦЕВ?
Больше ясности в общении, больше решительности! Поменьше слов «наверное», «может быть», «как-нибудь» и «кто знает»!

6 КТО ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ ВАС ПРИМЕРОМ В БИЗНЕСЕ (И ПОЧЕМУ):
Роберт Бош, который понимал, что только мысли и действия в духе предпринимательства ведут к умножению благосостояния, которое, однако, должно быть справедливо распределено по заслугам, чтобы образование и культура имели в обществе широкую базу. Только посредством интроекции социальных ценностей и образования для всех в обществе освобождается потенциал, который позволит преумножать благосостояние и в будущем. И это не только задача государства, но и ответственность всех сторон, которая находится в прямой зависимости от (материальных) заслуг.

7 УСПЕХ – ЭТО…
…не всегда большой и заметный из вне. Главное, чтобы он был источником мотивации, даже если успех состоит «исключительно» в приобретении знаний. Неважно, как успех трактуется в различных культурах, почти всегда это заслуга команды.

BESUCHERREKORD AUF DEM TAG DER OFFENEN TÜR

ÜBER 400 BESUCHER INFORMIERTEN SICH ZUM „DOING BUSINESS“ IN RUSSLAND.

MONIKA HOLLACHER, AHK RUSSLAND

Auf ihrem Tag der offenen Tür am 2. November im Swissôtel konnte die AHK einen Besucherrekord verzeichnen. Weit über 400 Besucher kamen in das Konferenzzentrum des Swissôtel um sich zu aktuellen Themen zum „Doing Business“ in Russland zu informieren. Die Besucher konnten sich in sieben Workshops oder Panel-Diskussionen zu unterschiedlichen Themen und einer Auftaktveranstaltung mit Matthias Schepp vom „Spiegel“ zur aktuellen politischen Lage in Russland informieren. Schepps Fazit: „Es könnte alles noch viel schlimmer sein“. Weder Optimisten noch Pessimisten hätten mit ihren Prognosen in der Vergangenheit Recht behalten und ähnlich wird es auch in Zukunft sein. Schepp schätzt Putin als vorsichtigen Politiker ein, der mit einem Fuß noch in der Vergangenheit und mit dem anderen in der Zukunft steht. Drei Trends für die Zukunft leitet Schepp aus seiner Analyse ab: die Zunahme von Staatsunternehmen in der russischen Wirtschaft, ein weiteres Abrücken Russlands vom Westen und eine weitere Einschränkung der Bürger- und Menschenrechte.



Michael Harms und Matthias Schepp beim Eröffnungsvortrag.

PANEL: RECHTSSICHERHEIT – REALITÄT ODER ILLUSION

Die Situation hat sich für mittelständische Unternehmen in Russland deutlich verbessert. Wer in Russland klagt und im Recht ist, bekommt auch meistens recht, so die mehrheitliche Meinung auf dem Podium. Die Rechtssprechung in Wirtschaftsfällen hat sich eindeutig verbessert. Sehr viel schlechter sieht die Situation bei der Rechtsdurchsetzung aus. Denn vor Gericht recht zu bekommen, heißt noch lange nicht, es auch in der Praxis realisieren zu können. Eine Reform des Vollstreckungsrechts und der Exekutivbehörden sei zwingend notwendig, um hier zu einer Verbesserung zu kommen. Besondere Defizite wurden bei der Juristenausbildung festgestellt, die zu praxisfern ist, um nachher effiziente Richter und Anwälte hervorzubringen.



ANSTEHENDE ÄNDERUNGEN IM ARBEITSRECHT

Mit strengeren Auflagen müssen Arbeitsgeber schon in nächster Zukunft rechnen. Hierzu informierte Dr. Valentina Mitrofanowa vom Institut für HR-Management. Schon seit Januar 2011 haften Arbeitgeber schon bei geringfügigen Regelverstößen bei der Lohnauszahlung. Auch im Umgang mit Personaldaten verschärft der Gesetzgeber die Auflagen. Eine zunehmende Formalisierung und Bürokratisierung steht im Krankheitsfall an. Kopfschmerzen wird auch die Abschaffung der Arbeitsbücher bereiten, hier empfiehlt die Expertin schon jetzt damit anzufangen, alles auf einen optimalen Stand zu bringen.

VISA FÜR GESCHÄFTSREISENDE

Oliver Fixson, Leiter der Rechts- und Konsularabteilung der Deutschen Botschaft Moskau stand den Besuchern für Fragen aller Art zur Verfügung und Fragen gab es wie immer viele. Rund 800 Visa täglich bearbeitet die Konsularabteilung täglich. Schon allein deshalb sei die Botschaft an einer Ausgabe von Mehrjahresvisa für Vielreisende interessiert, so Fixson, vorausgesetzt die Bedingungen dafür sind erfüllt. Deshalb ist jeder Antragsteller aufgefordert, sich gut über seine Möglichkeiten und notwendigen Formalien zu informieren. Auch die Visa-Clearingstelle der AHK unterstützt ihre Mitglieder mit Rat und Tat.


Aleksander Yudovich von Rödl & Partner

Aleksander Yudovich von Rödl & Partner

PANEL: ATTRAKTIVITÄT DER REGIONEN RUSSLANDS – STANDORTAUSWAHL

Immer mehr ausländische Unternehmen entschließen sich zu einer Produktion in Russland. und immer schärfer wird der Wettbewerb der Regionen um die Investoren. Vertreter der Regionen Kaluga und Uljanowsk stellten ihre Strategien im Wettbewerb um die Investoren vor, Praxisberichte von Claas und Continental berichteten über ihre Erfahrungen bei der Standortauswahl. Was letztendlich den Ausschlag zu einer Entscheidung gibt ist sehr individuell.

Die Forderung nach einem höheren Lokalisierungsgrad der Fertigung veranlasst zunehmend Zulieferbetriebe zu einer Niederlassung in Russland. Für diese oft kleinen und mittleren Unternehmen spielen Industrieparks eine wachsende Rolle, denn hier wird ihnen die Sorge um Grundstückserschließung und viele andere Dinge abgenommen. Die Zahl der Industrieparks wächst und für private und staatliche Investoren bieten sich hier in Zukunft noch viele Gestaltungsmöglichkeiten.

PANEL: AKTUELLES AUS DER ZOLLUNION.

Manche Dinge entwickeln sich positiver als ursprünglich angenommen. Diesen erfreulichen Schluss ziehen deutschen Unternehmen nach über einem Jahr Zollunion. Insgesamt ist Abwicklung leichter und schneller geworden. Wichtig ist eine gute Vorbereitung und Kenntnis der notwendigen Prozesse. Informiert sein ist alles. Nicht beseitigt werden konnte die leidige Korrektur des Zollwerts (KTS), hier besteht nach wie vor die Forderung nach Vereinfachung und Transparenz.

Einen Ausblick wagten die Experten auf den zukünftigen einheitlichen Wirtschaftsraum und den nun in greifbare Nähe gerückten Eintritt in die WTO. Hier gilt es in erster Linie sich gut informiert zu halten, denn die Neuerungen werden eine Flut von Gesetzen und Normen mit sich bringen, in der man leicht ertrinken kann.

ERSTE INFORMATIONEN ZUR NEUEN VERRECHUNGSPREISGESETZGEBUNG

Für Unsicherheit sorgt die Einführung der neuen Verrechnungspreisregeln in Russland. Zwar lehnt sich die Gesetzgebung in großen Teilen an die westeuropäische an, allerdings befürchten Experten Mängel bei der Durchsetzung, die nicht richtig durchdacht sei. Zu befürchten sei eine zusätzliche Bürokratisierung, die einen immensen Mehraufwand für die Unternehmen bedeute. Die vorgesehenen Zeitkorridore seien sehr schwer einzuhalten. Russische Unternehmen sind überhaupt nicht vorbereitet. Neben der fehlenden Durchführungsverordnung, sei ein weiteres Problem, die Größe der in Moskau eingerichteten Behörde. Bisher sind lediglich 30 Mann für die Bearbeitung in ganz Russland vorgesehen. Da sind Engpässe vorhersehbar.

SOCIAL MEDIA: MÖGLICHKEITEN UND EINSATZ

Social Media sind mittlerweile auch in Politik und Wirtschaft angekommen. Für den Dialog mit dem Kunden gibt es jedoch keine festen Rezepte. Wichtig ist es zu erkennen, dass PR und Marketing in Social Media ganz anderes funktioniert als die klassischen Medien. Es muss klar sein, dass der Schritt in die Social Media einen zeitlichen und personellen Mehraufwand bedeutet, über den man sich bewusst sein muss und der sich auf lange Sicht auch auszahlen muss. Im Workshop wurden viele Ideen diskutiert, die die AHK in Zukunft weiterverfolgen wird..





РЕКОРД ПОСЕЩАЕМОСТИ НА ДНЕ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ

НА ДНЕ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ, ПОСВЯЩЕННОМ ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА В РОССИИ, ПОБЫВАЛО СВЫШЕ 400 ЧЕЛОВЕК. / **МОНИКА ХОЛЛАХЕР, ВТП РОССИЯ**

На Дне открытых дверей ВТП, который проходил 2 ноября в Свиссотеле, было рекордное число посетителей. В конференц-центре отеля собралось более 400 человек. Программа встречи, посвященная различным аспектам ведения бизнеса в России, была разбита на семь воркшопов и подиумных дискуссий. Встреча началась с выступления Маттиаса Шеппа из московского бюро журнала «Шпигель». Он говорил об актуальной политической ситуации в России. Общий вывод, сделанный Шеппом: «Все могло бы быть еще хуже». Ни оптимистичные, ни пессимистичные прогнозы, сделанные в прошлом, не оправдались, и в будущем будет то же самое. Путина Шепп охарактеризовал как осторожного политика, стоящего одной ногой в прошлом, другой – в будущем. Для будущего, по мнению Шеппа, будут характерны три основные тенденции: увеличение числа госпредприятий в экономике, дальнейший отход России от Запада и еще большее ущемление гражданских и человеческих прав.

ПОДИУМНАЯ ДИСКУССИЯ: ПРАВОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ – РЕАЛЬНОСТЬ ИЛИ ИЛЛЮЗИЯ

Ситуация с правовой безопасностью для компаний среднего бизнеса заметно улучшилась. Судебные иски, если они правомерны, удовлетворяются в пользу истца – считают большинство участников подиумной дискуссии. Ведение экономических дел однозначно улучшилось. Намного хуже обстоит ситуация с исполнением судебных решений. Получить положительное решение в суде еще не означает реализацию этого решения на практике. Чтобы изменить ситуацию, необходима реформа системы исполнительного права и соответсвующих органов власти. Кроме того, недостатки в системе юридического образования, слишком далекого от практики, приводит к нехватке хороших судей и адвокатов.

ИЗМЕНЕНИЯ В ТРУДОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

В ближайшее время работодателей ждет ужесточение трудового законодательства. О предстоящих изменениях рассказала Валентина Митрофанова, генеральный директор «Института профессионального кадровика». Уже с января 2011 г. работодатели несут ответственность даже за незначительные нарушения при начислении заработной платы. Более строгим стало законодательство и в отношении защиты персональных данных. Более формальным и бюрократизированным станет процесс оформления больничного. Сложности сулит и предстоящая отмена трудовых книжек. В. Митрофанова рекомендует компаниям уже сейчас приводить дела в порядок и заранее готовиться к этим нововведениям.

ДЕЛОВЫЕ ВИЗЫ

Оливер Фиксон, руководитель консульско-правового департамента Посольства Германии в Москве, был готов ответить на любые вопросы, а их было, как всегда, много. Консульство ежедневно обрабатывает по 800 визовых запросов. По словам Фиксона, уже хотя бы по одной этой причине посольство заинтересовано в выдаче многократных долгосрочных виз для тех, кто часто ездит в Германию. Конечно, при условии соблюдения всех необходимых требований. Поэтому от заявителей требуется как можно больше подтвержденной документами информации. Визовый центр ВТП также готов оказывать всеобъемлющую поддержку своим членам.

ПОДИУМНАЯ ДИСКУССИЯ: ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Все больше иностранных компаний открывают свои производства в России. И все острее конкурентная борьба российских регионов за инвесторов. Представители Калужской и Ульяновской областей презентовали потенциальным инвесторам возможности своих регионов. Представители компаний Claas и Continental рассказали об опыте при выборе региона для строительства собственных производств. Решающий фактор для окончательного выбора у каждой компании всегда свой.

Локализация основного производства стимулирует и смежных поставщиков к размещению в России своих предприятий. Как правило, это небольшие и средние компании, поэтому все более важную роль для них играют индустриальные парки. В них уже решены проблемы с освоением земельного участка и другие вопросы. Количество индустриальных парков растет, что сулит хорошие перспективы для частных и государственных инвесторов.

ПОДИУМНАЯ ДИСКУССИЯ: ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ

Во многих аспектах ситуация здесь сложилась гораздо лучше, чем предполагалось сначала. Такой радостный вывод сделали немецкие компании спустя год после образования Таможенного союза. Таможенное оформление стало проходить в целом быстрее и легче. Важную роль в этой процедуре играет тщательная подготовка и знание всех этапов. Информация решает все. Неудобную систему корректировки таможенной стоимости (КТС) реформировать пока не удалось – ее необходимо упростить и сделать более прозрачной.

Эксперты попытались дать прогнозы относительно перспектив единого экономического пространства и приблизившегося вступления России в ВТО. Здесь важно быть в курсе всех нововведений – ведь вступление повлечет за собой целую волну новых норм и законов, в которой легко можно будет захлебнуться.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О РАСЧЕТНЫХ ЦЕНАХ

Введение новых правил определения расчетных цен вызывает беспокойство. И хотя эти правила по большей части ориентированы на существующую европейскую практику, эксперты опасаются сложностей при их применении, так как эта процедура пока не достаточно проработана. Опасаться стоит и еще большей бюрократизации, требующей от компаний дополнительных средств и ресурсов. Сложно будет соблюсти и предусмотренные законодательством временные коридоры. Российские компании вообще не подготовлены к этому нововведению. Кроме не проработанной процедуры применения еще одну проблему представляет ведомство, образованное для контроля за соблюдением новых правил. До сих пор в его штате числится всего 30 специалистов, которые должны будут обрабатывать документы со всей страны. Долгое ожидание, таким образом, обеспечено.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ: ВОЗМОЖНОСТИ И РЕАЛИЗАЦИЯ

Социальные сети давно проникли и в политику, и в экономику. Но для диалога с клиентами нет четких рецептов. Важно лишь понимать, что PR и маркетинг в социальных сетях функционируют совсем по другим правилам, чем это происходит в традиционных СМИ. Необходимо также учитывать, что работа в социальных сетях потребует немалых временных и кадровых затрат, и к этим затратам нужно быть готовым, однако они непременно окупятся в будущем. На семинаре обсуждалось много интересных идей, за реализацией которых ВТП обещает следить в дальнейшем.)



Die Schirmherrn Dr. Andrea von Knoop und Evgenij Primakov.


Evgenij Primakov mit AHK – Präsident Dr. Heinrich Weiss


Preisträger Johannes Tholey, Hyperglobus



GLOBUS UND INTENIUM GEWINNEN AHK MITTELSTANDSPREIS

DIE HYPERMARKTKETTE GLOBUS IST DAS BESTE DEUTSCHE MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN IN RUSSLAND, DER PUBLISHER VON CASUAL ONLINE GAMES INTENIUM DAS BESTE MITTELSTÄNDISCHE RUSSISCHE UNTERNEHMER IN DEUTSCHLAND.

Den von der Deutsch-Russischen AHK nach 2009 zum zweiten Mal verliehene Otto Wolff von Amerongen Mittelstandspreis hat als bestes deutsches in Russland tätiges Unternehmen die Hypermarktkette Globus mit 26 Prozent der abgegebenen Stimmen vor den Unternehmen Roto Frank (15%) und Veka Rus (12%) gewonnen. „Wir können dort wo wir sind die Nummer eins sein, für unsere Kunden, für die Region, für unsere Mitarbeiter. Wir sind sehr stolz, diesen Preis gegen so starke Konkurrenz gewonnen zu haben", freute sich Johannes Tholey, Generaldirektor Hyperglobus Russland.

Zum besten russischen in Deutschland tätigen Mittelstandsunternehmen wurde der Softwareentwickler Intenium mit 42 Prozent der Stimmen gewählt, vor der Dovgan GmbH und der Promt GmbH mit jeweils 29 Prozent der Stimmen. „Ein schöneres Geburtstagsgeschenk als den Otto Wolff von Amerongen Mittelstandspreis hätte man mir heute nicht machen können", jubelte der extra aus Deutschland angereiste „Erfinder" der Intenium GmbH, Konstantin Nikulin.

Insgesamt wurden 1014 Stimmen abgegeben. Die Sieger setzen sich gegen starke Konkurrenz aus einer Shortlist von Unternehmen durch. Nominiert waren drei russische und zehn deutsche Firmen. Die Abstimmung erfolgte per Internet. „Die hohe Beteiligung zeigt, wie wichtig es ist, den Fokus auf die Unternehmen zu richten, die sonst nicht so im Mittelpunkt stehen. Klein- und mittelständische Unternehmen bilden egal ob in Deutschland, Russland oder anderswo auf der Welt die Basis einer soliden wirtschaftlichen Entwicklung", so Michael Harms, Vorstandsvorsitzender der AHK.

Die zur Wahl stehenden Unternehmen mussten u.a. die Kriterien: Entwicklung und Gestaltung echter partnerschaftlicher Kooperation, Verlängerung der Wertschöpfungskette, Entwicklung des Mittelstands, Entwicklung der Realwirtschaft, wirtschaftliche und ökologische Nachhaltigkeit, Schaffung qualifizierter Arbeitsplätze, regionale Entwicklung, moderne Aus- und Weiterbildung erfüllen.

Die Verleihung des Otto Wolff von Amerongen Mittelstandspreises wurde vom Hauptsponsor Ernst & Young, dem Goldsponsor Otto Wolff Stiftung und den Silbersponsoren Lanxess und Continental unterstützt..)


Победитель Константин Никулин, Интениум


Михаэль Хармс благодарит всех номинантов.




Патроны премии и посол Ульрих Бранденбург с номинантами СМП, ИРЕКС и CLAAS.

«ГЛОБУС» И «ИНТЕНИУМ» — ЛАУРЕАТЫ ПРЕМИИ ВТП ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

СЕТЬ ГИПЕРМАРКЕТОВ «ГЛОБУС» СТАЛА ЛУЧШИМ НЕМЕЦКИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬ КОМПЬЮТЕРНЫХ ИГР «ИНТЕНИУМ» — ЛУЧШИМ РОССИЙСКИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ГЕРМАНИИ.

В этом году Российско-Германская ВТП вручила премию для малого и среднего бизнеса им. Отто Вольффа фон Амеронгена лучшему немецкому предприятию, развивающему свой бизнес в России (предыдущее вручение состоялось в 2009 г.). Сеть гипермаркетов «Глобус», завоевав 26% голосов, обогнала компании «Рото Франк» (15%) и «Века Рус» (12%). «Мы можем быть первыми там, где ведем бизнес, быть первыми для наших клиентов, региона, наших сотрудников. Мы очень гордимся тем, что смогли стать лауреатами премии, несмотря на такую сильную конкуренцию», — поделился своей радостью Йоханнес Толей, генеральный директор ООО «Гиперглобус» в России.

Лучшим российским предприятием, ведущим бизнес в Германии, стал издатель компьютерных игр «Интениум», получивший 42% голосов. Его пропустили вперед компании «Довгань ГмбХ» и «Промт ГмбХ», каждая из которых набрала по 29%.

«Сегодня, в мой день рождения, лучшего подарка для меня, чем премия для малого и среднего бизнеса им. Отто Вольффа фон Амеронгена, просто нельзя себе представить», — не мог сдержать своего восторга основатель «Интениум ГмбХ» Константин Никулин, который специально приехал из Германии на церемонию торжественного вручения премии.

Всего было зарегистрировано 1014 голосов. Лауреаты одержали победу в серьезной конкурентной борьбе среди компаний, включенных в шорт-лист. Номинантами стали три российские и десять немецких компаний. Голосование проходило по интернету. «Большое количество проголосовавших показывает, как важно выделять компании, которые обычно не оказываются в центре внимания. Малые и средние предприятия, не важно, работают ли они в России, Германии, или в любой другой стране мира, создают основу стабильного экономического развития», — отметил Михаэль Хармс, председатель правления ВТП.

Компании, отобранные в качестве претендентов на соискание премии, должны были отвечать следующим критериям: развитие или образование прочного партнерского сотрудничества; продление цепочки создания добавленной стоимости; развитие среднего бизнеса; развитие реального сектора экономики, становление экономической и экологической устойчивости; создание квалифицированных рабочих мест; развитие регионов; развитие современного образования, в том числе профессионального.



Aleksander Yudovich von Rödl & Partner

Ludmila Ivaschina, Evgeni Kiselew und Alexander Markus

DOS UND DON'TS IM RUSSLANDGESCHÄFT

DREI PRAXISSEMINARE DER ARBEITSGRUPPE COMPLIANCE INFORMIERTEN ÜBER KORREKTES VERHALTEN UND VORGEHEN RUND UM DAS GESCHÄFT IN RUSSLAND UND DEUTSCHLAND.

LUKAS JAKOB, AHK RUSSLAND

Ist ein 500 Euro Wein bei einem Geschäftsessen in Russland angemessen? Ja, behauptet ein Topmanager und selbständiger Unternehmer, denn sonst werde man hier doch nur belächelt. Nein, entgegnet ein Anderer in nicht weniger verantwortungsvoller Position. Dies sei dann doch privater Luxus. Man müsse nicht alle Spielchen der russischen Oberschicht mitmachen.

Wie auch immer man hierzu stehen mag, für Unternehmen stellt diese Frage kein Luxusproblem dar. Sie sehen sich einem Trade-off zwischen potentiellen Gewinnen und Korruptionsverdacht ausgesetzt.

Es ist also nicht verwunderlich, dass Themen wie „Angemessenheit bei Geschäftsessen und Hotelkosten" oder „Scheinexportverdacht" die Gemüter erregen und entsprechend groß war das Interesse der Unternehmen an den drei Praxis-Workshops der AHK-Arbeitsgruppe Compliance in diesem Herbst.

Der erste Workshop speziell für Führungskräfte von Evgeni Kiselew (Compliance- Beauftragter bei Daimler), Clemens Schlotter (Egorow, Puginski, Afanasiew & Partners) und Michail Dmitriew (Center for Strategic Research) beschäftigte sich zunächst aus einer allgemeinen Perspektive mit dem Aufbau von Compliance — Systemen in Russland. Im Vordergrund standen zu Beginn verschiedene Korruptionstatbestände und internationale Rechtsgrundlagen. Beispielsweise dürfen Geschenke an Amtsinhaber der Russischen Föderation 3000 Rubel nicht mehr übersteigen. Verstöße können mit einem Freiheitsentzug von bis zu zwei Jahren geahndet werden. Des Weiteren erhielten die Teilnehmer nützliche Tipps im Umgang mit russischen Behörden bis hin zu einer „Checkliste" für den Umgang mit russischen Unternehmensprüfern. Diesen gegenüber solle man sich kooperativ aber bestimmt verhalten und sie ihre Arbeit unter Aufsicht ausführen lassen.

Das zweite Seminar behandelte das Thema „Betriebsprüfung in Deutschland wegen des Verdachts auf Compliance — Verstöße in Russland". Betriebsprüfungen stellen in Deutschland einen wichtigen Aspekt der Compliance — Arbeit deutscher Unternehmen dar. Günther Liepelt (AJZ Engineering GmbH) und Andre Scholz (Rödl & Partner) gaben den Anwesenden Einblicke in die Schwierigkeiten die mit Unternehmensprüfungen in Deutschland einhergehen können. Die deutlich verbesserte Kooperation zwischen deutschen und russischen Behörden stelle die Unternehmen vor neue Herausforderungen, so Andre Scholz. So ist es mittlerweile notwendig selbst kleinere Spesen, wie etwa Geschäftsessen, den deutschen Finanzbehörden nachweisen zu können.

Im Rahmen der gesetzlichen Mitwirkungspflichten zur Betriebsprüfung besteht die Notwendigkeit Betriebsabläufe in Russland ansässiger Tochterunternehmen detailliert den deutschen Finanzbehörden darzulegen. So bedarf es seitens der Unternehmen zum Beispiel erhöhter Aufmerksamkeit bei der Vertragsausgestaltung mit Partnerunternehmen oder Vertretern in Russland. Im Falle einer Betriebsprüfung können Kosten so angemessen abgebildet werden. Bei diesem „Compliance-Frühstück" nutzten viele Manager die Gelegenheit sich mit anderen Gästen auszutauschen.

Während die ersten beiden Sitzungen eher einen Überblick vermittelt haben, war die dritte Sitzung der Arbeitsgruppe erneut mit Ewgeni Kisiliew und Ludmila Iwaschina (Compliance-Beauftragte bei Siemens) „Zusammenarbeit mit Kontrahenten in Russland" konkret auf die Risikobewertung von Geschäftspartnern ausgerichtet. Die Seminarteilnehmer erhielten hier Einblicke über mögliche Risikobewertungsschemata. Es empfiehlt sich z.B. Partnerunternehmen auf eine Reihe von Warnsignalen hin zu überprüfen. Eine solche Bewertung ist notwendig, da im Falle eines Compliance- Verstoßes des Partners sich in Russland auch strafrechtliche Konsequenzen für die erste Partei ergeben können.

Leichter gesagt als getan, denn immer wieder kommt es vor, dass russische Unternehmen nicht bereit sind Informationen über Grundkapital oder andere sensible Informationen mit ihren Partnern zu teilen. Eine Risikoeinschätzung wird dadurch deutlich erschwert. Das aus einer mangelnden Bewertung der Kontrahenten resultierende Compliance — Risiko wird von deutschen ebenso wie von russischen Unternehmen oft unterschätzt.

Ludmila Iwaschina legte deshalb besonderen Wert auf die Notwendigkeit, Kontrahenten in regelmäßigen Abständen zu überprüfen. Es komme hierbei darauf an diese unbeeinflusst von wirtschaftlichen Überlegungen oder Wachstumszielen vorzunehmen. Deshalb sei es ratsam unabhängige Personen wie Compliance- Beauftragte oder externe Experten zu beauftragen.



БИЗНЕС В РОССИИ: ЧТО МОЖНО И ЧТО НЕЛЬЗЯ

В ВТП ПРОШЛИ ТРИ ПРАКТИЧЕСКИХ СЕМИНАРА, ОРГАНИЗОВАННЫХ РАБОЧЕЙ ГРУППОЙ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ КОРРУПЦИИ (COMPLIANCE). НА НИХ РАЗБИРАЛАСЬ ТАКТИКА ПОВЕДЕНИЯ ПРИ ВЕДЕНИИ БИЗНЕСА В РОССИИ И ГЕРМАНИИ. / ЛУКАС ЯКОБ, ВТП РОССИЯ

Бутылка вина стоимостью в 500 евро на деловом обеде – это нормально для России? – Да, утверждает один топменеджер и частный предприниматель, – иначе засмеют! Нет, – говорит другой, занимающий не менее ответственную позицию в бизнесе. Это частные пристрастия новых русских, нельзя же во всем им потакать. Но компании волнует отнюдь не проблема товаров категории люкс. Они балансируют между потенциальной выгодой и возможными подозрениями в коррупции.

Не удивительно, что такие темы, как «Допустимые траты на деловой обед и гостиничный номер» или «Подозрения в фиктивном экспорте» волнуют многих – вот почему так велик был интерес компаний к трем практическим воркшопам, организованным этой осенью рабочей группой ВТП по противодействию коррупции.

Первый воркшоп был предназначен для руководства компаний, его проводили Евгений Киселев (ответственный за борьбу с коррупцией в компании Daimler), Клеменс Шлоттер (Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры) и Михаил Дмитриев (Центр стратегических исследований). Здесь рассматривались общие вопросы создания системы по противодействию коррупции в России. Перечислялись различные коррупционные преступления и международные правовые нормы. В России, например, чиновники не могут принимать подарки стоимостью свыше 3000 руб. Иначе им грозит лишение свободы сроком до двух лет. Затем участникам дали различные полезные рекомендации – как вести себя с представителями власти в России, вплоть до памятки поведения с российскими аудиторами. С ними нужно вести себя дружелюбно, но уверенно, а всю их работу держать под наблюдением.

Второй семинар был посвящен теме «Проверки компании в Германии по причине подозрений в коррупции в России». Такие проверки – важная часть антикоррупционной политики немецкого бизнеса. Гюнтер Липельт (AJZ Engineering GmbH) и Андре Шольц (Rödl & Partner) рассказали участникам о сложностях, которые могут возникать во время таких проверок в Германии. Немецкие и российские ведомства теперь плотно сотрудничают, и это приносит немецким компаниям новые заботы, – говорит А. Шольц. Теперь даже о самых малых тратах, например, на деловой обед или ужин, нужно заявлять в немецкие финансовые инстанции.

По закону компании обязаны содействовать проведению проверки на их причастность коррупции, поэтому теперь возникла необходимость детально отчитываться в финансовом ведомстве о всех производственных процессах своего филиала в России. Например, с особым вниманием компания должна относиться ко всему, что сопровождает заключение договора с компнией-партнером или представителями в России. В случае проверки компании все расходы должны быть соразмерны. Участники этого «антикоррупционного завтрака» активно обменивались опытом друг с другом.

Два первых воркшопа дали общее представление о ситуации, на третьем же семинаре «Сотрудничество с контрагентами в России», который снова вел Евгений Киселев совместно с Людмилой Ивашиной (ответственная за борьбу с коррупцией в компании Siemens), речь шла о конкретной оценке рисков, связанных с партнерами по бизнесу. Участникам были предложены несколько схем оценки возможных рисков. Рекомендуется, например, проверять компанию-партнера с помощью ряда предупредительных сигналов. Если партнер будет замечен в коррупционных нарушениях в России, штрафные санкции могут применить и к немецкой стороне. Легче сказать, чем сделать. Часто бывает так, что российские компании не готовы предоставлять своим партнерам информацию об уставном капитале или другие конфиденциальные сведения. Все это очень затрудняет объективную оценку рисков. Результатом нехватки таких сведений становится недооценка коррупционных рисков как со стороны российских, так и со стороны немецких компаний.

Людмила Ивашина подчеркивает, что исключительно важно устраивать регулярные перепроверки своих контрагентов. Причем делать это надо, полностью абстрагируясь от экономических выгод и планов по расширению бизнеса в результате сотрудничества. Так что лучше всего поручать такие проверки независимым специалистам, как например, ответственным за антикоррупционную деятельность или внешним консультантам.

DEUTSCH-RUSSISCHEN JURISTENPREIS

Das Deutsch-Russische Juristische Institut (DRJI) und die Deutsch-Russische Juristenvereinigung e.V. (DRJV) schreiben gemeinsam den Deutsch-Russischen Juristenpreis für das Jahr 2011 aus. Der Preis wird für herausragende rechtsvergleichende Arbeiten im deutsch-russischen Bereich verliehen. Russland und die deutschsprachigen Länder sind historisch, kulturell, wirtschaftlich und politisch eng verbunden; auch im juristischen Bereich bestehen vielfältige Beziehungen. Der Preis soll den rechtlichen Austausch zwischen Russland und Deutschland/Österreich honorieren und vor allem junge Juristen ermutigen, sich mit diesem Thema wissenschaftlich zu befassen.

Der Preis wird in zwei Kategorien ausgeschrieben: Geehrt werden eine deutschsprachige sowie eine russischsprachige Arbeit. Das Preisgeld beträgt jeweils Euro 2.000. Die Auswahl erfolgt durch den wissenschaftlichen Beirat des DRJI. Der Preis wird in einem festlichen Rahmen in der zweiten Jahreshälfte 2012 verliehen.

Eingereicht werden können wissenschaftliche Arbeiten aus den Jahren 2010 und 2011 (Veröffentlichungstermin), die sich mit rechtsvergleichenden Themen zwischen den deutschsprachigen Ländern und Russland befassen und in deutscher oder russischer Sprache verfasst sind. Inhaltlich gibt es keine Begrenzungen, die Form der Arbeit ist offen (Promotionen, Monographien, Master- und Bachelorthesen, Diplomarbeiten, Aufsätze …).

Bei Vorschlägen durch Dritte ist neben dem Beitrag ein kurzes Gutachten einzureichen. Selbstbewerbungen sind zugelassen; in diesem Fall ist das Kurzgutachten eines Hochschullehrers, Rechtsanwalts oder anderen Juristen beizufügen.

EINREICHUNGSSCHLUSS FÜR DIE ARBEITEN IST DER 31.03.2012 (DATUM DES POSTSTEMPELS). DIE ARBEITEN SIND ZU ÜBERSENDEN AN: WIESBADEN BUSINESS SCHOOL, Z. HD. PROF. DR. RAINER WEDDE, BLEICHSTRASSE 44, D- 65183 WIESBADEN WEITERE INFORMATIONEN FINDEN SICH UNTER WWW.UNI-KIEL.DE/DRJI.)

ГЕРМАНСКО-РОССИЙСКОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРЕМИИ

Российско-германский юридический институт (РГЮИ) и Российско-германское объединение юристов (DRJV) объявляет конкурс на соискание Германско-российской юридической премии за 2011 год. Премия будет присуждена за выдающиеся работы, предметом исследования которых является сравнительно-правовой анализ права России и немецкоязычных стран. Россия и немецкоязычные страны тесно связаны политически, экономически, исторически и культурно. Разносторонние связи существуют также в правовой сфере. Целью Премии является содействие обмену опытом в области права между Россией и Германией/Австрией, и в первую очередь поощрение молодых юристов, занимающихся данной темой.

Премии присуждаются в двух категориях: одна работа на немецком и одна работа на русском языках. Размер премий в каждой категории составляет 2.000 евро. Отбор поступивших на конкурс работ производится научным советом РГЮИ. Торжественное присуждение премий состоится во второй половине 2012 г.

На конкурс могут быть представлены научные работы за 2010 и 2011 гг. (срок опубликования), посвященные сравнительно-правовой тематике и написанные на русском или немецком языках. В остальном содержание не ограничено. Форма работы также является свободной (диссертации, монографии, магистерские и бакалаврские тезисы, дипломные работы, статьи и т.п.).

Работы, представленные по рекомендации третьей стороны, должны включать короткий аргументированный отзыв. Самостоятельное предоставление работ допускается, в этом случае должен быть предоставлен также короткий отзыв преподавателя высшего учебного заведения, адвоката или другого юриста.

СРОК ПРЕДСТАВЛЕНИЯ РАБОТ НА КОНКУРС ИСТЕКАЕТ 31.03.2012 Г. (ДАТА ПОЧТОВОГО ШТЕМПЕЛЯ). РАБОТЫ СЛЕДУЕТ ПРИСЫЛАТЬ НА АДРЕС: WIESBADEN BUSINESS SCHOOL, Z. HD. PROF. DR. RAINER WEDDE, BLEICHSTRASSE 44, D- 65183 WIESBADEN, GERMANY. БОЛЕЕ ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДОСТУПНА НА СТРАНИЦЕ WWW.UNI-KIEL.DE/DRJI.)

INTERPLASTICA
INTERNATIONALE FACHAUSSTELLUNG FÜR KUNSTSTOFF UND KAUTSCHUK

24.01.2012 – 27.01.2012, **MOSKAU EXPOCENTRE**

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

ИНТЕРПЛАСТИКА
МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА ПЛАСТМАСС И КАУЧУКОВ

24.01.2012 – 27.01.2012, **МОСКВА, «ЭКСПОЦЕНТР»**

Основные отрасли: переработка пластмасс и каучуков
Основные разделы: машины и оборудование для производства пластмасс и каучуков, машины и оборудование для обработки пластмасс и каучуков, сырье, вспомогательное оборудование и материалы, полуфабрикаты, изделия из пластмассы и каучука, логистика, складское оборудование, услуги

DER WASSERMARKT IN RUSSLAND

24.01.2012, **DÜSSELDORF**

Auf der Messe ECWATECH, die in Moskau vom 5. bis 8. Juni 2012 stattfinden wird, wird es erstmalig einen deutschen Gemeinschaftsstand geben, der von NRW.International, VDMA und German Water Partnership angeboten wird. Vor diesem Hintergrund werden auf der Veranstaltung in Düsseldorf die Rahmenbedingungen und Geschäftschancen für deutsche Unternehmen auf dem Wassermarkt in Russland im Mittelpunkt stehen, weiter gibt es detaillierte Informationen zum Wassermarkt in Russland, zur Messe ECWATECH, dem geplanten deutschen Gemeinschaftsstand und Erfahrungsberichte von Unternehmen die bereits in Russland vertreten sind.

KONTAKT: DR. ANDREA GEBAUER, IHK DÜSSELDORF, +49 211 3557399

DER WASSERMARKT IN RUSSLAND (ВОДОСНАБЖЕНИЕ В РОССИИ)

24.01.2012, **ДЮССЕЛЬДОРФ**

На выставке Экватек, которая пройдет в Москве с 5 по 8 июня 2012 года, впервые будет представлен стенд немецких представителей отрасли, таких как NRW.International, VDMA и German Water Partnership. В рамках подготовки в Дюссельдорфе пройдет конференция, где будут обсуждаться рамочные условия и бизнес-возможности для немецких предприятий на российском рынке водоснабжения и канализации. Будет предоставлена информация о российском рынке водоснабжения и канализации, информация о выставке Экватек, а также зачитаны доклады компаний, которые уже работают на рынке.

КОНТАКТ: Д-Р АНДРЕА ГЕБАУЭР, IHK ДЮССЕЛЬДОРФ, +49 211 3557399

EXPORTGESCHÄFT MIT RUSSLAND – ZERTIFIKATE UND ZULASSUNGEN

07. 02. 2012, **IHK HANNOVER**

Für viele deutsche Exporteure stellt die Lieferung von Waren nach Russland sowie nach Kasachstan und Belarus eine Herausforderung dar. Dabei sind nicht nur zollrechtliche Fragen, sondern auch die Regeln zur Produktzertifizierung und -registrierung für die Einfuhr und die weitere Vermarktung zu beachten. Mit Einführung der Zollunion (Russland, Belarus und Kasachstan) hat es tiefgreifende Veränderungen gegeben und Firmen werden vor neue Herausforderungen gestellt und finden ein verändertes Regelwerk vor.

ЭКСПОРТ В РОССИЮ — СЕРТИФИКАТЫ И ДОПУСКИ

07. 02. 2012, **IHK ГАННОВЕР**

Для многих германских экспортеров поставки в Россию, Казахстан и Беларусь представляют проблему. При этом возникают вопросы не только по таможенному законодательству, но и по правилам сертификации продукции, регистрации при ввозе и дальнейшей подготовке товара к продаже. С момента начала работы Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана произошли серьезные изменения, компаниям будет предложено ознакомиться с новыми правилами.

AGROFARM RUSSIA INTERNATIONALE FACHAUSSTELLUNG FÜR TIERHALTUNG UND ZUCHT

07.02.2012 – 09.02.2012, **ALL-RUSSIA EXHIBITION CENTRE, MOSKAU**

Branchenschwerpunkte: Landwirtschaft, Forstwirtschaft, Gartenbau, Weinbau, Erwerbsfischerei, Tierhaltung

Angebotsschwerpunkte: Tierhaltung, Tiermedizin, Tierproduktion, Tiernahrung, Tierzucht, Rinderzucht, Geflügelzucht, Schweinezucht, Aquakultur, Stallungen, Stalleinrichtungen

АГРОФЕРМА РОССИЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ЖИВОТНОВОДСТВА И ПЛЕМЕННОГО ДЕЛА

07.02.2012 – 09.02.2012, **МОСКВА, ВСЕРОССИЙСКИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР**

Основные отрасли: сельское хозяйство, лесное хозяйство, садоводство, виноделие, промысловое рыболовство, животноводство

Основные разделы: животноводство, ветеринария, воспроизводство животных, содержание животных, корма, средства по уходу за животными, племенное скотоводство, птицеводство, свиноводство, аквакультура, конюшни, оборудование для конюшен.

PRODEXPO INTERNATIONALE FACHAUSSTELLUNG FÜR LEBENSMITTEL

13.02.2012- 17-02-2012, **EXPOCENTRE, MOSKAU**

Branchenschwerpunkte: Ernährungswirtschaft (Nahrungs- und Genussmittel)

Angebotsschwerpunkte: Nahrungsmittel, Lebensmittel, Lebensmittelzusätze, Backwaren, Zuckerwaren, Süßwaren, Fleischwaren, Molkereiprodukte, Meeresfrüchte, Getränke, Genussmittel, Getreide, Obst, Gewürze

ПРОДЭКСПО МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

13.02.2012- 17-02-2012, **МОСКВА, «ЭКСПОЦЕНТР»**

Основные отрасли: пищевая промышленность (продукты питания, деликатесы)

Основные разделы: пищевые продукты, продовольственные товары, пищевые добавки, хлебобулочные изделия, сахарные изделия, кондитерские изделия, мясные изделия, молочные продукты, дары моря, напитки, деликатесы, зерно-продукты, овощи, специи

VERA NEHODA-HAHN WIRD NEUE GESCHÄFTSFÜHRERIN UND SENIOR BAYER REPRESENATIVE BEI A/O BAYER RUSSLAND UND GUS



Vera Nehoda-Hahn ist seit dem 17. Oktober 2011 neue Geschäftsführerin der A/O BAYER, der russischen Gesellschaft des deutschen chemisch-pharmazeutischen Konzerns Bayer AG an. Neben ihrer Funktion als Geschäftsführerin ist Vera Nehoda-Hahn Senior Bayer Representative und Senior Country Representative für Bayer MaterialScience-Geschäft in den GUS-Ländern.

Vera Nehoda-Hahn hat eine betriebswirtschaftliche Ausbildung. Ihre Karriere bei der Bayer AG begann sie 1991 in der Finanzabteilung, wo sie unter anderem die Abteilung Capital Market & Stock Exchange leitete.

2000 wechselte Vera Nehoda-Hahn zu Corporate Controlling, wo sie bis Ende 2002 die Abteilung Strategic Controlling Polymers führte.

In den Jahren 2003-2004 war ihr Aufgabenbereich die Leitung der Ressource BPA im Geschäftsbereich Polyether bei Bayer Polymers LLC, in der amerikanischen Niederlassung des Konzerns in Pittsburgh.

Seit 2005 leitete Vera Nehoda-Hahn die Abteilung Business Planning & Administration im Bereich „Polyurethane", des Teilkonzerns Bayer MaterialScience AG. Als Senior Vice President des Bereiches „Polyurethane" war Vera Nehoda-Hahn seit 2008 bis Oktober 2011 auch für die Global Systems Strategy zuständig.

ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ЗАО «БАЙЕР» НАЗНАЧЕНА ВЕРА НЕХОДА-ХАН.

Генеральным директором ЗАО «БАЙЕР», дочерней компании немецкого химико-фармацевтического концерна Bayer AG с 17 октября 2011 года назначена Вера Нехода-Хан. В рамках своих полномочий Вера Нехода-Хан также возглавляет подразделение Bayer MaterialScience на территории СНГ. Вера Нехода-Хан имеет финансово-экономическое образование. Она закончила бизнес-академию университета Санкт-Галлена (Швейцария) по специальности «контроллинг». Свою карьеру в Bayer AG Вера Нехода-Хан начала в 1991 году.

С 1991 по 1999 год Вера Нехода-Хан работала в финансовом департаменте, где, в том числе, возглавляла отдел фондовых рынков и ценных бумаг.

С 2000 по 2002 год Нехода-Хан возглавляла отдел стратегического контроля бизнеса «Полимеры» в департаменте корпоративного контроля.

В 2003 и 2004 году она работала в американском филиале концерна в Питсбурге на позиции руководителя отдела бизнес-планирования и управления департамента «Полиолы».

С 2005 года Вера Нехода-Хан возглавляла отдел бизнес-планирования и управления подразделения «Полиуретаны» в Bayer MaterialScience AG.

В должности вице-президента подразделения «Полиуретаны» с 2008 по октябрь 2011 года Вера Негода-Хан отвечала, в том числе, и за глобальное стратегическое развитие бизнеса полиуретановых систем.

RÖDL & PARTNER: RUSSIAN DESK IN NÜRNBERG UND FINNISH DESK IN ST.PETERSBURG

Für deutsche Unternehmen, die darüber nachdenken, in den russischen Markt einzusteigen wurde im Nürnberger Stammhaus von Rödl & Partner ein zentraler Anlaufpunkt, ein Russian Desk, geschaffen.

Mit dem Russian Desk in Nürnberg bauen wir die Brücke für die deutschen Unternehmen, die Fragen zum Russland-Geschäft schnell und effizient in Deutschland klären möchten. Dies betrifft insbesondere Fragen zum Einstieg in den russischen Markt, so zum Beispiel die Standortwahl, steuerliche Fragen bei Investitionen und die Fördermittelberatung. Die russische Rechtsanwältin und Steuerberaterin Daria Pfeiler leitet den ersten Russian Desk von Rödl & Partner. Daria Pfeiler verfügt über umfassende Erfahrung bei der Beratung deutscher Unternehmen in Russland. Sie wechselt aus dem Moskauer Büro nach Nürnberg.

In der Vertretung in St. Petersbug eröffnet Rödl & Partner einen Finnish Desk.

Die Nordwest-Region Russlands bietet so viel Potenzial für ausländische Unternehmen, dass wir uns für eine gesonderte Betreuung der finnischen Mandantenschaft entschieden haben. Der Finnish Desk wird finnische Unternehmen in allen Aspekten des Markteintritts oder der Expansion in Russland beraten können.

Die Leitung der Beratungsstelle für finnische Mandanten übernimmt die erfahrene estnische Rechtsanwältin Alice Salumets. Alice Salumets wechselt aus dem Rödl & Partner Büro in Tallin nach St. Petersburg.

«РЕДЛЬ И ПАРТНЕРЫ»:RUSSIAN DESK В НЮРНБЕРГЕ, FINNISH DESK В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

В головном офисе компании «Редль и Партнеры» в г. Нюрнберге (Германия) открыт новый оперативный отдел — Russian Desk. Это «горячая линия» для немецких компаний заинтересованных в выходе на российский рынок. В частности, Russian Desk консультирует по вопросам выбора местонахождения подразделения компании, в отношении особенностей налогообложения, инвестирования и кредитования. Russian Desk в Нюрнберге возглавит российский адвокат и налоговый консультант Дарья Пфайлер из московского офиса «Редль и Партнеры». Г-жа Пфайлер имеет большой опыт консультирования немецких компаний в России.

Также «Редль и Партнеры» открывает в Санкт-Петербурге оперативный отдел Finnish Desk, целью которого является консультирование предпринимателей из Финляндии.

Для финских компаний экономический потенциал северо-западного региона России представляет большой интерес. Finnish Desk предлагает консалтинговые услуги по всем вопросам ведения бизнеса на российском рынке. Опытный эстонский адвокат Алис Салуметс из таллинского офиса компании «Редль и Партнеры» возглавит руководство отделом Finnish Desk в Санкт-Петербурге.







»» BEITEN BURKHARDT STARTET KARITATIVE AKTION IN KOLOMNA

Wie sehen Kinder den Winter? Dies konnte man Ende September im Kindergarten „Lutschiki" („Kleine Sonnenstrahlen") für hörgeschädigte Kinder in Kolomna herausfinden. Die internationale Kanzlei BEITEN BURKHARDT initierte in Zusammenarbeit mit der AHK Russland eine Aktion unter dem Motto „Male deinen Wintertag!".

Die Aktion soll den Kindern helfen, ihr Talent und ihr Selbstbewusstsein zu entwickeln. Unter Anleitung der Künstlerin Sofia Solnyschkina (www.sunsony.ru) erinnerten sich die Kinder, wie sie den vorigen Winter verbracht, was sie während der Spaziergänge gemacht und welche Spiele sie gespielt hatten. Dann setzen sie das Erinnerte in einem gemeinsamen Kunstwerk um. Zu Abschluss erhielten sie eine kleine Vorfreude auf den Weihnachtsmann.

Eine große Unterstützung waren die Pädagoginnen des Kindergartens Galina Walerjewna Fedjunina und Jelena Wladimirowna Karch. Sie sorgten gemeinsam mit der Künstlerin für die herzliche und kreative Atmosphäre, in der die Kinder hingerissen gemalt, phantasiert und kommuniziert haben. Unser besonderer Dank gilt der Direktorin des Kindergartens, Jelena Wassiljewna Lentschewskaja, die uns bei der Durchführung und Organisation der Aktion umfassend unterstützt hat.

»» БАЙТЕН БУРГХАРДТ ОРГАНИЗУЕТ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНУЮ АКЦИЮ В КОЛОМНЕ

Как дети понимают зиму? Ответ на этот вопрос можно было получить в детском саду «Лучики» для детей с нарушениями слуха в Коломне. Международная юридическая фирма БАЙТЕН БУРГХАРДТ совместно с Российско-Германской внешнеторговой палатой организовали благотворительную акцию под названием «Нарисуй свой зимний день!».

Акция была призвана помочь детям развить их талант и самосознание. Под руководством художницы Софии Солнышкиной (www.sunsony.ru) дети вспомнили, как они провели прошлую зиму, что они делали во время прогулок и в какие игры они играли. Затем они отразили все свои воспоминания в совместной творческой работе. По окончании акции ребята получили настоящий заряд предновогоднего настроения. Огромную поддержку оказали педагоги детского сада Галина Валерьевна Федюнина и Елена Владимировна Карх. Они создали очень добрую и, вместе с тем, творческую атмосферу для ребят, которые с удовольствием рисовали, придумывали, общались. Особую благодарность выражаем директору Детского сада Елене Васильевне Ленчевской за поддержку и оказание содействия в проведении и организации акции.

FLASH RUSSIA

Flash Russia – Ihr Spezialist für eilige Transportlösungen. Wir sind seit 30 Jahre zuverlässiger Partner in Transportangelegenheiten im europäischem Raum. Jetzt sind wir auch auf dem sich immer schneller entwickelndem russischem Raum vertreten. Mehr als die Hälfte der 100 grössten Automobilzulieferer und viele Autobauer haben bereits Ihre Transporte unseren massgeschneiderten Transportlösungen anfertraut. Eine tiefgründige Analyse des russischen Autozulieferermarktes zusammen mit grosser Erfahrung im Transportwesen erlauben es Flash Russland einen hohen Grad an Dienstleistungsqualität zu garantieren. Diese Art der Dienstleistung ist brandneu auf dem russischen Markt und unersätzlich für europäische Firmen mit Niederlassungen in Russland.Dank jahrelanger Erfahrung, verlässlicher Kontakte in 78 Länder, Niederlassungen in Europa wie auch in der Türkei, Marokko und Tunesien ist Flash Russland in der Lage Ihnen eine termingerechte Zustellung zu garantieren. Flash Russland bietet Ihnen komplette Tür-zu-Tür-Lösungen für Strassen- und Luftfracht, Charter und On-Board-Kurier.

KONTAKT: RUSSIA@FLASH-EUROPE.COM

FLASH RUSSIA

Flash Russia – это Ваш специалист по срочным грузоперевозкам. Закрепившись на европейском рынке (30 лет успешной работы) и зарекомендовав себя как надежный партнер, компания Flash Europe увидела перспективу на быстро развивающемся российском рынке. Flash Europe разрабатывает решения по перевозкам с учетом конкретных особенностей автомобильной индустрии: 50% из топ 100 производителей комплектующих, равно как и многие всемирно известные автопроизводители доверяют нам. Залогом качества услуг Flash Russia являются глубокий анализ потребностей российского рынка автомобильной индустрии, а также незаменимый опыт в оказании логистических услуг. Сервис, новый для российского рынка, уже давно является незаменимым для Европейских компаний. Благодаря образовавшейся за годы работы сети надежных контактов в 78 странах мира и в большинстве аэропортов Европы, 35 филиалам, расположившимся по всей Европе, а также, в Турции, Марокко и Тунисе, Flash Russia может в считаные минуты организовать перевозку Вашего срочного груза. Flash Russia предлагает полную организацию срочной доставки груза от двери до двери любыми видами транспорта: авто-, авиаперевозки, чартер, доставка груза с курьером.

КОНТАКТЫ: RUSSIA@FLASH-EUROPE.COM

WWW.FLASH-EUROPE.COM

ООО „HEITKAMP RUS“

ООО „HEITKAMP RUS“ ist ein Tochterunternehmen der Heitkamp Ingenieur- und Kraftwerksbau GmbH aus Herne in Deutschland. „HEITKAMP RUS“ steht für das optimale Zusammenspiel von ingenieurtechnischen Know-how und bautechnischer Realisierung. Wir realisieren unter anderem Kernkraftwerke, Kraftwerke, Kühltürme, Kläranlagen, Industriebauten, Schleusen- und Brückenbauwerke. Neben dem Neubaugeschäft überzeugen wir genauso durch Leistungen und Qualität bei Umbauten und Modernisierungen von bestehenden Kraftwerken. Unsere langjährigen Erfahrungen bei der Planung und Ausführung komplexer Bauprojekte und die ständige Weiterentwicklung des technologischen Niveaus schaffen beste Voraussetzungen für einen reibungslosen Ablauf baulicher Höchstleistungen. Das Unternehmen Heitkamp ist seit 10 Jahren auf dem russischen Markt vertreten. In dieser Zeit wurden mehrere Objekte im Industrie- und Gewerbebau errichtet. Um den neuen und höheren Anforderungen am russischen Markt gerecht zu werden wurde die „HEITKAMP RUS“ gegründet. Wir sind der richtige Partner für den Bau wichtigen Energieerzeugungs- und Industrieobjekte in Russland.

KONTAKT: OOO „HEITKAMP RUS“, VOLGOGRADSKIY PROSPECT, 47, BC „CUBE“, OFFICE 410, 109316 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 989 71 41, ANSPRECHPARTNER: DR. IVAN CHIRKOVSKIY, E-MAIL: IVAN.CHIRKOVSKI@HEITKAMP-RUS.COM

ООО «ХАЙТКАМП РУС»

ООО «ХАЙТКАМП РУС» является дочерним предприятием компании «Хайткамп Инженёр- унд Крафтверксбау ГмбХ», г. Херне / Германия. «ХАЙТКАМП РУС» оптимально сочетает в своей работе инженерно-технические ноу-хау и строительно-техническую реализацию. В число реализуемых нами проектов входят электростанции, в т.ч. атомные электростанции, градирни, установки по очистке сточных вод, промышленные объекты, возведение шлюзов и мостов. Наряду со строительством новых объектов мы весьма успешно зарекомендовали себя также при перестройке и модернизации существующих электростанций. Наш многолетний опыт в проектировании и комплексном строительстве, а также постоянное развитие технологического уровня обеспечивают наилучшие условия для успешного строительства. Компания «Хайткамп» представлена на российском рынке уже ок. 10 лет. За это время были построены различные промышленные объекты. Для решения задач в соответствии с новыми высокими требованиями российского рынка было учреждено ООО «ХАЙТКАМП РУС». Мы – Ваш надежный партнер в сфере строительства важных энергетических и промышленных объектов в России.

КОНТАКТЫ: ООО «ХАЙТКАМП РУС», ВОЛГОГРАДСКИЙ ПРОСПЕКТ, 47, БЦ «КУБ», ОФ. 410, 109316 МОСКВА, ТЕЛ.: +7 (495) 989 71 41, КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: К.Ф.-М.Н. ИВАН АРКАДЬЕВИЧ ШИРКОВСКИЙ, E-MAIL: IVAN.CHIRKOVSKI@HEITKAMP-RUS.COM

WWW.HEITKAMP-IKB.COM

LANDESENTWICKLUNGSGESELLSCHAFT THÜRINGEN MBH (LEG THÜRINGEN)

Die Landesentwicklungsgesellschaft Thüringen mbH ist eine hundertprozentige Tochter des Freistaates Thüringen. Gegründet im Jahre 1992, versieht sie heute Aufgaben im Bereich der Wirtschaftsförderung, der Standortentwicklung und des Immobilienmanagements.

Die LEG wirbt für den Investitionsstandort Thüringen im In- und Ausland. Sie siedelt Investoren im Freistaat an, und bietet den Unternehmen in diesem Rahmen kostenlose Serviceleistungen wie Standortberatung und Behördenmanagement an. Außerdem betreut sie Technologie-Cluster im Freistaat und unterstützt Thüringer Firmen in ihrem Auslandsgeschäft.

Zu den weiteren Aufgaben der LEG gehört es, vormals industriell oder militärisch genutzte Standorte zu sanieren, zu erschließen und zu vermarkten. Diese Liegenschaften werden vorrangig einer gewerblichen Nutzung zugeführt; ebenso ist aber auch die Nutzung als Wohnstandort oder eine Renaturierung denkbar. Neben den entwickelten Altstandorten vermarktet die LEG weitere Immobilien, darunter auch Wohnbauland. In Zusammenarbeit mit den Kommunen Thüringens betreibt sie zudem Stadt- und Regionalentwicklung.

KONTAKT: MAINZERHOFSTRASSE 12, 99084 ERFURT, TEL: +49 361 5603 0, FAX: +49 361 5603 333, E-MAIL: INVEST@LEG-THUERINGEN.DE

АГЕНТСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЮРИНГИИ

Агентство экономического развития Тюрингии является стопроцентной собственностью федеральной земли Тюрингия. Агентство было основано в 1992 году. На сегодняшний день его основными задачами являются содействие развитию штандорта, экономическому развитию Тюрингии и менеджмент недвижимости.

Агентство экономического развития Тюрингии привлекает в Тюрингию инвесторов из других регионов Германии и из-за границы. Агентство помогает инвесторам обосноваться в Тюрингии и предлагает предприятиям в рамках своих бесплатных услуг консультации при поиске производственных мест и поддержку в работе с ведомственными органами управления. Кроме того оно обслуживает технологические кластеры Тюрингии и поддерживает тюрингские предприятия во внешнеэкономической деятельности.

Дальнейшей задачей LEG являются санация и продажа бывших промышленных или военных объектов. Данная недвижимость передаётся в первую очередь вновь под промышленное использование. Помимо устоявшихся развитых производственных площадей, LEG занимается другими видами недвижимостью. В совместной работе с муниципалитетами Агентство выполняет также другие задачи: развитии городов и регионов.

КОНТАКТЫ: МАЙНЦЕРШТРАССЕ 12, 99084 ЭРФУРТ, ТЕЛ.: +49 361 56030, ФАКС: +49 361 5603 333, E-MAIL: INVEST@LEG-THUERINGEN.DE

WWW.LEG-THUERINGEN.DE

OOO „MECHANICAL ENGINEERING SERVICE“

Die Firma „Mechanical Engineering Service“ OOO wurde 2001 als Tochterfirma des deutschen Unternehmens CAE Engineering und Service GmbH in Velikij Nowgorod gegründet.

Unser Arbeitsbereich sind Engineering-Dienstleistungen im Bereich Produktentwicklung. Wir bitten ein Rundum-Service von Entwurf und Berechnung bis Konstruktionsoptimierung eines neuen Produktes.

Unsere Hauptarbeitsgebiete: Industriedesign, CAD-Konstruktion und FEM-Berechnungen (insbesondere Festigkeitsberechnung).

Unsere Mitarbeiter verfügen über Know-how in den verschiedensten Industriebereichen und arbeiten mit bedeutenden Deutschen Unternehmen zusammen. Dies ermöglicht uns Kundenaufgaben im Bereich CAD/CAE Dienstleistungen qualifiziert zu erledigen und Produkte auf höchstem technischen Niveau zu entwickeln.

Dafür spricht unsere erfolgreiche Zusammenarbeit mit führenden russischen und Weltproduzenten. Wir arbeiten mit zahlreichen Kunden von Automobilbau, Maschinenbau, Kernkraftwerk- sowie Gas- und Erdölindustrie.

KONTAKT: RUSSLAND, 173008, WELIKIY NOWGOROD, MAGISTRALNAJA STR.,15
TEL.: 007 8162/ 94 40 94; FAX: 007 8162 / 94 40 95
ANTON VARGANOV – VARGANOV@MES-ONLINE.RU

ООО «МИКЭНИКЭЛ ИНЖИНИРИНГ СЕРВИС»

ООО «Микэникэл Инжиниринг Сервис» была основана в Великом Новгороде в 2001 году и является дочерним предприятием немецкой фирмы CAE Engineering und Service GmbH.

Основная сфера деятельности – инжиниринговые услуги. Фирма готова оказывать полный цикл услуг по разработке и оптимизации конструкции нового изделия.

Основные направления: промышленный дизайн, CAD-конструирование и конечно-элементные расчеты прочностные расчеты. Применение совокупности передовых технологий разработки позволят создать изделие в сжатые сроки и обеспечить его полное соответствие требованиям заказчика.

Сотрудники фирмы прошли обучение и стажировку на крупнейших промышленных предприятиях Германии, благодаря чему фирма способна вести разработки на мировом уровне, что доказывает наше плодотворное сотрудничество с ведущими мировыми и российскими производителями.

Благодаря универсальности подхода фирма имеет богатый опыт инжиниринговых проектов в самых разных областях: автомобилестроении, машиностроении, атомной и нефтегазовой промышленности.

КОНТАКТЫ: РОССИЯ, 173008, ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД, УЛ. МАГИСТРАЛЬНАЯ,15
ТЕЛ.: 8162/ 94 40 94; ФАКС: 8162 / 94 40 95
АНТОН ВАРГАНОВ – VARGANOV@MES-ONLINE.RU

WWW.MES-ONLINE.RU

MEVA

Das deutsche Unternehmen MEVA — eine der größten Firmen auf dem europäischen Markt der Schalungssysteme — ist 1970 gegründet worden. Die Marke MEVA wird durch die Baukastensysteme der Betonschalungen vertreten, die durch maximale Produktivität bei der minimalen Nutzung der Hilfstechnik und die Möglichkeit der Anwendung auf ganz verschiedenen Objekten gekennzeichnet werden. Unsere Produkte sind für Monolitfundamente, Betonwände, Säulen und Überderdeckungen aller Typen geeignet.

MEVA hat die Vertretungen und die Tochterunternehmen in der ganzen Welt. In Russland vertritt das Unternehmen die Firma ZAO „MosMeva“ — die 100% Tochtergesellschaft des deutschen Unternehmens und der exklusive Lieferant sowie Dienstleistungsanbieter der Systemschalungen MEVA in ganz Russland.

Heute sind schon mit Hilfe von Schalungs-Systemen MEVA viele verschiedene Monolitbauten in Russland gebaut worden – solche wie die Kathedrale Christi des Retters, das Eisstadion in Krylatskoje, das Hotel „Twerskaja“, das Mariott Grand Hotel, der „Föderation-Turm“ in Moskau-City (Moskau), das Atomkraftwerk Belojarskaja u.a.

KONTAKT: ZAO „MOSMEVA“ — SCHALUNGS-SYSTEME
OLIMPIJSKIJ PROSP. 29/2, STOCK 8
141006 MYTISCHTSCHY, GEBIET MOSKAU, TEL. +7 (495) 781-37-37, FAX +7 (495) 781-37-38
E-MAIL: MEVA@MEVA.RU

MEVA

Немецкая компания MEVA — одна из крупнейших фирм на европейском рынке опалубочных систем — создана в 1970 г. Марка MEVA — это модульные системы опалубки для бетонирования, обеспечивающих максимальную производительность при минимальном использовании вспомогательной техники и возможность применения на любых объектах. Наша продукция позволяет возводить конструкции для монолитных фундаментов, стен, колонн и перекрытий всех типов.

MEVA имеет представительства и дочерние предприятия по всему миру. В России компанию представляет фирма ЗАО «МосМева» — 100% дочернее предприятие немецкой компании и эксклюзивный поставщик, а аткже сервисная компания системной опалубки MEVA в России.

На сегодняшний день с применением опалубки MEVA построено большое количество монолитных зданий и сооружений различной конфигурации в России, например, Храм Христа Спасителя, конькобежный стадион в Крылатском, гостиницы «Тверская», Мариотт Гранд-Отель, башня «Федерация» комплекса «Москва-Сити» (г. Москва), Белоярская АЭС и др.

КОНТАКТЫ: ЗАО «МОСМЕВА» — ОПАЛУБОЧНЫЕ СИСТЕМЫ
141006 МОСКОВСКАЯ ОБЛ., Г. МЫТИЩИ,
ОЛИМПИЙСКИЙ ПРОСПЕКТ, Д. 29, СТР. 2, ЭТ. 8
ТЕЛ. +7 (495) 781-37-37, ФАКС +7 (495) 781-37-38, E-MAIL: MEVA@MEVA.RU

WWW.MEVA.RU WWW.MEVA.DE

STÄUBLI

Als führender Hersteller von Schnellkupplungssystemen bietet Stäubli Lösungen für Verbinden und Trennen aller Flüssigkeiten, Gase und elektrischer Energie. Die standardisierten oder maßgeschneiderten Produkte (Mono- und Multikupplungen, Werkzeugwechsel- und Schnellspannsysteme) vereinen Sicherheit, Leistung, Qualität, Zuverlässigkeit und Langlebigkeit und sind somit ein Garant für hohe Wertschöpfung.

Kunden aus verschiedensten Branchen wie Automobilbau, Bahntechnik, Stahl und chemische Industrie, Luft- und Raumfahrt, Verteidigungswesen, Elektroindustrie, Nukleartechnik, Kunststoff, Energie, Motorsport und viele mehr vertrauen auf die innovativen Lösungen und Dienstleistungen von Stäubli.

Die Fa. Stäubli ist seit 2009 in St.Petersburg ansässig und verfügt über ein eigenes Lager vor Ort, sowie über ein eigenes Verkäufernetz im gesamten europäischen Teil Russlands.

KONTAKT: OOO STÄUBLI RUS, UL. STARTOVAYA 8A, 196210 ST.PETERSBURG, ANSPRECHPARTNER: HR. ELIO SPIEWOK, +78123344630, CONNECTORS.RU@STAUBLI.COM

ШТОЙБЛИ

Являясь ведущим производителем быстроразъемных соединений, «Штойбли» предлагает решения для подключения и разъединения контуров различных энергоносителей (жидкости, газы, электрическая энергия). Как стандартные продукты, так и изделия под заказ (моно- и мультисоединения, системы быстрой смены инструмента, системы быстрого закрепления) сочетают в себе безопасность, производительность, качество, надежность, отличаются долгим сроком эксплуатации и гарантируют высокую экономичность.

Мы работаем с заказчиками из самых различных отраслей промышленности (автомобилестроение, ж/д транспорт, металлургия, химическая индустрия, электротехническая промышленность и энергетика, авиационная и космическая промышленности, оборонная отрасль, полимерная индустрия, мотоспорт и др.), которые доверяют инновационным решениям и услугам «Штойбли».

С 2009 года в Санкт-Петербурге находятся офис и склад компании «Штойбли», в европейской части России создана сеть региональных представителей.

КОНТАКТЫ: ООО «ШТОЙБЛИ РУС», УЛ. СТАРТОВАЯ, Д. 8А, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, 196210. КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: Г-Н ЭЛИО ШПИВОК, +7 812 334-46-30
CONNECTORS.RU@STAUBLI.CO

WWW.STAUBLI-RUSSIA.RU

WIR BEGRÜSSEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (NOVEMBER / DEZEMBER)

FIRMA / NAME	E-MAIL / INTERNET	BRANCHE
AHWI Maschinenbau GmbH	**www.ahwi.com**	Biomasse-Harvester, Raupentraktoren, Hackmaschinen
Air Berlin PLC & Co. Luftverkehrs KG	**www.airberlin.com**	Fluggesellschaft
Ashmanov & Partner Sankt-Peterburg OOO		Internet-Marketing, Website-Vermarktung, Optimierung der Suchfunktion, Mediakampagnen
Coface Russia	**www.coface.ru**	Kreditversicherung, faktoring, business-information, Forderungsmanagement, Risikoversicherung
DSM Rus	**www.dsm.com**	Lebensmittel- und Futterindustrie, Pharma, Biotechnologien
Dyckerhoff AG	**www.dyckerhoff.com**	Zement, Beton, Zuschlagstoffe
Flash Europe GmbH	**www.flash-europe.com**	Premiun Freight services, Notfalllogistik Road/Air
Heitkamp RUS	**www.heitkamp-ikb.com**	Bauleistungen aller Art, Spezialrichtung AKW
IBS International Business Systems Group GmbH	**www.ibs-group.ch**	Logistik Systems und Organisierungsstruktur des Unternehmens
Itelligence OOO	**www.itelligence.ru**	SAP-Consulting
Juristische Firma Ginsburg ZAO	**www.ginsburg.ru**	Juristische Dienstleistungen, deutsche u. russische Gesetzgebung (Handels-, Arbeits-, Gesellschafts-, Zivilrecht)
Landesentwicklungsgesellschaft Thüringen mbH	**www.leg-thueringen.de**	Kontaktanbahnung, -pflege und Begleitung der Markterschließung Thüringer Unternehmen im Ausland
Mechanical Engineering Service OOO	**www.mes-online.ru**	Engineering-Dienstleistungen, Produktentwicklung mittels CAD/CAE
MosMeva ZAO	**www.meva.ru**	Schalungssysteme
Rechtsanwaltkanzlei Prisyaschny powerenny	**www.abppsochi.ru**	Rechtskanzlei
Reksoft OOO	**www.reksoft.ru, www.reksoft.com**	Software Engineering
Sozpromstroy ZAO	**www.spstroy.ru**	Hersteller von Metalldachziegeln, Fassadenelementen, PVC Rohren, Wärmepumpen, Baubetrieb schlüsselfertiger Objekte
Stäubli RUS OOO	**www.staubli-russia.ru**	Schnellkupplungen für alle Medien, Hydraulik, Wechsler für Roboter, Spannelemente für Kunststoffspritzmaschinen, Stecker
Waagner-Biro Bavaria Stage Systems GmbH	**www.waagner-biro.de**	Maschinenbau, Stahl- und Brückenbau
Zeleny Kwadrat OOO	**www.zkvadrat.ru**	Grundstückverkauf
Baumüller Anlagen-Systemtechnik GmbH & Co.KG	**www.baumueller.de**	Systempartner für Hard-und Software, Projektierung von Komplettanlagen, Schaltschrankbau, Anlageninstalation
Boettcher CIS, LLC	**www.boettcher-systems.ru**	Polygraphieerzeugnisse: Wellen, Chemie, Druckstrang
Hotel Reservation Service RUS	**www.hrs.com**	On-Line Hotelreservierung
Kors Engineering & Consultancy B.V.	**www.kors.eu.com**	Projektierung von Industrieobjekten, Consulting
KS-Kälte-Klimatechnik GmbH	**www.ks-klimatechnik.de**	Klimaanlagen
Marketing-Complete	**www.marketing-complete.com**	Consulting, Marketing
Medbusinesservice OOO	**yg@eschmann.ru**	Lieferung von medizinischen Ausrüstungen
Medical Club Consilium OOO	**www.pateroclinic.ru**	Medizinische Dienstleistungen
SK Zurich OOO	**www.zurich.ru**	Versicherung
Upladder.ru OOO	**www.upladder.ru**	Internet-Service (HR)
Vereinte Konditoren OOO	**www.uniconf.ru**	Produktion und Verkauf von Konditoreiwaren
Advisio Treuhand & Revision Gummersbach KG	**www.advisio-treuhand.de**	Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung
Bureau Veritas Russia	**www.bureau-veritas.ru**	Inspektion, Zertifizierungen, Compliance, Due Diligence
Corraggio Design GmbH	**www.anvertex.de**	Waschmittel, Kosmetik, Autopflege
Energy Consulting Management OOO	**www.ec-group.ru**	Consulting im Bereich IT, Steuerberatung
Holding Company Composite	**www.compozit.su**	Produktion von Kohlenstoffmaterialien
Itelligence OOO	**www.itelligence.ru**	SAP-Consulting
Köttermann RUS ZAO	**www.koettermann.com**	Labormöbel, Abzüge, Produktion, Anlieferung, Service
Marussia Germany GmbH OOO, Filiale	**www.marussiamotors.ru**	Herstellung und Vertrieb von Marussia Sportwagen
Medbusinesservice-2000 OOO	**www.mbs-2000.ru**	Medizinische Ausrüstungen und Handschuhe
Momentive Performance Materials Rus OOO	**www.momentive.com**	Silikonelastomere, Silane, Zusatzstoffe für Polyurethane, Silikondichtungsmittel
NAI Becar	**www.naibecar.com**	Kommerzielle Immobilien
Neumann and Partners OOO	**www.neumannpartners.com**	Executive search
Schenck Process RUSS OOO	**www.schenckprocess.ru**	Ausrüstungen (Dosiergeräte, Durchlaufmesser, Elektronic usw.)
Simona RUS OOO	**www.simona-ru.com**	Vertrieb von thermoplastischen Kunststoffprodukten, produziert von Simona AG, Deutschland
T&K Legal OOO	**www.tk-legal.ru**	Juristische Dienstleistungen
The Rezidor Hotel Group	**www.rezidor.com, www.parkinn.com**	Hotels
TIM Services	**www.timservices.ru**	Juristische Beratung, Arbeitsrechen, Steuerrecht, Legalisierung, Visa
Toshiba	**www.toshiba.ru**	Cosumer goods, Infrastructure, Business solutions
YIT Lentek ZAO	**www.yit-commercial.ru**	Bau von kommerziellen Immobilien, Entwicklung des Industrieparks

KOM|PE|TENZ|NETZ|WERK*

[kɔmpe'tɛnts'nɛtsvɛrk]

*Сеть центров компетенции

Germany Trade & Invest и Германские внешнеторговые палаты образуют совместно глобальную сеть компетентных консультационных центров для поддержки иностранных инвесторов, желающих распространить свою деловую активность на Германию.

Наши услуги для Вас

- Аналитические обзоры рынков и конкуренции
- Информация о налоговой системе, правовых нормах и особенностях финансирования
- Поддержка в выходе на германский рынок и выборе местоположения
- Поддержка в управлении проектами
- Внешнеторговая информация

Наши услуги инвесторам оказываются на доверительной основе и бесплатно.

RUSSIA CONSULTING
Interim Management • Accounting • Tax • HR • Office • IT

BELARUS CONSULTING
Interim Management • Accounting • Tax • HR • Office • IT

UKRAINE CONSULTING
Interim Management • Accounting • Tax • HR • Office • IT

KAZAKHSTAN CONSULTING
Interim Management • Accounting • Tax • HR • Office • IT

Реклама

Buchhaltung und Steuern

Buchhaltungsoutsourcing • Lohnverrechnung • Management Reports
Steuerberatung • Finanz- und Steuer- Due Diligence • Überleitung zu IFRS

Fachkräfte - Recruiting

Buchhaltung • Finanzen • Steuern • IT

IT - Services

Automatisierung des Rechnungswesens
System Administration • Help Desk

Einfache Strukturen
Einfach Erfolg

Bürovermietung

Firmensitz • Domizilierung • Geschäftsadresse
Büroräume mit Rezeption und Einrichtung

Interim Management

Generaldirektor Funktion • Operatives Interim Management

Personal und Migration

Personal-Outstaffing • Arbeitserlaubnisse • Visabeschaffung

www.russia-consulting.eu

Moskau
Tel.: +7 (495) 956 55 57
info@russia-consulting.eu
Ulf Schneider
Mike Allen, Lars Flottrong

St. Petersburg
Tel.: +7 (812) 458 58 00
spb@russia-consulting.eu
Andreas Bitzi

Minsk
Tel.: +375 (17) 290 25 57
info@belarus-consulting.eu
Polina Meleshko

Kiew
Tel.: +380 (44) 490 55 28
info@ukraine-consulting.eu
Sven Henniger

Almaty
Tel.: +7 (727) 333 44 48
info@kazakhstan-consulting.eu
Kirill Afanasyev

Almaty Düsseldorf Hamburg Kiew London Minsk Moskau New York Paris Peking St. Petersburg Tokio Warschau Wien Zürich