

03 | 2013



impuls

Magazin der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer
Журнал Российско-Германской внешнеторговой палаты

FOKUS:

ENERGIEWIRTSCHAFT

IM UMBRUCH

ТЕМА НОМЕРА:

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ

НА ПУТИ ПЕРЕМЕН

**DIE 1. ADRESSE FÜR
DEUTSCHE FIRMEN IN RUSSLAND!**



“Wir helfen Ihrem Unternehmen in Russland!”

**OUTSOURCING BUCHHALTUNG
FINANCIAL REPORTING (IFRS, HGB)
IT-OUTSOURCING & AUTOMATISIERUNG
BÜROS IM GERMAN BUSINESS CAMPUS**

*Sie finden uns mitten in Moskau im
German Business Campus:*

RUFIL CONSULTING
115114 Moskau, Russland
Shlyuzovaya Nab., dom 8, str. 1
Office 415, 4th floor

Tel: +7 (495) 233 01 25
+7 (495) 221 26 65
Fax: +7 (495) 221 26 67

Ansprechpartner:
Anton Schneider und Philipp Rowe
schneider@rufil-consulting.com

WWW.RUFIL-CONSULTING.COM



WELTENERGIEMARKT IM UMBRUCH. UND RUSSLAND?

Wir erleben derzeit eine gewaltige Verschiebung im Weltenergie-markt. Der Treiber dieses Prozesses ist Gas. Präzise: Schiefergas. Alte Gewissheiten, alte Wahrheiten stehen auf dem Prüfstand. Schiefergas multipliziert die Reserven, verschiebt das Preisgefüge, wird zum Wettbewerbstreiber und verschiebt ganze Handelsströme.

Was vor wenigen Jahren noch unmöglich erschien ist eingetreten: Die USA haben heute die Spitzenposition in der Erdgasproduktion übernommen. Und auch jenseits der USA beginnt die Welt in Schiefergas zu rechnen. China etwa taxiert die eigenen, nicht unerheblichen Vorkommen. Südamerika setzt alles daran sein Potenzial zu nutzen. Aus Importeuren von gestern werden die Exporteure von morgen. Damit wird der globale Erdgasmarkt von den Füßen auf den Kopf gestellt. Mit geostrategischen, ökologischen und ökonomischen Folgen, die im vollen Umfang erst in den kommenden Jahren deutlich werden.

Doch was bedeutet das für das Energieland Russland? Welche Implikationen hat der Schiefergasboom für die russische Wirtschaft? Und welchen Einfluss hat dies auf die deutsch-russische Zusammenarbeit? Diese Fragen hat Roland Berger Strategy Consultants im Rahmen einer Studie zu Unconventional Gas für die ANK beleuchtet. Die wichtigsten Ergebnisse stellen wir in dieser Ausgabe vor.

Dr. Rainer Seele
Präsident der Deutsch-Russischen
Auslandshandelskammer



МИРОВОЙ РЫНОК ЭНЕРГЕТИКИ НА ПЕРЕЛОМЕ. ЧТО ЖДЕТ РОССИЮ?

Мы вступили в период мощных сдвигов в структуре мировой энергетики. Движущая сила начавшихся процессов – газ. Если точнее: сланцевый газ. Старые принципы, старые истины должны быть пересмотрены. Сланцевый газ расширяет запасы, меняет ценовую политику, становится главным двигателем конкуренции и разворачивает по-новому целые товаропотоки.

Произошло то, что еще пару лет назад казалось невозможным: США сегодня заняли ведущую позицию в производстве газа. Да и за пределами Северной Америки мир все больше делает ставку на сланцевый газ. Китай сейчас оценивает собственные, далеко не маленькие запасы. Южная Америка пытается подключить к добыче весь свой потенциал. Вчерашние импортеры скоро сами станут экспортировать. Весь глобальный рынок газа будет перевернут с ног на голову. В ближайшие годы нам еще предстоит оценить геостратегические, экологические и экономические последствия этого переворота в полной мере.

Но что все это будет означать для такой энергетической державы, как Россия? Какие последствия будет иметь сланцевый бум для российской экономики? И как это отразится на российско-германском сотрудничестве? На эти и другие вопросы попытались ответить специалисты компании Roland Berger Strategy Consultants в рамках исследования о нетрадиционных газовых ресурсах, сделанного по заказу ВТП. Важнейшие итоги исследования мы предлагаем вашему вниманию в этом номере «Импульса».

Д-р Райнер Зееле
Президент Российско-Германской
Внешнеторговой Палаты

IMPRESSUM

Gründer:
Deutsch-Russische Auslandshandelskammer

Herausgeber:
DInternational
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 erscheint vierteljährlich

Föderaler Dienst für Aufsicht im Bereich
Kommunikation, Informations-technologien und
Massenmedien (Roskomnadzor)
Urkunde über die Registrierung eines
Massenmediums ПИ № ФС77-42639 vom 13.
November 2010

Übersetzung:
Antonina Plachina, Maria Voltschanskaja,
Olga Müller
Redaktion der russischen Texte:
Elena Mordmilovitch
Design und Layout:
Viktor Malyshev
Autoren:
Jens Boehlmann, Lina Shiriaeva, Michael
Germershausen, Maxim Gnatjuk, Monika
Hollacher, Bernd Hones, Stefan Kohler, Sebastian
Kiefer, Hans Joachim Kopp, Marcel Ruhlmann
Katharina Schöne, Christina Tegethoff, Alla
Tulina, Ullrich Umann

Umschlagfoto: ????????

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

Redaktionsschluss: 10. September 2013

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

Учредитель:
Союз «Российско-Германская
Внешнеторговая палата»

Издатель:
DInternational
ООО «Центр информации немецкой
экономики»

Главный редактор:
Моника Холлахер

Адрес редакции:
1-й Казачий пер., д. 7
119017 Москва
Tel.: (+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 три 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,
Ольга Моллер
Редактура русских текстов:
Елена Мординилович

Дизайн и верстка:
Виктор Малышев
Авторы:
Иенс Бельманн, Лина Шираева, Михаил
Гермерсхаузен, Максим Гнатюк, Моника
Холлахер, Бернд Хонес, Стефан Колер,
Себастиан Кифер, Ханс Йозим Копп, Марсель
Рухман, Катарина Шёне, Кристиан Тегетхофф,
Алла Тулина, Ульрих Уманн

фото на обложке: lassedesigner / Fotolia.com

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.

Подписание в печать: 10 сентября 2013 г.

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

FOKUS: ENERGIEWIRTSCHAFT
IM UMBRUCH

DER ENERGIEMARKT STEHT
VOR VIELEN VERÄNDERUNGEN.
SCHIEFERGASREVOLUTION UND EFFIZIENTE
NUTZUNG VORHANDENER RESSOURCEN
HABEN EINEN ERHEBLICHEN EINFLUSS AUF
DIE RUSSISCHE WIRTSCHAFT UND BIETEN
GLEICHZEITIG CHANCEN FÜR INNOVATIVE
UNTERNEHMEN.

ТЕМА НОМЕРА: ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ
ОТРАСЛЬ НА ПУТИ ПЕРЕМЕН

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ РЫНОК СТОИТ НА ПОРОГЕ
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ. СЛАНЦЕВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ
И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ ОКАЗЫВАЮТ
ОГРОМНОЕ ВЛИЯНИЕ НА РОССИЙСКУЮ
ЭКОНОМИКУ И ОДНОВРЕМЕННО
ПРЕДОСТАВЛЯЮТ ПРЕКРАСНЫЕ ШАНСЫ
ИННОВАЦИОННЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ.



IMPORTEURE KÄMPFEN MIT NEUEN AUFLAGEN

TROTZ WTO-BEITRITT GREIFT DIE
RUSSISCHE REGIERUNG ZUNEHMEND ZU
PROTEKTIONISTISCHEN MASSNAHMEN,
UM DIE HEIMISCHEN MARKT FÜR BESTIMMTE
WAREN ZU SCHÜTZEN.

ИМПОРТЕРЫ ПРОТИВ НОВЫХ ПРАВИЛ

НЕСМОТРЯ НА ВСТУПЛЕНИЕ В WTO РОССИЙСКОЕ
ПРАВИТЕЛЬСТВО ПРОДОЛЖАЕТ ВВОДИТЬ ДЛЯ
НЕКОТОРЫХ ТОВАРОВ ЗАГРАДИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ
НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ.

EDITORIAL	01	RECHT & STEUERN	
		Expansion deutscher Start-ups nach Russland	48
FOKUS: ENERGIEWIRTSCHAFT IM UMBRUCH		REGIONEN	
Schiefergasrevolution	04	Management als Zeitarbeit	48
„Wir rücken näher an die asiatischen Exportmärkte heran.“	08	KULTUR & LEBEN	
Energieeffizienz in Russland: ein Zukunftsmarkt für deutsche Unternehmen	12	Schmetterlinge suchen Hilfe	52
„Nachhaltiges Bauen ist der Wachstumsmarkt Nr.1“	16	Sieben Fragen	54
Gemeinsame Markterschließung	24	ANK INTERN	
AKTUELLES		Sommerfest in Wolynskoe	56
Kurznachrichten	30	Sommerfest im Venedig des Nordens	58
Importeure kämpfen mit neuen Auflagen	32	Industrieprojekte in Russland 2013	60
Arbeitsmarkt und Gehälter 2013	34	INNOPROM 2013	61
Global Family	38	Zum Fußball nach München	62
BRANCHEN & MÄRKTE		CFO-Konferenz 2013	63
Karrieren in der Beratung	42	Mitglieder News	63
Sächsische Expertise auch in Russland gefragt	44	Neumitglieder	66
Abfallverwertung in Russland	46		

GLOBAL FAMILY

IMMER MEHR UNTERNEHMEN SCHICKEN IHRE MITARBEITER INS AUSLAND. DAMIT STELLT SICH DIE FRAGE, WIE MAN PARTNER UND FAMILIEN IN DIESEN TREND INTEGRIEREN KANN.

СЕМЬЯ ЗА РУБЕЖОМ

СОТРУДНИКАМ КОМПАНИЙ ВСЕ ЧАЩЕ ПРИХОДИТСЯ УЕЗЖАТЬ НА РАБОТУ В ДРУГИЕ СТРАНЫ. ПРИ ЭТОМ ВСТАЕТ ВОПРОС, КАК ДОЛЖНЫ ПРИСПОСАБЛИВАТЬСЯ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ ИХ СУПРУГИ И СЕМЬИ.

38)



39)

48)

EXPANSION DEUTSCHER START-UPS NACH RUSSLAND

DEUTSCHE START-UP-UNTERNEHMER ZIEHT ES IMMER HÄUFIGER NACH RUSSLAND. HIER GILT ES EINIGE STEUERLICHE FALLSTRICKE ZU BERÜCKSICHTIGEN.

49)

ЭКСПАНСИЯ НЕМЕЦКИХ СТАРТАПОВ В РОССИЮ

НЕМЕЦКИЕ СТАРТАП-ПРЕДПРИЯТИЯ ВСЕ ЧАЩЕ ПРИХОДЯТ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК. ОДНАКО ЗДЕСЬ ИМ СЛЕДУЕТ УЧИТЫВАТЬ НЕКОТОРЫЕ НАЛОГОВЫЕ ХИТРОСТИ.



К ЧИТАТЕЛЮ	01	Спрос на саксонский опыт появился и в России	45
ТЕМА НОМЕРА: ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ НА ПУТИ ПЕРЕМЕН		Переработка отходов в России	47
Сланцевая Революция	06	НАЛОГИ & ПРАВО	
«Мы развиваем интенсивнее активы, связанные с экспортными рынками»	10	Экспансия немецких стартапов в Россию	49
Энергосбережение в России: рынок будущего для немецких компаний	14	РЕГИОНЫ	
«Устойчивое строительство – самый быстрорастущий рынок»	20	Менеджмент по срочным договорам	51
Совместное освоение рынка	26	КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ	
НОВОСТИ		Бабочкам нужна помощь	53
Коротко	30	Семь вопросов	54
Импортеры против новых правил	33	НОВОСТИ ПАЛАТЫ	
Рынок труда и зарплаты в 2013 году	36	Летний праздник в Волынском	57
Семья за рубежом	39	Летний праздник в Северной Венеции	59
РЫНКИ & ОТРАСЛИ		Инвестиционный форум: Индустриальные проекты в России 2013	60
Карьера в области консалтинга в России	43	ИННОПРОМ 2013	61
		Впервые на Allianz Arena	62
		Конференция финансовых директоров	63
		От членов палаты	63
		Новые члены палаты	66



SCHIEFERGASREVOLUTION

WAS BEDEUTET DIE VERÄNDERUNG DER GASMÄRKTE FÜR RUSSLAND?
 HANS JOACHIM KOPP, ROLAND BERGER STRATEGY CONSULTANTS MOSKAU

Derzeit ist der Weltgasmarkt großen Veränderungen ausgesetzt. Ausgelöst durch die sog. Schiefergas-Revolution in den USA gibt es schon jetzt massive Auswirkungen auf Handelsströme und das Preisgefüge, Schiefergas ist zum wahren Wettbewerbstreiber geworden. Die Folge: Vollerorts sinken die Energiepreise und beeinflussen somit auch wichtige Investitionsentscheidungen innerhalb weltweit produzierender Konzerne. Bei all diesen Veränderungen stellt sich auch die Frage nach den Implikationen für Russland. Roland Berger Strategy Consultants hat im Rahmen einer jüngst durchgeführten Studie zu Unconventional Gas für

die AHK die Auswirkungen dieser globalen Trends untersucht.

PHÄNOMEN SCHIEFERGAS UND VERÄNDERUNG DER GASMÄRKTE

Je nach Art und Durchlässigkeit des Gesteins – der Fachausdruck dafür ist die sog. Permeabilität – lassen sich konventionelle und unkonventionelle Gasvorkommen klassifizieren. Von konventionellen Lagerstätten spricht man, wenn das Gas in gut durchlässigen Gesteinsschichten enthalten ist und mit klassischen Techniken gefördert werden kann. Dagegen zeichnen sich unkonventionelle Lagerstätten dadurch aus, dass das Gestein eine sehr ge-

Konventionelle Gasförderung in Novyj Urengoi

ringere Durchlässigkeit hat, und das Gas sich in extrem kleinen, sehr schlecht miteinander verbundenen Poren des Gesteins befindet. Um das Gas aus unkonventionellen Lagerstätten zu fördern – das bekannteste in dieser Kategorie ist Schiefergas, also aus Schiefergesteinen oder Schiefertönen, – ist es notwendig, Fließwege zu schaffen. Dies erfolgt mit der seit Jahrzehnten bekannten Technik des Hydraulic Fracturing. Dabei wird eine Mischung aus Wasser, Sand und Additiven bei hohen Drücken in die Lagerstätte gepresst. Schiefergas ist erst seit wenigen Jahren wirtschaftlich förderbar – durch den kombinierten Einsatz von horizontaler Bohrtechnik und Hydraulic Fracturing.



in die USA gelangt, hat sich im selben Zeitraum gedrittelt. Die in den USA nicht mehr benötigten LNG-Mengen fließen nun an die europäischen Handelsplätze.

Die Auswirkungen auf den europäischen Gasmarkt sind spürbar – je nach Standpunkt durchaus angenehm oder auch schmerzhaft. Das Gaspreisniveau in den USA hat sich mit heute rund 4 USD je mmBtu gegenüber dem langjährigen Mittel von vor 2008 nahezu halbiert. Auch in Europa stehen die Gaspreise seither unter Druck. Internationale Öl- und Gasgesellschaften investieren massiv in Erschließungsrechte für unkonventionelle Gasvorkommen und in die entsprechende Technologie. Eine Vielzahl von Ländern prüft Möglichkeiten, Unconventional Gas in signifikantem Umfang zu erschließen.

In den nächsten Monaten wird anhand von weiteren Forschungsergebnissen mehr Gewissheit darüber herrschen, ob die Schiefergasförderung nach dem amerikanischen Muster auch in anderen Ländern möglich ist. Danach wird man die Mengen des Unconventional Gas zu den heute weltweit bekannten Gasvorkommen hinzuzählen können und womöglich eine Verdopplung oder gar Verdreifachung des Potentials feststellen. Unconventional Gas wird dann Realität und bleibt Realität.

ZENTRALE AUSSAGEN DER ROLAND BERGER STUDIE

Die Studie¹ unterscheidet zwei Szenarien – beide ausgerichtet auf das Jahr 2025.

Das „Strong impact“ Szenario geht von einer signifikant ansteigenden Gasproduktion weltweit aus. Geologische Bedingungen, technischer Fortschritt, Gesetzgebung und gesellschaftliche Rahmenbedingungen führen zu einer weltweiten Verbreitung der Unconventional Gas-Förderung. Unconventional Gas wird in diesem Szenario außerhalb Nordamerikas auch in China, Argentinien, Indien, Indonesien, Australien und ausgewählten europäischen Ländern in Mitteleuropa gefördert. Auch die USA weiten Ihre Förderung noch weiter aus. Parallel dazu steigt die konventionelle Gasförderung deutlich an, getrieben insbesondere von Russland, zentralasiatischen Ländern und dem Mittleren Osten. Dagegen steigt die Gasnachfrage nur moderat, in erster Linie in Folge schwachen Weltwirtschaftswachstums und effizienterer Energienutzung. Die hohe Verfügbarkeit von Gas wirkt dämpfend auf die Preise an den

Handelsmärkten in Europa und Asien (leichter, langsamer Anstieg). Der Margendruck auf die russischen Exportmengen ist hoch (entweder Preisnachlässe oder Exportverluste).

Das „Moderate Impact“ Szenario geht demgegenüber von einer nur mäßigen Steigerung der weltweiten Gasförderung aus. Unconventional Gas entwickelt sich, neben den USA, in nur einigen wenigen Ländern Europas, Lateinamerikas und China. Gleichzeitig steigt die Nachfrage nach Erdgas infolge einer sich dynamischer entwickelnden Weltwirtschaft sowie breiterer Verwendung von Gas im Stromerzeugungs- und Transportsektor merklich an. Der globale Gasmarkt wird mehr oder weniger ausgeglichen sein. Es besteht die Aussicht, dass eine Ölindexierung von Gasverträgen in der einen oder anderen Form weiterhin existieren wird, dies allerdings auf deutlich niedrigerem Niveau als in der „Vor-Unconventionals“-Zeit.

Die „Wahrheit“ wird vermutlich zwischen beiden Szenarien liegen, in jedem Falle dürfte sich für Russland eine Reihe von Implikationen ergeben.

FOLGEN FÜR RUSSLAND

Egal ob man bis 2025 von einem hohen Anteil von Schiefergas oder einem geringeren Anteil von Schiefergas in der weltweiten Gasförderung ausgeht, in jedem Fall wird eine energieabhängige Wirtschaft wie die russische starkem Wettbewerbsdruck ausgesetzt und wird mit Exportrückgängen bzw. Gewinneinbußen zu kämpfen haben. Zwar wird Russland weiter der Welt zweitgrößter Gasproduzent bleiben, aber andere Exporteure werden aufschließen und die Weltmärkte werden alternative Versorgungsquellen hinzuziehen.

Sicher wird das Land in den kommenden Jahren seine Präsenz auf den internationalen Gasmärkten weiter ausbauen und für eine Steigerung seiner Wettbewerbsfähigkeit sorgen müssen. Lösungen für die zukünftigen Probleme liegen in der Realisierung von Aufgaben wie die Steigerung der Wertschöpfung im eigenen Land, Diversifizierung der Wirtschaft, Stärkung des Wettbewerbs, Verbesserung der Infrastruktur und Stärkung der Investorenrechte. Hieran arbeiten bereits sowohl die russische Regierung als auch führende russische Unternehmen, dies muss aber noch intensiver vorangetrieben werden. Dabei kann die internationale Kooperation Russlands, insbesondere mit Deutschland sehr wichtige Impulse setzen.)

Eine zentrale Rolle spielt Unconventional Gas heute in Nordamerika. Innerhalb weniger Jahre hat es einen Anteil von 50 Prozent an der gesamten Nordamerikanischen Gasförderung erreicht. Aufgrund des Booms bei Unconventional Gas sind die USA seit 2009 wieder das Land mit der höchsten Gasförderung weltweit – 584 Mrd. cbm (2009) ggü. 528 (Russland) bzw. 651 Mrd. cbm (2011) ggü. 607 (Russland).

Die Gasimporte der USA sind dementsprechend drastisch gesunken, ab 2011 um knapp 25 Prozent. Absolut gesehen entspricht dieser Rückgang der gesamten Fördermenge eines Landes wie z.B. Oman oder Venezuela. Die LNG-Importe, also der Teil, der per Tankschiff

¹- Zu den Einzelheiten siehe Roland Berger Strategy Consultants, „Unconventional Gas – Global Trends and Russian-German Relationships“, Juni 2013 (Ansprechpartner: Hans Joachim-Kopp@rolandberger.com).



СЛАНЦЕВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

ЧТО БУДЕТ ЗНАЧИТЬ ИЗМЕНЕНИЕ ГАЗОВОГО РЫНКА ДЛЯ РОССИИ?
ХАНС ИОАХИМ КОПП, ROLAND BERGER STRATEGY CONSULTANTS, МОСКВА

В настоящий момент мировой газовый рынок переживает колоссальные изменения. Их вызвала так называемая сланцевая революция в США, из-за которой уже сейчас началось массивное воздействие на товаропотоки и ценовую структуру. Сланцевый газ превратился в мощный двигатель мировой конкуренции. Как следствие: повсеместное снижение цен на энергию, что в свою очередь влияет на инвестиционную политику глобальных производственных концернов. На фоне всех этих изменений встает вопрос об их последствиях для России. Компания Roland Berger Strategy Consultants провела специальное исследование о нетрадиционных газовых ресурсах по заказу ВТП, в рамках которого были рассмотрены возможные влияния этих глобальных трендов.

ФЕНОМЕН СЛАНЦЕВОГО ГАЗА И ИЗМЕНЕНИЕ ГАЗОВОГО РЫНКА

В зависимости от вида и проницаемости породы (специалисты используют термин коэффициент проницаемости) газовые ре-

сурсы делят на традиционные и нетрадиционные. О традиционных месторождениях говорят, когда газ можно добыть из хорошо проницаемых слоев с использованием классической технологии. Для нетрадиционных месторождений характерна, напротив, очень низкая проницаемость породы. Газ при этом залегают небольшими порциями в несвязанных друг с другом порках этой породы. Чтобы добыть газ из нетрадиционных месторождений (наиболее распространенные вид такого газа – сланцевый), то есть из сланцевой породы или сланцевых коллекторов, необходимо создать пути для его высвобождения. Это делают с помощью технологии гидроразрыва пласта, которая известна уже не один десяток лет. По этой технологии смесь воды, песка и различных химических добавок закачивают под высоким давлением в место залегания газа. В промышленных масштабах сланцевый газ стали добывать лишь несколько лет назад – путем комбинации методов горизонтального бурения и гидроразрыва.

В США нетрадиционные газовые ресурсы играют сейчас ведущую роль. Всего за несколько лет этот вид газа занял около половины во всей газодобыче страны. За счет колоссального роста добычи именно нетрадиционного газа США с 2009 г. вернули лидирующие позиции в мире по общей добыче газа: в 2009 г. здесь добывали 584 млрд кубометров (в России – 528), в 2011 – уже 651 млрд кубометров (в России – 607).

США при этом резко сократили объемы импортируемого газа, с 2011 импорт сократился на четверть. В абсолютных величинах это соответствует всей газодобыче такой страны, как, например, Оман или Венесуэла. Поставки сжиженного газа, который поступает в США по морю, сократились за этот период в три раза. Теперь этот ненужный в США сжиженный газ перенаправлен на европейские рынки.

Все это оказало полезное или – в зависимости от точки зрения – болезненное влияние на европейский рынок газа. Цена на газ в США сократилась по сравнению со средним уровнем до 2008 г. почти в два



газа и сейчас составляет четыре доллара за млн – БТЕ. В Европе цены тоже снижаются. Международные нефте- и газодобывающие концерны массово инвестируют в получение прав на разработку нетрадиционных газовых месторождений и в необходимые для этого технологии. Многие страны рассматривают свои возможности добывать нетрадиционный газ в ощутимых масштабах.

Дальнейшие исследования в ближайшее время позволят с большей уверенностью сказать, насколько широко будет добываться сланцевый газ по американскому образцу в других странах мира. Тогда объемы залежей нетрадиционного газа можно будет причислить к общеизвестным мировым запасам, благодаря чему они, вероятно, увеличатся в два или в три раза. Нетрадиционный газ станет тогда реальностью и останется ею.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КОМПАНИИ ROLAND BERGER

В исследовании¹ мы приводим два сценария – оба рассчитаны на период до 2025 г.

Сценарий «сильного влияния» рассматривает ситуацию значительного роста газодобычи в мире. Геологические условия, технический прогресс, законодательство и общественные рамочные условия приведут к повсеместному распространению нетрадиционной газодобычи. По этому сценарию, нетрадиционный газ будет добываться не только в Америке, но и в Китае, Аргентине, Индии, Индонезии, Австралии и отдельных странах Восточной и Центральной Европы. Кроме того, США увеличат объемы добычи. Параллельно будет расти добыча традиционного газа, в основном за счет России, Средней Азии и Ближнего Востока. При этом спрос на газ будет расти умеренно, в первую очередь из-за общемирового спада в экономике и более эффективного энергопотребления. Высокая доступность газа будет сдерживать цены на рынках Европы и Азии (легкий, медленный рост).

Снижение прибыли российских экспортеров будет значительным (придется снижать цены или сокращать объемы).

Сценарий «сдержанного влияния», наоборот, рассматривает ситуацию, при которой мировая добыча газа будет расти умеренно. Нетрадиционная газодобыча будет развиваться, помимо США, только в некоторых странах Европы, Латинской Америки и в Китае. Одновременно с этим произойдет рост спроса на природный газ из-за динамичного развития мировой экономики и более широкого использования газа в производстве электроэнергии и транспортном секторе. Глобальный газовый рынок будет довольно сбалансированным. По прогнозам, нефтяная индексация газовых цен будет существовать в той или иной форме и дальше, но в значительно меньшей степени, чем в «досланцевую» эру.

Реальное положение дел, вероятно, окажется где-то посередине между двумя этими сценариями, но в любом случае России стоит ожидать для себя целого ряда ощутимых последствий.

ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РОССИИ

Независимо от того, насколько сильно увеличится доля сланцевого газа в общем объеме мировой газодобычи к 2025 – в любом случае зависящая от продажи энергоресурсов российская экономика попадет в ситуацию сильной конкуренции и вынуждена будет столкнуться либо со значительным сокращением экспортных объемов, либо со снижением цен. Россия хотя и будет оставаться вторым по величине производителем газа в мире, но на рынок начнут выходить другие экспортеры, а альтернативные источники энергии начнут занимать там все большую долю.

В ближайшие годы страна, без сомнения, будет расширять свое присутствие на международном рынке газа и вынуждена будет принимать меры для повышения конкурентоспособности своей продукции. Решению будущих проблем поможет выполнение таких задач, как рост числа конечных продуктов, созданных внутри страны, диверсификация экономики, развитие конкуренции, улучшение инфраструктуры и защита прав инвесторов. Российское правительство, равно как и ведущие российские компании, уже работают над этими задачами, но делать это нужно еще интенсивнее. Очень важный импульс для ускорения этих процессов может дать международное сотрудничество, особенно с Германией.)

¹ – Подробнее см. Roland Berger Strategy Consultants, „Unconventional Gas – Global Trends and Russian-German Relationships“, июнь 2013 (контактное лицо: Hans Joachim-Kopp@rolandberger.com).

„WIR RÜCKEN NÄHER AN DIE ASIATISCHEN EXPORTMÄRKTE HERAN“

INTERVIEW MIT SERGEY TVERDOKHLEB, LEITER DER ABTEILUNG FÜR UNTERNEHMENSSTRATEGIE UND SPEZIALPROJEKTE BEI SUEK

IN WELCHE RICHTUNG ENTWICKELT SUEK SEINE ZUKUNFTSPLÄNE UND PROJEKTE?

Vor allen Dingen wollen wir unsere Position als größter russischer Kohlelieferant auf dem inländischen Markt und im Export weiter ausbauen. Alle unsere Projekte sind darauf ausgelegt. SUEK legt sehr umfangreiche Investitionsprogramme auf. 2012 haben wir mehr als 32 Milliarden Rubel investiert, in diesem Jahr werden es rund 25 Milliarden sein.

In den letzten beiden Jahren haben wir den Akzent stark nach Osten verlagert, nach Ostsibirien und in den Fernen Osten. Wir rücken damit an die asiatischen Exportmärkte heran.

WO GENAU?

Wir realisieren z.B. große Projekte im Chabarowski Krai, Sabaikalski Krai und in Burjatien. In den bestehenden Betrieben konnten wir den Abbau um das Zwei- bis Dreifache erhöhen. Gleichzeitig werden Aufbereitungsanlagen gebaut. Im Sabaikalski Krai werden neue Lagerstätten von Fettkohle erschlossen. Dort werden in diesem Jahr die ersten 500 000 Tonnen Kohle gefördert. Außerdem bauen wir unseren Terminal im Hafen Wanino aus.

Gut 40 Prozent unserer Investitionen fließen in diese Richtung.

WAS PASSIERT IN DEN TRADITIONELLEN ABBAUGEBIETEN WIE DEM KUSBASS?

Auch dort werden erhebliche Mittel investiert. Allerdings in den Unterhalt und die Modernisierung schon bestehender Bergwerke. Im Kusbass werden die Fördermengen schrittweise erhöht. Hier geht es eher um den Erhalt und langsamen Ausbau der bestehenden Verhältnisse, Erhöhung der Effizienz, Verbesserung der Sicherheitsbedingungen etc.

SIE SAGTEN, SIE WOLLEN NÄHER AN DIE ASIATISCHEN ABSATZMÄRKTE? IST DAS CHINA?

China ist sehr wichtig. Aber wir beliefern auch Japan, Korea und Taiwan in wachsendem Maße.

AB WANN IST ES FÜR SUEK LOHNEND, EINE NEUE LAGERSTÄTTE ZU ERSCHLIESSEN?

Das hängt im Großem und Ganzen von zwei Momenten ab. Erstens, von der Dynamik des Kohlepreises und seiner Prognose auf dem Weltmarkt. Momentan ist der Preis niedrig und die Konjunktur schwach. Langfristig gehen wir aber von einem stabilen, mittleren Preisniveau aus, das sich auf eine stabile Nachfrage stützen kann. Der zweite Moment, der für die Erschließung neuer Lagerstätten in Russland sehr wichtig ist, ist der Anschluss an die Verkehrssysteme. Solange wir uns kein Bild davon machen können, wie sich das Eisenbahnnetz und die Straßenanschlüsse zu den Häfen entwickeln werden, ist es riskant neue Projekte anzufangen. Der Staat hat vor kurzem entschieden, erhebliche Mittel für die Entwicklung des Schienennetzes im Osten aufzuwenden. Diese Pläne orientieren sich zum Teil an den beantragten Transportwegen für Kohle und anderen Massengütern. So soll die Entwicklung der östlichen Regionen zusätzlich stimuliert werden.

INWIEFERN MUSS SICH DIE KOHLE VOR DEN KONKURRENTEN GAS UND ÖL FÜRCHTEN?

Wenn wir über den asiatischen Markt sprechen, kann von einer Konkurrenzsituation so bald keine Rede sein. In China wird zu 80 Prozent Kohle als Brennstoff verwendet. Sicher wird der Gasanteil wachsen, aber in den absoluten Zahlen wird das keine große Rolle spielen. Besonders wenn wir bedenken, dass Kohlelieferungen aus

Russland nur fünf Prozent des asiatischen Markts ausmachen. Platz ist noch für alle da.

WANN WIRD DIE KOHLEFÖRDERUNG WIEDER AUF DEM NIVEAU DER SOWJETISCHEN ZEIT LIEGEN?

Gemäß der Strategie zur Entwicklung der Kohleförderungen der russischen Regierung aus dem letzten Jahr wird das zwischen 2015 und 2020 passieren. Ich denke, dass ist realistisch. Im letzten Jahr wurden mit 355 Millionen Tonnen die höchsten Förderzahlen der postsowjetischen Ära erzielt. Momentan fallen die Zahlen wegen der ungünstigen Konjunktur etwas zurück, aber der Aufwärtstrend hält an.

Die eingeschränkte Transportinfrastruktur brems das Wachstum. Zu sowjetischer Zeit gab es solche Einschränkungen nicht. Außerdem war zu sowjetischer Zeit der Hauptteil des Ertrags für den inneren Markt bestimmt. Viel wurde in den europäischen Teil Russlands transportiert. Heute geht ein großer Teil in den Export und muss zu den Häfen transportiert werden. Dort sind die Verkehrskapazitäten der Bahn sehr viel kleiner, als in den Bahnhöfen in den großen Städten.

PLANEN SIE IN IHREN FÖRDERSTÄTTEN AUCH BEGLEITSTOFFE, WIE METALLE ODER SELTENE ERDEN, ABZUBAUEN?

Bisher nicht. Das einzige was man hier eventuell einordnen könnte, ist die Verwertung von Grubengas, also Methan. In einigen unserer Bergwerke im Kusbass wird das Methan abgesaugt und zur Wärmeerzeugung in den Heizkesseln eben dieser Bergwerke genutzt. Dieses Projekt werden wir sukzessive auf weitere Bergwerke ausweiten. Die Finanzierung konnte über die Instrumente des Protokolls von Kyoto gesichert werden, da Methan ein Treibhausgas ist. Andere Begleitstoffe verarbeiten wir nicht.

Allerdings haben wir im Gebiet Krasnojarsk ein Pilotprojekt zur Verarbeitung von Braunkohle in Braunkohlenkoks gestartet. Braunkohlenkoks wird in der metallverarbeitenden Industrie verwendet.

WIE ARBEITEN SIE MIT DEUTSCHEN UNTERNEHMEN ZUSAMMEN?

Aus Deutschland beziehen wir einen Großteil unserer Bergwerkstechnik. An allen unseren Bergwerken finden Sie Maschinen von Liebherr und der DBT (Deutsche Bergbautechnik GmbH), die zwar mittlerweile Teil von Caterpillar ist, aber immer noch in Deutschland produziert. Unser fortschrittlichstes Bergwerk, die Grube Taldinskaja-West-1 ist mit modernsten Förderanlagen von DBT ausgerüstet und die Erträge liegen schon seit zwei Jahren auf Rekordniveau.

Beim Consulting arbeiten wir oft mit deutschen Ingenieuren zusammen. Die deutsche Bergbauschule ist der russischen in ihrem Denken und in ihren Traditionen sehr ähnlich, da bietet es sich an, bei Fragen der Produktivitätssteigerung, operativen Effektivität und Sicherheit mit deutschen Ingenieuren zusammen zuarbeiten. Hier kooperieren wir mit der RAG Aktiengesellschaft.

IN DEUTSCHLAND HAT DIE KOHLE EIN SCHLECHTES IMAGE: DRECKIG, KLIMA-KILLER UND VERUNSTÄLTET DIE LANDSCHAFT. WIE GEHT MAN RUSSLAND MIT DEN UMWELTASPEKTEN UM?

Die Diskussion gibt es in Russland in der Form wie in Deutschland nicht. Dennoch beschäftigen wir uns selbstverständlich mit den Umweltfragen des Kohlebergbaus und arbeiten mit Ökologen zusammen. Wir sind Mitglied in internationalen Assoziationen, die sich mit sauberen Technologien für den Bergbau beschäftigen.

Es gibt zwei Aspekte die bei der Diskussion getrennt werden müssen. Erstens, die Schäden, die durch die Förderung von Kohle entstehen können. Zweitens, die Schäden, die mit der Verbrennung der Kohle in den Kraftwerken in Zusammenhang stehen.

Was die Förderung von Kohle betrifft, so gelten in Russland strengere Auflagen als in vielen anderen Ländern, auch strenger als in Deutschland. Das betrifft z.B. die Anforderungen an die Qualität des Grubenwassers und des Bodens. Der Einsatz von Technik zum Auffangen der Grubengase wird schrittweise ausgeweitet. Auch in Sachen Rekultivierung gibt es umfassende Auflagen, die wir erfüllen müssen.

Was die Verbrennung betrifft, so werden in Russland nur 15 Prozent des Stroms durch Kohleverbrennung erzeugt. Das ist sehr wenig. Die meisten Kraftwerke stehen in Sibirien und im Fernen Osten. Hier ist die vorrangige Aufgabe, die bestehenden Kraftwerke mit moderner Technik zur Minimierung des Schadstoffausstoßes zu modernisieren. Wir beliefern auch Energieunternehmen die neue Kraftwerke bauen, z.B. im Krasnojarskij Krai, im Kusbass oder in

Chakassien. Dort werden schon von Anfang an moderne Filteranlagen eingebaut.

WIE HOCH IST DER ANTEIL DES EXPORTS, UND WIE VIEL VERBRAUCHT RUSSLAND SELBST?

Zurzeit werden ca. 40 Prozent der jährlichen Fördermenge exportiert. Über die Hälfte wird im Land verbraucht. Aber dieser Anteil nimmt langsam ab, weil Kraftwerke teilweise auf Gas umgestellt werden, insbesondere kleine Wärmekraftwerke. Der Inlandsverbrauch wird sich voraussichtlich schon bald durch die Inbetriebnahme neuer und modernisierter Kohlekraftwerke stabilisieren. Mittelfristig ist auch das Wachstum von Kohle generierter Energie in Sibirien wahrscheinlich, vorausgesetzt die Pläne zur verstärkten Vernetzung des Urals und des europäischen Teils Russlands mit Sibirien werden umgesetzt und der billige sibirische Strom kann hierher geliefert werden.

WIE SIND IHRE WACHSTUMSPROGNOSEN FÜR DIE ZUKUNFT?

Ich denke, wir werden ein Wachstum verzeichnen können. Der Markt im Inland wird aufgrund der eben geschilderten Entwicklungen leicht wachsen, die Nachfrage in Europa wird sich voraussichtlich nicht verändern, dafür wird Asien wachsen.)

Das Interview führte Monika Hollacher, AHK Russland

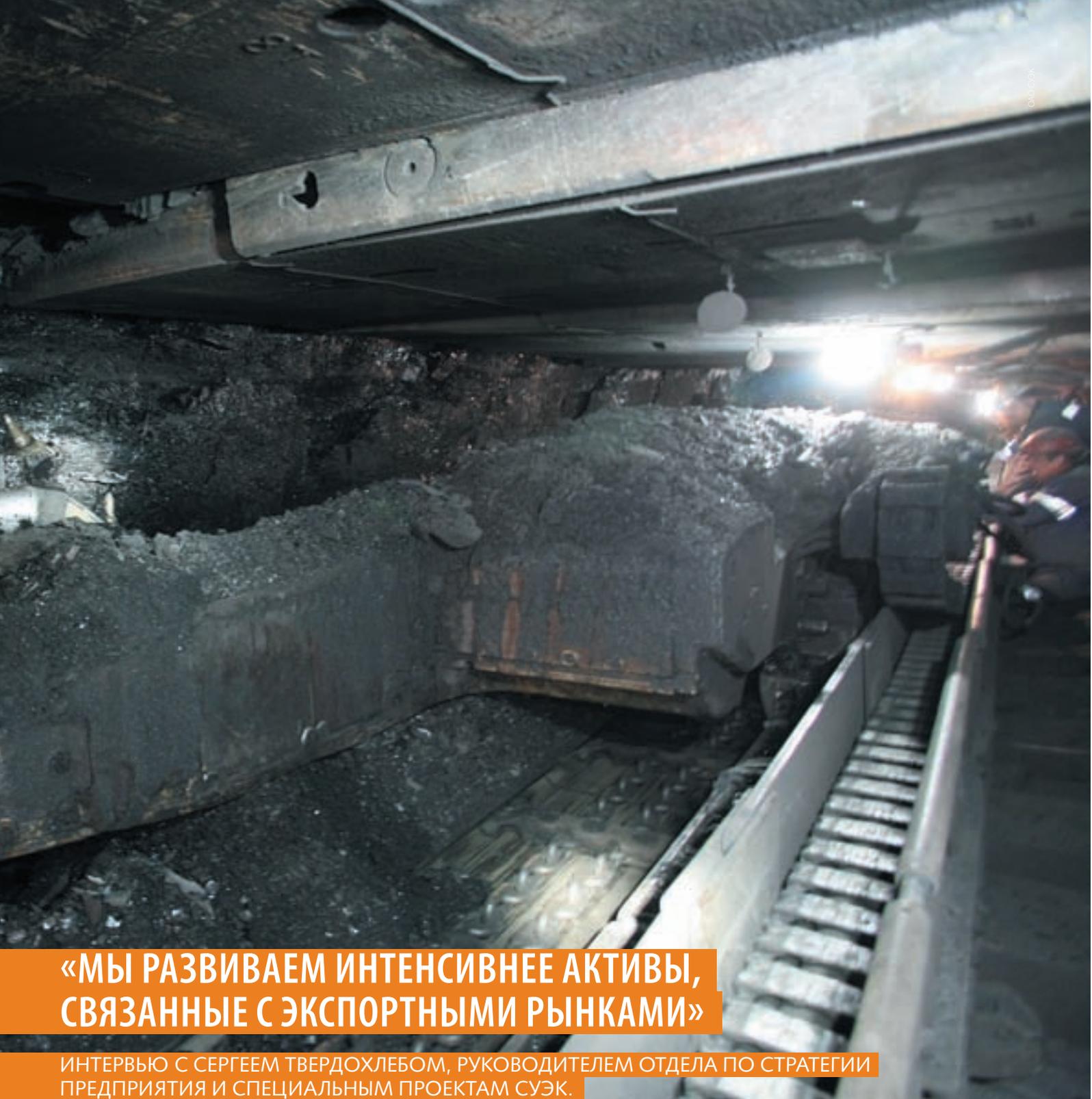


Die russische Consulting-Gesellschaft und Anwaltskanzlei TIM Advisers leistet professionellen Rechtsbeistand für russische und ausländische Unternehmen bei deren Geschäftstätigkeit auf dem Territorium der Russischen Föderation.

- Komplexes Consulting bei allen Business-Aktivitäten in Russland
- Ausarbeitung und juristische Expertisen von Verträgen und sonstigen Dokumenten für Ihr Unternehmen
- Vertretung Ihrer Interessen gegenüber Steuerbehörden, der Arbeitsinspektion und weiteren staatlichen Einrichtungen
- Optimierung der Steuerbelastung und Minimierung von Steuerrisiken
- Dienstleistungen zur Wahrung und Durchsetzung der Rechte geistigen Eigentums
- Konsultationen zu kartellrechtlichen Fragen
- Registrierung von Unternehmensveränderungen
- Konsultationen zu Fragen des Arbeitsrechtes und des Ausländerrechtes

- Speziell für Mitglieder der Deutsch-Russischen Außenhandelskammer (AHK):
- Kostenlose Teilnahme an Seminaren zu verschiedenen Fragen der russischen Gesetzgebung
 - Ratgeber für die Organisation von Business-Aktivitäten in Russland

TIM Advisers
Gebäude 12, 1 Kozhevnikhesky per. 6
Moskau 11514, Russland
Tel. +7.495.989.1817
www.timadvisers.ru
law@timservices.ru



«МЫ РАЗВИВАЕМ ИНТЕНСИВНЕЕ АКТИВЫ, СВЯЗАННЫЕ С ЭКСПОРТНЫМИ РЫНКАМИ»

ИНТЕРВЬЮ С СЕРГЕЕМ ТВЕРДОХЛЕБОМ, РУКОВОДИТЕЛЕМ ОТДЕЛА ПО СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ И СПЕЦИАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ СУЭК.

НА ЧТО ОРИЕНТИРУЕТСЯ СУЭК В СВОИХ ПЛАНАХ НА БУДУЩЕЕ И В ПРОЕКТАХ?

Прежде всего, на то, чтобы и в дальнейшем усиливать свои позиции в качестве крупнейшего поставщика российского угля на внутреннем и экспортном рынках. Тот портфель проектов, который у нас есть, нацелен на поддержание долгосрочной конкурентоспособности компании. У СУЭК масштабная инвестиционная программа. В 2012 г. объем наших инвестиций составил около 32 млрд руб., в этом году эта цифра составит порядка 25 млрд руб.

В последние годы мы несколько сместили акцент инвестиций на восток – в Восточную Сибирь и Дальневосточный регион. Мы раз-

виваем интенсивнее активы, связанные с азиатскими экспортными рынками.

В ЧЕМ ЭТО КОНКРЕТНО ПРОЯВЛЯЕТСЯ?

К примеру, мы реализуем крупные проекты в Хабаровском и Забайкальском крае, а также в Бурятии. На существующих предприятиях нам удалось повысить объем добычи в 3-4 раза. Одновременно ведется строительство обогатительных фабрик. В Забайкальском крае осваивается новое месторождение коксующегося угля. В этом году здесь должны быть добыты первые 500 тысяч тонн угля. Кроме того, мы расширяем свой терминал в порту Ванино.

На это направление идет уже около 40% наших инвестиций.

А ЧТО ДЕЛАЕТСЯ В ТРАДИЦИОННЫХ ГОРНОДОБЫВАЮЩИХ РАЙОНАХ, ТАКИХ КАК КУЗБАСС?

Там также инвестируются значительные средства. Но основным акцентом здесь являются не новые проекты, а продолжение модернизации существующих шахт и разрезов. Она направлена на постепенный рост добычи, повышение операционной эффективности и безопасности труда, на увеличение доли обогащенного угля.

ВЫ УПОМЯНУЛИ, ЧТО ОДНА ИЗ ВАШИХ ЦЕЛЕЙ – ПРИБЛИЗИТЬСЯ К АЗИАТСКИМ РЫНКАМ СБЫТА. ИМЕЕТСЯ В ВИДУ КИТАЙ?

Китай для нас очень важен. Но кроме того, мы развиваем отношения с потребителями в Японии, Корее, на Тайване.

С КАКОГО МОМЕНТА ДЛЯ СУЭК СТАНОВИТСЯ РЕНТАБЕЛЬНЫМ ОСВАИВАТЬ НОВОЕ МЕСТОРОЖДЕНИЕ?

Это зависит в основном от двух факторов. Во-первых, от текущей динамики и прогноза мировых цен на уголь. В данный момент цена находится на низком уровне, а конъюнктура слабая. Но в долгосрочной перспективе мы ожидаем, что цены будут поддерживаться на среднем уровне за счет устойчивого спроса. Второй фактор, имеющий очень большое значение для освоения новых месторождений в России, – это привязка к транспортным системам. До тех пор, пока мы не уясним себе, как будут развиваться мощности железных дорог, ведущих к портам, запускать новые проекты рискованно. Государство недавно приняло решение выделить значительные средства на развитие железнодорожной инфраструктуры на Востоке страны. Прежде всего, это обусловлено потребностью обеспечить пути транспортировки для угля и других массовых грузов, и дать дополнительный стимул развитию восточных регионов.

В КАКОЙ СТЕПЕНИ УГЛЮ СЛЕДУЕТ ОПАСАТЬСЯ КОНКУРЕНЦИИ СО СТОРОНЫ ГАЗА И НЕФТИ?

Если мы говорим об азиатском рынке, то в обозримом будущем спрос на уголь продолжит стабильно расти. В Китае около 80% используемого топлива составляет именно уголь. Конечно, доля газа будет увеличиваться, но в абсолютном выражении это не означает падения спроса на твердое топливо. Особенно учитывая, что Россия пока занимает менее пяти процентов на азиатском рынке угля. Пока места хватит для всех.

КОГДА ДОБЫЧА УГЛЯ ВНОВЬ ВЫЙДЕТ НА УРОВЕНЬ СОВЕТСКИХ ВРЕМЕН?

По той стратегии угольной отрасли, которую российское правительство утвердило в прошлом году, это должно произойти между 2015 и 2020 годами. Думаю, это реалистичный прогноз. В прошлом году угледобыча уже достигла рекордной отметки за весь постсоветский период – 355 млн тонн. Сейчас темпы роста несколько замедлились из-за неблагоприятной конъюнктуры, но сам рост продолжается. Рост сдерживается недостаточно развитой транспортной инфраструктурой. В советское время такого сдерживающего фактора

не было. Кроме того, тогда основная часть добываемого угля была предназначена для внутреннего рынка. Много угля поставлялось в европейскую часть России. Сегодня значительная часть идет на экспорт, и эти объемы надо транспортировать в направлении портов. А там пропускной способности железных дорог не хватает.

ПЛАНИРУЕТЕ ЛИ ВЫ ПОПУТНО ИЗВЛЕКАТЬ СОПУТСТВУЮЩИЕ МЕТАЛЛЫ ИЛИ РЕДКОЗЕМЕЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ?

Пока таких проектов по металлам нет. Если говорить про попутную добычу, то это скорее извлечение и утилизация шахтного метана. На нескольких наших шахтах в Кузбассе реализована технология дегазации метана с его последующей утилизацией для выработки тепла на котельных. Данный проект мы хотим постепенно распространить на другие шахты. Финансирование удалось обеспечить с помощью инструментов, предусмотренных Киотским протоколом, так как метан относится к парниковым газам. Кроме того, мы запустили в Красноярском крае опытный проект по переработке бурого угля в полукок, который находит применение в металлургии.

КАК СТРОИТСЯ ВАШЕ СОТРУДНИЧЕСТВО С НЕМЕЦКИМИ КОМПАНИЯМИ?

Из Германии мы получаем значительную часть горнодобывающей техники. На наших шахтах можно встретить оборудование марки „Liebherr“, а также DBT (Deutsche Bergbautechnik GmbH); последняя теперь вошла в состав фирмы „Caterpillar“, но по-прежнему основные мощности находятся в Германии. Например, одна из наших лучших кузбасских шахт – Талдинская Западная-1 – оснащена самой современной техникой DBT. Коллектив этой шахты установил уже несколько российских рекордов по объемам добычи и производительности. И вклад немецкой техники в эти результаты большой.

В сфере консалтинга мы нередко сотрудничаем с германскими инженерами. Немецкая школа горного дела по своему подходу и традициям близка к русской; поэтому оказывается особенно полезным сотрудничество с немецкими инженерами в вопросах повышения производительности, эффективности и безопасности горных работ. Например, мы сотрудничаем с RAG.

В ГЕРМАНИИ УГОЛЬ ИМЕЕТ ПЛОХОЙ ИМИДЖ: ОН ГРЯЗНЫЙ, РАЗРУШАЕТ АТМОСФЕРУ И ОБЕЗОБРАЖИВАЕТ ЛАНДШАФТ. А КАК В РОССИИ УЧИТЫВАЮТСЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ?

В России нет такого острого отношения к углю. Мы, конечно же, занимаемся вопросами эко-

логии угледобычи и тесно взаимодействуем с экологами и местными сообществами. СУЭК также состоит в международных ассоциациях, которые занимаются чистыми технологиями горного производства и использования угля. В этих дискуссиях следует разграничивать два аспекта. Во-первых, возможный ущерб от добычи угля. Во-вторых, влияние на окружающую среду от сжигания угля на электростанциях. Что касается добычи угля, то в России в ряде аспектов действуют даже более строгие нормы, чем в европейских странах. Это, к примеру, касается требований к качеству шахтных вод и почвы. В отношении рекультивации земель также действуют многочисленные предписания, которые мы обязаны выполнять.

Что касается сжигания, то следует отметить: в России только 15% электроэнергии вырабатывается на угле. Это очень мало. Большинство электростанций находятся в Сибири и на Дальнем Востоке. Здесь задача состоит в том, чтобы при модернизации существующих электростанций обеспечить использование современных средств минимизации выброса вредных веществ. Мы в том числе поставляем уголь энергетическим компаниям, которые сейчас реализуют большие проекты строительства и модернизации электростанций в Красноярском крае, Кузбассе, Хакасии. Там в производственный цикл с самого начала встраиваются современные системы фильтрации.

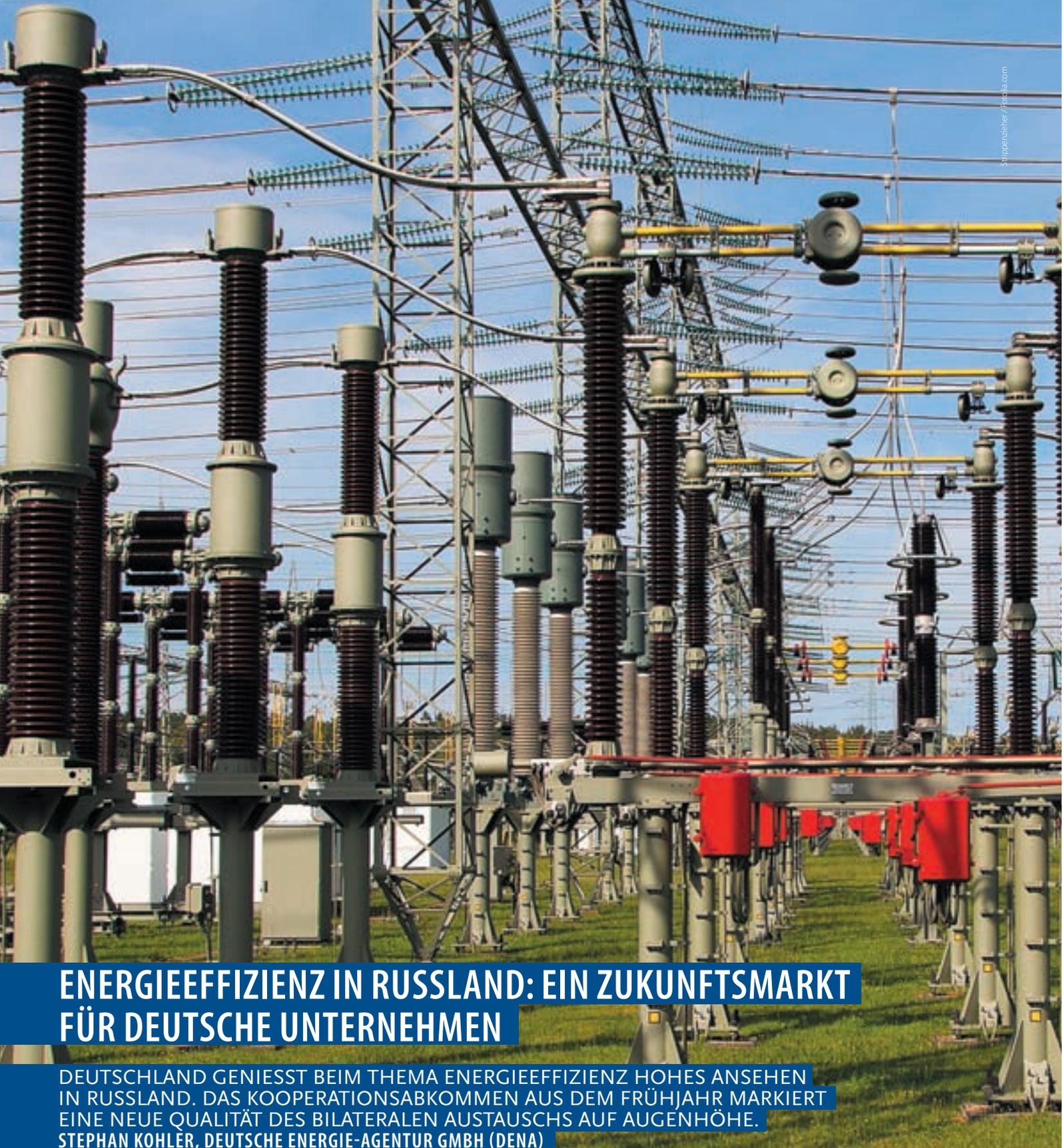
НАСКОЛЬКО ВЕЛИКА ДОЛЯ ЭКСПОРТА, И КАКОВО ВНУТРЕННЕЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ РОССИИ?

В настоящее время на экспорт идет 40% от ежегодного объема добычи, больше половины потребляется внутри страны. Но доля внутреннего потребления постепенно сокращается, так как электростанции и муниципальные котельные частично переходят на газ. Снижение внутреннего потребления, скорее всего, в скором времени прекратится, учитывая предстоящие вводы новых и реконструированных угольных генерирующих мощностей. Кроме того, в среднесрочной перспективе вероятен рост загрузки угольной энергогенерации Сибири, если будут реализованы планы по усилению энергосетевых связей с Уралом и Европейской частью России для передачи сюда более дешевой сибирской электроэнергии.

КАКОВЫ ВАШИ ПРОГНОЗЫ?

Думаю, мы сможем увидеть рост. Поставки на внутренний рынок несколько подрастут за счет новых проектов в угольной генерации и потребления угля, например, в цементной промышленности. Спрос в Европе предположительно не изменится, зато в Азии будет расти.)

(Беседавала Моника Холлахер, ВТП России)



Stippensteher/Foto.com

ENERGIEEFFIZIENZ IN RUSSLAND: EIN ZUKUNFTSMARKT FÜR DEUTSCHE UNTERNEHMEN

DEUTSCHLAND GENIESST BEIM THEMA ENERGIEEFFIZIENZ HOHES ANSEHEN IN RUSSLAND. DAS KOOPERATIONSABKOMMEN AUS DEM FRÜHJAHR MARKIERT EINE NEUE QUALITÄT DES BILATERALEN AUSTAUSCHS AUF AUGENHÖHE. STEPHAN KOHLER, DEUTSCHE ENERGIE-AGENTUR GMBH (DENA)

In den letzten Jahren hat die Russische Föderation wichtige Weichen gestellt, um seine Energieeffizienzpotenziale zu erschließen. Durch das Energieeffizienzgesetz von 2009 und das staatliche Energieeffizienzprogramm von 2010 hat Energieeffizienz in Russland einen umfangreichen rechtlichen Rahmen, einen hohen Stellenwert und anspruchsvolle Ziele erhalten. So soll der relative Energieverbrauch pro Wirtschaftseinheit bis 2020 um 40 Prozent gesenkt werden.

Die Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena) unterstützt diesen Prozess mit Know-how und Technik aus Deutschland. Dafür ist die dena eng in bilaterale politische Gremien eingebunden, zum Beispiel in der Deutsch-Russischen Strategischen Arbeitsgruppe für Wirtschaft und Finanzen und in der Unterarbeitsgruppe Energieeffizienz, in der dena im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums für die deutsche Seite den Vorsitz führt. In Kooperationen und Projekten arbeitet die dena mit

verschiedenen russischen und deutschen Partnern zusammen.

PARTNER FÜR ENERGIEEFFIZIENZ

Bei der Umsetzung der Energieeffizienz-Ziele spielt die Russische Energie-Agentur (REA) eine wichtige Rolle. Die 2009 gegründete REA ist eine Institution des russischen Energieministeriums und begleitet die Umsetzung der föderalen Gesetze und die staatlichen Aktivitäten zur Steigerung der Energieeffizienz und zum Einsatz

von erneuerbaren Energien. Sie ist das Zentrum für die Verbreitung von Informationen, für die Vorbereitung, Koordination und Überwachung von Maßnahmen sowie für die Weiterbildung von Experten. Mit landesweit rund 60 Außenstellen ist die REA auch in den Regionen gut vertreten.

Im Frühjahr 2013 hat die dena mit der REA einen Kooperationsvertrag geschlossen, für gemeinsame Aktivitäten zur Entwicklung der Märkte für Energieeffizienz in Russland. Dies geschieht auf ausdrücklichen Wunsch der russischen Regierung, denn Deutschland genießt in den Bereichen Energieeffizienz und erneuerbare Energien ein hohes Ansehen in Russland. Die Kooperation markiert eine neue Qualität des bilateralen Austauschs auf Augenhöhe.

Die Schwerpunkte der Zusammenarbeit liegen in der Energieeffizienz im Gebäudebereich, bei Industrieunternehmen, in der kommunalen Infrastruktur, also Fernwärmenetze und Heizhäuser, sowie im Bereich der elektrischen Netze und dem Einsatz regenerativer Energiequellen wie Geothermie und Biomasse, insbesondere in netzfernen Gebieten. Dabei geht es auch um die Verbesserung der Rahmenbedingungen. Wie müssen Gesetze und Verordnungen gestaltet werden? Wie kann Energieeffizienz mit Förderprogrammen und Marktinstrumenten vorangebracht werden?

Ein weiterer Punkt ist die Öffentlichkeitsarbeit. Der sparsame Umgang mit Energie hat in der öffentlichen Wahrnehmung in Russland noch keinen hohen Stellenwert. Auch bei den Unternehmen ist noch viel Überzeugungsarbeit zu leisten, damit sie den wirtschaftlichen Vorteil energieeffizienter Prozesse und Gebäude erkennen. Dafür wird die dena den bilateralen Austausch intensivieren, unter anderem mit Veranstaltungen, Workshops und Weiterbildungsmaßnahmen für russische Entscheider und Experten.

MODERNISIERUNG DER FERNWÄRMEVERSORGUNG

Bei der Entwicklung von Projekten hat die Modernisierung des Fernwärmenetzes besondere Priorität. Der kalte Winter 2012/2013 hat erneut deutlich gemacht, wie extrem wichtig, aber auch anfällig, das Fernwärmesystem in Russland ist. Die russische Regierung hat deshalb die Modernisierung der Fernwärmeversorgung zur strategischen Aufgabe erklärt.

Der Wärmeversorger „Komplexe Energiesysteme“ (ZAO KES) geht diese Aufgabe in der Großstadt Jekaterinburg an. KES hat die dena beauftragt, eine Bestandsaufnahme der Fernwärmeversorgung zu machen und gemeinsam mit deutschen Projektpartnern einen Plan für die Modernisierung zu erstellen. Ersten Ergebnisse sollen Ende des Jahres vorliegen, erste Investitionen kön-



Stephan Kohler, Vorsitzender der dena-Geschäftsführung (links), und Oleg Budargin, Generaldirektor von ROSSETI, bei der Unterzeichnung der Einverständniserklärung auf dem Wirtschaftsforum in Sankt Petersburg.

nen nach Ende der Heizperiode im Frühjahr 2014 in Angriff genommen werden. Wenn das Projekt in Jekaterinburg erfolgreich ist, sollen weitere Städte in Russland diesem Vorbild folgen. Die Städte Saratow und Kasan haben bereits Interesse signalisiert.

Mit rund 1,4 Millionen Einwohnern ist Jekaterinburg die viertgrößte Stadt Russlands und das Zentrum der Energie- und Industrieregion Swerdlowsk. Die Wärmeversorgung ist derzeit gekennzeichnet durch eine geringe Effizienz bei der Erzeugung und Übertragung der Wärme. Ein Vorbild ist die Modernisierung der Wärmeversorgung von Ost-Berlin nach 1989, weil es dort ähnliche technische Voraussetzungen und Herausforderungen gab. Die Erfahrungen aus diesem Prozess sollen für das Projekt in Jekaterinburg genutzt werden.

Nicht nur bei der Erzeugung und Verteilung der Wärme gibt es große Modernisierungspotenziale, sondern auch beim Wärmeverbrauch. Der durchschnittliche Energieverbrauch von Gebäuden ist in Russland deutlich höher als in Ländern mit vergleichbaren klimatischen Bedingungen. Zur Steigerung der Energieeffizienz in Wohngebäuden und kommunalen Einrichtungen ist die dena zum Beispiel im Gespräch mit Vertretern der Stadt Tscherepewez.

MODERNISIERUNG DER STROMNETZE

Für die Modernisierung der Stromversorgung hat sich die Regierung der Russischen Föderation ebenfalls viel vorgenommen. Energieminister Alexander Nowak legte im Frühjahr eine neue „Strategie zur Entwicklung des Stromnetzkomplexes“ vor. Ziel ist es, die Qualität, den Service und die Effizienz der Stromversorgung zu verbessern, die Tarifstruktur neu zu regeln und die Attraktivität für Investitionen zu erhöhen. So sollen zum Beispiel die operativen Ausgaben pro Verbraucher um 40 Prozent gesenkt und die Übertragungsverluste in den Verteilnetzen auf 7,5 Prozent und

im Übertragungsnetz auf 3,5 Prozent reduziert werden.

Mit der Netzbetreiberesellschaft OAO Rosjiskie seti (kurz: Rosseti, deutsch: Russische Netze) vereinbarte die dena im Juni auf dem Internationalen Wirtschaftsforum in Sankt Petersburg, bei der Weiterentwicklung des russischen Stromnetzes zusammenzuarbeiten. Im Zentrum steht die Modernisierung der Technik und des Betriebs der russischen Netze, um eine deutliche Optimierung hinsichtlich der Energieeffizienz und der Versorgungsqualität zu erreichen. Die russische Seite ist auch an Know-how zur intelligenten Überwachung und Steuerung der Netze sowie den Erfahrungen und weiteren Planungen zur Implementierung von Smart Grids in Europa interessiert.

Die dena wird hierfür Rahmenbedingungen und Best-Practice-Ansätze in Europa analysieren, Vergleiche anhand von Qualitäts- und Effizienzkennzahlen durchführen sowie die Entwicklung von Standards und die Umsetzung konkreter Maßnahmen unterstützen. Außerdem sollen im Rahmen der Kooperation die Vorteile einer Intensivierung der stromwirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Russland und Europa untersucht werden.

WEGBEREITER FÜR DEUTSCH-RUSSISCHE KOOPERATIONEN

Mit ihren Aktivitäten gibt die dena Impulse für die Entwicklung der Energieeffizienzmärkte in Russland. Dabei eröffnen sich gute Chancen für deutsche Unternehmen. Die russische Regierung hat sich ehrgeizige Energieeffizienzziele gesetzt und zeigt großes Interesse für deutsche Technologie, sei es bei der Kraft-Wärme-Kopplung, der Wärme- und Stromversorgung oder der Sanierung von Gebäuden. Die dena bezieht deshalb deutsche Unternehmen in ihren Pilotprojekten mit ein und wirbt für sie bei den russischen Partnern – zum Vorteil beider Seiten.)

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В РОССИИ: РЫНОК БУДУЩЕГО ДЛЯ НЕМЕЦКИХ КОМПАНИЙ

В ВОПРОСАХ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ ГЕРМАНИЯ ПОЛЬЗУЕТСЯ У РОССИИ БОЛЬШИМ АВТОРИТЕТОМ. ПОДПИСАННОЕ ВЕСНОЙ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ ОЗНАМЕНОВАЛО НОВЫЙ УРОВЕНЬ РАВНОПРАВНЫХ ДВУСТОРОННИХ ОТНОШЕНИЙ.
ШТЕФАН КОЛЕР, DEUTSCHE ENERGIE-AGENTUR GMBH (DENA)

В последние годы Российская Федерация предприняла важные шаги в направлении использования потенциала энергосбережения. Благодаря принятому в 2009 г. закону об энергосбережении и утвержденной в 2010 г. государственной программе энергосбережения в стране появилась масштабная правовая платформа для достижения высоких показателей и решения амбициозных задач. К 2020 г. средний уровень энергопотребления на хозяйственную организацию должен снизиться на 40%.

Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena) поддерживает этот процесс за счет технических знаний и опыта из Германии. Благодаря этому dena плотно вовлечена в работу двусторонних политических структур, таких как Российско-Германская Стратегическая рабочая группа по экономическим и финансовым вопросам и Рабочая группа по вопросам энергосбережения, где dena по поручению Министерства экономики Германии выполняет председательские функции с немецкой стороны. На основе постоянного сотрудничества и в рамках работы над проектами dena связана со многими российскими и германскими компаниями.

ПАРТНЕР ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ

Большую роль в решении задач энергосбережения играет Российское энергетическое агентство (РЭА). Оно было основано в 2009 г. как учреждение Министерства энер-

гетики РФ, и его задачей является сопровождение реализации федеральных проектов и государственной деятельности по увеличению эффективности энергопотребления и внедрению возобновляемых источников энергии. Агентство является центром распространения информации, подготовки к проведению мер, их координации и контролю за соблюдением, а также занимается повышением квалификации экспертов. РЭА прекрасно представлено в регионах – в стране работает порядка 60 представительств агентства.

Весной 2013 г. dena заключила с РЭА договор о сотрудничестве, который предусматривает совместную деятельность по развитию рынков энергосбережения в России. Это произошло по прямой просьбе правительства РФ, так как Германия пользуется в России большим авторитетом в таких областях как энергосбережение и возобновляемые источники энергии. Подписание соглашения ознаменовало собой новый уровень развития равноправных двусторонних соглашений.

Основными направлениями сотрудничества являются: энергоэффективность в зданиях, на промышленных предприятиях, в муниципальной инфраструктуре, т.е. энергоэффективность в сетях централизованного теплоснабжения и котельных, а также в области электросетей и внедрения регенерирующих источников энергии, таких как геотермальная энергия и биомасса, особен-

но в удаленных от централизованных сетей областях. Кроме того, речь идет об улучшении рамочных соглашений. Как должны составляться законы и распоряжения? Как стимулировать энергоэффективность с помощью программ поддержки и рыночных инструментов?

Еще одно направление – рекламно-информационная деятельность. Экономное использование электроэнергии пока еще не стало значимым приоритетом в российском общественном мнении. Даже на предприятиях пока приходится проводить большую работу по разъяснению того, какие преимущества дает использование энергоэффективных процессов и зданий. С этой целью dena усиливает двусторонний обмен в форме различных мероприятий, мастерских и курсов повышения квалификации для российских ответственных лиц и экспертов.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ

Огромное значение для развития проектов имеет модернизация теплоснабжения. Холодная зима 2012/2013 вновь убедительно продемонстрировала, насколько важна и уязвима российская система теплоснабжения. В связи с этим российское правительство объявило модернизацию теплоснабжения стратегической задачей.

Холдинг «Комплексные энергетические системы» (КЭС), занимающийся энергоснабжением, решает эту задачу в Екатеринбурге.

КЭС заказала dena провести анализ состояния системы теплоснабжения и составить совместно с немецкими партнерами план модернизации. Первые результаты появятся в конце года, первые инвестиции должны поступить после окончания отопительного сезона весной 2014 г. Если проект будет успешно реализован в Екатеринбурге, остальные российские города последуют этому примеру. Саратов и Казань уже заявили о своей заинтересованности.

Екатеринбург с населением в 1,4 миллиона человек является четвертым по величине городом России, а также центром энергетического и промышленного Свердловского региона. Теплоснабжение пока характеризуется низкой эффективностью выработки и поставки тепла. Примером может служить модернизация теплоснабжения восточного Берлина после 1989 г., там были аналогичные исходные данные и задачи. Берлинский опыт будет использован в работе над екатеринбургским проектом.

Огромный потенциал для модернизации содержится не только в области производства и распределения тепла, но и в его потреблении. Среднее количество потребляемого тепла в российских домах существенно выше, чем в других странах с аналогичными климатическими условиями. Dena обсуждает пути повышения энергоэф-

фективности жилых зданий и коммунальных служб с администрацией города Череповца.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СЕТЕЙ

Правительство Российской Федерации многое предприняло для модернизации системы энергоснабжения. Министр энергетики Александр Новак предложил весной этого года новую «Стратегию развития энергетического комплекса». Целью является повышение качества обслуживания и эффективности энергоснабжения, новая система тарификации и повышение привлекательности для инвесторов. Оперативными задачами является сокращение потребления на 40% на каждого пользователя, а также снижение на 7,5% потерь при распределении тепла, и на 3,5% в сети электропередач.

С сетевым оператором ОАО Российские сети (Россети) dena заключила в июне этого года на Международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге соглашение о совместной работе по дальнейшему развитию российской электросети. Центральным пунктом является модернизация технической и эксплуатационной базы электросети для достижения энергетической эффективности и повышения качества поставок. Российская сторона проявляет интерес к технологиям интеллектуального мониторинга

и управления сетями, а также к новым планам по внедрению Smart Grids в Европе.

С этой целью dena намерена проанализировать европейские рамочные условия и лучшие практические решения, сравнить качественные и цифровые показатели и поддержать развитие стандартов и введение конкретных мер. Кроме того, в рамках работы будут исследованы преимущества интенсивного сотрудничества в области электроэнергетики между Россией и Европой.

ПРОКЛАДЫВАЯ ПУТЬ К РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ

Своей деятельностью dena дает импульс к развитию рынка эффективной энергетики в России. Для Германских компаний открываются хорошие возможности. Российское правительство поставило перед собой амбициозные задачи в области энергосбережения и проявляет большой интерес к германским технологиям будь то комбинированное производство тепла и электроэнергии, тепло- и энергоснабжение или реконструкция зданий. В этой связи dena приглашает германские компании к участию в своих пилотных проектах и готова рекомендовать их своим российским партнерам – в интересах обеих сторон.)



Delivering solutions.

Sie legen Wert auf ein gutes Netzwerk. So wie wir.



Ihre Güter sollen in die GUS oder nach Europa? Railion Russija Services bringt Ihre Fracht auf die Schiene und schnell ans Ziel. Denn als Tochtergesellschaft von DB Schenker Rail bieten wir Ihnen nicht nur die Vorteile von Europas führender Güterbahn. Sondern auch jahrelange Erfahrung, wie Ihre Transporte preiswert und sicher zu Ihren Kunden kommen. Erweitern Sie jetzt Ihr Netzwerk: www.railion.ru.



„NACHHALTIGES BAUEN IST DER WACHSTUMSMARKT NR.1“

INTERVIEW MIT CHRISTINE LEMAITRE, GESCHÄFTSFÜHRERIN DES DGNB (DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR NACHHALTIGES BAUEN E.V.)



Christine Lemaitre

NACHHALTIGES BAUEN IST IN RUSSLAND NOCH EIN RELATIV UNBEKANNTES THEMA, WIE SIEHT DAS IN ANDEREN LÄNDERN AUS?

Das Thema hat sich weltweit sehr schnell verbreitet, dennoch ist es noch nicht überall auf den Märkten angekommen. Es kommt immer darauf an, wo der Immobilienmarkt momentan steht und wie die Voraussetzungen für neue Themen sind. Aber nachhaltiges Bauen ist in der Baubranche mit Sicherheit der Wachstumsmarkt Nr. 1. Das ist eine logische Konsequenz in Anbetracht der Herausforderungen der Zukunft. Auch die Baubranche kann und muss hier ihren Teil beitragen.

WIRD DIE ENERGIEWENDE IN DEUTSCHLAND DAS THEMA NACHHALTIGES BAUEN VORANBRINGEN?

Sicher wird es einen Schub geben, aber man muss den Zusammenhang zwischen den beiden Themen noch transparenter

machen. Alle Fragen, die jetzt in diesem Kontext diskutiert werden, betreffen auch das nachhaltige Bauen: Wie teuer ist Strom? Wie gehen wir mit Strom aus regenerativen Energien in den Netzen um? Wie können wir ihn speichern?

Die Industrie mit energieintensiver Produktion macht sich auf Grund der höheren Strompreise Sorgen, auch um den Standort Deutschland. Vor diesem Hintergrund sollten daher Gebäude so effizient gestaltet werden, dass man die gewonnenen Energieüberschüsse aus den Gebäuden in die Produktion einfließen lassen kann. Der Link zwischen dem, was wir tun können, um unsere bauliche Umwelt effizienter zu gestalten und dem, wie wir die erwirtschaftete Energie weiter verwenden können, um neuen Produkte und neuen Ideen nachzugehen, muss weiter ausgebaut werden.

UND DAS GILT SELBST FÜR DEUTSCHLAND?



Zhangjiang Science & Culture Exchange Centre in Shanghai

In großen Teilen schon. Es sind jetzt vor allem die großen Unternehmen, die sich einerseits ihrer Verantwortung gegenüber der Umwelt bewusst werden, die aber andererseits auch wissen wollen, wie viel Energie sie benötigen und wofür sie genutzt wird. Und wenn sie teuer ist, soll sie in erster Linie in die Produktion fließen und nicht in die Heizung oder Kühlung von Gebäuden. Das sind die Fragen, die im ersten Schritt Großunternehmen beschäftigen, weil sie große oder viele Gebäude bauen und betreiben müssen. Aber das wird immer weitere Kreise ziehen.

IN RUSSLAND WÜRDEN ES ZUNÄCHST EINMAL SCHON VIEL BRINGEN MIT EINSPARMASSNAHMEN ZU BEGINNEN.

Das ist richtig. Das ist auch unser Ansatz. Wir schauen zuerst immer danach, was kann in der Nutzung optimiert werden, bevor man bauliche Maßnahmen ergreift, denn die sind immer teurer und verbrauchen

wiederrum Energie, aber auch Ressourcen. Es sollte am Anfang immer die Frage stehen: Wie werden Gebäude betrieben? Wie verantwortungsvoll gehen Nutzer und Bewohner mit den Ressourcen um? Hier gibt es sehr hohe Einsparpotenziale, die allein durch optimierte Einstellungen und Schulungen erzielt werden können.

NOCH VOR WENIGEN JAHREN WAR NACHHALTIGES BAUEN NOCH KEIN THEMA IN RUSSLAND. DIE ERSTEN GREENBUILDINGS IN MOSKAU WAREN BREEAM UND LEED ZERTIFIZIERT, DGNB WAR NAHEZU UNBEKANNT UND GALT ALS ZU KOMPLIZIERT UND SCHWIERIG FÜR RUSSLAND. JETZT SIND SIE ALS PARTNER FÜR DIE ERSTELLUNG EINES RUSSISCHEN STANDARDS GEFRAGT. WIE KOMMT DAS?

Unser Zertifizierungssystem für nachhaltige Gebäude ist frei verfügbar und offen. Wir sind naturgemäß auf die europäischen Normen fokussiert und auf Themen, die in

der europäischen Diskussion immer wichtiger werden. Dazu gehört z.B. der gesamte Lebenszyklusgedanke von Bauprojekten und Baustoffen. Es liegt nahe, dass sich Russland als europäisches Land eher hieran orientiert.

Darüber hinaus bieten wir eine Adaptation an die Gegebenheiten vor Ort an, weil eine reine Übertragung keinen Sinn macht. Jedes Land hat eigene Vorschriften, eigene Normen und einen eigenen kulturellen Hintergrund. Wir bieten das DGNB System als Rahmen an, der an die lokalen Gegebenheiten angepasst werden kann.

In Moskau gibt es jetzt auf dem Leninskij Prospekt das erste DGNB Projekt. Im Oktober starten wir voraussichtlich die Erstanwendung mit der ersten adaptierten Version des DGNB Systems für weitere Projekte. Das DGNB System stellt nicht nur eine Qualitätssicherung des Gebäudes dar, sondern dient vor allem als Planungs- und Kommunikationstool. Die Feineinstellungen müssen jeweils aus dem Land selbst kommen,



Foto: Christian Böhmer © iStockphoto.com/UNStudio, ASPLAN

Zentrum für Virtuelles Engineering in Stuttgart

damit dieses Tool sinnvoll angewendet werden kann. Wir bieten unsere Erfahrung an und wollen natürlich auch gern aus anderen Ländern lernen, denn wir sind ja auch in Deutschland noch lange nicht am Ende des Themas „nachhaltiges Bauen“ angekommen. Wir stehen in einem interessanten Dialog mit Partnern, mit denen wir die Übertragung schon durchgeführt haben. Und wir würden uns freuen, wenn wir auch aus Russland viel Input bekommen würden.

KANN MAN ABSEHEN, WIE LANGE EINE ADAPTION IN RUSSLAND DAUERN WIRD?

Das kommt ganz darauf an. Was wir natürlich brauchen sind Projekte. Am Projekt selbst kann man am besten ausprobieren, was passt und was sinnvoll ist. Wenn man fünf Projekte hat, eine gute unterstützende Arbeitsgruppe und vielleicht noch einige deutsche Planer und Hersteller, die sich beteiligen, dann kann man schon nach einem halben Jahr den ersten Entwurf vorlegen, der dann in der Praxis weiter verfeinert werden wird. Das ist das Prinzip der DGNB: Aus dem Markt, für den Markt.

Und wir hoffen, dass wir jetzt die richtigen Impulse geben und ein gutes Netzwerk knüpfen können, damit wir kurzfristig liefern können. Der nächste Schritt ist dann die Übersetzung in die Landessprache. Das ist sehr wichtig, damit sich auch jeder damit beschäftigen kann.

SIE HABEN ÜBER IHREN PARTNER, DAS „RUSSIAN SUSTAINABLE ARCHITECTURE AND BUILDING COUNCIL“, IN MOSKAU SCHON MIT DER AUSBILDUNG VON „DGNB REGISTERED PROFESSIONALS“ UND „DGNB CONSULTANTS“ BEGONNEN. WAS WERDEN DIE ABSOLVENTEN PERSPEKTIVISCH MIT DIESER AUSBILDUNG IN RUSSLAND ANFANGEN KÖNNEN?

Diese Kurse sind auf Wunsch unseres Partners zustande gekommen. In diesen Kursen ging es erst einmal darum, einen Überblick in die Grundlagen des nachhaltigen Bauens zu vermitteln. Beim „Registered Professional“ geht es um die Grundbegriffe des Nachhaltigen Bauens. Was ist ein Lebenszyklus? Was ist eine Ökobilanz? Und andere

Themen. Der DGNB Consultant geht dann schon etwas weiter in das Zertifizierungssystem hinein. Die nächste Stufe ist der DGNB Auditor, der am Ende Zertifizierungsprozesse begleiten und abnehmen kann. Was bisher hier gelaufen ist, sind erst einmal reine Informationsveranstaltungen.

Diese Kurse wurden auf Basis der deutschen Version des DGNB Systems durchgeführt, da eine adaptierte Version noch nicht existiert. Ausgebildete Consultants, die den nächsten Schritt zum Auditor gehen wollen, können an der Auditierung kommender Pilotprojekten in Russland beteiligt werden, um das adaptierte DGNB System in seiner Anwendung kennenzulernen und damit in Zukunft selbständig beraten und zertifizieren zu können. Wir möchten gern jedem Auditor eines Pilotprojektes zwei Consultants an die Seite stellen, die dann das ganze Projekt mit begleiten und damit direkt in der Praxis ausgebildet werden.)

Das Gespräch führte Monika Hollacher, AHK Russland




15 JAHRE
ЛЕТ

Einzigartigkeit ist unsere Stärke

Tel.: +7 (495) 531 68 87 / marketing@martens.ru / www.mdz-moskau.eu



«УСТОЙЧИВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО – САМЫЙ БЫСТРОРАСТУЩИЙ РЫНОК»

ИНТЕРВЬЮ С КРИСТИНОЙ ЛЕМЕТР, ГЕНДИРЕКТОРОМ DGNB (НЕМЕЦКОЕ ОБЩЕСТВО УСТОЙЧИВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА)

УСТОЙЧИВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ПОКА ЕЩЕ МАЛОИЗВЕСТНАЯ ТЕМА В РОССИИ, КАК ОБСТОИТ ДЕЛО В ДРУГИХ СТРАНАХ?

Тема быстро стала популярной по всему миру, но на рынки вышла пока еще далеко не везде. Все зависит от того, в какой точке развития находится рынок недвижимости и есть ли предпосылки для внедрения новых трендов. Сейчас можно точно сказать, что устойчивое строительство самый быстрорастущий рынок внутри отрасли. И это логично, если учитывать вызовы, поставленные перед нами будущим. Строительная

отрасль может и должна внести в это свой вклад.

ПОДСТЕГНЕТ ЛИ ПЕРЕХОД НА НОВЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ В ГЕРМАНИИ УСТОЙЧИВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО?

Конечно, это даст положительный импульс, но нужно сделать прозрачнее связь между двумя этими темами. Вопросы, которые активно обсуждаются в этом контексте, касаются и экоустойчивого строительства: Как дорого будет стоить электричество? Как использовать электричество из возобнов-

ляемых источников в сетях? Как мы можем его генерировать?

Представители энергоемких отраслей промышленности озабочены высокими ценами на электричество, и это касается Германии как места размещения производства. На фоне этой проблемы здания необходимо строить настолько продуманно, чтобы избыток сэкономленной энергии от них можно было бы отводить к предприятиям. Необходимо развивать все, что касается того, как сделать строящиеся здания энергоэффективнее и как



Zhangjiang Science & Culture Exchange Centre in Shanghai

можно было бы дальше использовать сэкономленную энергию, чтобы производить новые продукты и создавать новые идеи.

И ДЛЯ ГЕРМАНИИ ЭТО ТОЖЕ АКТУАЛЬНО?

По большей части да. Крупные компании у нас, с одной стороны, осознают свою ответственность по отношению к окружающей среде, с другой – они хотят знать, сколько энергии им нужно и на что она будет потрачена. И если она стоит дорого, ее сле-

дует использовать на производство, а не на обогрев или кондиционирование зданий. Эти вопросы волнуют в первую очередь крупные компании, потому что именно они строят и эксплуатируют большие здания или много зданий. Но постепенно сюда будут втянуты и другие.

В РОССИИ СТОИЛО БЫ НАЧАТЬ ХОТЯ БЫ С МЕР ПО ЭЛЕМЕНТАРНОЙ ЭКОНОМИИ ЭНЕРГИИ.

Это так. И мы тоже этим занимаемся. Сначала мы смотрим, что можно было бы оптимизи-

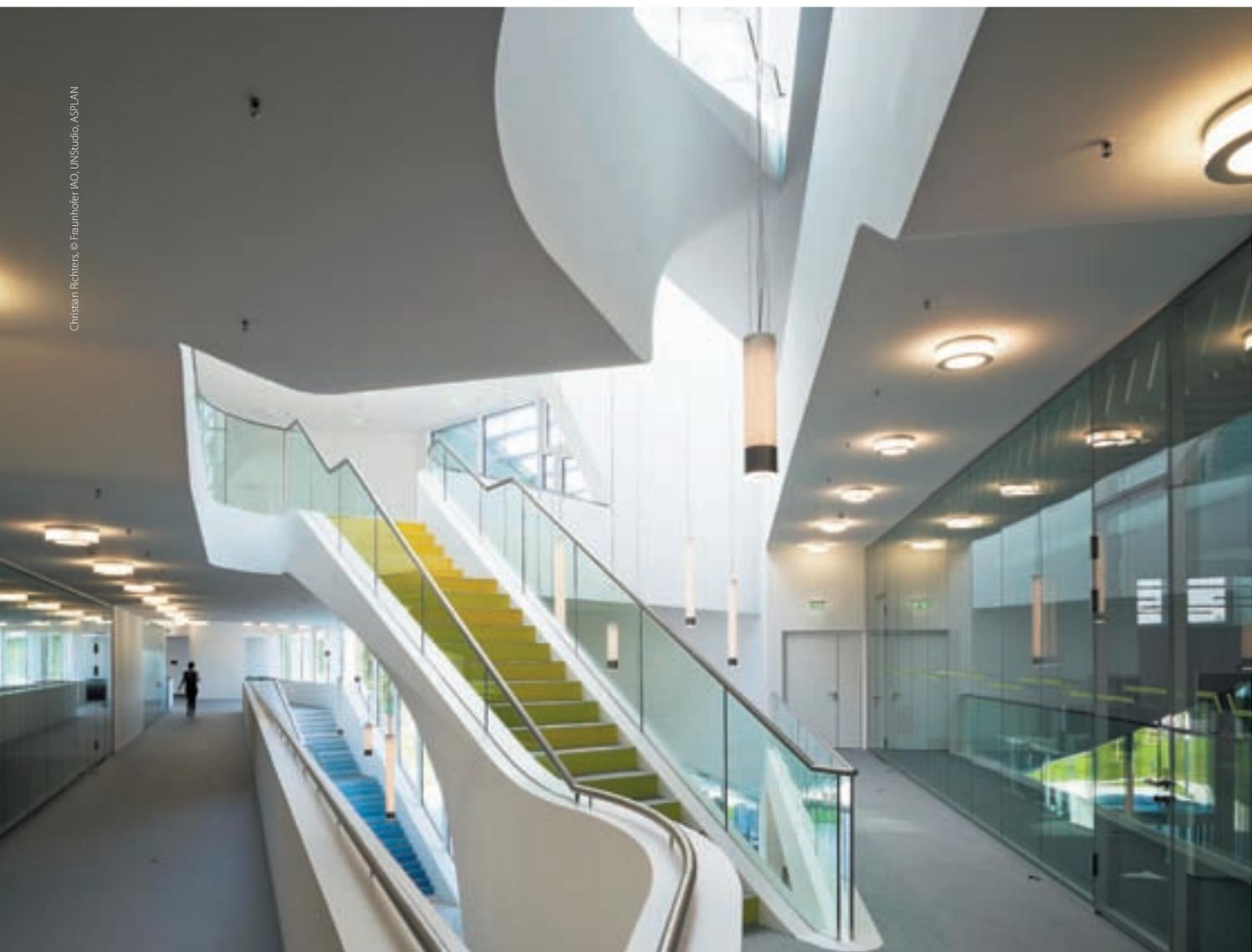
ровать в эксплуатации здания, прежде чем приступить непосредственно к строительным работам, потому что они тоже дороги и тоже требуют энерго- и ресурсозатрат. В начале всегда нужно задаваться вопросом: как будут эксплуатироваться здания? Насколько ответственно будут относиться к ресурсам пользователи и жильцы? Уже здесь кроются очень большие возможности для экономии, которой можно достичь обучением и выработкой правильного отношения.

ЕЩЕ ПАРУ ЛЕТ НАЗАД В РОССИИ НЕ ЗНАЛИ ОБ УСТОЙЧИВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ. ПЕРВЫЕ «ЗЕЛЕННЫЕ» ЗДАНИЯ В МОСКВЕ БЫЛИ СЕРТИФИЦИРОВАНЫ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ «ЗЕЛЕНЫМ» СТАНДАРТАМ СТРОИТЕЛЬСТВА BREEAM И LEED. DGNB БЫЛО ПРАКТИЧЕСКИ НЕИЗВЕСТНО И ЕГО СТАНДАРТ СЧИТАЛСЯ СЛИШКОМ СЛОЖНЫМ И ТРУДНОВЫПОЛНИМЫМ ДЛЯ РОССИИ. А СЕЙЧАС ВЫ ВЫСТУПАЕТЕ ПАРТНЕРОМ В СОЗДАНИИ РОССИЙСКОГО СТАНДАРТА В ЭТОЙ СФЕРЕ. КАК ТАК ПОЛУЧИЛОСЬ?

Наша система сертификации устойчивых зданий находится в открытом доступе. Мы, естественно, фокусируемся на европейских нормах и на темах, которые активно обсуждаются в европейском сообществе. Сюда, например, относятся концепции жизненного цикла строительных проектов и строительных материалов. Понятно, что Россия как европейская страна тоже хочет ориентироваться на них.

При этом мы предлагаем адаптацию этих норм и концепций в соответствие с местными условиями, потому что простой перенос идей смысла не имеет. У каждой страны свои предписания, свои нормы и свой культурный бэкграунд. Мы предлагаем систему DGNB как рамочную, пригодную для адаптации к местным условиям.

В Москве на Ленинском проспекте сейчас реализован первый проект DGNB. В октябре мы надеемся запустить первую адаптированную версию DGNB-системы в новых проектах. Эта система дает не только гарантии качества здания, но также служит и средством проектирования и коммуникации. Отлажена она должна быть уже в самой стране, чтобы можно было использовать этот инструмент с максимальной пользой. Мы предлагаем наши наработки, но и сами готовы учиться у других стран, потому что даже у нас в Германии мы далеко еще не исчерпали тему экоустойчивого жилья. Мы ведем интереснейший диалог с партнерами, которые



Zentrum für Virtuelles Engineering in Stuttgart

уже внедрили наши системы. И мы, конечно же, будем очень рады получить ответные реплики для диалога из России.

МОЖНО ЛИ ПРЕДПОЛОЖИТЬ, КАК ДОЛГО ПРОДЛИТСЯ АДАПТАЦИЯ В РОССИИ?

Это зависит от разных обстоятельств. Нам нужны реальные проекты. Именно в процессе реализации можно понять, что подходит и что имеет смысл. Если у вас есть пять реализуемых проектов, хорошая рабочая группа и, возможно, пара немецких проектировщиков и производителей, которые тоже принимают участие, тогда уже через полгода можно будет представить первый план, который потом можно будет еще обточить на практике. Принцип DGNB гласит: использовать рынок для рынка. И мы надеемся, что как раз сейчас мы даем правильные импульсы и сможем установить связи с сетью поставщиков, чтобы наладить быстрые поставки. Следующим шагом будет перевод документации нашей системы на родной язык страны. Это тоже очень важ-

но – чтобы каждый мог в ней разобраться и принять участие.

ЧЕРЕЗ СВОЕГО ПАРТНЕРА, «РОССИЙСКИЙ СОВЕТ ПО УСТОЙЧИВОЙ АРХИТЕКТУРЕ И СТРОИТЕЛЬСТВУ», ВЫ НАЧАЛИ В МОСКВЕ ОБУЧЕНИЕ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ DGNB» И «КОНСУЛЬТАНТЫ DGNB». КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДАСТ ЭТО ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ?

Эти курсы возникли по инициативе нашего партнера. В них речь в первую очередь идет о том, чтобы дать общее представление об основах устойчивого строительства. В курсе «сертифицированный специалист» слушателям будут представлены основополагающие понятия экоустойчивого жилья. Что значит жизненный цикл? Что такое экобаланс? И другие темы. Консультант DGNB должен уже несколько глубже разбираться в системе сертификации. Следующая ступень – это аудитор DGNB – он

может сопровождать и акцептировать процесс сертификации. Все, что предпринималось на этой ниве до этого – были просто одноразовые информационные мероприятия.

Эти курсы были составлены на базе немецкой версии DGNB-системы. Поскольку адаптированной к российским реалиям версии пока не существует. Дипломированные консультанты, которые захотят пройти следующую ступень – получить диплом аудитора – смогут участвовать в аудите предстоящих пилотных проектов в России, чтобы познакомиться с адаптированной версией DGNB-системы на практике и после этого иметь возможность в будущем консультировать и сертифицировать самостоятельно. Нам хотелось бы, чтобы у каждого аудитора пилотного проекта было по два консультанта-новичка, которые смогли бы пройти вместе с ним весь проект и получить необходимые навыки непосредственно на практике.)

Беседовала Моника Холлахер, Российско-Германская ВТП



Überblick behalten

Rödl & Partner ist mit 91 eigenen Niederlassungen in 40 Ländern vertreten. Die integrierte Beratungs- und Prüfungsgesellschaft für Recht, Steuern, Unternehmensberatung und Wirtschaftsprüfung verdankt ihren dynamischen Erfolg 3.500 unternehmerisch denkenden Partnern und Mitarbeitern. Im engen Schulterschluss mit ihren Mandanten erarbeiten sie Informationen für fundierte – häufig grenzüberschreitende – Entscheidungen aus den Bereichen Wirtschaft, Steuern, Recht und IT und setzen sie gemeinsam mit ihnen um.



Von unseren Niederlassungen in Moskau, St. Petersburg, Sotschi und Kaluga aus betreuen wir Sie in ganz Russland.

Moskau | St. Petersburg
Sotschi | Kaluga
www.roedl.com/ru

Ihre Ansprechpartner

Dr. Andreas Knaul

Tel.: +7(495)933 51 20

andreas.knaul@roedl.pro

Leonid Dimant

Tel.: +7(495)933 51 20

leonid.dimant@roedl.pro



GEMEINSAME MARKTERSCHLISSUNG

DIE ARBEITSGRUPPE ENERGIEEFFIZIENZ DER AHK BÜNDELT INTERESSEN UND FÄHIGKEITEN DEUTSCHER ANBIETER AUF DEM JUNGEN RUSSISCHEN MARKT FÜR ENERGIEEFFIZIENZ-LÖSUNGEN. / SEBASTIAN KIEFER, AHK RUSSLAND

Der Gouverneur des Krasnojarsker Gebiets, Lev Kusnetzov, auf der Konferenz der AG Energieeffizienz in Krasnojarsk mit dem AG-Vorsitzenden Gerhard Markov (links)

Russland ist eines der rohstoffreichsten Länder der Erde. Energiesparen war noch vor gut zehn Jahren ein Fremdwort. Seit geraumer Zeit jedoch treibt die Regierung das Thema voran. Die gesteckten Ziele sind ehrgeizig, so sollen etwa bis 2020 40 Prozent der Energie eingespart werden, was immerhin dem kompletten Jahresverbrauchs Frankreichs entsprechen würde. Das dieses Ziel zum heutigen Zeitpunkt noch erreicht werden kann, ist kaum wahrscheinlich. Dabei werden am bezifferten Einsparpotential kaum Zweifel angemeldet, allein die Umsetzung lässt zu wünschen übrig. Seit 2009 hat die Regierung mit einer Reihe grundlegender, administrativer Maßnahmen, wie etwa dem Föderalen Gesetz Nr. 261, der Gründung einer Russischen Energie-Agentur oder der Einführung eines Energiepasses und -audits und umfangreichen staatlichen Förderprogrammen, wichtige Schritte für mehr Energieeffizienz in Russland ergriffen.

Die Umsetzung der ambitionierten Vorgaben kommt demgegenüber aber nur langsam voran, wofür neben zeitlichen Verzögerungen, Korruption und Nachbesserungsbedarf auch das weitgehende Fehlen

wichtiger Bausteine verantwortlich sind, wie etwa Energie-Service-Verträge oder erschwingliche Finanzierungsmöglichkeiten. Dazu kommen eine tief verankerte Vorstellung von scheinbar unerschöpflicher Verfügbarkeit der eigenen Energieressourcen und ein fehlendes Nachhaltigkeitsbewusstsein in einem widrigen klimatischen Umfeld.

Aber trotz aller Widerstände, es tut sich was beim Thema Energieeffizienz – gerade auch in Russland!

Viele deutsche Firmen haben das erkannt und bieten nun immer erfolgreicher ihre hochmodernen Produkte russischen Partnern an. Aus der verschworenen Gemeinde unverbesserlicher Optimisten früherer Jahre ist längst ein neuer Trend geworden. Dabei wird eines deutlich: Energieeffizienz und Modernisierung gehen in Russland Hand in Hand.

Als Reaktion darauf wurde im Februar 2013 die Arbeitsgruppe Energieeffizienz bei der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer ins Leben gerufen, der sich mehr und mehr Mitgliedsfirmen anschließen, schon heute sind es rund 70 Unternehmen. Im Wesentlichen geht es darum, Fähigkeiten

zu bündeln und auf dem noch jungen russischen Markt für Energieeffizienz-Lösungen, Technik und Dienstleistungen aus einer Hand „Made in Germany“ anzubieten.

Was dafür im zurückliegenden halben Jahr im Rahmen der monatlichen Zusammenkünfte bereits geschafft wurde, kann sich sehen lassen. Struktur und Arbeitsweise sind vereinbart, Ziele und Grundsätze in einem abgestimmten Memorandum festgehalten. Zahlreiche Projekte wurden in Angriff genommen und von Sitzung zu Sitzung kommen neue hinzu. So ist schon heute das erkennbar, was sich viele Firmen im Bereich Energieeffizienz seit Langem wünschen: eine feste Allianz deutscher Unternehmen zur gemeinsamen Erschließung des sich immer rasanter entwickelnden Wachstumsmarktes für energieeffiziente Dienstleistungen und Technologien in Russland.

Um die AG-Arbeit sinnvoll zu strukturieren und allen interessierten Firmen eine Plattform zu bieten, sind die Bereiche Kommunalwirtschaft, Industrie und Energiewirtschaft als Arbeitsschwerpunkte festgelegt worden. Ein wichtiges und vielleicht entscheidendes Feld für das Gelingen der gemeinsamen An-

strengungen ist außerdem die Ausarbeitung eines tragfähigen Finanzierungsmechanismus für die zunächst oft kostspielige energieeffiziente Umrüstung. Daher nehmen auch Bankenvertreter regelmäßig an den Sitzungen der Arbeitsgruppe teil, die in konzentrierter Atmosphäre verlaufen und von einem offenen Meinungs- und Informationsaustausch geprägt sind.

Während intern die Chancen und der Beitrag aller Teilnehmer für die Auflage eines gemeinsamen integrierten Produktes «Made in Germany» diskutiert und ausgearbeitet werden, bemüht sich die AG Energieeffizienz auch um enge Beziehungen zu zentralen Akteuren auf russischer Seite. Wichtige Partner sind etwa die Betreiber kommunaler Infrastruktur, aber auch die Administrationen russischer Föderationssubjekte. So wurde mit der Regierung des Gebietes Krasnojarsk im Juli bereits eine enge Partnerschaft vereinbart und damit auch ein erster Nachweis für das Potential der vereinten Anstrengungen der AHK-Mitglieder im Bereich Energieeffizienz erbracht. Schon in Kürze sollen Delegationsreisen in weitere russische Regionen folgen, die dann, so steht zu hoffen, neue regionale Partnerschaften begründen werden.

Jenseits geschäftlicher Aktivitäten geht es auch darum, wichtige Akteure der deutsch-



Wasserkraftwerk in Krasnojarsk

russischen Energiebeziehungen mit ins Boot zu holen und in die AG-Arbeit zu integrieren. Mit der Deutschen Energie-Agentur (DENA) wurde eine enge Partnerschaft vereinbart, das Deutsche Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie hat seine Unterstützung im Rahmen der „Exportinitiative Energieeffizienz“ zugesagt. Das Thema Greenbuilding wird in Kooperation mit der Deutschen Gesellschaft

für Nachhaltiges Bauen (DGNB) vorangetrieben. „Wenn wir deutsches Know-how und Spitzentechnik jetzt zusammenführen und den russischen Markt gemeinsam erschließen, sind die Chancen für deutsche Unternehmen und ihre russischen Partner im Bereich Energieeffizienz sehr gut“, fasst Gerhard Markov, der Vorsitzende der AG Energieeffizienz, das Ziel der Arbeitsgruppe zusammen.)

Lernen Sie uns kennen:
Dentons, die neue globale
Wirtschaftskanzlei
gegründet von Salans,
FMC und SNR Denton

DENTONS

Know the way

dentons.com



СОВМЕСТНОЕ ОСВОЕНИЕ РЫНКА

РАБОЧАЯ ГРУППА ПО ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ВТП ПОМОГАЕТ НЕМЕЦКИМ ПОСТАВЩИКАМ ОБЪЕДИНИТЬ СВОИ ИНТЕРЕСЫ. СЕБАСТЬЯН КИФЕР, ВТП РОССИЯ

Участники поездки на Красноярской ГЭС

Россия – одна из самых богатых полезными ископаемыми страна земли. Еще лет десять назад такое понятие, как «экономика энергии», здесь практически не существовало. Но в последнее время эта тема активно педалируется правительством. Поставленные задачи звучат весьма амбициозно. Так, к 2020 г. планируется экономить около 40% энергии в год, что будет соответствовать годовому энергопотреблению Франции. О том, чтобы достичь этой цели уже сегодня, речь не ведется. При этом заявленное количество процентов сомнению никто не подвергает, только вот темпы достижения оставляют желать лучшего. Важные шаги для повышения энергоэффективности в России правительство начало делать с 2009 г. – это ряд основополагающих административных мер, как например, Федеральный Закон № 261, создание Российского энергетического агентства, введение энергетического паспорта и аудита, а также всевозможные государственные программы поддержки.

Но реализация амбициозной поставленной задачи продвигается все же медленно, в чем, помимо проволочек, коррупции и несовершенства правовой базы, виноваты и отсутствие важнейших элементов системы – таких, как договоры с поставщиками энергии или доступные источники финансирования. К этому еще необходимо прибавить глубоко укорененное в сознании представление о кажущейся неисчерпаемости

собственных энергоресурсов и отсутствие экоустойчивого сознания в условиях довольно тяжелого климата.

Но несмотря на все эти сложности движение в сфере энергоэффективности все же происходит – и именно в России!

Это ощутили многие немецкие компании, все более успешно предлагающие свою высокотехнологичную продукцию российским партнерам. Из деятельности сплоченной кучки неисправимых оптимистов прежних лет сегодня зародился мощный тренд. Ясно одно: энергоэффективность и модернизация в России идут рука об руку.

Логичной реакцией на это стало образование в феврале 2013 г. Рабочей группы по энергоэффективности при Российско-Германской Внешнеторговой Палате. К группе присоединяется все больше и больше компаний – сегодня их уже 70. В общем и целом, группа старается объединить их усилия по продвижению энергоэффективных решений, техники и услуг на пока еще молодом российском рынке под общим лейблом «Made in Germany».

На ежемесячных собраниях за прошедшие с момента основания полгода уже многого удалось достичь. Договорились о структуре и методах работы, определили цели и основные принципы в совместном меморандуме. Было начато множество проектов и от заседания к заседанию их количество растет. Сегодня уже ясны ожидания большинства компаний, работающих в сфере

энергоэффективности: им нужно создать прочный альянс для совместного освоения быстро развивающегося рынка энергосберегающих услуг и технологий в России.

Чтобы организовать деятельность РГ наиболее эффективно и предоставить всем заинтересованным компаниям платформу для выражения своих интересов, мы выделили три основных раздела: коммунальное хозяйство, промышленность и энергохозяйство. Важный и возможно даже решающий аспект для достижения успеха совместных усилий – это разработка надежных механизмов финансирования для на первых порах часто дорогостоящего перехода на более эффективное энергопользование. Поэтому представители банковского сектора регулярно принимают участие в заседаниях РГ. Последние всегда проходят в атмосфере интенсивного и открытого обмена мнениями и информацией.

Возможности и вклад каждой компании в общий интегрированный продукт под маркой «Made in Germany» постоянно обсуждаются и оптимизируются внутри РГ. Одновременно с этим усилия направлены также и на привлечение к этим вопросам ведущих действующих лиц отрасли с российской стороны и установление с ними тесных взаимоотношений. Важнейшими партнерами выступают организации, эксплуатирующие коммунальную инфраструктуру, а также администрации субъектов Федерации. Например, в июле был подписан протокол о сотрудничестве с администрацией Красноярского края, что стало первым подтверждением широких возможностей, достигаемых именно за счет объединения усилий членов ВТП в сфере энергоэффективности. В ближайшее время должны состояться ознакомительные поездки представителей немецких компаний в еще несколько российских регионов, в результате которых, хочется верить, будет положено начало новому партнерству.

Помимо этой общественной деятельности РГ старается заинтересовать и привлечь к своей работе крупнейшие организации в сфере российско-германских энергетических отношений. Было заключено соглашение о партнерстве с Немецким энергетическим агентством (DENA), Германское федеральное министерство экономики и технологий обещало свою поддержку в рамках программы «Экспортная инициатива по энергоэффективности». Тема «зеленого» строительства развивается в сотрудничестве с Немецким обществом экоустойчивого строительства (DGNB).

«Если нам сейчас удастся объединить немецкие ноу-хау и высокотехнологичную продукцию и вывести все это на российский рынок энергоэффективных технологий, то и немецкие компании и их российские партнеры получают очень хорошие перспективы в сфере развития этого сегмента в России», – так Герхард Марков, председатель Рабочей группы по энергоэффективности, сформулировал ее главную цель. »

BUILDING BERLIN.

**THE NUMBER 1 TROPHY PROPERTY
IN THE HEART OF BERLIN.**

AVAILABLE BY 2014!



Corporate flagship office
Impressive architecture
Gross area of up to 11,500 sqm
Office, conference and event areas

Built in 1877 and in 2000
High-end fit-out
Proprietary underground car park
Prominent location in downtown Berlin



CORPUS SIREO
Asset Management Commercial GmbH
Lydia Zenker
T: +49 30 343464-201
lydia.zenker@corpussireo.com

STRABAG
Property and Facility Services GmbH
Stefanie Kawaters
T: +49 30 3288-4333
stefanie.kawaters@strabag-pfs.com



BUILDING BERLIN ■ Französische Str. 33a-c ■ 10117 Berlin
WWW.BUILDINGBERLIN.COM

YOUR PLACE IN BERLIN.

BIOKRAFTSTOFFE – PERSPEKTIVE FÜR DIE ZUKUNFT



Gegenwärtig werden zur Energieerzeugung weitgehend nichterneuerbare Energieträger genutzt, auf die zusammengerechnet ca. 95% der weltweiten Brennstoff- und Energiebilanz entfallen, während der Anteil von erneuerbaren Energien ca. 5% ausmacht. Der Einsatz alternativer Energietechnik ist hochaktuelles Thema. Die Suche nach alternativen Energieträgern gehört für die Industrieländer mit zu den vorrangigsten Problemen. Durch die Abfallverwertung kann man Energie und Rohstoffe einsparen, die Umweltverschmutzung verringern sowie zahlreiche zusätzliche Arbeitsplätze schaffen. Die Abfälle aus der Holzverarbeitung, chemischer Produktion, Verarbeitung von Agrarprodukten, Torfgewinnung und Nahrungsmittelindustrie lassen sich in hochwertige Brennstoffe verwandeln. In den Ländern, wo es genug Wälder gibt und die Landwirtschaft stark entwickelt ist, finden die Verfahren zur Biomasse-Verbrennung als veredelter fester Biobrennstoff breite Anwendung. Im Markt sind überwiegend Holzbrikette aus Holzabfällen präsent. Die Brennstoffbrikette sind für die Verbrennung in den Öfen, Kaminöfen, Treibhäusern, werkseigenen Kesselhäusern und Heizkraftwerken sowie in den Industriebetrieben mit festbrennstoffbetrieblenen Anlagen und bei den Eisenbahntransporten

gedacht. Ein wichtiger Grund für die Verarbeitung von Biomasse ist natürlich die Erhöhung des Heizwertes und bessere Steuerbarkeit des Verbrennungsvorgangs. Die Brikette zeichnen sich als Brennstoffart durch einen hohen Verarbeitungsgrad und hohe Umweltfreundlichkeit aus. Die Verwendung von Brennstoffbriketten als umweltfreundlicher und effizienter Alternativbrennstoff ist nach Ansicht von Spezialisten zukunftssträchtig. Die größte Verbreitung haben die Brennstoffbrikette bisher in den USA, Deutschland, Österreich, Dänemark, Finnland Norwegen und Schweden gefunden. Das Verbrennen von Brennstoffbriketten sowohl in den industriellen Dimensionen als auch zur Beheizung von Privathäusern erweist sich häufig nicht weniger kostengünstig als Kohle-, Heizöl- oder Gasverbrennung. Deswegen steigt das Interesse für die Nutzung von Brennstoffbriketten in den Industriebetrieben. Der Ausbau und die Herausbildung dieses Marktes hängt auch damit zusammen, dass die Brennstoffbrikette für die Beheizung von Privathäusern eingesetzt werden.

Endlich fließt auch ausländisches Kapital in Form von Krediten und Direktinvestitionen in die Erzeugung von Biobrennstoff in Russland. Als Ergebnis wurden in den zurückliegenden 5-6 Jahren russlandweit allein in die Biobrennstoff-Erzeugung ca. 150 Mio. Euro investiert, die Tendenz steigend.

Für die vollwertige Realisierung des Bioenergetik-Potentials in Russland müssen zwei Voraussetzungen erfüllt werden: Die erste Bedingung ist breitestmögliche Zusammenarbeit von Branchenakteuren miteinander und mit westlichen Kollegen. Die zweite Bedingung ist eine klare und konsequente Staatspolitik im Bereich Energieeinsparung und Nutzung von erneuerbaren Energieträgern. Dies würde ein günstigeres Investitionsklima in dieser Branche schaffen und somit deren intensive Entwicklung gewährleisten. Die russische Bioenergie-Wirtschaft hat den möglichen «Umkehrpunkt» passiert und blickt sicher in ihre Zukunft. Die Vorteile dieser Brennstoffart liegen auf der Hand, so dass die Nachfrage künftig steigen wird.

Unser Unternehmen „Bisfi.ru“ bietet Brennstoffbrikette, die der RUF-Norm entsprechen und imstande sind, alle denkbaren Beheizungsaufgaben zu lösen, ohne Ihr Etat und die Umwelt zu beeinträchtigen. Dieser zeitgemäße und umweltfreundliche feste Brennstoff zeichnet sich durch äußerst niedrige Herstellungskosten, einen hohen Energiewert sowie durch bequeme und einfache Handhabung. Der Hauptvorteil von Briketten gegenüber anderen Arten von festen Brennstoffen (Brennholz, Steinkohle) ist deren hohe Wärmeabgabe und niedriger Ascheanfall, d.h. nur geringe Menge von Verbrennungsrückständen. Die RUF-Norm-gerechten Brikette sind ihren Eigenschaften nach ein unikaler biologischer Brennstoff, für deren Erzeugung umweltfreundliche und unbedenkliche Rohstoffe verwendet werden. Die Qualität von Brennstoff-Briketten entspricht der DIN-Norm, was durch ein entsprechendes Konformitätszeugnis nachgewiesen wird. Die Brikette eignen sich ausgezeichnet für beliebige Arten von Kaminöfen, Badeanstalten und Saunas sowie für Heizkessel. Der Einsatz von Briketten garantiert Ihnen Kosteneinsparungen und höchste Effizienz bei der Lösung von Raumbeheizungsaufgaben.

BIZFI.RU,
Mitglied der Deutsch-Russischen
Auslandshandelskammer
123056, Moskau, Bolschaja
Gruzinskaja, 36
WWW.BIZFI.RU
e-mail: bizfiGK@gmail.com
+7 (917) 578 6320
+7 (916) 363 1616

БИОТОПЛИВО – ПЕРСПЕКТИВНАЯ ЭНЕРГИЯ

В настоящее время производство энергии основано на использовании невозобновляемых источников. На невозобновляемые источники энергии суммарно приходится примерно 95% мирового топливно-энергетического баланса, на возобновляемые – около 5%. Проблема альтернативных энерготехнологий является очень актуальной. Поиск альтернативных источников энергии стал одной из главных проблем экономически развитых государств. Используя отходы, можно экономить энергетические и сырьевые ресурсы, снизить загрязнение окружающей среды, а также создать большое количество дополнительных рабочих мест. Отходы деревопереработки, химических производств, переработки сельскохозяйственной продукции, торфопереработки, пищевой промышленности могут быть превращены в высококачественное топливное сырье. В странах с достаточным количеством лесов и развитым сельским хозяйством активно внедряются технологии сжигания биомассы в виде облагороженного твердого биотоплива. Преимущественно на рынке представлены древесные брикеты из древесных отходов. Топливные брикеты предназначены для сжигания в печах, каминах, теплицах, заводских котельных и ТЭЦ, промпредприятиях, где имеются установки, работающие на твердом топливе, ж/д транспорте. Важная причина переработки биомассы – это, конечно, повышение теплотворности и легкости управления процессом сгорания. Брикеты – это глубоко переработанный и экологически совершенный вид топлива. Использование топливных брикетов как альтернативного, экологически чистого и эффективного вида топлива, по мнению специалистов, весьма перспективно. Наибольшее распространение топливные брикеты получили в США, Дании, Швеции, Австрии, Германии, Норвегии и Финляндии. Сжигание топливных брикетов в промышленных масштабах, равно как и для отопления частных домов, во многих случаях оказывается не менее выгодным, чем сжигание угля, мазута или газа. Поэтому растет заинтересованность в использовании топливных брикетов на предприятиях промышленности. Также развитие и формирование этого рынка связано с тем, что топливные брикеты используются для отопления частных домов.



В производство биотоплива в России, наконец, начал поступать зарубежный капитал в форме кредитов и прямых инвестиций. В результате за 5-6 лет только в производство биотоплива в России инвестировано порядка 150 миллионов евро и объем капиталовложений продолжает нарастать.

Для полноценной реализации потенциала биоэнергетики в России, необходимо соблюдение двух условий: Первое условие заключается в максимально широком сотрудничестве участников отрасли друг с другом и с зарубежными коллегами. Второе условие – внятная и последовательная государственная политика в области энергосбережения и использования возобновляемых источников энергии. Она позволит обеспечить более благоприятный инвестиционный климат в отрасли и, таким образом, будет способствовать ее интенсивному развитию. Российская биоэнергетика прошла в своем развитии «точку возврата» и с уверенностью смотрит в будущее. Преимущества этого топлива всем очевидны, и спрос на него будет только расти.

Для полноценной реализации потенциала биоэнергетики в России, необходимо соблюдение двух условий: Первое условие заключается в максимально широком сотрудничестве участников отрасли друг с другом и с зарубежными коллегами. Второе условие – внятная и последовательная государственная политика в области энергосбережения и использования возобновляемых источников энергии. Она позволит обеспечить более благоприятный инвестиционный климат в отрасли и, таким образом, будет способствовать ее интенсивному развитию. Российская биоэнергетика прошла в своем развитии «точку возврата» и с уверенностью смотрит в будущее. Преимущества этого топлива всем очевидны, и спрос на него будет только расти.

Наша компания «Бизфи.ру» представляет топливные брикеты стандарта RUF, способные решить все возможные задачи по отоплению без какого-либо ущерба и для вашего бюджета, и для экологии. Этот современный, экологически чистый вид твердого топлива отличается крайне низкой себестоимостью, высокой энергетической ценностью, удобством и простотой использования. Основным преимуществом брикетов перед другими видами твердого топлива (дровами, каменным углем) является их высокая тепловая отдача и низкая зольность, т.е. небольшое количество отходов при сгорании. Брикеты стандарта RUF – это уникальное по своим свойствам биотопливо, при изготовлении которого используется экологически чистое и безопасное сырье. Качество топливных брикетов соответствует стандарту DIN и подтверждается соответствующим сертификатом. Брикеты прекрасно подходят для любого вида каминов, бань и саун, а также для котлов отопления. Использование брикетов гарантирует вам экономию и максимальную эффективность в решении задач отопления помещений.

Компания БИЗФИ.РУ,

член Российско-Германской
Внешнеторговой палаты.

123056 Москва, Большая
Грузинская, 36

WWW.BIZFI.RU

e-mail: bizfiGK@gmail.com

+7 (917) 578 6320

+7 (916) 363 1616



Lichtkunst / Pixelcode

Russlands Textilindustrie setzt auf Nischenprodukte

»»» RUSSLANDS TEXTILINDUSTRIE SETZT AUF NISCHENPRODUKTE

Russlands Textil- und Bekleidungsindustrie soll wieder wachsen. Das kann jedoch nur mit Nischenprodukten gelingen, denn 90 Prozent des Marktes für Textilien und Bekleidung wird durch ausländische Hersteller kontrolliert. Preislich kann die russische Industrie mehr schlecht als recht mithalten. Als ausbaufähig gilt der Bereich der technischen Textilien. Ein Fabrikbau ist in Kooperation mit Slowenien in Iwanowo in Vorbereitung. Deutsche Textilmaschinen wurden 2012 im Wert von 10,5 Millionen US Dollar bezogen.

Das russische Unternehmen Iwanowskaja Manufaktura (<http://www.ivanovo.ru/legk>) und die slowenische Riko Group (<http://www.riko.si/en>) planen den Bau eines Werkes für technische Textilien am Standort Iwanowo. Die Kosten des Vorhabens werden mit 125 Millionen Euro beziffert. Auf dem Gelände einer ehemaligen Möbelfabrik sollen Produktionslinien mit einer Gesamtfläche von 44.000 qm entstehen. Die ersten Erzeugnisse sollen 2015/2016 das Werk verlassen. Die geplante Kapazität wird mit 15 Millionen lfm (laufende Meter) pro Jahr angegeben.

Technische Textilien aus Iwanowo sollen ihre Abnehmer in der Bau-, Energie- und Gesundheitswirtschaft finden. Die Ausgangsmaterialien, PET-Granulat, PET-Faser und Stapelfaser, wird ein aktuell geplantes Chemiefaserkombinat in Iwanowo liefern. Die regionale, auf die Kunstfaserherstellung fokussierte Entwicklungsgesellschaft „Iwregionsintez OAO“ (<http://ivregionsintez.ru>) ist dabei der Projektträger.



Joerg Tampert / Pixelcode

Russland erwartet Investitionsrallye bei LTE-Basisstationen

»»» RUSSLAND ERWARTET INVESTITIONSRALLYE BEI LTE-BASISSTATIONEN

In weiten Teilen Russlands soll es bis 2019 LTE-Netze geben. Superschnell und stabil. Diese Vision ist kein Hirngespinnst. Denn die großen Mobilfunkbetreiber investieren Jahr für Jahr Hunderte Millionen Euro in den Ausbau der Netze. Auch wenn der Staat gern Ausrüstung aus Russland kaufen möchte, es gibt keine eigenen Hersteller vor Ort. Deshalb teilen sich fünf große ausländische Anbieter den Markt, darunter Nokia Siemens Networks.

In Russland gibt es vier große Telekommunikationskonzerne: die drei Mobilfunk-Anbieter MTS, Wypelkom und Megafon sowie den staatlichen Festnetz-Monopolisten Rostelekom. Zu Jahresbeginn 2013 haben diese vier Unternehmen die Lizenzen zum Bau von 7.000 Basisstation für Funknetze der vierten Generation (4G, Long Term Evolution – LTE) erhalten. Die Erlaubnis, aber auch die Verpflichtung. Sie arbeiten in zwei Frequenzbereichen: 761 bis 862 MHz und 2,5 bis 2,7 GHz. Eine Station kostet zwischen 30.000 und 50.000 US Dollar, sagen Marktexperten. Es geht also um Investitionen von bis zu 350 Millionen US Dol-

lar. Da Russlands Telekommunikationsriesen im 1. Halbjahr 2013 kaum aus den Startlöchern gekommen sind, können Lieferanten bis zum Jahresende gut Kasse machen. Denn nur bis dahin gelten die Baugenehmigungen für die Funkstationen.

Wie viele Basisstationen die einzelnen Konzerne bereits gebaut haben, will keiner genau verraten. Rostelekom hat bei der Aufsichtsbehörde Roskomnadsor zu Jahresbeginn 1.300 Anträge auf Zuteilung von Frequenzkanälen für LTE-Basisstationen gestellt. Wypelkom hat sogar 2.000 Anträge eingereicht – allesamt für die Region Moskau. Außerdem will Wypelcom bis Ende 2014 Hochgeschwindigkeitsnetze in 30 russischen Regionen einrichten

»»» RUSSISCHE AGRARBETRIEBE SETZEN AUF MODERNE TECHNIK

Russland ist ein bedeutender Produzent von Nahrungsmitteln. Dennoch werden Fleisch, Milch, Rohrzucker, Weizen und Gerste importiert. Vom Präsidenten Wladimir Putin bis zu den Kolchosbesitzern sind sich alle einig: Russland muss sich selbst versorgen können. In den Regionen treiben Investoren große Projekte voran. Neue Tierzuchtbetriebe entstehen. Landwirtschaftsexperten kritisieren das Staatsprogramm zur Unterstützung des Agrarsektors: es fördere Masse, nicht Effizienz.

Russland ist das größte Land der Welt. Zwar gibt es fruchtbare Böden in Hülle und Fülle. Aber nicht immer genug Geld und Know-how, um das Potenzial auszuschöpfen.

Der Stawropolski krai in Südrussland will sein Potenzial nutzen und sich zu einem Zentrum für Rinderzucht entwickeln. Die Gebietsregierung plant Aufzucht- und Mastanlagen für bis zu 200.000 Rinder. Das heißt, sie unterstützt entsprechende Projekte. Der Anfang soll mit dem regionalen Agro-Industriepark „Juschnaja Prowinzija“ gemacht werden. Geplant sind fünf Farmen mit jeweils 500 Muttertieren und acht Mastbetriebe mit je 1.000 Rindern. Das Herz der Anlage sollen mehrere zentral angelegte Betriebsgebäude bilden. Darin sollen sich ein Zuchtbetrieb, ein Komplex zur Aufzucht von Jungtieren und ein Schlachtbetrieb mit Fleischverarbeitung befinden, erklärte der Generaldirektor von Juschnaja Prowinzija Michail Kolbasow. Außerdem sind Stationen zur Verpackung, Vakuumierung, Kühlung und zum Einfrieren des Fleisches geplant.

Das Futtermittel für die Tiere soll ebenfalls zentral hergestellt werden. Dazu sollen ein eigener Landmaschinen-Fuhrpark, Silos und Lagerhallen angeschafft werden. Marketing, Logistik und Ausbildung der Mitarbeiter will das Unternehmen zentral steuern. Die Gesamtkosten für die Pilotanlage belaufen sich laut Kolbasow auf 2,75 Milliarden Rubel. Für die Realisierung des Projektes will der Stawropolski krai entweder im Rahmen einer Public Private Partnership eine Projektgesellschaft gründen oder ein ausländischer Investor soll sich zu 50 Prozent an einem Joint Venture beteiligen.)



Willis / Pixelcode

Russische Agrarbetriebe setzen auf moderne Technik

»» ТЕКСТИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА НИШЕВЫЕ ПРОДУКТЫ

Российской швейной и текстильной промышленности необходимо возрождаться, но делать это можно только за счет нишевых продуктов, так как 90 процентов рынка текстиля и одежды контролируют иностранные производители. В отношении цен российские производители не слишком конкурентоспособны. Наиболее подходящей для развития представляется область промышленного текстиля. Готовится к строительству совместный со Словенией завод в Иваново. В 2012 г. Германия поставила предприятию текстильное оборудование на 10,5 млн долл. Российская компания Ивановская мануфактура (<http://www.ivanovo.ru/legk>) и словенская Riko Group (<http://www.riko.si/en>) планируют строительство комбината по производству технического текстиля в Иваново. Стоимость проекта оценивается в 125 млн евро. На территории бывшей мебельной фабрики появятся производственные линии общей площадью в 44.000 кв.м. Первая продукция должна сойти с конвейера в 2015/2016 гг. Планируемая мощность составит 15 млн погонных метров в год.

Ивановский технический текстиль должен найти своего потребителя среди предприятий строительной отрасли, а также в энергоснабжении и медицине. Сырье, такое как ПЭТ-гранулят, ПЭТ-волокна и штапельное волокно, будет поставлять химический комбинат, который также планируется построить в Иваново. Спонсором проекта является региональное предприятие, занимающееся производством искусственного волокна ОАО Ив-регионсинтез (<http://ivregionsintez.ru>).

»» РОССИЯ ЖДЕТ ПОТОКА ИНВЕСТИЦИЙ В БАЗОВЫЕ СТАНЦИИ LTE

В отдаленных частях России до 2019 г. должны быть установлены базовые станции LTE. Этот замысел – не несбыточная мечта, поскольку главные операторы мобильной связи из года в год инвестируют сотни миллионов евро в развитие сетей. При всем желании государства покупать отечественное оборудование, это невозможно, так как в стране нет собственных производителей. Поэтому рынок делят между собой пять крупнейших иностранных поставщиков, в том числе Nokia Siemens Networks.

В России есть четыре крупных телекоммуникационных концерна: три оператора мобильной связи – МТС, Вымпелком и Мегафон, а также государственный монополист в области проводной связи Ростелеком. В начале 2013 г. эти четыре компании получили лицензии на строительство 7.000 базовых станций для беспроводных сетей четвертого поколения (4G, Long Term Evolution – LTE). Это не только разрешение, но и обязанность. Компании работают на двух частотах: от 761 до 862 МГц и от 2,5 до 2,7 Гц. По данным экспертов рынка, стоимость одной станции составляет от 30.000 до 50.000 долларов. То есть речь идет об инвестициях на сумму

около 350 млн долл. За первую половину 2013 г. российские телекоммуникационные гиганты не успели далеко продвинуться в установке станций, поэтому у поставщиков есть шанс неплохо заработать в ближайшее время, так как лицензии на строительство базовых станций действительны только до конца года.

Кто из концернов сколько базовых станций уже успел построить – неизвестно. Ростелеком подал в начале года в контролирующий орган Роскомнадзор 1.300 заявок на выделение частотных каналов для базовых станций LTE. Вымпелком подал аж 2.000 заявок – и все на Московский регион. Кроме того, Вымпелком намерен до конца 2014 г. установить высокоскоростные сети в 30 регионах России.

»» СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РОССИИ ПОЛАГАЮТСЯ НА СОВРЕМЕННУЮ ТЕХНИКУ

Россия – один из важнейших производителей продуктов питания. Однако мясо, молоко, сахар-сырец, пшеница и ячмень импортируются. Все, от президента Владимира Путина до владельцев ферм согласны: Россия должна сама себя обеспечивать. В регионах инвесторы начинают масштабные проекты. Появляются новые животноводческие хозяйства. Эксперты в области сельского хозяйства критикуют государственную программу поддержки аграрного сектора: она предполагает масштабность, а не эффективность. Россия – самая большая страна в мире. Плодородные почвы здесь в изобилии. Но не всегда достаточно денег и технологий, чтобы использовать потенциал в полной мере.

Ставропольский край на юге России намерен реализовать свой потенциал и превратиться в центр развития животноводства. Администрация региона планирует строительство ферм для выращивания и откорма 200.000 голов крупного рогатого скота. Это означает, что оно оказывает поддержку проектам в данной области. Начало должен положить агропромышленный парк «Южная провинция». Планируются пять молочных ферм на 500 коров каждая, а также восемь откормочных площадок на 1000 голов каждая. Сердцем предприятия должны стать несколько промышленных зданий, сгруппированных в центре. Там, по словам генерального директора «Южной провинции» Михаила Колбасова, должно разместиться племенное хозяйство, ферма по выращиванию молодняка, а также бойня и мясоперерабатывающий завод. Кроме того, планируется строительство упаковочной, вакуумной, охлаждающей и морозильной станций.

Корма для животных также планируется поставлять централизованным образом. Для этого будет создан собственный парк сельскохозяйственной техники, силосный элеватор и хранилища. Общая стоимость пилотного хозяйства составит, по словам Колбасова, 2,75 млрд руб. Для реализации проекта Ставропольский край собирает либо создавать проектное сообщество в рамках государственно-частного партнерства, либо совместное предприятие с 50-процентным участием иностранного инвестора.)



Текстильная промышленность России делает ставку на нишевые продукты



Россия ждет потока инвестиций в базовые станции LTE



В регионах инвесторы начинают масштабные проекты по животноводству.



Gunnar 3000 / fotolia.com

IMPORTEURE KÄMPFEN MIT NEUEN AUFLAGEN

TROTZ WTO-BEITRITT SCHIRMT DIE RUSSISCHE REGIERUNG DEN HEIMISCHEN MARKT FÜR BESTIMMTE WAREN ZUNEHMEND AB. / BERND HONES, GTAI

Ob Landtechnik, Arznei oder Lebensmittel – Russland ersinnt immer neue Handelshürden für Importgüter. Und schadet damit deutschen Exporteuren. Darunter auch dutzenden Mitgliedern der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer. Die neueste Idee: Importeure von Verpackungsmaterialien sollen künftig eine Recycling-Gebühr zahlen. Das russische Industrie- und Handelsministerium gründet einen Rat zum Schutz heimischer Interessen gegenüber der WTO.

Russlands Spitzenpolitiker und Beamte machen keinen Hehl daraus: Für einige Branchen kam der Beitritt zur Welthandelsorganisation (WTO) zu früh. Zu den Opfern zählen für sie Agrar- und Textilfirmen, Maschinenbauer und Landmaschinenhersteller. Um die Interessen der heimischen Wirtschaft gegenüber der WTO und anderen internationalen Organisationen bessern vertreten zu können, will das Industrie- und Handelsministerium jetzt ein spezielles Beratungsgremium schaffen.

Doch auf Lobbyarbeit und Informationen für russische Konzerne allein verlässt sich die russische Regierung nicht. Seit dem WTO-Beitritt im August 2012 hat sie in vielen Branchen tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse aufgebaut. So wurde wenige Tage nach dem WTO-Beitritt und einem Absenken des Importzolls auf Kfz eine Recyclinggebühr für importierte Pkw eingeführt. Im Streit mit Russland um diese Recyclinggebühr hat die EU am 9. Juli 2013 bei der WTO Konsultationen hinsichtlich der russischen Recyclinggebühren beantragt. Diese sind der erste formale Schritt im Rahmen des Streitbelegungs-

verfahrens der WTO. Die als Umweltschutzbestimmung deklarierte Handelsmaßnahme gilt zurzeit einseitig für Importeure. Hersteller in Russland können die Gebühr durch eine schriftlich erklärte Abwrackgarantie umgehen.

Seit 15. Juni 2013 müssen deutsche Hersteller von Kleintransportern einen Strafzoll von 29,6 Prozent für den Import nach Russland zahlen. Dieser betrifft alle Nutzfahrzeuge mit einem zulässigen Gesamtgewicht von 2,8 bis einschließlich 3,5 Tonnen mit Dieselmotor und wird zusätzlich zu dem bestehenden Regelzollsatz in Höhe von zehn Prozent erhoben.

Auf Drängen des russischen Landtechnikherstellers Rostselmasch sollen von der Zollunion Russland-Kasachstan-Belarus Strafzölle auf importierte Mähdrescher und deren Bauelemente verhängt werden. Dieser Antidumpingzoll beträgt 26,7 Prozent des Zollwertes und ist zusätzlich zum Regelzollsatz von fünf Prozent zu zahlen. Im Augenblick blockiert Kasachstan die Einführung des Strafzolls. Das Verfahren, das von der Eurasischen Wirtschaftskommission durchgeführt wurde, ist höchst umstritten und der Dumpingvorwurf unbegründet. Schließlich bietet kein anderer Hersteller so günstige Preise wie Rostselmasch. Mähdrescher aus den USA, Deutschland und anderen Lieferländern sind bis zu 50 Prozent teurer.

Aber selbst ausländische Firmen, die in Russland produzieren, werden benachteiligt. Zwar entgehen sie den Zöllen. Aber vergünstigte Kredite für ihre Technik können sie den Bauern nicht bieten.

Das russische Landwirtschaftsministerium erstattet bei Kredit finanzierten Käufen 5,5 Prozentpunkte des Zinssatzes. In diesen Genuss kommen nur traditionelle russische Hersteller, wie Rostselmasch. Dafür sorgt eine spezielle Lokalisierungsklausel. Demnach müssen wichtige Baugruppen, wie Kabine, Motor und Getriebe, verpflichtend in Russland gefertigt werden. Rostselmasch selbst kauft wichtige Baugruppen für seine Landtechnik im Ausland ein.

Auch das russische Ministerium für Kommunikation Minkomsvyaz will heimische Hersteller von Telekommunikationstechnik vor ausländischer Konkurrenz schützen. Angedacht sind Steuervergünstigungen für Netzbetreiber, die bei russischen Herstellern kaufen, vergünstigte Versicherungspolice, Kreditzuschüsse oder bessere Konditionen für die Rückzahlung von Krediten. Außerdem sollte bei öffentlichen Ausschreibungen für Frequenzen die Nutzung von russischer Telekommunikationsausrüstung fest vorgeschrieben werden, fordert das Ministerium.

Bangen auch bei deutschen Herstellern von Medizintechnik. Das Industrie- und Handelsministerium arbeitet an einem Gesetzentwurf, nach dem ausländische Hersteller von öffentlichen Ausschreibungen ausgeschlossen werden sollen, wenn mindestens zwei russische Unternehmen vergleichbare Produkte anbieten. Das hätte gravierende Folgen. Denn die meisten Krankenhäuser und Polikliniken in Russland sind in staatlicher Hand. Mindestens 95 Prozent des Marktes für Medizintechnik wird über staatliche Tender abgewickelt.

Vor jeder Neuzulassung von Arzneimitteln müssen in Russland medizinische Studien durchgeführt werden. Bei multizentrischen klinischen Studien muss Russland zumindest beteiligt sein. Die Praxis zeigt hingegen, dass Präparate russischer Hersteller ohne große Langzeitstudien auf den Markt kommen. Von ausländischen Herstellern hingegen, die ihre Medikamente nach höchsten internationalen Standards testen, verlangt die Moskauer Regierung weitere Untersuchungen in Russland. Das kostet Zeit und Geld.

Gar kein Geld in Russland verdienen zurzeit Lieferanten von Fleisch und Milcherzeugnissen aus Bayern, Niedersachsen und NRW. Für ihre Produkte gilt seit 11. Februar 2013 ein Importverbot. Als Begründung nannte die russische Lebensmittelbehörde Verletzungen der Veterinärbestimmungen Russlands und der Zollunion.

Die neueste Schikane: Importeure von Verpackungen aus Glas, PET, Karton, Papier und Metall sollen künftig eine Recyclinggebühr zahlen. Wer Reifen und Haushaltselektronik einführt, wird ebenfalls zur Kasse gebeten. Initiator des Gesetzesprojektes ist das russische Umwelt- und Natursourcenministerium. Danach sollen selbst jene Importeure bestraft werden, die ihre Ware selbst in Russland zurücknehmen und wiederverwerten wollen. Diese sollen laut Informationen der Wirtschaftszeitung Wedomosti von Mitte August 2013 einen Ökologiepfand auf ihre Waren zahlen.)

ИМПОРТЕРЫ ПРОТИВ НОВЫХ ПРАВИЛ

НЕСМОТЯ НА ВСТУПЛЕНИЕ В ВТО РОССИЙСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ПРОДОЛЖАЕТ ВВОДИТЬ ДЛЯ НЕКОТОРЫХ ТОВАРОВ ЗАГРАДИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ. / БЕРНД ХОНЕС, GAI

В отношении сельскохозяйственной техники, а также фармацевтической и пищевой промышленности, Россия продолжает придумывать все новые заградительные барьеры для импортеров, нанося таким образом ущерб германским экспортерам. В том числе десяткам членов Российско-Германской Торгово-промышленной палаты. Новая идея – импортеры упаковочных материалов должны будут в скором будущем платить налог за утилизацию отходов. Российское Министерство промышленности и торговли создало Совет по защите интересов российских производителей от ВТО.

Российские высокопоставленные политики и чиновники не делают из этого никакой тайны: для некоторых отраслей российской промышленности вступление в ВТО произошло слишком рано. Жертвами стали аграрные и текстильные компании, производители станков и сельскохозяйственной техники. Чтобы иметь возможность лучше защищать интересы отечественной экономики от ВТО и других международных организаций, Министерство экономики и финансов РФ решило создать специальный консультативный орган.

Однако российское правительство не ограничивается лоббированием и информированием отечественных концернов. После вступления в ВТО в 2012 г. во многих отраслях были созданы тарифные и иные торговые барьеры. Так, спустя несколько дней после вступления России в ВТО и снижения таможенной пошлины на импорт транспортных средств, был введен утилизационный налог на импортные автомобили. В споре с Россией из-за этого налога Евросоюз запросил 9 июля 2013 г. в ВТО консультации по вопросу о российском утилизационном налоге. Это является первым формальным шагом по решению спорных вопросов в ВТО. Мера, заявленная как экологическая, в настоящее время распространяется только на импортеров. Российские производители могут избежать уплаты данного налога, написав письменную гарантию утилизации вышедшего из строя транспортного средства.

С 15 июня 2013 г. германские производители небольших автофургонов должны платить помимо существующей таможенной пошлины в размере десяти процентов еще и таможенный штраф от 29,6% за импорт автомобилей в Россию. Это касается всех грузовых автомобилей с полной массой от 2,8 т до 3,5 т с дизельным двигателем.

По настоянию российского производителя сельскохозяйственной техники Ростсельмаша в рамках таможенного союза Россия-Казахстан-Бе-

ларусь будут введены реторсии на импортную сельскохозяйственную технику и запчасти к ней. Эта антидемпинговая пошлина составит 26,7% таможенной стоимости товара и ее необходимо будет выплачивать дополнительно к существующей пятипроцентной пошлине. В настоящее время Казахстан блокирует введение этой меры. Санкция, которая должна будет проводиться через Евразийскую экономическую комиссию, представляется крайне спорной, а упрек в демпинге выглядит необоснованным. Таких низких цен, как Ростсельмаш, не предлагает ни один другой производитель, техника из США, Германии и других стран стоит в среднем на 50% дороже.

Но в невыгодное положение будут поставлены даже те зарубежные компании, которые имеют производство в России. Таможенные пошлины их не коснутся. Но предложить клиентам выгодные кредиты на приобретение своей техники они не смогут. Министерство сельского хозяйства РФ возмещает при покупке в кредит 5,5% кредитной ставки. Но под эту льготу попадают только традиционные российские производители, такие как Ростсельмаш, так как, согласно специальному пункту о стране производства, основные компоненты, такие как кабина, двигатель и трансмиссия, должны быть обязательно сделаны в России. Между тем, даже Ростсельмаш закупает основные компоненты для своей сельскохозяйственной техники за рубежом.

Минкомсвязи России также стремится защитить от конкуренции отечественных производителей телекоммуникационного оборудования. Обсуждаются налоговые льготы для сетевых операторов, которые покупают продукцию отечественных производителей, а также скидки на страховые полисы, кредитные субсидии и более выгодные условия погашения кредитов. Кроме того, условием участия в официальных торгах на предоставление частот является использование российского телекоммуникационного оборудования, таково требование министерства.

Обеспокоены также германские производители медицинского оборудования. Министерство промышленности и торговли РФ разраба-

тывает законопроект, по которому зарубежные производители будут лишены возможности участвовать в государственных торгах, если аналогичная продукция предлагается не менее, чем двумя российскими компаниями. Это может иметь серьезные последствия, потому что большинство российских больниц и поликлиник принадлежит государству. Не менее 95% рынка медицинского оборудования реализуется через государственные тендеры.

Перед регистрацией каждого нового медицинского препарата в России должны проводиться медицинские исследования. В многоцентровых клинических исследованиях Россия должна выступать, как минимум одним из участников. Между тем на практике российские препараты выходят на рынок без долгих предварительных исследований. А от зарубежных производителей, чьи медикаменты проходили испытания на уровне самых высоких международных стандартов, российское правительство требует проведения новых исследований в России. А это – время и деньги.

Ни копейки не зарабатывают сейчас в России поставщики мяса и молочных продуктов из Баварии, Нижней Саксонии и Северной Рейн-Вестфалии. С 11 февраля 2013 г. действует запрет на импорт этой продукции. Основанием для запрета Министерство сельского хозяйства называет нарушение ветеринарных норм и правил таможенного Союза.

И последние издевательства: импортеры стеклянной и ПЭТ тары, а также упаковок из картона, бумаги и металла должны будут платить налог на утилизацию. Производителям шин и электронной бытовой техники тоже придется раскошелиться. Инициатором законопроекта выступает российское Министерство охраны окружающей среды и природных ресурсов. После принятия нового закона платить должны будут даже те импортеры, которые сами принимают назад свою продукцию и утилизируют. Согласно информации газеты «Ведомости» они должны будут с середины августа 2013 г. вносить экологический залог на свою продукцию.)

ARBEITSMARKT UND GEHÄLTER 2013

ANTAL LEGT IN ZUSAMMENARBEIT MIT DER AHK RUSSLAND UND LINKEDIN DIE VIERTE STUDIE ZUM ARBEITSMARKT RUSSLAND VOR. / MICHAEL GERMERSHAUSEN, ANTAL RUSSIA

Die vierte Ausgabe unseres jährlichen Arbeitsmarktüberblickes und unserer Gehaltsstudie kann mit 5.510 Teilnehmern aus dem mittleren und höheren Management repräsentative Ergebnisse vorlegen, an denen sich Situation und Trends des Personalmarktes in Russland und GUS ablesen lassen. Durch die Zusammenarbeit mit unseren Partnern LinkedIn, das größte internationale berufliche Netzwerk und der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK Russland) konnten wir die Basis der Umfrage weiter ausbauen und sie noch effektiver und interessanter gestalten.

Hier wollen wir Ihnen kurz die wichtigsten Tendenzen auf dem Arbeitsmarkt vorstellen.

MOBILITÄT ZUNEHMEND GEFRAGT

Mehr und mehr Unternehmen suchen nach Personal in den Regionen. Aus diesem Grund haben wir entschieden, der Studie einen regi-

onalen Fokus zu geben. Es ist uns gelungen herauszufinden, wie mobil russische Mitarbeiter sind und welche Regionen für sie am attraktivsten sind. Wir berichten auch darüber, mit welchen Schwierigkeiten Arbeitgeber außerhalb von Großstädten rechnen müssen. Folgende Markttendenzen sollen schon hier erwähnt werden: Es wird immer komplizierter, zwischen verschiedenen Industrien zu wechseln. Wenn früher ein Allroundtalent gesucht wurde, wollen heutzutage immer mehr Firmen einen Branchenspezialisten haben. Auch wurde von den Mitarbeitern erkannt, dass heutzutage die Art und Weise, wie man sich bei einem Gespräch präsentiert, oft wichtiger ist, als die technische Ausbildung oder die Berufserfahrung.

Der persönliche Bekanntenkreis spielt weiterhin eine sehr große Rolle beim Suchen einer neuen Arbeit, und es bleibt trotz der angespannten demographischen Lage schwierig, für Kandidaten, die älter als 45 Jah-

re sind, einen neuen Job zu finden. In Kasachstan spielen persönliche Bekanntschaften und Verwandtschaften eine noch größere Rolle für die Karriere. Die vor Kurzem eingeführte Zollunion mit Russland und Weißrussland führt zu mehr Mobilität, aber auch größerer Konkurrenz unter Arbeitnehmern.

PERSONALBEDARF

Größere Umsätze und ein größeres Arbeitsvolumen waren die Hauptgründe für die Einstellung von zusätzlichem Personal im Vergleich zu 2012. Viele Firmen sind auch in neue Regionen oder Geschäftsfelder expandiert, was ebenfalls zu vielen Neueinstellungen führte. Als Gründe für die Verringerung der Beschäftigtenzahlen gaben die meisten Befragten Umstrukturierungen oder Firmenübernahmen an. Auch das Thema Produktivität spielt eine immer wichtigere Rolle: mehr Firmen als je zuvor gaben an, dass die



auf den folgenden Plätzen das Handy oder die Handyzulage, das Auto oder die Autozulage liegen. Auch Lebensversicherung und -zahlung zum Mittagessen sind beliebte Boni.

Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit einen Firmenparkplatz zu erhalten, werden in Zukunft wichtige Stimuli werden. Langfristige Leistungen wie Firmenkredite oder -renten sind weiterhin auf dem russischen Markt kaum verbreitet, was sicher dem wenig vorausschauendem Denken der Mitarbeiter geschuldet ist.

Bei der Auswahl eines Arbeitgebers gaben mehr als 90 Prozent der Befragten an, dass das Vorhandensein eines Bonusystems entscheidend für die Stellenwahl ist. 68 Prozent sind bereit, bei einer Gehaltserhöhung von mehr als 20 Prozent den Job zu wechseln. Die Praxis zeigt, dass sich die Erwartungen der Arbeitnehmer und Arbeitgeber in der Regel zwischen 14 Prozent und 24 Prozent Erhöhung bei einem Jobwechsel treffen. Neu ist, dass immer mehr Mitarbeiter bereit sind, auch ohne Gehaltserhöhung oder sogar für weniger Geld die Arbeit zu wechseln, wenn damit eine interessantere Position oder ein näherer Arbeitsort verbunden ist.

TENDENZEN

Ähnlich wie im Vorjahr schätzen 31 Prozent der Befragten die Entwicklung der russischen Wirtschaft als positiv ein. An eine negative Entwicklung glauben nur 20 Prozent. Die Arbeitnehmer in Kasachstan sind mit 47 Prozent deutlich positiver eingestellt als in Russland.

84 Prozent halten ihren jetzigen Arbeitsplatz für sicher. Dieser Indikator ist in den letzten Jahren stetig gestiegen. Besonders gilt dieser Trend für Kasachstan, wo fast 90 Prozent der Befragten ihren Arbeitsplatz als sicher einschätzen. Trotzdem ist jeder fünfte Arbeitnehmer im Moment mit seiner jetzigen Arbeitsstelle nicht zufrieden. Russische Mitarbeiter sind weniger zufrieden als ihre Kollegen in Kasachstan.

61 Prozent der Teilnehmer sind an einer internationalen Karriere interessiert und würden für den richtigen Job den Arbeitsort wechseln. Das sind noch weniger als bei unserer letzten Studie. Die bevorzugten Zielländer für ein internationales Projekt sind Deutschland, die Schweiz, Frankreich, Belgien und die Tschechische Republik, sowie die USA, Kanada, Australien und Singapur. In die Regionen Russlands und die angrenzenden Staaten reisen die Teilnehmer lieber, dorthin umzuziehen wollen sie nicht.

Das Thema „Employer Branding“ wird vor dem Hintergrund der abnehmenden arbeitsfähigen Bevölkerung und des wachsenden Fachkräftebedarf immer wichtiger. 72 Prozent der Befragten würden ihren Arbeitgeber Freunden oder Bekannten weiterempfehlen. Auch dieser Indikator ist in diesem Jahr gegenüber 2012 gestiegen.)

Optimierung von Kostenstrukturen, bzw. das Outsourcing von Nichtkernkompetenzen ein Grund für das Entlassen von Mitarbeitern war.

GEHÄLTER STEIGEN WIEDER

Im Gegensatz zu 2011 und 2012 sind die Unternehmen wieder bereit, öfter und etwas tiefer in die Lohntasche zu greifen. Der Anteil von Mitarbeitern, die trotz Inflation keine Erhöhung erhielten, ist um mehr als 20 Prozent gefallen. Immer weniger Firmen greifen zur sogenannten generellen Indexierung – also allen Mitarbeitern den gleichen Prozentsatz mehr zu zahlen. Arbeitgeber ziehen es vor, abhängig von der erbrachten Leistung zu vergüten.

MOTIVATION

Wie im Vorjahr bleibt das Gehalt für die Hälfte aller Mitarbeiter einer der wichtigsten Gründe für einen Jobwechsel. Nichtsdesto-

trotz werden in Russland wie in vielen anderen Ländern, in denen wir ähnliche Studien durchgeführt haben, immaterielle Werte immer wichtiger. Das Thema „Work-Life-Balance“ wird immer häufiger angesprochen. Immer mehr Arbeitgeber bieten mittlerweile flexible Arbeitszeitmodelle an, die gerne von den Arbeitnehmern in Anspruch genommen werden. Die hohe Anzahl der Mitarbeiter, die als Grund für ihren Arbeitsplatzwechsel das Ende ihres Arbeitsverhältnisses angab, lässt vermuten, dass es auch in Russland immer mehr befristete Arbeitsverträge gibt.

Die private Krankenversicherung bleibt Nummer 1 unter den Zusatzleistungen, die von den Arbeitgebern erwartet werden, auch wenn die jährlichen Steigerungsraten der Versicherungspolice oft die Inflation übersteigen. Da in internationalen Firmen in Russland bis heute der Vertrieb eine der wichtigsten Tätigkeiten ist, verwundert es nicht, dass

РЫНОК ТРУДА И ЗАРПЛАТЫ В 2013 ГОДУ

КОМПАНИЯ ANTAI В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ ВТП И LINKEDIN ПРЕДСТАВИЛА ЧЕТВЕРТОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА. МИХАЭЛЬ ГЕРМЕРСХАУЗЕН, ANTAI RUSSIA

Четвертый ежегодный обзор рынка труда и исследование уровня заработной платы представляет репрезентативную выборку из ответов 5.510 руководителей высшего и среднего звена. По ним можно судить о состоянии и трендах на рынке труда в России и СНГ. Благодаря сотрудничеству с нашими партнерами – социальной сетью LinkedIn, крупнейшей международной площадкой для поиска и установления деловых контактов, и Российско-Германской Внешнеторговой Палатой (ВТП Россия) нам удалось еще больше расширить рамки опроса, сделать его более эффективным и интересным.

В этой статье мы хотели бы представить вам вкратце важнейшие тенденции на российском рынке труда.

РАСТЕТ СПРОС НА МОБИЛЬНОСТЬ

Все больше и больше компаний ищут сотрудников для работы в регионах. По этой причине мы решили придать нашему исследованию региональный аспект. Нам удалось выяснить, насколько мобильны российские кадры и какие регионы кажутся им наиболее привлекательными. Мы также рассказываем о том, с какими кадровыми трудностями придется столкнуться работодателям за пределами крупных городов. Уже сейчас можно говорить о следующих тенденциях рынка: переходить из одной отрасли в другую становится все сложнее. Если раньше существовал спрос на талант на все руки, то сейчас все больше компаний хотят найти узкого специалиста в своей области. Соискатели все больше осознают, что умение подать себя на интервью часто важнее профессиональных навыков и опыта.

Личные связи по-прежнему играют очень большую роль при поиске новой работы и несмотря на напряженную демографическую ситуацию соискателям старше 45 лет сложно найти новую работу. В Казахстане личные и родственные связи играют еще большую роль для построения карьеры. Недавно образованный Таможенный союз с Россией и Беларусью способствует росту мобильности, но одновременно и большей конкуренции среди соискателей.

КАДРОВЫЙ СПРОС

Рост оборота компаний и увеличение объема работы были главной причиной привлечения большего по сравнению с 2012-м годом числа сотрудников. Многие компании расширили свою деятельность на регионы или освоили новые сферы бизнеса, что тоже в свою очередь привело к увеличению штата. Среди причин кадровых сокращений большинство опрошенных назвали ре-

структуризацию компании или переход к другому владельцу. Такой аспект, как производительность, тоже играет все более важную роль: гораздо больше компаний, чем раньше, признали, что причиной увольнения сотрудников стали оптимизация расходов или перевод непрофильных компетенций на аутсорсинг.

ЗАРПЛАТЫ ПРОДОЛЖАЮТ РАСТИ

В отличие от 2011 и 2012 гг. компании вновь выказали готовность чаще и больше увеличивать свои фонды оплаты труда. Доля сотрудников, которые несмотря на инфляцию, не получили повышения зарплаты, снизилась более, чем на 20%. Все меньше компаний прибегают к так называемой общей индексации – когда зарплата одинаково повышается всем сотрудникам. Теперь работодатели предпочитают дифференцированный подход – в зависимости от производительности каждого отдельного сотрудника.

МОТИВАЦИЯ

Как и в прошлом году, для половины опрошенных более высокая зарплата является главным поводом для смены места работы. Тем не менее в России, как и в других странах, где мы проводили подобные опросы, все большую роль начинают играть нематериальные ценности. Все чаще поднимается тема баланса между частной жизнью и работой. Все больше работодателей предлагают своим сотрудникам гибкие графики и режимы, что в свою очередь с энтузиазмом воспринимается сотрудниками. Большое число сотрудников, указавших в качестве причины смены работы окончание трудовых отношений, говорит о том, что и в России растет число временных (срочных) трудовых договоров.

Среди бонусов соцпакета на первом месте у работодателей остается медицинская страховка, хотя ежегодный рост цен на полисы явно опережает инфляцию. Основным направлением деятельности в большинстве иностранных компаний в России по-прежнему остается сбыт. Поэтому ничего удивительного, что на втором и третьем местах находятся мобильный телефон (или доплата за расходы на мобильный телефон) и машина (или доплата за расходы на машину). Среди популярных бонусов также числятся страхование жизни и талоны на обед.

Гибкий рабочий график и возможность получить парковочное место у офиса станут важными стимулами в перспективе. Долгосрочные бонусы, такие как предоставленные компанией кредиты или индексация пенсии, по-прежнему не получили распространения на российском рынке из-



того, что большинство сотрудников не привыкли заглядывать далеко вперед.

По поводу критерия выбора работодателя более 90% опрошенных назвали соцпакет решающим фактором. 68% признались, что готовы сменить место работы за более чем 20-ти процентное повышение зарплаты. Практика показывает, что ожидания соискателей и работодателей совпадают, если зарплата повышается при смене места работы в диапазоне между 14 и 24 процентами. Новой тенденцией является то, что все больше сотрудников готовы поменять работу без повышения зарплаты или даже с понижением, если при этом они получают более интересную должность или возможность работать ближе к месту жительства.

ТЕНДЕНЦИИ

Как и в предыдущем году, 31% опрошенных позитивно оценивают развитие российской экономики. Негативных прогнозов придерживаются только 20%. В Казахстане опрошенные настроены гораздо более оптимистично: там позитивные ожидания высказали 47%. 84% считают свое нынешнее место работы стабильным. Этот показатель неуклонно рос в течение последних нескольких лет. Особенно ярко этот тренд проявился в Казахстане, стабильным считают свое место работы 90% опрошенных. Несмотря на это каждый пятый опрошенный не доволен своим нынешним местом работы. Российские сотрудники довольны меньше, чем казахстанские.

61% участников опроса заинтересованы в международной карьере и готовы ради хорошей работы поменять место жительства. Это меньше, чем в предыдущем опросе. Страны, которым отдается предпочтение в качестве потенциального места работы, это Германия, Швейцария, Франция, Бельгия, Чехия, а также США, Канада, Австралия и Сингапур. В российские регионы и ближнее зарубежье участники предпочитают ездить в командировки, но не готовы переезжать.

На фоне снижения числа работоспособного населения и роста дефицита квалифицированных кадров набирает актуальность такая тема, как „Employer Branding“. 72% опрошенных порекомендовали бы своего работодателя друзьям и знакомым. Этот показатель тоже вырос по сравнению с 2012 г.)



CALDERYS в течение многих лет ведет работу с инженеринговыми и проектными организациями, непосредственно осуществляющими создание новых и ремонт старых установок для тепловых электростанций.

Наша компания обладает более чем **100-летним** опытом работы с тепловыми электростанциями, который позволил разработать в нашем научно-исследовательском центре специальный ассортимент материалов, признанных во всем мире.

CALDERYS предлагает не только полный ассортимент материалов для футеровки, но и полный спектр сопутствующих услуг для любых тепловых агрегатов — от простых до котлов с циркулирующим кипящим слоем.

Сертификация согласно **ISO 9001**.



CALDERYS arbeitet bereits seit vielen Jahren gemeinsam mit Ingenieuren und Betreibern an der kontinuierlichen Weiterentwicklung von Lösungen für Neubauten und Reparatur im Kraftwerksbau.

Diese Zusammenarbeit in Verbindung mit über **100 Jahren** Erfahrung in der Entwicklung von Feuerfest-Lösungen für die Kessel-Industrie hat eine maßgeschneiderte Produktpalette mit weltweiter Anerkennung hervorgebracht.

CALDERYS bietet nicht nur eine umfangreiche Palette an Feuerfest-Materialien, sondern ebenso die zugehörigen Engineering und Montageleistungen — vom einfachen Kessel bis zu zur Wirbelschichtfeuerung.

Zertifizierung nach dem Standart **ISO 9001**.



г. Санкт-Петербург,
тел.: +7(812) 640-76-66

г. Екатеринбург,
тел.: +7(982) 604-52-04

e-mail: russia@calderys.com

г. Липецк,
тел.: +7(4742) 51-57-38

г. Самара,
тел.: +7(846) 269-63-28

www.calderys.ru

Sankt-Petersburg,
Tel.: +7(812) 640-76-66

Ekaterinburg,
Tel.: +7(982) 604-52-04

e-mail: russia@calderys.com

Lipetsk,
Tel.: +7(4742) 51-57-38

Samara,
Tel.: +7(846) 269 63 28

www.calderys.ru



B. Wylezich/Fotolia.com

GLOBAL FAMILY

IMMER MEHR UNTERNEHMEN SCHICKEN IHRE MITARBEITER INS AUSLAND. DAMIT STELLT SICH DIE FRAGE, WIE MAN PARTNER UND FAMILIEN IN DIESEN TREND INTEGRIEREN KANN. KATHARINA SCHÖNE, AHK RUSSLAND

Internationale Konzerne aber auch immer mehr mittelständische Unternehmen bauen ihr Engagement in vielen Teilen der Erde aus und versenden Mitarbeiter in alle Herren Länder, um dort den Markt zu bearbeiten, Produktionen aufzubauen oder ihr Know-how an lokale Mitarbeiter weiterzugeben. Diese Auslandsaufenthalte sind oft langfristig angelegt. Deshalb ist es längst keine Seltenheit mehr, dass ganze Familien in eine völlig neue kulturelle Umgebung umziehen und sich ohne vorherige Erkundungsreise oder Eingewöhnungsphase zu Recht finden müssen. Wenn die Vorbereitung gut läuft und genügend Vorlaufzeit vorhanden ist, bekommen die Mitarbeiter und ihre Partner ein interkulturelles Training mit praktischen Tipps und einen Einführungskurs in die Sprache der temporären Heimat angeboten. Vor Ort angekommen, bleiben viele Familien aber meist auf sich allein gestellt, die Ansprechpartner sind oft hoffnungslos überfordert, wenn überhaupt vorhanden.

So finden sich z.B. Mexikaner in Nischni Nowgorod wieder und das Leben wird zum Abendteuer. Wo kaufe ich warme Kleidung? Welche weiterführenden Schulen sind für die Kinder geeignet? Wie werden sie sich dort einleben? Schon der alltägliche Einkauf im Lebensmittelgeschäft kann zum Problem werden. Oft wird den mitreisenden Ehepartnern erst vor Ort bewusst, auf welches Abenteuer sie sich einge-

lassen haben. Wenn dann erst der Alltag eingekehrt ist, schließt sich meistens die Frage nach der eigenen Weiterbildung, Berufstätigkeit bzw. Beschäftigung an. Sehr wenige Frauen sind bereit ein bis drei Jahre oder länger, als Hausfrau zu verbringen und ihre Karriere zu unterbrechen.

Immer mehr große Unternehmen nehmen sich dieses Problems an und fördern mit speziellen Betreuungsmaßnahmen mitreisende Ehepartner. Ziel ist es, die Ehepartner in das neue Tätigkeitsumfeld zu integrieren und ihnen somit Entwicklungsmöglichkeiten zu bieten. Ist die Familie zufrieden, ist es der Mitarbeiter auch. Auch der Volkswagenkonzern hat weltweit ein Partner Support Projekt für die mitreisenden Ehepartner aufgelegt. Zusammen mit der AHK China wurde ein 3-Säulen-Programm entwickelt, das auf erstens Beruf und Karriere, zweitens Studium und Qualifikation und drittens Kultur und Ehrenamt basiert. Jetzt wird das Programm an zehn weiteren Standorten des Volkswagenkonzerns eingeführt.

Die AHK steht den Teilnehmern des Partner Support Programms beratend zur Seite und geht individuell auf deren Wünsche und Vorstellungen ein. Die erste Säule beinhaltet die ausgiebige Beratung zu Beschäftigungsmöglichkeiten am Standort entweder innerhalb der VW Niederlassung selbst oder aber bei anderen deutschen oder internationalen Unternehmen. Oft müssen die Partner, aufgrund ihrer man-

gelnden Sprachkenntnisse ein Jobangebot mit geringeren Qualifikationsanforderungen annehmen, was aber für viele nur der Einstieg und die Möglichkeit einer Weiterentwicklung bedeutet. Bei der zweiten Säule geht vor allem um die Auswahl der richtigen Sprachkurse für die Partner, oder auch auf Wünsche nach Fernstudiengängen, die sehr gut mit einem Auslandsaufenthalt verbunden werden können. Die dritte Säule gilt vor allem als Integrationsinstrument in die neue Umgebung. Durch eine ehrenamtliche Tätigkeit werden schnell Bekanntschaften zu Einheimischen geschlossen, wo durch sich ein schnellerer Zugang zu den Menschen und der Kultur des Aufenthaltslandes ergibt. Die meisten Partner engagieren sich hier Teilzeit, ein paar Stunden die Woche in sehr unterschiedlichen Einrichtungen, wie z.B. Sportvereine, kirchliche Vereine, Kinderheime etc.

Als AHK in Russland arbeiten wir hier vor Ort vorwiegend mit den Volkswagenstandorten Nischni Nowgorod, Kaluga und Moskau zusammen und betreuen mitreisende Ehepartner aus Deutschland, Tschechien, der Slowakei oder eben auch Mexiko. Die Möglichkeiten an den Standorten sind eingeschränkt und es ist schwer sie mit den Ansprüchen in Übereinstimmung zu bringen. Hier besteht unsere Aufgabe darin zu vermitteln und zu erklären. Als Berater versuchen wir genauso das Problem einer thailändischen Partnerin zu lösen, die viel lieber die tschechische Muttersprache ihres Mannes lernen möchte, also einen Tschechischlehrer mit Englischkenntnissen sucht, wie auch einer mitreisenden Partnerin aus der Slowakei, die unbedingt eine feste Anstellung im Marketingbereich sucht, bevor sie nach Russland umzieht. Die Beratung sollte im Idealfall schon vor der Abreise aus dem Heimatland beginnen, um keine Zeit nach der Ankunft zu verlieren.

Andererseits beraten wir gemeinsam mit Partnerorganisationen in Deutschland und andern Ländern auch Impatriates, sprich zurückkehrende Ehepartner, die nach langen Auslandsaufenthalten, wieder Anschluss in Ihrem Heimatland finden wollen. Meist geht es dabei um die Jobvermittlung.

Das Programm wurde zusammen mit dem VW Konzern initiiert, wird aber zunehmend auch anderen Unternehmen angeboten, die hier vor Ort oft nur wenige Expats beschäftigen. Auf regelmäßigen Treffen wird ein Netzwerk gebildet, das jede Teilnehmerin individuell für sich nutzen kann, um mit der neuen Umgebung schneller warm zu werden und die Möglichkeiten vor Ort schneller kennenzulernen.

Gerne stehen wir auch Ihnen, bzw. Ihren Partnern beratend zur Seite.)

KONTAKT: KATHARINA SCHÖNE, AHK RUSSLAND, SCHOENE@RUSSLAND-AHK.RU

СЕМЬЯ ЗА РУБЕЖОМ

СОТРУДНИКАМ КОМПАНИЙ ВСЕ ЧАЩЕ ПРИХОДИТСЯ УЕЗЖАТЬ НА РАБОТУ В ДРУГИЕ СТРАНЫ. ПРИ ЭТОМ ВСТАЕТ ВОПРОС, КАК ДОЛЖНЫ ПРИСПОСАБЛИВАТЬСЯ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ ИХ СУПРУГИ И СЕМЬИ. / КАТАРИНА ШЁНЕ, АНК РОССИЯ

Не только крупные международные компании, но и предприятия малого и среднего бизнеса все чаще ведут деятельность в разных концах света и направляют своих сотрудников в другие страны, чтобы исследовать там рынок, развивать производство или передавать технологии местным специалистам. Нередко пребывание за рубежом оказывается весьма продолжительным. Поэтому уже давно перестали быть редкостью случаи, когда в новую культурную среду переезжают целые семьи, причем им необходимо осваиваться мгновенно, без предварительных ознакомительных поездок и периодов привыкания. Если подготовка проводится хорошо, то сотрудникам и их женам или мужьям на родине предоставляется достаточно времени для прохождения межкультурного тренинга и вводного курса языка страны их будущей временной родины. Но на месте семьи все равно в большинстве случаев остаются предоставленными самим себе, консультанты либо отсутствуют вовсе, либо слишком загружены.

Как, к примеру, выглядит жизнь мексиканца в Нижнем Новгороде? Где покупать теплую одежду? В какую школу можно отдать детей для продолжения учебы? Смогут ли они там адаптироваться? Даже элементарная покупка еды в продовольственном магазине связана с риском и превращается в проблему. Часто члены семьи только на месте осознают, в какую авантюру они ввязались. После того, как удастся более-менее наладить быт, встает вопрос получения дальнейшего образования, продолжения профессиональной деятельности и в целом занятости. Женщины редко оказываются готовы к тому, чтобы прервать свою карьеру и три года или более провести в роли домохозяйки.

Все чаще крупные компании берут на себя решение этой проблемы и создают специальные программы поддержки для членов семей своих сотрудников. Они стремятся привлечь их к новой деятельности и, таким образом, раздвинуть им границы возможностей для развития. Если семья довольна, доволен и сотрудник. В частности, концерн Фольксваген разработал проект поддержки в отношении мужей и жен своих работников за рубежом. В настоящее время при под-



держке ВТП концерн реализует проект по трем основным направлениям: профессия и карьера, учеба и повышение квалификации, культура и общественная работа. Сейчас программа начнет работать еще на десяти заводах этой компании.

ВТП со своей стороны предоставляет индивидуальные консультации участникам проекта поддержки сотрудников в соответствии с их пожеланиями. В соответствии с первым пунктом программы осуществляются консультации по возможностям трудоустройства на месте как на самом заводе VW, так и в других германских и международных компаниях. Нередко из-за недостаточного знания языка начинать приходится с более низких позиций, но для большинства они становятся лишь стартовыми на период адаптации и создают перспективы для дальнейшего развития. В соответствии со вторым пунктом ВТП помогает выбрать хорошие языковые курсы или удаленное образование, хорошо сочетающееся с пребыванием за рубежом. Третий пункт в основном предполагает помощь в интеграции в новую среду. Благодаря профессиональной деятельности супругов знакомство с местными сотрудниками происходит достаточно быстро, одновременно открывается доступ к социальной и культурной среде страны пребывания. Большинство жен и мужей посвящают этому пункту лишь часть своего времени, по несколько часов в неделю, выбирая различные направления, такие как спортивные клубы, религиозные общины, детские приюты и т.п.

Здесь, в России, ВТП сотрудничает в основном с заводами VW в Нижнем Новгороде, Ка-

луге и Москве, и оказывает поддержку членам семей из Германии, Чехии, Словакии и Мексики. Возможности на местах ограничены, их трудно привести в соответствие с запросами. Наша задача здесь заключается прежде всего в том, чтобы предоставлять информацию и разъяснять. Мы стараемся помочь, например, тайландской жене, которой необходимо выучить родной язык ее мужа – чешский, и ищем для нее преподавателя со знанием английского языка, или жене словацкого происхождения, которая во что бы то ни стало хочет найти место в области маркетинга прежде, чем переехать в Россию. В идеале начинать консультации лучше до отъезда с родины, чтобы не тратить зря время по прибытии.

Вместе с нашими партнерами мы также оказываем поддержку в Германии и других странах членам семей вернувшихся после долгого пребывания в другой стране сотрудников, в основном это касается помощи в трудоустройстве.

Программа была инициирована в сотрудничестве с концерном VW, но постепенно мы стали предлагать ее и другим компаниям, в том числе тем, где работают лишь немногочисленные экспаты. Благодаря регулярным встречам сформировалась сеть контактов, которую каждый можно использовать в соответствии с личными потребностями, чтобы как можно скорее устроиться и познакомиться с существующими на месте возможностями.

Мы будем рады также помочь Вам или Вашим супругам.)

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: КАТАРИНА ШЁНЕ, АНК РОССИЯ,
SCHOENE@RUSSLAND-AHK.RU

NÄCHSTES ZIEL: ALABUGA

Achtung: Wenn Sie diesen Artikel lesen, werden Sie wahrscheinlich Ihre vergangenen Investitionen bereuen.



Die Welt ist geplagt von Steuern, Abgaben und Gebühren für praktisch alles. Egal ob Sie kaufen, verkaufen, übertragen, vermieten, sparen, investieren oder sogar spenden wollen: Machen Sie sich auf zusätzliche Kosten gefasst! Wir leben leider in einem Alptraum für Wirtschaft.

Die gute Nachricht ist, dass es immer Ausnahmen zur Regel gibt. Wenn es um Direktinvestitionen geht, hat die Ausnahme die mysteriöse Abkürzung „SEZ“, was für „Special Economical Zone“, also Sonderwirtschaftszone steht. Die Quintessenz lautet: In einer Sonderwirtschaftszone können Sie Geschäfte machen, ohne extra dafür bezahlen zu müssen.

Werfen Sie einen Blick hierauf und finden Sie heraus, weshalb Sie in Russlands größter Sonderwirtschaftszone „Alabuga“ investieren sollten.

Hervorragendes Expansionsziel

Entgegen der allgemeinen Meinung ist Russland heute eines der besten Länder für ausländische Direktinvestitionen. Vergessen Sie Ronald Reagan's Witze und gehen Sie mit in der Zeit mit. Schließlich ist es schädlich für Ihr Unternehmen sich auf veraltete Informationen zu verlassen. Russland, ein aufstrebender Markt und eines der BRIC-Länder, besticht nicht nur durch die boomende Wirtschaft, sondern auch durch ein politisch stabiles Klima. Vernünftige, wirtschaftliche Strategien um langfristig nachhaltiges Wachstum zu sichern, stehen dabei im Vordergrund.

Wir sind mehr als stolz darauf Ihnen mitteilen zu können, dass laut der jährlichen Studie von „Forbes“ und „Ernst & Young“, Alabuga als der beste Ort in Russland für Unternehmen bewertet wurde.

Große, internationale Konzerne wie Ford, Armstrong, 3M, Rockwool, die Preiss-Daimler Gruppe, RR Donnelley, Saint-Gobain und Air Liquide haben sich schon für Alabuga entschieden und hier Ihre Produktionsanlagen aufgebaut.

„Möchten Sie Ihr Geld für Steuern, Tarife und Zölle ausgeben oder würden Sie lieber in eine praktisch Gebührenfreie Sonderwirtschaftszone investieren?“

Die SEZ „Alabuga“ bietet großzügige Anreize, um Ihren Erfolg in Russland oder der Welt zu sichern:

- keine Grund-, Substanz- oder Transportsteuern für die ersten 10 Jahre*,

- Körperschaftssteuer beträgt 2% für die ersten 5 Jahre und 7% für die nächsten 5 Jahre*,
- Zollfreiheit für Maschinen und Produktionsausrüstung,
- kostenlose Anbindung an das Energienetz,
- moderne Industrie-, Betriebs- und Sozialinfrastruktur,
- günstige Lage – Der Internationale Flughafen, der Binnenhafen, die Anbindung an das Bundesstraßennetz und ein eigenes Bahnstreckennetz erleichtern den Import oder Export von Materialien und Rohstoffen,
- günstige und qualifizierte Arbeitskräfte
- Fördergelder für Versicherungsbeiträge
- Zugang zu unterschiedlichen Rohstoffen aufgrund der guten Lage in der Mitte einer großen Industrieregion, und
- staatliche Unterstützung durch Investitionen für die Infrastruktur und Verwaltung. Die Höhe der staatlichen Gelder wird im Jahr 2020 607 Mio. € erreicht haben. Die Höhe der privaten Investitionen beträgt bisher 2,1 Mrd. €.

Wenn Sie noch zögern sollten, erfahren Sie mehr über Alabuga's erfolgreichsten Fall: Ein Joint Venture zwischen Ford und Sollers führte zu dem Bau einer Fertigungsstätte mit einem Investitionsvolumen von 455 Mio. €. Das Werk beschäftigt nun 1165 Arbeiter und produziert mehr als 85.000 Fahrzeuge pro Jahr. Darüber hinaus ist Alabuga eines der wenigen Orte in der Welt, wo Ford das Aushängeschild des Unternehmens – Sportwagen in kompletter High-Tech Montur herstellt.

Das Erbe des Gründers, der uns in die Welt des Fließbandes eingeführt hat, der Massenproduktionstechnik beinhaltet eine starke Symbolik und bindet uns dahingehend auch bei unseren Versprechen für die Zukunft. Henry Ford glaubte daran, dass er die Welt durch Wirtschaften, harte Arbeit und Innovationen zu einem besseren Ort machen könne. Alabuga begrüßt diese Einstellung und bietet deswegen günstige Bedingungen für Investoren, die Förderung von Innovationen, die Stärkung der globalen Zusammenarbeit, die Schaffung von Arbeitsplätzen für lokale und ausländische Arbeitnehmer, und die Versorgung des russischen Marktes mit hochwertigen Produkten.

Und was ist mit Ihnen? Möchten Sie ihr Geld für Steuern, Tarife und Zölle ausgeben oder würden Sie lieber in eine praktisch Gebührenfreie Sonderwirtschaftszone investieren?

*Berechnung ab erster Gewinnerzielung

Алабуга Alabuga

Особая экономическая зона
Промышленность
Sonderwirtschaftszone
Industrie

РОСОЭЗ®
RUSSEZ®

invest@sezalabuga.ru
www.alabuga.ru
+7 (85557) 5-90-30

**НА ПРОДАЖУ
ZU VERKAUFEN**

0%
Zollgebühren und
Mehrwertsteuer

Таможенные
пошлины и НДС

2%
Körperschaftsteuer

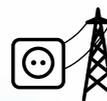
Налог
на прибыль

0%
Grundsteuer

Налог
на имущество



Внутриплощадочные
дороги
Verkehrsnetz



Электричество*
Elektrizität *



Ливневая
канализация
Abwasserentsorgung

Таможня Zoll
Контейнерная площадка Containerlager
Распределительная подстанция Umspannwerk



Железная
дорога
Eisenbahnstrecke



Тепло
Heizung



Газ
Gas



Оптическое
Lichtleitfasern



Дренаж
Entwässerungsanlage

**Хорошее бизнес-
окружение**
Gute Nachbarn

Armstrong

ROCKWOOL®
FIRESAFE INSULATION

FordSollers
Joint enterprise
Ford Motor Company & Sollers

3M

* Бесплатное подключение к сетям снабжения энергоресурсами
* Freier Zugang zu den Versorgungsleitungen



Rainer Sturm / Pixelloid

KARRIEREN IN DER BERATUNG

OGHSENTOUR FÜR HOCHSCHULABSOLVENTEN, WENIG CHANCEN FÜR QUEREINSTEIGER: BERUFSWEGE IN DER BERATUNG IN RUSSLAND. / CHRISTIAN TEGETHOFF, SELECTURE LLC

„Was ist ein Unternehmensberater? Ein Unternehmensberater ist jemand, der dich um deine Uhr bittet, dir sagt, wie spät es ist, die Uhr einsteckt und dir dann eine Rechnung dafür schickt“, so geht ein alter Witz über das Beratungsgewerbe. Er verweist darauf, dass Berater nicht bei allen Geschäftsleuten den besten Ruf haben – interessanterweise oft bei solchen, die keine direkte Erfahrung in der Kooperation mit renommierten Beratungshäusern und nur eine verschwommene Vorstellung von deren Arbeitsweise haben.

Der Beratungsmarkt ist in Deutschland wie Russland gleichermaßen zersplittert – neben den international bekannten und vertretenen Häusern tummelt sich eine unüberschaubare Anzahl von Klein- und Kleinstfirmen von unterschiedlicher Professionalität auf allen Feldern, die für Unternehmen von Interesse sind.

Die bekanntesten Beratungen sind die so genannten «MBB» oder «Big Three», also McKinsey, Bain & Company und Boston Consulting Group, die einst mit der Strategieberatung angefangen hatten. Neben MBB dominieren noch die „Big4“, also die weltweit bekannten Firmen PwC, EY, Deloitte und KPMG. Alle vier haben ihren Ursprung in der Wirtschaftsprüfung. Heutzutage decken sie praktisch alle Beratungsthemen ab, mit denen ihre Kunden konfrontiert sein könnten. Dabei profitieren sie von einem unvergleichlichen weltweiten Netzwerk, sehr starken und bekannten Marken und den Möglichkeiten des internen „Cross-Sellings“ – ein Unternehmen, das etwa eine due diligence im Vorfeld einer Akquisition bestellt hat, kann anschließend an die Kollegen in

der Abteilung Transaktionsdienstleistungen weitergereicht werden.

Neben diesen so bezeichneten „Blue Chips“ ist eine Reihe von international bekannten Boutiquen in Russland vertreten, die den Großen in einzelnen Bereichen heftige Konkurrenz machen und aufgrund ihres Expertenwissens manchmal sogar höhere Honorare durchsetzen können. Mit Ausnahme von Roland Berger stammen fast alle diese Firmen aus dem angelsächsischen Raum, vor allem aus den USA, Großbritannien und Australien. Hinzu kommen lokale Beratungen, oft Gründungen von russischen Alumnis der internationalen Talentschmieden.

Praktisch alle Beratungshäuser sind Partnernetzwerke. Dies bedeutet, dass die Partner, die für die Kundenakquise und die Führung ihrer Teams verantwortlich sind, gleichzeitig die Eigentümer der Firmen sind. Die Systeme variieren von Firma zu Firma, grundsätzlich hängt die Größe des individuellen Anteils von der Verweildauer im Unternehmen und dem persönlichen finanziellen Erfolg des Partners ab. Die Zahl der Partner und damit der Eigentümer ist bei den Branchengrößen beträchtlich – so hat EY allein im Juli dieses Jahres die Ernennung von 509 neuen Partnern weltweit verkündet.

Die Titel variieren zwischen den Beratungshäusern, grundsätzlich ist ihr Aufbau jedoch hierarchisch. Die Karrierestufen etwa bei PwC sind Consultant, Senior Consultant, Manager, Senior Manager, Director und Partner; beim Aufstieg auf der Karriereleiter verschieben sich die Aufgaben weg von der Projektarbeit hin zu Führungs- und Vertriebsaufgaben.

Die meisten Berater in Russland sind heutzutage Russen. Auch wenn die Rekrutierung von

Nachwuchsberatern in Russland besonders anspruchsvoll ist, so hat sich die Situation gegenüber den 1990er Jahren doch deutlich entspannt. Damals gab es so gut wie keine Berater, die für die Mitarbeit in einem internationalen Beratungshaus geeignet gewesen wären, das Geschäftsmodell musste deshalb unter starker Einbindung von Ausländern in Russland etabliert und lokaler Nachwuchs geschult werden. Der Anteil an Ausländern unterhalb der Direktorenebene (bei MMB: „Principal“) liegt inzwischen im homöopathischen Bereich, allerdings sind nach wie relativ viele nicht-russische Partner in Russland aktiv, auch und gerade Deutsche.

Die ausländischen Kollegen sind oft für die Zusammenarbeit mit internationalen Großkunden zuständig, oft werden sie auch für als Kompetenzträger für ein in Russland anzubietendes Sonderthema nach Moskau entsandt. Diese Entsendungen sind keine Einbahnstraße: so sind vor allem in London viele russische Topberater ansässig, um eine aus Russland stammende Klientel bei ihren internationalen Aktivitäten zu betreuen.

Beim Einstieg in eine der renommierten Beratungen sind grundsätzlich zwei Fälle zu unterscheiden – der Einstieg als Hochschulabsolvent, der sich um die lange Ochsentour auf dem Karrierepfad bewirbt, und der Quereinsteiger in einen der höheren Grade.

Absolventen werden einem strengen Auswahlverfahren unterzogen, bei dem neben den berühmten soft skills auch die analytischen Fähigkeiten getestet werden, meist, indem case studies gelöst werden müssen. Oliver Wyman etwa schickt potentielle Senior Consultants zu Interviews mit sechs verschiedenen Partnern – wer hier mehr als zwei negative oder neutrale Bewertungen kassiert, fliegt aus dem Prozess.

Quereinsteiger haben nur dann eine Chance, wenn sie einen konkreten Mehrwert darstellen können – etwa durch besonders gute Beziehungen zu bestimmten Zielkunden oder durch Expertenwissen, welches das Beratungshaus im Rahmen von laufenden oder angebotenen Projekten benötigt. Vor diesem Hintergrund sind Wechsel zwischen den Beratungen nicht selten, vor allem dann, wenn mit dem Sprung eine Beförderung verbunden ist.

Während Berater oft und gern in die Industrie wechseln, so sind Wechsel aus der Industrie in die Beratung selten. Quereinsteiger ohne Beratungshintergrund tun sich oft schwer mit der Arbeitsweise in diesen Firmen, die sehr hohen Einsatz, viel Selbstdisziplin und die Fähigkeit zum Umgang mit Druck verlangt.

Lohn der Mühen sind eine attraktive Vergütung und die Möglichkeit, hinter die Kulissen vieler verschiedener Unternehmen zu blicken – Grund genug für viele, eine Beschäftigung in der Beratung anzustreben.)

КАРЬЕРА В ОБЛАСТИ КОНСАЛТИНГА В РОССИИ

МЕДЛЕННОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ПО СЛУЖБЕ ДЛЯ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ И НИЗКИЕ ШАНСЫ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ, ПРИШЕДШИХ ИЗ ДРУГИХ ОТРАСЛЕЙ. / КРИСТИАН ТЕГЕТХОФФ, SELECTURE LLC

„Кто такой бизнес-консультант? Тот, кто просит у вас часы, сообщает вам время, прикарманивает часы и присылает Вам за это счет», – так звучит старый анекдот о консалтинговой службе. Он свидетельствует о том, что далеко не у всех предпринимателей консультанты пользуются доброй репутацией, причем, что характерно, плохо думают о консалтинговых службах именно те, кто никогда лично не сотрудничал с известными консалтинговыми агентствами и имеет лишь самое расплывчатое представление о том, как они работают.

Рынок консалтинговых услуг в России, как и Германии, выглядит весьма разношерстно – помимо весьма известных и представительных компаний на нем вертится бесчисленное множество небольших и крошечных фирм различного профессионального уровня, специализирующихся во всех областях, которые только могут вызвать интерес предпринимателей.

Наиболее известными консультантами являются так называемые «MBB» или «Big Three» (большая Тройка), куда входят McKinsey, Bain & Company и Boston Consulting Group, некогда начинавшие со стратегического консультирования. Помимо MBB на рынке доминирует „Big4“ (большая Четверка) – имеющие мировую известность компании PwC, EY, Deloitte и KPMG. Все они начинали с аудита. Сейчас они оказывают консультации практически по всем направлениям, в которых возникает необходимость у их клиентов. Их преимуществом является непревзойденная по масштабу международная сеть, сотрудничество с очень сильными и известными марками, а также возможность внутренних перекрестных продаж („Cross-Sellings“), когда компания, заказавшая перед сделкой проверку надежности партнера, может в дальнейшем быть перенаправлена к коллегам, которые оказывают услуги по сопровождению сделок.

Помимо этих так называемых «голубых фишек» в России представлено множество других международных компаний, которые составляют серьезную конкуренцию гигантам в ряде областей и, благодаря знаниям своих экспертов, порой умудряются добиться более высоких гонораров. За исключением компании Роланд Бергер, большинство этих фирм происходят из англо-саксонского пространства, в основном, из США, Великобри-

тании и Австралии. Кроме того, существуют местные консалтинговые агентства, чаще всего основанные российскими выпускниками международных кузниц талантов.

Практически все консалтинговые компании представляют собой партнерскую сеть. Это значит, что партнеры, ответственные за привлечение клиентов и руководство командой, одновременно являются собственниками компании. Система варьируется от фирмы к фирме, в основном объем участия в прибыли зависит от продолжительности работы в компании и личного финансового успеха. Число партнеров, а, следовательно, и владельцев компании, судя по компаниям-гигантам, весьма значительно: только EY заявила в июле этого года о назначении 509 новых партнеров по всему миру.

Несмотря на разницу в названиях большинство консалтинговых компаний имеет сходную иерархическую структуру. Карьерные ступени в PwC – это консультант, старший консультант, менеджер, старший менеджер, директор и партнер; при движении по карьерной лестнице задачи варьируются от работы над проектом до осуществления руководства и продаж.

На сегодняшний день большинство консультантов в России – русские. Ситуация с поиском новых сотрудников в России остается достаточно напряженной, но по сравнению с 90-ми годами она заметно упростилась. На тот момент консультанты, пригодные для работы в международной компании, отсутствовали вовсе, поэтому бизнес-модель предполагала использование многочисленных иностранных специалистов и обучение местных сотрудников им на смену. Сейчас число иностранцев на позиции директоров (в MBB они называются „Principal“) невелико, тем не менее среди партнеров по-прежнему много иностранцев, в том числе немцев.

Зарубежные коллеги часто отвечают за сотрудничество с крупными международными клиентами, иногда их приглашают на работу в Москву в качестве специалистов по какой-то особой теме. Это перемещение не является

односторонним, в частности, в Лондоне работает много русских на должностях старших консультантов, они помогают клиентам российского происхождения в их международной деятельности.

Существуют два основных пути устройства на работу в известные консалтинговые фирмы – на начальную позицию в качестве выпускника ВУЗа, что предполагает долгий путь по карьерной лестнице, или же поступление на высокую должность при переходе из другой компании.

Выпускники проходят строгий отбор, при котором помимо знаменитых навыков программирования проверяются аналитические способности: обычно необходимо провести анализ конкретных примеров. Оливер Вайман направляет всех кандидатов на должность старшего консультанта на интервью с шестью разными партнерами – получившие более двух отрицательных или нейтральных оценок не получают повышения.

Попасть на должность в компанию с другой работы можно только в особых случаях – при наличии хороших отношений с клиентами, в которых заинтересована компания, или благодаря экспертным знаниям в какой-то области, в которой консалтинговая фирма уже ведет или планирует вести проект. На этом фоне нередко происходят переходы сотрудников, особенно, если новое место работы сулит повышение в должности.

Консультанты не редко уходят работать в промышленность, однако обратные переходы бываю крайне редко. Сотрудники, пришедшие из других областей, плохо адаптируются к условиям работы в консалтинговых компаниях, где требуется очень высокая работоспособность, самодисциплина, а также способность выдерживать сильное давление.

Наградой за мучения становится привлекательная зарплата и возможность заглянуть во внутреннюю жизнь различных компаний – причины достаточно веские для того, чтобы многие стремились работать в консалтинговых фирмах.)



Райнер Стурм / Pixelnode



Norbert Kaiser / Wikipedia

SÄCHSISCHE EXPERTISE AUCH IN RUSSLAND GEFRAGT

DER SÄCHSISCHE ROHSTOFFTAG IN FREIBERG MACHTE DEUTLICH, WIE INTENSIV IM BEREICH ROHSTOFFE DIE INTERNATIONALE VERFLECHTUNG VORANGESCHRITTEN IST.
JENS BÖHLMANN, AHK RUSSLAND

Seit mehr als acht Jahrhunderten wird im Erzgebirge Bergbau betrieben, ja selbst der Name des Mittelgebirges leitet sich vom Haupterwerbszweck seiner Bewohner ab. Das erste „Berggeschrey“ erhob sich auf Grund der zahlreichen Silbererzfunde bereits im zwölften Jahrhundert. Im Laufe der Zeit wurden Zinn, Zink, Cobalt, Nickel, Wismut und schließlich Uran, fossile Brennstoffe und Spate abgebaut. Gegen Ende des 20. Jahrhunderts war die Förderung vielerorts nicht mehr rentabel – der Bergbau führte ein eher kümmerliches Dasein.

Seit einiger Zeit jedoch, befeuert von teilweise extrem gestiegenen Rohstoffpreisen, dem Wunsch der Industrie nach Rohstoffsicherung und neuen Explorationsmethoden erlebt der Bergbau eine Renaissance in Deutschland und im Erzgebirge. Plötzlich werden alte Lagerstätten, Abraumhalden und schon zu DDR-Zeiten erkundete Lagerstätten tief im Inneren der Erde wieder interessant. Bundesländer wie Sachsen, die über eine einmalige Expertise und Erfahrung bei der Rohstoffsuche und-aufbereitung verfügen, profitieren zukünftig vom Boom in der Rohstoffbranche. Zumindest sind sich Wissenschaftler und Wirtschaft einig, dass eines der geologisch am besten erforschten Gebiete der Welt künftig wieder interessant werden wird – die ehemalige DDR. Der Mangel an Rohstoffen und Devisen zwang die Regierung das eigene Territorium in-

tensiv zu explorieren. Das gilt für das Erzgebirge ebenso wie für die Lausitz, aber auch für die alten Bundesländer Bayern, Nord-Rheinwestfalen und Baden-Württemberg.

Deutsche Experten, vielfach ausgebildet an der Bergakademie in Freiberg, sind deshalb nicht nur im Inland gefragt sondern zunehmend auch im Ausland. Der sächsische Rohstofftag in Freiberg im Frühsommer machte wiederum deutlich, wie intensiv im Bereich Rohstoffe die internationale Verflechtung vorangeschritten ist, wie kostenintensiv ihre Exploration und Förderung und über welch hohes Maß an Spezialisierung Firmen in diesem Bereich verfügen müssen. Im modernen Geschäft mit Rohstoffen und Ressourcen spielen dabei Begriffe wie Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und Umweltverträglichkeit eine zunehmend entscheidende Rolle. Gerade auch diesen Schwerpunkten fühlt man sich im Geokompetenzzentrum in Freiberg verpflichtet.

Denn weltweit sind die „einfach“ zu erreichenden Lagerstätten weitestgehend erschlossen und ausgebeutet. Das gilt in besonderem Maß auch für die Russische Föderation. Die ergiebigsten Lagerstätten werden im Schelf des Polarmeeres, in Ostsibirien, auf der Insel Sachalin oder in den Weiten der Taiga vermutet – allesamt Regionen mit schwierigen klimatischen Bedingungen und kaum ausgebauter Infrastruktur. Seit Jahr und Tag verwenden die Rohstoff-

konzerne deshalb hoch spezialisierte und zuverlässige Technik und Verfahren aus Deutschland. Und die Anforderungen werden weiter steigen. Um Lagerstätten gewinnbringend auszubeu-ten, müssen modernste Verfahren eingesetzt werden, spielt die eingesetzte Energie zu ihrer Gewinnung eine zunehmend wichtigere Rolle. Hier setzen die Bergleute aus Freiberg an, denn auch in Russland haben viele Experten ihre Ausbildung in Sachsen erhalten. Die alten Kontakte werden wieder aktiviert.

Das dicht besiedelte Deutschland mit seinen strengen Umweltauflagen und einem anspruchsvollen Bergrecht wird dabei zum Vorreiter im Einsatz neuer Techniken zur Gewinnung schwer förderbarer Rohstoffe. Und dieses Wissen ist auch in anderen Teilen der Welt gefragt. Egal ob in Angola, Mozambique, der Mongolei, Kasachstan, Chile, Brasilien oder eben der Russischen Föderation. An diesem Punkt setzt auch die Politik der Bundesregierung an, die sich zwar nicht an der Förderung und Suche nach Rohstoffen beteiligen wird, aber mit der Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe (BGR) und der Deutschen Rohstoffagentur (DERA) Hunderte von Experten und unschätzbare Informationen zur Verfügung hat, um interessierten Unternehmen die bestmögliche Beratung und Expertise zur Verfügung zu stellen.

Auch die deutsche Industrie bemüht sich wieder um konzertiertes Handeln. Am 18. April 2012 wurde die Rohstoff Allianz gegründet, ein Zusammenschluss weltweit agierender deutscher Hightech-Konzerne, deren gemeinsames Bemühen darin besteht die Verfügbarkeit der für ihre Produkte und Verfahren notwendigen Rohstoffe durch gezielte Explorationsprojekten sicherzustellen. Hier treffen sich die Politik der Bundesregierung zur Rohstoffsicherung und die Interessen der Wirtschaft.

Russland gilt in diesem Zusammenhang als besonders wichtiger Partner, da es über nahezu alle wichtigen Rohstoffe in großer Menge verfügt. Neben Erdöl und Erdgas auch über große Lagerstätten von Eisenerz, Nichteisenmetallen, Kohlen, Edelsteinen, Seltenen Erden usw. Die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer hat in Zusammenarbeit mit der GTAI und der DERA ein 320seitiges Kompendium erarbeitet, das alle Lagerstätten, Explorationsprojekte, Investitionsprojekte, nötigen Adressen und Ansprechpartner und nicht zuletzt auch die rechtlichen Grundlagen umfasst, um das nahezu unerschöpfliche Potential für die nächsten Jahrzehnte aufzuzeigen. Das Buch Rohstoffgigant Russland: Vorkommen, Projekte, Partnerschaften (erhältlich über die Webseite der AHK: <http://russland.ahk.de/publikationen/sonderpublikationen>) ist vor allen Dingen für in diesem Bereich tätige Mittelständler der ideale Atlas, um die eigenen Chancen auf dem russischen Rohstoffmarkt einschätzen zu können.)

СПРОС НА САКСОНСКИЙ ОПЫТ ПОЯВИЛСЯ И В РОССИИ

ПРОШЕДШЕЕ В САКСОНСКОМ ФРАЙБЕРГЕ ЗАСЕДАНИЕ ПО ПРИРОДНЫМ РЕСУРСАМ НАГЛЯДНО ПОКАЗАЛО, КАКОЕ ЗНАЧЕНИЕ В СЫРЬЕВОЙ ОТРАСЛИ ИМЕЕТ МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО. / ЙЕНС БЕЛЬМАН, ВТП РОССИЯ

Robert Porter / Wikipedia



Уже более восьми столетий в Рудных горах занимаются горным делом, даже название центральной горы указывает на основной вид деятельности местного населения. В двенадцатом веке здесь было найдено несколько месторождений серебра и открылся первый горный завод («Berggeschrey»). В дальнейшем стали добывать олово, цинк, кобальт, никель, висмут и, наконец, уран, ископаемое топливо и шпат. К концу XX в. добыча перестала быть рентабельной, завод влачил довольно жалкое существование.

Однако некоторое время назад, после колоссального роста цен на сырье и вследствие стремления промышленных предприятий иметь гарантированное сырье, а также благодаря современным методам исследования, горное дело в Германии и конкретно в Рудных горах начало переживать новый взлет. Неожиданно все старые месторождения, породные отвалы и даже разработанные во времена ГДР залежи на большей глубине стали представлять интерес. Такие федеральные земли как Саксония, имеющие знания и опыт в поиске и добыче сырья, в ближайшее время получат существенную прибыль в сырьевой отрасли. По крайней мере ученые и бизнесмены едины во мнении, что наиболее разработанные в прошлом геологические районы мира – это территории бывшего ГДР – снова будут представлять интерес. Нехватка сырья и валюты заставляет правительство интенсивно исследовать собственную территорию. Это касается и Рудных гор и Лужицы, а также старых федеральных земель, таких как Бавария, Северный Рейн-Вестфалия и Баден-Вюртемберг.

В связи с этим германские эксперты, получившие разностороннее образование в Горной академии во Фрайберге, пользуются все большим спросом не только в Германии, но и за рубежом. Заседание по сырьевым ресурсам, состоявшееся в начале лета в Саксонском городе Фрайберге, ясно продемонстрировало, как сильно продви-

нулось международное сотрудничество, как затратна разведка и добыча, и в какой значительной мере компаниям необходима специализация. В современном бизнесе, связанном с сырьем и ресурсами, все более решающую роль играют такие понятия как принцип неистощительного использования, энергоэффективность и экологическая безопасность. Тем, что эти понятия стали приоритетными, мы обязаны Центру геокомпетенции во Фрайберге.

Во всем мире «легкие» для добычи рудники разрабатываются и эксплуатируются максимально. Это в особенности касается Российской Федерации. Предположительно самые богатые месторождения располагаются в шельфе Северного Ледовитого океана, Восточной Сибири, на острове Сахалин, и в дальних уголках тайги – преимущественно в районах с суровыми климатическими условиями и неразвитой инфраструктурой. На протяжении многих лет сырьевые компании используют высоко специализированную и надежную немецкую технику и полагаются на опыт специалистов из Германии. Требования продолжают расти. Чтобы получать доход от месторождений, необходимо использовать передовые методы, и все более значимую роль играет при этом объем затрачиваемой энергии. В этой связи особо востребованными стали выпускники Горной академии из Фрайберга, в том числе многие российские эксперты, получившие там образование. Старые связи возобновляются.

Густонаселенная Германия с ее строгими экологическими нормами и суровым законодательством в горнодобывающей отрасли встала в авангарде применения новых технологий добычи труднодобываемых ресурсов. Эти навыки необходимы во всем мире – в Анголе, Мозамбике, Монголии, Казахстане, Чили, Бразилии и Российской Федерации. Правительство Германии также готово оказывать поддержку в этом направлении. Оно не участвует непосредственно в поиске и

добыче сырьевых ресурсов, однако в Федеральном институте геологических наук и природных ресурсов (BGR), а также в Федеральном агентстве природных ресурсов сотни экспертов готовы поделиться уникальной информацией, предоставить заинтересованным предприятиям ценнейшие консультации и провести необходимую экспертную оценку.

Представители промышленности Германии также стремятся действовать согласованно. 18 апреля 2012 г. был создан сырьевой альянс – объединение действующих по всему миру немецких хай-тек-концернов, чьи совместные усилия направлены на то, чтобы с помощью разведывательных проектов обеспечить свои производства гарантированным сырьем. На этой основе интересы германского правительства по сырьевому обеспечению и интересы бизнеса сошлись.

В этом отношении Россия является наиболее важным партнером, поскольку здесь в большом количестве присутствуют почти все необходимые ресурсы: нефть, газ, залежи железной руды, цветных металлов, угля, драгоценных камней, редкоземельных элементов и др. Российско-Германская ВТП совместно с GTAI и DERA разработала руководство на 320 страницах, куда вошли все месторождения, исследовательские и инвестиционные проекты, необходимые адреса и контактные данные, а также, не в последнюю очередь, правовые основания, дающие практически безграничные возможности для работы в ближайшие десятилетия. Книга называется «Россия – сырьевой гигант: месторождения, проекты, партнерство (доступна через веб-страничку АНК: <http://rusland.ahk.de/publikationen/sonderpublikationen>), для предпринимателей среднего класса она является поистине идеальным атласом, чтобы оценить собственные возможности на российском рынке сырьевых ресурсов.»



Paul-Georg Meister / Pixelnode

ABFALLVERWERTUNG IN RUSSLAND

DASS ES WEIT UMWELTFREUNDLICHERE LÖSUNGEN GIBT, ALS DEN MÜLL AUF ÜBERQUELENDE DEPONIEEN ZU WERFEN, KOMMT AUCH IN RUSSLAND LANGSAM AN.
JOHANNES AUSSERER, AUSSERER & CONSULTANTS

Russland ist ein zentralistisches Land und vieles was hier geschieht, nimmt seinen Anfang in Moskau. Dies betrifft auch die Abfallverwertungswirtschaft des Landes, denn in der Millionenmetropole grenzen die Deponien an ihre Kapazität und der Platz ist knapp. Abfallmanagement, Recycling und Umweltechnologien stehen in Russland nach wie vor auf einem niedrigeren Entwicklungsstand. Deutsche Technologieproduzenten der Abfallverwertungsbranche sehen deshalb ein enormes Potenzial auf dem russischen Markt.

Dass es weit umweltfreundlichere und effizientere Lösungen gibt, als den Müll auf überquellende Deponien zu werfen oder im Verbrennungsofen zu entsorgen, ist altbekannt. Auch in Russland.

Der enorme Rohstoffreichtum und die weiten Flächen Russlands gepaart mit den niedrigen Tarifen für die Müllentsorgung hatten in der Vergangenheit nur selten Anreize geschaffen, sich um die Müllvermeidung, die Mülltrennung und -verarbeitung zu kümmern. Dass sich durch fachgerechte Entsorgung und Recycling neue Geschäftschancen ergeben, muss in vielen Fällen deshalb oft noch kommuniziert werden. Die Recyclingquoten liegen derzeit noch auf einem sehr niedrigen Prozentsatz, egal ob es sich um Altpapier, Kunststoff, Reifen oder Altglas handelt. Der Reformdruck, sich um richtige Trennung und

Recycling zu kümmern, steigt jedoch täglich, besonders in den Großstädten. Dort wird der Platz auf den Deponien besonders knapp und die Grundstückspreise für eine flächenmäßige Erweiterung sind hoch.

So hat beispielsweise die 1,5 Millionenstadt Novosibirsk 2012 ein Fünfjahresprogramm aufgelegt, in Laufe dessen 26 Deponien und fünf Anlagen zur Verarbeitung von Müll entstehen sollen. Nach Projektende 2016 soll die Region Novosibirsk zu den Recycling-Spitzenreitern der russischen Föderation gehören.

In Russland finden innovative Unternehmen der Abfallbewirtschaftung aus Westeuropa einen hochinteressanten Markt mit enormem Entwicklungspotenzial vor. Das Abfallmanagement in der Russischen Föderation ist auf ausländisches Know-how angewiesen und besonders spezialisierte deutsche Ingenieurbüros, Maschinen- und vor allem Technologieproduzenten dieses Sektors sehen deshalb große Chancen, einen Teil dieses Kuchens abzubekommen.

Doch wie erhalten deutsche Unternehmen Aufträge in diesem Bereich, wo können Kontakte geknüpft werden und wie kann ein interessiertes Unternehmen mit potenziellen Kunden ins Gespräch kommen? Zu den wichtigen Terminen dafür gehören in Moskau die WasteTech im Mai und die Wasma im Oktober. Was die Aussteller- und Besucherzahlen be-

trifft, ist dabei die WasteTech das wichtigere Ereignis. Es ist eine Plattform, auf der sich russische Kunden eingehend und umfassend über die neuesten Entwicklungen, Trends, Dienstleistungen und Produkte aus den unterschiedlichsten Bereichen vom Abfallmanagement bis hin zu erneuerbare Energie und Umweltechnologien informieren können. Die WasteTech führt alle wichtigen Marktteilnehmer und Experten unter einem Dach zusammen. Hier ergeben sich sehr gute Möglichkeiten der Verknüpfung in den einzelnen Bereichen.

Unter den rund 40 deutschen Ausstellern der WasteTech Moskau 2013, deren Mehrheit unter der Ausstellerflagge des Gemeinschaftsstandes „Made in Germany“ segelten, war daher die Stimmung gut: die Produkte sind in Russland gefragt. Eines der ausstellenden Unternehmen am deutschen Gemeinschaftsstand war die BRT Recycling Technologie GmbH aus Ibbenbüren in Nordrhein-Westfalen, ein Unternehmen, das sich seit 1993 auf die Entwicklung und den Vertrieb von Komponenten für Sortier- und Recyclinganlagen spezialisiert hat und bereits eine Reihe von Kunden in Russland zu seinen Partnern zählen kann. BRT-Maschinen rationalisieren und automatisieren Recyclingprozesse in Betrieben rund um die Welt, und seit mehreren Jahren jetzt auch in Russland.

Bei der Realisierung von großen Sortier- und Recyclinganlagen kann die Finanzierung jedoch mit Hürden verbunden sein: russische Banken vergeben in der Regel nur kurzfristige Kredite an Unternehmen. Kredite, die über einen Zeitraum von mehr als fünf Jahren laufen, sind nur sehr schwer zu bekommen. Die teilnehmenden Unternehmen eines solchen Abfall- und Energieprojekts, beispielsweise Fachbetriebe aus Deutschland, müssen dies in der Amortisations-Planung, welche dem Kunden vorgelegt wird, berücksichtigen.

Für ausländische Unternehmen kommen dann noch die klassischen Russland-Herausforderungen hinzu: so wurden in den Gesprächen mit den ausstellenden Unternehmen auf der WasteTech Großteils die Verwaltung, die Import- und Zollabwicklung sowie die Zahlungsmoral als mögliche weitere Hürden genannt. Nichtsdestotrotz ist Russland bei der richtigen Planung mit lokal erfahrenen Partnern, weiser Voraussicht und angemessener Kontrolle ein überaus interessanter und zukunftsreicher Markt für das Geschäft mit der Abfallverwertung. Und dass man den Müll nicht weiterhin einfach auf Deponien werfen oder in Verbrennungsofen verheizen kann, sondern das Problem nachhaltig angehen muss, ist auch in Russland angekommen.)



airArt / Fotolia.com

ПЕРЕРАБОТКА ОТХОДОВ В РОССИИ

РОССИЯ ПОСТЕПЕННО ПРИХОДИТ К ПОНИМАНИЮ ТОГО, ЧТО ЕСТЬ БОЛЕЕ ЭКОЛОГИЧНЫЕ РЕШЕНИЯ, ЧЕМ СВОЗИТЬ МУСОР В ПЕРЕПОЛНЕННЫЕ ХРАНИЛИЩА. / ЙОХАНЕС АУССЕРЕР, AUSSERER & CONSULTANTS

Россия очень централизована, многое из того, что здесь происходит, берет начало в Москве. Это относится и к утилизации отходов, так как в многомиллионном мегаполисе свалки работают на грани своих возможностей, а места уже почти не осталось. Управление отходами, их переработка и экологическая утилизация по-прежнему находятся на крайне низком уровне. Поэтому германские производители в области технологий переработки отходов видят большие перспективы на российском рынке.

Что существуют гораздо более дружелюбные к окружающей среде и эффективные решения, чем сбрасывание отходов на переполненные свалки или сжигание в печах, известно давно, в том числе и в России.

Огромное богатство природных ресурсов России, гигантская территория и низкие тарифы на вывоз отходов являлись причиной того, что в недавнем прошлом было недостаточно стимулов заботиться о предотвращении образования отходов, их разделении и утилизации. Часто возникает необходимость разъяснять, что надлежащая утилизация и переработка создают новые возможности для получения прибыли. Пока доля повторного использования очень невелика, идет ли речь о бумаге, пластмассе, резине или стекле. Однако потребность в реформировании и введении системы разделения и повторного использования отходов постоянно возрастает, особенно в больших городах. Места на свалках не хватает, а их расширение невыгодно, так как цены на землю слишком высокие. Так, в Новосибирске с населением в полтора миллиона человек в 2012 г. была принята пятилетняя программа, согласно которой должно быть построено 26 свалок

и пять заводов по переработке отходов. К моменту окончания проекта в 2016 г. Новосибирск должен стать российским лидером по переработке мусора.

Инновационные компании по переработке отходов из Западной Европы найдут в России очень интересный рынок с колоссальным потенциалом развития. Управление отходами в стране привязано к зарубежным технологиям, поэтому специализированные германские инженерные бюро, производители оборудования и, в особенности, разработчики технологий видят большие возможности для получения здесь прибыли.

Однако, возникает вопрос, как именно германская компания может получить заказ в этой области, как установить контакты и как выйти на переговоры с потенциальными заказчиками? Одно из важнейших мероприятий отрасли – московские выставки WasteTech в мае и Wasma в октябре. Причем по количеству посетителей и участников WasteTech является более значимым мероприятием. Это та платформа, где российские клиенты могут подробно и обстоятельно узнать о новейших разработках, тенденциях, услугах и продуктах в различных областях управления отходами, а также получить информацию о возобновляемых источниках энергии и технологиях защиты окружающей среды. WasteTech собирает под одной крышей важнейших участников рынка и главных экспертов. Здесь открываются наилучшие возможности для установления контактов в отдельных областях.

Среди примерно 40 немецких экспонатов «WasteTech Москва 2013» большинство выступило на совместном стенде «Сделано в Германии». Настроение участников было хорошим, так как продукция пользовалась

спросом. Среди выставившихся была компания из города Иббенбюрен в земле Северный Рейн-Вестфалия, предприятие, которое с 1993 г. занимается разработкой и продажей компонентов для сортировочных и перерабатывающих мусор заводов. BRT уже имеет ряд клиентов в России. Их станки рационализируют и автоматизируют процесс переработки отходов по всему миру, в том числе теперь и в России.

Однако при создании крупных заводов по сортировке и переработке отходов могут возникать трудности с финансированием: российские банки выдают предприятиям лишь краткосрочные кредиты в рублях. Кредиты сроком на пять лет и более получить крайне сложно. Германские компании-участницы подобных проектов, связанных с отходами или энергоснабжением, должны учитывать это обстоятельство при составлении амортизационного плана, который они предлагают заказчику.

К этому добавляются и классические российские проблемы, с которыми сталкиваются зарубежные компании в России: участники выставки WasteTech чаще всего жаловались на административные препоны, сложности в оформлении импорта и при прохождении таможни, а также на безответственное отношение россиян к платежным обязательствам. Тем не менее при грамотном планировании, соответствующем контроле, наличии опытных партнеров на месте и предусмотрительности Россия может стать крайне интересным и перспективным рынком для бизнеса, связанного с переработкой отходов. Важно, что и в Россию пришло понимание: сбрасывать на свалки или сжигать мусор – неразумно, проблему необходимо постепенно решать.)



btc2012 / Fotolia.com

EXPANSION DEUTSCHER START-UPS NACH RUSSLAND

ZUNEHMEND ZIEHT ES AUCH DEUTSCHE START-UP-UNTERNEHMER NACH RUSSLAND. HIER GILT ES EINIGE STEUERLICHE FALLSTRICKE ZU BERÜCKSICHTIGEN. MARCEL RUHLMANN, MAXIM GNATJUK, RBS ROEVERBROENNERSUSAT BERLIN

Der russische Markt rückt vermehrt in das Blickfeld deutscher Start-up-Unternehmer, die ihre Produkte auf dem russischen Markt lancieren oder sich schon in der vorausgehenden Entwicklungsphase mit anderen russischen Start-ups zusammenschließen wollen. Die russische Start-up-Szene wird wegen einer multikulturellen, gut vernetzten und Technologie-affinen Szene an Jungunternehmern sowie wegen guten Standortbedingungen gelobt; so sind die Lohnkosten, insbesondere in außerhalb Moskaus gelegenen Technologieparks (z.B. in St. Petersburg, Kazan oder Tomsk), vergleichsweise niedrig.

Für eine Expansion deutscher Start-ups nach Russland bieten sich je nach Interessenlage unterschiedliche Varianten an: sie reichen von der Gründung einer eigenen russischen Start-up-Tochtergesellschaft über eine inhaltliche Projektzusammenarbeit mit einem anderen russischen Start-up in einem Joint Venture bis hin zur Gründung einer bloßen Vertriebsniederlassung. Im Folgenden werden einige steuerliche Fallstricke bei einer solchen Expansion aus deutscher Sicht skizziert:

JOINT VENTURES

Soll schon in der Entwicklungsphase ein deutsch-russisches Joint Venture gegründet

werden, besteht bei einem rein schuldrechtlichen (nicht-institutionellen) Joint Venture ein Risiko der unterschiedlichen steuerlichen Beurteilung seitens der deutschen und russischen Finanzverwaltungen. Dies betrifft insbesondere die Frage, ob durch ein solches schuldrechtliches Joint Venture eine Betriebsstätte in Russland begründet wird. Eine etwaige Divergenz der Auffassungen kann zu einer doppelten Besteuerung der Ausgleichszahlungen im Rahmen des Gewinnpoolings führen. Bei schuldrechtlichen Joint Ventures ist somit eine frühe Abklärung der Betriebsstättenproblematik mit den Finanzverwaltungen anzuraten.

VERWERTBARKEIT VON ANFANGSVERLUSTEN

Wird zur Entwicklung eines Produkts eine russische Tochtergesellschaft durch das deutsche Start-up gegründet, kann die fehlende steuerliche Verwertbarkeit der Anlaufverluste in Deutschland eine missliche Nebenfolge darstellen. Anders als bei rein nationalen Sachverhalten ist bei ausländischen Tochterkapitalgesellschaften der Abschluss eines Organkreises nicht möglich. Eine Möglichkeit, diese Folge gestalterisch abzumildern, besteht darin, von Anfang an eine Vereinbarung über eine Markteinführungsvergütung mit der rus-

sischen Tochtergesellschaft zu schließen. Auf diese Weise kann ein Anlaufverlust auf Ebene der deutschen Muttergesellschaft zumindest mittelbar als abziehbarer Aufwand steuerlich verwertet werden.

ZUORDNUNG VON IMMATERIELLEN WIRTSCHAFTSGÜTERN

Nicht zu unterschätzen ist das Risiko, dass Know-how, Patente oder andere immaterielle Wirtschaftsgüter des deutschen Start-ups, die von der gegründeten russischen Start-up-Tochter mitgenutzt werden, aus Sicht der deutschen Finanzverwaltung als nach Russland „überführt“ gelten. Dies führt zu einer sofortigen „Entstrickungsbesteuerung“ in Deutschland, wobei alle stillen Reserven besteuert werden. Steuerlich betrachtet ist es deshalb vorzugswürdig, von vornherein eine Lizenz an die ausländische Einheit zu vergeben, damit über eine raterliche Lizenzbesteuerung die Besteuerung über einen längeren Zeitraum gestreckt werden kann.

EXIT-BESTEuerung

Bei Start-ups wird der Gewinn meistens mit dem „Exit“ realisiert. Ein „Exit“ in Gestalt der Veräußerung der Anteile an einer russischen Tochtergesellschaft ist grundsätzlich in Deutschland steuerfrei gestellt. Dieser Vorteil kann jedoch hinsichtlich der Gewerbesteuerbefreiung entfallen, wenn die russische Tochtergesellschaft vor dem Veräußerungszeitpunkt „schädliche Tätigkeiten“ ausgeführt hat. Als „schädlich“ in diesem Sinne kann zum Beispiel die Erbringung von Dienstleistungen im Innenverhältnis von der Tochter- an die deutsche Muttergesellschaft unter Mitwirkung von deren Management eingestuft werden; per se schädlich ist zudem der Fall, dass sich die russische Tochtergesellschaft bei der Erbringung von Dienstleistungen an Dritte der deutschen Muttergesellschaft bedient. Es empfiehlt sich daher, eine geschäftsvorfallbezogene Dokumentation durchzuführen, – zum Nachweis des Bestehens separater Kundenbeziehungen und der Eigenständigkeit des Managements der russischen Tochter.

FAZIT

Durch vorausschauende Gestaltung lassen sich unerwünschte Steuerfolgen einer Expansion auf den russischen Markt abmildern. Grundsätzlich ist anzuraten, die Russlandinvestition möglichst zügig als Gesellschaft mit eigenem Management zu verselbständigen und dies sorgfältig zu dokumentieren. Die entgeltliche Überlassung eines Patents über einen Lizenzüberlassungsvertrag oder der Abschluss einer Markteinführungsvereinbarung können im Einzelfall unerwünschte Steuerfolgen entschärfen.)

ЭКСПАНСИЯ НЕМЕЦКИХ СТАРТАПОВ В РОССИЮ

РАСТЕТ ЧИСЛО ГЕРМАНСКИХ СТАРТАПОВ, ОТКРЫВАЮЩИХ ДЛЯ СЕБЯ РОССИЙСКИЙ РЫНОК. КОМПАНИЯМ ВАЖНО ЗНАТЬ О НЕКОТОРЫХ НАЛОГОВЫХ ХИТРОСПЛЕТЕНИЯХ. / МАРСЕЛЬ РУЛЬМАН, МАКСИМ ГНАТЮК, RBS ROEVERBROENNERSUSAT БЕРЛИН

Российский рынок все чаще привлекает внимание немецких стартапов, которые хотят предлагать свой продукт в России или планируют в ближайшем будущем объединяться с этой целью с российскими стартапами. Российские условия для работы стартапов хвалят за многокультурную среду, разветвленную сеть между начинающими предприятиями и их высокую технологичность. Кроме того, в расположенных вне Москвы технопарках (например, в Санкт-Петербурге, Казани и Томске), сравнительно невысокие цены на аренду.

Существуют несколько вариантов экспансии германских стартапов на российский рынок – в зависимости от преследуемых ими интересов это может быть и создание российской дочерней компании, и работа над конкретным проектом в составе совместного предприятия с каким-то российским стартапом, и просто открытие здесь собственного представительства, занимающегося распространением продукта. Ниже мы приводим примеры налоговых сложностей, с которыми можно столкнуться в каждом из этих случаев:

СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Часто уже на стадии развития компании необходимо создание совместного предприятия. В этих случаях, если СП основано на договорных отношениях (без создания юридического лица и закрепления налогового статуса), возникает опасность не совпадения требований российских и немецких налоговых инстанций. Особенно это касается вопроса, будет ли в форме СП создано производственное подразделение. Возможное расхождение в законодательствах может привести к двойному налогообложению денежного возмещения в рамках объединенной прибыли. В связи с этим при создании СП, основанного на договорных отношениях, рекомендуется заранее прояснить в налоговых инспекциях все вопросы функционирования компании.

ВЫЧЕТЫ ЗА ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ПОТЕРИ

Если для продвижения продукта необходимо создавать дочернюю компанию в России, то в



этом случае у компании не будет возможности получить налоговые вычеты за счет начальных капитальных затрат, что может вызвать неприятный побочный эффект. Потому что дочернее предприятие в данном случае будет находиться в других условиях, чем если бы это была чисто немецкая фирма. Итоговый баланс от российского филиала в Германии зачтен быть не может. Одна из возможностей, смягчить неприятные последствия от этого факта, состоит в том, чтобы в самом начале заключить со своей дочерней компанией соглашение о доказательности потерь, связанных с выходом на рынок. Таким образом, убытки начального этапа удастся возместить по крайней мере опосредованным способом в виде налоговых вычетов, которые получит материнская компания в Германии.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

Нельзя недооценивать риск того, что ноу-хау, патенты и другие нематериальные ценности немецкого стартапа, которые находятся в совместном пользовании с его российской дочерней компанией, будут расценены немецкими финансовыми инстанциями как «выведенные в Россию». Это сразу же обяжет фирму платить так называемый «налог на получение прибыли при переезде в другую страну», при этом налог будет наложен на все скрытые резервы. С налоговой точки зрения будет выгоднее заранее оформить иностранной дочке соответствующую лицензию, чтобы выплачивая ее стоимость поэтапно, тем самым растянуть выплаты на более долгий срок.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИ ВЫХОДЕ ИЗ ИНВЕСТИЦИЙ

Большинство стартапов реализует прибыль только после выхода из инвестиций. Выход из

инвестиций в форме передачи доли капитала российскому дочернему предприятию в Германии налогом обычно не облагается. Но это преимущество может быть нивелировано из-за невозможности получить освобождение от уплаты налога на предпринимательскую деятельность. Это может произойти в случае, если будет установлено, что до момента отчуждения акций российская дочерняя компания проводила «наносящую ущерб» деятельность. «Наносящей ущерб» деятельностью в данном случае может считаться оказание услуг в рамках внутренних взаимоотношений дочерней и материнской компаний при содействии менеджмента обеих компаний; как «наносящие ущерб» будут расценены и случаи оказания услуг дочерней компанией третьему лицу, если этим третьим лицом окажется материнская компания. Во избежание проблем рекомендуется тщательное ведение деловой документации, подтверждающей существование сепаратных клиентских отношений и независимости менеджмента дочерней фирмы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Тактика превентивных мер позволит смягчить возможные нежелательные налоговые последствия при работе на российском рынке. Общие рекомендации сводятся к тому, что лучшей формой капиталовложения в российский рынок будет создание самостоятельной компании с независимым менеджментом – причем в качестве доказательства все это должно быть тщательно задокументировано. Возмездная передача патента на основе договора о передаче лицензии или заключение соглашения о внедрении на рынок в отдельных случаях также позволят смягчить нежелательное налоговое бремя.)



Foto: iStock / Fotolia.com

MANAGEMENT ALS ZEITARBEIT

BEI PROJEKTEN IN DEN RUSSISCHEN REGIONEN WIRD ZUNEHMEND AUF INTERIM-MANAGEMENT ZURÜCKGEGRiffEN. / ALLA TULINA, BRAINFORCE INTERNATIONAL

Der Mangel an lokalen Fachkräften entwickelt sich immer mehr zum Problem für ausländische Unternehmen. Besonders Unternehmen, die sich zu einer Produktion in einer der russischen Regionen entschlossen haben, werden damit konfrontiert. Betroffen sind vor allem Regionen, in denen sich plötzlich viele westliche Unternehmen niederlassen und es deshalb schon in der Anfangsphase eines Projekts schwierig ist, das richtige Personal einzustellen, obwohl dies besonders wichtig ist, um einen guten Start hinzulegen.

Ein Praxisbeispiel aus der Region Nischni Nowgorod zeigt, wie wichtig gerade in der Startphase ein gutes HR-Management ist, um den Grundstein für eine gute Belegschaft zu legen. Aber unser Kunde konnte in der gebotenen Eile keinen geeigneten HR-Leiter finden, das Management war mit anderen Problemen überlastet. Deshalb entschloss sich das Unternehmen, auf eine Interimslösung zurückzugreifen.

Das Unternehmen brauchte kurzfristig eine effiziente Unterstützung bei der Leitung der lokalen Personalabteilung, denn das 30 Personen starke Team sollte im Laufe von drei Monaten auf 100 Mitarbeiter erweitert werden. Neben dem Recruiting mussten die benötigten medizinischen Tests (das Arbeits-

gesetz schreibt eine medizinische Eignungsprüfung der Kandidaten für bestimmte Berufe vor) des bereits angestellten Personals bei den jeweiligen lokalen Behörden eingeholt werden, Personalschulungen mussten organisiert und durchgeführt werden.

Desweiteren wurde der Umzug aus den provisorischen Lokalitäten (u.a. Hotelzimmern) in die neu eingerichteten Räumlichkeiten im nahen Technopark vorbereitet. Implementierung der Unternehmens IT musste auch seitens der Personalabteilung unterstützt werden

Alle Führungskräfte waren, wie es oft üblich ist, von der Muttergesellschaft delegierte Fachkräfte, mehrheitlich Expats. Der Direktor musste sich zusätzlich auch um das Personal kümmern. In einer solchen Situation muss aber der HR-Bereich gesondert betreut werden, eine Aufgabe die sehr zeitintensiv ist und gerade in Russland besondere Kenntnisse erfordert.

In unserem Beispielfall hatte sich die Muttergesellschaft nach einer kurzen Zeit entschieden, einen Interim HR-Direktor einzusetzen, der ohne große Anlaufzeit die Personalstruktur von null aufbaut, Strategien entwickelt, um die vorhandenen Personallücken zu schließen, die Rekrutierung übernimmt und die Grundlagen für eine regel-

te Tätigkeit seines zukünftigen Nachfolgers vorbereitet und diesen einarbeitet.

In Absprache mit der Firmenleitung entschied unser Interim HR-Manager direkt über die zu besetzenden Vakanzen, stellte Stellenbeschreibungen zusammen, nahm die Auswahl der Bewerber vor bzw. überprüfte die Einsatzfähigkeit, der von einer lokalen Recruiting Agentur vorgestellten Kandidaten und erledigte auch die Routinearbeit, die im Fall einer Festanstellung normalerweise von der HR-Assistenz übernommen wird, die aber in unserem Fall ebenfalls noch nicht vorhanden war. Außerdem musste er noch die Übereinstimmung des Einstellungsverfahrens mit der russischen Gesetzgebung bei den lokalen Behörden nachweisen. Auch das ist mit vielen bürokratischen Schranken und einem enormen Zeitaufwand verbunden.

Die zu Beginn des Projekts fehlende Personalleitung und die Unwissenheit der Betriebsleitung in Sachen Personalverwaltung hatten dem Unternehmen im Nachhinein große Probleme bereitet. Gleich zu Anfang der Tätigkeit des Unternehmens liefen schon eine Reihe Gerichtsverfahren wegen strittiger Personalangelegenheiten. Auch damit musste sich der Interim HR-Manager befassen. Dank seiner Bemühungen konnten alle positiv entschieden werden.

Kleine Formfehler in Arbeitsverträgen und inkompetentes Management können in Russland schnell zum Prozess führen. In unserem Fall beispielsweise wurden die Arbeiter bei einer Arbeitsverzögerung von den Produktionsleitern mit Reinigungsarbeiten beauftragt ohne vorher deren schriftliche Einwilligung einzuholen. Ein Grund zur Beschwerde. Ein anderer Fehlschlag war eine nicht eindeutig formulierte interne Regelung der Reisespesen, die im Nachhinein Grund zu berechtigten Rückzahlungsforderungen der Verpflegungspesen seitens der zur Schulung gesandten Techniker war. All das sind Kleinigkeiten, die aber unangenehme Folgen haben können.

Beginnt man seine Produktion in Russland aufzubauen, sollten man gerade in der Startphase Personalfragen äußerster Aufmerksamkeit widmen. Hier wird der Grundstein für Ihre spätere Belegschaft gelegt. Wer wird eingestellt? Welche Sozialpakete, Boni und Prämien zur Motivationen sollen angeboten werden? Wie kann das Unternehmen Investitionen in seine Arbeitnehmer (Schulung, Weiterbildung, Englischunterricht etc.) sichern, falls der Mitarbeiter vorzeitig kündigt? „Nebenbei“ ist das alles nicht zu bewältigen, dazu bedarf es unbedingt einen Spezialisten, der die Besonderheiten des russischen Personalmarkts und des russischen Arbeitsrechts genau kennt.)

МЕНЕДЖМЕНТ ПО СРОЧНЫМ ДОГОВОРАМ

К ПРОЕКТАМ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ ВСЕ ЧАЩЕ ПРИВЛЕКАЮТ ИНОСТРАННЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НА ВРЕМЕННОЙ ОСНОВЕ. / АЛЛА ТУЛИНА, BRAINFORCE INTERNATIONAL



Нехватка квалифицированных кадров на местах становится все более проблематичной для иностранных компаний. И особенно для тех из них, которые решились открыть собственное производство в одном из российских регионов. Особенно это касается тех областей, куда сразу устремилось много иностранных компаний, из-за чего уже на начальной стадии проекта бывает сложно найти подходящий персонал – а ведь именно это как раз и имеет первостепенную важность для хорошего старта.

Пример нашего клиента из Нижнего Новгорода показывает, насколько важен бывает именно на начальной фазе проекта хороший HR-менеджмент, чтобы заложить основы правильно скомпонованного трудового коллектива. Из-за сжатых сроков наш клиент не смог найти подходящего руководителя HR-отдела, руководство было загружено другими насущными проблемами. Поэтому компания решила взять временного руководителя.

Компании в кратчайшие сроки нужно было найти эффективного руководителя местной кадровой службы, чтобы суметь за три месяца увеличить имеющийся штат в 30 человек до 100 сотрудников. Кроме рекрутинга необходимо было провести обязательные медицинские проверки уже набранного персонала (поскольку по закону на отдельные позиции можно брать лишь сотрудников, получивших официальный медицинский допуск), кроме того, нужно было организовать и провести обучение набранных кадров.

Также необходимо было осуществить переезд из временных мест проживания (в основном в отеле) в заново обустроенные помещения поблизости от технопарка. Кроме того, требовалось приспособить IT-систему предприятия к нуждам кадрового отдела.

Все руководство, как это обычно и бывает в таких случаях, было прислано из головного предприятия, в большинстве своем это были экспаты. Директор должен был в дополнение к прочим обязанностям заботиться о персонале. Кадровой службе в этой ситуации нужно было уделить особое внимание – задача, которую всегда необходимо решать в кратчайшие сроки и которая как раз в России требует особых навыков.

В нашем примере головное предприятие почти сразу решило назначить временного HR-директора, который без долгих проволочек сформирует штат предприятия с нуля, разработает стратегию ликвидации имеющихся пробелов в кадровом составе, займется рекрутингом и подготовит основу для нормальной деятельности своего предприятия и введет его в курс дела.

По договоренности с руководством компании наш временный HR-директор имел право напрямую принимать решения об открытии новых вакансий, составлял и публиковал описание вакансий, собеседовал претендентов и кандидатов, найденных местным рекрутинговым агентством, а кроме того выполнял и рутинную работу, которую обычно, в случае приема на работу постоянного HR-директора, выполняют другие сотрудники кадровой службы, которая в нашей ситуации пока еще не была набрана. Также он должен был следить за соблюдением всех требований российского законодательства при приеме новых сотрудников и предъявлять законность приема местным инстанциям. Последнее также было связано с большими бюрократическими препонами и временными затратами.

Отсутствие на старте проекта руководителя кадровой службы и незнание самим руководством компании всех тонкостей кадрового дела в России грозили обернуться большими проблемами в будущем.

Предприятие едва успело начать работу, а против него уже был подан ряд исков по трудовым спорам. HR-директор должен был заниматься и этим. Благодаря его усилиям все споры были благополучно разрешены.

Небольшие ошибки в формулировках трудового договора и некомпетентный менеджмент могут стать причиной судебного процесса в России. В нашем случае, например, рабочие предприятия во время случайного производственного простоя были задействованы руководством в уборочных работах. При этом письменного согласия у них никто не взял. Это и стало причиной подачи исков. Другой случай был связан с нечетко прописанным во внутренней инструкции порядком возмещения командировочных расходов. Это стало причиной обоснованных требований со стороны одного техника, посланного на обучение, по поводу возмещения ему расходов на питание. Все эти, казалось бы, мелочи могут иметь весьма неприятные последствия.

Если компания открывает собственное производство в России, то уже на начальной стадии она должна уделить пристальное внимание кадровым вопросам. Именно в этот момент закладывается основа будущего трудового коллектива предприятия. Каких сотрудников она наберет? Какой социальный пакет, бонусы и премии для их мотивации сможет она предложить? Как предприятие сможет гарантировать вложения, сделанные в сотрудников в виде дополнительного обучения, повышения квалификации, курсов английского и пр., в случае, если они досрочно расторгнут трудовой договор. «Между делом» решить все эти вопросы не удастся, для этого обязательно потребуется специалист, который будет разбираться в особенностях российского рынка персонала и хорошо знать российское трудовое право.)



Deti Bela

SCHMETTERLINGE SUCHEN HILFE

„DETI BELA“ HILFT KINDERN MIT EPIDERMOLYSIS BULLOSA EIN ERTRÄGLICHES LEBEN ZU FÜHREN. / LINA CHIRIAEV, DETI BELA

Im Oktober 2010 wirbelte ein Findelkind die russische Internetgemeinde auf: Im Januar 2010 wurden Anton und sein Zwillingbruder von einer Leihmutter in Moskau geboren. Die biologischen Eltern holten nur den Bruder ab. Anton ist ein sogenanntes Schmetterlingskind, eine euphemistische Bezeichnung für die schwere Erbkrankheit Epidermolysis bullosa (EB). Die Haut dieser Kinder ist aufgrund eines genetischen Defekts derart dünn und zart, dass sie mitunter durch beliebige Berührung beschädigt werden kann.

Anton kam in eine Moskauer Klinik. Pflege und Behandlung eines Schmetterlingskindes sind aufwendig und sehr teuer. Das Krankenhaus, das Anton aufgenommen hatte, hatte weder das Know-how für die Pflege, noch die nötigen Mittel für die teuren Verbände. Freiwillige der Stiftung „Otkasniki“ („Zurückgelassene“, www.otkasniki.ru) wurden auf ihn aufmerksam und begannen, Hilfe für ihn zu organisieren.

Die Hilfsaktion für Anton machte zum ersten Mal in Russland eine breitere Öffentlichkeit auf Epidermolysis bullosa aufmerksam, die bis dahin noch nicht einmal in Russland als Krankheit anerkannt war. Plötzlich meldeten sich bei Antons freiwilligen Helfern andere Krankenhäuser und vor allem auch Eltern mit EB-kranken Kindern, die bisher ganz auf sich gestellt gewesen waren und ihren Kindern nie richtig helfen konnten.

Kurz zum Krankheitsbild: Die Epidermolysis bullosa (EB) ist eine seltene und schwere genetische Erkrankung der eiweißbildenden Gene. Das bezeichnende Merkmal bei EB ist, dass die Hautschichten sehr leicht Blasen bilden, die mit Blut oder einer klaren Flüssigkeit gefüllt sind. Die Blasen entstehen z. B. durch Druck, Reibung oder in Stress-Situationen.

Das äußere Bild und die Verlaufsform der Krankheit sind unterschiedlich. Bei den einfacheren Formen heilen die Blasen ohne dauernde Schädigung ab. Bei den schwereren Formen besteht, ähnlich wie bei einer Verbrennung, eine starke Neigung zur Narbenbildung. Diese Narben, die auch an den inneren Organen auftreten können und die ständige Neubildung von Blasen und offenen Wunden führen bei einem Teil der Betroffenen, z. B. durch den Verlust der Finger- und Fußnägel und das Zusammenwachsen der Finger und Zehen, zu ganz erheblichen Funktionsstörungen.

Die Diagnose EB bedeutet ein Leben mit einer Schwerstbehinderung. Große Probleme entstehen bei alltäglichen Dingen, z. B. beim Gehen und Greifen, beim Essen und bei der Körperpflege. Schwierigkeiten bei der Nahrungsaufnahme und bei der Hygiene begleiten die Säuglings- und Kleinkinderzeit. Familien mit einem EB-kranken Kind sind z. B. durch den hohen Pflegeaufwand und die vielen Arzt- und Krankenhausbesuche einer hohen Belastung ausgesetzt.

In den meisten Ländern werden EB-Kranke besonders unterstützt. Die Betroffenen schließen sich in Selbsthilfegruppen und Vereinen zusammen. Da EB als schwere Behinderung anerkannt ist, übernimmt der Staat weitestgehend die Bezahlung von Spezialverbandstoffen und Arzneimitteln, die sehr teuer und bei weitem nicht für jede Familie erschwinglich sind. In manchen Ländern wird den Familien zusätzliche Hilfe angeboten: z. B. eine Erholungskur am Meer, weil die Haut solcher Kinder sich im Seeklima besonders wohl fühlt.

In Russland haben Antons Schicksal und die folgende Flut von Anfragen anderer Betroffenen bei den aktiven Helfern den Anstoß gegeben, die

erste russische Hilfsorganisation für EB-kranken Kinder, zu gründen. „Deti BELA“ versucht die Situation der Kinder durch direkte Hilfe zu verbessern, aber auch soll durch Aufklärung auf entsprechende staatliche Behörden Einfluss genommen werden, um auf der institutionellen Ebene den Kranken ebenfalls zu helfen. „Deti BELA“ haben in den zwei Jahren ihres Bestehens bereits viel erreicht. Endlich ist Epidermolysis bullosa in Russland ein Thema geworden.

DIE MITGRÜNDERIN DES FONDS, ALJONA KURATOWA, BERICHTET:

Es ist uns gelungen, ein Team von Profis zu bilden, die Erfahrung mit der Betreuung von Schmetterlingskindern haben. Dazu gehören ein Genetiker, ein Hautarzt und extra ausgebildete Hauspflegerinnen, die an einer EB-Klinik in England geschult wurden. Wir sind der internationalen DEBRA-Vereinigung beigetreten, die in über 40 Ländern EB-Kranken hilft. Unsere ausländischen Kollegen vermitteln uns gerne ihre Erfahrung. Zwar haben wir bisher nur Ärzte in Moskau und Sankt-Petersburg, aber wir versuchen durch Besuche „vor Ort“ auch Betroffenen in den Regionen zu helfen.

WOMIT HILFT DER „DETI BELA“-FONDS DEN EB-KRANKEN? UND WAS MUSS MAN TUN, UM DIESE HILFE ZU BEKOMMEN?

Es reicht, uns zu schreiben bzw. anzurufen. Wir helfen bei der Versorgung mit Verbandstoffen, Salben und sonstigen Medikamenten, die sehr teuer sind. Wir verschicken auch regelmäßig Päckchen mit Medikamenten in verschiedenen Regionen Russlands. Wir beraten zur richtigen Pflege von EB-Kranken und bieten psychologische Hilfe für die pflegenden Angehörigen.

Dabei sind wir auf die Hilfe von ehrenamtlichen Mitarbeitern und auf Spenden angewiesen. Es ist wichtig für uns, den Spendern, Sponsoren und Helfern zu vermitteln, dass es, wenn sich die Krankheit nicht heilen lässt, keineswegs bedeutet, dass man nicht helfen kann. Aber der Aufwand ist höher und teurer als bei vielen anderen Erkrankungen.

WOMIT KANN MAN IHNEN IN ERSTER LINIE HELFEN? WAS SIND IHRE PLÄNE?

Helfen kann man auf viele verschiedene Arten. Man kann Geld für Medikamente und Verbände spenden; man kann bei uns ehrenamtlicher Mitarbeiter werden und bei unseren verschiedenen Hilfs- und Fundraisingaktionen engagieren. Man kann auch ganz konkret einer betroffenen Familie helfen, indem man etwa im Haushalt hilft. Unser größter Traum ist die Eröffnung einer EB-Fachklinik für unsere Schützlinge in Russland. Und wir glauben daran, dass dies bald Wirklichkeit wird.)

NÄHERE INFORMATIONEN FÜR ALLE DIE HELFEN:

[HTTP://DETI-BELA.RU/](http://deti-bela.ru/), E-MAIL: [INFO@DETI-BELA.RU](mailto:info@deti-bela.ru),

TEL.: +7 (495) 504 58 94, MONTAG BIS FREITAG VON 9 UHR BIS 20 UHR.

БАБОЧКАМ НУЖНА ПОМОЩЬ

ФОНД «ДЕТИ БЭЛА» ПОМОГАЕТ ДЕТЯМ, СТРАДАЮЩИМ ОТ БУЛЛЕЗНОГО ЭПИДЕРМОЛИЗА, СДЕЛАТЬ ИХ ЖИЗНЬ ТЕРПИМОЙ. / ЛИНА ШИРЯЕВА, «ДЕТИ БЭЛА»

В октябре 2010 г. в интернете появилась статья с просьбой о помощи мальчику-отказнику: Антоша и его брат-близнец родился в Москве у суррогатной матери, но родители забрали только одного ребенка, потому что Антон оказался ребенком-бабочкой. За этим красивым названием, «дети-бабочки», кроется одно из самых тяжелых заболеваний в мире, буллезный эпидермолиз. Кожа таких деток из-за генетических нарушений настолько тонка и нежна, что иногда повреждается от любого прикосновения, оставляя на поверхности долгонезаживающие раны.

Антон поместили в одну московскую больницу. Выживание и лечение таких детей очень сложное и дорогостоящее, а в больнице не было ни современных перевязочных материалов для таких больных, ни знаний о специальном уходе. Потом на него обратили внимание волонтеры фонда «Отказники» (www.otkazniki.ru), и стали помогать уже всем миром.

Случай с Антоном впервые привлек внимание широкой общественности к этому заболеванию, которое в России даже не считалось таковым. Внезапно вокруг людей, опекающих Антона, стали появляться другие дети с подобными проблемами. И хотя их не бросали родители, состояние, в котором они обращались за помощью, было крайне тяжелым. Стало ясно, что таким детям в России, к сожалению, никто не помогает.

Немного об этой болезни. Буллезный эпидермолиз (БЭ) – это генетическое, очень редкое и тяжелейшее заболевание, связанное с изменениях в генах, отвечающих за синтез белка. Отличительным признаком БЭ является то, что на коже у больного очень легко образуются волдыри, наполненные кровью или прозрачной жидкостью. Появление волдырей может быть вызвано трением, надавливанием или стрессом.

Внешний вид и течение болезни зависит от степени тяжести. В легких случаях волдыри могут уходить бесследно, а в тяжелой форме раны, как у ожоговых больных, могут рубцеваться. Эти рубцы, которые могут образовываться и на внутренних органах, а также процесс постоянного появления новых волдырей и открытых ран у некоторых больных приводят к серьезным функциональным нарушениям, так как провоцируют потерю пальцев или ногтей или срастание пальцев рук и ног.

Люди-бабочки нуждаются в перевязках практически ежедневно. Им необходимо спе-



циальное питание и купание. Они должны с рождения наблюдаться у большого количества специалистов (стоматолог, педиатр, дерматолог, онколог, гастроэнтеролог и т.д.), поскольку болезнь может затронуть сразу несколько органов, и врачи должны научить больных и их семьи правильному образу жизни.

Практически во всем мире к таким детям особенное отношение и внимание. С самого появления на свет ребенка-бабочки его семье начинает помогать специально обученная патронатная сестра, потому что именно с рождения такому ребенку могут быть нанесены травмы, если неправильно за ним ухаживать. Государство старается оплачивать все перевязочные материалы и медикаменты, потому что они очень дороги, и далеко не все семьи могут себе позволить оплатить их самостоятельно. В некоторых странах семьям предлагается дополнительная помощь в виде отдыха, например, на море, потому что кожа таких деток лучше себя чувствует в морском климате.

В России судьба Антона и последовавший наплыв других людей, столкнувшихся с болезнью, стали решающими для образования фонда поддержки детей с БЭ, «Дети БЭЛА». Фонд старается помочь детям напрямую, но вместе с тем ведет просветительскую работу с ответственными государственными структурами, чтобы семьи больных могли получить поддержку на институциональном уровне.

За два с половиной года работы фонда, его сотрудникам удалось сделать немало. Самое главное то, что в России наконец заговорили о проблеме буллезного эпидермолиза.

ВОТ ЧТО РАССКАЗЫВАЕТ АЛЕНА КУРАТОВА, СТАВШАЯ ОДНОЙ ИЗ ОСНОВАТЕЛЬНИЦ ФОНДА:

Нам удалось собрать команду профессионалов, которые работают с детками-бабочками. Это и генетик, и дерматолог, и специальные патронатные сестры, которые прошли обучение в клинике БЭ в Англии. Вообще, западный опыт нам очень помогает. Мы вступили в ассо-



циацию DEBRA, которая уже многие годы занимается проблемами БЭ и объединяет более 40 стран. Врачи изучают заболевание, ищут новые способы излечения и ухода, и наши зарубежные коллеги с удовольствием делятся опытом не только на конференциях, но и приглашают нас обучаться тому, что мы еще не знаем. Конечно, у нас пока врачи не по всей России, а в Москве и Санкт-Петербурге, но мы иногда выезжаем «на места», в регионы, если в этом есть необходимость, помогаем семьям с новорожденными «бабочками».

ЧЕМ «ДЕТИ БЭЛА» ПОМОГАЕТ ЛЮДЯМ С БЭ, И ЧТО НАДО СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ПОМОЩЬ?

Для того чтобы получить помощь, достаточно нам написать или позвонить и зарегистрироваться. Мы оказываем помощь в приобретении перевязочных материалов, кремов и других лекарственных средств, достаточно дорогих. Несколько раз в год сотрудники фонда отправляют посылки с медикаментами в разные регионы РФ. Мы консультируем по уходу за больными БЭ, оказываем психологическую помощь семьям.

ЧЕМ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ МОЖНО ВАМ ПОМОЧЬ? КАКИЕ У ВАС ПЛАНЫ?

Помочь можно самыми разными способами. Можно перечислить средства на счет фонда, и мы купим на них медикаменты для наших подопечных. Можно стать волонтером фонда и помогать в различных акциях, которые мы организуем. Можно помогать семьям, например, по хозяйству... Наша главная мечта – открытие в России клиники для наших подопечных, клиники БЭ. И мы верим, что этот момент настанет скоро.)

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

**HTTP://DETI-BELA.RU/
ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА: INFO@DETI-BELA.RU
ТЕЛЕФОН: +7 (495) 504 58 94
ПОЧТОВЫЙ АДРЕС: 123290, Г. МОСКВА, 1-Й МАГИСТРАЛЬНЫЙ ТУПИК, ДОМ 11, СТРОЕНИЕ 10, ОФИС 1004
ВРЕМЯ РАБОТЫ – ПОНЕДЕЛЬНИК-ПЯТНИЦА С 9:00 ДО 20:00**

NATALYA KASPERSKAYA
CEO UNTERNEHMENSGRUPPE INFOWATCH

НАТАЛЬЯ КАСПЕРСКАЯ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ
КОМПАНИЙ INFOWATCH



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

Bei den allerersten Schritten hätte ich wissen müssen, dass auf dem deutschen Markt alles Deutsche gut funktioniert, alles muss ganz genau strukturiert und systematisch durchdacht sein. Beim Marktantritt von InfoWatch haben wir das nutzen können und gleich eine deutsche Firma gekauft, die EgoSecure, und bisher sind wir mit dem Resultat sehr zufrieden.

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

Nichts. Weil man an einem Tag in der Verwaltung eines Landes nichts ändern kann. Besonders in einem so großen Land wie Russland. Wenn mir Monaco oder Luxemburg für einen Tag anvertraut würden, dann würde ich womöglich versuchen etwas zu ändern.

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

Die besten Autos der Welt und Maschinenbau im Ganzen.

4 WAS KÖNNEN DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN LERNEN?

Disziplin, Pflichterfüllung und Pünktlichkeit. Außerdem Sparsamkeit und ein verantwortlicher Umgang mit Geld. In meinen Augen sind das ganz bemerkenswerte Eigenschaften, von denen nicht nur die Russen etwas lernen können

5 UND DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN?

Russen denken breit, lassen der Fantasie gern freien Lauf und neigen zu unkonventionellen Entscheidungen. Deshalb können wir auf unsere Kulibins und Lomonosows stolz sein. Außerdem sind die Russen großherzig und großzügig, in meinen Augen sind das sehr positive Qualitäten.

6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD (UND WARUM):

Bill Gates, weil er ein genialer Geschäftsmann ist, der als erster ein Produkt schuf, das die ganze Welt braucht, und weil er Bedürfnisse befriedigen konnte, die früher noch nicht einmal existierten.

Unter den deutschen Unternehmen ist es Gottlieb Daimler. Er war nicht nur der Konstrukteur des ersten vierrädrigen Kraftfahrzeugs, sondern auch der Gründer des Unternehmens, das seit mehr als hundert Jahren an der Weltspitze der Automobilindustrie steht.

7 ERFOLG IST...

... wenn du alles erreichst, was du dir vorgenommen hast und das, wovon du nicht einmal gewagt hast zu träumen.

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

С самого начала мне очень пригодился бы совет: на немецком рынке хорошо работает все немецкое, четко структурированное и грамотно выстроенное. Так, для выхода на немецкий рынок InfoWatch приобрела немецкую компанию с новым названием EgoSecure, и пока мы очень довольны результатом.

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

Ничего, потому что за один день изменить что-либо в управлении страной невозможно! А также потому, что Россия – очень большая страна. Если бы мне доверили управление государством Люксембург или Монако, я, возможно, попыталась бы успеть что-либо улучшить.

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

Лучшие в мире автомобили и машиностроение в целом.

4 WAS KÖNNEN DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN LERNEN?

Прежде всего, дисциплинированности, четкости выполнения обязательств и пунктуальности. А также бережливости, ответственному отношению к деньгам. Это замечательные черты немецкого национального характера, которые стоит взять на вооружение не только русским, но и остальному миру.

5 UND DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN?

Русским свойственны широта мышления, полет фантазии, умение принимать нестандартные решения. Именно поэтому Россия славится своими кулибинами и ломоносовыми и богата на новые изобретения. Кроме того, для русских характерна широта души и щедрость, что, на мой взгляд, является весьма позитивным качеством.

6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD (UND WARUM):

Билл Гейтс, потому что это гениальный бизнесмен, который первым смог сделать массовый продукт, востребованный всем миром, и удовлетворить потребность, которой ранее даже не существовало!

Из немецких предпринимателей – промышленник и инженер Готтлиб Даймлер, основатель концерна Mercedes-Benz. Он был не только конструктором первого четырёхколесного самодвижущегося экипажа, но и основателем компании, которая более 100 лет остаётся лидером мировой автомобильной промышленности!

7 ERFOLG IST...

... когда ты достигаешь всего запланированного и даже большего. Того, о чем, возможно, даже не смел мечтать.

HEINRICH STEINHAUER
LEITER DER VERTRETUNG DER HELABA LANDESBANK
HESSEN-THÜRINGEN IN RUSSLAND UND GUS
ГЕНРИХ ШТАЙНХАУЭР
ГЛАВА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА БАНКА HELABA
LANDESBANK HESSEN-THÜRINGEN В РОССИИ И СНГ



- 1 WELCHEN RAT HÄTTEN SIE AN IHREM ERSTEN ARBEITSTAG GEBRAUCHEN KÖNNEN?**
Anstelle eines belegten Brotes lieber Geduld einpacken.
- 2 WAS WÜRDEN SIE VERÄNDERN, WENN SIE EINEN TAG REGIEREN DÜRFTEN?**
Die Welt etwas gerechter zu machen – ist ein lohnenswertes Ziel, doch lassen sich Dummheit und Rücksichtslosigkeit weder durch Erlasse noch durch Gesetze abstellen.
- 3 WAS FÄLLT IHNEN SPONTAN EIN, WENN SIE AN RUSSLAND DENKEN?**
Die unendliche Weite des Landes und die Herzlichkeit der Menschen. Denke ich an Moskau oder andere Großstädte fallen mir dann eher Megastaus und rastlose Menschen ein.
- 4 WAS KÖNNEN DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN LERNEN**
Flexibilität und Improvisation.
- 5 UND DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN?**
Beständigkeit und Effizienz.
- 6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD (UND WARUM):**
Dietrich Bonhoeffer(*) ist zwar kein Unternehmer, aber dennoch auch fürs Berufliche ein großes Vorbild. Die Übereinstimmung von Überzeugung und Handeln sowie das konsequente Einstehen für seine Überzeugung, auch wenn es nicht opportun ist. Bitte nicht zu verwechseln mit Rechthaberei und Beratungsresistenz.
- 7 ERFOLG IST ...**
... wenn man mit dem Erreichten zufrieden ist.
- 1 КАКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ?**
Взять с собой вместо бутерброда терпение.
- 2 ЧТО БЫ ВЫ ИЗМЕНИЛИ, ЕСЛИ БЫ НА ОДИН ДЕНЬ ВАМ ДОВЕРИЛИ УПРАВЛЯТЬ СТРАНОЙ?**
Сделать мир немного справедливее – стоящая цель, только вот ни один указ и ни один закон не отменят глупости и безответственности.
- 3 ПЕРВОЕ, ЧТО ПРИХОДИТ ВАМ В ГОЛОВУ, КОГДА ВЫ ДУМАЕТЕ О РОССИИ?**
Бесконечные просторы и сердечность людей. При мысли о Москве или других крупных городах на ум приходят скорее гигантские пробки и замотанные люди.
- 4 ЧЕМУ НЕМЦЫ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ У РУССКИХ?**
Гибкости и импровизации.
- 5 А РУССКИЕ – У НЕМЦЕВ?**
Упорству и эффективности.
- 6 КТО ИЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ (ПРОФЕССИОНАЛОВ) СТАЛ ЛИЧНО ДЛЯ ВАС ПРИМЕРОМ (И ПОЧЕМУ)?**
Дитрих Бонхёффер (*) – он, правда, не был предпринимателем, но в профессиональном плане у него есть чему поучиться. У него была поразительная согласованность убеждений и действий, а также непременная готовность отстаивать свои убеждения, даже когда это было совершенно не удобно. Только, пожалуйста, не путайте эти качества с несговорчивостью и нежеланием кого-либо слушать.
- 7 УСПЕХ – ЭТО ...**
... когда ты доволен достигнутым.

(*) Dietrich Bonhoeffer (* 4. Februar 1906 in Breslau; † 9. April 1945 im KZ Flossenbürg) war ein lutherischer Theologe, profiliertes Mitglied der Bekennenden Kirche und am deutschen Widerstand gegen den Nationalsozialismus beteiligt. Am 5. April 1943 wurde er verhaftet und zwei Jahre als einer der letzten NS-Gegner, die mit dem Attentat vom 20. Juli 1944 in Verbindung gebracht wurden, hingerichtet.

(*) Дитрих Бонхёффер (* 4 февраля 1906 в Бреслау; † 9 апреля 1945 концлагерь Фlossenбюрг) лютеранский теолог, яркий представитель Исповедующей церкви и участник немецкого движения Сопротивления. 5 апреля 1943 г. он был схвачен и спустя два года оказался одним из последних борцов с нацизмом, казненных по обвинению в причастности к заговору и покушению на Гитлера 20 июля 1944 г.



SOMMERFEST IN WOLYNSKOE

Der Kongresspark Wolynskoe, bekannt auch durch die Nachbarschaft zur berühmten Stalin-Datscha, ist eine grüne Insel im Zentrum der Megastadt Moskau. Hierhin lud die AHK-Russland am 4. Juli zu ihrem diesjährigen Sommerfest ein. Unter den dichten alten Bäumen des Parks und auf der nagelneuen Veranda fanden alle Zuflucht, die sich entschlossen hatten, dem heißen Moskauer Sommer für einen Abend zu entkommen.

Bei hochsommerlichen Temperaturen wurden am frühen Abend besonders die angebotenen Aktivitäten im Grünen wahrgenommen. So konnte man auf dem Segway die verschlungenen Wege des Parks erkunden, Selbstgemachtes Eis schlecken, seine Kreativität bei der Herstellung von Lutschern unter Beweis stellen, Tischtennispielen oder einfach nur im Liegestuhl ausspannen.

Zu etwas späterer Stunde konnte man sich am umfangreichen sommerlichen Barbecue stärken. Der Magier Nikitia Spasski zauberte nicht nur die unglaublichsten Dinge, er verzauberte auch sein Publikum und suchte sich auch gleich einige Zauberlehrlinge aus. Zum Abschluss des Unterhaltungsprogramms gab es die nun schon fast zur Tradition gewordene Feuershow. Danach konnte man noch lange die Sommer- nacht bei Musik und Tanz genießen.



DIES ALLES WÄRE NICHT OHNE DIE UNTERSTÜTZUNG UNSERER SPONSOREN MÖGLICH GEWESEN.

HAUPTSPONSOR: PORSCHE
GOLDSPONSOR: RÖDL & PARTNER
SILBERSPONSOREN: LUFTHANSA, HYPERGLOBUS



ЛЕТНИЙ ПРАЗДНИК В ВОЛЫНСКОМ

Конгресс-парк Волынское, известный в числе прочего благодаря соседству со знаменитой дачей Сталина, зеленый островок в центре московского мегаполиса. 4 июля Российско-Германская ВТП отметила здесь свой ежегодный летний праздник. Гости вечера немного отвлеклись от жаркой и душной Москвы в тени старых деревьев парка и на только что построенной веранде.

Легкая вечерняя прохлада после жаркого дня пришлось очень кстати. Предложенные гостям развлечения были встречены на ура: гости с удовольствием катались по дорожкам старого парка на сибвехах, ели собственноручно приготовленное мороженое, демонстрировали свои творческие способности, делая леденцы, играли в настольный теннис или просто расслаблялись в шезлонгах.

Чуть позже началась гастрономическая часть и гости подкреплялись всевозможными барбекю. Иллюзионист Никита Спасский оказался настоящим волшебником и заворожил публику, некоторые зрители даже пошли к нему в ученики. Были еще «поющие официанты» и много-много всего. В конце увеселительной программы устроили уже ставший традицией фейерверк. А потом еще долго можно было наслаждаться музыкой и танцами.

Этот прекрасный вечер не состоялся бы без поддержки наших спонсоров.





SOMMERFEST IM VENEDIG DES NORDENS

Etwa 250 Gäste kamen am 26. Juni bei strahlendem Sonnenschein zum Sommerfest der AHK-Filiale Nord West in den Royal Beach Club. Das Petersburger Sommerfest, das traditionell in den „Weißen Nächten“ stattfindet, hat sich als einer der gesellschaftlichen Höhepunkte der deutschen Business Community in St. Petersburg etabliert.

Der feine Sandstrand, vorbeiziehende Yachten und das in strahlendem Weiß gehaltene Ambiente des Royal Beach Clubs sorgten für mediterrane Stimmung an der Newa. Selbst das schöne Wetter, das in St. Petersburg rasch in Regenschauer umschlagen kann, blieb beständig. Grundsätzlich erlebte die alte Zarenstadt in diesem Jahr einen einzigartig schönen Sommer mit wohligen Temperaturen.

Neben dem schönen Veranstaltungsort gab es ein reichhaltiges Menü mit Schaschlik, bayerischem Paulaner-Bier vom Fass, Bretzeln, einer Cocktail-Bar und vielen anderen Leckereien. Zum schönen Wetter heizte uns ein DJ mit stimmungsvoller Musik noch einmal kräftig ein.

UNSER DANK GILT AN DIESER STELLE UNSEREN ZAHLREICHEN SPONSOREN:

BLG LOGISTICS SPB, BÜROMÖBEL, COMMERZBANK (EURASIA) ZAO, HOTEL ASTORIA, LINDAB, LUFTHANSA, NORTHERN CAPITAL GATEWAY, PAULANER, ROEDL & PARTNER, RUSSIA CONSULTING, RUSSKIJ STANDARD, SGS, SICK MAIHAK





ЛЕТНИЙ ПРАЗДНИК В СЕВЕРНОЙ ВЕНЕЦИИ

26 июня на закате жаркого солнечного дня более 250 гостей собрались на летний праздник северо-западного филиала ВТП в клубном ресторане Royal Beach Club. Летний праздник, который уже традиционно проводится во время белых ночей, с годами стал одним из центральных событий светской жизни немецкого бизнес-сообщества в Петербурге.

Чистый пляжный песок, проплывающие мимо яхты и выдержанные в сияющей белой гамме интерьеры клуба Royal Beach создавали совершенно средиземноморское настроение на берегах Невы. И даже капризная петербургская погода благоволила: дождя, который может сменить здесь яркое солнце за считанные минуты, не было. Лето в этом году выдалось в бывшей имперской столице на редкость удачным: теплым и с большим количеством солнечных дней.

Кроме шикарного вида и атмосферы гостей ждало обширное меню, включавшее шашлык, бочковое баварское пиво Paulaner, соленые крендели, коктейль-бар и множество других приятных вещей. Отличной погоде соответствовали и зажигательные диджейские сетсы.



INDUSTRIEPROJEKTE IN RUSSLAND 2013

Einen Besucherrekord konnte das internationale Investitionsforum zum Thema Industrieprojekte am 25. Juli verzeichnen. Über 450 Gäste aus 30 russischen Regionen und dem Ausland kamen um sich über die Entwicklungen beim Thema Industrieparks und Sonderwirtschaftszonen aus erster Hand zu informieren. Sie wurden nicht enttäuscht. Neben den Präsentationen konnte das Forum in diesem Jahr mit hochrangig besetzten Vorträgen und Podiumsdiskussionen aufwarten. Die wichtigsten Themen waren Finanzierung, Ingenieurinfrastruktur und Energieressourcen.

Sowohl der stellvertretende Wirtschaftsminister, Sergei Beljakow, als auch der erste stellvertretende Industrieminister, Gleb Nikitin, betonten die Dringlichkeit die Entwicklung der Infrastruktur für Industrieprojekte voranzutreiben. Beljakow forderte ein verstärktes Engagement staatlicher Stellen bei der Unterstützung von Industrieprojekten. Er schlug vor, den Begriff Industriepark gesetzlich zu verankern. Auch Nikitin möchte die Zertifizierung der Industrieparks weiter voranzutreiben, dabei sei es wichtig, nationale Standards festzuschreiben.

Wichtiges Thema des diesjährigen Forums war die Projektfinanzierung. Der Vizepräsident der Sberbank, Sergei Borisow und Jakov No-



wikow stellten ein neues Kreditangebot vor, das unter dem Namen „Industriepark“ den Ausbau der Infrastruktur und Gebäude in Industrie- und Technikparks und Sonderwirtschaftszonen unterstützen soll. Die Laufzeit dieser Kreditlinie beträgt 12-14 Jahre. Deutsche Unternehmen lassen sich zunehmend in

russischen Regionen nieder. Gut ausgestattete Industrieparks und Sonderwirtschaftszonen vereinfachen für die Unternehmen den Schritt in die Regionen und zur Lokalisierung ihrer Produktion, trug Robert Breitner, stellvertretender Leiter der AHK Russland, vor. Die AHK war in diesem Jahr Partner des Forums.)



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ: ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ В РОССИИ 2013

Pекардное количество гостей посетило Международный инвестиционный форум, посвященный промышленным проектам, который прошел 25 июля в Москве. Свыше 450 участников из 30 российских регионов и из-за границы собрались вместе, чтобы узнать о новейших трендах в сфере развития промышленных парков и особых экономических зон. И не были разочарованы. Кроме презентаций в

этом году на форуме было много докладов и подиумных дискуссий с участием знаковых для этой сферы персон. Важнейшими из затронутых тем были вопросы финансирования, инженерной инфраструктуры и энергоресурсов.

Выступавшие на форуме замминистра экономики Сергей Беляков и первый замминистра промышленности Gleb Nikitin говорили о крайней необходимости наи-

скорейшего создания инфраструктуры для промышленных парков. Беляков призвал государственные структуры активнее участвовать в продвижении промышленных проектов. Он также призвал закрепить на законодательном уровне понятие промышленного парка. Nikitin также говорил о необходимости продвигать идею сертификации промышленных парков, для чего, по его мнению, необходимо прописать национальные стандарты таких парков.

Центральной темой этого года стало финансирование проектов. Вице-президент Сбербанка Сергей Борисов и начальник управления организации продаж корпоративным клиентам Яков Новиков представили участникам форума новое кредитное предложение «Промышленный парк» – его будут выделять на развитие инфраструктуры и строительство зданий в промышленных и технопарках, а также особых экономических зонах. Срок действия этой кредитной линии составит 12-14 лет.

Немецкие компании все активнее осваивают российские регионы. Заместитель руководителя Российско-Германской ВТП Роберт Брайтнер подчеркнул, выступая на форуме, что хорошо оборудованные промышленные парки и особые экономические зоны упрощают компаниям выход в регионы и локализацию производства. ВТП выступила партнером форума в этом году.)

INNOPROM 2013

Vom 11. bis zum 14. Juli fand in der Ural-Metropole Jekaterinburg die internationale Industriemesse INNOPROM 2013 statt. Vertreter führender Unternehmen aus 70 Ländern diskutierten dort über die Zukunft der globalen Industrie.

Rund 500 Unternehmen und Gesellschaften waren vertreten und repräsentierten Branchen wie Energie, Gas- und Erdölförderung, Bauwesen, Nanotechnologien, Telekommunikationen, Medizin, Energieversorgung und Automobilbau.

Auf dem Programm der INNOPROM standen rund 100 Events wie Konferenzen, Diskussionsrunden, Seminare und Workshops. Das Messe-Motto 2013 lautete „Globale Industrie: Strategien und Risiken“. Unter dieses Motto reihte sich auch die Podiumsdiskussion der AHK Russland zum Thema „Lokalisierung in Russland – Strategien und Projekte deutscher Unternehmen“ am 12. Juli.

Trotz aller Schwierigkeiten lockt Russland die deutschen Unternehmen mit seinem großen Binnenmarkt und seiner bisher sehr konsumfreudigen Bevölkerung. Mittelständler und Großkonzerne wie Siemens setzen ganz klar auf

den Wachstumsmarkt Russland. Dennoch müssen sich die Unternehmen, wenn sie ihre Produktion in Russland lokalisieren mit den verschiedensten Problemen auseinandersetzen und Lösungen finden. So begegnet der Landmaschinenbauer Claas dem mangelhaften russischen Zuliefermarkt mit dem Plan, eine Fertigungstiefe von 100 Prozent zu erreichen, inkl. Stahlbau, eigener Lackiererei, Produktionslinien, etc. Auch starre Liefervorgaben und unflexible Abgabemengen der Zulieferbetriebe machen deutschen Unternehmen das Leben schwer.

Der Mangel an Facharbeitern plagt fast jedes in Russland tätige Unternehmen, jedes versucht auf seine Weise damit umzugehen. Die AHK-Regionalbevollmächtigte der Uralregion, Marina Tschebotaewa, setzt bei der Mitarbeiterrekrutierung für ihr Unternehmen EnviroChemie auch auf Universitäten, die noch während des Studiums mit Praktika ins Unternehmen geholt werden.



Dennoch: Russland ist ein hoch interessanter Markt und die Bedingungen für Investoren verbessern sich in vielen Regionen zusehends, nicht zu Letzt durch den Dialog zwischen Administration und Unternehmen.)

ИННОПРОМ 2013

C 11 по 14 июля в столице уральского региона Екатеринбургe проходила Международная промышленная выставка ИННОПРОМ-2013. Представители ведущих компаний из 70 стран обсудили на форуме будущее мировой индустрии.

В выставке принимали участие более 500 предприятий и компаний, представляющих такие отрасли, как энергетика, добыча нефти и газа, строительство, нанотехнологии, телекоммуникации, медицина, энергоснабжение, автомобилестроение.

В деловой программе форума ИННОПРОМ было около 100 различных мероприятий: конференции, круглые столы,

семинары и воркшопы. «Глобальная индустрия: стратегии и риски» – такова была главная тема выставки в этом году. В числе посвященных этой теме мероприятий была и подиумная дискуссия «Локализация в России – стратегии и проекты немецких компаний», организованная Российско-Германской ВТП 12 июля.

Несмотря на все сложности Россия привлекает немецкие компании размерами своего внутреннего рынка и по-прежнему высокой покупательской активностью населения. Средние компании и крупные концерны, такие, как Siemens, делают ставку на развивающийся российский рынок. Од-

нако, начиная локализацию производства в России, компании сталкиваются с целым комплексом проблем и необходимостью находить для них решения. Так, компания Class, производящая сельскохозяйственные машины, зная о проблемах с поставкой комплектующих в России, планирует добиться 100 процентной локализации всех производственных ступеней, включая строительство металлообрабатывающего и лакокрасочного цехов, сборочных линий и пр. Негибкость и неумение быстро переоборудоваться российских предприятий-поставщиков также сильно осложняют работу немецких компаний.

На нехватку квалифицированных кадров жалуется практически каждая работающая в России компания, и каждая пытается решить проблему на свой лад. Марина Чеботаева, Полномочный представитель ВТП на Урале, привлекает сотрудников в свою компанию EnviroChemie, сотрудничая с университетами и приглашая к себе на практику студентов.

И тем не менее: Россия по-прежнему остается интересным рынком, и условия для инвесторов заметно улучшаются во многих ее регионах, не в последнюю очередь благодаря налаживанию диалога между местными администрациями и бизнесом.)



ZUM FUSSBALL NACH MÜNCHEN

München. Anfang Juni, Temperaturen um die acht Grad und nasskaltes Wetter. Aber ungeachtet des schlechten Wetters strahlen die Augen der Jungen auf dem Fußballplatz vor Erwartung auf die erste Trainingseinheit unter der Leitung von Udo Bassemir, Internatschef und ehemaliger Nachwuchskoordinator des FC Bayern München.

Und so beginnt der fünftägige Aufenthalt der Jungen aus Österreich, Brasilien, Deutschland, Italien, China, Japan und Russland auf dem Rasen des FC Bayern München, dem 23-fachen Deutschen Meister und fünffachen UEFA Champions League Gewinner.

Die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer (AHK) ermöglichte die erste Reise von Schülern der Moskauer Schule Nr. 1858 zum Bayern Youth Cup, einem internationalen Jugendfußballturnier des bayrischen



Schüler der Schule Nr. 1858 aus Moskau mit Sebastian Schweinsteiger in der Allianz Arena.

Clubs. Auf dem Fußballfestival „Football – Two Nations, one Passion“, das die AHK im Mai in Moskau organisiert hatte, errangen die Kinder ihr Ticket in die Bayerische Hauptstadt, als sich ihre Auswahl gegen elf andere Mannschaften aus Moskau und dem Moskauer Gebiet durchsetzte.

Das Finale fand in der Münchner Allianz Arena statt. Hier konnte das russische Team sein Können unter Beweis stellen und landete in der Wertung vor Brasilien, Japan und Österreich in der goldenen Mitte auf dem vierten Platz.

Die italienische Mannschaft holte sich zum zweiten Mal hintereinander den Sieg. Der zweite

Platz ging an die Schüler aus Deutschland, den dritten Platz errang die chinesische Auswahl.

Die jungen Nachwuchsfußballer kehren mit einer Menge Eindrücke und bereit für neue fußballerische Herausforderungen nach Moskau zurück.

„Wir hoffen, dass die neuen Auswahlturniere für den Youth Cup 2014 wird im Frühjahr stattfinden werden und eine weitere russische Jugendmannschaft die Möglichkeit erhält in der Allianz Arena Fußball zu spielen“, so Michal Harms, der Vorstandsvorsitzende der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer.)

ВПЕРВЫЕ НА ALLIANZ ARENA

Mюнхен. Холодный промозглый дождь, температура воздуха в начале июня всего плюс восемь. И несмотря ни на что глаза юношей горят в ожидании первого занятия под руководством главы интерната и бывшего координатора по работе с молодежью ФК Бавария Мюнхен Удо Бассемира. Так стартовали трехдневные тренировки для юношей из Австрии, Бразилии, Германии, Италии, Китая, России и Японии на газоне пятикратного победителя Лиги чемпионов УЕФА. Российско-Германская Внешнеторговая Палата выступила организатором

и спонсором первой поездки школьников из России на международный юношеский турнир футбольного клуба Бавария.

Финал прошел на домашнем стадионе клуба – знаменитой Allianz Arena. Россию в нем представляли ученики московской школы №1858. Ребята завоевали право поехать в столицу Баварии на фестивале «Футбол – две страны, одна страсть», победив в отборочном турнире одиннадцать команд из Москвы и Московской области. На финале в Мюнхене российская команда оказалась в золотой середине, заняв четвертое место и

обогнав в общем зачете Бразилию, Японию и Австрию. Второй год подряд победа досталась итальянской сборной, второе место заняли школьники из Германии, а третье – ребята из Китая. В Москву юные футболисты вернулись с массой впечатлений и в полной готовности к новым играм. «Мы надеемся, что новая серия отборочных турниров будет проводиться весной следующего года и юноши из России опять смогут сыграть на легендарном стадионе», – уточнил Михаэль Хармс, председатель правления Российско-Германской ВТП.)

»» BAYER WEITET PRÄSENZ IN RUSSLAND AUS

Der Bayer Konzern wird seine Präsenz auf dem Russischen Markt weiter ausweiten. Bis 2017 möchte das Unternehmen den Umfang seiner Verkäufe um 80 Prozent auf 1,3 Millionen Euro im Vergleich zum Jahr 2012 vergrößern. Ebenso soll die Zahl der Mitarbeiter von 1.570 (2012) um rund 800 neue Arbeitsplätze auf 2.400 bis 2017 wachsen. „Bayer trägt einen wesentlichen Teil zur Entwicklung der russischen Wirtschaft bei und unterstützt das Land bei der Lösung seiner sozialen Probleme. Diese Strategie werden wir auch in Zukunft weiter verfolgen“, teilte der Vorstandsvorsitzende des Bayerkonzerns, Marijn Dekkers, auf einer Pressekonferenz am 5. September in Moskau mit. Mit seinen innovativen Produkten und Know-how könne der Konzern die Entwicklung des Landes konstruktiv unterstützen.

2012 setzte Bayer in Russland 726 Millionen Euro um, davon entfielen 67 Prozent auf Bayer HealthCare. Auch im ersten Halbjahr 2013 konnte Bayer hervorragende Ergebnisse erzielen und den Verkauf um 12,5 Prozent erhöhen.



»» BAYER ERWEITERT SEINE PRÄSENZ IN RUSSLAND

Концерн Bayer расширяет свое присутствие на российском рынке. К 2017 г. компания планирует увеличить объем продаж на 80% до 1,3 млрд евро по отношению к 2012 г. Также ожидается, что число сотрудников вырастет с 1 570 человек (по состоянию на 2012 г.) примерно до 2 400 человек к 2017 г., что

приведет к созданию более 800 новых рабочих мест. «Bayer вносит существенный вклад в развитие российской экономики и способствует решению социальных проблем, тем самым выражая свою приверженность интересам России. Мы будем придерживаться этой стратегии и в будущем», – сообщил председатель правления концерна Bayer д-р Марейн Деккерс в ходе пресс-конференции, которая состоялась в Москве 5-ого сентября. Инновационные продукты и «ноу-хау» Bayer способствуют реализации государственных программ.

Объем продаж Bayer в России составил 726 млн евро в 2012 г., из них 67% пришлось на продажи в субконцерне HealthCare. В первом полугодии 2013 г. Bayer снова добился успешных результатов, увеличив объем продаж на 12,5%.

CFO KONFERENZ

Ende Juni lud das Komitee für Steuern, Rechnungslegung und Controlling die Finanzverantwortlichen der AHK-Mitgliedsunternehmen zum zweiten Mal zur CFO-Konferenz ein.

In 3,5 Stunden wurden zehn Themen kompakt behandelt. Die Verbindung aus Theorie und Praxis, das Erfolgsrezept aus dem Vorjahr, machte auch aus der diesjährigen Konferenz wieder eine spannende Veranstaltung. Jedem Bericht aus der Theorie, folgte ein Vortrag aus

der Unternehmenspraxis. Themen waren unter Anderem die gestiegenen Anforderungen an Sicherheitsfragen, Compliance, elektronischer Dokumentenaustausch, IT, Forderungsmanagement, persönliche Haftungsfragen, Umsatzsteuer und Vertragsgestaltung.

Die Veranstaltung wurde unterstützt von Russia Consulting, Rödl & Partner, UniCredit Bank, Brand & Partner, Rufil Consulting, Creditreform. Herzlichen Dank für die gute Zusammenarbeit.)



КОНФЕРЕНЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ДИРЕКТОРОВ

В конце июня Комитет по налогам, бухгалтеру и контролю пригласил финансовых директоров компаний-членов ВТП на вторую конференцию.

За три с половиной часа удалось обсудить целых десять тем. Как и в прошлом году, организаторы вновь сделали ставку на соединение теории и практики, что, безусловно, принесло успех всему мероприятию. Программа была построена таким образом, что один теоретический доклад чередовался с одним практическим. Среди тем были,

например, такие: рост требований к вопросам безопасности, внутренний контроль за соблюдением законности, электронный документооборот, IT, управление задолженностью, вопросы персональной материальной ответственности, НДС и оформление договоров.

Мероприятие проходило при поддержке компаний: Russia Consulting, Rödl & Partner, UniCredit Bank, Brand & Partner, Rufil Consulting, Creditreform. Сердечная благодарность за оказанное сотрудничество!)



»» LANXESS ERÖFFNET ERSTEN PRODUKTIONSSTANDORT IN RUSSLAND

Der deutsche Spezialchemie-Konzern LANXESS hat Anfang Juli die Eröffnung seines ersten Produktionsstandortes in Russland gefeiert. Im neuen Werk in Lipezk wird die LANXESS-Tochter Rhein Chemie polymergebundene Kautschukadditive für die Automobil- und Reifenbranche in Russland und den GUS-Staaten produzieren. Eine weitere Produktionsstätte für die in der Reifenherstellung verwendeten Gummibälge soll 2016 hinzukommen. Bei der Investitionssumme handelt es sich um einen siebenstelligen Eurobetrag, mittelfristig wird das Werk 40 neue Arbeitsplätze schaffen.

Der Standort Lipezk bietet der Unternehmensgruppe ausgezeichnete Produktionsbedingungen. „Die hervorragende Lage in Kundennähe und die gute Infrastruktur des Industrieparks Lipezk waren für unsere Entscheidung ausschlaggebend“, sagte Anno Borowsky, Geschäftsführer der Rhein Chemie Rheinau GmbH. Das Unternehmen wird in Lipezk jährlich 1.500 vordispersierte polymergebundene Rhenogran Kautschukadditive produzieren. Rhein Chemie ist ein führender Hersteller solcher Produkte, die vor allem für die Fertigung von Autoreifen und technischen Produkten aus Elastomer wie Profilen, Schläuchen und Verschlüssen verwendet werden. Sie sind leicht zu handhaben und ermöglichen eine schnellere Verarbeitung der Gummimasse. Rhenogran erhöht außerdem die Qualität der Gummibestandteile und verbessert langfristig ihre Funktionalität und Haltbarkeit.



»» LANXESS OTKRYVAET PЕРВУЮ ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ПЛОЩАДКУ В РОССИИ

Немецкий химический концерн LANXESS объявил об открытии своего первого предприятия в России. Дочерняя компания концерна, Rhein Chemie, будет производить на заводе в Липецке полимерсвязанные каучуковые добавки для автомобильной и шинной промышленности России и стран СНГ. В 2016 г. появится еще одна новая линия – по производству резиновых заготовок для шин. Общий объем инвестиций исчисляется семизначной суммой в евро. В ближайшем времени на заводе будут трудиться 40 человек.

В Липецк был выбран концерном за отличные базовые условия для локализации производства. «Решающим для нас было местопо-

ложение города – рядом с потенциальными заказчиками – и хорошая инфраструктура в местном индустриальном парке», – рассказывает Anno Borowsky, гендиректор компании Rhein Chemie Rheinau GmbH. Компания планирует производить в Липецке 1 500 преддиспергированных полимерсвязанных каучуковых добавок марки Rhenogran. Компания Rhein Chemie является мировым лидером в производстве подобной продукции, область применения которой – шинная индустрия и технические изделия из эластомера: профили, рукава, клапаны и пр. Добавки просты в применении и служат для ускорения обработки каучуковой массы. Добавка Rhenogran, кроме того, повышает качество и срок службы резиновых изделий, улучшая их функциональность и прочность.



»» BAYER FEIERT 150-JÄHRIGES FIRMENJUBILÄUM

Zum 150-jährigen Bestehen zeigt das Unternehmen seit Februar 2013 an rund 30 Standorten in Europa, Amerika, Asien, Afrika und Australien mit einer interaktiven Ausstellung, wie Bayer die Lebensqualität für Millionen Menschen weltweit verbessert. Die Unternehmensmission „Science For A Better Life“ erwacht bei der Jubiläums-Tour buchstäblich zum Leben. Im Fokus stehen die Themen Gesundheit, Agrarwirtschaft und hochwertige Materialien.

Eine Ausstellung, die den Spieltrieb weckt: Die multimediale Wanderausstellung verknüpft spielerische mit informativen Elementen, um eine lebendige Auseinandersetzung mit den gezeigten Inhalten zu ermöglichen. Mitmachen ist ausdrücklich erwünscht. Die Ausstellung besteht aus 22 gut zwei Meter hohen Boxen. Gemeinsam ergeben sie die Mission von Bayer: „Science For A Better Life“. Jeder Buchstabe steht dabei für ein spezifisches Bayer-Thema. Die Palette der Themen reicht von A wie Aspirin über E wie energieeffiziente Mobilität bis hin zu S wie Science (Wissenschaft).

So können die Besucher beispielsweise in einer vorgegebenen Zeit Schädlinge und Unkraut bei einem Buzzer-Quiz mit Bayer-Produkten bekämpfen. Oder durch Einfügen der richtigen Bausteine in die Weizen-DNA die Stress-Gene der Pflanze blockieren und sie so widerstandsfähiger machen. Beim Buchstaben C wie Cardiovascular Health, also Herz und Gefäßgesundheit, steht die enorme Kraft des Herzens im Vordergrund. Es pumpt mit jedem seiner 80 Schläge pro Minute 200 Milliliter Blut. Die Besucher können mit einem kleinen Ball, der zusammengedrückt werden muss, selbst ausprobieren, wie viel Kraft dafür tatsächlich notwendig ist.

Mehr als 25 Stationen stehen auf dem Ausstellungsplan, darunter auch Metropolen wie London, Berlin, Mexiko City, Sao Paulo, Sydney oder Shanghai. In Moskau war die Ausstellung vom 3. bis zum 5. September in der AFIMALL Citi zu sehen.

Unter diesem Link www.bayer.de/de/150-jahre.aspx finden Sie alle Informationen zum 150-jährigen Firmenjubiläum.



»» КОМПАНИЯ BAYER ОТМЕЧАЕТ 150-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ

По случаю своего 150-летия с февраля 2013 г. компания Bayer проводит интерактивные выставки, призванные показать, как за годы своего существования компания смогла улучшить качество жизни для миллионов людей по всему миру. Выставки будут показаны в 30 городах Европы, Америки, Азии, Африки и Австралии. Миссия компании «Science For A Better Life» («Наука для лучшей жизни») предстает в этом юбилейном турне воочию. В фокусе особого внимания такие сферы, как здравоохранение, сельское хозяйство и высокотехнологичные материалы.

Эта выставка пробуждает в людях детскую тягу к играм: мультимедийная экспозиция подает информацию в игровой форме, посещение выставки превращается в увлекательное познавательное путешествие. Активность посетителей всячески приветствуется. Экспозиция располагается в 22 боксах высотой в два метра каждый. Вместе они складываются в миссию-девиз компании «Science For A Better Life». Каждая буква в нем отвечает за определенную тему: например, «А» рассказывает об аспирине, «Е» – об энергосберегающих технологиях, «S» – о науке («Science»).

Посетители, например, могут побороться с вредителями и сорняками, выбирая для этого различные байеровские препараты с помощью звукового кнопочного пульта. Решать нужно быстро, чтобы уложится в отведенное игровой программой время. В другой интерактивной игре нужно вставить правильные клетки-кирпичики в структуру ДНК пшеницы, чтобы блокировать стрессовые гены растения и повисить его выносливость. В боксе буквы «С» рассказывается о сердечно-сосудистом здоровье (Cardiovascular Health), то есть о возможностях сердца и сосудов. Сердце совершает в среднем 80 ударов в минуту и с каждым таким ударом оно перекачивает 200 мл крови. Чтобы почувствовать, какие усилия требуются ему для нормальной работы, посетителям предлагают, подражая сердцу, сжимать и разжимать маленький упругий мячик.

Выставку провезут по более чем 25 городам мира. В маршрутной карте среди прочих значатся Лондон, Берлин, Мехико, Сан-Паулу, Сидней и Шанхай. В Москве выставка прошла с 3 по 5 сентября в торгово-развлекательном центре «Афимолл-Сити».

Больше информации о праздновании 150-летия компании Bayer можно получить по ссылке: www.bayer.de/de/150-jahre.aspx

»» DENTONS BELEGT IM RATING THE BEST LAWYERS 2013 DEN ERSTEN PLATZ UNTER DEN INTERNATIONALEN ANWALTSKANZLEIEN

Dentons belegte im jährlichen Rating von Best Lawyers, das Ende April in einer Spezialausgabe der Zeitung „Vedomosti“ veröffentlicht wurde, den ersten Platz unter den internationalen Anwaltskanzleien in Russland. 26 Juristen der Kanzlei schafften es ins Rating der besten Juristen Russlands. Insgesamt nahmen 88 Anwaltskanzleien teil.

Best Lawyers ist eines der renommiertesten internationalen Nachschlagewerke, das sein Rating von Juristen auf Grundlage einer unter den Vertretern des Anwaltsgeschäfts der ganzen Welt durchgeführten Untersuchung erstellt.

2013 wurde der Partner des Büros der Firma in St. Petersburg Mikhail Ivanov zum „Besten Anwalt des Jahres auf dem Gebiet des Schiedsgerichts und der Mediation“ ernannt, und die Beraterin Irina Demytyeva zum „Besten Anwalt des Jahres auf dem Gebiet des Gesellschaftsrechts in St. Petersburg“.

Im Juni wurde Salans, die im April mit Fraser Milner Casgrain LLP (FMC) und SNR Denton zu Dentons verschmolzen, abermals gerankt und belegte den 6. Platz in „The Lawyer magazine's Euro 100 ranking“

Grundlage des Rating sind Kennzahlen wie z.B. Umsatz, Einkünfte pro Partner, Anzahl der Juristen, Anzahl der Partner.

»» DEUTSCHE MESSE AG STRUKTURIERT RUSSLAND-VERTRETUNG NEU

Die Deutsche Messe AG hat Anfang Juni ihre Vertretungsaktivitäten in Russland neu strukturiert. Nikolay Kamenetsky (38) wird gemeinsam mit seinem Team die Tochtergesellschaft der Deutschen Messe in Moskau, die ООО Deutsche Messe RUS, sowie deren Geschäftsführerin Svetlana Fedoseeva unterstützen.

Kamenetsky verfügt über hinlängliche Erfahrung im Messewesen. Als langjähriger Vertreter anderer Messgesellschaften kann der 38-Jährige gute Verbindungen zu russischen Unternehmen, Verbänden und Multiplikatoren einbringen. Zukünftig wird er die individuelle Akquisition von Ausstellern sowie die Werbung von russischen Besuchern für die internationalen Leitmesse in Hannover bearbeiten. Fedoseeva verantwortet weiterhin das Veranstaltungsgeschäft der Deutschen Messe in Russland, unter anderem die Industrial Trade Fair Moscow und DOMOTEX Russia. Darüber hinaus wird sie zusätzliches Veranstaltungsgeschäft entwickeln.

»» RUFIL CONSULTING ERÖFFNET ZWEITEN STANDORT IN MOSKAU

RUFIL CONSULTING, die deutsche Unternehmensberatung in Russland, hat ab Juni 2013 einen zweiten Standort in Moskau eröffnet. Das neue Büro hat eine Fläche von 195 qm und befindet sich in zentraler Lage in der Bolshaya Dmitrovka Nr. 23 direkt an der Metro-Station Tverskaya.

Die Entscheidung für die Eröffnung eines zweiten Standorts in Moskau war eine Konsequenz aus der guten Geschäftsentwicklung und dem damit verbundenen stetigen Unternehmenswachstum der letzten Jahre. Auch für die Zukunft ist RUFIL CONSULTING optimistisch. Heute beschäftigt das Unternehmen 18 Mitarbeiter und betreut deutsche und internationale Kunden in den Bereichen Buchhaltungsausourcing, Steuerberatung und Immobilien.

Das bisherige Geschäftszentrum mit dem German Business Campus in der Shlyusovaya Naberezhnaya Nr. 8 unweit des Swissotels bleibt dabei als Standort für die Immobilienabteilung und Bürovermietung bestehen.

„Wir danken unseren treuen Kunden für das Vertrauen und die gute Zusammenarbeit in all den Jahren. Auch in Zukunft werden wir alles tun, um ihnen in Russland zu helfen“, so Philipp Rowe – Geschäftsführer von RUFIL CONSULTING und Mitbegründer des German Business Campus Moskau.

»» DENTONS ZANJALA PERVOE MESTO SREDI MEZHDUARODNYKH YURIDICHESKIX FIRMY V ROSSII V REYTINGE BEST LAWYERS 2013

Dentons заняла первое место среди международных юридических фирм в России в ежегодном рейтинге Best Lawyers, опубликованном в специальном выпуске газеты «Ведомости» 25 апреля 2013 г. 26 юристов фирмы вошли в рейтинг лучших юристов России. В рейтинге участвовали 88 юридических фирм.

Best Lawyers – один из наиболее авторитетных международных справочников, который составляет рейтинг юристов на основе исследования, проводимого среди представителей юридического бизнеса по всему миру. Более тридцати лет Best Lawyers является одним из лучших в мире справочников по профессиональной деятельности юристов и уже в пятый раз проводит свои исследования в России.

В 2013 г. партнер Санкт-Петербургского офиса фирмы Михаил Иванов был назван «Лучшим юристом года в области арбитража и медиации», а советник Ирина Дементьева – «Лучшим юристом года в области корпоративного права в Санкт-Петербурге».

В рейтинг The Lawyer Euro 100 входят крупнейшие юридические фирмы стран Европы (за исключением Великобритании) на основании ряда показателей за 2012, включая оборот, прибыль в расчете на одного партнера, количество юристов, количество партнеров.

»» НОВАЯ СТРУКТУРА ООО «ДОЙЧЕ МЕССЕ РУС»

В начале июня в ООО «Дойче Messe РУС», дочерней компании Deutsche Messe AG, начал свою работу отдел международных выставок. Отдел будет оказывать поддержку посетителям и участникам всех наших проектов за рубежом.

Руководитель отдела, Николай Каменецкий, имеет многолетний опыт работы в выставочном бизнесе, что поможет дальнейшему развитию отдела, а также укрепит позиции международных специализированных выставок Deutsche Messe AG на российском рынке. Работа отдела будет связана с продвижением многочисленных брендов компании Deutsche Messe AG на рынках России, Украины и Белоруссии. Сотрудники отдела окажут полную поддержку в оформлении поездок наших посетителей и участников специализированных выставок Deutsche Messe AG. Параллельно генеральный директор ООО «Дойче messe РУС», Федосеева Светлана, будет продолжать работу по развитию уже существующих выставочных брендов в России, таких как Domotex Russia и Industrial Trade Fair Moscow. Компания планирует также расширение и вывод на Российский рынок новых выставок.

»» РУФИЛ КОНСАЛТИНГ ОТКРЫВАЕТ ВТОРОЙ ОФИС В МОСКВЕ

РУФИЛ КОНСАЛТИНГ, немецкое консалтинговое предприятие, в июне 2013 открыло второй офис в Москве. Новый офис общей площадью 195 кв.м. расположен в центре города по адресу: Б. Дмитровка, 23, в двух шагах от станции метро «Тверская».

Решение об открытии второго офиса в Москве явилось следствием успешного развития бизнеса и связанного с этим постоянного расширения компании в последние годы. В будущем Руфил Консалтинг смотрит с оптимизмом. На сегодняшний день на предприятии занято 18 сотрудников, которые оказывают российским и немецким компаниям поддержку в сфере бухгалтерского и налогового учета, а также в вопросах недвижимости.

В бизнес-центре German Business Campus на Шлюзовой набережной, д.8, недалеко от гостиницы Swissotel, по-прежнему располагается отдел по работе с недвижимостью и аренде помещений.

«Мы благодарим всех наших клиентов за успешное сотрудничество и доверие, которое они оказывали нам все эти годы. В будущем мы также сделаем все возможное, чтобы поддержать их бизнес в России» - говорит Филипп Рове, генеральный директор Руфил Консалтинг и один из основателей German Business Campus Moskau.

ALEXANDER HUGHES CIS



Als Tochterunternehmen der Alexander Hughes Group sucht und besetzt Alexander Hughes CIS Fach- und Führungskräfte in Russland, in der Ukraine, Weißrussland und anderen GUS Staaten. Unternehmen, die sich auf dem russischen Markt niederlassen möchten oder neue Mitarbeiter im Führungsbereich suchen sind bei uns in guten Händen. Schnell, effizient und den realen Gegebenheiten des osteuropäischen Marktes angepasst, suchen wir in kürzester Zeit die für sie passenden Mitarbeiter. Wir beraten Sie bei Gehaltsanalysen, unterstützen bei Vertragsverhandlungen mit neuen Mitarbeitern und helfen Führungskräften bei der Suche nach neuen Herausforderungen in Russland, Osteuropa und weltweit.

Zusammen mit unseren Partnern in Westeuropa, Nord- und Südamerika und Asien sind wir mit 40 Büros in 31 Ländern und Regionen der Welt in der Lage, schnell und effektiv internationale und lokale Top Manager zu finden. Mit über 120 Consultants beraten wir weltweit Unternehmen aus den unterschiedlichsten Industrien. Von unseren Büros in Moskau und Kiew aus betreuen wir Mandanten in Branchen wie Maschinenbau, Automobilindustrie, Oil&Gas, im Energiesektor aber auch im Bereich Pharma, Medien und IT, FMCG und im Bankensektor.

KONTAKT: SUSANNE DOENITZ
POZLEDNIY PEREULOK 6. BLD. 1
107 045 MOSKAU
TEL. +7495 926 98 22
WWW.ALEXANDERHUGHES.COM
MOSCOW@ALEXANDERHUGHES.COM

ООО АЛЕКСАНДЕР ХЬЮС СИЯЙЭС

Alexander Hughes – всемирная Executive-Search- компания, специализирующаяся на подборе руководителей высшего звена и специалистов редкой квалификации.

Компания Alexander Hughes CIS представлена в РФ с 2005 г. и на сегодняшний день охватывает рынок труда, как РФ, так и Украины, Белоруссии и других стран СНГ. Мы представляем собой сеть дочерних компаний, объединенных едиными профессиональными принципами и стандартами работы. Это позволяет нам считаться одной из крупнейших групп среди компаний, специализирующихся на Executive Search. Наши клиенты – это компании, которые планируют открытие своих представительств на названных территориях или которые ищут новых сотрудников для руководящих позиций. Быстро, эффективно и с четким пониманием особенностей рынка мы ищем для вас подходящих сотрудников в предельно короткие сроки. Мы проводим консультации по всем вопросам компенсаций сотрудникам, поддерживаем вас при обсуждении трудовых контрактов с новыми сотрудниками и помогаем топ-менеджерам обозначить новые задачи в России, Восточной Европе и по всему миру.

Вместе с нашими партнерами в Западной Европе, Северной и Южной Америке и в Азии мы образуем группу из 40 офисов в 31-ой стране мира, что позволяет нам быстро и эффективно идентифицировать подходящих сотрудников, как на международном, так и на локальном рынках. Более 120 наших консультантов работают по всему миру в разных индустриях. Наши клиенты из машино- и автомобилестроения, нефтегазовой индустрии, энергетического сектора, а также из фармацевтики, медийного бизнеса и телекоммуникации, FMCG и банковского сектора обслуживаются из наших Московского и Киевского офисов.

КОНТАКТЫ: СЮЗАННЕ ДЁНИЦ
ПОСЛЕДНИЙ ПЕРЕУЛОК 6, СТР. 1
107 045 МОСКВА
ТЕЛ. +7495 926 98 22
WWW.ALEXANDERHUGHES.COM
MOSCOW@ALEXANDERHUGHES.COM

WWW.ALEXANDERHUGHES.COM

ÖSTERREICHISCH-RUSSISCHES CONSULTING ZENTRUM



Австрийско-Российский консалтинговый центр

Das Österreichisch-Russische Consulting Zentrum berät ausländische Unternehmen bei der Markterschließung und Marktantritt in Russland. Dazu gehören: Begleitung von Investitionsprojekten, Recht, Finanzen

und Steuern, Marktforschung und Geschäftsentwicklung, Qualitätsmanagement, Versicherung von Risiken in Verantwortlichkeiten, Zertifizierung von Dienstleistungen und Produkten, Begleitung von Bauprojekten.

Unsere Kenntnisse der rechtlichen Hintergründe, die umfangreichen Erfahrungen beim Geschäftsaufbau in Russland und in den Ländern der EU sowie die Kontakte zu den jeweiligen Regierungsstrukturen machen es möglich, sowohl Großprojekte als auch die Entwicklung einzelner Geschäftszweige operativ umzusetzen.

Die Initiative zur Gründung des Österreichisch-Russischen Consulting Zentrums geht auf die 4. Sitzung des Wiener Prozesses (Österreich), der sich den Fragen der Partnerschaft und Integration Russlands und den EU-Ländern widmet, zurück.

KONTAKT: 119435 MOSKAU, GROSSE SAVVINSKIJ GASSE 12/18, TEL.: + 7 495 999 43 92, DARIJA GRISCHINA, DIREKTOR FÜR ENTWICKLUNG
1010 WIEN, 3/2/6 STERNGASSE, VERA STEINER, DIREKTOR, TEL. +43 699 17091338,
E-MAIL: INFO@START-IN-RUSSIA.COM

АВСТРИЙСКО-РОССИЙСКИЙ КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР

Австрийско-Российский консалтинговый центр оказывает поддержку иностранным компаниям, планирующим выход на российский рынок и ведение операционной деятельности, по следующим направлениям:

сопровождение инвестиционных проектов, право, финансы и налогообложение, исследование рынков и развитие бизнеса, менеджмент качества и процессов, страхование ответственности и рисков, сертификация продукции и услуг, регулирование строительства.

Знание российского правового поля, экспертиза построения и развития бизнеса в России и странах ЕС, а также деловые контакты с органами власти позволяют оперативно реализовывать как масштабные инвестиционные проекты, так и отдельные направления экономической деятельности.

Инициатива создания Австрийско-Российского консалтингового центра была одобрена участниками IV сессии Венского процесса (Австрия), посвященного вопросам партнерства и интеграции России и стран Евросоюза.

КОНТАКТЫ: АВСТРИЙСКО-РОССИЙСКИЙ КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР
РОССИЯ, МОСКВА, 119435, БОЛЬШОЙ САВВИНСКИЙ ПЕР., 12/18, ТЕЛ. +7 495 999 43 92
ДАРЬЯ ГРИШИНА, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ,
E-MAIL: INFO@START-IN-RUSSIA.COM

WWW.START-IN-RUSSIA.COM

ATP ARCHITEKTEN UND INGENIEURE



ATP ARCHITEKTEN UND INGENIEURE ist eines der führenden Büros für Integrale Planung in Europa. Rund 450 MitarbeiterInnen planen und realisieren komplexe Hochbauprojekte für Handel & Unterhaltung, Produktion & Logistik, Büro, Forschung & Lehre, Tourismus, Gesundheit und Wohnen.

Nach mehrjähriger Planungstätigkeit in Russland wurde 2011 ATP TLP architects & engineers OOO in Moskau gegründet. Der Moskauer Standort bildet mit den Standorten ATP Frankfurt und ATP München eine Brücke. Die Bauherren profitieren von der Präsenz Vorort gepaart mit Ansprechpartnern in Deutschland und der gewohnten Planungsqualität über alle Leistungsphasen inklusive Objektüberwachung.

Kernkompetenz von ATP ist die Integrale Planung – das interdisziplinäre und simultane Zusammenspiel aller im Planungsprozess notwendigen Architektur- und Ingenieurdisziplinen. Dabei ist es das Ziel, innovative Gebäude von nachhaltiger Qualität zu schaffen. Dies gelingt auch durch die frühzeitige Einbindung der eigenen Forschungsgesellschaft, ATP sustain. Sie bringt aktuelle Erkenntnisse zur Energie- und Ressourceneffizienz in den ATP Planungsprozess ein. ATP ist nach ISO 9001 zertifiziert und Gründungsmitglied der DGNB e.V.

KONTAKT: ATP TLP ARCHITECTS AND ENGINEERS OOO, SADOVAYA-KARETNAYA 22/1, OFFICE 2, 127051 MOSKAU, TEL +7 (495) 229 10 73, INFO@ATP-TLP.RU
ATP N+M PLANUNGS GMBH, KOMM CENTER, ALICEPLATZ 11, D-63065 OFFENBACH AM MAIN, TEL +49 (0) 69 8203-0, FAX DW-200, INFO@ATP-NM.AG

АТП АРХИТЕКТОРЫ И ИНЖЕНЕРЫ

ATP Architekten und Ingenieure – одна из ведущих компаний в Европе по комплексному проектированию. 450 сотрудников ATP проектируют и реализуют проекты высотного строительства в сфере торговли, индустрии развлечений, логистики, промышленности, офисной и жилой недвижимости, образования, здравоохранения, исследовательской деятельности, гостиничного бизнеса.

После многолетней работы по комплексному проектированию в России для западных и российских заказчиков в 2011г. в Москве учреждено ООО «АТП ТЛП архитекторы и инженеры». Преимущества для заказчиков очевидны: тесное сотрудничество местных специалистов с партнерами из Германии, высокое качество на всех стадиях проектирования включая контроль за выполнением работ на объекте.

Комплексное проектирование от ATP – синхронная взаимосвязь всех архитектурных и инженерных служб в процессе проектирования. Цель компании – создание экологически безопасных зданий нового поколения. Эту задачу решает научно-исследовательское подразделение, ATP sustain (АТП сустайн), которое предоставляет ATP актуальные знания по эффективному использованию энергии и ресурсов. Услуги ATP sustain сертифицированы.

Компания ATP имеет сертификат ISO 9001 и является членом-учредителем DGNB (Немецкое общество по экологическому строительству).

КОНТАКТЫ: ATP TLP ARCHITECTS AND ENGINEERS OOO, САДОВАЯ-КАРЕТНАЯ 22/1, ОФ. 2, 127051 МОСКВА, TEL +7 (495) 229 10 73, INFO@ATP-TLP.RU
ATP N+M PLANUNGS GMBH, KOMM CENTER, ALICEPLATZ 11, D-63065 OFFENBACH AM MAIN, TEL +49 (0) 69 8203-0, FAX DW-200, INFO@ATP-NM.AG

WWW.ATP.AG

BILFINGER BABCOCK TYAZHMASH, ZAO

TYAZHMASH



Das JV „Bilfinger Babcock Tyazhmash“ ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Bilfinger Power Systems GmbH Tochter, Babcock Borsig Steinmüller GmbH, mit 51

Prozent Anteilen und des russischen Schwermaschinenbauerherstellers OAO „Tyazhmash“ mit 49 Prozent Anteilen. Schwerpunkt der Tätigkeit liegt in der Modernisierung von Kraftwerken von der Machbarkeit- und Rentabilitätsanalyse, über Planung, Lieferung, Installation und Inbetriebnahme von Ausrüstungen und Anlagen. Im Mittelpunkt stehen dabei die Verbesserung der Leistungsparameter der Blöcke bei gleichzeitiger Effizienzerhöhung und Erfüllung der strengen Umweltnormen. Das Gemeinschaftsunternehmen greift dabei zurück auf die jahrzehntelange Erfahrung der beiden Aktionäre im Kohlemühlenbau, in der Herstellung von hocheffizienten Brennern, in der Optimierung der Verbrennungsvorgänge mit NOx-Reduzierung, in der Herstellung von Kesselreinigungssystemen, in der Herstellung von hocheffizienten Filtern zur Feinstaub- und SOx Reduzierung.

KONTAKT: 125252, MOSKAU, UL. AVIAKONSTRUKTORA MIKOYANA 12, BDG. B, TEL.: +7 495 662 4454, FAX: +7 495 662 4453,
MANAGEMENT BOARD: MAXIM BUREEV, DR. RAINER GOEHRING,
E-MAIL: BBT-OFFICE@BBT.BILFINGER.COM

БИЛФИНГЕР БАБКОВ ТЯЖМАШ, ЗАО

Совместное предприятие «Билфингер Бабков Тяжмаш» создано компанией Бабков Борзиг Штайнмюллер ГмБХ (дочерняя компания Группы «Билфингер Пауэр Системз»), которой принадлежит 51% капитала, в российском машиностроительном предприятии ОАО «Тяжмаш» 49%. Основными направлениями его деятельности являются модернизация электростанций, начиная с анализа возможностей повышения эффективности их работы, подготовка технико-экономических обоснований, проектирование, производство, поставка, монтаж оборудования и его пуск в эксплуатацию. Основное внимание здесь уделяется повышению производительности и эффективности работы энергоблоков и приведение их в соответствие с жесткими экологическими требованиями. Совместное предприятие использует богатый опыт своих акционеров в проектировании и производстве угольных мельниц, высокоэффективных горелок, оптимизации процессов сжигания топлива, очистке дымовых газов от твердых частиц, оксидов азота и серы.

КОНТАКТЫ: 125252 МОСКВА, УЛ. АВИАКОНСТРУКТОРА МИКОЯНА 12, СТР. В, ТЕЛ: +7 495 662 4454, ФАКС: +7 495 662 4453,
МАКСИМ БУРЕЕВ, РАЙНЕР ГЕРИНГ,
E-MAIL: BBT-OFFICE@BBT.BILFINGER.COM

WWW.BBT.BILFINGER.COM

D-I DAVIT INTERNATIONAL GMBH



Die Firma wurde als mittelständiges Unternehmen 1985 gegründet. Entwicklung, Konstruktion, Fertigung, Vertrieb und Service von Decksrüstung und vorrangig Rettungsmitteln und Hebezeuge für die nationale

und internationale Maritime Industrie gehören zum Kerngeschäft der Firma. Ein weltweites Netzwerk von Vertretern und Servicestationen unterstützt die Aktivitäten und Kontakte zu Reedereien, Plattform- und Schiffsentwicklern, Handelshäusern usw.

Unsere Produkte sind gefragt in der Offshore Industrie (Wind, Öl, Gas), Passagier-, Fähr- und Handelsschiffen, arktischen Schiffen, sowie Spezialschiffen. Stahl, Edelstahl und Aluminium sind die vorrangig verarbeiteten Materialien unserer Produkte.

KONTAKT: ULRICH STABENOW, POSTFACH 1566, D-27226 SULINGEN
TEL. +49 4271/93270, E-MAIL: SALES@DAVIT-INTERNATIONAL.DE

D-I DAVIT INTERNATIONAL GMBH

Фирма основана в 1985 г. как предприятие среднего бизнеса. Деятельность – разработка, проектирование, производство, продажа и сервисное обслуживание палубного оснащения и, прежде всего, спасательных средств, грузоподъемного оборудования для отечественной и международной морской отрасли. Международная агентская сеть станций тех.обслуживания поддерживает нашу деятельность и контакты с судоходными фирмами и фирмами-разработчиками платформ и судов, торговыми компаниями и т.д.

Продукция востребована в оффшорной промышленности (ветроэнергетика, нефтегазовая отрасль), на пассажирских, торговых, арктических судах, судах спецназначения. Наши основные материалы – сталь, нержавеющая сталь и алюминий.

КОНТАКТЫ: УЛЬРИХ ШТАБЕНОВ, ПОЧТОВЫЙ ЯЩИК 1566, 27226 СУЛИНГЕН,
ТЕЛ.: +49 4271/93270, E-MAIL: SALES@DAVIT-INTERNATIONAL.DE

WWW.DAVIT-INTERNATIONAL.DE

ENERGOFICHTNER



EnergoFichtner ist eines von 30 Unternehmen der international tätigen FICHTNER Gruppe und seit 2004 in Russland tätig. Seinen Kunden der Energiebranche bietet EnergoFichtner unabhängige

ingenieur-technische Beratungsleistungen mit hohem Qualitätsanspruch und unter Nutzung modernster Technologien. Beginnend mit der Investitionsidee bis hin zu deren Realisierung erstrecken sich die Beratungsleistungen auf alle Etappen des Projektzyklus und beinhalten z.B.: Marktanalysen, Machbarkeitsstudien, Konzeptionen, Businesspläne, Ausschreibungsverfahren, Vertragsverhandlungen, technisch-ökonomische Gutachten (Due Diligence), Gutachten von Planungsunterlagen, Genehmigungsmanagement, Bauaufsicht, Qualitätssicherung, Risikomanagement und Studien zur Umweltverträglichkeit von Investitionsprojekten im Kraftwerks- und Stromübertragungsbereich.

KONTAKT: UL. MARXISTSKAJA, 3, STR.2, MOSKAU, 109147.
TEL. +7 (495) 669-7733, FAX. +7 (495) 911-3620
EF@ENERGOFICHTNER.RU

ENERGOFICHTNER ЭНЕРГОФИХТНЕР

«ЭнергоФихтнер», одна из 30 компаний международной Группы компаний Fichtner, работает в России с 2004 г. «ЭнергоФихтнер» предлагает своим заказчикам независимые инженерно-консультационные услуги в области энергетики на всех этапах жизненного цикла проекта, начиная от инвестиционного замысла до его реализации. В числе предлагаемых услуг анализ рынка, концепция, обоснование инвестиций строительства или модернизации активов, проведение тендерных процедур, техническая и экономическая аудит проекта, экспертиза проектной документации, сопровождение проектирования и строительства энергообъектов, включая технический и финансовый надзор, внедрение системы управления рисками и качеством, ОВОС в рамках инвестиционных проектов в области генерации и передачи электроэнергии.

КОНТАКТЫ: УЛ. МАРКСИСТСКАЯ 3, СТР.2, МОСКВА, 109147.
ТЕЛ.: +7 (495) 669-7733, ФАКС: +7 (495) 911-3620
EF@ENERGOFICHTNER.RU

WWW.ENERGOFICHTNER.RU

ENERGOSTROJNALADKA



„Energostrojnaladka“ realisiert Neubau, Sanierung und Grundinstandsetzung von Objekten im Energiesektor und übernimmt dabei auch die Aufgaben eines Generalauftragnehmers

Neben Elektromontage bietet die ESK Energostrojnaladka auch allgemeine Instandhaltungsarbeiten sowie die Wartung von elektrotechnischer Ausrüstung für Industrieunternehmen an. Das sind sowohl planmäßige, prophylaktische Arbeiten, als auch außerplanmäßige Reparaturarbeiten, die innerhalb von 1-3 Tagen durchgeführt werden können.

Unser Unternehmen verfügt über die notwendige Ausrüstung, Werkzeuge, Technik und bestens geschultes Personal für jegliche Projekte in der Energiebaubranche.

Das Energiebauunternehmen „Energostrojnaladka“ verfügt über ein Zertifikat der Regulierungsorganisation SRO „Energostroj“. Kenntnisse und Qualifikationen des Personals werden regelmäßig überprüft, das Testlabor unterliegt ebenfalls strengsten Kontrollen.

КОНТАКТ: DENIS BERESNEV, UL. W. KOSCHINOV 14/2, 121096 MOSKAU,
TEL.: +7 499 145 23 00, +7 499 148 80 96, FAX: +7 499 145 23 00,
+7 499 145 20 55, MOBIL: +7 916 523 34 97
E-MAIL: DENIS.BERESNEV@ESKESN.RU

ЭНЕРГОСТРОЙНАЛАДКА

Энергостроительная компания «Энергостройналадка» выполняет работы по строительству, реконструкции и капитальному ремонту энергетических объектов, а также выполняет функции генерального подрядчика.

ЭСК «Энергостройналадка» выполняет комплекс электромонтажных и наладочных работ по договору обслуживания электротехнического оборудования промышленных предприятий. Это не только профилактические – заранее запланированные работы, но и ремонтно-восстановительные работы, которые выполняются оперативно вне графика работ в течение 1-3 дней.

Наша компания располагает всеми необходимыми приборами, техникой и обученным персоналом для выполнения вышеуказанных работ.

«Энергостроительная компания «Энергостройналадка» имеет свидетельство СРО «Энергострой» на выполнение вышеуказанных работ, персонал проходит периодические проверки знаний и аттестацию, испытательная электролаборатория проходит периодическую поверку.

КОНТАКТЫ: ДЕНИС БЕРЕСНЕВ, МОСКВА, 121096, УЛ. В. КОЖИНОЙ 14/2,
ТЕЛ.: +7 (499) 145 23 00, (499) 148 80 96, ФАКС: +7 (499) 145 23 00, (499) 145 20 55,
МОБ.: +7 (916) 523 34 97, E-MAIL: DENIS.BERESNEV@ESKESN.RU

WWW.ESKESN.RU

LINDE MATERIAL HANDLING



Die Firma Linde Material Handling (Linde MH) wurde vor 125 Jahren in Deutschland gegründet. Heute ist Linde MH einer der weltweit größten Produzenten von Gabelstaplern und Lagertechnikgeräten. Das Unternehmen ist in über 100

Ländern vertreten und Marktführer in Europa. Linde MH produziert an drei Standorten in Deutschland, sowie weiteren in England, Frankreich, China und in den USA. In Russland werden Geräte der Marke Linde seit 1973 verkauft.

Die Linde MH präsentiert sich auf dem Weltmarkt als innovativer Produzent von Gabelstaplern und Lagertechnik, und setzt mit ihrer einzigartigen Arbeitsweise neue Produktionsstandards.

Die Produktionsreihe umfasst das gesamte Spektrum von Lagertechnikgeräten, von Sackkarren bis hin zu Gabelstaplern für 52 Tonnen schwere Container. Die Spezialisten der Linde MH finden Lösungen für alle erdenklichen Schwierigkeiten.

Das Angebot der Linde MH umfasst Verkauf, Leasing und Wartung von Lagertechnikgeräten, sowie schlüsselfertige Projekte, Beratung und eine umfassende Auswahl an Zubehör für die Lagertechnik.

Linde – Engineered for your performance!

КОНТАКТ: LINDE MATERIAL HANDLING RUS OOO, UL. GODOVINOVA 9/1, 129085 MOSKAU,
TEL.: +7 (495) 258 40 45, FAX: +7 (495) 258 40 50, E-MAIL: INFO@LINDE-MH.RU

ENERGOFICHTNER ЭНЕРГОФИХТНЕР

Компания Linde Material Handling (Linde MH) основана более 125 лет назад в Германии. Сегодня Linde MH – крупнейший мировой производитель вилочных погрузчиков и складской техники. Компания имеет представительства более чем в 100 странах мира. Linde MH является лидером на рынке Европы. Производственные мощности Linde сосредоточены на трех заводах в Германии, а также в Англии, Франции, США и Китае. Впервые складская техника под маркой Linde появилась в России в 1973 г.

Компания Linde MH зарекомендовала себя на мировом рынке как инновационный производитель вилочных погрузчиков и складской техники, устанавливая новые стандарты производительности, благодаря своим собственным уникальным разработкам.

Модельный ряд Linde включает в себя полный спектр складского оборудования от ручных тележек до 52-тонных контейнерных погрузчиков. Специалисты Linde MH найдут решение для задачи практически любой сложности.

Компания Linde MH осуществляет продажу, аренду и сервисное обслуживание складской техники, а также разработку проектов под ключ, консультации, комплексный подбор всего спектра складского оборудования.

Linde – разработано для вашего успеха!

КОНТАКТЫ: ЛИНДЕ МАТЕРИАЛ ХЭНДЛИНГ РУС ООО, Г. МОСКВА, УЛ. ГОДОВИКОВА,
Д. 9 СТР. 1, ТЕЛ.: +7 (495) 258 40 45, ФАКС: +7 (495) 258 40 50, INFO@LINDE-MH.RU

WWW.LINDE-MH.RU

DEUTSCHE MÖBELWELT



Die Firmengruppe „Мир немецкой мебели“ ist Marktführer im Vertrieb und Verkauf deutscher Markenmöbel in Russland. Als offizieller Händler von über 100

deutschen Fabriken, sind wir auf die schlüsselfertige Ausstattung von Objekten mit deutschen Qualitätsmöbeln spezialisiert. Unsere modernen Möbel sind mit Gütesiegeln zertifiziert und entsprechen strengsten ökologischen Standards. Ziel unseres Unternehmens ist die Rundumbetreuung unserer Kunden beim Kauf und darauffolgenden Serviceleistungen für unsere Möbel. Dafür stehen Ihnen mehr als 12 Möbelhäuser in Moskau und 7 weitere Niederlassungen in den russischen Regionen zur Verfügung, in denen Sie nur deutsche Möbel der besten Hersteller finden.

МИР НЕМЕЦКОЙ МЕБЕЛИ

„Мир немецкой мебели“ является группой компаний № 1 по поставкам и продажам фирменной немецкой мебели на Российском рынке. Специализация нашей компании – оснащение объектов «под ключ» только качественной немецкой мебелью. Группа компаний «Мир немецкой мебели» является официальным дилером свыше 100 немецких фабрик. Наша модная мебель имеет сертификаты качества и соответствует самым строгим экологическим стандартам. Наша основная цель – оказание специализированного немецкого сервиса на всех этапах покупки и последующего сервисного обслуживания фирменной немецкой мебели. К вашим услугам более 12 мебельных салонов по Москве и семь фирменных салонов в регионах России, где представлена немецкая мебель только лучших производителей.

WWW.MEBEL-ATRIUM.RU

ОАО „E.ON ROSSIA“



Die ОАО „E.ON Rossija“ (bis Juli 2011 ОАО „ОГК-4“) wurde am 4. März 2005 in Surgut registriert. 83,7 % der Aktien von

„E.ON Rossija“ gehören E.ON Russia Holding GmbH, einer Tochtergesellschaft des internationalen Energiekonzerns E.ON SE.

„E.ON Rossija“ betreibt fünf Wärmekraftwerke mit einer Kapazität von insgesamt 10 345 MW: Surgutskaja GRES-2 (5 597 MW), Berjewsowskaja GRES (1 600 MW), Schaturskaja GRES (1 493 MW), Smolenskaja GRES (639) und Jaiwinskaja GRES (1 025 MW).

Mittlerweile ist „E.ON Russia“ das leistungsfähigste Unternehmen in der Wärmeerzeugung der Russischen Föderation. Damit ist der Konzern E.ON für die russische Energiewirtschaft der wichtigste ausländische Investor.

„E.ON Rossija“ plant den Bau weiterer Werke mit einer Gesamtkapazität von 2 400 MW. Von 2010-2011 wurden vier Gas-und-Dampf-Kombikraftwerks Blöcke, mit einer Gesamtleistung von 1 600 MW, in den Wärmekraftwerken Schaturskaja GRES, Surgutskaja GRES-2 und Jaiwinskaja GRES in Betrieb genommen. Ein weiteres Investitionsprojekt, der Bau eines Kohlenstaubkraftwerksblockes mit einer Kapazität von 800 MW für das Kraftwerk Berjesowskaja GRES, wird bereits realisiert.

КОНТАКТ: GESCHÄFTSFÜHRER MAXIM SCHIROKOW, PRESNENSKAJA NAB. 10, KORP. B, 123317 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 545 3838, E-MAIL: INFO@EON-RUSSIA.RU

ОАО «Э.ОН РОССИЯ»

ОАО «Э.ОН Россия» (до июля 2011 г. – ОАО «ОГК-4») зарегистрировано 4 марта 2005 г. в Сургуте. 83,7% акций «Э.ОН Россия» принадлежит E.ON Russia Holding GmbH, 100%-му дочернему предприятию международного энергетического концерна E.ON SE.

В состав «Э.ОН Россия» входят пять тепловых электрических станций общей мощностью 10 345 МВт: Сургутская ГРЭС-2 (5 597 МВт), Березовская ГРЭС (1 600 МВт), Шатурская ГРЭС (1 493 МВт), Смоленская ГРЭС (630 МВт), и Яйвинская ГРЭС (1 025 МВт).

Сегодня «Э.ОН Россия» – наиболее эффективная компания в секторе тепловой генерации в РФ, а концерн E.ON – крупнейший иностранный инвестор в электроэнергетику России.

Инвестиционная программа «Э.ОН Россия» предусматривает строительство 2 400 МВт новых генерирующих мощностей. Ввод 4-х парогазовых энергоблоков суммарной мощностью 1 600 МВт состоялся в 2010-2011 гг. на Шатурской ГРЭС, Сургутской ГРЭС-2 и Яйвинской ГРЭС. Еще один проект инвестиционной программы – строительство пылеугольного энергоблока мощностью 800 МВт Березовской ГРЭС находится на стадии реализации.

КОНТАКТЫ: ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР МАКСИМ ГЕННАДЬЕВИЧ ШИРОКОВ, 123317, Г. МОСКВА, ПРЕСНЕНСКАЯ НАБ., 10, КОРПУС Б, ТЕЛ.: +7 495 545 3838, E-MAIL: INFO@EON-RUSSIA.RU

WWW.EON-RUSSIA.RU

RUSONYX OOO



Rusonyx ist ein führendes russisches Internet-Unternehmen mit europäischer Beteiligung und deutschem Management.

Jede Firma und jede Repräsentanz braucht heutzutage vom ersten Tag an einen lokalen Domain-Namen (ihre-firma.ru), eine Online-Präsenz, sichere E-Mail-Kommunikation und eine gemeinsame Plattform zum Austausch von Dokumenten und Kontakten. Dafür benötigen Sie heute keine Technik, Personal und Räumlichkeiten – alles kann schnell und sicher aus dem Internet vom erfahrenen Service-Provider bereitgestellt werden. Ihre Teams können so auch länderübergreifend zusammenarbeiten – sicher und effizient. Sie sparen Zeit, Geld und Personalressourcen: so starten Sie Ihr erfolgreiches Geschäft in Russland! Über 10.000 Unternehmen zählen zu unseren Kunden, darunter z.B. Sixt, DPD, Suzuki, Vaillant und andere deutsche Unternehmen.

KONTAKT: RUSONYX – CLOUD SERVICES FOR BUSINESS, RUSONYX OOO, MOSKAU, 5-YA UL. YAMSKOGO POLYA, D. 9, WWW.FACEBOOK.COM/RUSONYX, WWW.TWITTER.COM/RUSONYX, ANDREAS SCHWARZKOPF, AS@RUSONYX.RU, +7 495 509 99 59, DURCHWAHL: 777

РУСОНИКС

Русоникс – одна из ведущих российских интернет-компаний с участием компании Parallels и под управлением менеджеров из Германии.

С первого дня работы каждой компании или представительству необходимы такие вещи, как доменное имя (your-name.ru или ваше-имя.рф), сайт, надежная электронная почта, а также платформа для совместной работы сотрудников, например для обмена файлами и контактными данными клиентов. Сегодня вам не нужна для этого особая техника – все необходимые инструменты предоставляет опытный сервис-провайдер непосредственно через интернет – быстро и надежно. Ваши команды могут вести совместную работу даже находясь в разных странах – надежно и эффективно. Вы экономите деньги, время и трудовые ресурсы – это поможет создать успешный бизнес. Более 10 тысяч клиентов пользуются услугами нашей компании, в том числе Камаз, Сибур, Sixt, DPD, Suzuki, Vaillant и многие другие известные бренды.

КОНТАКТЫ: РУСОНИКС – ХОСТИНГ И ОБЛАЧНЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ БИЗНЕСА ООО РУСОНИКС, МОСКВА, 5-АЯ УЛ. ЯМСКОГО ПОЛЯ, Д. 9, WWW.FACEBOOK.COM/RUSONYX, WWW.TWITTER.COM/RUSONYX, АНДРЕАС ШВАРЦКОПФ, AS@RUSONYX.RU, +7 495 509 99 59, ДОБАВОЧНЫЙ НОМЕР: 777

WWW.RUSONYX.RU

WÖRWAG PHARMA



WÖRWAG Pharma – ein mittelständisches Familienunternehmen

Seit 40 Jahren steht WÖRWAG Pharma für Kompetenz und Know How in den Bereichen Biofaktoren und Generika. Hier haben wir uns als Spezialist in der Behandlung von Diabetes und diabetischen Begleiterkrankungen etabliert.

Maßgeschneiderte Produkte für Patienten, die unter Diabetes und seinen Begleiterkrankungen leiden.

Biofaktoren, Präparate gegen Polyneuropathie und Generika mit hervorragendem Kosten-Nutzen-Verhältnis: die große Produktpalette von WÖRWAG Pharma. Hohe Arzneimittelqualität, moderne Wirkstoffe und der erfolgreiche Einsatz der Medikamente in fortschrittlichen Therapiekonzepten auf den Gebieten diabetischer Begleiterkrankungen beweisen, dass wir ein kompetenter Partner in Wissenschaft und Praxis sind.

KONTAKT: 117587, MOSCOW, VARSHAVSKOE SHOSSE 125 ZH, BUILDING 6, TEL.: +7 (495) 382 85 56, 725 80 39, 725 80 32, FAX: +7 (495) 382 28 01, E-MAIL: INFO@WOERWAGPHARMA.RU

«ВЁРВАГ ФАРМА»

«ВЁРВАГ Фарма» является семейным предприятием средних размеров.

В течение 40 лет «ВЁРВАГ Фарма» ассоциируется с компетентностью и «ноу-хау» в сферах биофакторов и дженериков. Здесь мы зарекомендовали себя в качестве специалиста по вопросам лечения диабета и сопутствующих диабету заболеваний.

Разработанные с учетом потребностей заказчиков продукты для пациентов, страдающих диабетом и сопутствующими заболеваниями.

Биофакторы, препараты против полиневропатии и дженерики с превосходным соотношением затрат и пользы: большой ассортимент продукции «ВЁРВАГ Фарма». Высокое качество лекарственных препаратов, современные действующие вещества и успешное применение медикаментов в рамках прогрессивных программ лечения в области диабетических сопутствующих заболеваний свидетельствуют о том, что мы являемся компетентным партнером как в научных, так и в практических сферах.

КОНТАКТЫ: 117587 МОСКВА, ВАРШАВСКОЕ ШОССЕ 125, СТР. 6Б . TEL.: +7 (495) 382 85 56, 725 80 39, 725 80 32, ФАКС: +7 (495) 382 28 01, E-MAIL: INFO@WOERWAGPHARMA.RU

WWW.WOERWAGPHARMA.COM

WIR BEGRÜSSEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (JUNI 2013)

FIRMA / NAME	INTERNET	BRANCHE
Alexander Hughes CIS LLC	www.alexanderhughes.com	Personalvermittlung
ATP N+M Planungs GmbH	www.atp.ag	Intergrale Planungsleistungen mit den Schwerpunkten: Industriebau, Wohnungsbau, Einkaufszentren, Logistik, Tourismus, Gesundheitswesen und Lebensmittelproduktion im CEE-Raum u. a. mit Standort in Moskau
BearingPoint OOO	www.bearingpoint.com	Business-Beratung, Unterstützung bei der Lokalisierung in Russland, Business Prozesse und IT-Optimierung.
Berlin Moskau Gastronomie & Event GmbH	www.berlinmoscow.net	Restaurant, Bar, Zigarren Lounge, Events
Bilfinger Babcock Tyazhmash, ZAO	www.bbt.bilfinger.com	Modernisierung, Rekonstruktion und Neubau von konventionellen und nuklearen Kraftwerken, Verringerung der Umwelteinflüsse (Emissionen), Energieversorgung und Energieeffizienz
d-i davit international gmbh	www.davit-international.de	Hersteller und Lieferant von Rettungsmitteln und Hebezeugen für den zivilen, kommerziellen, militärischen und Spezialschiffbau.
E.ON Russia OAO	www.eon-russia.ru	Energieversorgung
Energofichtner OOO	www.energofichtner.ru	Unabhängige Ingenieurtechnische Beratung für die Energiebranche: komplexe Planungsarbeiten, Feasibility Studies, technisch-wirtschaftliche Begutachtungen, Begleitung von Investitionsprojekten, Bauaufsicht
ESK «Energostrojnaladka» OOO	www.eskesn.ru	Bau, Rekonstruktion und Kapitalrenovierung von Energieobjekten
Fackelmann OOO	www.fackelmann.de	Großhandel (überwiegend mit Metro, Auchan, Perekrestok) mit Haushalts- und Küchenzubehör
Industrial Development Group «Rusproject» Ltd.	www.idg-rusproject.com	Unternehmensberatung in Russland und GUS-Ländern
Industrie- und Handelskammer Aschaffenburg	www.aschaffenburg.ihk.de	IHK
Linde Material Handling Rus OOO	www.linde-mh.ru	Vertrieb und Vermietung von Gabelstaplern in Russland und anderer in Linde-Werken in Westeuropa hergestellten Fördertechnik und derer Service
Mir nemezkoj mebeli OOO	www.mebel-atrium.ru	Lieferungen und Verkauf vom deutschen Möbel auf dem russischen Markt, vertritt über 100 deutsche Hersteller
Pro Quality Russia OOO	-	Personal, Logistik, Dienstleistung
RUSONYX Ltd.	www.rusonyx.ru	Lösungen zur Entwicklung, Web-Hosting und Absicherung von Websites, Online-Shops und sozialen Intranets, sowie Consulting und Training
Selecture OOO	www.selectureglobal.com	Personalsuche: Positionen im mittleren und Management. Experte für „schwierige Besetzungen“
Sokotel OOO	www.sokoshotels.com	Hotelkette aus Finnland (über 50 Hotels in Finnland, Tallin, Sankt-Petersburg)
Stroyexprom GUP	www.stroyexprom.ru	Technopolis MOSKAU
VR Logistic OOO	-	Speditons- und Zolldienstleistungen
Woerwag Pharma GmbH & Co. KG	www.woerwagpharma.com	Pharmazeutische Produkte

"... Sie haben ein Vorstellungsgespräch mit

Wjatscheslaw Letschitschew!"

**Planen Sie Ihre Präsenz in Russland und können
dies nicht auf Anhieb lesen?**

Dann brauchen Sie uns!

Wir führen Personalvermittlungen für
beliebige Positionen durch.

Informationszentrum
der deutschen Wirtschaft

www.DEinternational.ru

Deutsche Standards. Russische Erfahrung.





20 ЛЕТ В РОССИИ JAHRE IN RUSSLAND

20 Jahre Knauf in Russland! Das sind

- Mehr als 5.000 neu geschaffene, moderne Arbeitsplätze
- Mehr als 40 Mrd. Rubel Investitionen in die russische Bauindustrie
- 14 neu gebaute oder vollständig modernisierte Werke
- 40 errichtete Schulungseinrichtungen, inklusive Konsultationszentren bei Hochschulen und Ressourcen-Zentren bei berufsbildenden Einrichtungen
- Über 150 verschiedene Produkte für die Bauindustrie