

impuls

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



ROLLE DEUTSCHLANDS NIMMT AB
ГЕРМАНИЯ ТЕРЯЕТ ПОЗИЦИИ
KARRIERECHANCE MOSKAU
МОСКВА – ГОРОД ВОЗМОЖНОСТЕЙ
AM PULS DER ZEIT
НА ПУЛЬСЕ ВРЕМЕНИ

FOKUS:

FREIZEITMARKT IN RUSSLAND

ТЕМА НОМЕРА:

АКТИВНЫЙ ОТДЫХ В РОССИИ



WELTWEIT BESTENS VERNETZT

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

AHK – Erste Adresse auf den Weltmärkten

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

www.ahk.de

DEinternational – die Servicemarke der AHKs

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



ДИЕ КАММЕР ИСТ АУФ ДЕМ РИХТИГЕН ВЕГ

Manchmal, wenn man die Vergangenheit Revue passieren lässt, merkt man wie sehr sich die Zeiten geändert haben und wie sehr man sich selbst in diesen Zeiten geändert hat. Und man stellt fest, dass es Fixpunkte gibt, die immer währender Bestandteil des eigenen Werdegangs sind. Seit 21 Jahren liegen mein Arbeits- und Lebensmittelpunkt in Russland. Vieles hat sich in dieser Zeit verändert. Das Land, die Menschen, die politische und wirtschaftliche Situation und ich selbst. Die Einschnitte in der jüngeren russischen Geschichte seit 1991 haben auch mich geprägt und beeinflusst. Der fortschreitenden Entwicklung gemäß stand ich in meinen ersten „russischen“ Jahren bei deutschen Logistikern in Lohn und Brot, später einem produzierenden Unternehmen vor, heute bin ich managing director eines der größten deutschen Versandhäuser.

Doch eines ist über die Jahre immer gleich geblieben: Der Zusammenhalt der deutschen business community war von Anfang eine feste Größe in meinem und im Leben vieler anderer Wirtschaftsvertreter in Russland. Ich hatte das große Glück die Entwicklung vom „Arbeitskreis der deutschen Firmenvertreter“ (1993) über den Verband der deutschen Wirtschaft (1995) bis zur Gründung der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (2007) aktiv begleiten zu können - von 1997 bis heute bin ich Mitglied des Vorstandes. Von bescheidenen Anfängen mit nur einigen Firmen und eher vom Wunsch als von der Gewissheit des Erfolges geleitet, hat sich der Verband zur heute größten ausländischen Wirtschaftsvertretung mit über 700 Mitgliedern gemausert. Ich habe dem Verband und der Kammer viele schöne, spannende und einmalige Momente zu verdanken. Ich werde mich im März nicht für eine Wiederwahl in den Vorstand zur Verfügung stellen und scheidet mit ein wenig Wehmut, aber mit der Gewissheit, dass die AHK auf dem richtigen Weg ist. Ich wünsche allen meinen Vorstandskollegen Erfolg in ihrer Arbeit, allen Mitgliedern geschäftlichen und privaten Erfolg und allen Mitarbeitern der Kammer weiterhin so viel Engagement und sage Danke.

Herzlichst
Ihre Kerstin Dauenhaymer

ВТП НА ВЕРНОМ ПУТИ

Иногда, когда анализируешь прошлое, вдруг замечаешь, как же изменились времена и как же сильно изменились мы сами. И тогда понимаешь, что были особые точки отсчета на твоём пути, навсегда превратившиеся в неотъемлемую часть твоего личного становления. Уже много лет моя личная и профессиональная биография связана с Россией. За это время многое изменилось. Страна, люди, политическая и экономическая ситуация, да и я сама. События новейшей российской истории, начиная с 1991 года, конечно же, оказали немалое влияние на меня. Моя карьера развивалась параллельно развитию страны: в мои первые «русские» годы я была сотрудницей немецкой логистической фирмы, потом – одного производственного предприятия, и, наконец, сегодня я – управляющий директор одной из крупнейших немецких компаний, торгующей по каталогам.

И лишь одно не изменилось с годами: сплоченность немецкого бизнес-сообщества с самого начала была постоянной величиной моей жизни и жизни многих других представителей немецкой экономики в России. Я имела величайшее счастье принимать активное участие во всех этапах его развития: от «Рабочей группы представителей немецких фирм» (1993) до «Союза немецкой экономики» (1995), а затем и образования Российско-Германской Внешнеторговой Палаты (2007) – с 1997 года я член Правления. Начиналось все скромно: несколько фирм, руководимых не столько уверенностью в своем успехе, сколько его страстным желанием. Сегодня же наше сообщество – одна из крупнейших иностранных бизнес-диаспор – насчитывает свыше 700 членов. И Союзу, и Палате я обязана многими прекраснейшими, увлекательными и неповторимыми моментами в моей жизни. В марте я, увы, не буду участвовать в пере выборах Правления и прощаюсь с чувством легкой грусти, но одновременно и с уверенностью, что ВТП идет верной дорогой. Своим коллегам по Правлению я желаю успеха в работе, членам ВТП – успехов в деловой и личной жизни, а сотрудникам Палаты – и дальше такой же активной деятельности, и говорю всем спасибо.

От всего сердца
Ваша Керстин Дауэнхаймер

FOKUS: FREIZEITMARKT IN RUSSLAND

NOCH NIE STAND DEN RUSSEN SOVIEL GELD FÜR DIE GESTALTUNG IHRER FREIZEIT ZUR VERFÜGUNG WIE HEUTE UND SIE GEBEN ES AKTIV AUS. DAS POTENTIAL IST NOCH LANGE NICHT AUSGESCHÖPFT. ANBIETER IM BEREICH TOURISMUS UND SPORT STELLEN SICH ALLERDINGS AUF EINEN PREISBEWUSSTEN VERBRAUCHER EIN.

ТЕМА НОМЕРА: АКТИВНЫЙ ОТДЫХ В РОССИИ

ЕЩЕ НИКОГДА У РОССИЯН НЕ БЫЛО СТОЛЬКО ДЕНЕГ, КОТОРЫЕ ОНИ МОГЛИ БЫ ПОТРАТИТЬ НА ОРГАНИЗАЦИЮ ДОСУГА, И ТЕПЕРЬ ЭТИ СРЕДСТВА АКТИВНО РАСХОДУЮТСЯ. ПОТЕНЦИАЛ ИСЧЕРПАЕТСЯ ЕЩЕ НЕСКОРО. ПРОИЗВОДИТЕЛИ И ПРОДАВЦЫ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ СПОРТА И ТУРИЗМА ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА БЕРЕЖЛИВЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ.



20) ROLLE DEUTSCHLANDS NIMMT AB

DEUTSCHLAND IST NUR NOCH DRITTWICHTIGSTER AUSSENHANDELSPARTNER RUSSLANDS. EIN ERLEICHTERTER ZUGANG ZU INVESTITIONSKREDITEN, EIN STÄRKERER RUBEL UND EIN FREUNDLICHERES WIRTSCHAFTSKLIMA SOLLEN IN RUSSLAND FÜR EIN DEUTLICHES WACHSTUM DES AUSSENHANDELS SORGEN.

22) GERMANIA TERJAJT POZICII

GERMANIA SEGDJNJA LIŠY TRETIIJ PO ZNAČENIJU TORGOVIJ PARTNER ROSSII. UPROŠČENNYJ DOSTUP K INVESTICIIONNYM KREDITAM, SILNYJ RUBEL I BLAGOPRIJATNYJ DELOVOJ KLIMAT DOŁNYJ SPOSOBJSTVOVATY ROŠTU VNEŠNETORGOVYX SVJZEX.

EDITORIAL01

FOKUS: FREIZEITMARKT IN RUSSLAND

Russen reisen weniger04
 Sicher in den Urlaub08
 Breitensport in Russland10
 Freizeitmarkt im Aufwärtstrend14

AKTUELLES

Kurzinformationen18
 Rolle Deutschlands nimmt ab20

BRANCHEN & MÄRKTE

Chancen für 3 PL-Anbieter24

REGIONEN

Aufschwung im Gebiet Omsk26

MARKT DEUTSCHLAND

Neues aus Berlin und Brüssel30
 Grundstückskauf in Deutschland32

KULTUR & LEBEN

Karrierechance Moskau34
 Das internationale Swjatoslaw-Richter-Klavier-Forum38

AHK INTERN

Glückliche Kinderaugen!40
 Am Puls der Zeit42
 Termine44
 Mitglieder News46
 Neumitglieder47

IMPRESSUM

Herausgeber: DEinternational
 Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft
 1. Kasatschi per. 5, 119017 Moskau
 Tel.: (+7 495) 234 49 50 / 53 Fax: (+7 495) 234 49 51 / 54

Internet: www.russland.ahk.de
 e-mail: ahk@ahk-russland.ru, info@DEinternational.ru
 Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Einschätzung ihrer Autoren wieder.
 Redaktion: Monika Hollacher
 Übersetzung: Antonina Plachina, Maria Woltschanskaja, Susanne Stoll
 Redaktion der russischen Texte: Elena Mordmillowitsch

Design und Layout: Viktor Malyschew
 Druck: Bort 714, Chilkow Pereulok, 2, Moskau, www.dproject.ru
 Autoren: Sergej Agibalow, Jens Böhlmann, Olga Engelking, Ruslan Gotyschew, Michael Harms, Bernd Hones, Monika Hollacher, Andrej Puschkina, Gerit Schulze, Sandra Vogel, Nikias Wagner
 Redaktionsschluss: 15. Januar 2010

KARRIERECHANCE MOSKAU
DIE GENERATION PRAKTIKUM
IST IN MOSKAU ANGEKOMMEN.
DIE JUNGEN AUSLÄNDER
SIND AUF DER SUCHE NACH
KARRIEREMÖGLICHKEITEN
UND SELBSTERFAHRUNG.
SIE EINT DAS INTERESSE FÜR
AUSSERGEWÖHNLICHES.

МОСКВА – ГОРОД ВОЗМОЖНОСТЕЙ
МОСКВА ПРИВЛЕКАЕТ НА ПРАКТИКУ
ВСЕ БОЛЬШЕ СТУДЕНТОВ. МОЛОДЫЕ
ЛЮДИ ИЗ РАЗНЫХ СТРАН ПРИЕЗЖАЮТ,
ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ОПЫТ –
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ И ПРОСТО
ЖИЗНЕННЫЙ. ВСЕХ ИХ ОБЪЕДИНЯЕТ
СТРЕМЛЕНИЕ К НЕОБЫЧНОМУ.



34)

36)



42)

AM PULS DER ZEIT

DER PRÄSIDENTIALRAT DER ANK
RUSSLAND HIELT MITTE
DEZEMBER RÜCKSCHAU
AUF EIN SCHWIERIGES JAHR
UND STECKTE WICHTIGE
THEMENFELDER FÜR DIE
WEITERE ARBEIT DER ANK
RUSSLAND AB.

43)

НА ПУЛЬСЕ ВРЕМЕНИ

НА ПРЕЗИДЕНТСКОМ СОВЕТЕ
ВТП, ПРОШЕДШЕМ В СЕРЕДИНЕ
ДЕКАБРЯ, БЫЛИ ПОДВЕЛЕНЫ
ИТОГИ СЛОЖНОГО ГОДА И
ОПРЕДЕЛЕНЫ ОСНОВНЫЕ
НАПРАВЛЕНИЯ ДАЛЬНЕЙШЕЙ
РАБОТЫ ПАЛАТЫ.

К ЧИТАТЕЛЮ	01	РЫНОК: ГЕРМАНИЯ	
ТЕМА НОМЕРА: АКТИВНЫЙ ОТДЫХ В РОССИИ		Новости из Берлина и Брюсселя	31
Россияне стали меньше путешествовать	06	Приобретение недвижимости в Германии	33
В отпуск – со страховкой	09	КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ	
Массовый спорт в России	12	Москва – город возможностей	36
Рынок спорттоваров продолжает развиваться	16	Международный форум пианистов имени Святослава Рихтера	39
НОВОСТИ		НОВОСТИ ПАЛАТЫ	
Коротко	18	Счастье в детских глазах!	41
Германия теряет позиции	22	На пульсе времени	43
РЫНКИ & ОТРАСЛИ		События	44
Шансы в области 3 PL	25	От членов палаты	46
РЕГИОНЫ		Новые члены палаты	47
Омская область на подъеме	28		



RUSSEN REISEN WENIGER

FÜR REISEVERANSTALTER WAR 2009 EIN BESONDERS SCHWERES JAHR. ÜBER EIN VIERTEL WENIGER RUSSEN REISTEN IM VERGANGEN JAHR INS AUSLAND. INVESTOREN SETZEN AUF DIE ENTWICKLUNG DER INLÄNDISCHEN URLAUBSORTE. / MONIKA HOLLACHER, AHK RUSSLAND

Die Wirtschaftskrise und Rubelabwertung haben die Reiselust der Russen 2009 stark gedämpft. In den ersten neun Monaten des letzten Jahres ist die Zahl derer, die Urlaub im Ausland gemacht haben um 26,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gefallen. Auch die Wintersaison konnte die Branche offensichtlich nicht vor einem schlechten Jahresabschluss retten. Zwar waren die Verkäufe nicht so schlecht, wie im Winter 2008/2009, aber sie blieben immer noch 15 Prozent unter den Ergebnissen der Wintersaison 2007/2008. Diese negativen Zahlen liegen aber noch immer über den zu Jahresanfang gestellten Prognosen, die einen Einbruch der Touristenströme ins Ausland von 30 bis 40 Prozent befürchteten.

Ein großes Besucherminus lässt sich in Ländern feststellen, in denen die Preise für Hotels und andere touristische Dienstleistungen wenig oder gar nicht gefallen sind. Dazu gehörten fast alle klassischen europäischen Urlaubsländer: Kroatien (-37 Prozent), Malta (-33 Prozent), Spanien und Griechenland (je -20 Prozent), Italien (-17 Prozent) und sogar die Türkei (-13,2 Prozent). Unter den beliebtesten Stranddestinationen verlor Bulgarien mit -1,2 Prozent am wenigsten russische Touristen,

was unter anderem auch auf einen verbilligten Visaservice und gebührenfreie Visa für Kinder zurückzuführen ist. Außerdem lockte die bulgarische Hotellerie im vergangenen Sommer mit umfangreichen Bonusprogrammen und Sonderangeboten für Kurzentschlossene.

Die meisten russischen Touristen verlor China. 2009 reisten nur noch 716.000 Russen ins Land. 2008 waren es ganze anderthalb Millionen gewesen. Das liegt in erster Linie daran, dass ein großer Teil der Touristen hauptsächlich zum Shopping in die nördlichen Gebiete Chinas gefahren ist.

Andere Länder konnten ein starkes Wachstum an Besuchern aus Russland verzeichnen. Allen voran Israel, das in den ersten neun Monaten 2009 von 88.000 Russen besucht wurde, das sind 63 Prozent mehr als im Vorjahr. Das vereinfachte Visaverfahren für russische Bürger in die USA hat ein verstärktes Interesse an Reisen in die USA ausgelöst (+ 32 Prozent). Leicht gewachsen ist auch die Anzahl der Reisen nach Deutschland (neun Prozent) und die Niederlande (19 Prozent).

Mit Ausnahme Moskaus, wo sich die Verkaufszahlen in den Sommermonaten wenig verändert haben, ist in allen Regionen Russlands, einschließlich St. Petersburg, ein starker

Rückgang der Nachfrage zu verzeichnen. Aleksander Sinigibskij, Generaldirektor des Reiseanbieters „Tes Tour“, beklagt, dass das Preisniveau in den Regionalzentren teilweise so niedrig ist, dass nur noch mit Verlust verkauft werden kann.

Die Erwartungen, die viele Reiseanbieter in den Verkauf von Neujahrsreisen gesetzt hatten, sind nicht erfüllt worden. Das Neujahrsfest verbrachten viele Russen unter dem heimischen Weihnachtsbaum, und das obwohl die Angebote für Fernreisen aufgrund gesunkener Kerosinpreise günstiger waren als in der Vergangenheit. Skiurlauber mussten für einen Skiurlaub in den klassischen europäischen Winterdestinationen wegen des schlechten Rubelkurses 20 bis 30 Prozent mehr als im letzten Jahr bezahlen. Viele russische Urlauber sind auf die Tage nach Neujahr ausgewichen, viele sind zu Hause geblieben.

Die Prognosen für 2010 fallen vorsichtig aus. Die Reiseveranstalter erwarten ab dem Frühjahr einen leichten Aufschwung im Bereich der Auslandsreisen von drei bis vier Prozent.

In dieser Situation richten nicht nur inländische Investoren zunehmend ihr Augenmerk auf die Erholungsgebiete im Inland. Im November unterschrieben Intourist und Thomas

WIRTSCHAFTSKRISE UND RUBELABWERTUNG HABEN DIE REISELUST DER RUSSEN 2009 STARK GEDÄMPFT.

Cook eine Absichtserklärung über ihre weitere gemeinsame Tätigkeit in Russland. Beabsichtigt ist die Gründung eines Jointventures. Thomas Cook wird in das geplante Unternehmen 40 Millionen US-Dollar und Technologie einbringen, Intourist stellt sein Reisebüronetz und seine personelle und operative Expertise zur Verfügung. Damit wäre Thomas Cook nach Kuoni und TUI Travel der dritte große Player auf dem russischen Markt.

Obwohl beide Unternehmen noch keine näheren Erklärungen zum geplanten Jointventure abgegeben haben, gehen Experten davon aus, dass Thomas Cook mit dieser Investition seine Interessen am Tourismus vor allem in und nach Russland ausbauen möchte. Intourist ist auf dem inländischen Markt führend, während das Unternehmen im Bereich Auslandsreisen relativ klein aufgestellt ist.

Mit diesen Plänen könnte sich Thomas Cook im richtigen Fahrwasser befinden. Der inländische Markt wuchs in diesem Jahr um 42 Prozent. Allein Sotschi wurde in den Monaten Mai bis Juli von 740.000 Besuchern besucht. Auch der bisher eher schleppend verlaufende Ausbau der touristischen Sonderwirtschafts-

zonen erhielt 2009 neuen Schwung. So konnte Ende November 2009 die Sonderwirtschaftszone Birjusowaja Katyn, vertreten durch den russischen Investor Fedor Leonov (Ski-Komplex) einen Vertrag zur gemeinsamen Ausrüstung eines Skigebiets mit der TechnoAlpin AG und der Leitner AG unterschreiben. Die Vertragshöhe beträgt 15 Millionen Euro. Die beiden italienischen Partner sollen die Planung eines Alpinskizentrums in der Sonderwirtschaftszone übernehmen, wobei Leitner den Bau der gesamten Liftanlagen im Skigebiet übernehmen, TechnoAlpin für die Beschneigungssysteme zuständig sein wird. Der russische Partner Ski-Komplex übernimmt im Auftrag des Gebiets den Aufbau der Infrastruktur und als Privatinvestor den Bau dreier Hotels.

Große Pläne auch im Skigebiet Bajkalsk im Gebiet Irkutsk: Hier hatte Anfang Dezember der Reiseveranstalter „Grand Bajkal“ bekannt gegeben, bis 2015 eine Milliarde Rubel in das Skigebiet investieren zu wollen. Die Finanzierung wird voraussichtlich die Sberbank übernehmen. Der Reiseveranstalter hat bereits eine Milliarde Rubel in den Ausbau des Kurortes „Gora Sobolinaja“ (Zobelberg) in der

Nähe von Bajkalsk gesteckt. Zu den bereits durchgeführten Maßnahmen gehören: Bau eines Sessellifts mit Technik und Ausrüstung der österreichischen Firma Doppelmayr, Renovierung von zwei Seilbahnen, Bau einer neuen Tubing-Trasse, Erweiterung von drei bestehenden Skitrassen und deren technische Ausstattung (Beschneigung, Zahlssysteme etc). In den kommenden fünf Jahren soll der Ort weiter in ein Skizentrum mit Weltniveau ausgebaut werden.

Für diese ehrgeizigen Pläne braucht „Grand Bajkalsk“ aber auch staatliche Unterstützung. Zurzeit wird ein Antrag an den „Investfond“ der Russischen Föderation über 130 Millionen Rubel für den Ausbau der Infrastruktur des neuen Skizentrums erstellt. Firmenchef Viktor Grogorow hofft, dass bis zum 1. Juli 2010 eine Entscheidung über den Antrag gefällt wird. Anstoß für eine positive Entscheidung soll die Ausweitung der touristischen Sonderwirtschaftszone „Worota Baikala“ auf das Skigebiet Bajkalsk geben. Diese wurde Ende des Jahres zwischen der Russischen Regierung und der Regierung des Gebiets Irkutsk beschlossen.)

KEINE LUST AUF PAPIERKRIEG?

RUFIL CONSULTING
Accounting & Management in Russia

Ansprechpartner: Philipp Rowe
RUFIL OOO
129343 Moskau, Russland
Proezd Serebryakova, Nr. 6
Tel: +7 (495) 233 01 25
rowe@rufil-consulting.com
www.rufil-consulting.com



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

BUCHHALTUNG IN RUSSLAND

inklusive Steuererklärungen, Management Reporting und Arbeitserlaubnis.

Eindeutige Kommunikation und fachliche Beratung

AUF DEUTSCH,

Transparenz und Zuverlässigkeit –

So sparen Sie bei Ihrer Buchführung in Russland Zeit, Geld und Nerven.

Wenden Sie sich an RUFIL CONSULTING.



РОССИЯНЕ СТАЛИ МЕНЬШЕ ПУТЕШЕСТВОВАТЬ

ДЛЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ АГЕНТСТВ 2009 ГОД СТАЛ ОСОБЕННО ТЯЖЕЛЫМ. ЗА ГРАНИЦУ ВЫЕХАЛО НА ЧЕТВЕРТЬ МЕНЬШЕ ТУРИСТОВ, ЧЕМ В ПРОШЛОМ ГОДУ. ИНВЕСТОРЫ ДЕЛАЮТ СТАВКИ НА РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННИХ НАПРАВЛЕНИЙ. / МОНИКА ХОЛЛАХЕР, АНК РОССИЯ

Под влиянием финансового кризиса и падения рубля охота к перемене мест у россиян заметно ослабла. В первые девять месяцев прошедшего года количество тех, кто провел отпуск за рубежом, сократилось на 26,6% по сравнению с предыдущим годом. И начавшийся зимний сезон не смог спасти отрасль от скверных годовых показателей. Продажи шли не так плохо, как зимой 2008/2009 года, но все же остались на 15% ниже показателей сезона 2007/2008. Эти негативные цифры, тем не менее, превышают уровень прогнозов начала года, предсказывавших падение потока туристов за рубеж на 30-40%. Заметное падение наблюдается в тех странах, где цены на отели и другие туристические услуги снизились незначительно или не снизились вовсе. Сюда относятся классические европейские направления: Хорватия (-37%), Мальта (-33%), Испания и Греция (-20%), Италия (-17%), а также Турция (-13,2%). Среди излюбленных мест пляжного отдыха меньше всего от снижения потока российских туристов пострадала Болгария (-1,2%). Это объясняется дешевым визовым обслуживанием и отсутствием визовых сборов на детей. Кроме

того, прошлым летом болгарские отели очень активно предлагали бонусные программы и горящие путевки.

Сильнее всего сократился поток российских туристов в Китай. В 2009 г. в эту страну выехало всего 716 тыс. россиян. В 2008 г. их было полтора миллиона. Причина в том, что большинство так называемых туристов в действительности ездил в северные районы Китая за товаром для своих торговых точек.

Есть страны, где поток российских туристов значительно вырос. На первом месте здесь стоит Израиль – на 63% больше, чем в прошлом году. Благодаря упрощению процедуры получения виз для российских граждан значительно вырос интерес россиян к поездкам в США (+32%). Немного увеличилось число поездок в Германию (+9%) и Голландию (+19%).

В Москве показатели продаж в летние месяцы мало изменились, однако в других регионах, включая Санкт-Петербург, наблюдалось значительное падение спроса на зарубежные поездки. Александр Синегибский, генеральный директор туроператора «Tez Tour», жаловался, что в столицах регионов уровень цен на путевки такой низкий, что продажи идут в убыток.

Многие туристические компании возлагали большие надежды на новогодние поездки, но эти надежды не оправдались. Многие россияне встретили Новый Год дома у елки, несмотря на то, что стоимость билетов снизилась благодаря падению цен на керосин. Любителям лыж из-за низкого курса рубля пришлось платить за поездки на курорты на 20-30% больше, чем в прошлом году. Многие отдыхающие перенесли поездки на посленовогодний период, многие предпочли остаться дома.

Прогнозы на 2010 г. полны неопределенности. Туристические агентства ожидают весной незначительного увеличения потока туристов, на три-четыре процента.

В сложившейся ситуации не только инвесторы приглядываются к курортам внутри страны. В ноябре Интурист и Thomas Cook подписали договор о намерениях в отношении совместной деятельности в России. В планах создание СП. Thomas Cook собирается вложить в будущее предприятие 40 млн долл. и свои технологии, Интурист представляет собственную сеть туристических агентств и оперативную экспертизу. В результате Thomas Cook надеется оказаться третьим, по-

ПОД ВЛИЯНИЕМ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА И ПАДЕНИЯ РУБЛЯ ОХОТА К ПЕРЕМЕНЕ МЕСТ У РОССИЯН ЗАМЕТНО ОСЛАБЛА.

сле Kuoni и TUI Travel, крупнейшем игроком на российском рынке.

Ни одна из компаний не предоставила пока более подробной информации о будущем СП, тем не менее эксперты предполагают, что Thomas Cook намерен развивать свой бизнес в России и с российскими партнерами. Интурист лидирует на внутреннем российском рынке, хотя в области зарубежных поездок компания представлена слабо.

Подобные планы говорят о том, что Thomas Cook выбрал верную стратегию. Российский внутренний рынок вырос в этом году на 42%. В одном только Сочи с мая по июль побывало 740 тыс. туристов.

Также процесс создания особых экономических зон туристско-рекреационного типа, прежде протекавший крайне медленно, в 2009 г. сдвинулся с места. Так, в конце ноября 2009 г., представляя особую экономическую зону Новая Катунь (горнолыжный комплекс), российский инвестор Федор Леонов заклю-

чил договор о совместном оснащении горнолыжного курорта с компаниями TechnoAlpin AG и Leitner AG. Стоимость контракта составляет 15 млн евро. Итальянские партнеры возьмут на себя планирование горнолыжного центра, причем Leitner займется строительством подъемников, а TechnoAlpin оборудует всю систему оснежения. Российский партнер займется строительством инфраструктуры и выступит как частный инвестор строительства трех отелей.

Большие планы также у Байкальского горнолыжного региона: в начале декабря туроператор „Гранд Байкал“ заявил, что намерен до 2015 г. инвестировать в этот курорт один млрд руб. Финансирование возьмет на себя, по всей вероятности, Сбербанк. Туроператор уже вложил миллиард рублей в строительство курорта «Гора Соболиная» неподалеку от Байкальска. На данный момент реализованы следующие работы: строительство кресельного подъемника, оснащенного техникой и оборудованием австрийской

компании Doppelmauer, ремонт двух канатных дорог, строительство новой лыжной трубы, расширение трех существующих трасс и их технического оснащения (оснежение, система оплаты и т.д.). В ближайшие пять лет комплекс должен превратиться в международный горнолыжный центр мирового уровня.

Для осуществления этих амбициозных планов „Гранд Байкалу“ понадобится государственная поддержка. Компания подала заявку в Инвестфонд РФ на получение более 130 млн руб. на строительство инфраструктуры нового горнолыжного комплекса. Глава компании Виктор Грогоров надеется, что до 1-ого июля 2010 г. решение по заявке уже будет принято. Препятствием для получения финансирования может стать расширение особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Ворота Байкала» в Байкальском горнолыжном регионе. Решение о расширении принято в конце года Правительством РФ и администрацией Иркутской области.)

Vor Ort,
wo Sie uns brauchen.



„International ausgerichtete Anwälte, die Ihren lokalen Markt kennen.“

Salans ist eine führende internationale Anwaltskanzlei mit über 750 Rechtsanwälten an 21 Standorten weltweit, die ihre Mandanten in allen wirtschaftlichen und rechtlichen Fragen berät. Heute ist Salans eine der größten Kanzleien in den GUS-Staaten und kann auf drei Jahrzehnte Erfahrung in der Region zurückblicken. PLC Which lawyer? 2009 nennt Salans unter den 50 führenden Anwaltskanzleien der Welt und den 2 besten Kanzleien in Russland.

Gesellschaftsrecht / Vertragsrecht
Immobilien- und Baurecht
Steuern und Zoll
Banken und Finanzen

Energie und natürliche Ressourcen
Prozessführung und alternative Streitbeilegung
Geistiges Eigentum
Arbeitsrecht

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

Berlin Markgrafenstraße 33
T +49 (0) 30 264 73 0
berlin@salans.com

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

Frankfurt
Platz der Einheit 2
T +49 (0) 69 45 00 12 0
frankfurt@salans.com

 **SALANS**
www.salans.com



Photo.com / gregpeperon

SICHER IN DEN URLAUB

DIE ZUNEHMENDE REISETÄTIGKEIT DER RUSSISCHEN BEVÖLKERUNG ERFORDERT EINE GESETZLICHE REGELUNG DER VERSICHERUNGSPFLICHT FÜR URLAUBER UND GESCHÄFTSREISENDE. / ANDREI PUSCHKIN, TENZOR CONSULTING GROUP

Die juristischen Grundlagen zur Regelung verschiedener Tätigkeiten der Tourismusbranche sind bislang äußerst lückenhaft. Dies trifft insbesondere auf alle vertraglichen Beziehungen zwischen Organisations und Kunden, die das Leben und die Gesundheit des Touristen betreffen, zu. Es fehlt an materiellen Absicherungen und abgeschlossene Lebens- und Krankenversicherungen sind oft unzureichend. Stetig wachsende Touristenzahlen machen eine Anpassung der russischen Gesetzgebung an die weltweit üblichen Versicherungspraktiken notwendig, dazu gehört auch die Pflichtversicherung von Reisen in Gebiete mit einem erhöhten Sicherheitsrisiko. Im Auftrag des Föderationsrates wurde nun ein Gesetzentwurf zu diesem Themenkomplex unter dem Titel „Über die Grundlagen der touristischen Tätigkeit in der Russischen Föderation“ ausgearbeitet, in dem insbesondere die Einführung einer Pflichtversicherung für Leben und Gesundheit der Reisenden geregelt wird. Durch das neue Gesetz soll den Touristen das Recht auf eine abgesicherte Reise durch eine umfassende Versicherung ihrer materiellen Interessen garantiert werden. Dazu gehören einerseits Lebens- und Krankenversicherung, aber auch

die ordnungsgemäße Erfüllung der Verpflichtungen seitens der Reiseorganisatoren. Zwei Kategorien von Vertragsverhältnissen werden also zukünftig gesetzlich geregelt:

- Das Verhältnis zwischen Kunden und Reiseveranstaltern, wobei der Veranstalter verpflichtet wird, Lebens- und Krankenversicherung für die Touristen abzuschließen.
- Das Verhältnis zwischen Reiseveranstaltern, Versicherern und dritten Personen, die die entsprechenden Dienstleistungen, meist medizinische, erbringen.

Die Bedingungen für Touristen im Auslands- und Inlandstourismus sollen den international gültigen Standards angepasst werden. Denn die ständig wachsenden Touristenströme ins Ausland und auch innerhalb Russlands sind mit einer starken Zunahme von Schadens- und Krankheitsfällen in den beliebten Destinationen verbunden. Zunehmender Beliebtheit erfreuen sich auch Reisen, die mit einem erhöhten Risiko für die Gesundheit verbunden sind, wie zum Beispiel Alpinsportarten oder Extremsportarten. Unfälle werden immer häufiger auch durch das unvorsichtige Verhalten der Touristen selbst provoziert. Das bedeutet, dass russischen Bürgern eine medizinische Versorgung in ihren

Urlaubsorten im In- und Ausland garantiert sein muss. Klar ist auch, dass in vielen Ländern medizinische Dienstleistungen so teuer sind, dass der durchschnittliche Tourist sie nicht aus eigener Tasche bezahlen kann.

In den meisten Ländern der Welt ist eine Pflichtversicherung für Reisende längst erfolgreich etabliert. So ist die Vorlage einer Krankenversicherung für alle Reisenden in die Schengenzone bei Erhalt eines Visums notwendig. Die Versicherung muss Kosten von mindestens 30.000 Euro abdecken, eingeschlossen sind ärztliche Dienstleistungen, inklusive chirurgischer Eingriffe und eine Einweisung ins Krankenhaus im Notfall. Auch in der Ukraine gibt es längst schon ein Tourismusgesetz, das die versicherungstechnischen Fragen für die Bürger der Ukraine regelt.

Als Grundlage für die geplanten Normen der Versicherungssummen wurden Empfehlungen des Verbandes der russischen Reiseveranstalter herangezogen. Die minimale Versicherungssumme beträgt 500.000 Rubel, das sind ca. 15.000 US-Dollar.

Der Versicherer bestimmt den Versicherungstarif ausgehend von der Vertragsdauer und verschiedenen anderen Faktoren, die sich auf die Versicherungsrisiken auswirken. Bei einer Versicherungssumme von 500.000 Rubeln beträgt der Tarif 30 bis 50 Rubel pro Tag. Ein Betrag, der die Gesamtkosten für eine Urlaubsreise nicht sonderlich in die Höhe schießen lässt.

Höhere Garantien sind auch bei Reisen auf dem Territorium der RF, die ein erhöhtes Risiko für Leben und Gesundheit darstellen, erforderlich. Neben den üblichen Formen der Versicherung sollte auch die Auszahlung der Policen an den Versicherten oder seine Angehörigen bei Eintritt des Versicherungsfalls vorgesehen sein (z. B. bei Krankheit, Verstümmelung oder Tod). Die minimale Versicherungssumme für Reisen dieser Art beträgt mindestens eine Million Rubel, d.h. der Reisende muss, je nach Versicherungsgesellschaft, mit einem Tarif von ca. 75 Rubeln pro Tag rechnen.

Die Einführung einer Reisepflichtversicherung eröffnet zusätzliche Möglichkeiten, die Rechte und Interessen des Verbrauchers zu schützen, und fördert die Entwicklung dieser Versicherungsdienstleistungen. Der Aufbau einer Pflichtversicherung verfolgt auch eine Vereinheitlichung der Regeln, um der möglichen Willkür der Reiseveranstalter bei entsprechenden Vertragsabsprachen mit dem Kunden vorzubeugen.

Die Versicherung gewinnt an Bedeutung, weil sie die materiellen Verluste in Ausnahmesituationen erheblich minimiert. Der Außenhandel wird weiter wachsen und die Reiseaktivitäten der russischen Bevölkerung ebenso. Dies erfordert eine adäquate Reaktion des Gesetzgebers auf diese Entwicklungen im Bereich Versicherung und Verbraucherschutz.)



Fotolia.com / Oly

В ОТПУСК – СО СТРАХОВКОЙ

ВСЕ БОЛЬШЕ РОССИЯН ЕЖЕГОДНО ОТПРАВЛЯЮТСЯ В ПУТЕШЕСТВИЯ, ПОЭТОМУ НЕОБХОДИМО СОЗДАТЬ ПРАВОВУЮ БАЗУ В ОТНОШЕНИИ СТРАХОВАНИЯ ТУРИСТОВ И ЛЮДЕЙ, СОВЕРШАЮЩИХ ДЕЛОВЫЕ ПОЕЗДКИ.
ПУШКИН АНДРЕЙ, TENZOR CONSULTING GROUP

Нормативная правовая база, регулирующая отдельные аспекты туристской деятельности остается несовершенной. В первую очередь это касается договорных отношений в сфере страхования жизни и здоровья путешественника, между организаторами и клиентами. Не хватает материальных свидетельств договоров и заключенных страховок. Постоянно возрастающее количество российских туристов делают необходимой адаптацию российского законодательства к мировой практике страхования в области туризма, включая механизм обязательного страхования туристских маршрутов повышенной опасности

По заказу Совета Федерации был разработан проект федерального закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» в части введения обязательного страхования жизни и здоровья туристов. Главной целью законопроекта является создание гарантий прав туристов на безопасное осуществление путешествий посредством страхования их имущественных интересов, связанных с возможным причинением вреда жизни и здоровью, в том числе при надлежащем исполнении туроператором всех своих обязанностей.

Законопроект предполагает законодательное регулирование двух групп отношений:

- между субъектами туристской деятельности, возлагая на туроператоров обязанность страховать жизнь и здоровье туристов;
- между туроператорами и страховщиками, а также между туроператорами и третьими лицами, оказывающими медицинские и сопутствующие услуги.

Законопроект преследует цель защиты прав туристов на уровне общепринятых мировых стандартов, как на родине, так и за ее пределами. Увеличивающиеся объемы внутреннего

и международного туризма влекут увеличение уровня травматизма на объектах туризма и массового отдыха. Все большей популярностью пользуются маршруты, связанные с повышенной опасностью для жизни и здоровья туристов, такие как горный, экстремальный туризм. Иногда причиной несчастных случаев становится поведение самих туристов. Таким образом, необходимо обеспечить равную гарантию оказания медицинской помощи российским гражданам, как внутри страны, так и за ее пределами. Очевидно также, что в некоторых странах медицинские услуги стоят дороже, чем в России, что может быть просто не по карману среднестатистическому туристу. В большинстве стран мира механизмы обязательного страхования путешествующих давно и успешно работают. Так, наличие обязательного страхования медицинских расходов необходимо для получения визы в «шенгенскую зону». Общее покрытие должно составлять не менее 30 тыс. евро, включая хирургию и госпитализацию в экстренных случаях. Обязательное страхование жизни и здоровья туристов предусматривает также Закон Украины «О туризме».

За основы проектируемых норм о размерах страховых сумм взяты рекомендации Ассоциации туроператоров России. Минимальная страховая сумма составляет 500 тыс. руб. (около 15 тыс. долл.). Страховой тариф определяется страховщиком исходя из сроков действия договора страхования и с учетом факторов, влияющих на степень страхового риска. При покрытии 500 тыс. руб. страховой тариф составляет от 30 до 50 руб. в сутки. Таким образом, введение обязательного страхования не вызовет резкого удорожания туров.

Также определены повышенные гарантии при прохождении маршрутов на территории РФ, представляющих повышенную опасность

для жизни и здоровья. Помимо форм страхового обеспечения полис должен предусматривать осуществление застрахованному лицу страховой выплаты при наступлении страховых случаев (заболевания, увечья или смерти). Минимальный размер страховой суммы для таких маршрутов увеличен вдвое – до одного млн руб. Размер платы за страхование составит, по подсчетам страховщиков, около 75 руб. в сутки.

Введение института обязательного страхования жизни и здоровья туристов позволит создать дополнительные способы защиты прав и охраняемых интересов туристов, а также обеспечить развитие данного сектора страховых услуг.

Россия занимает первое место среди стран с наиболее высоким уровнем потерь населения от несчастных случаев. Тогда как государства-участники шенгенских соглашений, наоборот входят в число стран с низкими потерями населения от несчастных случаев

Кроме того, весьма велико число несчастных случаев именно в местах массового отдыха и туризма. Введение института обязательного страхования жизни и здоровья туристов позволит создать дополнительные способы защиты прав и охраняемых интересов туристов, а также обеспечить развитие данного сектора страховых услуг. Страхование приобретает особую важность, поскольку обеспечивает минимизацию имущественных потерь в экстренных ситуациях.

Предполагается, что законопроект имеет все шансы для успешного развития, поскольку наметившаяся концентрация финансовых ресурсов, расширение внешнеэкономических связей, рост активности российских туристов потребуют адекватного развития отношений и в области страхования.)



Fotolia.com / Charles Knox

BREITENSPORT IN RUSSLAND

DIE RUSSEN BESCHÄFTIGEN SICH ZUNEHMEND MIT EINER AKTIVEN FREIZEITGESTALTUNG. DIESER TREND BIETET GUTE CHANCEN FÜR ANBIETER DER SPORTBRANCHE. / SANDRA VOGEL, DECATHLON

Fast überall in der Welt identifizieren sich Menschen mit den sportlichen Erfolgen der Spitzensportler ihres Landes. In einem besonderen Maße traf dies immer auf die so genannten Supermächte zu. Bis heute gehören russische Sportler zur Weltspitze. Um den Breitensport dagegen war es deutlich schlechter bestellt. Sport galt in der Sowjetunion als Hebel zur Erziehung gesunder, kräftiger und disziplinierter Bürger und war Bestandteil des sowjetischen Planungs- und Rechenschaftssystems. Beindruckende Zahlen und Statistiken sollten die sportlichen Aktivitäten der Bevölkerung belegen.

Die Realität sah allerdings anders aus. Heute wissen wir, dass zu sowjetischen Zeiten lediglich acht Prozent der Männer und zwei Prozent der Frauen regelmäßig Sport trieben. In diesem staatlichen System konnte sich selbstverständlich kein kommerzialisierter Breitensport entwickeln.

Erst in den 80er Jahren unternahm der Staat Anstrengungen diese Situation zu verbessern, in dem er bis dahin geschlossene Sportanstalten für ein breites Publikum öffnete. Ab 1987 wurden die ersten Vorformen privaten Unternehmertums zugelassen und es entstanden die ersten nicht staatlichen Sport- und Fitnessclubs.

Insgesamt entspricht der Sportweltmarkt 256 Milliarden US-Dollar, davon entfällt ein Großteil auf Europa. Russland gehört mit 3,3 Milliarden US-Dollar zu den zehn wichtigsten Ländern hinter Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien (Quelle: NPD Group, Global Sport Market Size Estimate, Jahr 2006). Experten schätzen den russischen Sportmarkt heute doppelt so hoch ein. Der russische Sportmarkt spielt daher eine zunehmend wichtige Rolle für Händler und Hersteller.

Durch den wachsenden Wohlstand in den letzten zehn Jahren wird Sport nicht mehr nur als Leistungs-

DER WINTERSPORT SPIELT IN RUSSLAND EINE GROSSE ROLLE. DER MARKT FÜR SKILANGLAUF IST DER GRÖSSTE WELTWEIT.

sport gesehen, sondern immer häufiger auch als Hobby. Das Interesse am Sport als Bestandteil eines fitten und gesunden Lebens gewinnt bei vielen an Bedeutung. Der Staat fördert diese Tendenz und hat vor einigen Jahren das föderale Zielprogramm „Entwicklung von Körperkultur und Sport in der Russischen Föderation, 2006 bis 2015“ aufgelegt. Im Rahmen dieses Programms sind ebenfalls Bau und Ausbau von Sport- und Freizeitstätten vorgesehen.

Laut Angaben der russischen Bundesagentur für körperliche Ausbildung und Sport (RosSPORT) sind die beliebtesten Sportarten in Russland: Fußball, Volleyball, Basketball, Leichtathletik, Schwimmen, Langlauf, Tischtennis, Schach, Sport Tourismus und Aerobic.

Der Wintersport spielt in Russland eine große Rolle. Russland ist überaus stolz, nach den Olympischen Sommerspielen 1980 in Moskau, 2014 die Olympischen Winterspiele in Sotschi auszurichten. Wintersport gehört in Russland schon allein wegen des Klimas zur Lebenskultur. Ein gutes Beispiel dafür ist der Skilanglauf, der im Winter selbst in den Parkanlagen der Städte betrieben wird und viele gehen diesem Sport von klein auf bis ins hohe Alter nach. Schon in der Schule gehört Skilanglauf zum Sportprogramm. In Sibirien und in anderen nördlichen Regionen Russlands ist Langlauf ein Nationalsport. Die Sportausbildungszentren Krasnojarsk, Novosibirsk, Irkutsk und Chanty-Mansisk bringen bis heute zahlreiche Olympiasieger und Weltmeister hervor. Der russische Markt für Skilanglauf ist der größte weltweit.

Schlittschuhlaufen kann in Russland schon jedes Kleinkind. Die russische Sportgeschichte ist durch seine Eiskunstlauf- sowie seine Eishockeyleistungen geprägt. Schlittschuh wird überall gelaufen: auf gefrorenen Seen in den Parks, überfluteten Sportplätzen in den Höfen, auf saisonalen Eisbahnen und in Eishallen, die auch im Sommer betrieben werden können. In Moskau gibt es von letzteren allein 16 Stück.

Der Alpinskmarkt boomt schon seit einigen Jahren. Die Verkaufszahlen für Ski- und Snowboardausrüstungen steigen kontinuierlich, gleichzeitig werden im ganzen Land Skianlagen modernisiert und neu gebaut. Der Ural und besonders das Kaukasusgebirge haben außerordentlich gute Wintersportbedingungen. Der Elbrus ist größer als der Mont Blanc, dort wurde vor einigen Jahren eine sehr gut laufende Skianlage gebaut. Eine weitere Erschließung des Gebiets ist geplant. Krasnaja Poljana ist auch schon heute, vier Jahre vor den Olympischen Winterspielen in Sotschi, die zweitgrößte Skianlage.

Das Kaukasusgebirge ist allen Bergsportliebhabern als Paradies für Skiabfahrt, Snowboard, Freestyle, Heliskiing und vieles mehr bekannt.

Skiabfahrt und Snowboard sind die Trendsportarten, die schon in der Nähe Moskaus möglich sind. Nur 15 Minuten mit der Metro vom Stadtzentrum entfernt



befinden sich die „Moskauer Alpen“, wo jeder im Winter ein wenig Spaß am Gleiten haben kann. Im Moskauer Vorort Krasnogorsk befindet sich eine riesige Wintersportanlage, ein 400 Meter lang und 60 Meter breiter Ski-Abfahrtshang ermöglicht das ganze Jahr über Skivergnügen. Kleinere Skianlagen wurden in der Nähe Moskaus und in St. Petersburg gebaut. Das Interesse an diesen Sportarten wächst besonders bei jungen Leuten, trotz des nötigen Budgets.

Aber auch abgesehen vom Wintersportangebot, bieten sich in Moskau viele Sportmöglichkeiten. Es gibt 42 Sportpaläste, 91 Stadien und 245 Schwimmbäder. Insgesamt zählt Moskau 2849 Sporthallen, 2636 Kleinsportanlagen in Wohngebieten und 123 Sportschulen, fünf Sportausbildungszentren und ein Trainercollege (Moskau City Government, 2008/2009). Allerdings sind viele staatliche Einrichtungen sehr sanierungs- und modernisierungsbedürftig. Besonders in Schulen, sind die Sporteinrichtungen häufig in einem traurigen Zustand und es fehlt an finanziellen Mitteln. Die häufigsten Teamsportarten sind Fußball, Basketball, Volleyball und Badminton.

Einen wachsenden Anteil am Sportmarkt hat der Fitnessbereich. Innerhalb der letzten Jahre ist die Zahl der Fitnessklubs gewaltig gestiegen. Dies gilt vor allem für die Großstädte, wobei Moskau mit über 300 Fitnessklubs an der Spitze liegt. Das liegt unter anderem auch an den höheren Einkommen, über die die Moskauer Mittelschicht verfügt, denn ein Jahresabo in einem Klub ist nicht billig. Unter 100 US-Dollar pro Monat ist selten etwas zu haben, die nobleren Klubs kosten 300 US-Dollar und aufwärts. Selbst im Vergleich mit dem westlichen Ausland sind das stolze Preise. Trotzdem boomt die Branche. Zunehmend orientiert sich der Markt auf die mittleren Bevölkerungsschichten, weil hier das Wachstumspotential ungleich höher ist als bei den Reichen und Superreichen.

Das Angebot und die Einrichtung der neueren Fit-

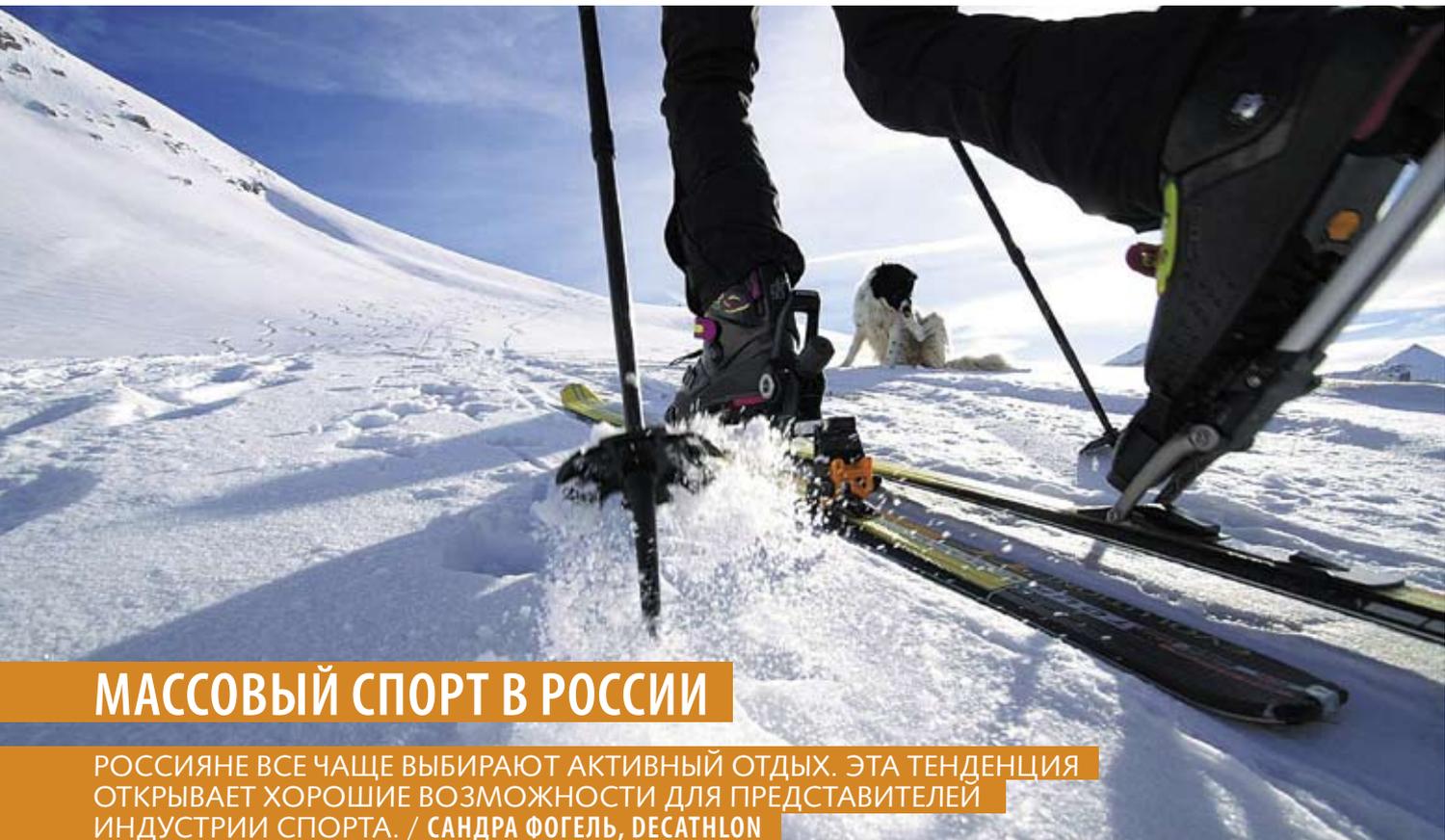
nessstudios sind auf dem letzten Stand. Im Angebot ist fast überall Yoga, Pilates, Squash, Boxen, Schwimmen, Aqua Aerobic, Spinning, Pump, Hip Hop, Bauchtanz und vieles mehr. Bei den Geräten gewinnen Cardio- und Fitnessbereiche mehr an Raum im Vergleich zum Body Building.

Erst drei bis fünf Prozent der Moskauer gehen regelmäßig ins Fitnessstudio, in den Regionen sind es noch weniger. Dennoch weist der Markt Wachstumsraten von 20 bis 30 Prozent jährlich auf. Das Potential ist also noch lange nicht ausgeschöpft.

Der Rollensport (Inlineskates, Roller, Skateboards usw.) liegt seit einigen Jahren bei Kindern und jungen Menschen im Trend. Trotz der schlechten Strassen- oder Wegverhältnisse in den russischen Städten sind diese Sportprodukte die Stars in allen Sportgeschäften. In immer mehr Parkanlagen werden Möglichkeiten für Skater gebaut, auch die Wege werden für Jogger und Fahrradfahrer ausgebaut. Im Sommer sind Sportarten wie Wandern, Schwimmen, alle Strandsportarten (Volleyball, Fußball, Badminton) Tennis Tischtennis beliebt. Im Kommen sind auch Kitesurfen und Wakeboarden.

Angeln und Jagen sind traditionelle Sportarten in Russland. In dem größten Land der Welt bieten sich viele Möglichkeiten in zahlreichen Gewässern und Wäldern Angeln- und Jagdsport zu betreiben.

Sport ist en vogue im modernen Russland. Mit steigenden Einkommen und wachsenden Bewusstsein interessieren sich immer mehr Menschen für eine sinnvolle Freizeitgestaltung. Dies bestätigt die Entwicklung des russischen Sportmarktes, die in den letzten Jahren kontinuierlich nach oben gegangen ist. Trotz der aktuellen Wirtschaftskrise verzichten viele Russen weiterhin nicht darauf, einen Teil ihres Geldes für sportliche Aktivitäten auszugeben. Doch haben sich die meisten Anbieter schon auf preisbewußtere Kunden eingestellt.)



photocase.com / rotomara

МАССОВЫЙ СПОРТ В РОССИИ

РОССИЯНЕ ВСЕ ЧАЩЕ ВЫБИРАЮТ АКТИВНЫЙ ОТДЫХ. ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ ОТКРЫВАЕТ ХОРОШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ИНДУСТРИИ СПОРТА. / САНДРА ФОГЕЛЬ, DECATHLON

Практически в каждой стране люди гордятся достижениями своих лучших спортсменов. Это относится в особенности в так называемый «сверхдержавам». И сегодня российские спортсмены – одни из лучших в мире. Но с массовым спортом дела всегда обстояли значительно хуже. Спорт в Советском союзе рассматривался как рычаг для воспитания здорового, сильного и дисциплинированного гражданина и был составной частью советской планово-отчетной системы. Впечатляющие цифры и статистические данные должны были доказывать спортивную активность населения. Реально же только в 80-х годах государство стало пытаться улучшить ситуацию, открыв до того времени закрытые спортивные площадки для широкой публики. С 1987 г. были разрешены первые простые формы частных предприятий и стали появляться первые негосударственные спортивные и фитнес-клубы.

Сейчас уже не секрет, что в советские времена регулярно занимались спортом не более восьми процентов мужчин и двух процентов женщин. Естественно, что при такой государственной системе никакой коммерческий массовый спорт развиваться не мог. Этот процесс начался лишь в 90-е годы.

Мировой рынок спорта составляет 256 млрд долл., из них львиная доля выпадает на Европу. 3,3 млрд долл. приходится на долю России, а это значит, что она входит в

первую десятку после Германии, Франции, Великобритании, Италии и Испании (источники: NPD Group, Global Sport Market Size Estimate, 2006 г.). На данный момент российский спортивный рынок вырос, по мнению экспертов, в два раза и поэтому становится все интереснее для продавцов производителей.

За последние 10 лет благосостояние населения повысилось, и спорт стал приобретать все большую популярность, теперь не только как профессия, но и как распространенное хобби. Интерес к спорту стал составляющей здорового образа жизни, который стал новым важным принципом для многих людей. Государство поощряет эту тенденцию. Так, несколько лет назад была принята федеральная целевая программа «Развитие физкультуры и спорта Российской Федерации, с 2006 по 2015 гг.». В рамках программы среди прочего предусматривается строительство и реконструкция спортивных комплексов и центров отдыха.

По данным российского федерального агентства по культуре и спорту (Росспорт), любимые виды спорта в России – это футбол, волейбол, баскетбол, легкая атлетика, плавание, лыжные гонки, настольный теннис, шахматы, спортивный туризм и аэробика. Зимние виды спорта имеют в России огромное значение. Россия невероятно гордится тем, что после московской летней Олимпиады 1980 г. будет проводить зимнюю

Олимпиаду в Сочи в 2014 г. Зимние виды спорта уже хотя бы из-за российских климатических условий – это элемент образа жизни. Прекрасный пример – появляющаяся зимой в городских парках народом накатанная лыжня, по которой катаются стар и млад. В школах лыжи входят в программу по физкультуре. В Сибири и других северных городах лыжные гонки признаются национальным видом спорта. Такие центры спортивной подготовки как Красноярск, Иркутск и Ханты-Мансийск до сих пор готовят многочисленных олимпийских чемпионов и чемпионов мира. Российский рынок лыжного снаряжения – крупнейший в мире.

Кататься на коньках в России действительно умеет каждый ребенок. История российского спорта построена на льду – на достижениях фигуристов и хоккеистов. На коньках катаются всюду: на замерзших озерах в парках, переполненных хоккейных площадках во дворах, на залитых аллеях и в ледовых дворцах, работающих летом. Только в Москве таких ледовых дворцов – 16 штук.

Горнолыжный бум разразился уже несколько лет назад. Цены на горнолыжное и сноубордистское снаряжение постоянно растут, одновременно по всей стране модернизируются и перестраиваются горнолыжные комплексы. Уральский и Кавказский регионы имеют наилучшие предпосылки для развития горнолыжных комплексов. Эльбрус больше Мон Блана, и несколько лет назад там был



построен прекрасный горнолыжный центр. Планируется его дальнейшее расширение. Красная Поляна уже сейчас, за четыре года до Олимпиады в Сочи, считается вторым по величине горнолыжным центром.

Кавказские горы известны всем любителям горных видов спорта как место для фри-стайла, хели-ски, катания на лыжах и сноубордах.

Катание на лыжах и сноубордах – это самые популярные направления, кататься можно даже в Москве. 15 минут на метро от центра города и вы оказываетесь в «Московских Альпах», где зимой каждый может насладиться катанием. В подмосковном Красногорске расположен огромный зимний спортивный центр, горная трасса длиной 400 м и шириной 60 м открыта для посетителей круглый год. Небольшие горнолыжные комплексы построены вокруг Москвы и Санкт-Петербурга. Интерес к этим видам спорта особенно велик у молодежи, несмотря на скромные финансовые возможности.

Но и помимо зимних спортивных комплексов в Москве много возможностей для занятий спортом. 42 дворца спорта, 91 стадион, 245 бассейнов. В общей сложности в Москве насчитывается 2849 спортзалов, 2636 спортивных площадок во дворах, 123 спортивные школы, 5 центров подготовки спортсменов и тренерский колледж (Правительство Москвы 2008/2009). Впрочем, многие государственные спортивные сооружения

нуждаются в очистке и модернизации. Особенно в школах часто используется очень старое спортивное оборудование и инвентарь, ощущается нехватка средств. Самые распространенные командные виды спорта – футбол, баскетбол, волейбол и бадминтон. Все большее значение на спортивном рынке приобретает фитнес. За последние годы количество фитнес-клубов существенно возросло. Это касается в первую очередь больших городов, первое место среди которых занимает Москва, где таких клубов более 300. Это связано прежде всего с высокими доходами московского среднего класса, поскольку годовая карта в таком клубе стоит недешево. Дешевле 100 долл. в месяц редко можно найти что-то приличное, элитные клубы обходятся от 300 долл. в месяц и дороже. Даже по сравнению со странами Запада цена внушительная. Тем не менее, в отрасли наблюдается бум. Рынок все больше ориентируется на средние слои населения, так как здесь потенциал роста гораздо выше, чем в богатых и очень богатых кругах. Фитнес-центры прекрасно оборудованы, комплект услуг также на высшем уровне. Практически везде предлагаются йога, пилатес, сквош, бокс, плавание, аква-аэробика, спиннинг, боди-билдинг, хип-хоп, белли-дэнс и многое другое. Фитнес и спорт более популярны, чем боди-билдинг.

Лишь от трех до пяти процентов москвичей регулярно посещают фитнес-клубы, в про-

винции эти показатели еще ниже. Тем не менее, рынок ежегодно увеличивается на 20-30%. Так что потенциал еще далеко не исчерпан.

Катание на роликовых коньках и скейтбордах последнее время популярно среди детей и молодежи. Снаряжение для этих видов спорта лидирует в продажах магазинов несмотря на отсутствие выделенных зон на улицах. Но в парках появляется все больше дорожек для катания на скейтах, также создаются дорожки для бега и катания на велосипедах. Летом любимые занятия россиян – прогулки, плавание, пляжный спорт (волейбол, футбол, бадминтон), теннис и настольный теннис. Набирают популярность кайтсерфинг и вэйкборд.

Рыбалка и охота – традиционные виды спорта в России. В самой большой стране мира множество лесов и озер, а значит и возможностей для рыбной ловли и охоты.

В современной России спорт в моде. С увеличением доходов и осознанием важности здорового образа жизни все больше людей выбирает активный отдых. Это подтверждает развитие российского спортивного рынка, который в последние годы постоянно увеличивается. Невзирая на кризис многие россияне не отказываются от трат на спортивные цели. А к тому, что сейчас вопрос о цене встал более остро, продавцы спортивных товаров и услуг уже подготовились.)

FREIZEITMARKT IM AUFWÄRTSTREND

TROTZ KRISE SIEHT SERGEI AGIBALOW, MANAGING DIRECTOR DER UNTERNEHMENSGRUPPE SPORTMASTER, FÜR DEN SPORT- UND FREIZEITMARKT GUTE CHANCEN IM NEUEN JAHR. DAS INTERVIEW FÜHRTE MONIKA HOLLACHER, AHK RUSSLAND.



Sergei Agibalov

SPORTMASTER VERKAUFT SEIT DEN 90ER JAHREN WAREN RUND UM SPORT UND FREIZEIT. WIE HAT ALLES ANGEFANGEN?

Wir haben 1992 angefangen die Marke Kettler in Russland zu vertreiben. Es waren die ersten ausländischen Fitnessgeräte, die importiert wurden. 1994 haben wir mit Kettler einen Vertrag über den exklusiven Vertrieb der Marke Kettler in Russland, der Ukraine und Weißrussland unterschrieben. So haben wir unser Verkaufsnetz aufgebaut.

SIE HABEN DIE GERÄTE UND FAHRRÄDER NUR IM GROSSHANDEL VERKAUFT?

Ja, in den ersten Jahren waren wir ausschließlich im Großhandel aktiv. Aber schon bald haben wir verstanden, dass wir uns aktiv weiter entwickeln müssen, wenn wir auf dem Markt bestehen wollen. Deshalb haben wir 1995 am Leninskij Prospekt 21 unser erstes Geschäft unter dem Namen „Kettler Sport“ eröffnet. Obwohl wir im Anschluss daran alle weiteren Geschäfte unter dem Namen „Sportmaster“ eröffnet haben, hat unser erstes Geschäft diesen Namen aus historischen Gründen bis heute behalten.

Gleichzeitig haben wir unser Markenangebot erweitert. Wir haben den Markt erkundet, sind zu vielen internationalen Messen gefahren, unter anderem auch zur Internationalen Fachmesse für Sportartikel und Sportmode in München

und haben begonnen mit anderen bekannten Marken Verträge abzuschließen und den inner-russischen Markt zu entwickeln.

In unseren Anfangsjahren war das Verhältnis Großhandel zu Einzelhandel 80 zu 20 Prozent, nach wenigen Jahren war es schon umgekehrt. Heute ist die Hauptrichtung unserer Tätigkeit ganz klar der Einzelhandel.

Ab 2000 begann die Expansion unseres Einzelhandelsnetzes in den russischen Regionen mit St. Petersburg, Nowosibirsk und Nischnij Nowgorod.

WIE SIND SIE DURCH DIE KRISE GEKOMMEN?

Wir konnten unsere Pläne für 2009 umsetzen. Wir haben 17 neue Geschäfte und sieben Hypermärkte mit mehr als 5000 m² Verkaufsfläche eröffnet. Ein Geschäft mussten wir schließen. Aber das Jahr war sehr schwer. Als die Krise im November 2008 auf dem Höhepunkt war, hatten wir Obligationsanleihen in Höhe von drei Milliarden Rubel, die wir nicht bedienen konnten. Diese Mittel mussten wir aus dem Geschäft ziehen, um ohne Default unseren Verpflichtungen nachkommen zu können. Das war nicht leicht, aber wir haben uns den Banken gegenüber als zuverlässiger Partner erwiesen.

In dieser Situation war es für uns günstig, dass im November und Dezember 2008 die Bevölkerung noch genug Geld hatte und es auch aktiv ausgegeben hat. Die Schwierigkeiten im Verkauf begannen direkt Anfang 2009 mit der Rubelabwertung. Die Nachfrage ist völlig eingebrochen.

WELCHE GEGENMASSNAHMEN HABEN SIE GETROFFEN?

Wir mussten unser Verhalten auf dem Markt gegenüber Verkäufern und Kunden überdenken. Wir haben unsere Preispolitik angepasst. Die Kommunikation mit dem Kunden ist sehr wichtig in dieser Situation. Wir haben neue Bonus-systeme und Clubkarten eingeführt. Nach dem Schock zu Jahresanfang, konnten wir uns nach und nach aus dem Tal wieder hocharbeiten und 2009 konnten wir mit etwa dem gleichen Rubelumsatz abschließen wie das Vorjahr. Damit sind wir in diesem Jahr zufrieden.

WIE HABEN SIE IM VERGLEICH DAZU DIE KRISE VON 1998 ÜBERWUNDEN?

Damals konnten wir überleben, weil alle Geschäfte unser Eigentum und alle Waren bezahlt waren. Wir hatten keine Schulden und konnten mit der starken Rubelabwertung irgendwie fertig werden. Das wichtigste war damals präsent zu bleiben und Marktanteile zu vergrößern.

MITTLERWEILE HABEN SIE SEHR VIELE KONKURRENTEN AUF DEM RUSSISCHEN MARKT. WELCHE ALLEINSTELLUNGSMERKMALE HABEN SIE?

Wir versuchen natürlich besser zu sein, als unsere Konkurrenten. Wir versuchen das über unsere Formate, über die Markennamen, über unsere eigenen Marken und die Preise, die wir in diesem Segment anbieten können. Wir haben das größte russlandweite Ladennetz. Wir bauen unseren Service aus. Wir legen großen Wert auf die optimale Erreichbarkeit unserer Geschäfte. In Moskau beispielsweise sind wir auf allen Ringen und Hauptzufahrtsstraßen vertreten, immer auch gut ohne Auto zu erreichen.

WIE SIEHT DIE PERSONALSITUATION IN IHRER BRANCHE AUS? WIE SUCHEN UND BINDEN SIE IHR PERSONAL?

Sportmaster als Marke ist als Arbeitsgeber für junge Leute sehr interessant. Außerdem sind wir bekannt dafür, dass hier ein gutes Arbeitsklima herrscht. Attraktiv ist auch, dass bei uns alles offiziell und „weiß“ abgerechnet wird. Wir bieten unseren Mitarbeitern ein gutes Sozialpaket, hohe Rabatte auf unsere Waren, Boni für Mitgliedschaften in Fitnessclubs, etc. Wir betreiben ein Trainingszentrum für die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter.

Bezeichnend für unsere Personalführung ist, dass wir viele langjährige Mitarbeiter haben. Die Aufstiegschancen sind in einem expandierenden Unternehmen wie dem unseren groß und das ist motivierend.

MUSSTEN SIE WÄHREND DER KRISE PERSONAL ABBAUEN?

Ja, auch wir mussten Personal einsparen. Davon war vor allem der administrative Bereich betroffen. Dort lassen sich Arbeitsprozesse am einfachsten optimieren und zentralisieren. Einen Teil der Leute konnten wir im Einzelhandelsnetz weiterbeschäftigen. Aber es hat Einschnitte gegeben.



DIE SPORT- UND FREIZEITBRANCHE BOOMT SEIT ANFANG DER 2000ER JAHRE UNGEHEUER. WAREN DIE RUSSEN SCHON IMMER SO SPORT BEGEISTERT, HATTEN NUR NICHT DIE MÖGLICHKEIT UND NICHT DIE KAUFKRAFT?

Das hängt eindeutig mit den wirtschaftlichen Bedingungen und dem Einkommensniveau der Bevölkerung zusammen und hat sicher auch etwas mit einer gewissen Stufe von Freiheit zu tun.

Wenn Sie 300 US-Dollar im Monat verdienen, sind Sie nur damit beschäftigt, zu überleben. Wächst aber das Einkommen und bleibt am Monatsende sogar etwas übrig, macht man sich sofort Gedanken über Gesundheit und Erholung. Das ist überall so. Das daraus ein Boom wurde, liegt selbstverständlich an dem überdurchschnittlich schnellen Wachstum der 2000er Jahre und am Nachholbedürfnis der Bevölkerung. Wir waren zur richtigen Zeit opti-

mal aufgestellt, um diese Nachfrage bedienen zu können.

WIE HAT SICH DAS KÄUFERVERHALTEN MIT DEN JAHREN GEÄNDERT?

Als wir mit dem Einzelhandel angefangen haben, kamen unsere Kunden aus einer bestimmten, sehr Marken bewussten Bevölkerungsschicht. Der Preis war eher nebensächlich. Wir wollten unseren Kundenkreis mit der Zeit erweitern und die breite Mittelschicht, die seit 2000 immer mehr Kaufkraft gewann, erreichen. Diese Verbraucher sind qualitäts- aber auch preisbewusst und nicht immer bereit für ein bekanntes Logo Aufpreise zu bezahlen. Deshalb haben wir begonnen unsere eigenen Marken zu entwickeln, deren Design und Material ebenfalls zeitgemäß und hochwertig sind, die aber zu günstigeren Preisen angeboten werden können. Das hat sich in der Krise als sehr wichtig erwiesen.

WELCHE SPORTARTEN LIEGEN MOMENTAN IM TREND?

Bei den Wintersportarten sind das eindeutig Snowboard und Alpinski. Ansonsten sind zur Zeit Tennis und Fußball populär. Die internationalen Erfolge in bestimmten Sportarten wirken sich immer auch auf den Breitensport aus.

GLAUBEN SIE, DASS DIE OLYMPIADE IN SOTSCHI DEM BREITENSORT EINEN ANTOSS GEBEN WIRD?

Wir hoffen es, aber bis jetzt ist die Olympiade für die meisten Menschen in Russland noch sehr weit entfernt. Aber sicher werden von dem Ereignis Impulse ausgehen.

WAS SIND IHRE PLÄNE FÜR DIE NÄHERE ZUKUNFT?

Wir gehören jetzt schon zu den 20 größten Sporteinzelhandelsketten in der Welt, in drei Jahren wollen wir unter Top-Ten sein.)



РЫНОК СПОРТОВАРОВ ПРОДОЛЖАЕТ РАЗВИВАТЬСЯ

СЕРГЕЙ АГИБАЛОВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ДЕЛАМИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «СПОРТМАСТЕР», СЧИТАЕТ, ЧТО, НЕСМОТРИ НА КРИЗИС, СЕГМЕНТ ТОВАРОВ ДЛЯ СПОРТА И АКТИВНОГО ОТДЫХА ИМЕЕТ ВСЕ ШАНСЫ ДЛЯ РОСТА. ИНТЕРВЬЮ БРАЛА МОНИКА ХОЛЛАХЕР, АНК РОССИЯ.

С 1990-Х ГОДОВ «СПОРТМАСТЕР» ПРОДАЕТ ТОВАРЫ ДЛЯ СПОРТА И АКТИВНОГО ОТДЫХА. А КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ?

В 1992 году наша компания стала распространять в России продукцию марки Kettler. Тогда это были первые в стране современные тренажёры. В 1994 году «Спортмастер» заключил эксклюзивный договор с Kettler на распро-

странение их товаров в России, на Украине и в Белоруссии. И таким образом, значительно расширил рынок спортивных товаров.

ВЫ ПРОДАВАЛИ ТРЕНАЖЕРЫ И ВЕЛОСИПЕДЫ ТОЛЬКО ОПТОМ?

В первые годы своей деятельности «Спортмастер» занимался преимущественно оптовой

торговлей. В 1995 году наша компания открыла свой первый розничный магазин под названием «Кеттлер-Спорт». Несмотря на то, что все следующие универсамы уже открывались под маркой «Спортмастер», тот первый магазин, до сих пор сохранил свое историческое название. Параллельно «Спортмастер» расширял ассортимент. Специалисты компании исследо-

вали рынок, ездили на международные ярмарки, в числе прочих и на Международную специализированную выставку спортивных товаров (ISPO) в Мюнхене, заключали договоры с известными марками и развивали отечественный рынок.

В первые годы деятельности «Спортмастера» соотношение оптовой торговли к розничной было 80% к 20%, со временем положение полностью изменилось. С 2000 года началась экспансия розничной сети ГК «Спортмастер» в российские регионы. Первыми городами, в которых были открыты фирменные универсамы «Спортмастер», стали Петербург, Новосибирск и Нижний Новгород. Сегодня розничные продажи, безусловно, являются основным направлением деятельности компании.

КАК ВЫ ПЕРЕЖИВАЕТЕ КРИЗИС?

Нам удалось осуществить планы, намеченные на 2009 год. Были открыты 17 новых магазинов и семь гипермаркетов общей площадью более чем 5000 кв. м. Один магазин пришлось закрыть. Но год выдался очень тяжелый. В ноябре 2008, когда кризис был в самом разгаре. Нам нужно было пройти оферту по облигационному займу в размере трех млрд рублей. «Спортмастеру» пришлось изымать эти средства из оборота. Это было непросто, но зато компания сумела это сделать и зарекомендовать себя перед банками как надежный заемщик, выполнивший все свои обязательства.

В той ситуации «Спортмастеру» помогло то, что в ноябре-декабре 2008 года у людей еще было достаточно денег, и они охотно их тратили. Продажи начали падать как раз в начале 2009 года, когда обесценился рубль. Спрос тогда резко сократился.

КАКИМ МЕРАМ ВЫ ПРИБЕГАЛИ?

Нам пришлось пересмотреть свои отношения с покупателями и клиентами. Была перестроена ценовая политика. В этой ситуации очень важно было поддерживать прямые контакты с покупателями. Компания ввела новую бонусную систему и клубные карты. После шока в начале года, постепенно, шаг за шагом «Спортмастер» стал набирать темп и 2009 год завершил почти с теми же финансовыми результатами, что и предыдущий. И мы, не скрою, очень довольны этим достижением.

А КАК ВЫ ПРЕОДОЛЕВАЛИ КРИЗИС 1998 ГОДА? ЕСТЬ ЛИ КАКИЕ-ТО ОТЛИЧИЯ?

Тогда «Спортмастер» смог выжить благодаря тому, что все магазины находились в собственности компании, а весь товар был оплачен. У компании не было долгов, и мы сумели

пережить резкое падение рубля с минимальными потерями для бизнеса. Самое важное тогда было сохранить и преумножить свое присутствие на рынке.

СЕЙЧАС У ВАС ОЧЕНЬ МНОГО КОНКУРЕНТОВ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ. ЕСТЬ ЧТО-ТО ЭКСКЛЮЗИВНОЕ, ЧТО ОТЛИЧАЕТ ВАС ОТ ДРУГИХ?

Естественно, «Спортмастер» старается быть лучше своих конкурентов. Прежде всего, за счет различных форматов торговли, известных брендов, за счет наших собственных марок и цен, которые мы можем устанавливать в данном сегменте. У ГК «Спортмастер» крупнейшая торговая сеть в России. «Спортмастер» расширяет сервис, уделяет большое внимание такому аспекту, как оптимальная доступность своих магазинов. В Москве спортивные универсамы ГК «Спортмастер» находятся на всех трех «кольцах» и основных магистралях, то есть до наших магазинов легко добраться и без машины, на всех видах транспорта.

КАК ОБСТОЯТ ДЕЛА С ПОДБОРОМ КАДРОВ? КАК ВЫ ИЩЕТЕ И УДЕРЖИВАЕТЕ СОТРУДНИКОВ?

«Спортмастер» известный бренд, и как работодатель наша компания интересует прежде всего молодых соискателей. Кроме того, «Спортмастер» славится хорошей рабочей атмосферой. Людей привлекает то, что компания является стабильным и надежным работодателем. «Спортмастер» предлагает своим сотрудникам хороший соцпакет, высокие скидки на товары сети, бонусы на членство в фитнес-клубах и прочие социальные льготы. У компании есть тренинговый центр для повышения квалификации и дальнейшего обучения сотрудников.

В пользу кадровой политики говорит тот факт, что немало сотрудников работает в «Спортмастере» годами. В столь быстро развивающейся компании есть очень хорошие перспективы карьерного роста, и это тоже служит важной мотивацией для сотрудников.

ПРИШЛОСЬ ЛИ ВАМ СОКРАЩАТЬ СОТРУДНИКОВ ИЗ-ЗА КРИЗИСА?

Да, и «Спортмастеру» пришлось прибегнуть к этой мере. Но в основном она коснулась административного сектора. Там оптимизировать и централизовать рабочие процессы оказалось проще всего. Часть людей была переведена в сектор розничной торговли. Но полностью избежать сокращений не удалось.

СЕГМЕНТ ТОВАРОВ ДЛЯ СПОРТА И АКТИВНОГО ОТДЫХА СРЕДИТЕЛЬНО РАСТЕТ С НАЧАЛА

2000-Х. ВСЕГДА ЛИ РОССИЯНЕ БЫЛИ ТАК «БОЛЬНЫ» СПОРТОМ ИЛИ РАНЬШЕ ПРОСТО НЕ БЫЛО ВОЗМОЖНОСТЕЙ И СРЕДСТВ?

Здесь прямая зависимость от экономической ситуации и уровня доходов населения, и еще существует определенная связь со степенью свободы в обществе.

Если вы зарабатываете десять тысяч рублей в месяц, единственная ваша забота – выжить на эти деньги. Когда доходы растут, и к следующей полке даже что-то еще остается, люди сразу начинают задумываться о здоровье и качестве отдыха. Это правило действует везде. Бум, который случился у нас в этой сфере, связан со стремительным ростом в 2000-е годы. Население спешило наверстать упущенное. ГК «Спортмастер» встретила этот момент в полной боеготовности и смогла удовлетворить возникший спрос.

ИЗМЕНИЛОСЬ ЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЗА ЭТИ ГОДЫ?

Когда компания только начинала розничные продажи, наши клиенты принадлежали по большей части к определенному, очень ориентированному на бренды слою населения. Цена их почти не интересовала. Со временем «Спортмастер» захотел расширить круг клиентов и вовлечь в него средний класс, у которого с начала 2000-х заметно выросла покупательская способность. Этот тип потребителей смотрит не только на качество, но и на цену, и далеко не всегда готов переплачивать за бренд или «громкое» имя. Поэтому ГК «Спортмастер» начала развивать товары под собственной маркой. У них такой же современный дизайн и качественные материалы, но гораздо более приемлемые цены. Эта стратегия особенно оправдала себя в кризис.

КАКИЕ ВИДЫ СПОРТА СЕЙЧАС ОСОБЕННО ПОПУЛЯРНЫ?

Среди зимних видов это, бесспорно, сноуборд и горные лыжи. Кроме того, сейчас популярны теннис и футбол. Успехи на международном уровне сразу же отражаются и на массовом увлечении тем или иным видом спорта.

КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, ОЛИМПИАДА В СОЧИ ДАСТ КАКОЙ-ТО ИМПУЛЬС МАССОВОМУ СПОРТУ?

Очень надеюсь на это. Считаю, что импульс будет дан.

КАКОВЫ ВАШИ ПЛАНЫ НА БЛИЖАЙШЕЕ БУДУЩЕЕ?

Сейчас мы входим в двадцатку ведущих спортивных сетей в мире. Ставим себе задачу через три года войти в десятку.)



Pixelode / Klicker

Russlands Gesundheitssektor bleibt stark unterfinanziert

»» MEDIZINTECHNIK UND ARZNEIMITTEL AUS RUSSLAND

Russland will seine Abhängigkeit von Importen für das Gesundheitswesen verringern. Dafür unterstützt die Regierung Investitionsprojekte zur Entwicklung und Produktion von Medizintechnik und Arzneimitteln. Bislang wurden schon über 120 Vorschläge von Unternehmen und Forschungsinstituten eingereicht. Die Vorhaben bieten auch gute Möglichkeiten für deutsche Firmen zur Kooperation.

Das für die Entwicklung von Medizintechnik und Pharma zuständige Ministerium für Industrie und Handel hat die ersten 29 Investitionsprojekte für die Branche gebilligt. Insgesamt lagen der Behörde im November 2009 noch 140 weitere Anträge vor, die sowohl die Entwicklung von Diagnose- und Behandlungsgeräten als auch die Produktion von Arzneimitteln betreffen.

Ein Großteil der Projekte kann über folgende Internetadresse (auf Russisch) eingesehen werden: www.minprom.gov.ru/special/modern/2.

»» RUSSLANDS GESUNDHEITSEKTOR BLEIBT STARK UNTERFINANZIERT

Die deutschen Hersteller von Medizintechnik mussten im abgelaufenen Jahr 2009 erhebliche Umsatzeinbußen in Russland hinnehmen. Doch die meisten Lieferanten halten dem Land die Treue und erweitern sogar ihre Vertriebsaktivitäten. Das Potenzial und der enorme Nachholbedarf des russischen Gesundheitswesens lässt für die kommenden Jahre wieder sehr gute Geschäfte erwarten. Die Impulse entstehen zwar weiter vorrangig durch staatliche Investitionen in den Medizinsektor, doch die Privatmedizin holt langsam auf.

Nach den zweistelligen Wachstumsraten in den vergangenen Jahren ist Russlands Markt für Medizintechnik 2009 deutlich geschrumpft. Die einheimische Produktion sank in den ersten zehn Monaten gegenüber der Vorjahresperiode um 17 Prozent auf einen Produktionswert von rund 400 Millionen US-Dollar. Noch stärker haben sich die Importe verringert. Die Einfuhren von medizintechnischen Geräten und Instrumenten nahmen im 1. Halbjahr 2009 um ein Viertel ab.

»» PHARMABRANCHE UNTER DRUCK

Russlands Regierung greift verstärkt in die russische Pharmabranche ein. Zum einen will sie Preiserhöhungen für Arzneimittel verhindern. Zum anderen wird der Staat verstärkt die Qualität der im Land verkauften Arzneimittel kontrollieren. Dafür sollen bis 2011 in jedem Föderalbezirk Laborzentren eingerichtet werden. Ende Oktober 2009 wurde außerdem die neue Pharmastrategie bestätigt, mit der Russlands

Hersteller einen Marktanteil von 50 Prozent erreichen sollen.

Die Schweinegrippe-Epidemie hat den Aktivismus der russischen Regierung im Pharmabereich noch einmal verstärkt. Moskau sorgt sich um die innere Sicherheit, weil viele lebenswichtige Medikamente im Land selbst nicht hergestellt werden.

Außerdem steigen die Pillenpreise schneller als die Inflationsrate, was angesichts sinkender Kaufkraft der Bevölkerung sozialen Brennstoff birgt. Anfang Dezember 2009 hat das Gesundheitsministerium deshalb neun einheimische Hersteller aufgefordert, im Laufe des kommenden Jahres ihre Fabrikabgabepreise für die wichtigsten Arzneimittel nicht zu erhöhen.

»» GESCHÄFTSCHANCEN IN DER ABFALLWIRTSCHAFT

Russlands Abfallwirtschaft steckt noch in den Kinderschuhen. Sowohl das Einsammeln, als auch das Lagern und Verarbeiten von Müll entsprechen längst nicht westlichen Standards. Oft werden einfachste Umweltschutzmaßnahmen nicht eingehalten. Im Jahr 2008 soll es in dem riesigen Land erst sieben Müllverbrennungsanlagen und neun Recyclingbetriebe gegeben haben. Besonders die Hauptstadt Moskau aber auch viele andere Regionen müssen in Deponien und eine bessere Verarbeitung des Hausmülls investieren.

Die Bestandsaufnahme der russischen Verbraucherschutz-Behörde Rospotrebnadzor liest sich beängstigend: Mehr als die Hälfte der Hausmülldeponien im Lande entsprechen nicht den gesetzlichen Mindestanforderungen, heißt es im 2009 veröffentlichten Bericht zur Sanitär- und Hygienesituation in Russland.

Die Zufahrten zu den Deponien haben häufig keinen festen Straßenbelag, so dass Schadstoffe ins Erdreich sickern. Wie die Behörde Rospotrebnadzor weiter kritisiert, sind die Anlagen schlecht ausgeleuchtet, mit Technik unterausgestattet und ohne die notwendigen Isolierschichten für die Lagerung von Müll. Ein Monitoring der ankommenden Abfallmengen sowie der ober- und unterirdischen Bodenschichten finde häufig nicht statt. Neben den offiziellen Deponien gibt es in Russland laut Rospotrebnadzor noch rund 12.500 wilde, nicht sanktionierte Müllkippen. Vor allem im ländlichen Raum ist die Müllsammlung und -entsorgung selten organisiert.

Ein ursprünglich für den Zeitraum 2002 bis 2010 geplantes föderales Programm zur Abfallwirtschaft wurde 2004 für beendet erklärt. Nun liegt die Verantwortung bei den Regionen, die in Eigenregie Projekte zur Müllentsorgung, -deponierung und -verarbeitung organisieren.)



Pixelode / Klicker

Pharmabranche unter Druck



Pixelode / Carsten Raum

Geschäftschancen in der Abfallwirtschaft

»» МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА И МЕДИКАМЕНТЫ В РОССИИ

Россия хочет уменьшить свою зависимость от импорта в области здравоохранения. С этой целью правительство оказывает поддержку инвестиционным проектам разработки и производства медицинской техники и медикаментов. На данный момент поступило около 120 предложений от предприятий и научно-исследовательских институтов. В рамках этой кампании предоставляются хорошие возможности сотрудничества и для германских фирм.

Министерство торговли и промышленности, ответственное за развитие производства медицинского оборудования и медикаментов, уже утвердило первые 29 инвестиционных проектов. В ноябре в министерстве оставались на рассмотрении еще 140 заявок, среди них – проекты производства диагностического и лечебного оборудования и лекарственных препаратов. Большинство проектов доступно для просмотра на этой странице: www.minprom.gov.ru/special/modern/2.

»» РОССИЙСКОЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПОЛУЧАЕТ СЛИШКОМ МАЛО СРЕДСТВ

Немецкие производители медицинской техники в прошедшем году понесли в России значительные убытки. Несмотря на это большинство поставщиков не собирается покидать рынок и продолжает поставлять продукцию. У российского здравоохранения столько потребностей и такой потенциал, что наступающий год обещает прекрасные возможности для бизнеса. Прежде всего, можно надеяться на государственные инвестиции, кроме того, частный сектор начинает потихоньку набирать силы.

На фоне двойного увеличения показателей роста в предшествующие годы, в 2009 г. рынок медицинской техники замедлил свое развитие. За первые десять месяцев внутреннего производства снизилось на 17% до уровня в 400 млн долл. Еще сильнее сократился импорт. Количество ввозимых медицинских аппаратов и инструментов сократилось в первой половине 2009 г. на четверть.

»» ДАВЛЕНИЕ НА ФАРМАЦЕВТОВ

Российское правительство всерьез берется за фармакологию. Во-первых, оно намеревается препятствовать повышению цен на медикаменты. Во-вторых, государство планирует усилить контроль качества продаваемых в стране медикаментов. С этой целью во всех федеральных округах будут организованы центры лабораторных исследований. В конце октября 2009 г. была утверждена новая

фармацевтическая стратегия, согласно которой количество российских производителей должно достичь 50% от числа участников рынка.

Эпидемия свиного гриппа спровоцировала усиление и без того бурной правительственной деятельности на фармакологическом рынке. Москва заботится о внутренней безопасности, поскольку многие жизненно необходимые медикаменты в России не производятся.

Кроме того, цены на лекарства растут, опережая инфляцию, что на фоне падения покупательской способности населения грозит вспышкой социального недовольства. Поэтому в начале декабря 2009 г. министерство здравоохранения потребовало от девяти отечественных производителей не повышать в течение наступающего года цены на основные лекарственные средства.

»» КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ПЕРЕРАБОТКЕ ОТХОДОВ?

Утилизация отходов в России все еще находится на зачаточном уровне. Уборка, захоронение и переработка отходов весьма далеки от европейских стандартов. Зачастую не соблюдаются элементарные меры по защите окружающей среды. В 2008 г. в огромной стране существовало всего семь мусоросжигательных заводов и девять перерабатывающих предприятий. Не только Москва, но и другие регионы вынуждены вкладывать средства в хранилища для отходов и улучшение переработки домашнего мусора.

Отчеты Роспотребнадзора выглядят устрашающе: более половины мусорохранилищ в стране не соответствуют минимальным нормам, предусмотренным законом – так написано в опубликованном отчете о санитарно-гигиенической ситуации в России.

Подъезды к хранилищам зачастую не имеют твердого дорожного покрытия, из-за этого вредные вещества проникают в почву. Роспотребнадзор заявляет далее, что хранилища плохо освещены, технически недостаточно оборудованы и не имеют необходимой для хранения отходов изоляции. Мониторинг поступающих мусорных масс, а также верхних и нижних слоев почвы, зачастую не ведется вовсе. Помимо официальных хранилищ в стране существует не менее 12500 несанкционированных помоек.

Запланированная на период 2002 - 2010 гг. федеральная программа по утилизации отходов была объявлена завершенной в 2004 г. Теперь ответственность возложена на регионы, которые по собственному разумению решают проблемы сбора, хранения и утилизации отходов.)



Как заработать на переработке отходов?



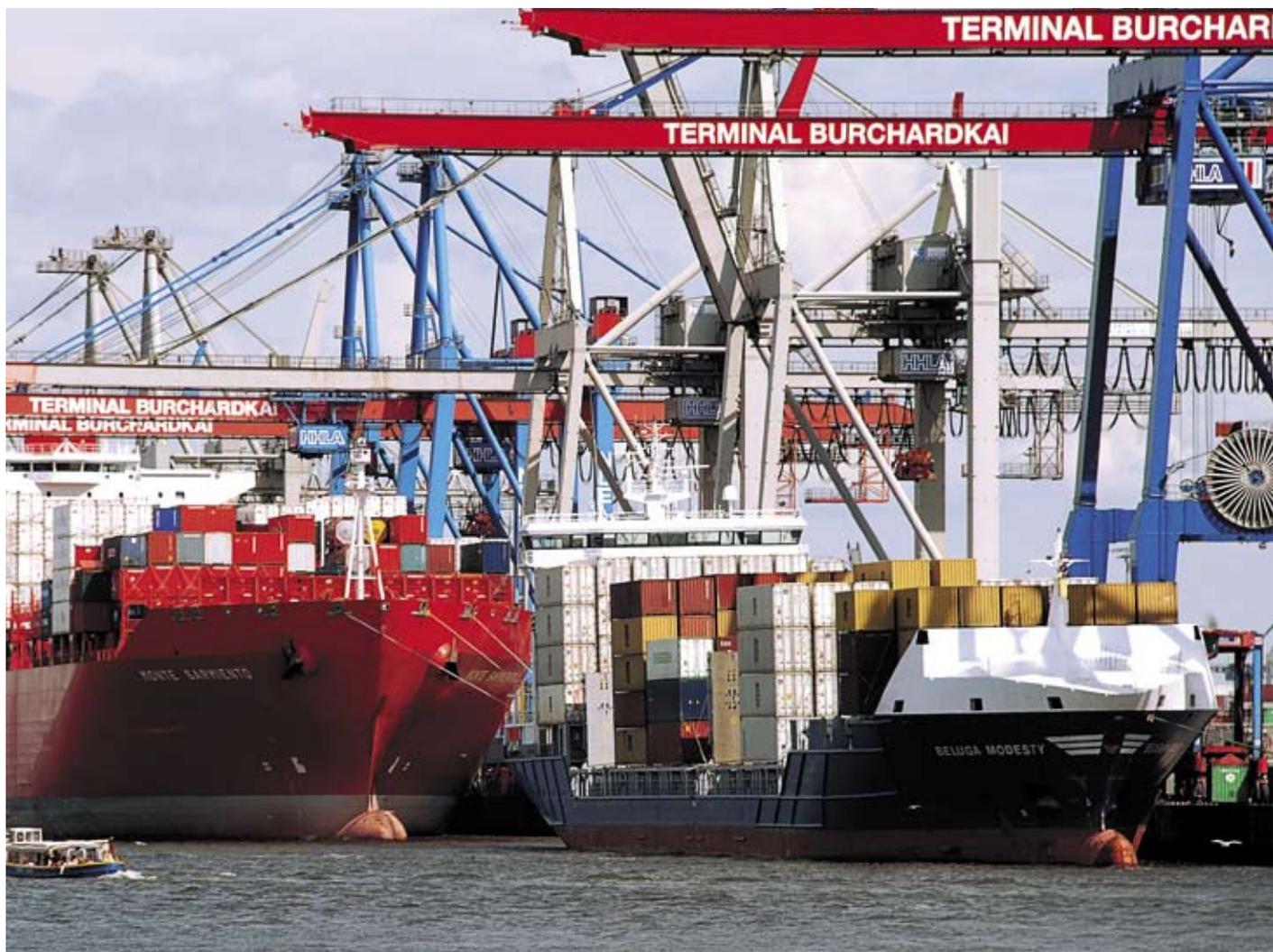
Давление на фармацевтов



Российское здравоохранение по-прежнему получает слишком мало средств

ROLLE DEUTSCHLANDS NIMMT AB

DEUTSCHLAND IST NUR NOCH DER DRITTWICHTIGSTE AUSSENHANDELSPARTNER RUSSLANDS. EIN ERLEICHTERTER ZUGANG ZU INVESTITIONSKREDITEN, EIN STÄRKERER RUBEL UND EIN FREUNDLICHERES WIRTSCHAFTSKLIMA SOLLEN IN RUSSLAND FÜR EIN DEUTLICHES WACHSTUM DES AUSSENHANDELS SORGEN. / GERIT SCHULZE, GTAI



Pixelcode / Rainer Sturm

Russlands Abhängigkeit vom Ölpreis lässt sich nahezu eins zu eins an den Außenhandelsdaten ablesen. Kostete das Barrel in den ersten drei Quartalen 2008 noch durchschnittlich 100 US-Dollar, so fiel der Preis im gleichen Zeitraum 2009 auf 51 US-Dollar. Das entsprach einem Rückgang um 49 Prozent. Russlands Außenhandelsumsatz ist laut Zollstatistik von Januar bis Oktober 2009 um 42 Prozent geschrumpft. Als Folge hat sich auch der Handelsüberschuss fast halbiert auf 105 Milliarden US-Dollar (Januar bis Oktober 2008: 183 Milliarden US-Dollar).

Besonders die geringeren Erlöse für Öl und die gesunkene Auslandsnachfrage nach Erdgas haben ins Kontor geschlagen. Mengenmäßig konnte Moskau in den ersten drei Quartalen 2009 zwar sogar mehr Erdöl exportieren als im Vergleichszeitraum 2008 (184 Millionen Tonnen gegenüber 182 Millionen Tonnen). Allerdings lagen die Einnahmen dafür nur

noch bei 69 Milliarden US-Dollar. Das waren rund 64 Milliarden US-Dollar weniger als ein Jahr zuvor.

Dieses Geld fehlt in den Kassen des Staates und der Unternehmen ebenso wie die ausgefallenen Einnahmen aufgrund der gesunkenen Exporterlöse bei Erdgas. Hier hat sich das Ausfuhrvolumen bis September 2009 um knapp ein Drittel auf 109 Milliarden Kubikmeter verringert. Mit 28 Milliarden US-Dollar konnten die Gaskonzerne im Ausland nur noch halb so viel Geld verdienen wie in den ersten drei Quartalen 2008.

Aber die Trendwende hat längst eingesetzt. Die Weltmarktpreise für Rohöl und Gas steigen kontinuierlich und lagen Anfang 2010 so hoch wie seit über einem Jahr nicht mehr. Ähnlich positiv entwickeln sich die Preise für wichtige Metalle wie Aluminium, Nickel oder Kupfer.

Damit wird auch die leichte Veränderung der Exportstruktur, die 2009 zu beobachten war, wieder

ihre Ende finden. Denn von der Dominanz der Energieträger und Metalle bei den Ausfuhren wird sich Russland nicht so schnell befreien.

Immerhin verdoppelte sich der Anteil der Lebensmittel und Agrarprodukte an den Exporten. So verkaufte Russland in den ersten zehn Monaten 2009 rund 60 Prozent mehr Weizen ins Ausland (14 Millionen Tonnen) und erzielte damit Einnahmen von 2,3 Milliarden US-Dollar (- ein Prozent wegen der gesunkenen Preise). Auch Chemierzeugnisse, Maschinen und Fahrzeuge legten leicht zu.

Für 2010 besteht berechtigte Hoffnung, dass der Außenhandel wieder Fahrt aufnimmt. Die steigenden Exporterlöse der Rohstoffkonzerne sollten frisches Geld ins Land spülen, das für Investitionen verwendet werden kann. Außerdem ist die Kreditbeschaffung der Unternehmen leichter geworden. Die Banken vergeben wieder Kapital für Modernisierungsvorhaben und das zu

günstigeren Zinssätzen als 2009. Dies dürfte den Importen Auftrieb geben.

Denn 2009 haben die Einfuhren erheblich unter den schwachen Exportzahlen gelitten. Die ausbleibenden Einnahmen der Öl- und Gasförderer sowie der Metallurgie-Kombinate fehlten für die Anschaffung neuer Ausrüstungen im Ausland. Hinzu kam der stark abgewertete Rubel, der Importe erheblich verteuerte. Insgesamt sind die Einfuhren von Januar bis Oktober 2009 ebenso wie die Ausfuhren um 42 Prozent gesunken. Das betraf vor allem Investitionsgüter. Der Anteil von Maschinen und Ausrüstungen an den Einfuhren ist um zehn Prozentpunkte gefallen. Dafür verbuchten Chemieprodukte und Lebensmittel Anteilzuwächse in der Statistik. Gemessen am Wert waren die Einfuhren aber auch bei diesen Positionen rückläufig. Zum Beispiel sind die Milchimporte auf ein Fünftel gesunken. Ebenso gab es bei Fleisch und Getreide starke Einbußen.

Deutschlands Anteil am russischen Außenhandel ist 2009 deutlich gesunken. War die Bundesrepublik jahrelang der wichtigste Handelspartner Moskaus, so liegt sie inzwischen nur noch auf Platz drei. Zwischen Januar und Oktober 2009 belief sich der deutsche Anteil am russischen Außenhandelsumsatz auf 8,4 Prozent (Januar bis Oktober 2008: 9,1 Prozent). Vor allem der starke Einbruch der einst dominierenden Maschinenlieferungen hat die Position deutscher Exporteure geschwächt. Nun erzielen die Niederlande (Anteil: 8,6 Prozent) und die VR China (Anteil: 8,44 Prozent) die größten Umsätze im Handel mit Russland.

Statistiken des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) zeigen, wie erdrutschartig die deutschen Ausfuhren zurückgegangen sind: Von Januar bis Oktober 2009 wurden 44 Prozent weniger Maschinen und Ausrüstungen nach Russland geliefert. Der Wert der Exporte belief sich nur noch auf 3,9 Milliarden Euro. Während sich der Rückgang bei Werkzeugmaschinen in Grenzen hielt (-25 Prozent), waren die Einbrüche bei Bau- und Baustoffmaschinen (-64 Prozent), Kunststoff- und Gummimaschinen (-51 Prozent) und bei Landtechnik (-63 Prozent) heftig.

Besonders die Lieferungen von Landmaschinen sind dabei von protektionistischen Maßnahmen der russischen Regierung betroffen. Moskau hatte die Einfuhr von Mähdrechern und anderen Erntemaschinen zum Jahresbeginn 2009 erheblich verteuert und die Zollsätze von fünf auf 15 Prozent hochgeschraubt. Der Schritt galt als Anti-Krisen-Mittel und sollte den einheimischen Herstellern Wettbewerbsvorteile verschaffen.

Einziger Lichtblick in der deutschen Handelsbilanz mit Russland: sie weist 2009 wieder einen positiven Saldo auf. Von Januar bis Oktober 2009 hat Deutschland laut Zollstatistik einen Handelsüberschuss von 2,3 Milliarden US-Dollar erzielt. Im Vorjahreszeitraum war noch ein Minus von 1,2 Milliarden US-Dollar zu verzeichnen gewesen.

RUSSLANDS EXPORTSTRUKTUR (ANTEILE AN DEN GESAMTAUSFUHREN IN %)

Warengruppe	Januar bis September 2008	Januar bis September 2009
Energieträger	69,5	66,3
Metalle und Metallprodukte	12,0	11,6
Chemieprodukte, Kautschuk	6,1	6,3
Maschinen, Ausrüstungen und Transportmittel	4,5	5,6
Holz, Zellstoff- und Papierprodukte	2,4	3,0
Lebensmittel und Agrarprodukte	1,7	3,5
Sonstige Waren	3,8	3,7

CSV Export

Quelle: Ministerium für wirtschaftliche Entwicklung

RUSSLANDS IMPORTSTRUKTUR (ANTEILE AN DEN GESAMTEINFUHREN IN %)

Warengruppe	Januar bis September 2008	Januar bis September 2009
Maschinen, Ausrüstungen und Transportmittel	52,9	42,9
Chemieprodukte, Kautschuk	13,2	16,6
Lebensmittel und Agrarprodukte	12,7	18,1
Metalle und Metallprodukte	7,2	6,6
Textilien, Textilprodukte und Schuhe	4,3	6,2
Mineralische Produkte	3,4	2,3
Holz-, Zellstoff- und Papierprodukte	2,4	3,1
Sonstige Waren	3,9	4,2

CSV Export

Quelle: Ministerium für wirtschaftliche Entwicklung

RUSSLANDS ZEHN WICHTIGSTE HANDELSPARTNER (ZEITRAUM JANUAR BIS OKTOBER 2009)

Land	Warenaustausch insgesamt (Milliarden US-Dollar)	Russischer Import (Milliarden US-Dollar)	Russischer Export (Milliarden US-Dollar)
Niederlande	31,5	2,9	28,7
VR China	31,1	17,6	13,4
Deutschland	30,9	16,6	14,3
Italien	26,3	6,2	20,2
Belarus	18,7	5,4	13,3
Ukraine	17,1	7,1	10,1
Türkei	15,3	2,5	12,8
USA	14,4	7,1	7,3
Frankreich	13,4	6,5	6,9
Polen	13,0	3,3	9,7

CSV Export

Anmerkung: Abweichungen durch Rundungen

Quelle: Föderaler Zolldienst

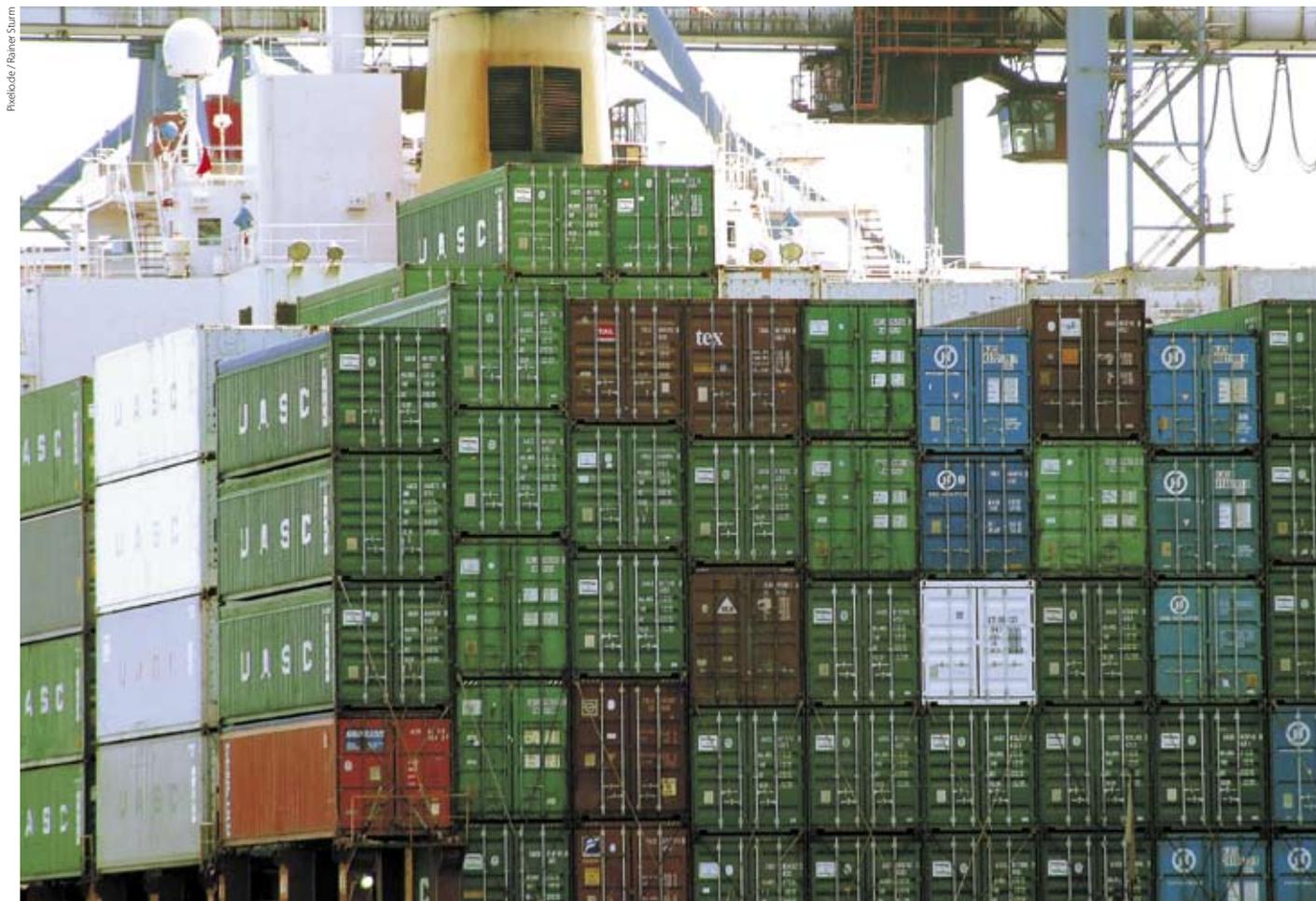
In seiner Prognose für 2010 hat das russische Wirtschaftsministerium Ende 2009 drei Szenarien für den Außenhandel entwickelt. Selbst in der pessimistischsten Variante wird sich das Volumen in den Folgejahren deutlich erhöhen. Nach Exporten von 305 Milliarden US-Dollar im Jahr 2009 werden für 2010 Ausfuhren von 317 Milliarden bis 363 Milliarden US-Dollar erwartet. Bis 2012 könnten die Exporte dann 441 Milliarden US-Dollar erreichen, wenn die Ölpreise sich bei mehr als 80 US-Dollar je Barrel einpendeln, prognostiziert das Wirtschaftsministerium. Das wäre

fast wieder der Stand des bisherigen Rekordjahres 2008.

Auch bei den Importen gibt sich die Regierung hoffnungsvoll. Sie könnten 2010 bei 212 Milliarden bis 232 Milliarden US-Dollar liegen (2009: 195 Milliarden US-Dollar). Schon 2012 werden die Einfuhren dann einen neuen Höchststand von etwas über 300 Milliarden US-Dollar erreichen, schreibt das Wirtschaftsministerium in seiner Prognose. Allerdings wird Deutschland es schwer haben, die VR China als wichtigsten Lieferanten Russlands wieder von ihrem Thron zu stoßen.)

ГЕРМАНИЯ ТЕРЯЕТ ПОЗИЦИИ

ГЕРМАНИЯ СЕГОДНЯ ЛИШЬ ТРЕТИЙ ПО ЗНАЧЕНИЮ ТОРГОВЫЙ ПАРТНЕР РОССИИ. УПРОЩЕННЫЙ ДОСТУП К ИНВЕСТИЦИОННЫМ КРЕДИТАМ, СИЛЬНЫЙ РУБЛЬ И БЛАГОПРИЯТНЫЙ ДЕЛОВОЙ КЛИМАТ ДОЛЖНЫ СПОСОБСТВОВАТЬ РОСТУ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ. / ГЕРИТ ШУЛЬЦЕ, GTAI



Зависимость экономики России от цен на нефть четко прочитывается во внешнеэкономических показателях. В первые кварталы 2008 г. баррель стоил в среднем около 100 долл., в тот же период 2009 г. цена упала на 51 долл. Это выразилось в общем спаде экономики на 49%. По данным таможенной статистики, внешнеэкономический оборот сократился за первые девять месяцев 2009 г. на 42%. Как следствие – почти в половину, до 105 млрд долл., сократился и профицит торгового баланса (в первые девять месяцев 2008 г. он составлял 183 млрд долл.).

Сильно ударили по этим показателям снизившиеся доходы от продажи нефти и сокращение спроса на газ из-за границы. Москва смогла отправить на экспорт в первые три квартала 2009 г. даже больше нефти, чем за тот же период 2008 г. (184 млн т против 182 млн т год назад). Но прибыль от продаж составила

лишь 69 млрд долл., что на 64 млрд долл. меньше, чем в прошлом году.

Эти деньги не поступили в казну и в бюджеты компаний. Сократилась и выручка от продаж газа, поскольку его экспортные объемы упали за первые девять месяцев 2009 г. на треть, до 109 млрд куб. м. Таким образом, газовые концерны выручили за экспорт газа лишь 28 млрд долл. – ровно в половину меньше, чем за первые три квартала 2008 г.

Но постепенно начинает проявляться и тенденция к росту. Мировые цены на нефть и газ в начале 2010 г. уже были гораздо выше, чем еще год назад. Положительная динамика наблюдается и с ценами на такие важнейшие металлы, как алюминий, никель и медь.

Легкое изменение структуры экспорта, едва намечившееся в 2009 г., на этом закончится. Энергоносители и металлы, видимо, еще дол-

го будут доминировать в российских экспортных поставках.

Тем не менее, доля продуктов питания и сельхозпродукции увеличилась в общей структуре экспорта из России почти в два раза. Так, в первые десять месяцев 2009 г. за границу было продано на 60% больше пшеницы (14 млн т), выручка при этом составила 2,3 млрд долл. (на 1% меньше из-за падения цен). Слегка выросли и поставки химической продукции, машин и автомобилей.

В 2010 г. справедливо ожидать роста внешней торговли. Увеличение выручки сырьевых концернов вновь привлечет в страну свежие деньги, которые можно будет пускать на инвестиции. Кроме того, доступнее стало кредитование предприятий. Банки начинают выделять деньги на инвестиционные проекты, причем под более выгодные проценты, чем в 2009 г. Это в свою очередь должно дать стимул импорту.

В 2009 г. слабые показатели экспорта отразились

и на импортных поставках. Из-за сократившихся доходов нефтяные, газовые и металлургические концерны перестали закупать за границей новое оборудование. К тому же импортные товары подорожали из-за падения рубля. В общей сложности, за первые девять месяцев 2009 г. импорт, как и экспорт, сократился на 42%. Сокращение коснулось, прежде всего, средств производства. Доля машин и оборудования в структуре импорта упала на 10%. Общую картину спасли выросшие поставки химии и продуктов питания. Но в денежном измерении снижение наблюдалось и по этим позициям. Например, импорт молока сократился на 20%. Снизились и объемы поставок мяса и зерновых.

Доля немецких поставок в российской внешней торговле в 2009 г. очень заметно упала. Германия долгие годы оставалась важнейшим торговым партнером России. Теперь же она сместилась на третье место. За первые три квартала 2009 г. доля немецкого импорта в общем объеме импортных поставок в Россию составила 8,4% (за тот же период 2008 г.: 9,1%). Позиции немецких экспортеров пошатнулись из-за обрушившихся поставок машин и оборудования, которые раньше были основной статьей дохода. Поэтому теперь первые места в торговле с Россией занимают Нидерланды (8,6 % в общем объеме) и Китай (8,44 %).

Статистические данные Союза немецких производителей машин и оборудования (VDMA) свидетельствуют, насколько резким было падение импорта этих изделий. За первые девять месяцев 2009 г. в Россию было поставлено на 44% меньше машин и оборудования, чем за тот же период предыдущего года. Стоимость поставленных товаров составила 3,9 млрд евро. В секторе металлообрабатывающего оборудования падение все же осталось в известных границах (минус 25%). А вот в других секторах цифры более плачевные: поставки строительной техники и машин для производства стройматериалов сократились на 64%, оборудования для производства резины и пластмасс – на 51%, сельхозтехники – на 63%. Поставщики сельхозтехники сильно пострадали от протекционистских мер российского правительства. В начале 2009 г. Москва повысила ввозные пошлины на комбайны и другие уборочные машины на 5–15%, что сильно увеличило их стоимость. Этот шаг был объявлен антикризисной мерой и должен был создать конкурентные преимущества отечественным производителям. Единственный луч света в российско-германском торговом балансе – это положительное сальдо в пользу Германии. Согласно таможенной статистике, с января по октябрь 2009 г. немецкий профицит составил 2,3 млрд долл. В тот же период 2008 г. баланс, напротив, был отрицательным для Германии и демонстрировал минус в 1,2 млрд долл.

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА (ПРОЦЕНТАЯ ДОЛЯ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ)

Товарная группа	Январь – сентябрь 2008	Январь – сентябрь 2009
Энергоносители	69,5	66,3
Металлы и изделия из них	12,0	11,6
Химическая продукция, каучук	6,1	6,3
Машины, оборудование, транспортные средства	4,5	5,6
Дерево, целлюлоза, бумажные изделия	2,4	3,0
Пищевые и сельскохозяйственные продукты	1,7	3,5
Прочие товары	3,8	3,7

CSV Export
Источник: Минэкономразвития

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО ИМПОРТА (ПРОЦЕНТАЯ ДОЛЯ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ)

Товарная группа	Январь – сентябрь 2008	Январь – сентябрь 2009
Машины, оборудование, транспортные средства	52,9	42,9
Химическая продукция, каучук	13,2	16,6
Пищевые и сельскохозяйственные продукты	12,7	18,1
Металлы и изделия из них	7,2	6,6
Текстиль, текстильные изделия, обувь	4,3	6,2
Минеральные продукты	3,4	2,3
Дерево, целлюлоза, бумажные изделия	2,4	3,1
Прочие товары	3,9	4,2

CSV Export
Источник: Минэкономразвития

ДЕСЯТЬ ВАЖНЕЙШИХ ТОРГОВЫХ ПАРТНЕРОВ РОССИИ (В ЯНВАРЕ – СЕНТЯБРЕ 2009)

Страна	Общий товарооборот (в млрд долл.)	Российский импорт (в млрд долл.)	Российский экспорт (в млрд долл.)
Нидерланды	31,5	2,9	28,7
Китай	31,1	17,6	13,4
Германия	30,9	16,6	14,3
Италия	26,3	6,2	20,2
Беларусь	18,7	5,4	13,3
Украина	17,1	7,1	10,1
Турция	15,3	2,5	12,8
США	14,4	7,1	7,3
Франция	13,4	6,5	6,9
Польша	13,0	3,3	9,7

CSV Export
Примечание: данные округлены
Источник: Федеральная таможенная служба

В конце 2009 г. российское Минэкономразвития выступило с прогнозом на 2010 г., в котором были разработаны три возможных сценария развития для внешней торговли. И даже согласно самому пессимистическому варианту, объем внешнеторговых сделок должен вырасти. Если в 2009 г. экспорт составил 305 млрд долл., то на 2010 г. планируются объемы стоимостью в 317–363 млрд долл. К 2012 г. экспортные объемы могут достичь 441 млрд долл., при условии, что цены на нефть стабилизируются на уровне выше 80 долл. за бар-

рель, – таков прогноз Минэкономразвития. Это почти соответствовало бы уровню 2008 г., который считается рекордным. В отношении импорта правительство также полно оптимизма. С 2010 по 2012 гг. импортные показатели могут вырасти до 212–232 млрд долл. (в 2009: 195 млрд долл.). Уже в 2012 г., по прогнозам Минэкономразвития, импортные поставки могут превысить рекордную отметку в 300 млрд долл. Однако Германии придется приложить немало усилий, чтобы сместить Китай с лидирующих позиций в этом сегменте.)



CHANCEN FÜR 3 PL-ANBIETER

PERSPEKTIVEN UND TENDENZEN AUF DEM MARKT FÜR 3 PL-DIENSTLEISTUNGEN IM MOSKAUER GEBIET. / RUSLAN GOTYSCHEW, KNIGHT FRANK

Mit Beginn der Finanzkrise werden bestimmte logistische Dienstleistungen, besonders im Bereich der sicheren Lagerung von Gütern, vermehrt nachgefragt. Durch die erschwerten Wirtschaftsbedingungen waren viele Unternehmen aus Handel und Industrie dazu gezwungen ihre Ausgaben für Logistik zu senken. Vor der Krise mieteten viele Produzenten und Handelsunternehmen eigene Lagerflächen und führten ihre Logistik in Eigenregie durch.

Starke Verkaufsrückgänge und Probleme bei der Kontrolle des Umfangs der Warenein- und -ausgänge, führten bei einigen Unternehmen zu überschüssigen Lagerflächen und dadurch zu mehr Kosten; Mietkosten für nicht genutzte Lagerflächen blieben bestehen. Insbesondere hochwertige Lagerflächen der Klasse A waren an langfristige Mietverträge gebunden. Addiert man hierzu die fixen und variablen Kosten des Lagerbetriebs, wie Betriebs- und Kommunkosten, Kosten für Personal in der Verwaltung und Logistik, Haltungskosten für Technik und Geräte (WMS-System), Transport und andere, so wird unter wirtschaftlich schwierigen Bedingungen eine effektive Lagerkapazitätsauslastung sehr schwierig und eine hauseigene Logistik oft belastend und teuer.

In dieser Situation heißt die Lösung für viele Unternehmen Outsourcing. Sie wenden sich an so genannte 3rd party logistics (3 PL) Unternehmen, denen sie die gesamte Lagerung inkl. allen damit verbundenen Dienstleistungen übergeben können.

Die Auslagerung bringt einige Vorteile: Unternehmen können sich wieder auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und vermeiden überhöhte Mietkosten, die durch unflexible Pachtverträge, die meist langfristig (sieben Jahre und mehr),

festgelegt sind. Kosten fallen nur für die wirklich in Anspruch genommenen Dienstleistungen an und benötigte Lagerflächen können flexibel erweitert oder verkleinert werden. Weiterhin sind Warenabfertigung, Dokumenten- und Lieferungsabwicklung, sowie die Übernahme der Verantwortung für Warenschäden und -verluste möglich.

Da sich die Kosten für die Logistik bei vielen Unternehmen auf bis zu 30 Prozent der laufenden Ausgaben belaufen, macht eine Optimierung ihrer Logistik für viele Unternehmen Sinn.

Nach unseren Prognosen wird auch im Jahr 2010 die Nachfrage nach 3 PL-Dienstleistungen weiter steigen, da immer mehr Unternehmen die Vorteile eines Logistik-Outsourcings erkannt haben.

Vor der Krise wurden 3 PL-Dienstleistungen vor allem von westlichen Unternehmen in Anspruch genommen, die traditionell und seit Langem die Möglichkeiten des Outsourcings nutzen und weltweit eng mit ihren Logistik-Partnern zusammen arbeiten. Dazu kamen mehr und mehr russische Unternehmen, die die Vorteile des Outsourcings früh erkannten. Dazu gehörten vor allem Unternehmen, die Gefahrgüter oder besonders anspruchsvolle, empfindliche Waren produzieren oder handeln (Chemie, Pharmazie, Alkohol, Technik usw.). Im internationalen Vergleich war der Bereich in Russland eher schwach entwickelt.

Trotzdem hat die Krise auch unter den Logistikunternehmen ihre Auswirkungen. Da viele Unternehmen aufgrund der gesunkenen Nachfrage ihre Warenflüsse ebenfalls verringert haben, sind auch die Lagerkapazitäten bei vielen Logistikunternehmen nicht immer voll ausgelastet. Diese

Situation führt zu einem steigenden Preiswettbewerb unter den Anbietern.

Das Angebotsvolumen hat sich bereits mehrfach erhöht (nach Schätzungen von Knight Frank hat es sich seit Beginn der Krise verdreifacht), gleichzeitig nahm die Auslastung der lokalen Logistikunternehmen ab. Im Moskauer Gebiet – der von der Krise am wenigsten betroffene Markt – gilt eine Auslastung der Lagerfläche von 60 bis 70 Prozent unter den Logistikunternehmen zurzeit als gute Kennziffer.

Und dies trotz der Tatsache, dass Logistikunternehmen, die vor der Krise zu den Hauptnutzern von Lagerflächen gehörten, aufhörten Lagerflächen auf Vorrat zu pachten. Das heißt, sie haben ihr Dienstleistungsangebot nicht weiter vergrößert, die Anmietung von Lagerflächen erfolgt heutzutage immer nur im Rahmen eines konkreten Projekts. Dies führte zu einer erheblichen Veränderung der Geschäftsbedingungen auf dem Markt und zu einer Tarifsenkung bei allen Logistik- und Transportdienstleistungen. Geradezu normal wurde das offene Preisdumping, das zu einer Risikoerhöhung sowohl für Klienten wie auch für Logistikunternehmer führt.

Es ist kein Geheimnis, dass ein Geschäft unterhalb seiner Selbstkosten und Grundkosten (Pacht und Wartungskosten, Löhne, Sicherheitsfirma, Steuern, variable Kosten, usw.) nicht möglich ist. Ein unangemessener Preis wirkt sich nicht zu letzt auch auf die Qualität einer Dienstleistung aus. Billiger ist ja bekanntlich nicht immer besser.

Knight Frank arbeitet mit über 60 Logistikunternehmen im Moskauer Gebiet wie auch in ganz Russland zusammen und ist in der Lage für jedes Projekt die optimale Lösung zu finden.)



ШАНСЫ В ОБЛАСТИ 3 PL

ПЕРСПЕКТИВЫ И ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА 3 PL УСЛУГ
В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ. / РУСЛАН ГОТЫЖЕВ, KNIGHT FRANK

С приходом мирового финансового кризиса вырос спрос на услуги логистических операторов – особенно это касается ответственного хранения грузов. Производственные и торговые компании различного профиля были вынуждены оптимизировать затраты на логистику в сложившихся экономических условиях. До кризиса многие компании предпочитали арендовать складские площади и производить логистические операции собственными силами.

Сокращение продаж, уменьшение рынков сбыта, невозможность контролировать объемы закупок/поставок привели к избытку складских помещений у ряда компаний, а значит – к увеличению издержек, поскольку за пустующие складские площади продолжала выплачиваться аренда. Особенно в сегменте качественных складских площадей класса А была широко распространена практика заключения долгосрочных договоров. А если ко всему этому прибавить постоянные и переменные затраты на содержание собственной логистики, такие как операционные и коммунальные платежи, стоимость складского и административного персонала, содержание складской техники и оборудования, в том числе дорогостоящие WMS – системы, транспорт и т.д., то в условиях неопределенности дальнейшей загрузки складских мощностей собственная логистика зачастую становится обременительной.

В нынешней ситуации большинство компаний стараются экономить на логистике и в связи с этим все больше внимания обращают на услуги 3 PL операторов (от англ. 3rd party logistics, логистика третьей стороны).

Передача грузов на ответственное хранение позволяет извлечь ряд неоспоримых преимуществ: можно снова сконцентрироваться на основном

бизнесе и избавиться от постоянных издержек и долгосрочных негибких договорных обязательств – зачастую неизменных в течении семи и более лет – по оплате аренды склада. Платить можно лишь за необходимые объемы услуг, оперативно увеличивать или уменьшать размер занимаемых площадей. Кроме того, можно заказать дополнительные услуги по переработке грузов: погрузку/разгрузку, размещение, подбор, комплектацию заказов, формирование сопроводительных документов, а также можно передать ответственности за порчу, утерю товара логистическому оператору.

Поскольку затраты на логистику у многих компаний доходит до 30% от общих затрат, передача своей внутренней логистики (insourcing) сторонним компаниям (outsourcing) оказывается очень выгодной.

По прогнозу нашей компании, спрос на услуги 3 PL продолжит расти в 2010 г. по мере того, как все большее количество компаний начнет осознавать плюсы логистического аутсорсинга.

До кризиса логистическим аутсорсингом пользовались по большей части западные компании, которые исторически сотрудничали с логистическими партнерами по всему миру, и те отечественные компании, которые понимали всю выгоду подобного сотрудничества, деятельность которых связана с хранением и оперированием грузами, требующими особого внимания, например, при обработке крупногабаритных, опасных (химические товары, кислоты, горючие вещества, аэрозоли и т.д.), лицензируемых (фармацевтическая продукция), акцизных (алкоголь), дорогостоящих (сотовые телефоны, компьютерные комплектующие) товаров. Однако на международном уровне логистический аутсорсинг в России был развит довольно слабо.

Бизнес логистических операторов кризис не обошел стороной – выросла конкуренция. Из-за кризиса многие компании снизили товаропотоки, и у операторов появились свободные складские мощности.

Объем предложения возрос в разы (по оценкам Knight Frank – с момента начала кризиса в три раза), а заполняемость помещений логистических операторов снизилась. В московском регионе – наименее пострадавшем от кризиса рынке – заполненность в 60-70% у логистических операторов считается хорошим показателем.

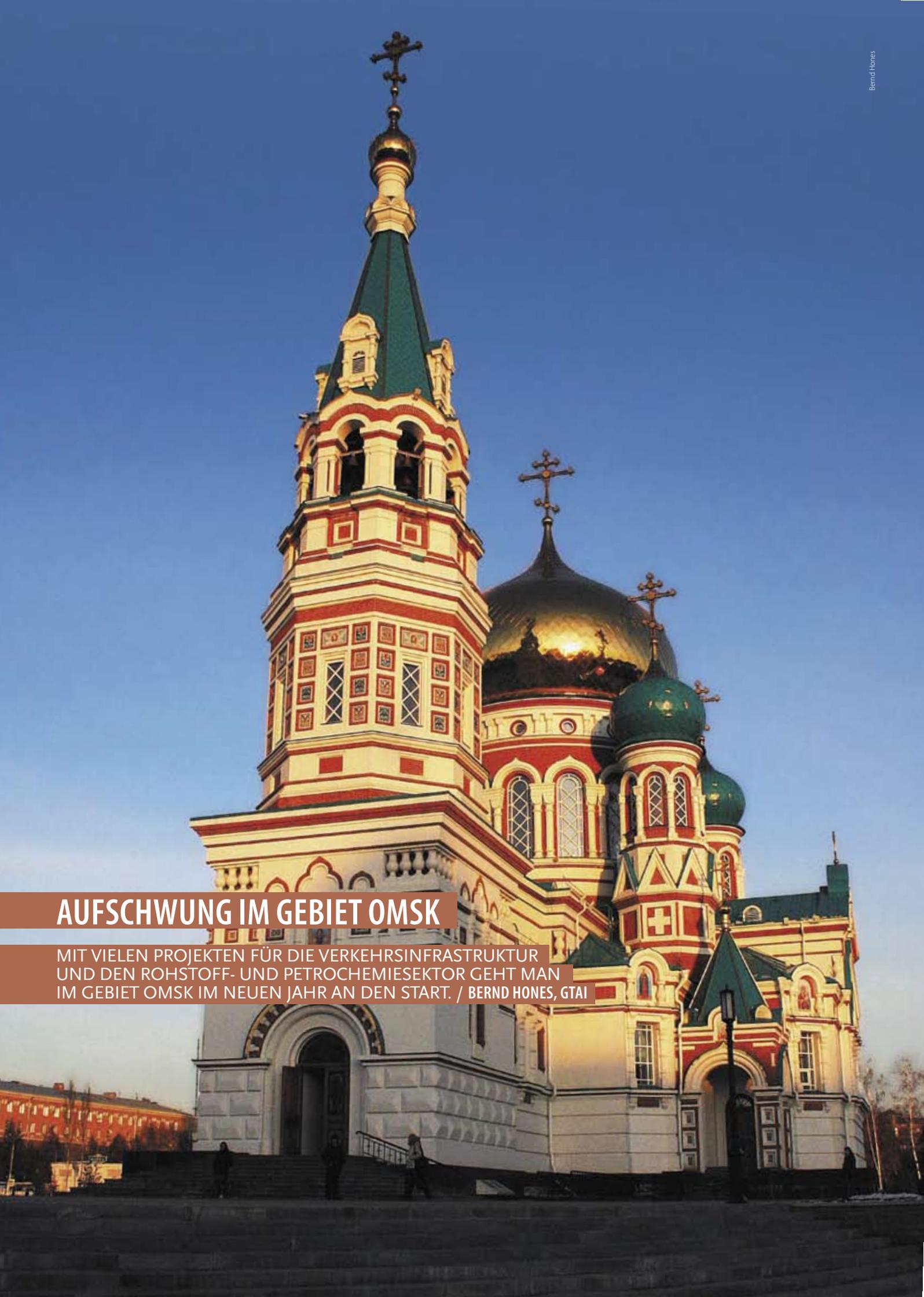
И это при том, что логистические операторы, в докризисные годы являвшиеся основными потребителями складских площадей, прекратили брать в аренду помещения под спекулятивное развитие, то есть не увеличивают объем предложения своих услуг (аренда помещений теперь производится под конкретные проекты). Все это как следствие повлекло за собой значительные изменения коммерческих условий на рынке и привело к снижению тарифов на все логистические и транспортные услуги. Обычным делом стал откровенный ценовой демпинг, результатом которого становится повышение рисков как для клиентов, так и для самих логистов.

Ведь не секрет, что вести бизнес ниже своей себестоимости и основных затрат (аренда и содержание склада, зарплата персоналу, охрана, налоги, переменные расходы и т.д.) – невозможно! Тем более такой подход не может не сказаться на качестве самой предоставляемой услуги. Дешевле, как известно, совсем не значит лучше.

Knight Frank работает более чем с 60 логистическими операторами, как в московском регионе, так и по России, что позволяет подбирать наиболее эффективные решения в каждом индивидуальном случае.)

AUFschwung im Gebiet Omsk

MIT VIELEN PROJEKTEN FÜR DIE VERKEHRSINFRASTRUKTUR UND DEN ROHSTOFF- UND PETROCHEMIESEKTOR GEHT MAN IM GEBIET OMSK IM NEUEN JAHR AN DEN START. / BERND HONES, GTAI



Das Gebiet Omsk gehört zu den Zentren der Erdölverarbeitung und Petrochemie in Russland, 250 Millionen t Erdöl liegen in den Böden des sibirischen Föderationssubjekts. Neben Treibstoffen werden vor Ort Autoreifen, Polymere und Kautschuk produziert. Die größten Unternehmen in Omsk kommen daher nicht von ungefähr aus der Erdöl- und Erdöl verarbeitenden Industrie: OAO Gaspromneft-ONPS, OAO Omskschina, OAO Omski kautschuk, OOO Omsk Polymer oder OOO Omsktechuglerod.

Nicht zuletzt wegen des Bestrebens der russischen Regierung höhere Standards etwa bei Treibstoffen einzuführen, kommt es in vielen Konzernen der Region zu gewaltigen Investitionen und Modernisierungsprogrammen: So will etwa die Omsker Ölraffinerie, Omski neftesawod, zum Jahr 2011 Benzine der Standards 4 und 5 herstellen. Für Russland ist das sehr fortschrittlich, schließlich wurde erst zum Jahr 2009 der Euro-Standard 3 verbindlich vorgeschrieben. Im Omski neftesawod liegt die Erdöl-Verarbeitungstiefe bereits heute bei 84 Prozent. Andere Betriebe sind davon noch weit entfernt, denn die meisten wurden in den 70er Jahren gebaut, sagt Jewgeni Kosintzew, Abteilungsleiter für Industriepolitik und Transport im Industrieministerium des Gebietes Omsk.

Und weil Energie Mangelware ist in Omsk, kommt es bei den Modernisierungen dieser Anlagen auf sparsame Maschinen und Anlagen an, so der Industrieexperte. Bei neuen Umspannstationen werde daher Technik von Siemens installiert. In Heizkraftwerken setzt die Regionalverwaltung zunehmend auf Gas.

Um Energie geht es auch bei dem Projekt, das die deutsche Centrotherm Photovoltaics AG zusammen mit ihrem russischen Partner, der Unternehmensgruppe Titan, vorantreibt. Wie es bei der IHK Omsk und im Wirtschafts- und Industrieministerium des Gebietes heißt, planen die beiden Unternehmen den Bau eines Werkes zur Produktion von polykristallinem Silizium.

Neben Investitionen in der Erdöl- und Verarbeitungsindustrie steht in den kommenden Jahren eine Reihe von Infrastrukturprojekten an. Der Flughafen der sibirischen Millionenstadt Omsk liegt gleich am Stadtrand. Nebenan befinden sich nicht nur Industriebauten, sondern auch Wohnhäuser. Bereits mehrfach kam es zu Abstürzen über solchen Wohngebieten. Ein neuer, 40 km vor den Stadttoren liegender Flughafen, soll diesen Missstand beheben. Die Projektierung für das neue Projekt hat das deutsche Hoch-Tief-Unternehmen übernommen, 60

Prozent des neuen Flughafens Omsk-Fedorowka sind bereits fertig gestellt, die restlichen Arbeiten sollen rund 5,3 Milliarden Rubel (über 123 Millionen Euro) kosten.

Die Straßen im Omsker Gebiet sind - verglichen mit denen anderer Regionen - in relativ gutem Zustand. Zumindest im Süden. Mit Hilfe föderaler Finanzspritzen werden die wichtigsten Routen seit fünf Jahren komplett überholt. In drei Jahren soll zudem eine 500 km lange Umgehungsstraße der Gebietshauptstadt fertig gestellt werden.

Zwischen 2011 und 2019 sollen nördlich von Omsk rund 400 km Schienenstrecken verlegt werden - zur Entlastung der Millionenstadt. Bis heute wird etwa der Großteil der im Omsker Gebiet geschlagenen Nutzhölzer in der Gebietshauptstadt verladen.

Der unwirtliche, dünn besiedelte Norden ist sehr schlecht erschlossen. Um die Versorgung der Bevölkerung und der Erdölunternehmen in der verlassenen Landschaft dennoch zu gewährleisten, setzt Omsk jetzt auf die Produktion von Luftkissenbooten. Das Unternehmen Omsktransmash baut bereits einzelne Fahrzeuge mit einer Traglast von bis zu 20 t.

zeitraum um knapp 15 Prozent, die Exploration von Bodenschätzen brach um drei Viertel ein. Die Bauwirtschaft ist ebenfalls stark betroffen von der Krise: Von Januar bis September 2009 wurden gerade einmal 386.000 qm Wohnfläche fertig gestellt. Das war nicht einmal halb so viel wie im selben Zeitraum 2008. Die Folge: Mit 19.700 offiziellen Arbeitslosen waren im August 2009 über ein Drittel Menschen mehr ohne Arbeit als ein Jahr zuvor.

Der Außenhandel zwischen Deutschland und dem Gebiet Omsk belief sich 2008 auf 44,9 Millionen US-Dollar. Damit entfallen drei Prozent der Omsker Importe und Exporte auf den Handel mit der Bundesrepublik. Exportiert nach Deutschland werden hauptsächlich Erdöl und Erdölprodukte sowie Rußkohle. Bei den Einfuhren dominieren Maschinenbauerzeugnisse.

Im Jahr 2009 sind die Frachtingschläge um ca. ein Fünftel zurückgegangen. Bei den Verkehrsmitteln liegen die Russische Bahn und Lkw-Transporte mit einem Anteil von jeweils 40 Prozent etwa gleichauf. Rund 15 Prozent der Waren werden per Flugzeug befördert. Einen immer geringeren Anteil

Dmitri Lebedev



IM AUGUST 2009 WAREN ÜBER EIN DRITTEL MENSCHEN MEHR OHNE ARBEIT ALS VOR EINEM JAHR.

Neben einigen Maschinenbauzweigen entwickelten sich 2009 auch die Metallindustrie, die Weltraumtechnik und der Großmaschinenbau gut. Dafür mussten weite Teile der Leichtindustrie sowie die Petrochemie herbe Rückschläge hinnehmen. Die Industrieproduktion sank in den ersten drei Monaten 2009 im Vergleich zum Vorjahres-

hat die Binnenschifffahrt. Und das, obwohl sie zu Sowjetzeiten eine sehr bedeutende Rolle gespielt hat für den Frachtingschlag in Stadt und Oblast Omsk. Denn mittlerweile ist der 4.300 km lange Strom Irtysh an manchen Stellen so seicht, dass selbst Binnenschiffe ihn kaum noch passieren können.)



Алан Зас

ОМСКАЯ ОБЛАСТЬ НА ПОДЪЕМЕ

В НОВОМ ГОДУ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ СТАРУЕТ МНОЖЕСТВО ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ, ДОБЫЧИ СЫРЬЯ И НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ. / БЕРНД ХОНЕС, GTAI

Омская область – один из центров нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности России. В недрах этого сибирского субъекта федерации залегает 250 млн т «черного золота». Помимо горючего, в регионе производят автомобильные покрышки, каучук и полимеры. К этим секторам промышленности относятся и крупнейшие предприятия региона: ОАО «Газпромнефть-ОНПС», ОАО «Омскшина», ОАО «Омский каучук», ООО «Омск Полимер», ООО «Омсктехглерод».

Российское правительство хочет повысить стандарты качества горючих ма-

териалов, производимых в России. Во многом благодаря этим намерениям большинство концернов региона планируют мощные инвестиции и программы модернизации в существующие производства. Например, «Омский нефтезавод» к 2011 г. планирует начать производство бензина по стандартам евро-4 и евро-5. В российских условиях это очень прогрессивное решение, поскольку лишь в 2009 г. в стране было введено обязательное соответствие стандартам евро-3. На Омском нефтезаводе глубина нефтепереработки достигает сейчас 84%. По словам Евгения Косинцева, руководителя одного из отде-

лов Министерства промышленной политики, транспорта и связи Омской области, другие предприятия пока еще далеки от этого уровня, так как многие из них были построены в 1970-е годы.

Поскольку в Омске не наблюдается переизбытка электроэнергии, то, по словам экспертов, в процессе модернизации жизненно необходима замена устаревшего оборудования на менее энергозатратные машины. При строительстве новых трансформаторных подстанций их оборудуют техникой Siemens. ТЭЦ, по решению областного правительства, переводятся на газ.

В сфере энергетики реализуется и совместный проект немецкой компании Centrotherm Photovoltaics AG и российской группы «Титан». Как сообщают в ТПП Омска и областном министерстве экономики и промышленности, в рамках проекта планируется строительство завода по производству поликристаллического кремния.

Кроме инвестиций в нефтяную и нефтеперерабатывающую отрасли, в ближайшие годы в Омской области планируется ряд инфраструктурных проектов. Аэропорт, обслуживающий миллионный город, находится на окраине Омска, в непосредственной близости от промышленных строений и жилых кварталов, – значит, существует прямая опасность падений самолетов на дома. Положение исправит новый аэропорт, в 40 км от городской черты. Проектированием и строительством занимается немецкая компания Hochtief. Сейчас новый аэропорт Омск-Федоровка готов уже на 60%, оставшиеся работы оцениваются в 5,3 млрд руб. (свыше 123 млн евро).

Дороги в Омской области, если сравнивать их с трассами в других российских регионах, находятся в неплохом состоянии. По крайней мере, на юге области. На средства из федерального бюджета в последние пять лет здесь были полностью

отремонтированы важнейшие автотрассы. В ближайшие три года должна быть построена 500-километровая объездная трасса вокруг Омска.

В период с 2011 по 2019 гг. севернее Омска собираются проложить 400-километровую ж/д ветку – чтобы разгрузить город. Сейчас большая часть древесины, заготавливаемой в области, отгружается непосредственно в столице.

Северная часть области, где условия более суровые, мало населена и плохо освоена. Для жизнеобеспечения населения и работников нефтедобывающих предприятий отдаленных районов в Омске собираются наладить производство вездеходов на воздушной подушке. Компания «Омсктрансмаш» уже выполнила несколько заказов на такие вездеходы грузоподъемностью до 20 т.

Кроме отдельных отраслей машиностроения, в 2009 г. в регионе наблюдалась положительная динамика в металлургии, авиационной и космической технике, тяжелом машиностроении. И напротив, сильный спад продолжился в легкой промышленности и нефтехимии. Промышленное производство в первые три месяца 2009 г. упало по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 15%, добыча по-

лезных ископаемых сократилась на три четверти. Строительная отрасль также сильно пострадала от кризиса: с января по сентябрь 2009 г. было сдано в эксплуатацию всего 386 тыс. кв. м жилья. Это менее половины жилья, построенного за тот же период 2008 г. Как следствие, количество безработных, зарегистрированных к августу 2009 г., увеличилось по сравнению с предыдущим годом на треть и составило 19700 человек.

Внешнеторговый оборот между Омской областью и Германией в 2008 г. составил 44,9 млн долл. Это равно трем процентам всего областного импорта и экспорта. ФРГ в основном закупает у Омска нефть и продукты ее переработки, а также сажистый уголь. Омская же область импортирует у немцев продукцию машиностроения.

В 2009 г. региональный грузооборот сократился примерно на 20%. На РЖД и автомобильный транспорт приходится примерно по 40% грузооборота. 15% товаров перевозится самолетами. Доля речных перевозок постоянно сокращается, хотя в советские времена они играли здесь ведущую роль. Основная проблема в том, что река Иртыш, на которой стоит город, обмелела в некоторых местах настолько, что стала несудоходной.)



NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL



DRIFTMANN: SCHULTERSCHLUSS MIT SCHÄUBLE

Berlin. Die Gefahr einer flächendeckenden Kreditklemme in Deutschland ist noch nicht völlig gebannt. In dieser Einschätzung waren sich DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann und Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble in einem Vier-Augen-Gespräch einig. Konkrete Einzelmaßnahmen zum Gegensteuern sollen daher am 11. März auf einem Spitzentreffen vereinbart werden, zu dem der DIHK erneut die Spitzenverbände der Wirtschaft und der Banken sowie den Bundeswirtschafts- und den Bundesfinanzminister eingeladen hat. Zweites wichtiges Gesprächsthema mit Schäuble war die Konsolidierung der öffentlichen Haushalte. Driftmann signalisierte, dass der DIHK diesen Prozess konstruktiv begleiten werde. In einem Schulterschluss sehe er die Wirtschaft hier an der Seite der Politik. Konkret schlug der DIHK-Präsident drei Schritte vor: Wachstumsschonende Ausgabenbegrenzungen, einen Abbau von Steuerbegünstigungen sowie eine deutliche Steuervereinfachung – und wo nötig und möglich natürlich Steuersenkungen.

DIHK WILL RÜCKGABERECHT FÜR KUNDEN EINSCHRÄNKEN

Berlin. Die Bundesregierung soll sich bei der EU für Änderungen beim Widerrufsrecht einsetzen, fordert DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben: „So muss u.a. sichergestellt werden, dass Händler bei Verschlechterung der Ware einen angemessenen Wertersatz verlangen können.“ Grund: Immer mehr Onlineshops klagen über Käufer, die Artikel gebraucht zurückschicken. Darunter auch empfindliche oder auch anlassgebundene Ware wie Cremes, Dessous, Abendkleider oder Partyzelte. Möglich macht dies ein

Rückgaberecht, nach dem ein Kunde – anders als im Geschäft – Artikel innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen zurückgeben kann. Er darf sie auch „testen“. Die Folge: Die Ware kann nicht mehr als neu verkauft werden, der Händler bleibt auf dem Schaden sitzen.

MEHR TRANSPARENZ BEI AUSLÄNDISCHEN BERUFSABSCHLÜSSEN

Berlin. Migranten sollen künftig das Recht auf ein Verfahren zur Anerkennung ihrer ausländischen Berufsabschlüsse haben. Das hat die Bundesregierung jetzt beschlossen. Ziel sind zudem transparente Verfahren einer angemessenen Frist für eine Entscheidung. In den letzten Jahren waren es mit rund 7.000 Zuwanderern relativ wenige, deren ausländische Abschlüsse von den IHKs bewertet wurden. Die Zahl könnte sich mit zunehmendem Bedarf an ausländischen Fachkräften mittelfristig aber deutlich erhöhen. DIHK-Bildungsexperte Knut Diekmann: „Deshalb ist es sinnvoll, eine bessere Übersicht und Vergleichbarkeit bei Berufsabschlüssen herzustellen. Die IHK-Organisation wird hierzu u.a. mit Informationsmaterial in den wichtigsten Zuwanderersprachen beitragen.“

ANTRAGSVERFAHREN FÜR EU-REGIONALFÖRDERPROGRAMME VEREINFACHEN

Brüssel. Einfachere Antragswege und weniger Bürokratie bei den EU-Regionalförderprogrammen forderten Vertreter der Industrie- und Handelskammern sowie der Handwerkskammern in einem Gespräch mit dem zuständigen EU-Generaldirektor Dirk Ahner in Brüssel. Dabei wurden in kleiner Runde konkrete Vereinfachungsvorschläge aber auch zukünftige Herausforderungen der Regionen diskutiert,

wie z. B. der demografische Wandel. Hintergrund: Die EU-Kommission stellt von 2007 bis 2013 rund 26 Milliarden Euro zur Verfügung, um die regionalen Standortbedingungen für Unternehmen in Deutschland zu verbessern.

PLAKETTEN-CHAOS GEHT IN DIE NÄCHSTE RUNDE

Berlin. Seit Januar 2010 gibt es in Deutschland 40 Umweltzonen – mit völlig unterschiedlichen Regelungen. Während man etwa in Mannheim, Düsseldorf und Wuppertal noch mit roter Plakette in die Innenstädte fahren darf, sind Frankfurt und Köln nur noch mit mindestens gelber Plakette erreichbar. Und für einen Ausflug nach Hannover oder Berlin braucht man zwingend das grüne Pickel. Von einer Abstimmung untereinander sind die Kommunen noch weit entfernt – auch, was die Ausnahmen und die gegenseitige Anerkennung betrifft. Der Koalitionsvertrag lässt hoffen: Dort wurde die DIHK-Forderung aufgenommen, auf Wirksamkeit und Verhältnismäßigkeit der Umweltzonen zu achten. Außerdem sollen die Ausnahmeregelungen bundesweit vereinheitlicht werden.

AHKs ÜBERNEHMEN EXPORTFÖRDERUNG FÜR DIE ERNÄHRUNGSBRANCHE

Das Bundeslandwirtschaftsministerium (BMELV) und der DIHK arbeiten künftig auf ausgewählten Auslandsmärkten zusammen, um deutsche Unternehmen der Agrar- und Ernährungswirtschaft auf Exportmärkten gezielt beim Markteintritt zu unterstützen. „Insbesondere kleine und mittelständische Betriebe werden von dem neuen Angebot profitieren“, unterstreicht DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben. Die Deutschen Auslandshandelskammern übernehmen die Betreuung und Beratung deutscher Unternehmen. Sie werden Kooperationsbörsen durchführen, Marktanalysen erstellen sowie Markterkundungs- und Geschäftsreisen organisieren, um die Unternehmen an potenzielle Geschäftspartner heranzuführen. Die Zusammenarbeit erstreckt sich auf die Standorte Brasilien (für Mercosur), China, Italien, Japan, Nordamerika, Österreich (für Mitteleuropa) und Russland. An allen sieben Standorten werden die AHKs in enger Kooperation mit den ehemaligen CMA-Vertretern arbeiten, um eine Kontinuität bei der Erschließung dieser Zielmärkte sicherzustellen. Mit 53 Milliarden Euro Exportvolumen hatte die Agrar- und Ernährungsbranche 2008 ein neues Rekordhoch erzielt.)

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

ДРИФТМАНН ПОДДЕРЖИТ ШОЙБЛЕ

Берлин. Опасность тотального кризиса кредитования в Германии все еще существует. К такому мнению пришли президент Объединения торгово-промышленных палат Германии (ДИХК) Ханс Генрих Дрифтманн и Министр финансов ФРГ Вольфганг Шойбле на встрече, проходившей с глазу на глаз. Конкретные меры противодействия будут обсуждаться 11 марта 2010 г. на организуемой ДИХК конференции руководителей крупнейших отраслевых объединений немецкой экономики и кредитных институтов, а также финансового и экономического министерств. Вторая проблема, обсуждавшаяся на встрече, была консолидация госбюджета. Дрифтманн от лица ДИХК заверил в готовности конструктивно поддерживать этот процесс. Он считает, что в данном случае бизнес должен взаимодействовать с властью и быть всецело на ее стороне. В качестве конкретных мер президент ДИХК предложил три следующих шага: сокращение расходов, целенаправленно стимулирующее рост; устранение налоговых льгот и значительное упрощение системы налогообложения, в частности, если это нужно и возможно, – снижение налогового бремени.

ДИХК ХОЧЕТ ОГРАНИЧИТЬ ПРАВО ВОЗВРАЩАТЬ КУПЛЕННЫЙ ТОВАР

Берлин. По мнению исполнительного директора ДИХК Мартина Ванслебена, Федеральное правительство должно внести свои предложения в ЕС относительно ограничения права на возврат купленных товаров: «Например, необходимо разрешить продавцам удерживать определенную сумму от стоимости товара, если товар им возвращают уже частично подержанным». Дело в том, что все больше интернет-магазинов жалуются на участвовавшие случаи возврата им товаров, уже побывавших в употреблении. При этом часто возвращаются непригодные к повторной продаже после вскрытия упаковки или покупаемые по единичному поводу вещи, например, кремы, белье, вечерние платья или тентовые павильоны. Это разрешает закон, согласно которому покупатель в течение 14 дней может вернуть купленный товар, причем (в отличие от покупки в обычном магазине) без объяснения причин. Кроме того, покупатель имеет право сначала «протестировать» его. Следствие: вещь уже нельзя продать повторно как новую, продавец остается в убытке.

БОЛЬШЕ ПРОЗРАЧНОСТИ В ПРОЦЕДУРЕ ПРИЗНАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ДИПЛОМОВ

Берлин. В ближайшем будущем должен быть установлен порядок признания дипломов о профобразовании мигрантов, полученных ими в других странах. Таково постановление Федерального правительства. При этом в числе прочего будет определен разумный срок для принятия решения. В последние годы в стране было зарегистрировано 7000 мигрантов, и относительно не так много из них обратились в торгово-промышленные палаты за признанием своих дипломов. Однако в связи с ростом потребности в иностранной рабочей силе число таких обращений скоро может заметно увеличиться. Эксперт ДИХК в сфере образования Кнут Дикманн, считает, что «поэтому целесообразно разработать систему, позволяющую лучше ориентироваться и сравнивать дипломы о профобразовании, полученные в разных странах. В связи с этим ДИХК подготовит в числе прочего информационный материал на языках тех стран, откуда прибывает большая часть мигрантов».

ХАОС С ЭКО-ЗНАЧКАМИ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Берлин. С января 2010 г. в Германии создано 40 эко-зон – и в каждой свои правила. К примеру, в центр Мангейма, Дюссельдорфа или Вуппертала по-прежнему можно въезжать с красным эко-значком на автомобиле. Во Франкфурт или Кельн вас пустят начиная с желтого значка. А в

Ганновер или Берлин пускают только при наличии зеленого. До согласования столь разрозненных правил, в том числе относительно возможных исключений или взаимного признания значков, дело пока не дошло. Надежду дает коалиционный договор: в него включили требование ДИХК о необходимости учитывать при установлении эко-зон их эффективность и соотносимость друг с другом. Кроме того, необходимо согласовать на федеральном уровне список исключений из правил.

УПРОЩЕНИЕ ПОРЯДКА ПОДАЧИ ЗАЯВОК НА РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ЕС

Брюссель. На встрече с гендиректором ЕС по региональной политике Дирком Анером в Брюсселе представители торгово-промышленных и ремесленных палат Германии предложили уменьшить бюрократию и упростить процедуру подачи заявок на участие в программах ЕС по региональной поддержке. На встрече в узком кругу обсуждались конкретные предложения по упрощению этого порядка, а также некоторые проблемы, которые могут возникнуть у регионов, например, демографические изменения. Для справки: с 2007 г. по 2013 г. Еврокомиссия выделит 26 млрд долл. на улучшение условий размещения компаний и производств в регионах Германии.

ТПП БЕРУТ НА СЕБЯ ПОДДЕРЖКУ ЭКСПОРТА ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

Федеральное министерство сельского хозяйства и ДИХК будут вести совместную работу на иностранных рынках, чтобы целенаправленно продвигать там немецкую сельскохозяйственную и пищевую продукцию. «Особой поддержкой будут пользоваться малые и средние предприятия», – подчеркивает исполнительный директор ДИХК Мартин Ванслебен. Сопровождать и консультировать компании при выходе их на иностранный рынок будут немецкие внешнеторговые палаты на местах. В частности, они будут устраивать биржи обмена контактами, предоставлять анализы рынка, организовывать ознакомительные и бизнес-поездки для поиска партнеров непосредственно на местах. Центры поддержки будут открыты в таких странах, как Бразилия (для всех стран Меркосур), Китай, Италия, Япония, США, Австрия (для стран средней и восточной Европы) и Россия. Во всех семи центрах ВТПП будут работать совместно с бывшими представителями общества аграрного маркетинга Германии СМА, чтобы при освоении данных целевых рынков соблюдалась преемственность. В 2008 г. объем экспорта немецких сельскохозяйственных и пищевых продуктов составил рекордные 53 млрд евро.)

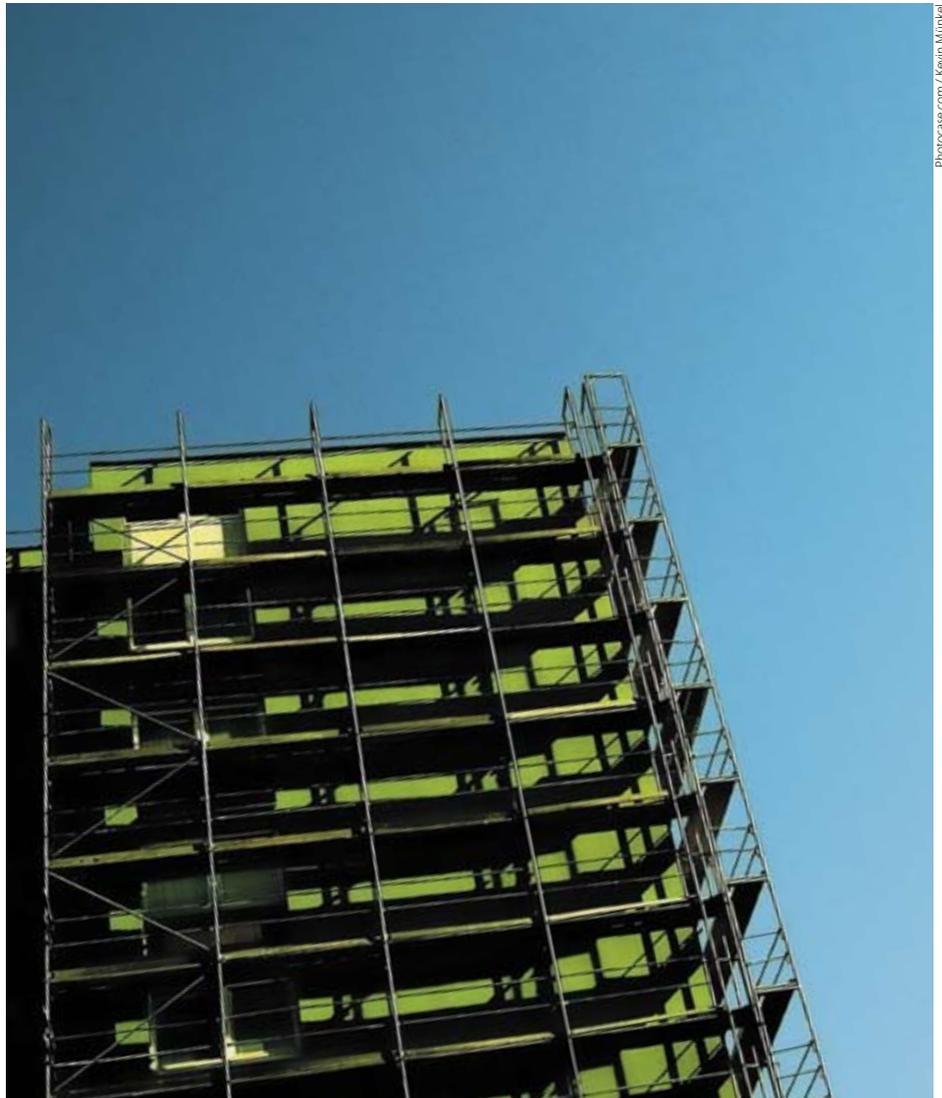


GRUNDSTÜCKSKAUF IN DEUTSCHLAND

WORAUF SIE BEIM ERWERB EINER IMMOBILIE IN DEUTSCHLAND ACHTEN SOLLTEN.
OLGA ENGELKING, GOLDENSTEIN & PARTNER

Die Immobilienpreise sind in Deutschland vergleichsweise niedrig. Derzeit ist auf dem Immobilienmarkt, ungeachtet der Krise, eine Erhöhung der Objektrentabilität, bedingt durch steigende Mietpreise, zu beobachten (Quelle: IVD-Marktforschung 2009). Der Erwerb von Immobilien in Deutschland durch Ausländer unterliegt keiner Begrenzung. Im Gegensatz zur Russischen Föderation sind Gebäude automatisch mit dem Grundstück verbunden; deshalb erwirbt der Käufer immer auch das Grundstück. Der Übergang einer Immobilie an einen neuen Eigentümer erfolgt nach entsprechender Eintragung im Grundbuchregister. Der Anspruch auf den Erwerb des Eigentums wird von den Parteien mittels einer einstweiligen Eintragung im Grundbuchregister festgehalten. Gewerbeimmobilien sowie große Wohnkomplexe sollten besser durch eine juristische Person erworben werden, da in diesem Falle die Haftung im Bereich des öffentlichen, Privat-, und Umweltrechts begrenzt ist. Solche Immobiliengeschäfte werden für gewöhnlich mit Hilfe einer Unternehmensgründung, gewöhnlich einer deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), realisiert. Nach deutschem Recht verpflichtet Eigentum. Deshalb tragen Privateigentümer die uneingeschränkte Haftung – auch mit ihrem Privatvermögen. Zum Beispiel im Bereich des Umweltrechts tragen Privatpersonen als Eigentümer die volle Haftung für Bodenverschmutzung – auch wenn diese schon vor dem Kauf der Immobilie vorlag.

Der Immobilienkäufer führt gewöhnlich mit Hilfe eines Juristen eine Rechtsprüfung (Due Diligence) über die Vertragsstrukturen des Objektes durch. Hierbei werden Mietverträge, die Gesellschaftsform der Immobilie, Belastungen im Grundbuch, etc. überprüft. Die Ergebnisse der Rechtsprüfung werden sodann für die Erstellung des Kaufvertrages und als Garantie für den Käufer verwendet. Im Kaufvertrag einigen sich die Seiten über den Übergang der Haftung für das verkaufte Objekt vom Verkäufer zum Käufer, im Rahmen der Gesetzgebung der Bundesrepublik Deutschland. Im Kaufvertrag werden abstrakte Garantien des Verkäufers vermerkt, der bei Verstoß die Haftung und somit die rechtlichen Folgen trägt. Die Rechte und Pflichten des Käufers und Verkäufers sind in §§ 433 BGB festgehalten. Der Verkäufer ist verpflichtet, dem Käufer das Eigentum zur Verfügung zustellen und ihm das Grundstück zu übergeben. Der Käufer ist seinerseits verpflichtet, den vereinbarten Kaufpreis zu zahlen und das Grundstück abzunehmen. Folglich muss der Vertrag Kaufpreis, Kaufgegen-



Photocase.com / Kevin Munkel

stand sowie die Requisiten beider Vertragsseiten beinhalten.

Die Seiten haben das Recht neben den Pflichtbestandteilen dem Vertrag zusätzliche Absprachen hinzuzufügen. Weiterführende Absprachen sollten Rechte und Pflichten der Vertragsseiten konkretisieren. Dies ermöglicht eine Vereinfachung und Beschleunigung der Vertragsumsetzung.

In den Kaufvertrag können folgende Vereinbarungen aufgenommen werden: Vereinbarungen zur Qualität; Garantien; Ausschluss von Garantien – z.B. kann die Verpflichtung Bodenverunreinigungen zu entsorgen auf den Käufer übertragen werden; Vereinbarungen über Kommunalabgaben wie z.B. Erschließungsbeiträge; Vereinbarungen über die Vertragsauflösung; Datum des Übergangs von Rechten und Pflichten; Vereinbarungen zur Übergabe usw. Der Termin zur Zahlung des Kaufpreises

ist meistens von der Erfüllung einer Bedingung abhängig (z.B. notarielle Beurkundung des Eigentumsübergangs und/oder Verzicht auf das Vorkaufsrecht). Zahlungstermine können auch individuell vereinbart werden: z.B. nach dem Abschluss der Bauarbeiten. Das Recht des Käufers, das Grundstück vor der Registrierung des Eigentumsrechts zum Zwecke der Finanzierung des Kaufpreises zu belasten, setzt einen Verweis auf das Ziel der Belastung voraus. Der Verkäufer hat dabei das Recht auf Löschung des Grundbucheintrages. Diese Maßnahmen sollen den Verkäufer vor dem Missbrauch schützen.

Das Eigentumsrecht auf Immobilien kann genauso eine Berechtigung für den Aufenthalt in einem Land darstellen. Diese Aufenthaltserlaubnis wird nach dem Aufenthaltsgesetz (AufenthG) für das Bundesgebiet erteilt, wenn selbständige Ausländer sich in Deutschland niederlassen wollen und auf eigene Kosten leben.)

ПРИБРЕТЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ В ГЕРМАНИИ

НА ЧТО НУЖНО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ, ЕСЛИ ПЛАНИРУЕТЕ ПРИОБРЕСТИ В ГЕРМАНИИ НЕДВИЖИМОСТЬ. / ОЛЬГА ЭНГЕЛЬКИНГ, GOLDENSTEIN & PARTNER

В Германии цены на недвижимость по сравнению с другими европейскими странами считаются умеренными. Прибыльность от объектов недвижимости сегодня увеличивается за счет увеличения их арендной платы (*Источник: IVD-Marktforschung 2009*). Приобретение недвижимости в Германии для иностранных граждан, в том числе для граждан и компаний из России, ничем не ограничено. В отличие от России, в Германии здание неразрывно связано с земельным участком, поэтому покупатель, приобретая дом, получает и земельный участок. Переход собственности на недвижимость происходит после регистрации в земельном реестре. Обеспечение требования на приобретение собственности стороны осуществляют посредством предварительной записи в земельном реестре.

Сделка с недвижимостью структурируется обычно с помощью создания юридического лица, обычно немецкого общества с ограниченной ответственностью (GmbH), которое потом приобретает объект. Коммерческую недвижимость, а также крупные жилые комплексы предпочтительнее для покупателя приобретать через юридическое лицо, т. к. в этом случае ответственность, прежде всего в области гражданского, публичного и экологического права ограничена. В немецком праве существует правило в ст. 14 конституции Германии о том, что собственность обязывает собственника. Поэтому если собственниками недвижимости являются частные лица, они несут неограниченную ответственность всем своим имуществом. Так, в области экологического права частное лицо как собственник несёт неограниченную ответственность перед органами власти за загрязнение почвы, даже если загрязнение возникло до приобретения недвижимости. Поэтому покупателю коммерческой недвижимости рекомендуется ограничить свою ответственность, приобретая недвижимость через юридическое лицо с ограниченной ответственностью.

Покупатель недвижимости проводит обычно с помощью юристов юридическую проверку (Due Diligence) договорной структуры объекта. При этом проверяются арендные договоры, корпоративная структура недвижимости, обременения в земельном реестре и т.д. Результаты юридической проверки потом используются для составления договора купли-продажи, а именно для гарантий продавца.

При заключении договора купли-продажи ответственность продавца и последствия ее

наступления окончательно регулируются договором, т.е. стороны отказываются от положений об ответственности продавца перед покупателем за качество продаваемого объекта, предусмотренные законодательством Германии. В договоре купли-продажи указываются абстрактные гарантии продавца, который при их нарушении несет ответственность в соответствии с правовыми последствиями, установленными в договоре.

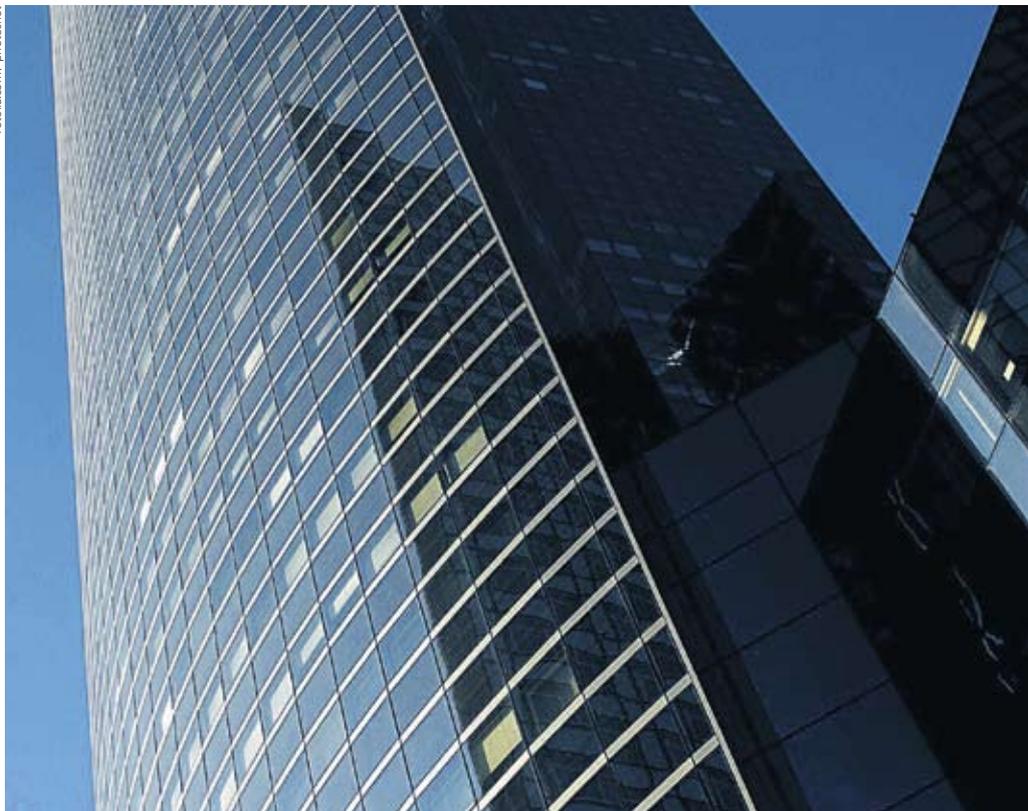
Основные права и обязанности покупателя и продавца указаны в §§ 433 Германского Гражданского Уложения (ГГУ). Для продавца это: обязанность предоставления собственности; передача земельного участка. Покупатель обязан в свою очередь уплатить покупную цену и принять земельный участок. Следовательно, договор должен содержать покупную цену, предмет купли-продажи, реквизиты сторон. Само собой разумеется, помимо необходимых составных частей договора, стороны вправе вносить в договор дополнительные согласования. Внесение таких согласований рекомендуется в целях конкретизации прав и обязанностей договаривающихся сторон. Это способствует упрощению и ускорению осуществления договора.

В договор купли-продажи может быть внесено следующее: соглашения о качестве;

гарантийные обязательства; исключения гарантий – в частности почвенные загрязнения – устранение обременений может возлечь на приобретателя; соглашения о несении общественных обременений – например, взносы за освоение; соглашения о расторжении договора; дата перехода выгод и обременений; согласования передачи и т.д. Срок уплаты покупной цены почти всегда зависит от выполнения какого-либо условия, например, нотариальное заверение права собственности и/или отказ от права преимущественной покупки. Условия уплаты могут быть и индивидуальными, например, окончание строительства. Право покупателя обременять земельный участок до регистрации права собственности с целью финансирования покупной цены обычно требует указания цели обременения и сопровождается правом продавца на погашение записи в земельной книге. Эти меры призваны защитить продавца от злоупотреблений.

Право собственности на недвижимость также может быть основанием для пребывания в стране, а разрешение на пребывание выдаётся по закону о пребывании на территории Германии – если состоятельные иностранные граждане желают поселиться в Германии и жить за счет своих средств.)

Foto: iStock.com / photostreet





KARRIERECHANCE MOSKAU

DIE GENERATION PRAKTIKUM IST IN MOSKAU ANGEKOMMEN. DIE JUNGEN AUSLÄNDER SIND AUF DER SUCHE NACH KARRIEREMÖGLICHKEITEN UND SELBSTERFAHRUNG. SIE EINT DAS INTERESSE FÜR AUSSERGEWÖHNLICHES. / NIKIAS WAGNER, AHK RUSSLAND

Es zieht sie zu hunderten in die russische Millionenmetropole – immer mehr junge Menschen entdecken die Möglichkeit eines Praktikums in Moskau. Weder Wirtschaftskrise noch hohe Kosten für Unterkunft und Anreise konnten diesem Trend einen Abbruch tun. Vorwiegend in ihren Sommersemesterferien tauchen die jungen Leute in die Moskauer Arbeitswelt ein und arbeiten für politische Institutionen oder internationale Konzerne.

Was genau versprechen sich die jungen Menschen von den oft arbeitsreichen und selbstfinanzierten Praktika? Welche Herausforderungen und Erfahrungen erleben sie? Fest steht, dass der Großteil, der in Moskau tätigen Praktikanten, weder Abenteurer noch typische Durchschnittsstudenten sind. Vielmehr ist für viele die Berufserfahrung auf Zeit ein essentieller Karrierebaustein, der den Lebenslauf verschönern soll. Heutzutage sind

Auslandspraktika für viele potenzielle Arbeitgeber selbstverständlich und häufig obligatorischer Bestandteil der Studiencurricula. Warum wählen jungen Menschen Moskau und nicht typische und bequemere Praktikumsdestinationen wie Paris, London oder New York? Die Beweggründe sind unterschiedlich.

Erin O'Grady (22), die zurzeit Praktikum in der Umweltschutzabteilung der amerikanischen Botschaft in Moskau macht, bezeichnet sich als Russland-Fanatikerin und hat ein Faible für alles Russische. Sie studiert an der amerikanischen Eliteuniversität William & Mary in Virginia zusammen mit 25 anderen Kommilitonen Post-Soviet Studies. Die Zeit in Moskau soll ihre Chancen auf dem heimischen Arbeitsmarkt verbessern und ihre Russischkenntnisse vertiefen. Nach ihrem Abschluss will sie sich für einen Masterstudiengang an der Staatlichen Universität St. Petersburg bewerben.

Maximilian Wessels (26) aus Utrecht absolviert sein Praktikum ebenfalls an einer Botschaft. Er verbindet seine Arbeit in der politischen Abteilung mit der Forschung für seine Masterarbeit über Russlands WTO Beitritt. In den Niederlanden hat er Internationale Beziehungen aus historischer Perspektive studiert. Er will herausfinden, ob er sich vorstellen kann, längere Zeit im Ausland zu leben. Er interessiert sich für russische Geschichte und Literatur und hatte sich daher speziell auf Angebote in Moskau beworben. Er plant eine Karriere im diplomatischen Dienst, deshalb scheint ihm Arbeitserfahrung in einer Botschaft unabdingbar. Weit über die Hälfte aller Praktikanten in Moskau ist in einer Botschaft oder internationalen Institution tätig.

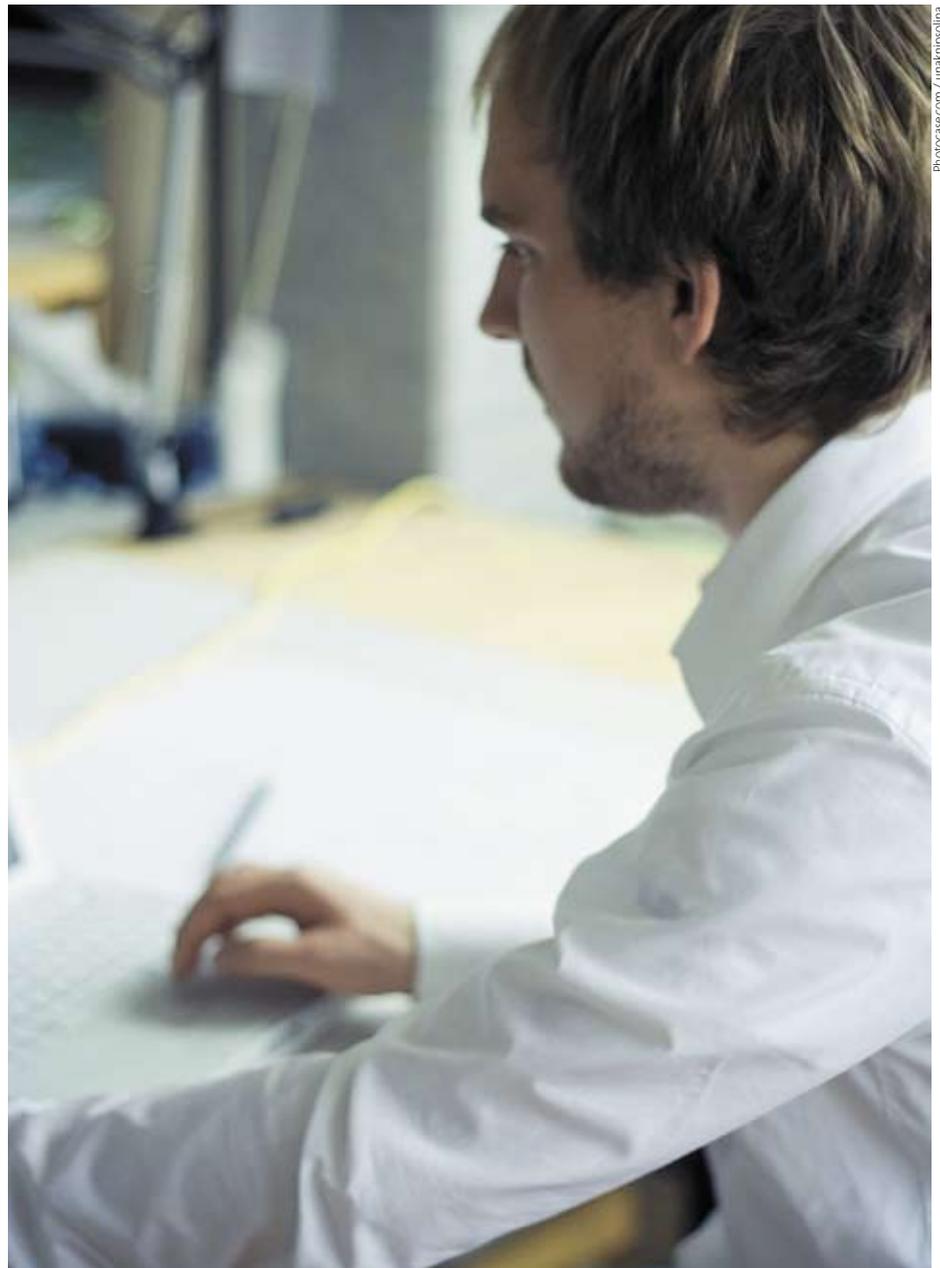
Maxim Wilfert (29) kommt ursprünglich aus Gera und studiert Jura an der LMU in München. Zurzeit macht er ein dreimonatiges Praktikum bei der in-

ternationalen Rechtsanwaltskanzlei Beiten Burkhardt in Moskau. Er steht kurz vor seinem zweiten Staatsexamen und die Zeit wird ihm als Teil seines Rechtsreferendariats angerechnet. Er hat bereits ein Austauschsemester an der juristischen Fakultät der MGU studiert. Damals wollte er seine russischen Wurzeln kennen lernen diesmal war es die Liebe zu Land und Leuten, die ihn zurückkehren ließ.

Alle interviewten Praktikanten sind froh, dass sie einen Praktikumsplatz bekommen haben, auch wenn die Arbeit in den seltensten Fällen finanziell vergütet wird. Der Andrang, vor allem auf Plätze in internationalen Institutionen in Moskau, ist groß und viele, nicht minder qualifizierte Studenten und Absolventen stehen bereit eventuelle Lücken zu füllen. Erin O'Grady berichtet, dass sich auf Ihre Stelle 300 andere Interessenten beworben haben. Daher, da sind sich alle Praktikanten einig, braucht es neben herausragenden Studienleistungen und guten Kontakten auch eine gehörige Portion Glück, um einen Platz in Moskau zu ergattern.

Im Gegensatz dazu hält sich der Ansturm auf Praktika in ausländischen Industriebetrieben, die in Moskau tätig sind, in Grenzen. Dies liegt vor allem daran, dass diese Firmen nur in den seltensten Fällen ein Praktikantengehalt bezahlen. Da aber die Lebenshaltungskosten in Moskau trotz Krise immer noch hoch sind und häufig Praktikanten darüber hinaus noch Kosten für Anreise und Visum selbst tragen müssen, hat die finanzielle Absicherung des Praktikums für viele Praktikanten oberste Priorität. Ein Arbeiten ohne jegliches Gehalt kommt daher nur für wenige in Frage. Alle von uns interviewten Praktikanten erhalten ein Stipendium oder eine sonstige Drittmittelfinanzierung für ihr Praktikum. Ohne diese Förderung, so erzählen sie, wäre ihnen die Zeit in Moskau wohl nicht möglich gewesen.

Aber warum wird ausländischen Praktikanten fast nie ein Praktikantengehalt oder wenigstens eine Aufwandsentschädigung gezahlt? Dies ist kein falscher Geiz der ausländischen Unternehmen, sondern lässt sich mit den Widrigkeiten des russischen Arbeitsrechts begründen. Steffen Kaufmann, Partner bei White & Case Moskau, erklärt die genauen Zusammenhänge: Das russische Arbeitsrecht macht keinen Unterschied zwischen Praktikanten und regulären Arbeitskräften. Das heißt, Praktikanten muss in jedem Fall der gesetzliche russische Mindestlohn gezahlt werden. Wenn der Praktikant nicht die russische Staatsangehörigkeit besitzt, muss für ihn überdies eine Arbeitsgenehmigung sowie ein Arbeitsvisum beantragt werden. Dieser sehr komplizierte Prozess dauert mindestens drei Monate und bindet erhebliche Ressourcen der Firma. Das Beantragen einer Arbeitsgenehmigung über einen spezialisierten Dienstleister ist zwar für die Firma wesentlich einfacher, aber teuer. Laut Ekaterina Palagia von White & Case können hierfür Kosten von bis zu 10.000 Euro anfallen. Es ist daher verständlich, dass viele Praktikanten mit einem Geschäftsvisum bzw. Touristenvisum einreisen. Damit sich diese Notlösung nicht bei der



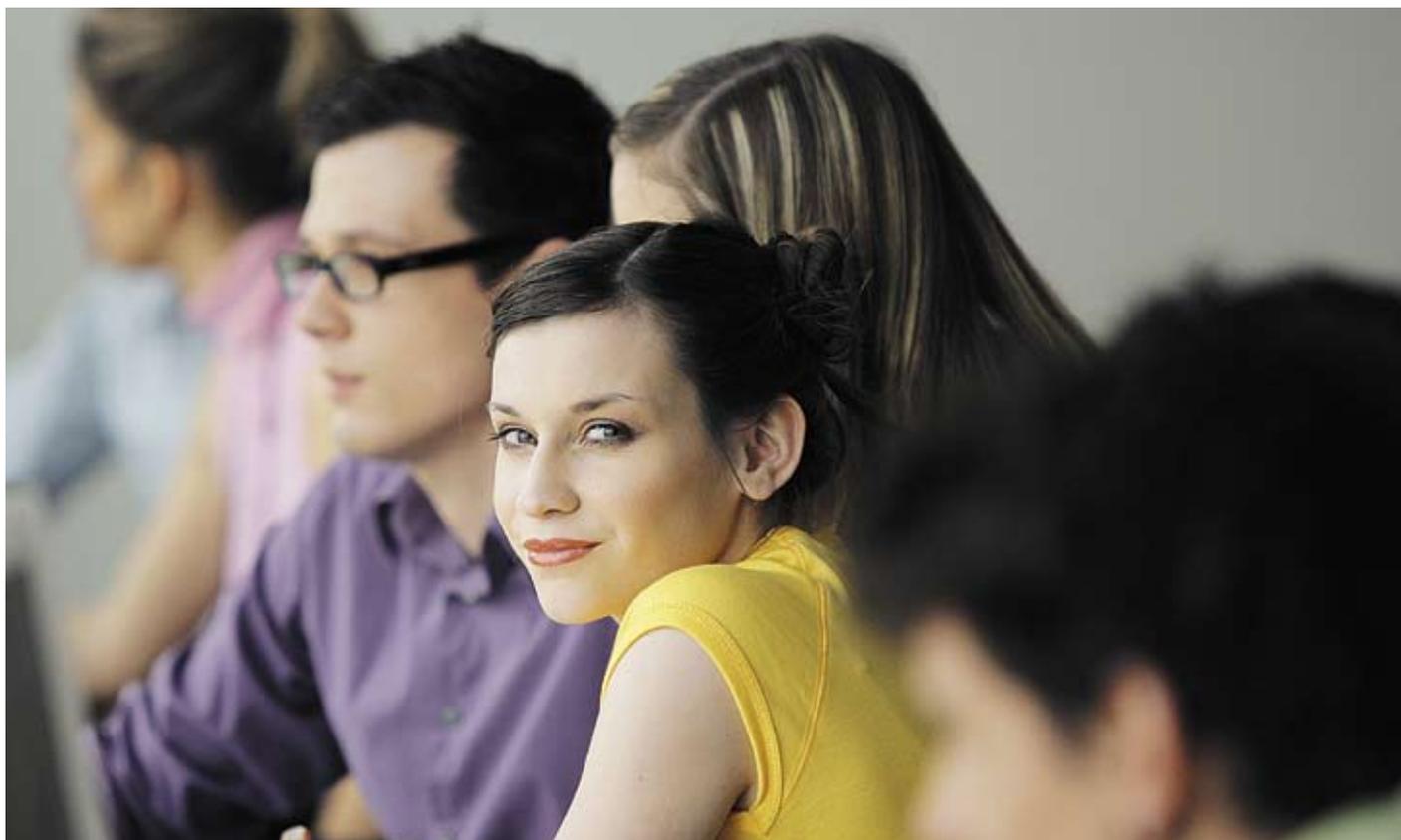
PhotoCase.com / unaknopolina

nächsten Steuerprüfung offenbart, verzichten die Firmen auf Gehaltszahlungen an die Praktikanten. Viele Unternehmen machen sich jedoch nicht klar, dass es sich hierbei mitnichten um ein Kavaliärsdelikt handelt, sondern um einen Verstoß gegen geltendes russisches Arbeits- und Ausländerrecht. Die staatliche Arbeitsinspektion kann bei Bekanntwerden ein saftiges Bußgeld verhängen oder sogar, als Ultima Ratio, eine Geschäftsschließung anordnen. Allerdings betont Steffen Kaufmann, dass solch drastische Maßnahmen eher unwahrscheinlich sind. Solange das russische Arbeitsrecht allerdings keine Unterscheidung von Praktikanten und regulären Arbeitskräften vorsieht, werden in Moskau tätige Unternehmen sich weiterhin Tricks bedienen müssen, um ein aufwändiges Antragsverfahren für die Arbeitsgenehmigungen ihrer Praktikanten zu umgehen.

Was wird aus den Praktikanten nach Absolvieren ihres Praktikums? Erfüllen sich ihre ambitionierten

Hoffnungen? Anna Comino, eine ehemalige Praktikantin, hat gleich zwei Praktika absolviert. 2003 arbeitete sie bei der NGO Human Rights Watch in Moskau und 2005 bei der Delegation der Deutschen Wirtschaft in Moskau. Sie interessierte sich für die russische Kultur und dieses Interesse bestätigte sich durch ihre Praktika. Heute, im Rückblick, ist sie sich sicher, dass die Zeit in Russland eine Horizonterweiterung war, von der sie bis heute profitiert. Ihre Praktika in Russland erwiesen sich überdies als wertvolle Karrierebausteine. Inzwischen hat sie für ein Abgeordnetbüro des Deutschen Bundestages gearbeitet und ist seit 2009 im Russland Referat des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit tätig.

Alle von uns interviewten Praktikanten sind sich einig, dass sie ein Praktikum in Moskau empfehlen können. – Man wird zwar finanziell ärmer. Aber um viele russische Erfahrungen reicher.)



Fotolia.com / Antemar

МОСКВА – ГОРОД ВОЗМОЖНОСТЕЙ

МОСКВА ПРИВЛЕКАЕТ НА ПРАКТИКУ ВСЕ БОЛЬШЕ СТУДЕНТОВ. МОЛОДЫЕ ЛЮДИ ИЗ РАЗНЫХ СТРАН ПРИЕЗЖАЮТ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ОПЫТ – ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ И ПРОСТО ЖИЗНЕННЫЙ. ВСЕХ ИХ ОБЪЕДИНЯЕТ СТРЕМЛЕНИЕ К НЕОБЫЧНОМУ. / НИКИАС ВАГНЕР, АНК RUSSLAND

В многомиллионной метрополии их уже сотни – все больше молодых людей открывает для себя возможность пройти практику в Москве. Этой тенденции не помешал ни экономический кризис, ни высокие цены. Молодые люди приезжают в Москву обычно летом – во время каникул – и устраиваются на работу в политические организации и международные концерны.

Чего именно ожидают эти ребята от многотрудной практики, которую они к тому же сами вынуждены оплачивать? Какой опыт они получают, что им удастся пережить? Очевидно, что большинство приехавших на практику в Москву не искатели приключений и не среднестатистические студенты. Очевидно, что для многих этот опыт – важная ступень в карьере, которая должна оказать положительное влияние на будущую жизнь. На сегодняшний день зарубежная практика – существенный пункт в биографии студента, с точки зрения многих потенциальных работодателей. Почему студенты выбирают Москву, а не типичные для практикантов и более удобные для жизни города, такие как Париж, Лондон и Нью Йорк? Мотивы бывают различными.

Эрин О’Грэди (22) проходит сейчас практику в американском посольстве в Москве, в отделе

защиты окружающей среды. Она называет себя фанатом России и обожает все русское. Вместе с еще 25 студентами Эрин учится в элитном американском университете William & Mary в Вирджинии на отделении пост-советской России (Post-Soviet Studies). Она ожидает, что практика в Москве повысит ее шансы на рынке труда в Америке и позволит углубить познания в русском языке. По окончании учебы она собирается поступить в магистратуру Санкт-Петербургского Государственного Университета.

Максимилиан Вессельс (26) из Утрехта также проходит практику в одном из посольств. Он совмещает работу в политическом отделе с подбором материала для дипломной работы на тему вступления России в ВТО. В Нидерландах он изучал международные отношения в исторической перспективе. Он хочет понять для себя, сможет ли долгое время жить за границей. Максимилиан увлекается русской историей и литературой и поэтому откликнулся на московскую вакансию. Он намерен делать карьеру по дипломатической линии, и опыт посольской работы для него обязателен. Значительно больше половины всех практикантов в Москве работают в посольствах и международных организациях.

Максим Вилферт (29) родом из Геры и изучает юриспруденцию в Мюнхенском университете (LMU). Сейчас он стажировается в международном адвокатском бюро Beiten & Burkhardt в Москве. В ближайшее время ему предстоит сдача второго госэкзамена, и московская практика зачтется ему как часть референдариа по праву. Он уже отучился семестр по обмену на юридическом факультете в Москве. В тот раз его привело желание отыскать свои российские корни, теперь он приехал, так как полюбил эту страну и людей.

Все практиканты, у которых мы взяли интервью, рады, что им удалось найти место, несмотря на то, что финансовое вознаграждение получали лишь немногие из них. Желающих получить работу в московских международных организациях очень много, и не менее квалифицированные студенты и выпускники ждут, готовые в любой момент занять освободившуюся должность. Эрин О’Грэди рассказала, что на ее место претендовали 300 человек. По мнению всех без исключения практикантов, чтобы заполнить работу в Москве, нужно не только прекрасно учиться и иметь связи, но и обладать значительной долей везения.

Любопытно, что количество желающих работать в действующих в Москве зарубежных



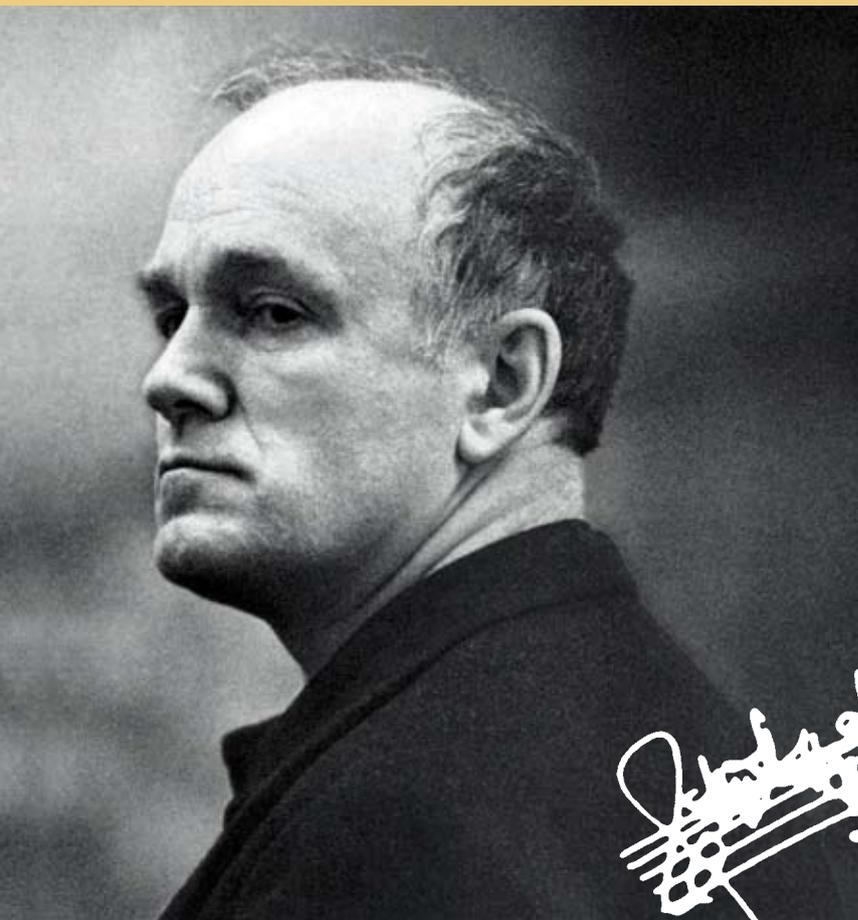
промышленных компаниях, напротив, весьма ограничено. Причина прежде всего в том, что подобная практика оплачивается лишь в редких случаях. При этом проживание и питание в Москве по-прежнему обходятся очень дорого, несмотря на кризис. Кроме того, часто практикантам приходится самим оплачивать дорогу и визу. Поэтому для большинства зарплата является важнейшим приоритетом, и возможность работать без какого-либо денежного вознаграждения рассматривают лишь немногие. Находиться в Москве без финансовой поддержки для большинства просто невозможно.

А почему собственно практикантам не платят зарплату или, по меньшей мере, не компенсируют расходы? Причина не в скупости зарубежных компаний, а в проблемах российского трудового законодательства. Штефен Кауфман, сотрудничающий с московским отделением White & Case, поясняет истинные причины: в российском трудовом праве отсутствует разграничение между практикантом и обычным работником. Это означает, что практикант должен в обязательном порядке получать не меньше минимальной российской заработной платы, предусмотренной законом. Если при этом он не является гражданином РФ, на него необходимо оформлять разрешение

на работу и запрашивать рабочую визу. Этот весьма сложный процесс занимает не менее трех месяцев и влечет значительные траты для фирмы. Получение разрешения через компанию-посредника проходит гораздо легче, но обходится существенно дороже. Екатерина Палагия из White & Case утверждает, что расходы составляют порядка десяти тысяч евро. Поэтому вполне понятно, что многие практиканты въезжают по деловой или туристической визе. Чтобы вынужденный обман не выяснился при ближайшей же налоговой проверке, компании не оплачивают практикантам их расходы по пребыванию в Москве. Многие работодатели при этом не отдают себе отчета в том, что всерьез нарушают действующее трудовое законодательство, а не просто совершают незначительный проступок. Если информация о нарушении дойдет до Государственной трудовой инспекции, она будет вправе наложить значительный штраф и даже, в худшем случае, потребовать закрытия предприятия. Впрочем, как подчеркивает Штефен Кауфман, применение подобных суровых мер кажется маловероятным. До тех пор, пока в российском трудовом праве не появится разграничения между теми, кто проходит практику, и обычными сотрудниками, работающие

в Москве иностранные компании будут продолжать идти на всевозможные ухищрения, чтобы избежать необходимости оформлять дорогостоящее разрешение на работу для практикантов.

Что думают те, кто уже прошел практику? Оправдываются ли их амбиционные ожидания? Анна Комино, бывшая практикантка, проходила практику дважды. В 2003 г. она работала в NGO Human Rights Watch в Москве, а в 2005 г. – в Представительстве Немецкой Экономики. Она интересовалась российской культурой и подтвердила этот интерес при прохождении практики. Сейчас, оглядываясь назад, Анна уверена, что жизнь в России значительно расширила ее горизонт, и что этот опыт до сих пор приносит ей пользу. Таким образом российская практика стала для нее важным пунктом на пути карьерного роста. С тех пор она успела поработать в депутатском бюро Германского Бундестага, а с 2009 г. трудится в российском отделе германского Министерства защиты природы, окружающей среды и безопасности ядерных реакторов. Все проинтервьюированные практиканты единодушно рекомендуют практику в Москве – она истощает кошелек, но обогащает российским опытом.)



SVIATOSLAV
INTERNATIONAL
PIANO
forum **RICHTER**



DAS INTERNATIONALE SWJATOSLAW-RICHTER-KLAVIER-FORUM

Nach den erfolgreichen internationalen Richter-Klavier-Wettbewerben 2005 und 2008 planen die Organisatoren das Ereignis in einem neuen Format. 2012 soll ein Internationales Richter-Klavier-Forum in Moskau stattfinden. Auf dem Forum wird es keine Jury geben. Im Mittelpunkt steht nicht die Bewertung sondern die Freude an der Musik. Jungen Musikern wird durch die Teilnahme von Musiklabeln und -agenturen, Dirigenten und Kritikern der Weg in die Musikwelt erleichtert. Dieses Forum bietet dem breiten Publikum ein hochkarätiges Programm. Das Forum findet in allen Medien große Resonanz und wird von Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens unterstützt und gefördert.

**INTERESSIERTE UNTERNEHMEN
KÖNNEN SICH ZUM THEMA
ÖFFENTLICHKEITSARBEIT UND
SPONSORING FÜR DAS FORUM MIT DEM
GESCHÄFTSFÜHRER ASIR ROSENBERG
IN VERBINDUNG SETZEN.**

KONTAKT: TEL.: + 7 495 995 03 34,
E-MAIL: INFO@RICHTERCOMPETITION.COM
WWW.RICHTERCOMPETITION.COM

STIMMEN ZUM PROJEKT:

Aleksandr Alekseewich Awdeew,
Kulturminister der Russischen Föderation

„Richter steht für die Ehre und Stolz, sowohl der russischen und deutschen, wie auch der Kultur weltweit. Das Projekt ist eine weitere Möglichkeit die Erinnerung an den Künstler wach zu halten!“

Irina Aleksandrowna Antonowa,
*Direktorin des Pusckin Museums, Beiratsmitglied des Internationalen
Swjatoslaw-Richter-Klavier-Wettbewerbs*

„Die Fortsetzung dieses prestigeträchtigen Projektes fördert die weitere Entwicklung der darstellenden Künste im Ganzen und ist ein wichtiger Beitrag, die Erinnerung an einen großen Musiker zu verewigen.“

Dr. Andrea von Knoop,
*Ehrenpräsidentin der AHK Russland, Beiratsmitglied des Internationalen
Swjatoslaw-Richter-Klavier-Wettbewerbs*

„Das internationale Richter-Klavier-Forum leistet einen unschätzbaren Beitrag für die Musikwelt, er hilft jungen Musikern, ihr künstlerisches Potential zu entfalten und neue Ideen zu realisieren.“

Reiner Hartmann,
*Leiter der E. ON Ruhrgas AG in Moskau, Beiratsmitglied
des Internationalen Swjatoslaw-Richter-Klavier-Wettbewerbs*

„Ich bin überzeugt, dass ein solch herausragendes kulturelles Ereignis mit Sicherheit Vertreter der russischen und auch europäischen Wirtschaft für sich gewinnen wird.“



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ПИАНИСТОВ ИМЕНИ СВЯТОСЛАВА РИХТЕРА

Конкурс пианистов имени Святослава Рихтера проводился в 2005 и 2008 гг. Мероприятие нашло широкое признание музыкальной общественности, как в России, так и за рубежом. Теперь организаторы планируют провести это событие в новом формате. В 2012 г. в Москве пройдет Международный форум имени Святослава Рихтера. На форуме не будет жюри. Главное – это радость и удовольствие от музыки. Благодаря форуму у молодых музыкантов появится возможность заявить о себе в мире музыки. Как и в предыдущие годы, форум будет сопровождать первоклассная концертная программа – что не может не порадовать широкую публику. Событие будет освещаться во всех средствах массовой информации и пройдет при поддержке высокопоставленных деятелей культуры и общественности.

ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ В СПОНСОРСТВЕ И ДРУГОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ ФОРУМА КОМПАНИИ МОГУТ УЖЕ СЕЙЧАС ОБРАЩАТЬСЯ К ЕГО ДИРЕКТОРУ, АСИРУ РОЗЕНБЕРГУ.

КОНТАКТ: ТЕЛ.: +7 495 995 03 34,
E-MAIL: INFO@RICHTERCOMPETITION.COM
WWW.RICHTERCOMPETITION.COM

ВЫСКАЗЫВАНИЯ О ФОРУМЕ:

Александр Алексеевич Авдеев,
министр культуры Российской Федерации

«Рихтер – слава и гордость не только российской и немецкой, но и мировой культуры. Проект его имени – ещё одна возможность увековечения памяти артиста!».

Ирина Александровна Антонова,
директор Государственного музея изобразительных искусств им. А. С. Пушкина, член Попечительского Совета Международного конкурса пианистов им. Святослава Рихтера

«Выражаю уверенность в том, что продолжение этого престижного проекта явится серьезным вкладом в дело увековечения памяти великого музыканта».

Д-р Андреа фон Кнооп,
почетный президент Российско-Германской внешнеторговой палаты, член Попечительского Совета Международного конкурса

«Международный конкурс вносит неоценимый вклад в мировое развитие исполнительского искусства, помогает молодым музыкантам раскрыть свой творческий потенциал, реализовать новые идеи».

Райнер Хартманн,
глава московского представительства E. ON Ruhrgas AG, член Попечительского Совета Международного конкурса

«Я убежден, что это выдающееся культурное событие привлечет внимание представителей не только российского, но и всего европейского бизнеса».



GLÜCKLICHE KINDERAUGEN!

In Russland kommen Ded Moroz und Snegurotschka ja eigentlich erst in der Nacht zum 1. Januar. Aber einmal im Jahr wird – zumindest in den Kinderheimen in Kolomna – eine Ausnahme von dieser Regel gemacht. Dank der tatkräftigen Unterstützung der Mitgliedsfirmen der AHK konnten wir auch in diesem Jahr wieder Kinderaugen zum Strahlen bringen und ein wenig Freude in den nicht immer einfachen Alltag in den Heimen. Die Situation hat sich durch die Wirtschafts- und Finanzkrise zusätzlich verstärkt, da die Mittel zur finanziellen und materiellen Ausstattung der Einrichtungen deutlich spärlicher fließen. Umso mehr sind die Kinder, Erzieher, Pädagogen, Heilpraktiker, Ärzte, Psychologen und die zahllosen Mitarbeiter der Kinderheime auf Hilfe von außen angewiesen. Die AHK fungiert als der langjährigste und treueste Partner. Und dafür, dass wir diese Unterstützung leisten können, möchten wir uns ganz herzlich bei allen Mitgliedern bedanken. Wir möchten sie jedoch bei dieser Gelegenheit auch bitten, in Ihren Bemühungen nicht nachzulassen. Die in unmittelbarer Zukunft notwendigen Anschaffungen sind je ein - gebrauchter - Kleinbus für die Fahrt zur Behandlung in Moskau für das Heim für Kinder mit Schädigungen des zentralen Nervensystems und für den Spezialkindergarten für gehörlose und gehörgeschädigte Kinder. Jeder noch so kleine Beitrag hilft helfen. Auch dafür schon unseren allerherzlichsten Dank.



СЧАСТЬЕ В ДЕТСКИХ ГЛАЗАХ!

В России Дед Мороз и Снегурочка обычно приходят 31 декабря. Но один раз в год, по крайней мере, для детских домов в Коломне, они делают исключение. Благодаря значительной поддержке фирм-членов ВТП мы вновь смогли порадовать наших подшефных воспитанников и привнести немного света в их далеко не всегда безоблачную повседневность. Из-за кризиса ситуация сейчас ухудшилась, бюджетные средства на содержание детских учреждений были сокращены.

Поэтому для детей, воспитателей, педагогов, медперсонала, врачей, психологов и других сотрудников детских домов так важна сейчас любая помощь извне. ВТП давно стала одним из самых надежных партнеров в этом добром деле. И за то, что мы по-прежнему в состоянии оказывать эту поддержку, хочется от всего сердца поблагодарить всех наших членов. А еще, пользуясь случаем, хотим попросить, чтобы, несмотря ни на что, вы не забывали о наших подопечных. Сейчас, например, возникла необходимость в двух подержанных микроавтобусах, чтобы возить детей на лечение и процедуры в Москву: один для детского дома для детей с нарушениями центральной нервной системы и другой для детского сада для глухих детей и детей с нарушениями слуха. Впрочем, пригодится любое, даже небольшое вспомоществование. Заранее выражаем самую искреннюю благодарность!



AM PULS DER ZEIT

DER PRÄSIDENTIALRAT DER AHK RUSSLAND HIELT MITTE DEZEMBER RÜCKSCHAU AUF EIN SCHWIERIGES JAHR UND STECKTE WICHTIGE THEMENFELDER FÜR DIE WEITERE ARBEIT DER AHK RUSSLAND AB.

Am 16. Dezember 2009 traf sich der Präsidialrat der AHK Russland unter der Leitung des AHK-Präsidenten, Dr. Heinrich Weiss, und des Vize-Präsidenten, Alexej Mordaschow in Berlin, um die aktuelle wirtschaftspolitische Lage zwischen beiden Ländern zu analysieren und Schwerpunktthemen der Tätigkeit der AHK Russland für das kommende Jahr zu definieren. Statt allgemeiner Zielvorstellungen, konzentrierte man sich dieses mal auf aktuelle, sehr konkrete Problemfelder aus der Unternehmenspraxis. Dabei kristallisierten sich fünf Themen heraus, die 2010 eine wichtige Rolle in den deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen spielen werden: Grundstücksrecht, Privatisierungsstrategien der russischen Regierung, Zollunion mit Weißrussland und Kasachstan, Migrationspolitik (Visa für Auszubildende) und Compliance in Russland.

Ein oft beklagtes Problem bei Investitionen in Russland ist die Grundstückserschließung. Davon sind besonders Greenfieldprojekte betroffen, denn der Aufbau der notwendigen Infrastruktur (Transport, Strom, Gas und Wasser) muss oft von den Investoren selbst übernommen werden. Nikolaus Knauf, geschäftsführender Gesellschafter der Knauf Gruppe, schlug vor, die russische Regierung auf hohem Niveau auf dieses Problem hinzuweisen und ein Kreditprogramm für Kommunen zur Infrastrukturentwicklung für Investoren aufzulegen. Zwar stellen die russischen industriellen Sonderwirtschaftszonen und Industrieparks mit ihrer komplett ausgebauten Infrastruktur eine Alternative dar, aber dies ist nur für einen Teil der Unternehmen ein gangbarer Weg. Das Komitee für Immobilien der AHK wird mit ausgearbeiteten Vorschlägen an das russische Wirtschaftsministerium heran treten.

Interessant für deutsche Unternehmen könnte auch eine vor kurzem veröffentlichte Privatisierungsliste der russischen Regierung mit 5000 zu privatisierenden Unternehmen sein. Darauf wies Dr. Klaus Mangold, Vorsitzender des Ost-Ausschusses, hin. Die Regierung möchte durch diese Maßnahme vor allem die angespannte Haushaltslage entlasten. Andrej Scharonow, Geschäftsführer von Troika Dialog, bezifferte das Budgetdefizit des russischen Haushaltes für 2010 auf ca. 35 Milliarden Euro. Die zu erwartenden Privatisierungserlöse aus der Liste für 2010 würden aber nur ein Zehntel der nötigen Gelder einbringen. Der Regierung gehe es also nicht nur um die Einnahmen, sondern sie möchte mit der Privatisierung von Versicherungen, Banken, Infrastrukturunternehmen und Industriebetrieben die Effektivität dieser Unternehmen erhöhen. Die Auslandshandelskammer wird weitere Informa-



AHK-Präsident, Dr. Heinrich Weiss, und Vize-Präsident, Alexej Mordaschow, leiteten die Sitzung.

tionen über die Privatisierungsstrategie bei der russischen Regierung einholen und diese dann unter ihren Mitgliedern publik machen, um eine Beteiligung deutscher Unternehmen bei dieser Privatisierung sicherzustellen.

Die geplante Zollunion zwischen Russland, Weißrussland und Kasachstan ist formal mit dem Jahresanfang in Kraft getreten. Eine Übergangszeit für die Realisierung wurde bis 2012 vereinbart. Es besteht in den obersten Zollbehörden der drei Länder keine klare Vorstellung über die praktische Umsetzung dieses Prozesses. Die AHK Russland wird über die Arbeitsgruppe Zoll den Prozess verfolgen und ihre Mitgliedsunternehmen zu den praktischen Fragen der Zollunion mit aktuellen Informationen versorgen. Den Auftakt wird eine große Informationsveranstaltung am 4. März 2010 gemeinsam mit dem übernationalen Zollkomitee machen.

Auf bürokratische Hindernisse stoßen auch Firmen, die sich verstärkt um die Ausbildung von Nachwuchskräften bemühen. Dr. Dietrich G. Möller, Vorstandmitglied der AHK Russland, berichtete über praktische Probleme bei Ausbildungsaufenthalten von jungen Auszubildenden bzw. Managern im jeweils anderen Land. In Deutschland werden Visa für russische Fachkräfte oder Manager zu Ausbildungszwecken nur sehr zögerlich und über eine langwierige Prozedur vergeben. Das bringe bei der Ausbildung von Personal z. B. an neuen Maschinen große Probleme mit sich. In Russland brauchen laut russischer Migrationsgesetzgebung deutsche Auszubildende eine Arbeitserlaubnis, die auch nur sehr schwierig zu bekommen sei. Diese formalen Visaprobleme

behindern eine stärkere Entwicklung und Intensivierung gegenseitiger Ausbildung. Die neu gegründete Arbeitsgruppe Migration wird konkrete Vorschläge für eine Erleichterung von Visaerteilungen für Auszubildende machen und den Dialog mit den zuständigen politischen Stellen suchen. Gemeinsam mit der Handels- und Industriekammer der Russischen Föderation wird die AHK ihre Aktivitäten zum Thema Compliance weiter verfolgen. 2009 hat die AHK begonnen, sich verstärkt um die Einführung und Beachtung von Compliance-Standards auf dem russischen Markt einzusetzen. Angedacht ist die Einführung eines code of conduct, der sich an den PACI Prinzipien des World Economic Forums orientieren sollte. Viele deutsche Firmen darunter auch viele Mittelständler haben sich bereit erklärt, einen entsprechenden code of conduct zu unterzeichnen. Gemeinsam mit der Firma Siemens hat die AHK begonnen, diesen code of conduct zu entwickeln und zur Diskussion zustellen.

Wie wichtig die Auslandshandelskammer für die deutschen und russischen Unternehmen ist, hat sich vor allem im Krisenjahr 2009 bewiesen. Trotz der oft nicht leichten wirtschaftlichen Situation, sind 2009 136 Unternehmen der Kammer beigetreten. Mit gezielten Informationsveranstaltungen zu aktuellen Themen und einer Intensivierung der Zusammenarbeit mit Behörden und Ministerien konnte die AHK ihre Mitglieder überzeugen. Interessenvertretung, Lobbying und Information sind in schwierigen Zeiten ganz besonders gefragt. Die Entwicklung einer vertrauensvollen wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Russland und Deutschland bleibt oberstes Ziel aller Anstrengungen.)

НА ПУЛЬСЕ ВРЕМЕНИ

В СЕРЕДИНЕ ДЕКАБРЯ ПРОШЛО ЗАСЕДАНИЕ ПРЕЗИДЕНТСКОГО СОВЕТА ВТП. НА НЕМ БЫЛИ ПОДВЕДЕНЫ ИТОГИ СЛОЖНОГО ГОДА И ОПРЕДЕЛЕНА ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДАЛЬНЕЙШЕЙ РАБОТЫ ПАЛАТЫ В РОССИИ.

В Берлине 16 декабря 2009 г. состоялось заседание президентского совета Российско-Германской ВТП. Оно проходило под руководством президента ВТП д-ра Генриха Вайсса и вице-президента Алексея Мордашова. На повестке дня был анализ экономико-политической ситуации в отношениях между нашими странами и определение основных векторов работы Палаты на будущий год. Вместо заявления обобщенных целей на этот раз участники встречи сконцентрировались на актуальных, совершенно конкретных проблемных комплексах, с которыми им приходится сталкиваться в повседневной предпринимательской практике. Таким образом, было выделено пять основных тем, которые будут играть важную роль в развитии германо-российских экономических отношений в 2010 г.: право пользования земельными участками, политика приватизации, проводимая российским правительством, таможенный союз с Беларуссией и Казахстаном, миграционная политика (визы для обучающихся) и соблюдение общепринятых норм ведения бизнеса в России. Проблема, с которой часто приходится сталкиваться инвесторам в России, – это освоение земельных участков. Особенно это касается проектов, реализуемых с нуля, потому что создание необходимой инфраструктуры (подъездные пути, электроснабжение, газ, вода), как правило, осуществляется за счет инвестора. Николаус Кнауф, управляющий акционер группы «Кнауф», предложил поднять эту проблему перед российским правительством на самом высоком уровне и разработать кредитную программу для тех муниципальных образований, которые будут заниматься созданием инфраструктуры для инвесторов. Хотя существуют особые экономические зоны производственного типа, и промышленные парки предоставляют инвесторам уже готовую инфраструктуру, этот вариант подходит далеко не всем, кто собирается открывать производство в России. Комитет ВТП по недвижимости разработает конкретные предложения и обратится с ними в Минэкономразвития РФ. Интересным для немецкого бизнеса мог бы оказаться недавно опубликованный российским правительством список из 5000 компаний, подлежащих приватизации. С помощью этой меры правительство планирует компенсировать дефицит российского бюджета. По прогнозам Андрея Шаранова, директора «Тройки Диалог», в 2010 г. бюджетный дефицит будет около 35 млрд евро. Но доходы, которые можно было бы получить от приватизации попавших в список компаний, составят всего десятую часть от необ-



Николаус Кнауф, управляющий акционер группы «Кнауф» на заседании.

ходимой суммы. Правительству важно не только получить определенную прибыль от приватизации, но с ее помощью повысить эффективность компаний, в числе которых страховые общества, банки, инфраструктурные и промышленные предприятия. ВТП собирается и в дальнейшем следить за приватизационными планами российского правительства и сообщать о них своим членам, чтобы способствовать участию немецкого бизнеса в этом процессе. Таможенный союз между Россией, Беларуссией и Казахстаном формально вступил в силу с началом 2010 г. Переходный период будет действовать до 2012 г. Пока в таможенных ведомствах всех трех стран нет четкого представления о практическом осуществлении этого процесса. Российско-Германская ВТП в лице ее таможенной рабочей группы будет следить за его развитием и сообщать своим членам о всех изменениях таможенной практики в связи с образованием союза. Компании, решившие заняться обучением молодых специалистов, также сталкиваются с бюрократическими препонами. Д-р Дитрих Г. Мёллер, член правления ВТП, сообщил о практических проблемах, возникающих при оформлении пребывания обучающихся сотрудников или менеджеров как в той, так и в другой стране. В Германии получение образовательной визы для специалистов или менеджеров превращается в сложную и затянутую процедуру. Поэтому, чтобы обучить сотрудников работать на новом оборудовании, приходится сталкиваться с серьезными проблемами. В России же, согласно миграционному законодательству,

обучающиеся должны получать разрешение на работу, и этот процесс также очень сложен. Эти формальные визовые сложности препятствуют развитию и наращиванию двусторонних образовательных процессов. Недавно сформированная рабочая группа по вопросам миграции подготовит конкретные предложения по облегчению режима выдачи виз с целью обучения и вынесет их на обсуждение с представителями соответствующих ведомств. Совместно с торгово-промышленной палатой Российской Федерации ВТП будет добиваться решения вопросов, связанных с соблюдением международных норм ведения бизнеса в России. В 2009 г. ВТП уже начала активно работать в сфере внедрения и соблюдения этих норм на российском рынке. Намечается введение своеобразного кодекса деловой этики, основанного на принципах «Инициативного партнерства против коррупции» (РАС), разработанных Всемирным Экономическим Форумом. Этот кризисный год показал, насколько важна деятельность ВТП как для немецких, так и для российских компаний. Несмотря на непростую экономическую ситуацию, членами Палаты стали еще 136 компаний. ВТП регулярно устраивала оперативные информационные мероприятия по самым актуальным вопросам и интенсивно сотрудничала с министерствами и ведомствами. Защита интересов, лоббирование и информационная поддержка пользуются особым спросом в сложные времена. Развитие доверительных экономических отношений между Германией и Россией остается главной и высшей целью всех наших усилий.)

FORUM: „AKTUELLE ENTWICKLUNG IN DER RUSSISCHEN ENERGIEWIRTSCHAFT – CHANCEN FÜR DEUTSCH-RUSSISCHE KOOPERATIONEN“ MIT ANSCHLIESSENDEM KAMMERTREFF

25. FEBRUAR, 14.00, SWISSOTEL KRASNYE HOLMY, MOSKAU
 Energietechnik ist für Russland von elementarer Bedeutung, da sie direkten Einfluss auf die Entwicklung der Wirtschaft im Ganzen hat. Im Energiesektor ist der Erfolg entsprechender Innovationen und Investitionen garantiert. Ziel der Veranstaltung ist es, deutsche Unternehmen mit den Arbeitsbedingungen auf dem russischen Energiemarkt vertraut zu machen, Erfahrungen auszutauschen und gemeinsame Aktivitäten zu definieren. Russische Großunternehmen aus dem Energiesektor berichten über die von ihnen realisierten Projekte und über ihre Möglichkeiten der Kooperation mit deutschen Unternehmen.

NÄHERE INFORMATIONEN: RENE HARUN, HARUN@RUSSLAND-AHK.RU

SEMINAR „AUFBAU EINER GESCHÄFTSPRÄSENZ IN RUSSLAND“ (MOSKAU)

02. MÄRZ, MOSKAU
 Die Veranstaltung wird alle wichtigen Fragen zum Markteintritt und Geschäftsaufbau in Russland beleuchten: Die Wahl der Gesellschaftsform, Gründung einer Firma, Joint Venture, Unternehmenserwerb und Kauf von Immobilien, Fragen der Miete und Due Diligence in Russland, sowie Marken- und Arbeitsrecht. Die gleiche Veranstaltung findet im April in München gemeinsam mit der IHK München und Oberbayern statt.

NÄHERE INFORMATIONEN: WLADIMIR KOBSEW, KOBSEW@RUSSLAND-AHK.RU

INFORMATIONSVORANSTALTUNG „ZOLLUNION ZWISCHEN RUSSLAND, WEISSRUSSLAND UND KASACHSTAN“

4. MÄRZ
 Die geplante Zollunion zwischen Russland, Weißrussland und Kasachstan ist formal mit dem Jahresanfang in Kraft getreten. Eine Übergangszeit für die Realisierung wurde bis 2012 vereinbart. Es besteht in den obersten Zollbehörden der drei Länder keine klare Vorstellung über die praktische Umsetzung dieses Prozesses. Die AHK Russland wird über die Arbeitsgruppe Zoll den Prozess verfolgen und ihre Mitgliedsunternehmen zu den praktischen Fragen der Zollunion mit aktuellen Informationen versorgen. Den Auftakt bildet die große Informationsveranstaltung gemeinsam mit dem übernationalen Zollkomitee.

NÄHERE INFORMATIONEN: WLADIMIR KOBSEW, KOBSEW@RUSSLAND-AHK.RU

ORDENTLICHE MITGLIEDERVERSAMMLUNG DER DEUTSCH-RUSSISCHEN AUSLANDSHANDELSKAMMER

11. MÄRZ, MOSKAU, AB 15.30 UHR, SWISSOTEL KRASNYE HOLMY
 Am 18. März findet die dritte ordentliche Mitgliederversammlung der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer statt. Alle Mitglieder sind aufgerufen, ihre Anwesenheit unbedingt zu ermöglichen, denn nach russischem Recht ist die Mitgliederversammlung nur dann beschlussfähig, wenn mehr als 50 Prozent der Mitglieder anwesend oder ordnungsgemäß vertreten sind. Sollten Sie nicht persönlich teilnehmen können, bevollmächtigen Sie bitte ein anderes Verbandsmitglied, in Ihrem Namen abzustimmen. Die Einladung und alle notwendigen Formulare werden allen Mitgliedern rechtzeitig zugesandt.

NÄHERE INFORMATIONEN: RENÉ HARUN, HARUN@RUSSLAND-AHK.RU

ФОРУМ: «АКТУАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭНЕРГЕТИКИ – ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА» С ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ВСТРЕЧЕЙ ЧЛЕНОВ ПАЛАТЫ.

25 ФЕВРАЛЯ, 14.00, СВИССОТЕЛЬ КРАСНЫЕ ХОЛМЫ, МОСКВА
 Энергетика является для России стратегической, т.к. оказывает непосредственное влияние на развитие экономики в целом. Энергетика - это та отрасль, где инновации и инвестиции обеспечивают успеха. Цель данного мероприятия - ознакомить немецкие предприятия с условиями работы на российском энергетическом рынке, поделиться положительным опытом, уже накопленным у немецких предприятий, объединить возможные усилия. Крупные Российские предприятия из энергетической отрасли расскажут о реализуемых ими проектах, а также об их возможностях кооперации с немецкими предприятиями.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: РЕНЕ ХАРУН, HARUN@RUSSLAND-AHK.RU

СЕМИНАР «ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В МОСКВЕ» (МОСКВА)

2 МАРТА, МОСКВА
 На мероприятии будут освещены все важнейшие вопросы, касающиеся выхода на российский рынок и организации представительства в Москве: выбор юридической формы, регистрация фирмы, СП, покупка компании, приобретение недвижимости, проблемы аренды и проверка юридической чистоты, торговое и трудовое право. Подобный семинар пройдет в апреле в Мюнхене при участии ТПП Мюнхена и Верхней Баварии.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: ВЛАДИМИР КОБЗЕВ, KOBSEW@RUSSLAND-AHK.RU

ИНФОРМАЦИОННОЕ МЕРОПРИЯТИЕ «ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ МЕЖДУ РОССИЕЙ, БЕЛОРУССИЕЙ И КАЗАХСТАНОМ»

4 МАРТА
 Формально таможенный союз между Россией, Беларуссией и Казахстаном уже существует с начала года. По плану переходный период продлится до 2012 г. Однако высшие таможенные ведомства этих трех стран не имеют ни малейшего представления о том, как этот процесс должен осуществляться на практике. Российско-Германская Внешнеторговая Палата намерена посредством таможенной рабочей группы следить за этим процессом и обеспечивать своих членов актуальной информацией по практическим вопросам таможенного союза. Первым шагом на этом направлении и станет совместная с международным таможенным комитетом информационная акция.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: ВЛАДИМИР КОБЗЕВ, KOBSEW@RUSSLAND-AHK.RU

ОЧЕРЕДНОЕ ЗАСЕДАНИЕ ЧЛЕНОВ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПАЛАТЫ

11 МАРТА, МОСКВА, С 15.30, СВИССОТЕЛЬ КРАСНЫЕ ХОЛМЫ
 18 марта состоится третье заседание Российско-Германской Внешнеторговой Палаты. Приглашаются все участники, по возможности явка обязательна, так как в соответствии с российским законодательством собрание имеет право на принятие решений лишь в случае присутствия на нем не менее 50 процентов от общего числа членов Палаты или их уполномоченных представителей. Если ваше личное присутствие невозможно, пожалуйста, уполномочьте кого-либо другого из членов Палаты голосовать от вашего имени. Приглашение и все необходимые бланки будут своевременно разосланы всем участникам.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: РЕНЕ ХАРУН, HARUN@RUSSLAND-AHK.RU

ARCHITEKTUR- UND BAUFORUM SÜD

24.-28. FEBRUAR, KRASNODAR

Deutsche Qualität genießt in der hiesigen Baubranche einen ausgezeichneten Ruf. Auf der Messe werden auch Investitionsprojekte vorgestellt - eine gute Möglichkeit, als Investor oder Bauunternehmen Kontakte zu einer der attraktivsten Regionen Russlands zu knüpfen.

Angebotsschwerpunkte sind Baustoffe, Baumaschinen, Fenster, Türen, Fassadenbaustoffe, Sanitär-, Heizungs-, Klima-, Lüftungs- und Elektrotechnik, Fassaden- und Dämmsysteme, sowie Dachbau.

NEUE TECHNOLOGIEN IN DER BAU- UND WOHNUNGSWIRTSCHAFT - DEUTSCHE ERFAHRUNGEN

25.-26. FEBRUAR, RJASAN

InWEnt gGmbH führt im Auftrag des BMWi in verschiedenen Regionen Russlands zweitägige Veranstaltungen zur Geschäftsanbahnung in den o. g. Bereichen durch. Mit den Veranstaltungen sollen die deutsch-russischen Wirtschaftskooperation und der Know-how Transfer gefördert werden.

Im Mittelpunkt aller Veranstaltungen, unabhängig vom Thema, stehen Erfahrungsaustausch, Gespräche mit Entscheidungsträgern, Gelegenheiten zur Geschäftsanbahnung, Fachpräsentationen und thematische Arbeitsgruppen. Die Bau- und Wohnungswirtschaft ist in Russland ein boomender Wirtschaftszweig. Dieser gehört zu den so genannten Nationalen Programmen, deren Entwicklung der Staat als Priorität ansieht. Es gibt sowohl föderale als auch regionale Förderprogramme. Es fehlen jedoch Know-how, moderne Technologien und Ausrüstungen.

NÄHERE INFORMATIONEN: VERENA FREYNIK, VERENA.FREYNIK@INWENT.ORG

INTERLAKOKRASKA

09.-12. MÄRZ, MOSKAU, EXPOCENTER KRASNAJA PRESNJA

Interlakokraska 2010 ist die 14. internationale Ausstellung und Konferenz für Farben und Lacke. Die Veranstaltung ist für ihre spezielle Ausstellung der neuesten Errungenschaften in der chemischen Industrie und ihre Verwendung in verschiedenen Industriesparten bekannt.

MOSCOW INTERNATIONAL TRAVEL & TOURISM EXHIBITION (MITT)

17.-20. MÄRZ, MOSKAU, EXPOCENTER KRASNAJA PRESNJA

Die MITT ist die größte Tourismusmesse in Russland. Alle großen Reiseunternehmen der Russischen Föderation und der angrenzenden Länder sind auf der MITT vertreten. In den vergangenen Jahren ist zum einen das Interesse der russischen Mittelschicht an deutschen Tourismusregionen gewachsen, zum anderen wird das Potenzial des russischen Quellmarktes von den größeren Hotels in Rheinland-Pfalz positiv bewertet. Insbesondere im Bereich des Gesundheitstourismus und im Geschäftstourismus werden große Chancen gesehen.

MOSBUILD

6.- 9. APRIL, MOSKAU, EXPOCENTER KRASNAJA PRESNJA, MBZ „KROKUS EXPO“

MosBuild Russland ist die größte und wohl bekannteste Fachmesse für Bau und Innenausbau. Die 23 Einzelausstellungen in 16 Hauptkategorien auf einer Fläche von 150.000 qm umfassen das gesamte Spektrum von Produkten und Dienstleistungen der Bauindustrie (Innenausbau). Die Marken der 6 Hauptkategorien sind: Buildex, Cersanex, WindowBuild, CountryLiving, MosInteriors und Stonex.

ЮЖНЫЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ

24-28 ФЕВРАЛЯ, КРАСНОДАР

Немецкое качество высоко ценится на российском строительном рынке. На выставке будут также представлены инвестиционные проекты – это представляет прекрасную возможность для инвесторов и строительных компаний завязать контакты. Будут представлены следующие основные направления: строительные материалы, станки, окна, двери, материалы для фасадов, сантехника, отопление, климатическое и вентиляционное оборудование, электротехника, фасадные и изоляционные системы, возведение крыш.

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБЛАСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА И КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА – ГЕРМАНСКИЙ ОПЫТ

25-26 ФЕВРАЛЯ, РЯЗАНЬ

InWEnt gGmbH проводит по заказу BMWi (Германского Министерства экономики и технологий) двухдневные семинары в различных регионах России по вопросам установления контактов в вышеуказанной области. Встречи проводятся с целью развития экономического сотрудничества и технологий сообщения. Одним из важнейших вопросов для обсуждения на встречах станет обмен опытом, переговоры с лицами, ответственными за принятие решений, возможности установления деловых контактов, тематические презентации и профильные рабочие группы. Строительство и коммунальное хозяйство в России – крайне активный сектор экономики. Он входит в число так называемых Национальных программ, т. е. Рассматривается правительством как приоритетное направление. Существуют как федеральные, так и региональные программы поддержки. Тем не менее, заметна нехватка современных технологий и оборудования.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: ВЕРЕНА ФРЕЙНИК, VERENA.FREYNIK@INWENT.ORG

ИНТЕРЛАКОКРАСКА

09.-12. МАРТА, МОСКВА, ЭКСПОЦЕНТР НА КРАСНОЙ ПРЕСНЕ

Интерлакокраска 2010 – это 14-я международная специализированная выставка лаков и красок. В рамках выставки проводится конференция. Выставка продемонстрирует последние достижения в химической промышленности, а также ознакомит с возможностями их применения в различных секторах экономики.

МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ПУТЕШЕСТВИЯ И ТУРИЗМ (МИТТ)

17.-20. МАРТА, ЭКСПОЦЕНТР НА КРАСНОЙ ПРЕСНЕ

МИТТ – это крупнейшая в России туристическая выставка. На ней бывают представлены все крупные туристические компании Российской Федерации и соседних стран. В прошлом году, во-первых, у российского среднего класса возрос интерес к туристическим регионам Германии, а во-вторых, крупнейшие отели земли Рейнланд-Пфальц положительно оценили потенциал российского рынка. Наиболее широкие возможности ожидаются в области медицинского и делового туризма.

MOSBUILD

6- 9 АПРЕЛЯ, МОСКВА, ЭКСПОЦЕНТР НА КРАСНОЙ ПРЕСНЕ

MosBuild – это самая крупная и, пожалуй, наиболее известная строительная и интерьерная выставка. Выставка объединяет 16 тематических разделов на общей площади в 150 тыс. кв. м и охватывает весь спектр продукции и услуг строительной индустрии (внутренняя отделка). Наиболее важные отделы выставки: Buildex, Cersanex, WindowBuild, CountryLiving, MosInteriors und Stonex.



»» АИТАХ АГРО ЭРÖФФНЕТ ÖКОЛОГИЧЕСКАЯ СЧАФСФАРМ В ЯРОСЛАВЛЕ

Am 10. Dezember 2009 wurde im Dorf Nazarowo (Bezirk Rybinsk in der Region Jaroslavl) der erste Teil der Schafsfarm „Öko-Bauernhof Selischki“ feierlich eröffnet. Es ist der erste Betrieb der agroindustriellen Firma „Aitax-Agro“, Teil der Unternehmensgruppe Aitax, in der Region.

Alexej Grizina, Direktor der „Aitax“ Gruppe, erinnerte in seiner Eröffnungsrede an Entstehungsgeschichte des Projekts „Öko-Bauernhof Selischki“ und berichtete über die weiteren Pläne für den geplanten Wiederaufbau der Gebäude und der Infrastruktur. „Der ‚Öko-Bauernhof Selischki‘ wird in den kommenden Jahren zu einer innovativen Plattform, auf der neue Zuchtprogramme entwickelt und ein neues Format industrieller Schafszucht implementiert werden, die in den meisten Regionen Russlands übernommen werden,“ so Alexei Grizina.

Von 2009 von 2012 soll auf der Schafsfarm unter anderem eine effektive und produktive Schafszucht aufgebaut werden, die Resistenz der Romanow-Schafe und die Qualität ihres Fleisches erhöht werden. Die Schafsherde soll bis 2012 mehr als 10 000 Schafe umfassen. Bis Ende 2012 soll ebenfalls die volle wirtschaftliche Auslastung mit einer Produktion von mindestens 344 Tonnen Lamm Lebendgewicht pro Jahr ab 2013 erreicht werden.

Um diese Ziele realisieren zu können arbeitet Aitax eng mit dem Labor für Schafszucht am „Allrussischem Forschungsinstitut für Tierzucht und Agrarwissenschaft“ Durch Kreuzung verschiedener Schafsrassen soll ein, optimales Verhältnis von Fleisch und Wolle der Romanow-Rasse erreicht werden. Dadurch soll die Schafszucht in Russland wiederbelebt und weiter vorangetrieben werden.

»» «АЙТАКС-АГРО» ОТКРЫВАЕТ ОВЦЕВОДЧЕСКУЮ ЭКО-ФЕРМУ ПОД ЯРОСЛАВЛЕМ

10 декабря 2009 г. на территории Назаровского сельского поселения Рыбинского района Ярославской области состоялась церемония открытия первой очереди овцеводческого комплекса «Эко-ферма Селишки». Это первое в Ярославской области предприятие Агропромышленной группы «Айтэкс-Агро», которая входит в группу компаний «Айтэкс».

Алексей Грицина, руководитель группы компаний «Айтэкс», рассказал участникам церемонии об истории возникновения проекта «Эко-ферма Селишки» и о дальнейших планах реконструкции зданий и инфраструктуры комплекса. По словам Грицины, в ближайшие годы «Эко-ферма Селишки» должна стать инновационной площадкой для развития новых селекционных программ и внедрения нового формата промышленного разведения овец, который будет затем применим в большинстве регионов России.

В течение 2009–2012 гг. на эко-ферме будет создано эффективное и продуктивное овцеводческое хозяйство. Племенная работа селекционеров будет направлена на повышение резистентности и улучшение мясных качеств романовской овцы. К 2012 г. поголовье фермы планируется увеличить до десяти тысяч овец. К концу 2012 г. хозяйство должно выйти на проектную мощность, позволяющую ежегодно получать не менее 344 тонн баранины в живом весе.

Для реализации этих целей «Айтэкс» работает в тесном сотрудничестве с лабораторией разведения и кормления овец «Всероссийского научно-исследовательского института животноводства Россельхозакадемии». Путем скрещивания различных пород ученые и животноводы хотят добиться оптимального сочетания мясных и шубных качеств в типе романовской породы. Проект призван дать решающий импульс для возрождения и дальнейшего развития овцеводства в России.

BINETZKY BRAND & PARTNER

BINETZKY BRAND & PARTNER

Wir sind eine der ersten echten deutsch-russischen Wirtschaftsrechtskanzleien und verbinden internationales wirtschaftsrechtliches Know-how mit unseren exzellenten Verbindungen im Land. Unser Schwerpunkt liegt auf der wirtschaftsrechtlichen Investitionsberatung, im Transaktionsbereich, der ständige Begleitung unserer Mandanten und bei der Prozessvertretung sowie Rechtsdurchsetzung. Wir beschäftigen ein Team von rund 20 Rechtsanwälten, Advokaten, Juristen und auch Steuerberatern.

Zu unseren Mandanten zählen sowohl mittelständische Unternehmen als auch große börsennotierte Unternehmen. Gründungspartner Thomas Brand leitete viele Jahre eine große deutsche Kanzlei in Russland und ist insgesamt seit über zwölf Jahre als Anwalt in Russland tätig und u.a. stellvertretender Vorsitzender des Rechtskomitees der AHK Russland. Prof. Alexey Binetzky gehört zu den bekanntesten russischen Advokaten, der sich insbesondere mit schwierigen Prozessen im Wirtschaftsrecht und Wirtschaftsstrafrecht einen Namen gemacht hat.

KONTAKT: ANSPRECHPARTNER THOMAS BRAND, UL. ARBAT 54/2 119002 MOSKAU, MOB.: +7 965 106 56 11 FAX: +7 963 966 33 66, E-MAIL: THOMAS.BRAND@BBPARTNERS.RU

BINETZKY BRAND & PARTNER

Мы одно из первых германо-российских адвокатских бюро, специализирующихся на хозяйственном праве. В своей практике мы объединяем международные хозяйственно-правовые ноу-хау и великолепное знание местной российской специфики. Среди основных направлений нашей деятельности, в числе прочего, экономико-правовая поддержка инвестиционных проектов и международных сделок, постоянное правовое сопровождение наших клиентов, представление их интересов в судах и при решении различных вопросов, связанных с хозяйственной деятельностью. В нашем коллективе 20 правоведа – адвокатов, юристов, а также аудиторы.

В числе наших доверителей предприятия среднего бизнеса, а также крупные компании, чьи акции котируются на международных биржах. Один из партнеров-основателей бюро, Томас Бранд, долгие годы был руководителем крупной немецкой юридической фирмы в России. В этой стране он работает адвокатом в общей сложности уже свыше 12 лет и в числе прочего является заместителем председателя Комитета по правовым вопросам Российско-Германской ВТП. Профессор Алексей Бинецкий – один из известнейших российских адвокатов, его специализация – особо сложные дела в области хозяйственного и арбитражного права.

КОНТАКТЫ: ТОМАС БРАНД, УЛ. АРБАТ 54/2 119002 МОСКВА, МОБ.: +7 965 106 56 11, ФАКС: +7 963 966 33 66, E-MAIL: THOMAS.BRAND@BBPARTNERS.RU

WWW.BBPARTNERS.RU

„KÖNIGSBERGER ALLGEMEINE“

Königsberger Allgemeine

Die neue deutsch-russische Zeitung verfügt über 20 hochwertige, vollfarbige Seiten. Ihr Herausgeber ist die ООО „Zapadnye vorota“. Die erste Ausgabe erschien im Juli 2009 in einer Auflage von fünf Tausend Exemplaren. Die Zeitung entsteht im Zuge der Zusammenarbeit eines Redaktionsteams in Kaliningrad, wird in Frankfurt am Main gedruckt und durch das Einzelhandelsnetz in allen Bundesländern Deutschlands und im Kaliningrader Gebiet, sowie per Abonnement, verbreitet.

Die „Königsberger Allgemeine“ ist in dieser Art einzigartig und besitzt keine gleichwertige Konkurrenz wenn es darum geht, die Informationslücke über die westlichste Region Russlands mit seriösen Berichten zu beheben. In den Ausgaben berichten wir von der Entwicklung des Kaliningrader Gebietes in den Bereichen Wirtschaft, Politik, Geschichte, Kultur und Soziales. Das ungewöhnliche Schicksal und die dramatische Geschichte machen unser Gebiet besonders und deshalb glauben wir, dass es eine entscheidende Rolle in der Entwicklung der russisch-deutschen Beziehungen und der Annäherung unserer Völker spielen kann. Wir sind bestrebt einen Platz der Zusammenarbeit zu bieten, sowie als informative Brücke zwischen unseren Ländern und Völkern zu fundieren.

Wir sind immer offen für eine Zusammenarbeit!

KONTAKT: 236009 KALININGRAD; UL. KOLHOSNAYA 8/37; TEL.: 4012-75-40-86; E-MAIL: MPALAY9@GMAIL.COM

«КЁНИГСБЕРГЕР АЛЬГЕМАЙНЕ»

Новая русско-немецкая газета – полноцветное 20-полосное издание с высококачественной полиграфией. Издается ООО «Западные ворота». Первый номер ежемесячной газеты вышел в свет в июле 2009 г. тиражом в 5000 экземпляров.

Газета создаётся редакционным коллективом в Калининграде (Россия), печатается во Франкфурте-на-Майне (Германия), распространяется через розничную сеть во всех землях ФРГ и в Калининграде, а также по подписке.

«Кенигсбергер Альгемайне» – уникальное издание, не имеющее аналогов, призванное заполнить информационный вакуум о самом западном регионе России, полноценный источник информации. На страницах издания мы рассказываем о развитии Калининградской области: экономике и политике, истории и культуре, социальной сфере. Наш край необычен своей историей и драматической судьбой и, на наш взгляд, он может и должен сыграть особую роль в российско-германских отношениях, в деле сближения наших народов. Он должен стать площадкой для сотрудничества, мостом между нашими странами и народами. И наша газета призвана этому всячески способствовать, став мостом информационным.

Мы открыты для сотрудничества!

КОНТАКТЫ: КОНТАКТЫ: 236009. Г. КАЛИНИНГРАД, УЛ. КОЛХОЗНАЯ, 8-37. Тел.: 4012-75-40-86; E-MAIL: MPALAY9@GMAIL.COM

WWW.KOENIGSBERGER-ALLGEMEINE.COM

CROWN RELOCATIONS



Crown Relocations, gegründet 1965, ist ein Geschäftsbereich der Crown Worldwide Group und beschäftigt 4000 Mitarbeiter in einem Netzwerk von 250 Niederlassungen in über 52 Ländern. Die

Crown Worldwide Group ist eine privat geführte Holding mit Hauptsitz in Hongkong. Im Laufe der Jahre ist sich Crown der Bedeutung von Dienstleistungen bewusst geworden, die über die eigentlichen Umzugsdienste hinausgehen. Sowohl HR Manager, die Relocation Programme verantworten, als auch Expats setzen auf die Hilfe von Experten, um die komplexen Herausforderungen von internationalen Entsendungen zu bewältigen.

Als einer der weltweit führenden Anbieter von Relocation Dienstleistungen unterstützt Crown Relocations Unternehmen, Organisationen und Privatpersonen bei der Konzeption, Optimierung und Realisierung von Relocation Programmen. Zum Dienstleistungsspektrum des Unternehmens gehören neben dem nationalen und internationalen Transport von Haushaltsgütern auch deren Lagerung, die Wohnungs- und Schulsuche, sowie interkulturelles Training. Zur Crown Worldwide Group zählen außerdem die Geschäftsbereiche Crown Fine Arts, Crown Records Management, Crown Logistics und Crown Wine Cellars.

KONTAKT: 125040, MOSKAU, UL. NIZHNJAJA D. 14, STR. 1;
ANSPRECHPARTNER: PYOTR YASHIN; TEL: +7 495 626 52 44; FAX: +7 495 626 52 45;
MOB.: +7 906 799 92 87; E-MAIL: PYASHIN@CROWNRELO.COM

CROWN RELOCATIONS

Crown Relocations является подразделением частной компании Crown Worldwide Group, основанной в 1965 г., головной офис которой размещается в Гонконге. За годы работы компания Crown доказала необходимость выходить за рамки традиционного набора услуг по упаковке и переезду. В настоящее время компании, занимающиеся составлением и ведением программ по переезду, а также частные заказчики, переезжающие самостоятельно, нуждаются в консультации экспертов, разъясняющих сложности и нюансы как международных, так внутренних переездов.

Crown Relocations оказывает услуги в области локальных и международных переездов, оптимизации их затрат и страхования, складского хранения, интерактивных информационных систем, консультаций по нормам и администрированию программ переездов, а также предоставляет услуги в подборе жилья, школ и межкультурных тренингов. Мы предоставляем свои услуги компаниям, дипломатам и частным заказчикам. Crown Relocations, как подразделение Crown Worldwide Group, имеет более 250 филиалов в 52 странах. Crown Worldwide Group включает также другие подразделения: Crown Fine Arts, Crown Records Management, Crown Logistics и Crown Wine Cellars.

КОНТАКТЫ: 125040, МОСКВА, УЛ. НИЖНЯЯ Д. 14, СТР. 1
КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: ПЕТР ЯШИН; ТЕЛ: +7 495 626 52 44; ФАКС: +7 495 626 52 45;
МОБ. ТЕЛ: +7 906 799 92 87; ЭЛ. АДРЕС: PYASHIN@CROWNRELO.COM

WWW.CROWNRELO.COM

VESTAS



Vestas ist weltweit Marktführer im Bereich der Windenergieanlagen mit insgesamt ca. 21.000 Beschäftigten. Der Konzern entwickelt, produziert, vertreibt, vermarktet, errichtet und wartet Anlagen, die sich zur Stromerzeugung Windenergie zunutze machen. Vestas Central Europe hat insgesamt ca. 1.300 Mitarbeiter. Die Tochtergesellschaft Vestas Österreich GmbH ist in Österreich und in Osteuropa stark engagiert. Vestas hat aktuell die breiteste Produktpalette serienreifer Windenergieanlagen in der Branche:

- Die V52-850 kW Windenergieanlage ist ideal für bewohnte und abgelegene Gebiete.
- Die V80-2.0 MW ist eine Anlage für mittlere bis starke Windverhältnisse.
- Die V90-2.0 MW und die V90-1.8 MW für schwächere Windgegenden.
- Die V90-3.0 MW ist die effizienteste Starkwind- und Offshore-Anlage in der aktuellen Vestas Produktpalette.
- Die V112-3.0 MW - die leistungsstarke Windenergieanlage für Standorte mit niedrigen bis mittleren Windgeschwindigkeiten.
- Die V100-1.8 MW für Regionen mit geringen Windverhältnissen.

KONTAKT: ANDREAS THOMAS, GENERAL MANAGER; VESTAS ÖSTERREICH GMBH;
AM CONCORDE PARK B4/29, 2320 SCHWECHAT; TEL.: +43 (0) 1 701 38 00;
E-MAIL: VESTAS-AUSTRIA@VESTAS.COM

VESTAS

Vestas является мировым лидером в сфере ветроэлектрических установок. Концерн проектирует, производит, продвигает на рынки, продает, сооружает и обслуживает установки, позволяющие производство электрической энергии посредством силы ветра.

В общем Vestas Central Europe насчитывает около 1.300 сотрудников. Дочернее предприятие Vestas Österreich GmbH занимается продажей и установкой ветровых генераторов не только в Австрии, но и по всей Восточной Европе.

Продукты

V52-850 KW является идеальной как для населенных, так и для отдаленных районов. V80-2.0 MW подходит для условий от средних до сильных ветров. В областях со слабыми ветрами ветроустановки V90-2.0 MW и V90-1.8 MW обеспечивают высокие размеры выработки. V90-3.0 MW с технологией переменной скорости является самой эффективной для областей сильных ветров и офшорных зон. V112-3.0 MW представляет собой мощный ветровой генератор, который разработан для слабой или средней скорости ветра. V100-1.8 MW принадлежит к генераторам класса 2-MW и используется в регионах со слабыми ветровыми мощностями.

КОНТАКТЫ: АНДРЕАС ТОМАС, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР; VESTAS ÖSTERREICH GMBH;
AM CONCORDE PARK B4/29; 2320 SCHWECHAT; ТЕЛЕФОН: +43 (0) 1 701 38 00;
VESTAS-AUSTRIA@VESTAS.COM

WWW.VESTAS.COM

BEFL

BEFL

BEFL ist eine im Jahre 1997 gegründete Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft. Das Dienstleistungsunternehmen beschäftigt sich mit unabhängiger Wirtschaftsprüfung, Körperschaftsfinanzen und Beratungsleistungen, die das Geschäft fördern. Die zwei Standorte in Moskau und Orjol umfassen mehr als 50 fachkundige Mitarbeiter und moderne, fachbezogene- und IT Technologien. Das Hauptziel unserer Tätigkeit gilt der Wertsteigerung des Geschäfts unserer Kunden durch Aufzeigen der Geschäftsmöglichkeiten, Risikoreduzierung und Verwirklichung von Strategieplanung.

Mehr als 750 russische und internationale Unternehmen aus unterschiedlichen Wirtschaftsbranchen (Landwirtschaft, Maschinenbau, Verkehr, Lebensmittelindustrie, Metallurgie, Herstellung von Baustoffen, Handel, Bauwerke u.a.) sind unsere Kunden.

BEFL hat viel Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Vertretern ausländischer Gesellschaften in der Russischen Föderation. Für unsere Kunden haben wir über 50 Projekte durchgeführt.

КОНТАКТ: ZAO BEFL; UL. TRUBNAJA, 12; MOSKAU; RUSSLAND;
TEL./FAX: +7 (495) 649-8155; E-MAIL: INFO@BEFL.RU

BEFL

BEFL – аудиторско-консалтинговая Компания, созданная в 1997 г. BEFL оказывает услуги по независимому аудиту, корпоративным финансам и консультационные услуги, способствующие развитию бизнеса.

BEFL – это два офиса (Москва, Орел), более 50 профессиональных сотрудников, современные профессиональные и IT-технологии.

Нашей итоговой целью является повышение стоимости бизнеса Клиентов через открытие бизнес-возможностей, снижение рисков и реализацию стратегических планов.

За годы работы нашими Клиентами стали более 750 российских и международных компаний различных отраслей экономики (сельское хозяйство, машиностроение, транспорт, производство продуктов питания и напитков, металлургия, изготовление строительных материалов, торговля, строительство, др.).

BEFL имеет значительный опыт в оказании услуг представителям иностранных компаний на территории Российской Федерации. Для своих иностранных Клиентов мы реализовали свыше 50 проектов.

КОНТАКТЫ: МОСКВА, УЛ. ТРУБНАЯ; Д. 12, ТЕЛ./ФАКС: +7 (495) 649-8155;
E-MAIL: INFO@BEFL.RU

WWW.BEFL.RU

N-LINE RUS

n.l.i.n.e.r.u.s
ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

N-LINE RUS ist eine unabhängige juristische Firma und erweist ausländischen Organisationen, die auf dem russischen Markt tätig sind, Rechtsbeistand. Das Unternehmen garantiert ihren Klienten einen zuverlässigen Rechtsbeistand und die Ausstellung aller notwendigen Dokumente.

Wir bieten ein breites Spektrum an Dienstleistungen im Bereich der Interessenvertretung von ausländischen Geschäften in Russland. Dazu gehören:

- Arbeitserlaubnis
- Geschäftsvisum
- Akkreditierung der Vertreter und Filialen ausländischer Unternehmen
- Andere juristische Dienstleistungen

Eine große Gruppe Juristen des internationalen und Privatrecht, sowie ein eigener Kurierdienst und professionelle Übersetzer ermöglichen die Lösung schwierigster Fälle.

N-LINE RUS bietet jedem Klienten eine individuelle Herangehensweise unter Berücksichtigung der Besonderheiten seiner Tätigkeit. In unserem Unternehmen erhalten Sie juristischen Beistand in allen Fragen des Migrations- und Gesellschaftsrechts. Das Unternehmen folgt dem Prinzip strenger Vertraulichkeit und Unternehmensethik und schätzt besonders das Vertrauen seiner Partner. Wir streben nach maximalen Resultaten bei minimaler Beanspruchung Ihrer Zeit!

КОНТАКТ: N-LINE RUS, 109316 MOSKAU, VOLGOGRADSKIY PROSPEKT, D. 47, БÜRO 431;
TEL.: (495) 936-37-55, 937-36-54; GENERALDIREKTOR: NATALIYA KAISER

N-LINE RUS

N-LINE RUS - независимая юридическая фирма, оказывающая правовую поддержку иностранным организациям, работающим на российском рынке. Компания работает в строгом соответствии с российским законодательством и гарантирует своим клиентам надежную юридическую защиту и получение всех необходимых документов.

Мы предлагаем широкий спектр услуг, направленных на защиту интересов иностранного бизнеса в России, в том числе:

- разрешение на работу
- рабочая виза
- аккредитация представительств и филиалов иностранных компаний
- другие юридические услуги

Большой штат юристов, работающих в области международного частного права, а также собственная курьерская служба и профессиональный переводчик позволяют решать самые сложные задачи.

Политика N-LINE RUS - индивидуальный подход к каждому клиенту с учетом специфики его деятельности. В нашей компании вы всегда сможете получить юридическую консультацию по широкому кругу вопросов миграционного и корпоративного права. Кроме того, компания придерживается принципа строгой конфиденциальности и деловой этики, и более всего ценит доверие своих партнеров.

Мы стремимся достичь максимальных результатов с экономией Вашего времени!

КОНТАКТЫ: N-LINE RUS, 109316, МОСКВА, ВОЛГОГРАДСКИЙ ПРОСПЕКТ, Д. 47, ОФИС 431; ТЕЛ. (495) 936-37-55, 937-36-54; ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КАЙЗЕР НАТАЛИЯ

WWW.N-LINE.BIZ

GUSTAV KLAUKE GMBH



Die Gustav Klauke GmbH, gegründet 1879 mit Hauptsitz in Remscheid/Deutschland, ist ein international führender Hersteller

für elektrische Verbindungstechnik, sowie für Press- und Schneidwerkzeuge. Seit 1996 ist die Klauke Gruppe innerhalb der Greenlee Division ein starker und überaus erfolgreicher Teil des international operierenden Multi-Industrie Konzerns Textron. Über 650 Mitarbeiter produzieren an drei Standorten in Deutschland und der Slowakei innovative Produkte für die Elektro-, Sanitär- und Heizungsindustrie. Das aufeinander abgestimmte Produktportfolio mit den Marken Klauke und Greenlee umfasst mehr als 10.000 qualitativ hochwertige Einzelkomponenten aus den Bereichen lötfreie Kabelverbindungen, Press- und Schneidwerkzeuge, Handwerkzeuge, Loch- und Bearbeitungswerkzeuge, Kabeleinzugtechnik sowie Test-, Mess- und Prüfgeräte.

Die Basis für unseren Erfolg ist der permanente Dialog mit unseren Partnern und Kunden. Dafür stehen nicht zuletzt die Mitarbeiter unserer Vertriebsgesellschaften. Seit 2007 vertritt die OOO Klauke RUS, eine 100% Tochtergesellschaft der Gustav Klauke GmbH, die Muttergesellschaft in Russland. Im Mittelpunkt stehen die aktive Verkaufsförderung, sowie die technische Unterstützung der Partner und Kunden.

KONTAKT: SVETLANA LEKOMTSEVA, OOO KLAUKE RUS, 125009 MOSKAU, UL. TWERSKAJA 16/2, STR. 1, BÜRO 901B, TEL.: +7 495 935-89-71, FAX +7 495 935-89-62, E-MAIL SLEKOMTSEVA@KLAUKE.TEXTRON.COM

WWW.KLAUKE.TEXTRON.COM

MAGISTERS

Magisters ist eine der führenden juristischen Firmen in der GUS und bietet internationalen, sowie lokalen Unternehmen ein umfassendes Spektrum an juristischen Dienstleistungen. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 100 Juristen in den Büros in Astana, Kiew, London, Minsk und Moskau. Magisters ist inzwischen die einzige Kanzlei in der GUS, die ein German Desk erstellt hat - eine Sonderabteilung, welche sich auf die Bereitstellung erstklassiger Dienstleistungen in der GUS für Klienten aus Deutschland, Österreich und der Schweiz spezialisiert hat.

Die hohe Qualität unserer Dienstleistungen sind anerkannt von Branchenverzeichnissen wie Chambers, Legal 500, PLC Which Lawyer und IFLE 1000. Unter anderem erhielt unser Unternehmen kürzlich folgende Auszeichnungen: „Führende Kanzlei des Jahres in der Ukraine“ (Chambers Europe Awards for Excellence 2009), „Beste Kanzlei des Jahres in Osteuropa: in der Anwendung von Schiedsgerichtsverfahren und Rechtsstreitigkeiten“ (ACQ Global Awards 2009).

Magisters ist eine der 100 größten juristischen Firmen in Europa (Top Legal International), ist Finalist der Auszeichnung „The Lawyer European Awards 2009“ in der Kategorie „Kanzlei des Jahres: Russland und GUS“ und im Top 3 Rating der besten Kanzleien in der GUS (Who's Who Legal CIS 2010).

KONTAKT: MOSKAU, NAB, TARASA SHEWCHENKO, 23A, „BASHNJA 2000“, TEL.: +7 495 730 2320

WWW.MAGISTERS.COM

GUSTAV KLAUKE GMBH

Компания Gustav Klauke GmbH основана в 1879 г. Штаб-квартира фирмы находится в городе Ремшайд/Германия. Gustav Klauke GmbH – один из ведущих мировых производителей продукции для электромонтажа, а также инструментов для опрессовки наконечников и фитингов, для резки кабеля. С 1996 г. Gustav Klauke GmbH входит в группу Greenlee, которая является частью международного промышленного концерна Textron. У фирмы три производственные базы в Германии и Словакии, на которых работают свыше 650 человек. Там производятся инновационные продукты для электротехнической и сантехнической отраслей. В портфолио марок Klauke и Greenlee более 10 тыс. высококачественных, полностью совместимых друг с другом изделий: кабельные наконечники и соединители, инструмент для опрессовки наконечников и фитингов, для резки кабеля, электромонтажный инструмент, инструмент для выдавливания отверстий в металле, устройства для закладки кабеля, измерительные приборы.

Залог успешной деятельности компании – постоянный диалог с клиентами и партнерами. Существенный вклад в это вносят сотрудники наших торговых представительств. С 2007 г. открыто представительство в России – ООО «Клауке Рус». В числе ее основных задач – активизация продаж и техническая поддержка партнеров и клиентов.

КОНТАКТЫ: СВЕТЛАНА ЛЕКОМЦЕВА, ООО «КЛАУКЕ РУС», 125009 МОСКВА, УЛ. ТВЕРСКАЯ 16/2, СТ. 1, ОФИС 901Б, ТЕЛ.: +7 495 935-89-71, ФАКС +7 495 935-89-62, E-MAIL: SLEKOMTSEVA@KLAUKE.TEXTRON.COM

MAGISTERS



Одна из ведущих юридических фирм СНГ Magisters предоставляет полный спектр юридических услуг международным и национальным компаниям в СНГ и во всем мире.

Фирма объединяет более 100 юристов в офисах фирмы в Астане, Киеве, Лондоне, Минске и Москве. Magisters стала единственной юридической фирмой из СНГ, создавшей German Desk - специальное подразделение, которое фокусируется на предоставлении услуг мирового уровня в СНГ клиентам из Германии, Австрии и Швейцарии.

Высокое качество работы Magisters признано такими ведущими юридическими справочниками, как Chambers, Legal 500, PLC Which Lawyer, IFLR 1000. Среди недавних профессиональных наград фирмы – статус «Ведущей юридической фирмы года в Украине» (Chambers Europe Awards for Excellence 2009), «Лучшей юридической фирмы года в Восточной Европе: арбитражная и судебная практика» (ACQ Global Awards 2009).

Magisters входит в число 100 крупнейших юридических фирм Европы (Top Legal International), является финалистом премии The Lawyer European Awards 2009 в категории «Юридическая фирма года: Россия и СНГ» и входит в топ-3 рейтинга лучших юридических фирм СНГ (Who's Who Legal: CIS 2010).

КОНТАКТЫ: МОСКВА, НАБ. ТАРАСА ШЕВЧЕНКО, 23А, „БАШНЯ 2000“, ТЕЛ.: +7 495 730 2320

DETECON INTERNATIONAL

Consulting
DETECON

Detecon ist ein Beratungsunternehmen, das klassische Managementberatung mit einem hohen Technologieverständnis vereint. Der Leistungsschwerpunkt besteht in Beratungs- und Umsetzungslösungen, die sich aus dem Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien (ICT) ergeben. Weltweit profitieren Kunden zudem von unserem ganzheitlichen Know-how in Fragen der Strategie und Organisationsgestaltung. Detecon ist eine Tochter von T-Systems, der Geschäftskundenmarke der Deutschen Telekom. Als Berater profitieren wir daher von der weltumspannenden Infrastruktur eines Global Players.

Unserer Stärke dokumentiert sich in zahllosen nationalen und weltweiten Projekten für Telekommunikationsanbieter, Mobilfunkbetreiber und Regulierungsbehörden, bei denen der Aufbau von Netzen und Märkten, die Evaluierung von Technologien und Standards oder die Begleitung von Mergers & Akquisitions im Mittelpunkt stehen.

Das Know-how der Detecon bündelt das Wissen aus erfolgreich abgeschlossenen Management- und ICT-Beratungsprojekten in über 160 Ländern. In Russland ist Detecon seit über einem Jahrzehnt präsent und hat umfassende Management- und Technologieprojekte für Mobilfunkanbieter und Regulierungsbehörden erfolgreich durchgeführt.

КОНТАКТ: DETECON INTERNATIONAL, KOTELNICHESKAYA NAB. 29, БÜRO 15; 115172 MOSKAU; TEL: +7 495 661 7834, E-MAIL: RAINER.SEELIG@DETECON.COM

ДЕТЕКОН ИНТЕРНЭШНЛ

«Детекон» – это консалтинговая компания, сочетающая в себе классический управленческий консалтинг и глубокое знание технологий.

Основной задачей деятельности компании является разработка консультационных и реализационных решений в области применения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Наши клиенты во всём мире получают выгоду от обширного ноу-хау нашей компании в вопросах стратегии и формирования организационной структуры. «Детекон» является дочерним предприятием фирмы «Т-Системс» (T-Systems), являющейся, в свою очередь, брендом фирмы «Дойче Телеком» (Deutsche Telekom AG) по работе с бизнес-клиентами. Поэтому в своей консалтинговой деятельности мы выгодно используем обширную мировую инфраструктуру этой компании глобального масштаба.

Наши сильные стороны были продемонстрированы в многочисленных национальных и международных проектах для поставщиков телекоммуникационных услуг, операторов мобильной связи и правительственных учреждений, в которых основное внимание было сосредоточено на создании сетей и рынков сбыта, оценке технологий и стандартов или сопровождении слияний и поглощений.

Ноу-хау компании «Детекон» основано на знаниях, полученных в результате успешно завершённых управленческих, консультационных и ИКТ-проектов более чем в 160 странах мира. На рынке России компания «Детекон» присутствует более десяти лет, она успешно выполнила многочисленные управленческие и технологические проекты для поставщиков услуг мобильной связи и правительственных учреждений.

КОНТАКТЫ: ДЕТЕКОН ИНТЕРНЭШНЛ, КОТЕЛЬНИЧЕНСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ 29, ОФИС 15 115172 МОСКВА; ТЕЛ: +7 495 661 7834, E-MAIL: RAINER.SEELIG@DETECON.COM

WWW.DETECON.RU

WIR BEGRÜSSEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (DEZEMBER/JANUAR)

ADK-Audit OOO	www.profitcon.ru	Steuerprüfung
Binetzky Brand & Partner OOO	www.bbpartners.ru	Rechtsberatung
Faberon-M OOO	www.faberon.com	Verkauf von Reinigungstechnik, Autowaschanlagen, Waschmitteln
Iglo LLC	www.iglo.com	Großhandel mit Fertiggerichten des Konzernes Birdseye Iglo
Klauke RUS OOO	www.klauke.textron.com	Handwerkzeuge, Messgeräte, elektrische Verbindungstechnik, akkuhydraulisches Presswerkzeug, Sanitär
Magisters OOO	www.magisters.com	Juristische Firma
N-Line RUS OOO	www.n-line.biz	Rechtsberatung im Bereich Migrationsrecht
pbr Architects & Engineers S.-Peterburg OOO	www.pbr.de	Planungsbüro für Architektur, Bauingenieurwesen, Technische Gebäudeausrüstung, Projektmanagement, Gesamtplanung
Russian Match ZAO		Zündholzproduktion, Holzdraht von diversem Schnittmaß
SPEZCHIMMONTAGE ZAO	www.shm-sbor.ru	Bau- u. Reparaturarbeiten im Bereich Kernenergetik
Tovaropotok OOO	www.navigator4.biz	Einzel- und Großhandel (TV, Radio, Internet), Informationstechnologien, Software, Rechentechnik, Datenbanken, Fernmeldetechnik
Vestas Central Europe	www.vestas.de	Hersteller von Windkraftanlagen
W.Schultz und Sohn Spedition OOO	www.sus-sped.de	Spedition, Internationale Transporte, Projektabwicklung, Lagerhaltung



im puls



АНК
Deutsch-Russische
Auslandshandelskammer
Российско-Германская
внешнеторговая палата



Alle Informationen zur Werbeschaltung in Impuls erhalten Sie bei Monika Hollacher (Redaktion „Impuls“, Tel. 2344953, hollacher@russland-ahk.ru) und Kerstin Leisering (DE International, Tel. 2344953, leisering@deinternational.ru)

Всю информацию о рекламе в «Импulse» Вы получаете у Моника Холлахер (редакция «Импulse», Тел. 234 49 53, hollacher@russland-ahk.ru) и у Керстин Ляйзеринг (DE International, Tel. 234 49 53, leisering@deinternational.ru)



The German Chamber Network 

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



UNSERE BASISDIENSTE

Markteinstieg

Marktinformationen

Adressrecherche

Inkasso

Rechtsauskünfte

UNSERE SPEZIALDIENSTE

Geschäftspräsenzen

Registrierung von GmbHs

Akkreditierung von Repräsentanzen

Personalvermittlung

Unternehmerreisen



Rödl & Partner

Говорите ли Вы
по-русски?*

Sprechen Sie Russisch?

Müssen Sie auch nicht, denn das übernehmen wir für Sie. Rödl & Partner berät Sie fach- und grenzüberschreitend in den Bereichen:

- > **Wirtschaftsprüfung**
- > **Steuerberatung**
- > **Rechtsberatung**
- > **Outsourcing**

In **Russland** an unseren Standorten Moskau und St. Petersburg sowie Nürnberg, unserem Stammsitz – und 78 weiteren Niederlassungen weltweit.

Ihre Ansprechpartner für Russland:

André Scholz, WP, StB, Partner – andre.scholz@roedl.com

Dr. Andreas Knaul, LL.M., RA, Partner – andreas.knaul@roedl.pro

Manfred Janoschka, WP, StB, Partner – manfred.janoschka@roedl.com

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

> **81 Standorte** > **36 Länder** > **ein Unternehmen**