



AGRARIMPORTE PROFITIEREN
VOM WTO-BEITRITT
ВСТУПЛЕНИЕ
В ВТО ПОМОЖЕТ
ИМПОРТЕРАМ-АГРАРИЯМ
VOM WODKA ZUM WEIN
ОТ ВОДКИ К ВИНУ
DIE GOLDENEN ZWANZIGER
ЗОЛОТЫЕ ДВАДЦАТЫЕ

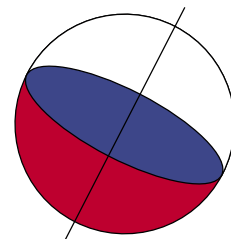
FOKUS:

BANKEN UND FINANZEN

ТЕМА НОМЕРА:

БАНКИ И ФИНАНСЫ

RUSSIA CONSULTING



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

RUSSIA CONSULTING Experten-Recruiting

Seit fast einem Jahrzehnt berät **RUSSIA CONSULTING** westliche Unternehmen beim Geschäftsaufbau in Russland und der GUS. Als Spezialisten für Rechnungswesen, Buchhaltung und Steuern wissen wir, wie wichtig die Auswahl der richtigen Mitarbeiter in diesen Bereichen ist.

Unsere Recruiting Abteilung hilft Ihnen bei der Suche nach fähigen, geprüften Fachkräften für Ihr Rechnungswesen, Ihre Finanz- und Steuerabteilung:

PERSONALVERMITTLUNG MIT KOMPETENZTEST

- Hauptbuchhalter
- Buchhalter
- Finanz-Controller
- Finanzdirektor
- Steuerexperte

Unsere Fachkompetenz: **RUSSIA CONSULTING** vermittelt nur solche Positionen, deren Anforderungen wir aus der täglichen Arbeit heraus einschätzen können. Jeder Bewerber muss einen fachlichen Kompetenztest absolvieren.

Ihr Russland Team



Ulf Schneider
Moskau / Hamburg



Lars Flottroug
Moskau



Andreas Bitzi
St. Petersburg

Kontakt

Moskau
+7 / 495 / 956 55 57

St. Petersburg
+7 / 812 / 458 58 00

Hamburg
+49 / 40 / 226 33 760

info@russia-consulting.eu
www.russia-consulting.eu



SEHR GEEHRTE LESER,

für eine weitere dynamische und nachhaltige Wachstumsentwicklung und die Standfestigkeit der russischen Wirtschaft gegen weitere mögliche krisenbedingte Schwankungen in der heutigen globalen Weltwirtschaft benötigt Russland vor allem ein modernes und effektives Banken- und Finanzsystem.

Wie stehen heute speziell die Banken in Russland da? Wie hat sich der russische Markt für Banken- und Finanzdienstleistungen entwickelt? Welche Finanzierungs- und Absicherungsinstrumente, welche Dienstleistungen bieten inzwischen russische Finanzinstitute ihren Kunden an? Wie wird sich der, für die Entwicklung der russischen Wirtschaft besonders wichtige, Banken- und Finanzsektor weiter verändern? In dieser Ausgabe werden diese Themen und Fragen von Fachspezialisten aus der Banken- und Finanzbranche erläutert und beantwortet.

Der russische Bankenmarkt ist nach der letzten Krisenphase zwischen 2008 und 2009 dank schneller staatlicher Unterstützung im Vergleich mit Banken aus anderen Ländern stabil geblieben. Die bankenaufsichtsrechtlichen Anforderungen und die Mindestreserve- und Zinspolitik der russischen Zentralbank wurden zielgerichtet angepasst und geändert. Es kam zu einer notwendigen Konsolidierung des Bankensektors und zur qualitativen Verbesserung der Spareinlagen- und Kreditvergabepraxis russischer Banken. Das Kundenvertrauen gegenüber russischen Kreditinstituten blieb konstant. Dies belegen die statistischen Zahlen 2011 der russischen Zentralbank in Bezug auf alle – derzeit ca. 930 tätige – Banken im Lande.

Eine viel versprechende Perspektive für die positive Fortentwicklung des russischen Bankengeschäftes kann die erst langsam entstehende Schicht russischer Klein- und Mittelstandsunternehmen, die gezielte Kreditförderung und bedarfsorientierte Bankdienstleistungen benötigen, darstellen. Neue Betreuungs- und Finanzierungsangebote für diese, besonders für die russische Wirtschaft wichtige, Unternehmenssparte sind bereits in den Geschäftsstrategien einiger russischer Banken fest verankert. Neben diversen Herausforderungen bestehen in Russland viele Chancen für wachstumsstarke und zukunftsorientierte Geschäfte. Diese gilt es rechtzeitig und zielgerichtet zu erkunden und erfolgreich zu nutzen!

Ihr Andrej Gontscharow,
Leiter der Repräsentanz DZ Bank Moskau,
Mitglied des Vorstandes
der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Для продолжения положительной динамики и укрепления российской экономики в противовес дальнейшим, связанным с кризисом колебаниям мировой экономики России в первую очередь нужна современная и эффективная банковская и финансовая система.

Как сейчас обстоят дела у российских банков? Каким образом сложился российский рынок банковских и финансовых услуг? Какие инструменты финансирования и страхования, какие услуги предлагают российские финансовые институты своим клиентам? Как дальше будет развиваться финансово-банковский сектор, учитывая его особую важность для всей российской экономики? На эти темы рассуждают эксперты из мира банков и финансов в данном номере «Импульса».

Во время первой волны кризиса, в 2008 и 2009 гг, благодаря оперативной поддержке со стороны государства, российский банковский рынок оставался стабильным – в отличие от банков других стран. Резервные требования и процентная политика Центробанка были взвешенными и гибкими – в соответствии с меняющейся ситуацией. Это способствовало необходимой консолидации банковского сектора и качественному улучшению депозитарных и кредитных услуг российских банков. Доверие клиентов по отношению к российским кредитным институтам осталось неизменным. Это подтверждают и собранные Центробанком статистические данные за 2011 г. и касается всех без исключения действующих в настоящий момент банков страны – а их около 930.

Многообещающим для дальнейшего позитивного развития российской банковской системы может стать – пока еще медленное – становление российского малого и среднего бизнеса, которому необходимы целевые кредитные программы и другие ориентированные на его потребности банковские услуги. В бизнес-стратегиях некоторых российских банков уже прочно закрепились новые сервисные и финансовые продукты, ориентированные именно на этот, очень важный для российской экономики предпринимательский слой.

Помимо испытаний российский рынок предлагает и множество шансов для роста и развития бизнеса. Эти шансы важно вовремя распознать, не упустить и использовать для достижения успеха!

Ваш Андрей Гончаров,
Директор Представительства DZ Bank Москва,
Член правления Российско-Германской
Внешнеторговой Палаты

IMPRESSUM

Gründer:
Deutsch-Russische Auslandshandelskammer

Herausgeber:
DEInternational
Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft

Redaktion:
Monika Hollacher

Redaktionsadresse:
1. Kasatschi per. 7
119017 Moskau
Tel.: (+7 495) 234 49 50 / 53
Fax: (+7 495) 234 49 51 / 54
Internet: www.russland.ahk.de
e-mail: ahk@russland-ahk.ru

Die Zeitschrift erscheint zweimonatlich

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

Übersetzung:
Antonina Plachina, Ruben von Ristok
Redaktion der russischen Texte:
Elena Mordmilovitch, Viktoria Sunkina
Design und Layout:
Viktor Malyshev

Autoren:
Wjatcheslaw Anutjunjan, Rita Bobro,
Torsten Erdmann, Moritz Gathmann, Andrei
Gontscharov, Bernd Hones, Monika Hollacher,
Olga Jasko, Rada Konstantinowa, Pavel Pilulev,
Florian Schneider, Gerit Schulze, Andreas
Steinborn, Heinrich Steinhauer
Fotografie auf dem Umschlag:
C-PROMO.de / photocase.com

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

Redaktionsschluss: 7. März 2012

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

Учредитель:
Союз «Российско-Германская
Внешнеторговая палата»

Издатель:
ДЭИнтернациональ
ООО «Центр информации немецкой
экономики»

Главный редактор:
Monika Hollacher

Адрес редакции:
1-й Казачий пер., д. 7
119017 Москва
Тел.: (+7 495) 234 49 50 / 53
Факс: (+7 495) 234 49 51 / 54
Интернет-версия: www.russland.ahk.de
e-mail: ahk@russland-ahk.ru

Журнал выходит с периодичностью
один раз в два месяца

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

Перевод:
Антонина Плахина, Ruben von Ristok
Редактура русских текстов:
Elena Mordmilovitch, Viktoria Sunkina
Дизайн и верстка:
Виктор Мальшев

Авторы:
Вячеслав Арутюнян, Рита Бобро, Торстен
Эрдманн, Моритц Гатманн, Андрей Гончаров,
Радя Константинова, Павел Пилулев, Флориан
Шнайдер, Герит Шильде, Андреас Штайнборн,
Генрих Штайнхауэр, Бернд Хонес, Моника
Холлакер, Ольга Яско
фото на обложке:
C-PROMO.de / photocase.com

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

Сдано в печать: 7 Марта 2012 г.

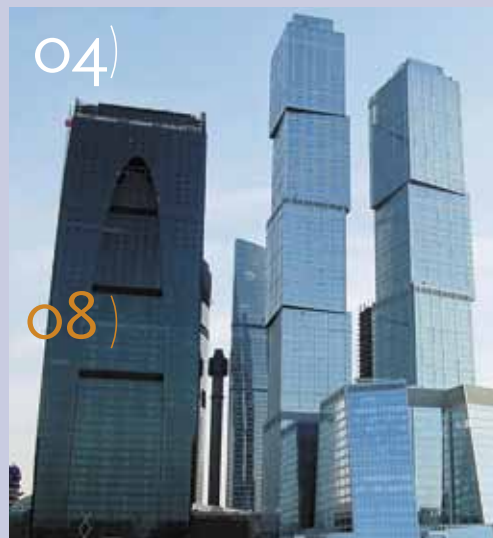
Отпечатано в типографии «Борт 714»,
Хилков пер., д. 2, Москва, www.dproject.ru

FOKUS: BANKEN UND FINANZEN

WIE ENTWICKELT SICH DER
RUSSISCHE MARKT FÜR BANKEN
UND FINANZDIENSTLEISTUNGEN?
WELCHE FINANZIERUNGS- UND
ABSICHERUNGSTRUMENTE, WELCHE
DIENSTLEISTUNGEN BIETEN FINANZINSTITUTE
FÜR DEN MITTELSTAND AN?

ТЕМА НОМЕРА: БАНКИ И ФИНАНСЫ

КАК РАЗВИВАЕТСЯ РОССИЙСКИЙ РЫНОК
БАНКОВСКИХ И ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ?
КАКИЕ ФИНАНСОВЫЕ И ЗАЩИТНЫЕ
ИНСТРУМЕНТЫ И УСЛУГИ ФИНАНСОВЫХ
ИНСТИТУТОВ ДОСТУПНЫ СРЕДНЕМУ
БИЗНЕСУ?



AGRARIMPORTE PROFITIEREN VOM WTO-BEITRITT

WÄHREND AUSLÄNDISCHE
UNTERNEHMEN MIT FREUDE
DEM WTO-BEITRITT RUSSLANDS
ENTGEGENSEHEN, SIND RUSSISCHE
AGRARBETRIEBE STARK VERUNSICHERT.

ВСТУПЛЕНИЕ В WTO ПОМОЖЕТ ИМПОРТЕРАМ-АГРАРИЯМ

ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ
РАДОСТНО ВСТРЕЧАЮТ ВСТУПЛЕНИЕ
РОССИИ В WTO, ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ
АГРАРИИ РЕАГИРУЮТ СДЕРЖАННО.

EDITORIAL01

FOKUS: LUFT- UND RAUMFAHRT

Normalität in stürmischem Umfeld?	04
Der russische Terminmarkt –	
Übertreibungen ausgeschlossen	10
Kein Wohlstand ohne Mittelstand –	
Finanzierungslösungen für russische KMU	14
Exportfinanzierung	18

AKTUELLES

Kurznachrichten	22
Agrarimporte profitieren vom WTO-Beitritt	24
Duales System – exportiert nach Kaluga	28
Gespräche über die Zukunft	30

BRANCHEN

Vom Wodka zum Wein	32
Büroimmobilien in Moskau 2011	36

RECHT & STEUERN

Debitorenmanagement in Russland	38
---------------------------------	----

MARKT DEUTSCHLAND

Neues aus Berlin und Brüssel	40
------------------------------	----

KULTUR & LEBEN

Alter in Freude	42
Sieben Fragen	44

AHK INTERN

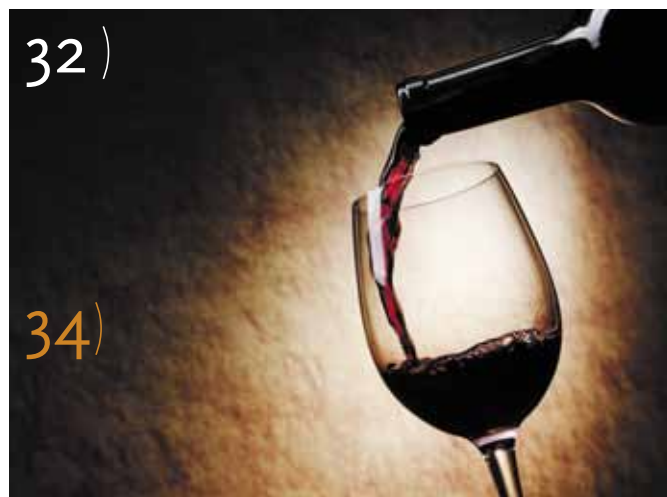
Die Goldenen Zwanziger	46
Exportrekord und WTO-Beitritt sorgen	
für Optimismus	50
Dialog mit der Wirtschaft	51
AHK Russland baut Präsenz an Wolga aus	52
WTO-Beitritt: Prognosen für die Zukunft	53
Termine	54
Mitglieder News	55
Neumitglieder	58

VOM WODKA ZUM WEIN
IN RUSSLAND ERFREUT SICH
WEIN WACHSENDER BELIEBTHEIT.
BEI DER WACHSENDEN
MITTELSCHICHT WERDEN
QUALITÄTSWEINE ZUNEHMEND
NACHGEFRAGT.

ОТ ВОДКИ К ВИНУ
ВИНО ЗАВОЕВЫВАЕТ ВСЕ
БОЛЬШУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ В
РОССИИ. РАСТУЩИЙ СРЕДНИЙ
КЛАСС ПРЕДПОЧИТАЕТ
КАЧЕСТВЕННЫЕ ВИНА.

32)

34)



46)

48)

DIE GOLDENEN ZWANZIGER

DIE GOLDENEN ZWANZIGER STEHEN FÜR DEN WIRTSCHAFTLICHEN AUFSCHWUNG UND DIE REVOLUTIONÄREN VERÄNDERUNGEN IN MODE UND KULTUR BIS 1929. AUF DEM BALL DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT TAUCHTEN DIE GÄSTE IN DIESE AUFREGENDE ZEIT EIN.

ЗОЛОТЫЕ ДВАДЦАТЫЕ

«ЗОЛОТЫЕ ДВАДЦАТЫЕ» ЯВЛЯЮТСЯ СИМВОЛОМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОДЪЕМА И РЕВОЛЮЦИОННЫХ ПЕРЕМЕН В МОДЕ И КУЛЬТУРЕ ДО 1929 ГОДА. НА БАЛУ НЕМЕЦКОЙ ЭКОНОМИКИ ГОСТИ СМОГЛИ ПОГРУЗИТЬСЯ В АТМОСФЕРУ ЭТОГО УДИВИТЕЛЬНОГО ВРЕМЕНИ.

К ЧИТАТЕЛЮ01

ТЕМА НОМЕРА: БАНКИ И ФИНАНСЫ

Стабильность в бушующем море?	08
Российский рынок деривативов: то, что доктор прописал	12
Модернизации нужен средний класс	16
Экспортное финансирование	20

НОВОСТИ

Коротко	22
Сельхозимпортеры выиграют от вступления России в ВТО	26
Дуальная система: теперь и в Калуге	29
Поговорим о будущем	31

РЫНКИ & ОТРАСЛИ

От водки к вину	34
Рынок офисной недвижимости Москвы	37

НАЛОГИ & ПРАВО

Управление дебиторской задолженностью в России	39
--	----

РЫНОК: ГЕРМАНИЯ

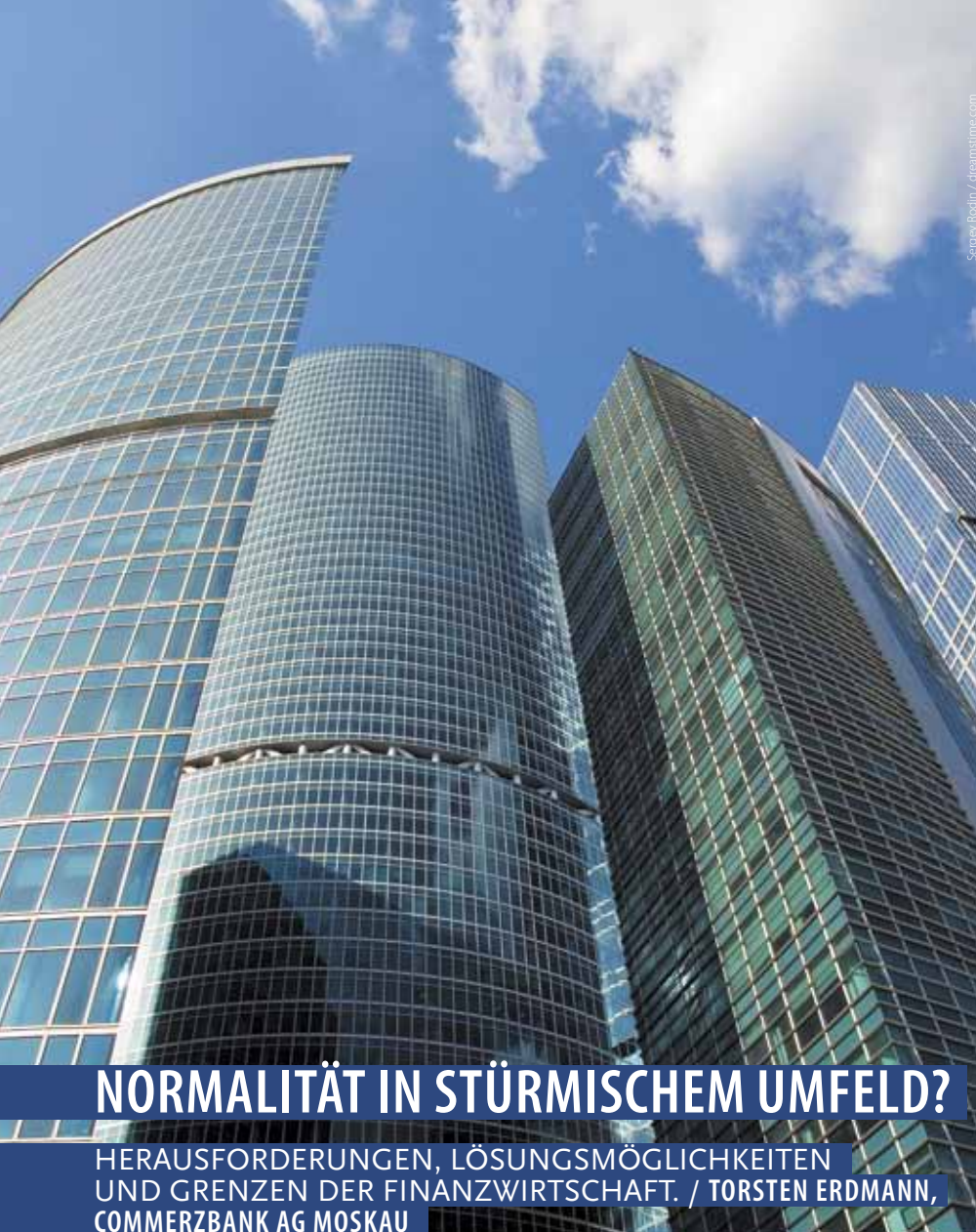
Новости из Берлина и Брюсселя	47
-------------------------------------	----

КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ

Старость в радость	43
Семь вопросов	44

НОВОСТИ ПАЛАТЫ

Золотые двадцатые	48
Рекордный экспорт и вступление в ВТО способствуют оптимистическому настрою	50
Диалог с бизнесом	51
Российско-Германская ВТП расширяет свое присутствие в Поволжье	52
Вступление в ВТО: прогнозы	53
События	54
От членов палаты	55
Новые члены палаты	58



Sergey Fedin / dreamstime.com

NORMALITÄT IN STÜRMISCHEM UMFELD?

HERAUSFORDERUNGEN, LÖSUNGSMÖGLICHKEITEN
UND GRENZEN DER FINANZWIRTSCHAFT. / TORSTEN ERDMANN,
COMMERZBANK AG MOSKAU

Die Finanzwirtschaft steht vor der Herausforderung, zum einen den veränderten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen gerecht zu werden, zum anderen aber auch möglichst unverändert und konstant dem deutschen Mittelstand und der Exportindustrie mit Sicherungs- und Finanzierungsinstrumenten bei seinen Aktivitäten insbesondere in Russland zur Verfügung zu stehen.

RUSSLAND – DER RETTENDE HAFEN?

Russlands Realwirtschaft hat sich von dem Einbruch des Bruttoinlandsproduktes in den Jahren der internationalen Finanz- und Wirtschaftskrise (in 2009 um minus acht Prozent) weitestgehend erholt. Insbesondere aufgrund der Stärkung der Binnennachfrage wurde 2010 und 2011 ein Wachstum von rund vier Prozent erreicht. Stabilisierend wirken die niedrige Staatsverschuldung (11,5 Prozent des BIP), der Anstieg der Währungsreserven (derzeit knapp über 500 Milliarden US-Dollar), die vergleichsweise niedrige Auslandsverschuldung und die Festigung des Wechselkurses des Rubels im festgelegten Korridor. Und, wie immer einer der entscheidenden Punkte: Russland war einer der Gewinner der Rohstoff Rallye des Jahres 2011. Ein durchschnittlicher Preis der

Marke Ural von 108 US-Dollar per Barrel bescherte dem Nachfolger von Ex-Finanzminister Kudrin erstmals wieder einen Budgetüberschuss. Die Inflationsrate lag mit 6,1 US-Dollar im Dezember 2011 auf einem historisch niedrigen Niveau, was primär auf regulierende Maßnahmen der russischen Regierung und Zentralbank zurückzuführen ist. Auch der Ausblick für das laufende Jahr ist nicht so schlecht: offiziell rechnet die Zentralbank für 2012 mit einer Inflationsrate in Höhe von fünf bis sechs US-Dollar und es wird ein BIP Wachstum in Höhe von 3,5 Prozent prognostiziert.

SOWEIT DIE SONNENSEITE.

Es gibt aber auch dunkle Wolken, und die stehen wie immer auch im Zusammenhang mit dem Ölpreis: ein Absinken auf 80 US-Dollar per Barrel hätte nach Analystenmeinung eine Verringerung der Budgeteinnahmen um ca. 40 Milliarden US-Dollar zur Folge, dies entspricht zwei Prozent des BIP. Das Budget für die Jahre 2012 bis 2014 sieht zwar weiterhin eine rigide Ausgabenpolitik vor und ein Ansteigen der Einnahmen außerhalb von Öl und Gas – nur das erfordert eben auch strukturelle Veränderungen in der gesamten Volkswirtschaft. Und diese gehen nur zögerlich voran. Auch das Wirtschaftswachstum stellt

im Vergleich zu anderen aufstrebenden BRIC Staaten einen eher moderaten Wert dar. Schon in den Jahren 2008 und 2009 hat sich der entscheidende Einfluss externer Faktoren gezeigt. Hier denke man nur eine sich eventuell abkühlende Weltkonjunktur mit einhergehender verringerter Nachfrage nach Energieträgern und Rohstoffen genannt und an die Europäische Staatsschuldenkrise und ihre weitere Entwicklung.

WIE WEITER MIT EUROPA?

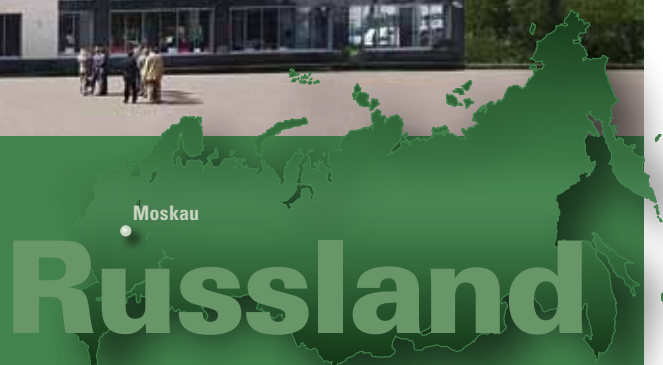
Mitte Februar 2012, als dieser Artikel entstand, war gerade mal wieder Aufatmen angesagt, oder doch war nur ein weiterer zeitlicher Aufschub? Die griechische Regierung hat, begleitet von massiven inländischen Protesten, das nächste Sparpaket, gebilligt. Aber eigentlich ist Griechenland nicht mehr das Kernthema. Die aktuellen Fragestellungen sind vielschichtiger und es geht auch schon lange nicht mehr um einzelne Staaten wie Griechenland, Portugal, Irland, Italien oder Spanien. Schafft es Europa gemeinsam mit seinen Partnern, eine dauerhaft feste „Brandmauer“ in Form des Rettungsschirms EFSF aufzustellen? Die schwindelerregenden Beträge, welche da durch die Presse geistern, sind die materielle Seite der Medaille. Die andere ist, wie es uns in den Euro-Staaten gelingt, die Versäumnisse der letzten Jahre aufzuarbeiten. Eine einheitliche Währung erfordert eben auch einheitliche Grundsätze in der nationalen Fiskalpolitik und fest verbindliche Spielregeln. Auch wenn die derzeit erzielten Vereinbarungen heftig diskutiert werden und es auch schon wieder „Abweichler“ gibt – im Grunde genommen ja nicht neues in Europa – am Ende ist dies der einzige Weg, um dem Euro zu dauerhafter Stabilität zu verhelfen. Ein Zusammenbrechen des Euro-Raumes kann nicht in unserem Interesse sein, vor allen Dingen nicht für die exportorientierte deutsche Wirtschaft. Die Wiedereinführung von nationalen Währungen hätte für Deutschland sehr wahrscheinlich eine enorme Aufwertung zur Folge, was wiederum zur Verteuerung von Waren und Dienstleistungen auf den Außenmärkten führen würde, zu geringerer Nachfrage, nicht ausgelasteten Kapazitäten, zurückgehender Beschäftigung, sozialen Spannungen.

Im Zusammenhang mit der europäischen Staatsschuldenkrise kamen auch wieder die Banken und das Finanzsystem als Ganzes „ins Gerede“. Um es noch einmal deutlich zu sagen: der Kauf von Wertpapieren souveräner Staaten durch Banken stellt eigentlich kein hochspekulatives Finanzgeschäft dar. Aufgrund der (regulatorisch gewollten) Nichtanrechnung dieser Kreditvergabe auf das Eigenkapital wurde in der Vergangenheit das Ziel verfolgt, dass sich auch Banken an der Finanzierung von Staaten beteiligen. Es geht jetzt auch nicht um das Abwälzen von Verlusten aus diesen Wertpapiergeschäften auf Steuerzahler. Es werden praktikable Lösungen gesucht, wie die nun auftretenden und zu erwartenden erheblichen Abschreibungen und Verluste auf diese Wertpapiere durch die Bankbilanzen absorbiert werden können. Daher auch die Forderung nach höheren Eigenkapitalvorschriften und dem



German Centre Moscow

**Büros in Toplage zum Erstbezug.
Einfacher Markteintritt durch Netzwerke.**



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

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

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

www.moscow.germancentre.com

Mitten im russischen Markt.



GERMAN CENTRE
FOR INDUSTRY AND TRADE
MOSCOW



Einbau von Puffern. Für die Banken selber ist dies aber schon ein Kraftakt: werden doch hier Maßnahmen innerhalb weniger Monate umgesetzt, für die unter dem Stichwort Basel 3 ursprünglich Jahre vorgesehen waren.

PARADOX – WAS HAT RUSSLAND MIT GRIECHENLAND ZU TUN?

Die Zusammenhänge Konjunktur – Energieträger – Rohstoffe liegen auf der Hand, aber wie wirkt die europäische Staatsschuldenkrise auf die Möglichkeit russischer Importeure, Finanzierungen durch westliche und insbesondere lokale Banken zu erhalten. Ein kleiner Ausflug in die russische Finanzwelt:

Trotz Konsolidierung während der letzten Jahre scheint das Land mit noch immer über 1.000 Instituten auf den ersten Blick förmlich mit Banken übersät zu sein, bei näherem Hinschauen stellt man aber fest, dass man weit von einem Zustand des „overbanked“ entfernt ist. Die zwölf größten Banken des Landes vereinen ca. 70 Prozent aller Bankaktiva auf sich, und die Top 200 decken bereits weit über 90 Prozent der Aktiva und 80 Prozent der Eigenmittel ab – somit relativiert sich das Bild von Banken doch recht schnell, welche insbesondere für Finanzierungen und die Übernahme von Risiken in Frage kommen. In den letzten Wochen wurde häufig über Liquiditätsengpässe spekuliert. Ja, es wurde Liquidität zugunsten steigender Kreditvergabe (und verbesserter) Ertragslage abgebaut, es wurden auch wieder aktiver Refinanzierungen bei der Zentralbank in Anspruch genommen, aber dies eher vor dem Hintergrund eines ausgewogenen Refinanzierungsmix. Die vorliegenden neun Monatszahlen nach IFRS und die Jahresendzahlen nach russischen Rechnungslegungsstandards zeigen, dass die russischen Banken ein profitables Jahr 2011 hinter sich haben und wieder in der Lage sind, sich von innen zu finanzieren. Im Gegensatz zu 2008 haben die Banken eine geringere Abhängigkeit von Finanzierungen im

Ausland, einen ausgewogeneren Laufzeitenfächer, konservativ strukturierte Wertpapierportfolios, verbessertes Risikomanagement und das Instrumentarium eventueller staatlicher Stützungen ist etabliert und kann im Notfall kurzfristig abgerufen werden. Die Banken sind, auch im weltweiten Vergleich, mit durchschnittlich 14,9 Prozent gut kapitalisiert. Trotz der Ausweitung der Kreditvergabe um 15 bis 20 Prozent im letzten Jahr sehen sich viele russische Importeure immer noch mit einer Kreditklemme konfrontiert, und dies spüren auch deutsche Exporteure. Leider hat die Kreditvergabe noch nicht alle Sparten und Unternehmensgrößen wieder erreicht. Insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen ist der Zugang zu Finanzierungsquellen häufig versagt.

Die derzeitigen Turbulenzen an den Finanzmärkten betreffen die russischen Banken und Unternehmen in der Form, dass trotz aller Sympathie für Emerging Markets Kapitalmaßnahmen (Emissionen von Wertpapieren, syndizierte Kredite, IPO/SPO) nur in kleinerem Umfang und in sich kurzzeitig ergebenden, dann aber auch wieder sich schließenden Zeitfenstern möglich sind. Viele traditionelle (Finanz-) Investoren sind noch nicht wieder an die Märkte mit ihren ganzen Möglichkeiten zurückgekehrt. Des Weiteren führen Volatilität und Vertrauensverlust zu einem generellen Anstieg der Risikokosten und des allgemeinen Marktniveaus.

Der erforderliche Abbau von risikogewichteten Aktiva (RWA) hat auch in vielen westlichen Banken zu einer Neuausrichtung und Fokussierung des Kundengeschäftes geführt. Geringer sind die Auswirkungen wahrscheinlich auf die klassischen Handelsfinanzierungen. Aufgrund des eingeschränkten Zugangs europäischer und russischer Banken zum US-Dollar wird es tendenziell zu einer Verteuerung von Finanzierungen im US-Dollar kommen. Zu Finanzierungen unter Deckung einer staatlichen Exportkreditversicherung (z. B. Euler Hermes) sei angemerkt: diese Absicherungen sind so gut, wie

der dahinter stehende Staat. Die jüngsten Herabstufungen im Rating einiger europäischer Länder haben zu einer Verteuerung der Finanzierung von Exporten Länder geführt. Trotzdem ist der Zugang zu diesem Finanzierungsinstrument weiterhin gegeben.

WAS ABER NUN TUN?

Veränderte Rahmenbedingungen fordern auch von den Banken eine Überprüfung der angewandten Instrumente der Finanzierung und Absicherung von Handelsströmen. Letztendlich überwiegt aber die Feststellung, an Bewährtem festzuhalten: als Commerzbank stellen wir auch weiterhin unser volles Produktspektrum und die dafür erforderlichen Linien für kurz-, mittel- und langfristige Handelsfinanzierungen bereit. Hierzu zählen die Stellung von Garantien und Bestätigung von Akkreditiven und deren Finanzierung. Den russischen Banken sollen damit verlässliche Refinanzierungsquellen für ihre eigene Firmenkundschaft geboten werden und dem deutschen Mittelstand die besonders in Krisenzeiten wichtiger gewordenen Absicherungen. In Ergänzung zu eigenen Linien nutzen wir eine breite Palette von Absicherungsmöglichkeiten. So können wir auch durch unsere intensive Zusammenarbeit mit den internationalen Finanzierungsinstituten wie EBRD und IFC Risiken für alle Beteiligten absichern und damit die Exportgeschäfte unserer Kunden zum Erfolg führen.

Häufig werden wir mit der Frage konfrontiert, ob denn das Einschalten einer russischen Bank überhaupt notwendig sei. Natürlich hat die Commerzbank AG, wie auch andere deutsche Banken, eine operative Präsenz in Russland, eine eigene Tochtergesellschaft, bei uns in Form der Commerzbank (Eurasija) ZAO mit seinen Standorten Moskau und St. Petersburg, ausgestattet mit allen notwendigen Lizenzen. In den Kreditportfolien dieser Banken befinden sich russische und Tochtergesellschaften deutscher und europäischer Unternehmen. Finanziert werden Investitionen in Russland, auch in Form der Begleitung von Liefergeschäften. Nur die Volumina, die in Russland erforderlich sind, um sowohl die Modernisierung der Wirtschaft voranzutreiben, als auch den steigenden Konsumbedürfnissen der Bevölkerung gerecht zu werden, übersteigen bei weitem die Möglichkeiten, welche den russischen Töchtern deutscher Banken aufgrund Ausstattung mit Kapital, Marktpresenz, personeller und technischer Kapazitäten gegeben sind. Daher halten wir die Einbeziehung der russischen Hausbanken der Importeure in die Finanzierung weiterhin für erforderlich.

Fazit: Finanzierungen in Russland gab es vor, während und wird es auch nach der dieser Krise geben. Sie sind keine Modeerscheinung, die Herausforderung ist, eine optimale Struktur zu finden. Daher sei es mittelständischen (und auch den großen) Exporteuren oder potentiellen Investoren empfohlen, sich rechtzeitig mit ihrer Hausbank in Verbindung zu setzen und über die Eckpfeiler des Projektes zu informieren. Unsere Spezialisten stehen auch in 2012 für ein solches Gespräch gerne zur Verfügung.)



Erfolg kennt keine Grenzen!

Wir beraten deutsche Unternehmen weltweit

Rödl & Partner – Unternehmer beraten Unternehmer

Als Botschafter der deutschen Wirtschaft ist Rödl & Partner an 87 eigenen Standorten in 39 Ländern aktiv. Die integrierte Beratungs- und Prüfungsgesellschaft für Recht, Steuern, Unternehmensberatung und Wirtschaftsprüfung verdankt ihren dynamischen Erfolg über dreitausend unternehmerisch denkenden Kollegen.

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

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

Ihre Ansprechpartner für Russland:

André Scholz

Tel.: +7(985)773 35 74

andre.scholz@roedl.pro

Dr. Andreas Knaul, LL.M.

Tel.: +7(985) 773 35 76

andreas.knaul@roedl.pro

www.roedl.com/ru



СТАБИЛЬНОСТЬ В БУДУЩЕМ МОРЕ?

ЗАДАЧИ И ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ. / ТОРСТЕН ЭРДМАНН, COMMERZBANK AG МОСКВА

Перед финансовым сектором стоит сложная задача: с одной стороны – соответствовать всем изменениям общеэкономических реалий, с другой – стабильно и по возможности неизменно предоставлять немецким компаниям и экспортерам финансовые и гарантийные инструменты, необходимые для реализации бизнес-отношений с Россией.

РОССИЯ – ТИХАЯ ГАВАНЬ?

После падения в период мирового финансово-экономического кризиса (в 2009 г. ВВП упал на восемь процентов) реальный сектор российской экономики начал восстанавливаться. В 2010 и 2011 гг. рост составил четыре процента – прежде всего за счет повышения внутреннего спроса. Стабилизирующее действие оказывает также невысокий государственный долг (11,5% ВВП), увеличение золотовалютных резервов (в настоящий момент свыше 500 млрд долл.), сравнительно невысокая внешняя задолженность и укрепление курса рубля в рамках установленного коридора. И, конечно, решающий фактор: в 2011 г. Россия оставалась в числе лидеров сырьевой гонки. Средняя рыночная цена на нефть марки Ural в 108 долл. за баррель вновь обеспечила теперь уже преемнику бывшего министра финансов Кудрина профицит бюджета. По данным на конец декабря, инфляция

в 2011 г. составила 6,1%, что является историческим минимумом. Он был достигнут прежде всего благодаря регулирующим мерам со стороны правительства и Центробанка. Прогнозы на наступивший год также вполне позитивные: Центробанк ожидает, что инфляция в 2012 г. не превысит пяти-шести процентов, а рост ВВП составит 3,5%.

Таковы положительные аспекты ситуации. Но есть некоторые факторы, ее омрачающие, и они, как всегда, связаны с ценой на нефть. По мнению аналитиков, снижение стоимости барреля до 80 долл. приведет к сокращению поступлений в бюджет примерно на 40 млрд долл., что соответствует двум процентам ВВП. Бюджет на 2012-2014 гг., правда, предусматривает жесткую политику в отношении расходов и рост поступлений не только за счет нефтегазового сектора, – но для этого необходимы структурные изменения во всей экономике в целом. А они продвигаются весьма медленно. Да и рост экономики по сравнению с другими странами БРИК идет весьма умеренными темпами. Влияние внешних факторов стало ощущаться уже в 2008 и 2009 гг. В их числе необходимо назвать охлаждение мировой конъюнктуры и связанное с этим падение спроса на энергоносители и сырье, а также продолжающийся нарастать кризис европейских долговых обязательств.

ЧТО БУДЕТ С ЕВРОПОЙ?

В середине февраля 2012 г., когда готовилась эта публикация, мы переживали то ли внушающую надежды передышку, то ли очередную отсрочку неизбежного. Греческое правительство, несмотря на массовые протесты внутри страны, одобрило очередной пакет мер экономии. Но, собственно, дело теперь уже не только в Греции. Нынешние проблемы гораздо многослойнее и речь уже давно идет не просто об отдельных странах – Греции, Португалии, Ирландии, Италии или Испании. Вопрос в том, удастся ли Европе вместе с ее партнерами возвести долговечный и прочный «брандмауэр» в лице Европейского фонда финансовой стабильности? Будоражащие сообщения, то и дело мелькающие в прессе, – это только одна, материальная сторона медали. Неясным остается другое: сумеют ли страны еврозоны наверстать упущенное за последние годы. Единая валюта требует, кроме всего прочего, единых принципов в проведении национальной фискальной политики и четкого следования правилам игры. И хотя достигнутые сейчас договоренности продолжают ожесточенно обсуждаться и уже снова успели появиться «несогласные» – что, в общем, для Европы не ново – в конце концов, это все же единственно возможный путь к спасению евро и возвращению ему стабильности. Крах еврозоны не в наших интересах,

прежде всего не в интересах ориентированной на экспорт немецкой экономики. Возвращение к национальным валютам, вероятней всего, обернется для Германии сильной ревальвацией, что в свою очередь приведет к удорожанию товаров и услуг на внешних рынках, к снижению спроса, незагруженным мощностям, снижению занятости населения и к росту социального напряжения.

В связи с европейским финансовым кризисом вновь заговорили о банках и финансовой системе как едином целом. Стоит разъяснить лишний раз: покупка банками суверенных бумаг стран еврозоны не относится к числу высокоспекулятивных финансовых сделок. Эта форма кредитования (по настоянию регуляторов) не зачислялась в собственный капитал банков, что способствовало участию банков в финансировании государств. Сейчас речь отнюдь не идет о перекладывании убытков от сделок с этими бумагами на плечи налогоплательщиков. Идет поиск возможных решений и способов абсорбции банковскими балансами огромных убытков, которые банки уже несут и еще понесут в будущем. Отсюда и требование повысить нормы и стандарты в отношении банковских активов и создать необходимые буферы защиты. Все это требует от самих банков необычайных усилий: ведь на меры, которые теперь необходимо реализовать буквально за несколько месяцев, принятый чуть раньше документ «Базель-3» изначально отводил несколько лет.

ПАРАДОКС – ЧТО СВЯЗЫВАЕТ РОССИЮ И ГРЕЦИЮ?

Взаимосвязь рыночной конъюнктуры, цен на энергоносители и сырье очевидна. Но каким образом европейский долговой кризис влияет на возможности финансирования российских импортеров западными и в особенности местными банками? Небольшой экскурс в мир российских финансов:

Несмотря на консолидацию, проходившую в последние несколько лет, в стране продолжают действовать свыше тысячи финансовых институтов, и на первый взгляд может показаться, что страна буквально кишит банками. Но при ближайшем рассмотрении выясняется, что до банковского «перенасыщения» ей пока еще очень далеко. На двенадцать крупнейших банков страны приходится примерно 70% всех банковских активов, а топ-200 покрывает уже свыше 90% активов и 80% собственного капитала. Таким образом, коллективный портрет российских банков конкретизируется, что немаловажно при решении вопросов о финансировании и взятии на себя рисков. В последнее время часто говорят о нехватке ликвидности. Да, благодаря росту числа выданных кредитов и уровня доходов населения ликвидности стало меньше. Центробанк вновь активизировал рефи-

нансирование, но ведет эту политику очень взвешенно. Имеющиеся данные банковской отчетности по системе IFRS за первые девять месяцев прошлого года и данные годовых балансов по российской системе учета говорят о том, что 2011 г. был прибыльным для российских банков, и они вновь способны финансироваться из внутренних источников. В отличие от 2008 г., зависимость банков от иностранных кредиторов невелика, сроки погашения стали более взвешенными, портфели ценных бумаг структурируются консервативнее, управление рисками оптимизировалось, создан инструментарий потенциальных мер поддержки со стороны государства, и при необходимости его можно применить в кратчайшие сроки. Средняя капитализация российских банков составляет 14,9%, что на общемировом уровне неплохо. Но, несмотря на рост в прошлом году числа выданных кредитов с 15% до 20%, многие российские импортеры все еще испытывают трудности с их получением, что в свою очередь негативно отражается на немецких экспортерах. Расширение системы кредитования, к сожалению, коснулось не всех отраслей и не всех компаний. Малые и средние предприятия зачастую по-прежнему не имеют доступа к источникам финансирования.

Нынешняя турбулентность на финансовых рынках, так или иначе, затрагивает российские банки и компании. Несмотря на всю симпатию к мерам по капитализации развивающихся рынков (эмиссии ценных бумаг, синдицированные кредиты, публичное размещение акций), надо признать: и объемы, и временные рамки действия этих мер ограничены. Многие традиционные финансовые инвесторы до сих пор не вернулись на рынок в полной мере. Кроме того, из-за общей волатильности и утраты доверия возросла совокупная стоимость рисков.

Необходимость избавляться от рискованных активов заставила, в том числе и западные банки, пересмотреть свою политику в отношении клиентских операций и сфокусироваться на них. На классических формах финансирования торговли эти изменения отразились в меньшей степени. Из-за ограниченного доступа европейских и российских банков к американскому доллару наблюдается тенденция к удорожанию долларового кредитования. В отношении же финансирования, предоставленного под гарантии государственных агентств экспортного страхования (например, Euler Hermes), стоит заметить: надежность этих гарантий зависит от страны, их предоставляющей. Недавнее снижение рейтинга некоторых европейских стран привело к удорожанию экспортного страхования в этих странах. Несмотря на это данный инструмент финансирования по-прежнему доступен.

ТАК ЧТО ЖЕ ДЕЛАТЬ?

Изменение рамочных условий требует от банков пересмотра используемых инструментов финансирования и страхования торговых сделок. Но в конечном счете надежнее всего придерживаться проверенных методов: мы в Commerzbank делаем ставку на сохранение и расширение линий краткосрочного торгового финансирования, предоставление гарантий и подтверждение и финансирование аккредитивов. Для российских банков это открывает доступ к надежным источникам рефинансирования для их собственных клиентов, а немецким компаниям дает гарантии – что особенно важно в непростые кризисные времена. В дополнение к собственным продуктам и благодаря тесному сотрудничеству с международными финансовыми институтами – Европейским банком реконструкции и развития и Международной финансовой корпорацией – нам удалось оптимизировать структурирование рисков для всех участников процесса.

Нам часто задают вопрос, а зачем вообще нужно подключать к участию в сделках российские банки. Естественно Commerzbank AG, как и другие немецкие банки, имеет оперативное подразделение в России, собственное дочернее предприятие ЗАО Коммерцбанк (Евразия) со штаб-квартирами в Москве и Петербурге, имеющее все необходимые лицензии. В кредитные портфели этих структур входят российские компании и дочерние предприятия немецких и европейских фирм. Инвестиции в России финансируются в том числе и в форме сопровождения экспортных сделок. Но объемы инвестиций, необходимых России, чтобы ускорить модернизацию ее экономики, а также, чтобы удовлетворить растущую потребительскую активность ее населения, превосходят возможности российских дочек немецких банков – им не хватает капитализации, присутствия на региональных рынках, кадрового и технического потенциала. Поэтому участие российских банков в наших схемах финансирования представляется нам необходимым.

ИТОГ

Финансирование сделок с участием российских партнеров было как до кризиса, так и во время него, и будет осуществляться и впредь. Это не какое-то мимолетное веяние моды. Важно искать и находить для него оптимальные формы. А для этого как средним, так и крупным фирмам-экспортерам и потенциальным инвесторам рекомендуется заблаговременно информировать свой банк об основных пунктах готовящихся проектов. В 2012 г. наши специалисты, как и прежде, готовы к обсуждению всех этих нюансов.)

DER RUSSISCHE TERMINMARKT – ÜBERTREIBUNGEN AUSGESCHLOSSEN

DER RUSSISCHE FINANZMARKT HAT SICH IM LETZTEN JAHRZEHNTE RASANT ENTWICKELT. JETZT SIND FINANZSYSTEM UND MÄRKTE IN RUSSLAND BEREIT FÜR EINEN QUALITATIVEN SPRUNG. PAVEL PIKULEV, DEUTSCHE BANK RUSSIA

Trotz der schweren Krise im Jahr 2008, kann man mit Bestimmtheit sagen, dass die traditionellen Finanzmärkte (Aktien, Anleihen, Währungen) stetig gewachsen und dadurch für die russische Wirtschaft umso wichtiger geworden sind. Dieses Wachstum war in vielerlei Hinsicht beträchtlich und zu Beginn des aktuellen Jahrzehnts sind Finanzsystem und Märkte in Russland bereit für einen qualitativen Sprung.

Die Veränderung der wirtschaftlichen Lage, veränderte Prioritäten in der russischen Geldpolitik sowie Änderungen in der Gesetzgebung haben die Entwicklung neuer Finanzinstrumente erforderlich gemacht, die den aktuellen Anforderungen gerecht werden. Es ist kein Geheimnis, dass die russische Wirtschaft abhängig von Rohstoffpreisen ist. Die Folge: Rohstoff- und Währungsabsicherungsgeschäfte werden immer wichtiger. Bis vor kurzem übernahm die Zentralbank den größten Teil der Risiken. Sie hielt den Wechselkurs stabil und nutzte ihre Währungsreserven als Puffer, um die russische Wirtschaft und die Unternehmen vor Risiken zu schützen. Dennoch zeigte 2008, dass der Preis für so eine Herangehensweise – sowohl für den Regulator selbst, wie auch für die Wirtschaft im Allgemeinen – unnötig hoch sein kann. Aus diesem Grund strebt die Zentralbank seit einigen Jahren einen flexiblen Wechselkurs an sowie eine verantwortungsvollere Wirtschaftssteuerung durch Zinsinstrumente. Das heißt, dass der öffentliche und der private Sektor, aber auch die Banken selbst für eingegangene

Risiken verantwortlich sind. Die Volatilität des Wechselkurses ist unvermeidbar und wird sehr wahrscheinlich zunehmen. Damit einhergehend wächst auch die Bedeutung von Instrumenten zur Absicherung von Zins- und Währungsrisiken.

Währungs- und Zinsderivate sind die natürlichsten Instrumente für Banken und Unternehmen zur Risikoabsicherung, auch wenn bis vor kurzem diese Entwicklung in Russland durch eine unvollständige gesetzliche Grundlage gebremst wurde. Probleme gab es zudem während der globalen Finanzkrise im Jahr 2008. Viele Wirtschaftsfachleute bringen die Finanzkrise mit den Terminmärkten, die sich schneller entwickelten als die Regulierung nachziehen konnte, in Zusammenhang. Dennoch: Die Regulierung des Terminmarkts hat sich in den Anfangsjahren des neuen Jahrzehnts positiv entwickelt.

Aus der globalen Entwicklung wird ersichtlich, dass sich der Derivatehandel für internationale Großbanken zu einem wichtigen Geschäftszweig entwickelt hat. Die Terminprodukte durchlaufen ausnahmslos unterschiedliche Kontrollmechanismen, um Chancen und Risiken für die Kunden transparent offenzulegen. Dadurch wird garantiert, dass die Kunden alle potentiellen mit dem Terminprodukt verbundenen Risiken im Auge haben. Zudem bieten die Verfahren Schutz davor, dass sich eine Krise wie 2008 wiederholt.

Gerade auf dem russischen Terminmarkt vollziehen sich bedeutende Veränderungen.

Vor allem in den letzten Jahren lässt sich ein deutlicher Fortschritt bei der Entwicklung des Rechtsrahmens beobachten. Beispielsweise wurden Verbesserungen im Gesetz über den Wertpapiermarkt vorgenommen und ein neues Steuergesetz erlassen. In der gesetzlichen Regelung des Wertpapiermarktes wurde eine allgemeine Definition zu derivativen Finanzinstrumenten aufgenommen, die vorher nur im Steuergesetz zur Besteuerung der Absicherungsinstrumente enthalten war.

2009 entwickelten die „National Association of Securities Market Participants (NAUFOR)“, die „Association of Russian Banks (ARB)“ und die „National Foreign Exchange Association (NFEA)“ eine Standarddokumentation für außerbörsliche Termingeschäfte (ISDA). Die Deutsche Bank Russland leitete das Projekt für die Entwicklung dieser Dokumentation, die es lizenzierten Banken erlaubt, zu wichtigen Akteuren auf dem Terminmarkt zu werden. Gebietsansässige der Russischen Föderation können nun Termingeschäfte abschließen, was früher nicht möglich war. Ein klassischer ISDA-Vertrag kann zwischen einem russischen Inländer (Nichtbank) und einer ausländischen Bank abgeschlossen werden. Allerdings sollte der Inländer den Status eines qualifizierten Investors haben und die Mitwirkung eines Brokers ist beim Abschluss des Geschäfts unbedingt erforderlich.

Am 28. Dezember 2011 wurde mit der „Staatlichen Finanzmarktaufsicht Russlands“

(ФЦФР) eine Überarbeitung des ISDA-Vertrags beschlossen, die die Mechanismen des „Close-out Nettings“ durch die Gesetze „über den Wertpapierhandel“ und „über die Zahlungsunfähigkeit“ berücksichtigt. Das Einbringen des Begriffs „Close-out Netting“ in die russische Gesetzgebung ist ein wichtiger Schritt, der es den Akteuren des Marktes erlaubt, Kreditrisiken von Termingeschäften zu kontrollieren. Auch an dieser Initiative ist die Deutsche Bank maßgeblich beteiligt.

Für 2012 mehren sich die Anzeichen für ein starkes Wachstum der Terminmärkte. Einerseits erfordert das veränderte makroökonomische Klima eine aktivere Risikoabsicherung. Andererseits entsprechen die Möglichkeiten der russischen Gesetzgebung immer mehr den Anforderungen der Zeit.

Momentan verlangt der entstehende Markt für Derivative nach folgenden Produkten:

- für die Absicherung von Marktrisiken für Importeure, Exporteure, Emittenten ausländischer Anleihen, Absicherung von Zinsrisiken von lokalen Emittenten;
- für Asset- und Liability-Management: Ungleichgewichte zwischen den lokalen Verbindlichkeiten und Aktiva in Fremdwährung;
- für den Abbau von Finanzierungen, Strategien zur Reduzierung von Zins-Swap-Geschäften, strukturierte Finanzierungen mit den eingebauten Derivaten;

- für die Steigerung der Gesamtkapitalrendite. Unserer Erfahrung nach sollten von den am meisten nachgefragten Produkten folgende Instrumente hervorgehoben werden:
- Währungs-Swap: Ein Instrument, das es dem Kunden erlaubt, gleichzeitig das Zins- und das Währungsrisiko zu steuern, dessen Variationen den spezifischen Anforderungen und der Marktmeinung des Kunden entsprechen;
- Zins-Swap: Ein einfaches Instrument um Zinsrisiken in verschiedenen Währungen zu steuern;
- Swap Credit Contingent: Eine Strategie, um die Einsätze für Zins- und Inter-Währungs-Swaps zu verringern, dafür aber eine oder beide Säulen des Swaps an das Kreditrisiko zu binden;
- Forex-Spot, Forwards und Optionen: Klassische Geldmarktinstrumente und Derivate. Die Deutsche Bank ist einer der wichtigsten Akteure auf diesen Märkten;
- Produkte, die an einen Index gebunden sind: Swaps, die zu den bankeigenen Indizes der Deutschen Bank gehören, für ein effektives Bilanzstrukturmanagement.

In der Marktpraxis sind bei russischen Exportunternehmen derzeit vor allem Absicherungsinstrumente wie Target Profit Forwards

sehr beliebt, da sie es erlauben, den Devisenerlös abzusichern. Weiterhin nutzen viele russische Exporteure, die Finanzierungen in Fremdwährung aufgenommen haben, aktiv die Möglichkeiten von Währungs-Swaps. Diese erlauben es in den meisten Fällen, Kosten dadurch zu reduzieren, dass Verbindlichkeiten in Rubel entstehen, also in der Währung, in der auch die Gewinne des Unternehmens erzielt werden. Die Entwicklung des Terminmarktes wird in Zukunft einer effektiveren Preisbildung auf verschiedenen Kreditmärkten dienen.

Explizit sollten auch die Möglichkeiten erwähnt werden, die die Entwicklung des Marktes für Zinsderivate mit sich bringt. Diese, sowie die Entwicklung verschiedener Kreditinstrumente, erlaubt es den Banken, ihre Zinsrisiken besser zu steuern und hilft, Kreditressourcen zu verbilligen und zu „verlängern“.

Außerdem könnte das Finanzministerium die Entwicklung der Derivate auf Grundlage von Staatsanleihen (ОФЗ) in Zukunft aktiver für die Kapitalaufnahme auf dem lokalen Kreditmarkt nutzen, denn die Käufer von Staatsanleihen (ОФЗ) werden mehr Möglichkeiten haben, Risiken zu steuern und in ihren Finanzierungsportfolios umzuverteilen.

Der russische Terminmarkt steht noch ganz am Anfang, Übertreibungen wie sie im Jahr 2008 vorkamen, sind nicht zu befürchten.)

Vor Ort, wo Sie uns brauchen.



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

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

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

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

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

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

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

 **SALANS**
www.salans.com



РОССИЙСКИЙ РЫНОК ДЕРИВАТИВОВ: ТО, ЧТО ДОКТОР ПРОПИСАЛ

В ПОСЛЕДНЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ РОССИЙСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК СРЕМИТЕЛЬНО РОС. ТЕПЕРЬ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ И ЕЕ РЫНКИ ГОТОВЫ К «КАЧЕСТВЕННОМУ СКАЧКУ». / ПАВЕЛ ПИКУЛЕВ, ДОЙЧЕ БАНК РОССИЯ

Российский финансовый рынок развивался стремительными темпами в течение первого десятилетия 21-го века. Несмотря на то, что рынки пережили серьезный шок в 2008 г., можно с уверенностью сказать, что традиционные финансовые рынки (акции, облигации, валюта) уверенно расширялись и приобретали всю большую значимость для экономики страны. Тем не менее, во многом этот рост носил экстенсивный характер. В начале второго десятилетия российская финансовая система и рынки готовы к качественному скачку.

Изменение макроэкономической конъюнктуры, смена приоритетов денежно-кредитной политики в России, а также изменения в законодательстве обуславливают необходимость развития новых финансовых инструментов, соответствующих требованиям времени. Ни для кого не секрет, что зависимость российской экономики от цен на товарные рынки обуславливает высокую значимость хеджирования рисков, связанных с изменениями цен на сырье. Однако до недавнего времени серьезную часть этих рисков брал на себя центральный банк. Поддерживая

стабильный и управляемый курс рубля, он использовал свои золотовалютные резервы, как буфер, пытающийся защитить российскую экономику и бизнес от многих рисков. Тем не менее, 2008 год показал, что цена подобного подхода, как для регулятора, так и для экономики может быть неоправданно высокой, и в этой связи все последние годы ЦБ активно движется к плавающему валютному курсу, и более цивилизованному управлению экономикой через механизм процентных ставок. Это означает, что и население и корпоративный сектор, а также банки теперь сами отвечают за те риски, которые они на себя берут. Волатильность валютного курса – скорее всего – неуклонно будет расти, а вместе с этим уже растет значимость инструментов хеджирования процентного и валютного рисков.

Сейчас производные финансовые инструменты, валютные и процентные деривативы являются наиболее естественным инструментом хеджирования рисков, как для банков, так и для корпораций. Однако до последнего времени развитие этих рынков в России сдерживалось несовершенством законодательной базы. Кроме того, российские проблемы наложились

на общемировой кризис деривативных продуктов, случившийся в 2008 г. Многие экономисты напрямую связывают финансовый кризис с рынком деривативов, регулирование которого не соответствовало темпам его развития. Тем не менее, в первые годы нового десятилетия в развитии регулятивной базы рынка деривативов наметились позитивные сдвиги.

Из глобальных тенденций следует отметить, что для крупнейших международных банков стало нормой ограничение потенциальных убытков клиентов по деривативным сделкам. Предлагаемые клиентам деривативные сделки в обязательном порядке проходят несколько стадий контроля на предмет приемлемости их для клиентов, потенциального влияния худшего исхода на их финансовое состояние и на получение доказательств того, что клиент понимает все потенциальные риски и принимает их осознанно. Такой подход делает деривативный бизнес менее доходным для банков, но более привлекательным и безопасным для клиентов и позволяет надеяться на то, что кризис, подобный этому, не повторится.

Происходят серьезные изменения и на российском рынке деривативов. В частности, в последние годы наблюдается явный прогресс в развитии законодательной базы. Например, внесены поправки в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и НК РФ. В законодательстве, регулирующем рынок ценных бумаг, введено общее определение производных финансовых инструментов (ПФИ), ранее содержащееся только в НК РФ для целей налогообложения и хеджирования.

В 2009 г. НАУФОР, Ассоциация российских банков и Национальная валютная ассоциация разработали стандартную документацию для срочных сделок на внебиржевых финансовых рынках. Стандартная документация для срочных сделок на внебиржевых финансовых рынках позволила банкам, владеющим лицензией кредитной организации, выданной ЦБ РФ, стать ключевыми игроками на рынке деривативов в России. Резиденты РФ могут заключать друг с другом деривативные сделки на базе унифицированной документации, тогда как ранее это было невозможно. Классический договор ISDA может быть подписан российским резидентом (не кредитной организацией), с банком нерезидентом, но при этом резидент должен получить статус квалифицированного инвестора, кроме того, необходимо участие брокера при заключении сделки.

28 декабря 2011 г. с ФСФР согласована новая редакция ISDA, учитывающая механизм ликвидационного неттинга в порядке, предусмотренном законодательством о Рынке ценных бумаг и Законодательством о банкротстве. Появление в российском законодательстве понятия ликвидационного неттинга – это важный шаг, который позволяет участникам рынка

контролировать кредитные риски по деривативным сделкам.

Таким образом, к 2012 г. в России начинают складываться предпосылки для взрывного роста рынка деривативных продуктов. С одной стороны, изменившаяся макроэкономическая парадигма требует более активного хеджирования рисков. С другой стороны, возможности российского законодательства постепенно приходят в соответствие с требованиями времени.

В настоящее время на развивающихся рынках деривативные продукты наиболее востребованы в следующих целях:

- Хеджирование рыночного риска экспортерами-импортерами, эмитентами бумаг зарубежного займа, а также хеджирование процентного риска эмитентами на локальных рынках;
- Управление активами и пассивами: устранение дисбаланса между локальными обязательствами и активами, номинированными в иностранной валюте;
- Удешевление финансирования; стратегии снижения ставок процентных свопов, структурное финансирование со встроенными деривативами;
- С целью повышения доходности активов.

Из нашего опыта среди наиболее востребованных продуктов стоит отметить следующие инструменты:

- Валютный своп: инструмент, позволяющий клиенту управлять одновременно процен-

тым и валютным риском, различные вариации которого отвечают специфическим требованиям и взглядам клиентов на рынок;

- Процентный своп: простой инструмент для управления процентными рисками в различных валютах;
- Свop Credit Contingent: Стратегия, позволяющая удешевить ставки по процентным и кросс валютным свопам, за счет привязки одной из или обеих «ног» свопа к кредитному риску;
- Форекс спот, Форварды и Опционы: классические инструменты валютного рынка и деривативы. Deutsche Bank является одним из ключевым участником этих рынков;
- Продукты, привязанные к индексам: Свопы, привязанные к собственным индексам Deutsche Bank, позволяющие эффективно управлять активами и пассивами клиентов.

Из рыночной практики в настоящее время среди российских корпораций экспортеров довольно популярны такие инструменты как форвард с планируемой прибылью (Target Profit Forward), которые позволяют хеджировать валютную выручку. Кроме того, многие экспортеры активно используют возможности, которые дают валютные свопы для создания синтетических долларовых обязательств на основе рублевых займов, которые во многих случаях позволяют удешевить стоимость фондирования, а также позволяют иметь обязательства в той валюте, в ко-

торой номинирована выручка компании. В дальнейшем развитие деривативного рынка будет способствовать более эффективному ценообразованию на различных кредитных рынках.

Отдельно стоит отметить те возможности, которые развитие рынка процентных деривативов дает участникам российской финансовой системы. Развитие рынка деривативов на ставки и долговые инструменты позволит банкам более эффективно управлять своими процентными рисками и будет способствовать удешевлению и «удлинению» кредитных ресурсов для экономики. Кроме того, развитие производных на облигации федерального займа (ОФЗ) в перспективе могло бы позволить Минфину более активно использовать локальный долговой рынок для привлечения ресурсов, так как у покупателей ОФЗ появится больше возможностей по управлению и перераспределению риска по своим портфелям долговых инструментов.

В заключение хотелось бы отметить, что российский рынок производных инструментов еще в самом начале пути и он еще очень далек от появления на нем тех «излишеств» которые присутствовали на мировом рынке накануне 2008 г. В этой связи уместно напомнить, что очень часто лекарство отличается от яда лишь размером дозы, и всегда очень важно понимать, где пролегает грань, отделяющая одно от другого.)



Delivering solutions.

Райльон Россия Сервисез быстро и качественно доставит Ваш груз к цели.

Райльон Россия Сервисез, являясь 100 % дочерней компанией DB Schenker Rail, транспортного и логистического подразделения Deutsche Bahn AG, предлагает обширный спектр транспортных и экспедиторских услуг:

- организацию железнодорожных и комбинированных перевозок грузов по территориям СНГ и других стран;
- прямую оплату железнодорожного тарифа по территориям Белоруссии и России;
- осуществление перевозок тяжеловесных, негабаритных и опасных грузов с использованием всех видов транспорта;
- применение технологии доставки груза «от двери до двери», включая перевалку, складирование, таможенное оформление груза;
- организацию перевозок грузов в железнодорожно-паромном сообщении Sassnitz-Mukran – Усть-Луга, Клайпеда;
- внедрение и использование транспортных Know-how на местах, через агентов в Бресте (Белоруссия) и представительство в Ташкенте (Узбекистан);

- осуществление реэкспедиции импортных грузов на границе Польши и Белоруссии – Малашевиче/Брест.

Райльон Россия Сервисез
101000 Москва,
Покровский бульвар 4/17,
строение 1, офис 24

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

MODERNISIERUNG BRAUCHT MITTELSTAND

MIT NEUERUNGEN BEI DER KREDITVERGABE UND BEI NICHT FINANZIELLEN DIENSTLEISTUNGEN FÜR KLEINE UND MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN IN RUSSLAND WILL DIE SBERBANK DEN HEIMISCHEN MITTELSTAND FÖRDERN.
WJATSCHESLAW ARUTJUNJAN, SBERBANK

Die geringe Verfügbarkeit von Krediten ist eines der wichtigsten Probleme für russische Klein- und mittelständische Unternehmen (KMU). So die Einschätzung des Verbandes für klein- und mittelständische Unternehmen „OPORA ROSSII“, in ihrer Studie zum Geschäftsklimaindex in Russland für 2010 und 2011.

Die Schwierigkeiten der KMU mit den Kreditgebern sind nicht nur auf die inhärenten Besonderheiten der Kleinunternehmen (z.B. mangelnde Sicherheiten), sondern auch auf die schlechten Rahmenbedingungen für Unternehmen im Allgemeinen zurückzuführen sind. Kleinere Unternehmen gehen aufgrund bürokratischer Hindernisse, Amtsmissbrauch von Beamten, usw., ein höheres Risiko bei ihren Geschäftstätigkeiten ein. In den Regionen und Gemeinden mit günstigen Rahmenbedingungen für KMU, besteht auch für potentielle Investoren und Banken, die Kredite an Kleinunternehmen vergeben, ein geringeres Risiko. Die Kreditumfänge werden folglich erst dann zunehmen, wenn die allgemeinen Bedingungen für KMU verbessert werden: Verringerung von bürokratischen Hindernissen und Korruption, ernsthaftes Vorgehen gegen jegliche Form von Amtsmissbrauch durch die Verwaltung, eine ausgewogene Steuerpolitik, Förderung von Ausbildung in der Wirtschaft.

Nur durch eine enge Zusammenarbeit und gemeinsame Anstrengungen aller Beteiligten, also von Regierung, Unternehmen und Finanzinstitutionen, ist eine echte Verbesserung möglich.

Beispielsweise hat das russische Wirtschaftsministerium 2005 ein Programm zur staatlichen Förderung von KMU erfolgreich umgesetzt. Über Ausschreibungen werden Zuschüsse zur Finanzierung von Geschäftsaktivitäten durch die Regionen zur Verfügung gestellt. Bei der Evaluation der regionalen Unterstützungsprogramme und bei ihrer Optimierung werden die Unternehmerverbände aktiv einbezogen.

Besonders die Entwicklungsbanken sind für die Finanzierung der KMU wichtig. Die „Russische Bank für klein- und mittelständische Unternehmen“ (МСП Банк) – eine Tochter der Staatsholding „Wneschekonombank“ („Bank für Außenwirtschaft“) – hat ein Programm zur Unterstützung von KMU über regionale Partnerbanken aufgelegt und stellt außerdem die Infrastruktur zur Förderung von Kleinunternehmen zur Verfügung.

Am 17. Oktober 2011 hat auch die Sberbank ein Programm zur Förderung von KMU in Russland verabschiedet. Mit diesem Programm, das vorerst bis 2014 laufen wird, sollen nicht nur die Finanzprodukte für KMU verbessert

und weiterentwickelt werden, sondern auch nicht finanzielle Angebote eingeführt werden, die das Geschäftsumfeld der Kleinunternehmen im Allgemeinen verbessern sollen. Dieser qualitativ neue Ansatz der Bank muss von den Administrationen und Unternehmerverbänden mit getragen werden.

Der stellvertretende Direktor der Abteilung für Geschäftskunden der Sberbank, Wjatscheslaw Arutjunjan, zu den aktuellsten Trends in der Politik der Sberbank im Bereich der Kleinunternehmenskredite:

WELCHE KREDITANGEBOTE FÜR KMU WERDEN VON DER SBERBANK BEREITGESTELLT?

Zunächst einmal möchte ich anmerken, dass die Zusammenarbeit mit KMU für die Sberbank prioritär ist. Mehr als 90 Prozent unserer Geschäftskunden sind KMU. In Bezug auf den Umfang der Kreditportfolios unserer Kunden ist die Sberbank die Nummer 1 in Russland. Unsere Kreditportfolios im KMU-Segment machen über 600 Milliarden Rubel aus.

Die Bank hat für die realen Bedürfnisse der KMU eine breite Palette von Kreditprodukten eingeführt und aktualisiert diese laufend (z.B.: Kredite die auf staatlicher Förderung basieren, Kredite ohne Sicherheiten, steuerfreie Kredite, u.ä.). Diese sind für kurzfristige und langfristige Darlehen konzipiert und berück-

sichtigen spezifische Eigenschaften und verschiedene Stadien der Geschäftsentwicklung (z.B. bei Unternehmensgründungen oder bei Unternehmenserweiterungen).

Unser Angebot umfasst eine, auf dem Markt einzigartige, Auswahl an Produkten für kleinere Unternehmen. Es sind in erster Linie die Kreditangebote „Business Start“, „Vertrauen“ und „Business Project“.

Bei „Business Start“ erhalten Kunden auf Grundlage abgeschlossener und vorab kalkulierter Businesslösungen (markenbezogenes und markenunabhängiges Franchising) einen Kredit für sechs bis 24 Monate. Die zukünftigen Unternehmer können aus einem Geschäftsideenkatalog ihren künftigen Geschäftsbereich wählen und erhalten einen Kredit. Eine Ausbildung durch den Franchise-Geber (nach erfolgter Wahl der Franchisemarken) ist verpflichtend, was eine Art zusätzliche „Versicherung“ für den Unternehmer ist. Die Bank steht von Anfang an und in allen Phasen der Projektentwicklung mit Information und Beratung unterstützend zur Seite. Das Interesse an diesem Projekt (bisher in 30 Städten und 23 Regionen) ist groß. Wir haben Vorverträge mit einer Reihe Regionen zur Durchführung abgeschlossen (es werden besondere Bedingungen für die staatliche Unterstützung für KMU, die den „Business Start-Kredit“ erhalten haben, angeboten).

Besonders beliebt bei KMU ist der Kredit „Vertrauen“. Hier werden bis zu zwei Millionen Rubel, Zweck entbunden und ohne Sicherheiten für bis zu drei Jahren zur Verfügung gestellt. Basierend auf modernsten Techniken zur Bewertung des Kreditnehmers, der sogenannten „Kreditfabrik“, können Darlehen innerhalb von zwei bis drei Werktagen ausgestellt werden. Die Bank benötigt nur die notwendigsten Unterlagen für ihre Entscheidung. Der Antrag wird automatisch bearbeitet und genehmigt, persönlicher Kontakt mit dem Manager ist nicht notwendig. Dies ist ein offensichtlicher Vorteil für KMU und ein zusätzlicher Anreiz einen Kredit zu nehmen. Am 1. Januar 2012 beispielsweise, betrug das Kreditportfolio über 45.000 Darlehen mit einem Umfang von mehr als 27 Milliarden Rubel. Der durchschnittliche Zinssatz für das Darlehen beträgt 17,5 Prozent per annum.

Unser neues Kreditprodukt, „Business Project“, das sich noch im Pilotmodus befindet, wurde erst im Februar eingeführt. Dieses Angebot richtet sich an Unternehmer, die bereits über Berufserfahrung verfügen, diese weiterentwickeln und ausbauen wollen oder eine neue Richtung einzuschlagen möchten.

In diesem Jahr planen wir, unsere Produktlinie für KMU zu erweitern. Wir möchten

mit Hilfe unserer Bewertungstechnologie „Kreditfabrik“ schnelle Kredite für die Anschaffung von Kraftfahrzeugen, einschließlich Gebrauchtwagen, sowie für den Kauf von Maschinen und Equipment anbieten.

Weiter arbeiten wir an günstigen Kreditbedingungen speziell für produzierende Kleinunternehmen. Derzeit wird an der Umsetzung besonderer Bedingungen und Ermäßigungen für KMU aus dem Bereich der Fertigungs-, Innovations- und neue Technologienindustrie, die für die russische Wirtschaft Priorität haben, gearbeitet.

DIE SBERBANK HAT VOR KURZEM EIN NEUES KONZEPT ZUR FÖRDERUNG VON KMU VERABSCHIEDET. WAS SIND DIE WICHTIGSTEN NEUERUNGEN DES KONZEPTS?

Die Besonderheit des Konzeptes liegt darin, dass die Bank die KMU nicht nur bei der Kreditvergabe unterstützt, indem sie die Darlehen vollständig auf die Bedürfnisse der KMU anpasst, sondern auch durch eine Reihe von Infrastrukturprojekten, die den Kunden in allen Phasen seine Tätigkeit begleiten. Das bedeutet konkret, dass wir nicht finanzielle Angebote erarbeitet haben, die auf eine Verbesserung der Rahmenbedingungen und der Unternehmenstätigkeit selbst abzielen. So wird durch das Programm „Geschäftsumfeld“ (Деловая среда) ein ganzes Paket an Dienstleistungen angeboten, die den KMU zugute kommen (z.B. Direkt-Banking).

WAS SIND DIE SCHLÜSSELFAKTOREN, AUS DENEN DAS PROGRAMM „GESCHÄFTSUMFELD“ BESTEHT?

Dank modernster Informationstechniken, wird es dem Kunden möglich gemacht, seine Geschäfte von Anfang bis zum Ende faktisch in einem Ablauf abzuwickeln. Hierzu gehören z.B. die Onlinehandelsplattform der Sberbank, die Onlineabrechnungs- und Verkaufsmöglichkeiten, ein vertrauensvolles soziales Netzwerk für die KMU, der Zugang zu verschiedenen Dienstleistungen von Partnerunternehmen der Bank, die Weiterbildungsprogramme für Kleinunternehmer und vieles mehr. Vielen Kleinunternehmern mangelt es an praktischer Erfahrung in der Geschäftsführung, das behindert die gesunde Entwicklung eines Unternehmens. So geben, laut Geschäftsklimaindex der „OPORA ROSSII“, mehr als 50 Prozent der befragten Unternehmer an, dass sie Misserfolg im Unternehmen mit mangelndem Expertenwissen und fehlender Erfahrung in Verbindung bringen. Wir wollen diese Risiken für die KMU minimieren und damit grundlegend auch das eigene Risiko bei der Kreditvergabe mindern.

Wir setzen uns nicht nur das Ziel, bei der Kreditvergabe zu unterstützen, sondern den KMU auch eine umfassende allgemeine Unterstützung zu bieten.

SIE HABEN ZENTREN FÜR DIE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG ERWÄHNT. WELCHE STRUKTUREN HABEN DIESE UND WAS SIND IHRE FUNKTIONEN?

In diesen Zentren können Unternehmer das gesamte Paket an finanziellen und nicht-finanziellen Dienstleistungen erhalten. Angefangen von Rechnungs- und Kassendienstleistungen und Refinanzierungen, bis hin zu Beratungsleistungen und der Möglichkeit, ein Investitionsprojekt zu berechnen. Außerdem ist geplant, ein bestimmtes Dienstleistungspaket den KMU vollkommen kostenfrei zur Verfügung zu stellen.

BEI DER REALISIERUNG DIESES KONZEPTS PLANEN SIE, DIE UNTERNEHMER FÜR SICH ZU GEWINNEN. IN WELCHE RICHTUNG SOLL DIE GEMEINSAME ARBEIT GEHEN?

Auf dem Weg zur Verwirklichung des Konzeptes sind wir für jede Zusammenarbeit vollkommen offen. Im August letzten Jahres wurde das Team der Sberbank durch den Präsidenten der OPORA ROSSII, Sergej Borisow, verstärkt. Wir planen eine Erweiterung des Kreditangebots und wollen bestehende Produkte verbessern, indem wir die Unternehmensverbände aktiv in die Gestaltung einbeziehen. Wir hoffen dadurch unsere Bankdienstleistungen weiter zu perfektionieren. Wir werden weiterhin Expertenforen zur Klärung der Bedürfnisse unserer Klienten initiieren.

Diese Unterstützung wird die Bereitstellung von Krediten, Rechnungs- und Kassendienstleistungen, Hilfe bei der Vorbereitung eines Business-Plans, Buchführung, juristische Hilfe, Informationen über aktuelle staatliche Förderprogramme umfassen.

Wir werden die Qualität der Dienstleistungen in den einzelnen Filialen der Sberbank verbessern und die wunden Punkte zu Tage fördern, die einer qualitativen Bedienung unserer Kunden im Wege stehen. Unter anderem arbeiten wir momentan gemeinsam mit OPORA ROSSII an einem Konzept für ein Arbeitsgremium, das an systemimmanenten Problemen bei der Zusammenarbeit zwischen Bank und KMU arbeiten soll.

Die Sberbank arbeitet auch mit Organisationen zusammen, die staatliche Förderungen umsetzen. Außerdem nimmt die Bank an staatlichen Förderprogrammen teil, z.B. die Kooperation mit Garantiefonds. Die Sberbank kooperiert faktisch mit allen Garantiefonds, die in das staatliche Programm eingebunden sind.

Im Jahr 2011 wurden mit Bürgschaft der Garantiefonds Kredite mit einem Volumen von insgesamt über 8 Milliarden Rubel vergeben.)



МОДЕРНИЗАЦИИ НУЖЕН СРЕДНИЙ КЛАСС

ПРИ ПОМОЩИ НОВОВВЕДЕНИЙ В КРЕДИТОВАНИИ И НЕФИНАНСОВЫХ УСЛУГ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА СБЕРБАНК СОБИРАЕТСЯ ПОДДЕРЖАТЬ РОССИЙСКИЙ СРЕДНИЙ КЛАСС. / ВЯЧЕСЛАВ АРУТЮНЯН, СБЕРБАНК

По данным независимых мониторингов, в том числе масштабного исследования Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» («Предпринимательский климат в России: «Индекс ОПОРЫ 2010-2011»), низкая доступность кредитных ресурсов представляет собой одну из ключевых проблем для российского малого и среднего бизнеса.

Принципиальным моментом является то, что проблемы с кредитованием малого бизнеса банками обусловлены не только особенностями этого сегмента (дефицит залогового обеспечения и пр.), но и качеством предпринимательской среды в целом. Малые предприятия несут повышенные риски из-за административных барьеров, злоупотреблений чиновников и т.п. В тех регионах и муниципальных образованиях, где ниже непроизводственные (административные) риски малых предприятий, соответственно меньше рисков для потенциальных инвесторов и банков, кредитующих малый бизнес на этой территории. В связи с этим, по мнению экспертов, увеличение объемов кредитования малого бизнеса возможно только при условии создания условий для развития малого предпринимательства в целом, включая снижение административных барьеров, противодействие коррупции и любым формам злоупотреблений со стороны административного аппарата, проведение взвешенной налоговой политики, популяризацию бизнес-образования и содействие приобретению практических навыков предпринимательства. Эффективная работа по данному направлению возможна только при объединении усилий всех заинтересованных сторон: государства, предпринимательского сообщества, а также финансовых институтов.

Например, Минэкономразвития России с 2005 г. успешно реализует программу по государственной поддержке малого предпринимательства: на конкурсной основе предоставляются субсидии для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого предпринимательства субъектами Российской Федерации. К экспертизе проектов региональных программ поддержки, мониторингу реализации и результатов этой программы, выработке направлений ее совершенствования активно привлекаются предпринимательские объединения.

К процессу обеспечения потребностей субъектов малого и среднего предпринимательства в финансовых ресурсах активно подключаются финансовые институты развития. В частности, ОАО «Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства», являющийся дочерней структурой государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», реализует программу финансовой поддержки малого и среднего бизнеса через региональные банки-партнеры, а также организации инфраструктуры поддержки малого бизнеса.

17 октября 2011 г. в ОАО «Сбербанк России» была утверждена Концепция развития Малого и Микро-бизнеса до 2014 г. В утвержденной стратегии работы Банка с малым бизнесом существенное внимание уделено не только совершенствованию и разработке кредитных продуктов для субъектов малого предпринимательства, но и внедрению комплекса некредитных банковских предложений, направленных на повышение качества бизнес-среды для клиентов банка и малого бизнеса в целом. Реализация качественно новых подходов Банка

Forestepath / Fotolia.com

к работе с малым бизнесом будет проводиться в тесном взаимодействии с органами исполнительной власти различного уровня, предпринимательскими объединениями и организациями инфраструктуры поддержки малого предпринимательства (гарантийные фонды, микрофинансовые организации и др.).

Мы обратились за комментариями о последних тенденциях в политике Сбербанка России в области кредитования малого бизнеса к Арутюняну Вячеславу Герасимовичу, исполняющему обязанности директора Департамента корпоративного бизнеса.

ВЯЧЕСЛАВ ГЕРАСИМОВИЧ, КАКИЕ КРЕДИТНЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ЕСТЬ У БАНКА?

Прежде всего сразу отмечу, что для Сбербанка работа с малым и средним бизнесом является приоритетным направлением деятельности, так как более 90% юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обслуживающихся в банке, являются субъектами малого и среднего предпринимательства. По объему кредитного портфеля клиентам из сферы малого бизнеса Сбербанк занимает первое место в России. Кредитный портфель Сбербанка в сегменте малого бизнеса составляет более 600 млрд руб.

Банк внедрил и в постоянном режиме актуализирует под реальные потребности малого бизнеса широкий спектр кредитных продуктов – кредитные продукты, основанные на господдержке; беззалоговое кредитование и т.п., рассчитанных как на краткосрочное, так и длительное кредитование, и учитывающих различные особенности или стадии ведения бизнеса (начинающий малый предприниматель или уже имеющий бизнес и планирующий развивать новые направления).

В числе наших кредитных предложений ряд уникальных проектов на рынке банковских услуг для малого бизнеса. Это, прежде всего, кредитные продукты «Бизнес-старт», «Доверие» и «Бизнес-проект».

Проект «Бизнес-старт» осуществляется по принципу предоставления клиентам кредита на срок от 6 до 42 месяцев под готовые и заранее просчитанные бизнес-решения (на основе брендового и небрендового франчайзинга). Будущий предприниматель сможет выбрать из каталога бизнес-идей свой будущий бизнес и получить кредит. Предусмотрена обязательная стажировка у франчайзера (при выборе брендовой франшизы), это своего рода дополнительная «страховка» для предпринимателя. При этом Банк будет оказывать сопровождение (информационное, консультационное и пр.) начинающего бизнеса на всех этапах реализации проекта. Предприниматели уже проявляют большую заинтересованность к запущенному (пока в пилотном режиме в 30 городах, 23 региона) проекту финансовой поддержки начинающего малого бизнеса. У нас есть предва-

рительные договоренности с органами исполнительной власти ряда субъектов Российской Федерации о содействии в реализации проекта «Бизнес-старт» (будут предложены специальные условия по господдержке для представителей малого бизнеса, получившего кредит «Бизнес-старт»).

Особой популярностью у малых предприятий пользуется кредит «Доверие» (до двух млн руб. на любые цели и без залогового обеспечения на срок до трех лет), основанный на современной скоринговой технологии оценки заемщика «Кредитная фабрика», которая позволяет получить кредит в течении двух-трех рабочих дней. При этом банку требуется минимальный пакет документов для принятия решения. Нет персонального контакта с менеджером, заявка одобряется в автоматическом режиме. Это очевидные плюсы для малого предпринимателя и дополнительный стимул к кредитованию. Например, на 1 января 2012 г. кредитный портфель по продукту «Доверие» составил более 27 млрд руб., количество выданных кредитов превысило 45.000 штук, при средней ставке по кредиту равной 17,5 % годовых.

Наш новый кредитный продукт, который пока в пилотном режиме запущен в феврале – «Бизнес-проект» – рассчитан на предпринимателей, уже имеющих опыт ведения бизнеса и планирующих его развивать и расширять, либо открывать новое направление.

В этом году мы планируем расширить нашу продуктовую линейку для малого бизнеса за счет предложения экспресс-кредитов по технологии «Кредитная фабрика» на приобретение транспортного средства, в том числе поддержанного, или на приобретение нового оборудования для использования в предпринимательской деятельности.

Мы также работаем над льготными условиями кредитования для производственного малого бизнеса. В настоящий момент ведется проработка вопроса о возможности установления специальных условий (пониженная ставка) для субъектов малого предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере производства, инноваций и новейших технологий, а также иных отраслей, являющихся приоритетом для развития российской экономики.

НЕДАВНО СБЕРБАНК РОССИИ УТВЕРДИЛ КОНЦЕПЦИЮ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА. РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, КАКИЕ ЗАДАЧИ СТАВИТ БАНК, ПО КАКИМ НАПРАВЛЕНИЯМ БУДЕТ ВЕСТИСЬ РАБОТА? В ЧЕМ ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ НОВАЦИИ ЭТОГО ДОКУМЕНТА?

Уникальность этой концепции состоит в том, что Банк будет не только оказывать помощь в кредитовании малому бизнесу, предоставив кредитные продукты, максимально отвечающие потребностям малых предприятий, но и внедрит целый комплекс инфраструктурных

проектов для клиентов – субъектов малого предпринимательства – на всех этапах их бизнес-цикла.

Что я имею в виду? Мы разработали некредитные продукты, направленные на повышение качества бизнес-среды для клиентов Банка и малого бизнеса в целом. Так, программа, получившая название «Деловая среда», представляет собой целый комплекс услуг, востребованных малым бизнесом и связанных с удаленным обслуживанием предпринимателей.

РАССКАЖИТЕ ПОЖАЛУЙСТА, О КЛЮЧЕВЫХ ПРОЕКТНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ «ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ»?

За счет использования современных информационных решений клиенты малого бизнеса фактически получают возможность вести бизнес в одном окне от начала до закрытия. Это и электронная торговая площадка Сбербанк, и электронные расчеты и продажи, и доверенная социальная сеть для малого бизнеса, и доступ к различным сервисам партнеров Банка, и обучающие программы для малых предпринимателей. Так, нехватка практических навыков ведения бизнеса и дефицит квалифицированных кадров очень важный барьер на пути развития предпринимательства. Например, по данным общероссийского исследования «Индекс ОПОРЫ 2010-2011», более половины опрошенных предпринимателей связывают неудачи в бизнесе с отсутствием профессиональных знаний и бизнес-навыков. Мы хотим минимизировать эти риски для малого бизнеса, а значит, существенно снизить и свои риски при кредитовании.

Как видите, мы поставили перед собой цель не только оказать помощь в кредитовании, но и предложить комплексную поддержку для малого бизнеса.

ВЫ УПОМИНАЛИ О ЦЕНТРАХ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА. ЧТО ЭТО ЗА СТРУКТУРЫ, В ЧЕМ ИХ ФУНКЦИИ?

В Центрах развития бизнеса предприниматель сможет получить весь комплекс самых востребованных финансовых и нефинансовых услуг – от расчетно-кассового обслуживания и оборотного финансирования до консалтинговых услуг и возможности профинансировать инвестиционный проект. Более того, планируется, что определенный пакет услуг будет оказываться субъектам малого предпринимательства абсолютно безвозмездно.

К ПРОЦЕССУ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ ПРИВЛЕКАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ СООБЩЕСТВО. ПО КАКИМ НАПРАВЛЕНИЯМ БУДЕТ ВЕСТИСЬ СОВМЕСТНАЯ РАБОТА?

При достижении целей Концепции мы полностью открыты для сотрудничества. В августе прошлого года команда Сбербанка усилилась лидером предпринимательского движения, президентом Общероссийской

общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» Борисовым Сергеем Ренатовичем, что уже сегодня позволяет Сбербанку за счет синергии усилий двух крупнейших организаций работать с малым и средним бизнесом более комплексно.

Мы планируем разрабатывать новые кредитные продукты (услуги) для малого бизнеса и осуществлять «доналадку» действующих продуктов (сервисов) Банка, находясь на постоянной «горячей линии» с бизнес-объединениями. Наша идеология: предпринимательское сообщество является активным участником совершенствования процесса оказания банковских услуг. Мы будем инициировать создание различных экспертных площадок по определению потребностей наших клиентов из сферы малого бизнеса в банковских продуктах (сервисах).

В целях создания максимально благоприятного делового климата Сбербанк и предпринимательские организации, объединив имеющийся экспертный потенциал, будут предлагать меры по развитию государственной поддержки малого бизнеса, в том числе начинающих предпринимателей.

Вместе с предпринимательскими объединениями, в том числе на базе Центров развития бизнеса, мы организуем поддержку малого бизнеса – клиентов Банка на всех этапах их бизнес-пути с момента создания. Эта поддержка будет включать в себя предоставление кредита, расчетно-кассовое обслуживание, помощь в подготовке бизнес-плана, ведение бухучета, юридическую поддержку, информирование о действующих программах господдержки и пр.

Мы будем вместе работать над повышением качества обслуживания малого бизнеса в филиальных подразделениях Сбербанка, выявлять «болевые точки», которые мешают качественному обслуживанию наших клиентов. В частности, в настоящее время вместе с ОПОРОЙ РОССИИ мы работаем над Концепцией создания рабочих органов с участием представителей Банка и предпринимательских объединений, которые будут работать с системными проблемами представителей малого бизнеса, возникающих при обращении в Банк.

Сбербанк взаимодействует и с организациями, представляющими инфраструктуру государственной поддержки. Отдельным направлением деятельности Сбербанка является участие в государственных программах финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, в том числе сотрудничество с системой гарантийных фондов. Сбербанк сотрудничает практически со всеми гарантийными фондами, работающими в рамках госпрограммы.

В 2011 г. под поручительства Гарантийных фондов было выдано кредитов на сумму более 8 млрд руб.)



EXPORTFINANZIERUNG

NICHT NUR DAS PRODUKT ENTSCHEIDET ÜBER DIE EXPORTCHANCEN DEUTSCHER UNTERNEHMEN IN RUSSLAND. AUCH EIN DEUTSCHER FINANZIERUNGSPARTNER KANN DEN ENTSCHEIDENDEN WETTBEWERBSVORTEIL BRINGEN. HEINRICH STEINHÄUER, HELABA LANDESBANK HESSEN – THÜRINGEN

„**M**ade in Germany“ ist in Russland sehr geschätzt. Russische Unternehmen schauen aber genauso auf den Preis und da ist die Konkurrenz aus Fernost oft günstiger. Die Erweiterung des Angebots um eine Finanzierungslösung kann die Exportchancen deutscher Lieferanten deutlich steigern. Sinnvollerweise knüpft eine optimale Finanzierungslösung an die unterschiedliche Interessenslage der Vertragspartner an, der Importeur würde idealerweise zu einem möglichst späten Termin bezahlen und der Exporteur würde die Erlöse gern im Voraus bekommen.

Die Zahlungsbedingungen sehen häufig so aus, dass der russische Partner eine Anzahlung leistet und der Restbetrag erfolgt bei oder nach Lieferung. Bei längeren Laufzeiten und größeren Beträgen werden häufig wei-

tere Zahlungen zwischendurch vereinbart. Ist in diesen Fällen keine Finanzierung erforderlich, dann sollten sich deutsche Exporteure alle Zahlungen, welche nach der Anzahlung erfolgen, absichern lassen. Dies kann relativ einfach über eine Bankgarantie oder ein bestätigtes Akkreditiv (ohne eine Finanzierungskomponente) erfolgen.

Bei guten Geschäftsbeziehungen zwischen deutschen und russischen Partnern ist die Tendenz zu beobachten, aus Kostengründen auf dieses Sicherungsinstrument zu verzichten. Doch will man wirklich das Risiko einer Zahlungsunfähigkeit, eines Arrestes oder Kontopfändung, einer „feindlichen Übernahme“ – um nur einige Risiken zu nennen – übernehmen? Die relativ geringen Kosten einer Absicherung stehen nämlich in keinem

Verhältnis zu möglichen Leistungsstörungen. Einen positiven Nebeneffekt hat die Absicherung zusätzlich: man bekommt so eine qualifizierte Aussage über die aktuelle Zahlungsfähigkeit des Abnehmers. Dies gilt nicht nur für neue Geschäftsbeziehungen, sondern besonders auch für die langjährigen, bei denen oft die kritische Wahrnehmung nachlässt.

Ist eine Finanzierungskomponente erwünscht, dann gibt es eine Reihe von Möglichkeiten diese darzustellen. Die Kernfrage aber bleibt: Wer übernimmt das Risiko der Zahlungsfähigkeit des Importeurs. Eine direkte Übernahme dieses Risikos durch eine deutsche Bank scheitert in aller Regel daran, dass keine belastbaren und aussagefähigen Abschlüsse vom Importeur vorgelegt werden können, welche den deutschen Regularien

entsprechen. Daher wird in aller Regel die Einbindung einer russischen Bank erforderlich. Diese kann nämlich durchaus Zahlen und Abschlüsse für eine Kreditprüfung heranziehen, an die eine deutsche Bank nicht so ohne Weiteres herankommt. Zudem hat sie ganz andere Möglichkeiten der Besicherung, die aus überwiegend faktischen Gründen für eine deutsche Bank nicht in Frage kommen.

Die in der Exportfinanzierung aktiven Banken aus Deutschland haben in der Regel für zahlreiche russischen Banken Kreditlinien und sind bereit, für diese Banken Risiken einzugehen. Darüber hinaus ist die Refinanzierung deutscher Banken erheblich günstiger, als die der russischen. Folglich werden Finanzierungen dergestalt strukturiert, dass die russische Bank das Risiko des Importeurs und die Bank aus Deutschland das Risiko der russischen Bank trägt.

Am häufigsten kommen hierbei Akkreditive zum Einsatz. Der russische Importeur eröffnet bei seiner Bank ein Akkreditiv mit der Weisung es durch eine Bank aus Deutschland bestätigen zu lassen (Absicherungskomponente). Zugleich werden die Zahlungen unter dem Akkreditiv auf vereinbarte, in der Zukunft liegende Zeiträume verschoben. Der Exporteur hingegen erhält von der bestätigenden Bank in Deutschland sofort gegen Vorlage akkreditivkonformer Dokumente den vereinbarten Betrag. In Höhe dieses Betrages wird dem

russischen Importeur seitens der deutschen Bank über die Bank des Importeurs ein Kredit gewährt (Finanzierungskomponente). Faktisch gibt es für dieses Instrument keine betragsmäßige Begrenzung, solange genug Platz in der Linie zu Gunsten der russischen Bank besteht. Als Laufzeiten kommen hierfür in der Regel Zeiträume bis zu fünf Jahren in Frage.

Bei größeren Beträgen und langen Laufzeiten macht es Sinn, eine sog. Hermesdeckung zu bekommen. Üblicherweise hat der Importeur eine Anzahlung von 15 Prozent zu leisten. Die restlichen 85 Prozent bekommt der Exporteur von der deutschen finanzierenden Bank direkt ausbezahlt. Diese wiederum räumt in dieser Höhe der russischen Bank einen Kredit ein, den die russische Bank als Unterkredit an ihren Kunden weitergibt. Der finanzierenden Bank wird in der Regel zu 95 Prozent des Kreditbetrags durch den Bund in Gestalt von Euler Hermes abgesichert. Unter Finanzierungsgesichtspunkten hat dieser „Risikotausch“ (russische Bank gegen die Bundesrepublik) einen positiven Effekt in Gestalt niedriger Zinsen. Inwiefern die russische Bank diesen enormen Zinsvorteil an ihren Kunden weitergibt, ist Verhandlungssache. Auf diese Weise können Lieferungen mit sehr hohen Beträgen und erheblich längeren Laufzeiten, als fünf Jahre, dargestellt werden.

Abschließend zwei Bemerkungen. In den Lieferverträgen wird häufig namentlich eine

bestimmte Bank aus Deutschland erwähnt. Bei aller Vorliebe zu Gunsten seiner Hausbank schränkt man sich hier unangemessen ein und gefährdet eine Finanzierung. Was ist, wenn die Hausbank überhaupt keine oder keine freie Linie für die Bank des Importeurs hat oder eine andere Bank günstigere Konditionen bietet? Am besten man bleibt bei einer allgemeinen Formulierung wie z.B. „erstklassige Bank“. Vertragsänderungen sind umständlich und bergen zudem das Risiko, dass plötzlich noch an anderen Punkten nachverhandelt wird.

Wie oben erwähnt, ist die Beziehung zwischen dem russischen Importeur und der russischen kreditbereiten Bank häufig der Schlüssel für die Machbarkeit einer Finanzierung. Daher ist enorm wichtig, möglichst früh die Namen der Kredit gewährenden russischen Banken des Importeurs in Erfahrung zu bringen und eine deutsche Bank ins Boot zu holen. Über die eigenen Repräsentanzen in Russland kann nämlich die deutsche Bank sehr schnell in Erfahrung bringen, wie es in finanzieller Hinsicht um den Kunden aktuell steht und welche Finanzierungsvariante am erfolgversprechendsten ist.

So schließt sich der Kreis, „Made in Germany“ im Paket mit einer abgestimmten Finanzierung durch den deutschen Finanzierungspartner, bieten eine solide Grundlage für ein Wachstum.)

RC RUFIL CONSULTING
Accounting & Management in Russia

Wir haben eine neue Adresse!

RUFIL CONSULTING
115114 Moskau, Russland
Shlyuzovaya Nab., dom 8, str. 1
Office 415, 4th floor
Tel: +7 (495) 233 01 25
+7 (495) 221 26 65
Fax: +7 (495) 221 26 67

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

BUCHHALTUNG IN MOSKAU HAT EINE NEUE ADRESSE

RUFIL CONSULTING hat zum 13. Februar 2012 ein NEUES BÜRO in Moskau bezogen. Sie finden uns nun auf einer Fläche von 174 qm in der Shlyuzovaya Naberezhnaya Nr. 8 in direkter Nähe zur Metrostation Paveletskaya, dem Swisshotel und dem Hotel Katerina.

Die gute Geschäftsentwicklung und das damit verbundene Unternehmenswachstum der letzten Jahre waren Grundlage für unsere Entscheidung, größere Räume anzumieten. In den Jahren 2009 bis 2011 haben sich Umsatz und Mitarbeiterzahl jährlich verdoppelt.

Heute beschäftigt RUFIL CONSULTING 14 Mitarbeiter und betreut ca. 40 deutschsprachige Unternehmen in Russland. Wir freuen uns, Sie – unsere Kunden – nun in angenehmen Räumen empfangen zu können und danken Ihnen für das uns entgegengebrachte Vertrauen. Auch 2012 wollen wir Ihnen umfassenden Service und beste Leistung bieten. Optimierte Arbeitsbedingungen für unsere Mitarbeiter sind dafür sehr gute Voraussetzungen.

Wir laden alle Kunden, Kooperationspartner und weitere Interessierte herzlich ein, selbst vorbeizuschauen und sich von den Vorzügen des neuen Standorts zu überzeugen.

WWW.RUFIL-CONSULTING.COM





ЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

ПОВЫСИТЬ ШАНСЫ НЕМЕЦКИХ ЭКСПОРТЕРОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ МОЖЕТ НЕ ТОЛЬКО КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ. РЕШАЮЩИЙ ВКЛАД В КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МОЖЕТ ВНЕСТИ И НЕМЕЦКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ПАРТНЕР. / ГЕНРИХ ШТАЙНХАУЭР, ГЕССЕН-ТЮРИНГСКИЙ ЗЕМЕЛЬНЫЙ БАНК НЕЛАВА

В России высоко ценят бренд «Сделано в Германии». Но российские предприниматели, как правило, смотрят еще и на цену, и тут главными конкурентами выступают поставщики из стран Дальнего Востока. Повысить шансы немецких поставщиков на российском рынке могло бы расширение предложений по формам экспортного кредитования. Именно оптимально подобранный вариант такого кредитования способен удовлетворить и ту, и другую сторону, а интересы у них, как правило, разнонаправленные – ведь импортер хотел бы максимально отсрочить платеж, а экспортер, наоборот, получить деньги вперед.

Обычная схема оплаты выглядит так: российский покупатель перечисляет предоплату, а оставшуюся часть суммы платит по факту получения поставки. При долгосрочных поставках и крупных договорных суммах обычно осуществляются еще промежуточные платежи. Если при этом не требуется дополнительное финансирование, то немецким экспортерам необходимо

лишь получить гарантии на все платежи, которые последуют за предоплатой. Получить их относительно просто путем банковской гарантии или подтвержденного аккредитива (без кредитной составляющей).

В случае доверительных отношений между немецким и российским партнерами они, как правило, отказываются от этого гарантийного инструмента – чтобы сократить издержки. Но стоят ли эти издержки таких рисков, как например, неплатежеспособность, арест счета, недружественное поглощение, – чтобы назвать только некоторые? Стоимость гарантии несопоставима с возможным ущербом, если сделка сорвется по одной из этих причин. У гарантийных инструментов есть еще и позитивный побочный эффект: импортер получает квалифицированное заключение о своей платежеспособности. А оно имеет важное значение не только для новых деловых контактов, но и для продолжения длительных отношений, в ходе которых объективное восприятие давнего партнера часто притупляется.

При необходимости получения финансирования существует целый ряд возможных вариантов. Основной вопрос при этом: кто берет на себя риски платежеспособности импортера. Прямое взятие на себя этих рисков немецким банком, как правило, невозможно из-за отсутствия надежных и информативных заключений об импортере, которые соответствовали бы немецким стандартам. Поэтому здесь, как правило, необходимо подключать российский банк. Он получает все необходимые данные для проверки кредитоспособности импортера, доступ к которым для немецкого банка затруднен. Кроме того, у российского банка другие возможности обеспечения выплат по кредиту, которые по объективным причинам недоступны для немецкого банка.

Активно участвующие в экспортном финансировании немецкие банки открывают обычно различные кредитные линии для многих российских банков и готовы брать на себя риски за них. При этом немецкие банки рефинансируются на гораздо более выгодных условиях,

чем российские. Поэтому финансирование обычно структурируется таким образом, что российский банк берет на себя риски, связанные с импортером, а немецкий банк – риски, связанные с российским банком.

Чаще всего при финансировании прибегают к аккредитивам. Российский импортер открывает в своем банке аккредитив с поручением подтвердить его в немецком банке (гарантийная составляющая). При этом оговаривается срок, на который переносится платеж по аккредитиву. Экспортер же, напротив, при предъявлении аккредитивных документов сразу же получает от немецкого банка оговоренную сумму. Российский импортер получает от немецкого банка через свой российский банк кредит в размере суммы, выплаченной немецкому партнеру (кредитная составляющая). Для этого инструмента фактически не существует каких-либо договорных ограничений, и его можно применять, пока российский банк не исчерпает оговоренный в кредитной линии лимит. Обычно такие линии предоставляются на срок до пяти лет.

В случае предоставления очень крупных сумм и на более долгие сроки имеет смысл получить страховое покрытие от общества

«Hermes». Обычно импортер должен заплатить аванс в 15%. Оставшиеся 85% экспортер получает напрямую от немецкого финансирующего банка. Этот же банк одновременно предоставляет такую же сумму в виде кредита российскому банку, который предоставляет эту сумму в виде субкредита своему российскому клиенту (импортеру). 95% предоставленной финансирующим банком суммы, как правило, покрывается страховкой от общества страхования экспортных кредитов в лице Euler Hermes. С точки зрения финансирования такой обмен рисками (между российским банком и Германией) выгоден благодаря низкой комиссии. Насколько российский банк повысит потом комиссию, передавая кредит своим российским клиентам, уже вопрос переговоров. По такой схеме могут финансироваться поставки, связанные с очень крупными суммами и рассчитанные на длительные сроки, превышающие пять лет.

В заключение два замечания: в договорах поставки обычно называют конкретный немецкий банк. Понятно, что каждый предприниматель отдает предпочтение своему банку, но тем самым он невольно ограничивает возможности кредитования сделки и даже ста-

вит под сомнение саму эту возможность. Что, если у данного банка нет свободной кредитной линии, или если у другого банка условия кредитования более выгодные? Поэтому в договоре лучше ограничиться формулировкой «перворазрядный банк». Внесение изменений в договор – процедура хлопотная, во время которой партнеры тоже могут захотеть пересмотреть в нем какие-то пункты.

Как уже говорилось выше, отношения между российским импортером и российским банком-кредитором обычно являются ключом к осуществлению финансирования. Поэтому очень важно как можно быстрее выяснить названия всех банков-кредиторов, с которыми работает ваш российский импортер, и подобрать подходящий немецкий банк. Через собственные российские представительства немецкий банк может очень быстро выяснить, каково финансовое положение его партнеров и какая схема финансирования будет оптимальной.

Вот так замыкается круг: Репутация бренда «Сделано в Германии» в сочетании с согласованной схемой финансирования от немецкого финансового партнера обеспечат солидную основу для роста и успеха на российском рынке.)

BLC BALASHOVA LEGAL CONSULTANTS

ARBEITS- UND GESELLSCHAFTSRECHT

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

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

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

ZU UNSEREN BERATUNGSLEISTUNGEN GEHÖREN INSBESONDERE

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

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

WWW.BALASHOVA-EMPLOYMENT.COM



Russischer Kinoboom

Pavel Losevsky / dreamstime.com.de

»» RUSSISCHER KINOBOOM

Russlands Kinos haben 2011 Rekorderlöse erzielt. Der starke Trend zu Digitalisierung und 3D-Filmen sorgt für steigende Ticketpreise und damit für höhere Umsätze. Die Branche ist nach wie vor sehr attraktiv für Investoren, wie jüngste Übernahmen und Neubaupläne zeigen. Außerdem will der Staat die Errichtung neuer Kinos in den russischen Regionen kofinanzieren. Nach Angaben des Branchendienstes Kinobusiness.com wurden Kassenerlöse von 1,16 Milliarden US-Dollar erzielt. Das waren rund 20 Prozent mehr als 2010 (963 Millionen US-Dollar). Die Zahl der verkauften Tickets ist mit +6,2 Prozent auf 163,7 Millionen weniger stark gewachsen. Die Preise für einen Kinobesuch sind vor allem durch die Vielzahl neuer 3D-Filme deutlich gestiegen. Siebzehn der 36 russischen Kinoverleiher erzielten einen Jahresumsatz von mehr als einer Million US-Dollar.

Leicht gesunken ist der Anteil russischer Produktionen am Verkaufserlös der Kinobranche. Er lag 2011 bei 14,7 Prozent, was Kassenerlösen von 170,8 Millionen US-Dollar entsprach (2010: 147,6 Millionen US-Dollar, 15,3 Prozent Marktanteil).

Neben den Verleihern und Filmproduzenten profitieren vor allem die Kinobetreiber vom Boom. Im Herbst 2011 bekamen sie noch ein extra Steuergeschenk, denn die geplante Erhebung der Mehrwertsteuer von 18 Prozent auf Kinotickets wurde abgeblasen. Damit sparen Russlands Kinovorführer etwa 200 Millionen US-Dollar pro Jahr.

»» GOLDENE ZEITEN DES RUSSISCHEN EINZELHANDELS VORERST VORBEI

Von einem Käuferstreik sind die konsumfreudigen Russen noch weit entfernt. Doch im Dezember 2011 gab es ein erstes Warnsignal: Nach Untersuchungen des Forschungsinstitutes Romir sind die Ausgaben für Waren des täglichen Bedarfs im letzten Monat des Jahres nominal nur um 6,5 Prozent gestiegen und haben damit lediglich die Inflationsrate ausgeglichen. In den drei Jahren zuvor lag das Wachstum im umsatzstarken Dezember jeweils bei 18 bis 25 Prozent. Romir nennt drei mögliche Gründe für die Flaute in den Ladenkassen: die geringere Teuerungsrate, die weniger stark steigenden Löhne und Gehälter und das abnehmende Verbrauchervertrauen in die zukünftige Wirtschaftsentwicklung.

Das kriselnde Verbrauchervertrauen belegt eine Erhebung der Statistikbehörde Rosstat von Ende 2011. Dabei sagten nur 14 Prozent der Befragten, dass sie für die kommenden zwölf Monate eine Verbesserung ihrer materiellen Lage erwarten. Eine Verschlechterung befürchteten 17 Prozent der Umfrageteilnehmer, und 58 Prozent gehen von einer Stagnation ihrer verfügbaren Einkommen aus.

Auch die Faktenlage spricht für diese eher zurückhaltende Verbraucherstimmung. Im Jahresverlauf 2011 (Januar bis November) sind die verfügbaren Geldeinkommen in Russland real nur um 0,2 Prozent gestiegen. Die Löhne und Gehälter lagen im November 2011 real um 7,1 Prozent über dem Wert des Vorjahres.

Dennoch investieren die großen Ketten in neue Filialen und moderne Ladenausstattung. Außerdem hält der Konzentrationsprozess im Einzelhandel an. Die großen Konzerne werden von der Entwicklung profitieren.

»» RUSSLANDS NEUE FORSCHUNGSTADT SKOLKOWO NIMMT GESTALT AN

Russlands Innovationsprojekt Skolkowo ist auf gutem Weg. Internationale IT-Konzerne stehen Schlange, um in dem Technopark Entwicklungsbüros einzurichten. In ihrem Gefolge bewerben sich viele kleine Unternehmen um den Residenten-Status. Bis zum Frühjahr 2012 soll der Masterplan für die Bebauung des 400 ha großen Geländes stehen. Auch ein eigenes „Skolkowo-Gesetz“ wurde inzwischen verabschiedet.

Schon im Mai 2012 soll der Verwaltungssitz der Skolkowo-Stiftung, das 6.000 qm fassende „Cube-House“, bezugsfertig sein. Es wird das erste Gebäude auf dem fast 400 ha großen Gelände nahe der Moskauer Stadtgrenzen.

Das Architekturbüro Speech Tchoban & Kusnezov (<http://www.speech.su>) hat Ende 2011 den Wettbewerb für die städtebauliche Projektierung der Retortenstadt gewonnen. Die Planer werden dabei das Basiskonzept berücksichtigen, das die französische Arep Ville für Skolkowo bis Februar 2012 entwirft.

»» INFRASTRUKTURBAU IN MOSKAU STEHT VOR EINEM BOOM

Mit einem massiven Ausbau der Verkehrsinfrastruktur will die russische Regierung das Verkehrschaos in der Hauptstadt bändigen. Moskau hat den Ausbau der U-Bahn als wichtigste Waffe im Kampf gegen das Verkehrschaos auserkoren. Ab 2012 sollen die Bauarbeiten dafür deutlich ausgeweitet werden. Die öffentlichen Finanzmittel vervierfachen sich auf rund 100 Milliarden Rubel (3,3 Milliarden US-Dollar) pro Jahr. Ziel ist es, bis 2015 mindestens 70 Kilometer neue U-Bahn-Linien zu bauen. Außerdem soll die Metro besser mit anderen Verkehrsträgern vernetzt werden. Hinzu kommt der Ausbau der Straßenbahn. Etwa die Hälfte des über 300 Kilometer langen Tram-Netzes in Moskau wird in den kommenden fünf Jahren ausgebaut.

Auch die Flughäfen werden weiter ausgebaut. Am Flughafen Scheremetjewo soll eine dritte Start- und Landebahn für über 400 Millionen US-Dollar entstehen. Ebenfalls eine neue, dritte Startbahn ist bis 2015 an Russlands größtem Airport Moskau-Domodedowo geplant.)

Martin Fels / Pikelode



Infrastrukturbaubau in Moskau steht vor einem Boom

Kunststart / Pikelode



Goldene Zeiten des russischen Einzelhandels sind vorerst vorbei

»» КИНОБУМ В РОССИИ

Российские кинотеатры получили в 2011 г. рекордные сборы. Увеличение количества компьютерных спецэффектов и фильмов в 3D привело к росту цен на билеты и, соответственно, большим оборотам. Отрасль по-прежнему остается весьма привлекательной для инвесторов, о чем свидетельствуют недавние слияния и планы на строительство новых кинотеатров. Кроме того, российское государство оказывает поддержку в виде софинансирования проектов в российских регионах.

По данным отраслевого издания Kinobusiness.com, кассовые сборы достигли 1,16 млрд долл. Это ровно на 20% больше, чем в 2010 г. (963 млн долл.). Число проданных билетов увеличилось на 6,2% на сумму в 163,7 млн и выросло не так сильно. Цены на билеты поднялись в цене в основном из-за большого количества новых 3D фильмов. 17 из 36 российских кинопрокатчиков получили годовой доход более одного миллиона долларов.

Доля фильмов отечественного производства в прибыли от продаж снизилась. Она составила в 2011 г. 14,7%, что соответствует кассовому обороту в 170,8 млн долл. (2010: 147,6 млн долл., 15,3% рынка).

Кинобум принес прибыль не только прокатчикам и производителям, но и владельцам кинотеатров. Осенью 2011 г. они получили дополнительный подарок, так как было принято решение отменить планировавшееся ранее введение 18% налога на билеты. Это позволит российским кинотеатрам сэкономить порядка 200 млн долл. в год.

»» ЗОЛОТОЙ ВЕК РОЗНИЧНОЙ ТРГОВЛИ В РОССИИ, ПОХОЖЕ, ЗАКОНЧИЛСЯ

Конечно, до покупательского бойкота дело еще не дошло, в России любят делать покупки. Тем не менее, декабрь 2011 г. показал, что причины для беспокойства есть: по данным исследовательского холдинга «Ромир» продажи товаров повседневного спроса в декабре выросли всего на 6,5%, что едва покрывает показатели инфляции. В последние три года рост продаж в декабре составлял от 18% до 25%. Ромир называет три потенциальных причины спада: рост цен, значительно более медленный рост зарплат и пенсий, снижение уверенности потребителей в благополучном экономическом будущем.

Уровень потребительского доверия, по данным Федеральной службы государственной статистики Росстата, вырос по сравнению с периодом кризиса. При этом только 14% опрошенных заявили, что надеются на улучшение своего материального положения в ближайшие двенадцать месяцев. 17% ждут ухудшения, а 58% заявили о стагнации имеющихся у них доходов.

Фактическое положение дел скорее соответствует этому сдержанному потребительскому настроению. С января по ноябрь 2011 г. доступные

населению денежные доходы в России реально увеличились всего на 0,2%. Зарплаты и пенсии на ноябрь 2011 г. увеличились лишь на 7,1 процента по сравнению с прошлым годом.

Однако крупные торговые сети продолжают инвестировать средства в новые филиалы и современное оборудование.

Кроме того, в розничной торговле продолжается процесс концентрации. Крупные концерны развиваются с выгодой для себя.

»» ОБРАЗ НОВОГО НАУКОГРАДА СКОЛКОВО ПРИОБРЕТАЕТ ЗРИМЫЕ ОЧЕРТАНИЯ

Российский инновационный проект Сколково успешно развивается. Международные IT-концерны выстроились в очередь на приобретение места под офис. О статусе резидентов просят и многие предприятия малого и среднего бизнеса. К весне 2012 г. должен быть полностью разработан план освоения всей гигантской территории в 400 га. Кроме того, должно выйти особое Сколковское законодательство.

Уже в мае 2012 г. должен быть готов к эксплуатации дом-куб, Центр городского развития общей площадью 6.000 кв. м. Он станет первым зданием на территории в 400 га, выделенной недалеко от границы Москвы.

Архитектурная мастерская Speech Чобан & Кузнецов выиграла в 2011 г. конкурс на проектирование градостроительной части проектной документации Инновационного Центра «Сколково». Проектировщики должны будут в своей работе учитывать общую концепцию, которую к февралю 2012 г. разрабатывает для Сколково французская компания Arep Villet.

»» В МОСКВЕ НАЧИНАЕТСЯ БУМ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Правительство России намерено путем усиленного строительства инфраструктуры путей сообщения победить транспортный хаос в столице. Особые надежды в борьбе с пробками возлагаются на расширение метрополитена. С 2012 г. работы в этом направлении будут существенно усилены. Официально выделяемые финансовые средства увеличатся в четыре раза. Ровно на 100 млрд руб. (3,3 млрд долл.) в год. Целью является строительство к 2015 г. не менее 70 км новых линий. Кроме того, метро должно быть лучше соединено с другими транспортными линиями. В ближайшие пять лет планируется реконструировать более половины московских трамвайных линий, общая протяженность которых составляет 300 км.

Аэропорты также будут расширяться. В Шереметьево будет построена третья взлетно-посадочная полоса, бюджет реконструкции составляет 400 млн долл. Кроме того, новая, третья взлетная полоса будет построена к 2015 г. в крупнейшем российском аэропорту Москва-Домодедово)



Кинобум в России



В Москве начинается бум развития инфраструктуры



Золотой век розничной торговли в России закончился.



AGRARIMPORTE PROFITIEREN VOM WTO-BEITRITT RUSSLANDS

RUSSISCHE AGRARBETRIEBE STEHEN DER WELTHANDELSORGANISATION MIT GEMISCHTEN GEFÜHLEN GEGENÜBER. / BERND HONES, GTAI

Russland hat bei seinen Beitrittsverhandlungen zur WTO etliche Zugeständnisse gemacht. Davon können besonders deutsche Exporteure von Agrarprodukten profitieren. Zölle auf einem deutlich niedrigeren Niveau werden bindend vorgeschrieben, handelsverzerrende Subventionen abgebaut oder zumindest begrenzt, Veterinär- und Pflanzenschutzbestimmungen neu geregelt.

Bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen werden die gebundenen Durchschnittszolltarife auf Importprodukte von 15,6 auf 11,3 Prozent sinken, schreibt das Wirtschaftsjournal Expert. Deutsche Experten rechnen künftig mit einem durchschnittlichen Zollsatz von 11,5 Prozent. Das ist zwar höher als der russische Durchschnittszoll auf Industriewaren, aber niedriger als die Importzölle der EU auf Agrarerzeugnisse.

Für etwa ein Drittel aller Agrarprodukte gelten die neuen Zölle gleich ab WTO-Beitritt, für ein weiteres

Viertel drei Jahre später. Für andere Produkte, wie etwa Rind- und Schweinefleisch, wurden Quoten festgeschrieben, innerhalb derer ein niedrigerer Zolltarif gilt als bei Überschreitung der Quote.

So sinken zwar die Quoten für Schweinefleisch von 500.000 auf 430.000 t pro Jahr (die russischen Verhandlungsführer hatten ursprünglich auf eine Abschmelzung der Quote auf 300.000 t gedrängt). Aber dafür verschwinden die Zölle auf das im Rahmen dieser Quote eingeführte Fleisch. Zum heutigen Zeitpunkt betragen sie noch 15 Prozent. Ab 2020 sollen dann selbst die Quoten entfallen und durch einen einheitlichen Zollsatz von 25 Prozent auf Schweinefleisch ersetzt werden.

Außerdem fallen die Zollsätze auf lebende Schweine von 40 auf fünf Prozent. Das dürfte dem Import von Masttieren an die russische Schlachtbank neuen Aufwind geben. Experten rechnen damit, dass künftig wieder über eine Million lebender

Mastschweine nach Russland geliefert werden – pro Jahr. Zumindest wurden 2009 vor Einführung des 40 Prozent-Zolltarifs so viele Tiere importiert.

Einer der wichtigsten Verhandlungsgegenstände waren die staatlichen Subventionen für die Landwirtschaft. Bislang galten diese als wenig transparent. Familien- und Genossenschaftsbetriebe klagten darüber, dass nicht sie, sondern überwiegend Holdingstrukturen in den Genuss von vergünstigten Krediten kämen. Jenen Strukturen standen und stehen auffallend häufig Duma-Abgeordnete vor. In den Jahren 2012 und 2013 darf die Russische Föderation jeweils nur noch neun Milliarden US-Dollar an Unterstützungen anbieten, zum Jahr 2018 sollen es dann 4,4 Milliarden US-Dollar sein, berichtete das Wirtschaftsjournal Expert Ende November 2011. Außerdem ist die Subvention spezifischer Agrarerzeugnisse, wie zum Beispiel Schweinefleisch, auf maximal 30 Prozent der gesamten Hilfen beschränkt. „Ein

unkritischer Punkt“, zitiert Expert dazu Branchenspezialisten, denn derzeit liege die Konzentration von Hilfsmaßnahmen auf einzelne Produkte bei höchstens 15 bis 16 Prozent.

Auch die Veterinär- und Pflanzenschutzbestimmungen sowie die technischen Handelsbeschränkungen müssen künftig den WTO-Bestimmungen angepasst werden. Für viele deutsche Betriebe ist das ein zentraler Punkt. Denn in der Vergangenheit hat Russland deutsches Fleisch schon dann von der Einfuhr ausgeschlossen, wenn darin nur geringste Rückstände von Antibiotika gefunden wurden. „Russland muss diese Nulltoleranz jetzt aufheben und an die EU-Normen mit wissenschaftlich begründeten Höchstmengen anpassen“, so Dr. Axel Stockmann, Leiter des Referates für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz an der Deutschen Botschaft in Moskau. Das fordern deutsche Betriebe schon seit geraumer Zeit. „Zuletzt wurde mit zweierlei Maß gemessen“, sagt der Landwirtschafts- und Veterinärexperte, „Importe wurden meistens strenger kontrolliert als einheimische Produkte.“

Trotz der zahlreichen Vorteile für den deutschen Lebensmittelexport sind deutsche Agrarexperten vorsichtig, denn auch als WTO-Mitglied kann Russland weiterhin versuchen, die heimische Landwirtschaft zu schützen. Etwa unter dem Vorwand, damit für die tierische und menschliche Gesundheit zu sorgen. Allerdings müssen jene Anträge sehr gut begründet sein.

Russische Agrarbetriebe stehen der Welthandelsorganisation mit gemischten Gefühlen gegenüber.

GEBUNDENER DURCHSCHNITTLICHER ZOLLTARIF VOR UND NACH DEM RUSSISCHEN WTO-BEITRITT

Ware	Zolltarif heute (in Prozent)	Zolltarif ab WTO-Beitritt (in Prozent)
Milchprodukte	19,8	14,9
Getreide	15,1	10,0
Ölsaaten, Fette, Öle	9,0	7,1
Zucker, in US\$/t	243	223

Quelle: Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz

ZOLLTARIFE INNERHALB UND AUSSERHALB VON QUOTEN AUF AUSGEWÄHLTE PRODUKTE

Ware	Zolltarif innerhalb der Quoten (in Prozent)	Zolltarif außerhalb der Quoten (in Prozent)
Rindfleisch	15	55
Schweinefleisch	0	65
Geflügelprodukte	25	80
Einige Molkenprodukte	10	15

Quelle: Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz

Auf Selbstversorger und Kleinbauern, die immer noch fast die Hälfte aller Agrarprodukte produzieren, dürften sich die Änderungen kaum auswirken. Auf mittelgroße Betriebe und Genossenschaften zwischen 100 und 5.000 Hektar dürften die Auswirkungen unterschiedlich sein. Bei den meisten sind die üppigen Staatshilfen ohnehin nie angekommen. Überleben werden jene Einheiten, die betriebswirtschaftlich rentabel aufgestellt sind. Dasselbe gilt auch für große Holdingstrukturen. Die russische Regierung muss die Unterstützung für diese Konzerne drosseln. Und durch die sinkenden Importzöl-

le steigt der Wettbewerbsdruck. Besonders schwer wird es für jene Firmen, die zuletzt in die Schweinemast und Rinderzucht investiert haben und dabei auf ihre Quasi-Monopolstellung und satte staatliche Hilfen gesetzt haben. Leichter haben es Geflügelzüchter. Die Übergangsfristen betragen bis zu acht Jahre.

Natürlich gibt es auch russische Unternehmen, die massiv vom Freihandel profitieren. Das sind vor allem Produzenten von Ölsaaten, Pflanzenöl oder Getreide. Für sie öffnen sich neue Exportmärkte und Absatzchancen.)



Die professionelle Migrations-Agentur TIM Services - ein Team von Juristen mit 12jähriger Arbeitserfahrung

- ☐ Spezialisiert auf die juristische Unterstützung ausländischer Bürger, die sich in der Russischen Föderation aufhalten
- ☐ Unsere Tätigkeitsschwerpunkte:
 - Beantragung von Arbeitsgenehmigungen
 - Visa-Dienstleistungen
 - Migrations-Audit
 - Einreichung von Steuererklärungen
 - Erhalt befristeter Aufenthaltserlaubnisse
 - Erwirkung unbefristeter Aufenthaltsberechtigungen
- ☐ Speziell für Mitglieder der Deutsch-Russischen Außenhandelskammer (AHK):
 - kostenlose Seminare zur Anwendungspraxis der Migrationsgesetze
 - Ratgeber bei der Legalisierung ausländischer Mitarbeiter in der RF

TIM Services
Gebäude 1, Schluzovaya nab.8
Moskau 11514, Russland
Tel. +7.495.989.1817
www.timservices.ru
migration@timservices.ru



СЕЛЬХОЗИМПОРТЕРЫ ВЫИГРАЮТ ОТ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

ВСТУПЛЕНИЕ СТРАНЫ В ВТО РОССИЙСКИЕ АГРОФИРМЫ ВСТРЕЧАЮТ СО СМЕШАННЫМИ ЧУВСТВАМИ. / БЕРНД ХОНЕС, GTAI

На переговорах по поводу вступления в ВТО Россия пошла на ряд уступок. Немецкие экспортеры сельхозпродукции должны воспользоваться этим для роста своих поставок. Снижение ввозных пошлин будет закреплено законодательно, сдерживающие свободную торговлю субсидии будут сокращены или отменены, ветеринарные и фитосанитарные нормы – пересмотрены.

По данным журнала «Эксперт», таможенный тариф на сельскохозяйственную продукцию в среднем снизят с 15,6 до 11,3

процентов. Немецкие эксперты ожидают снижение пошлин в среднем до уровня в 11,5 процентов. Это несколько выше, чем российская ввозная пошлина на промышленные товары, но все же ниже, чем импортные пошлины ЕС на сельхозпродукцию.

Примерно треть всех новых тарифов начнет действовать сразу с момента вступления в ВТО, еще четверть – через три года. На такие продукты, как, например, говядина или свинина, будут установлены квоты, в пределах которых будет действовать более низкий тариф, чем при их превышении.

Квоты на свинину, например, хотя и снизятся с 500 000 тонн до 430 000 тонн в год (российские переговорщики сначала добивались снижения планки до 300 000 тонн), но зато в рамках этой квоты будет действовать нулевая ставка. Сейчас ставка составляет 15%. С 2020 года квоты будут отменены вообще, а на всю ввозимую свинину будет действовать единая таможенная ставка в 25%.

Ввозные пошлины на живых свиней упадут с 40% до 5%. Это должно заметно оживить импорт мясных пород для российских



Agjar Blow 67 / dreamstime.com

стоят думские депутаты. Как сообщил журнал «Эксперт» в ноябре прошлого года, в 2012 и 2013 годах государство будет иметь право выделить на поддержку сельхозпроизводителей по 9 млрд долл, к 2018 г. лимит снизится до 4,4 млрд. долларов. Кроме того, субсидии на производство некоторых продуктов, например, свинины, будут ограничены максимум 30% от общей суммы выделенных субсидий. «Пункт критике не подлежит», – приводит «Эксперт» слова аналитиков, так как сейчас допустимая концентрация субсидий для поддержки какого-либо одного продукта меньше – она не может превышать 15–16 процентов.

Ветеринарные и фитосанитарные нормы, а также технические ограничения торговли должны быть гармонизированы с нормами, утвержденными ВТО. Для многих немецких компаний этот пункт очень важен. Известен случай, когда Россия запретила импорт немецкого мяса, так как в нем были обнаружены мельчайшие следы антибиотиков. «России придется теперь отказаться от требования нулевого содержания антибиотиков и признать допустимые минимальные нормы ЕС, которые основаны на научных изысканиях», – комментирует д-р Аксель Штокманн, глава департамента продуктов питания, сельского хозяйства и защиты прав потребителей посольства Германии в Москве. Немецкие предприятия уже давно настаивали на этом. «В последнее время в этом вопросе действовали двойные стандарты, – говорит д-р Штокманн, – импортная продукция зачастую контролировалась гораздо строже, чем отечественная».

Несмотря на многочисленные преимущества для немецких экспортеров продук-

тов питания, немецкие эксперты отрасли пока отзываются о грядущих положительных сдвигах с осторожностью. Ведь даже будучи членом ВТО, Россия может и дальше пытаться оказывать поддержку своим производителям. Например, под предлогом защиты здоровья животных и граждан. Впрочем, такие предложения должны быть очень тщательно обоснованы.

Российские аграрии смотрят на предстоящее вступление страны в ВТО со смешанными чувствами. На тех, кто работает на самообеспечение, и на малых предприятиях, которые до сих пор производят более половины всей сельхозпродукции в стране, вступление в ВТО отразится не должно. На средних предприятиях и кооперативах, владеющих от 100 до 5000 га угодий, влияние может быть различным. До большинства из них щедрые государственные дотации так никогда и не доходили. Выживут структуры, организовавшие свою деятельность на рентабельной основе. То же касается и крупных аграрных холдингов. Российское правительство должно будет сократить их поддержку. За счет снижения ввозных пошлин возрастет конкуренция. Особенно тяжело придется тем фирмам, которые недавно инвестировали в разведение мясных свиней и крупного рогатого скота, рассчитывая на свое мнимо-монопольное положение и щедрую господдержку. Птицеводам придется легче. Переходный период продлится до восьми лет.

Конечно, есть и такие российские компании, которые только выиграют от вступления в силу правил свободной торговли. Это в первую очередь производители масличных семян, растительного масла и зерновых. Для них откроются новые рынки сбыта.)

мясных заводов. По прогнозам экспертов, в Россию будет поставляться свыше миллиона голов живых свиней мясных пород в год – по крайней мере, столько их импортировалось в 2009 г., до введения 40-процентной ставки.

Одним из важнейших пунктов в переговорах были государственные субсидии для сельхозпроизводителей. Пока они остаются малопрозрачными. Семейные и кооперативные агрофирмы жалуются, что при выдаче субсидированных кредитов государство отдает предпочтение не им, а крупным холдингам, за которыми зачастую

УСТАНОВЛЕННЫЕ СРЕДНИЕ ТАМОЖЕННЫЕ ТАРИФЫ ДО И ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Продукт	Тариф сейчас (в процентах)	Тариф после вступления в ВТО (в процентах)
Молочные продукты	19,8	14,9
Зерновые	15,1	10,0
Масличные семена, жиры и масла	9,0	7,1
Сахар, в US\$ за тонну	243	223

Источник: Федеральное министерство продуктов питания, сельского хозяйства и защиты прав потребления

ТАМОЖЕННАЯ СТАВКА НА НЕКОТОРЫЕ ПРОДУКТЫ В РАМКАХ И СВЕРХ КВОТЫ

Продукт	Таможенная ставка в рамках квоты (в процентах)	Таможенная ставка сверх квоты (в процентах)
Говядина	15	55
Свинина	0	65
Птица	25	80
Некоторые молочные продукты	10	15

Источник: Федеральное министерство продуктов питания, сельского хозяйства и защиты прав потребления



MORITZ GATHMANN

DUALES SYSTEM – EXPORTIERT NACH KALUGA

DIE „DUALE AUSBILDUNG“ IST EIN VERFAHREN, NACH DEM IN DEUTSCHLAND DIE MEISTEN FACHKRÄFTE AUSGEBILDET WERDEN. DAS HEISST: THEORIE IN DER BERUFSSCHULE, PRAXIS IN DER FABRIK. FUNKTIONIERT DAS DUALE SYSTEM AUCH IN RUSSLAND? / MORITZ GATHMANN

Dmitrij Kostyljow dreht den Schlüssel, der Škoda-Übungsmotor läuft an, und auf dem Oszillographen erscheinen vier zackige Linien: Rot, Grün, Blau zeigen gleichmäßige Zackenlinien, nur die gelbe Linie spielt verrückt. „Was bedeutet das?“, fragt Ausbilder Alexander Nikischin. „Dass der vierte Zylinder nicht richtig funktioniert, Alexander Wassiljewitsch, antworten Dmitrij und die anderen. Nikischin nickt zufrieden. Es ist Freitagmorgen im Trainingszentrum am Stadtrand von Kaluga, einer Stadt 200 Kilometer südlich von Moskau, wo derzeit Russlands größtes Automobilcluster entsteht: Die Deutschen bauen hier seit einigen Jahren Škodas und Volkswagen, Peugeot, Citroën und Mitsubishi haben ein Werk eröffnet, und inzwischen holen die ausländischen Autobauer auch ihre Zulieferer nach Kaluga. Eines der größten Probleme in der boomenden Region, die etwas kleiner als Baden-Württemberg ist, aber nur eine Million Einwohner hat: Wie findet man qualifizierte Fachkräfte? Volkswagen hat dazu im letzten Jahr zusammen mit der regionalen Verwaltung ein Ausbildungsprogramm gestartet: In zwei Jahren werden in einer ersten Versuchsphase je zwölf Mechatroniker und Kfz-Mechatroniker ausgebildet. Grundlage dafür ist die „Duale Ausbildung, nach der

auch in Deutschland die meisten Fachkräfte ausgebildet werden. Das heißt: Theorie und Übung in der Berufsschule, Praxis in der Fabrik.

Partner von Volkswagen ist in Kaluga das College für Informationstechnologie und Verwaltung geworden, zu ihm gehört auch das Trainingszentrum am Stadtrand.

Der 19-jährige Dmitrij hatte schon zwei Jahre gelernt, und dann wie die elf anderen in seiner Gruppe eine Auswahl durch Personal von Volkswagen durchlaufen. Seit letztem Jahr lässt er sich zum Kfz-Mechatroniker ausbilden. „Es ist anstrengender als das vorige Studium“, sagt Dmitrij, „man hat kaum Zeit für andere Dinge“. Er kann jetzt nicht mehr nebenher arbeiten, dafür zahlt VW ihm und den anderen ein Stipendium von etwa 100 Euro pro Monat – zehnmal so viel wie der russische Staat. Und er hat einen Vertrag in der Tasche, der ihm nach dem Ende der Ausbildung eine Anstellung bei Volkswagen in Aussicht stellt. Zwar glaubt er nicht, dass er gleich am Anfang jene tausend Euro verdienen wird, die den Azubis am Anfang versprochen wurden. Aber ihm und den anderen gefällt das „Duale System“, und die im Vergleich zu anderen Colleges moderne Ausstattung.

„Die Volkswagen-Azubis sind deutlich motivierter als andere“, sagt Alexander Nikischin, der seit 25 Jahren junge Menschen ausbildet. Allerdings gibt es in Russland den Beruf des Kfz-Mechatronikers gar nicht – deshalb musste er sich einen Teil der Lehrbücher selbst zusammenstellen. Im Sommer 2011 hat Nikischin einen Monat im Volkswagen-Bildungsinstitut Zwickau verbracht, um zu sehen, wie die Ausbildung in Deutschland läuft. „Das Duale System ist natürlich nichts Neues für uns“, erklärt Nikischin allerdings. Seit den 1950er-Jahren hätten in der Sowjetunion Auszubildende jede Woche mehrere Tage in der Fabrik verbracht, die mit der jeweiligen Berufsschule kooperiert. „Mit dem Zusammenbruch der Sowjetunion verloren die Fabriken allerdings das Interesse an Fachkräften“, sagt er. Deshalb seien die russischen Berufsschulen heute zwar theoretisch noch sehr gut aufgestellt – aber die technische Ausstattung völlig veraltet.

Das Problem ist jetzt fast gelöst: Die jungen Männer arbeiten mit den gleichen Geräten, die auch im VW-Werk stehen, oder in einer der anderen Autofabriken von Kaluga. Im College stehen moderne Übungsmotoren, ein Škoda Octavia, ein Peugeot 607 und ein Citroën C4. Aber bei den schnellen technischen Neuerungen von Volkswagen kommt die Fachschule nicht immer hinterher: „Wir arbeiten hier mit einer älteren Version des Diagnostik-Systems, Volkswagen arbeitet mit der neuesten“, klagt Nikischin.

Für Dmitrij und die anderen Azubis stellt das allerdings kein großes Problem dar: Zwei Wochen sind sie im College, dann zwei Wochen in der Produktion – da passt man sich schnell an. Auch das College und Volkswagen sind zufrieden – und nach dem Ablauf der Testphase in diesem Sommer haben schon 40 weitere Azubis ihre Ausbildung aufgenommen.

Die erste Gruppe erhält im nächsten Sommer neben einem staatlichen Abschluss auch ein Ausbildungszertifikat von Volkswagen, dann könnten Dmitrij und die anderen gleich in der Fabrik anfangen. Wenn da nicht die russische Armee wäre: Ein Jahr muss Volkswagen nach dem Abschluss noch warten, bis der qualifizierte Nachwuchs in die Fabrik kommt.)

DIESER ARTIKEL IST ERSTMALIG AUF DEN SEITEN DES GOETHE-INSTITUTS RUSSLAND UNTER [HTTP://WWW.GOETHE.DE/RUSSLAND/ERSCHIENE](http://www.goethe.de/ru/land/erschiene). MORITZ GATHMANN, 31, SCHREIBT NACH SEINEM VOLONTARIAT BEIM BERLINER „TAGESSPIEGEL“ SEIT 2008 ALS FREIER JOURNALIST FÜR VERSCHIEDENE DEUTSCHE TAGESZEITUNGEN UND MAGAZINE ALS FREIER KORRESPONDENT AUS RUSSLAND.

ДУАЛЬНАЯ СИСТЕМА: ТЕПЕРЬ И В КАЛУГЕ

«ДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД» ПРИМЕНЯЕТСЯ В ГЕРМАНИИ ПРИ ОБУЧЕНИИ РАБОЧИМ СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ. СУТЬ ПРОСТА: ТЕОРИЯ – В УЧИЛИЩЕ, ПРАКТИКА – НА ФАБРИКЕ. СМОЖЕТ ЛИ ЭТА СИСТЕМА РАБОТАТЬ В 200 КИЛОМЕТРАХ ОТ МОСКВЫ? / МОРИЦ ГАТМАНН

Дмитрий Костылев поворачивает ключ. Заводится учебный двигатель «Шкоды», и на осциллографе появляются четыре зубчатые линии: красная, зеленая и синяя линии – с ровными зубцами, а желтая как будто сошла с ума. «Что это значит?» – спрашивает преподаватель Александр Никишин. «Четвертый цилиндр неисправен, Александр Васильевич», – отвечают Дмитрий и все остальные. Никишин довольно кивает.

Утро пятницы в учебном центре на окраине Калуги. Калуга – это город в 200 километрах от Москвы, где формируется крупнейший в России автомобильный кластер: немцы уже несколько лет делают здесь «Шкоды» и «Фольксвагены»; открылся завод «Пежо-Ситроен-Мицубиси», а теперь в Калугу подтягиваются и производители запчастей. Одна из главных проблем этого активного региона, где на площади чуть меньше федеральной земли Баден-Вюртемберг проживают всего один миллион человек – недостаток квалифицированной рабочей силы.

Поэтому в прошлом году компания «Фольксваген» совместно с администрацией области организовала новую учебную программу: в рамках первого экспериментального этапа проводится двухгодичное обучение 12 мехатроников и автомехатроников. В основе программы лежит «дуальный подход», обычно применяемый в Германии при обучении по рабочим специальностям. Суть подхода проста: теория и упражнения – в училище, практика – на фабрике.

Партнером «Фольксвагена» стал в Калуге «Колледж информационных технологий и управления». Ему принадлежит и учебный центр на окраине города.

До поступления на программу 19-летний Дмитрий отучился уже два года, а затем, как и 11 других учащихся из его группы, прошел конкурсный отбор, который проводили представители «Фольксвагена». С прошлого года он учится на автомехатроника. «Стало сложнее, – говорит Дмитрий. – Почти ни на что другое времени не остается». Он больше не может работать параллельно с учебной, поэтому ему и другим учащимся «Фольксваген» выплачивает стипендию в размере около 100 евро в месяц, что в 10 раз больше дотаций

со стороны российского государства. А после обучения ему практически обеспечен контракт с «Фольксвагеном». Дмитрий не уверен, что сразу начнет зарабатывать ту тысячу евро, которая была обещана студентам. Но ему и остальным нравится «дуальная система» и современное оснащение колледжа.

«Учащиеся по программе «Фольксвагена» намного лучше мотивированы, чем другие», – говорит Александр Никишин, преподаватель с 25-летним стажем. Между прочим, профессии «автомехатроник» в России вообще не существует – поэтому некоторые учебники Никишин вынужден составлять сам. Летом 2011 г. он провел месяц в Институте «Фольксвагена» в городе Цвикау и лично ознакомился с тем, как проходит образовательный процесс в Германии. «Разумеется, в дуальной системе для нас нет ничего нового», – замечает Никишин. Начиная с 50-х годов студенты средних специальных учебных заведений в Советском Союзе несколько дней в неделю проводили на фабрике, которая сотрудничала с их училищем. «Однако после распада Союза фабрики потеряли заинтересованность в рабочей силе», – говорит Никишин. Поэтому российские училища в наше время еще хорошо организованы – но техническое оснащение полностью устарело.

Сейчас эта проблема почти решена: студенты работают на таком же оборудовании, что

стоит и на заводе «Фольксвагена» или на других автомобильных заводах Калуги. В колледже установлены современные учебные двигатели: «Шкода-Октавия», «Пежо-607» и «Ситроен-С4». Но колледж не всегда успевает за техническими новинками, которые внедряет «Фольксваген»: «Мы работаем со старой системой диагностики, а на «Фольксвагене» уже новая», – жалуется Никишин.

Но для Дмитрия и других учащихся это не проблема: две недели они на учебе, потом две недели на заводе – можно быстро приспособиться. Колледж и «Фольксваген» тоже довольны – и после окончания испытательного периода этим летом были набраны 40 следующих студентов.

А первая группа будущим летом получит сразу с дипломом государственного образца также сертификат «Фольксвагена». После этого Дмитрий и другие могли бы сразу же приступить к работе. Если бы не российская армия: еще год придется «Фольксвагену» ждать, пока придет на завод квалифицированная смена. Только один из учащихся не заставит себя ждать: в армии он уже отслужил.)

ДАННАЯ СТАТЬЯ ВПЕРВЫЕ БЫЛА ОПУБЛИКОВАНА НА СТРАНИЦАХ САЙТА ГЕТЕ-ИНСТИТУТА В РОССИИ: [HTTP://WWW.GOETHE.DE/RUSSLAND](http://www.goethe.de/russland). МОРИЦ ГАТМАНН, 31, РАБОТАЛ В «ТАГЕСШПИГЕЛЬ», С 2008 Г. ФРИЛАНСЕР, ПИШЕТ ИЗ РОССИИ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ НЕМЕЦКИХ ГАЗЕТ И ЖУРНАЛОВ.

GESPRÄCHE ÜBER DIE ZUKUNFT

IM AUGUST TREFFEN SICH STUDENTEN AUS ALLER WELT IN MOSKAU. / RADA KONSTANTINOVA, AIESEC



Am 17. August ist es soweit: In Moskau öffnet der 64. Kongress der weltweiten Studentenorganisation AIESEC seine Tore und wird zehn Tage lang Plattform für Diskussionen über Zukunftsthemen sein. Solche Konferenzen werden jedes Jahr in verschiedenen Städten auf der ganzen Welt veranstaltet und bringen Wirtschaftsvertreter und Jugendlichen zusammen.

Seminare, Workshops und Vorlesungen, Diskussionen und Projektarbeit – das Bildungsprogramm der Konferenz zielt darauf ab, Berührungspunkte zwischen den Studenten, Business und Vertretern der russischen Regierung zu definieren und die Effizienz deren Kooperation zu erhöhen.

700 Repräsentanten der nationalen AIESEC – Vertretungen und 400 Alumni kommen nach Moskau, um über globale Probleme, aktuelle Trends im Sozial- und Wirtschaftsbereich und die Entwicklungsstrategien von AIESEC zu diskutieren. Schwerpunktthemen des diesjährigen Kongresses sind: nachhaltige Entwicklung, innovative Technologien, soziales Wirtschaften und verantwortungsbewusste Führung.

Zehn Tage des internationalen Kongresses bedeuten zehn unterschiedliche Plattformen wie etwa die Konferenz „Golos Molodeschi“ (Die Stimme der Jugend), das Internationale Festival der Kulturen im Gorki Park, ein Alumni-

Treffen, offizielles Abendessen, Runde Tische und vieles mehr.

Das Recht auf die Ausrichtung des internationalen Kongresses wird jedes Jahr zwischen einigen Ländern ausgelost. Russland hat zum ersten Mal seit dem Bestehen von AIESEC das Recht für die Veranstaltung des Kongresses gewonnen. In den vergangenen Jahren waren Kenia (2011), Indien (2010), Malaysia (2009) in der Rolle des Gastgebers.

Das Organisationskomitee des internationalen Kongresses – ein Team junger Leute bis 28 Jahre – steht vor der schwierigen Aufgabe, in weniger als einem Jahr eine Ausgangsbasis für den Kongress zu schaffen, geeignete Räumlichkeiten und Partner für die Konferenz sind zu finden, die Anreise der Teilnehmer muss organisiert werden und die Konzepte der Veranstaltungen müssen entworfen werden. Für die Organisatoren ist das Projekt ein ganzjähriges Experiment. Das Team setzt sich aus Vertretern verschiedener Kulturen zusammen, die für ein ganzes Jahr nach Russland kommen.

Über seine Erfahrung mit AIESEC in Deutschland berichtet Hannes Schariputra Tschopra, der als Generaldirektor des Versicherungsunternehmens „ROSNO“ bei der Allianz AG von 2007 bis 2011 tätig war. Er war von 1992 bis 1993 Präsident von AIESEC Deutschland und ist Mitglied des Kuratoriums des internationalen Kongresses AIESEC in Russland 2012:

Ich war 23, als ich dem Team beitrug, das den 43. AIESEC-Kongress in Deutschland 1991 organisierte. Damals kamen Teilnehmer aus 70 Ländern nach Deutschland, ca. 700 junge Leute. Selbst heute scheint mir die damalige Atmosphäre unbeschreiblich.

Ich war in jener Zeit erst seit anderthalb Jahren in der Jugendorganisation und beschäftigte mich mit lokalen Projekten. Wir haben alles anderthalb Jahre lang geplant: die feierliche Eröffnung und die Abschlussfeier, das offizielle Abendessen für die Partner, das Festival der Kulturen, die Erkundungsreisen durch das Land – dies ist nur ein Teil der Projekte, die unser Organisationsteam betreut hat. Zu den Ergebnissen unserer Arbeit zählten die Unterstützung durch große deutsche Unternehmen, sowie durch das internationale Business und offizielle Personen, die auch über den Kongress hinaus mit AIESEC zusammenarbeiten.

Der Kongress in Deutschland wurde unter der Schirmherrschaft von Richard Karl von Weizsäcker, dem damaligen Bundespräsidenten (1984-1994), veranstaltet. Meine persönliche Bilanz waren viele neue Freunde und Bekanntschaften auf der ganzen Welt, Menschen, die mir im Wesentlichen geholfen haben das zu werden, was ich heute bin.

Es ist schwer vorstellbar, wie die Jahre danach ohne diese Erfahrungen verlaufen wären. 1992 bin ich als Volontär nach Asien gereist, wo ich drei Monate lang verschiedene Veranstaltungen für die Einheimischen organisiert habe. Danach kehrte ich nach Deutschland zurück und wurde für ein Jahr Präsident von AIESEC Deutschland.

Für Vertreter der Wirtschaft bedeutet der Kongress ein Treffen mit zukünftigen Mitarbeitern international agierender Unternehmen, mit den Trendsettern im Business, die mehrere Sprachen sprechen, global denken und an einem positiven Wandel in der Gesellschaft interessiert sind. Die Wirtschaft muss für diese junge Generation ein attraktiv bleiben.

Dies gilt ganz besonders für Russland. Das Land steht 2012 vor großen gesellschaftlichen Veränderungen. Die Wirtschaft muss wissen, was die aktive Jugend im Land denkt, damit man die weiteren Entwicklungswege mit ihr zusammen gehen kann. Denn die Stimme der Jugend ist die Stimme der Zukunft.)

INTERNATIONALER KONGRESS AIESEC:
[HTTP://IC2012.RU](http://ic2012.ru)

AIESEC IST DIE GRÖSSTE INTERNATIONALE STUDENTENORGANISATION WELTWEIT IN 111 LÄNDERN, IN DENEN ÜBER 60.000 MITGLIEDER UND ALUMNIS AKTIV SIND. ZU DEN PARTNERN DER ORGANISATION ZÄHLEN 4000 UNTERNEHMEN VERSCHIEDENER EBENEN UND BRANCHEN. FÜR SIE IST AIESEC DIE KADERSCHMIEDE UND DIE QUELLE FÜR NEUE IDEEN ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG.

РАЗГОВОРЫ О БУДУЩЕМ

СТУДЕНТЫ СО ВСЕГО МИРА ВСТРЕТЯТСЯ В МОСКВЕ
УЖЕ В АВГУСТЕ. / РАДА КОНСТАНТИНОВА, AIESEC

Такие конференции проводятся раз в год в разных городах мира и являются платформой для взаимодействия крупного бизнеса и активной молодежи из 110 стран.

Семинары, мастер-классы и лекции, бесконечные дискуссии и проектная деятельность, — вся образовательная программа конференции направлена на то, чтобы найти точки соприкосновения между международными участниками, бизнесом и представителями государственных органов РФ, а также на то, чтобы повысить эффективность их сотрудничества.

700 лидеров национальных отделений ассоциации AIESEC и 400 ее выпускников приедут в Москву, чтобы обсудить глобальные проблемы, актуальные тренды в социальной и экономической сферах и разработать стратегии развития международной ассоциации, учитывая запросы мирового сообщества.

Темы, вынесенные на обсуждение в этом году — устойчивое развитие, инновационные технологии, социальное предпринимательство и ответственное лидерство. Основная идея всего Конгресса — это будущее.

10 дней Международного Конгресса — это 10 разных площадок. Среди них конференция «Голос молодежи», Международный Фестиваль Культур в Парке им. Горького, Фестиваль России, Форум «Молодежь и Бизнес», Международный Конгресс выпускников AIESEC, официальные ужины, круглые столы и многое другое.

Ежегодно право проведения Международного Конгресса разыгрывается между несколькими странами. Россия впервые за время существования международной ассоциации выиграла право провести Международный Конгресс у себя. В предыдущие годы принимающими странами были Кения (2011), Индия (2010), Малайзия (2009), Бразилия (2008).

Перед организационным комитетом Международного Конгресса (командой молодых людей не старше 28 лет) стоит сложная задача: меньше, чем за год подготовить базу, чтобы событие мирового масштаба состоялось в стране; найти площадки, партнеров для конференции, разработать совместно с мировым сообществом концепцию мероприятий,

организовать в страну приезд участников. Такой опыт для лидеров ассоциации — эксперимент одного года. Команда набирается из представителей разных культур, которые переезжают на год в Россию.

О своем опыте в организации Международного Конгресса

AIESEC в Германии рассказывает Ханнес Шарипутра Чопра, генеральный директор страховой компании «РОСНО» в составе Allianz AG 2007–2011 гг., вице-президент Allianz 2005–2011 гг., президент национальной ассоциации AIESEC Германия 1992–1993 гг., член Совета попечителей Международного Конгресса AIESEC в России в 2012 г.:

Мне было 23, когда я оказался в команде, готовившей Международный Конгресс AIESEC в Германии в 1991 г. Он был 43-им по счету в мире. В Германию тогда приехали участники из 70 стран, около 600–700 молодых людей (сегодня Конгресс собирает около 700 участников из 110 стран). Даже сейчас атмосфера, царившая тогда там, кажется мне невероятной.

К тому времени я работал в молодежной ассоциации всего полтора года, занимался локальными проектами. Поэтому такой настоящему международный опыт был для меня и сложным, и интересным. Готовили все полтора года. Торжественное открытие и закрытие, официальный бизнес-ужин для партнеров, фестиваль культур, обучающие туры по стране — это лишь часть тех площадок Международного Конгресса, которыми я занимался вместе с командой организаторов.

Результатом проделанной работы стала поддержка крупнейших компаний Германии, международного бизнеса и официальных лиц, которые впоследствии продолжали сотрудничать с молодежью в стране. Международный Конгресс в Германии прошел под патронажем Рихарда Карла фон Вайцзеккера, Федерального президента Германии (1984–1994 гг.). Результатом лично для меня стали



новые друзья и близкие люди по всему миру, которые во многом помогли мне стать тем, кто я есть сейчас.

Сложно даже представить, как бы сложились мои последующие годы без этой практики. В 1992 г. я уехал волонтером в Азию, где три месяца организовывал мероприятия для местных жителей, потом вернулся в Германию и стал президентом национального отделения AIESEC в Германии с 1992 по 1993 гг. (опыт руководителя в AIESEC длится год).

Для бизнеса Конгресс — это встреча лицом к лицу с будущими сотрудниками международных компаний, законодателями мировых трендов и тенденций в бизнесе, знающими иностранные языки, мыслящими глобально и заинтересованными в позитивных изменениях в обществе. Бизнесу важно быть привлекательным для этого нового поколения.

Особенно в России, когда абсолютно очевидно, что в 2012 г., страна стоит на пороге больших перемен и переустройства общества. Бизнесу нужно слушать, что думает активная молодежь в этой стране (здесь ее очень много), чтобы выбирать пути дальнейшего развития вместе с ней. Ведь голос молодежи — это голос будущего.)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС AIESEC:
[HTTP://IC2012.RU](http://IC2012.RU)

AIESEC является крупнейшей в мире НЕПОЛИТИЧЕСКОЙ, НЕРЕЛИГИОЗНОЙ И НЕКОММЕРЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ. ОНА ОБЪЕДИНЯЕТ 111 СТРАН И ТЕРРИТОРИЙ, 60 000 СТУДЕНТОВ И НЕДАВНИХ ВЫПУСКНИКОВ, А В СПИСКЕ ПАРТНЕРОВ ОРГАНИЗАЦИИ — 4 000 КОМПАНИЙ САМОГО РАЗНОГО УРОВНЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ДЛЯ НИХ AIESEC — это хороший источник ценных кадров и свежих идей для развития бизнеса.



red 2010 / Fotolia.com

VOM WODKA ZUM WEIN

IN RUSSLAND ERFREUT
SICH WEIN WACHSENDER
BELIEBTHEIT. DIE NACHFRAGE
BEI QUALITÄTSWEINEN
WÄCHST. / BERND HONES, GTAI

Russinnen und Russen trinken immer mehr Wein. Seit 1995 hat sich der Verbrauch in Russland verdoppelt auf 6,2 Liter pro Einwohner. Tendenz: weiter steigend – und das noch mindestens die kommenden fünf Jahre, prognostiziert das Marktforschungsinstitut Impact Databank. Zum einen nimmt die Kaufkraft in Russland zu. Während im Jahr 2010 noch 13,1 Prozent der Bevölkerung unter der Armutsgrenze lebten, dürften es 2012 nur noch 11,3 Prozent sein, sagt Jelena Porman, Direktorin der Moscow Wine Expo. Das heißt: Rund drei Millionen Russen mehr könnten sich künftig ab und an eine Flasche qualitativ hochwertigen Weines kaufen.

Zum anderen wächst die Nachfrage nach Qualitätswein, davon ist Wladislaw Roi von der Firma Winberri überzeugt. Sowohl die Kaufkraft als auch die Kultur beim Genuss von Alkoholika steigen. Das jährliche Wachstum bei Elite-Alkoholika prognostiziert Roi je nach Segment auf zwei bis vier Prozent. Dieser Trend werde mindestens drei bis fünf Jahre anhalten.

Auch Uwe Rößler, Geschäftsführer des Selbstbedienungs-Großhandelsunternehmens Selgros, bestätigt den Trend weg von süßen und halbtrockenen Weinen hin zu trockenen Weinen im mittleren Preissegment zwischen zehn und 15 Euro. Dazu greifen immer mehr Arbeitnehmer mit einem Einkommen zwischen 1.000 und 2.000 Euro pro Monat, so Rößler. Und davon gebe es eine immer größere Anzahl. Das führe dazu, dass der Markt stark umkämpft sei. Die Nase vorne haben bei Selgros französische, italienische und spanische Weine. Aber die Konkurrenz aus Übersee schläft nicht.

Im hochpreisigen Segment zählen bei Selgros vor allem Franzosen und Italiener zu den Lieblingen der russischen Konsumenten. Das kommt laut Rößler nicht von ungefähr. „Russen sind sehr reisefreudig“, sagt Rößler. „Weine, die sie im Urlaub trinken, suchen sie auch zu Hause.“ Weil viele auf Deutschland-Reisen schon einmal einen Burgunder oder einen Riesling probiert haben, hätten deutsche Weine einen

guten Ruf. „Aber es gibt keinen Importeur, der ein vernünftiges Sortiment anbietet“, kritisiert Rößler. Egal ob bei den gehobenen Einzelhandelsketten Asbuka Wkusa und Perekrestok, beim Großhändler Metro oder den Hypermärkten Real und Globus – deutsche Weine im mittleren oder Premium-Preissegment sind dort kaum vertreten. „Um das zu ändern, müsste man deutsche Weine richtig promoten“, meint der Großhandelsexperte.

Genau dieses Ziel verfolgt Hans-Dieter Weingärtner von der Wein-Managementfirma NomisGroup. „Die russischen Verbraucher orientieren sich weg von süßen Billigweinen hin zu mittelpreisigen trockenen Weinen“, berichtet er von seinen Erfahrungen bei Degustationen. Grau- oder Weißburgunder kämen ausgezeichnet an, aber es gebe schlichtweg zu wenig deutsche Weine im mittleren Preissegment. Im Gegensatz zu Billigweinen. Fast jeder Discounter führe süße oder halbtrockene Weißweine aus Deutschland, wie etwa Liebfrauenmilch. Um in Russland zu beweisen, dass Deutschland weit mehr zu bieten hat, bietet die NomisGroup etwa auf der Nahrungsmittelmesse „Prodexpo“ Weinverkostungen an.

Bislang dominieren jedoch Billigweine den russischen Weinmarkt (nach Volumen gerechnet). Drei Viertel aller in Russland verkauften Weine gehen zum Preis von bis zu 110 Rubel über die Ladentheke, wobei 45 Prozent bis zu 90 Rubel (rund 2,30 Euro) kosten, heißt es beim Marktforschungsinstitut Ziffra.

Drei Viertel der in Russland gekauften Weine sind süß oder halbsüß. Der Rest der Nachfrage entfällt auf Tafelweine. Nur noch ein Zehntel ist hochprozentiger Portwein. Doch das Verhältnis dürfte sich nicht nur aufgrund von Nachfrageänderungen hin zu hochwertigen Tafelweinen verschieben, sondern auch aufgrund gesetzlicher Änderungen. Seit November 2011 fallen halbsüße Weine nicht mehr unter die Rubrik „Wein“, sondern in die Kategorie „Weingetränke“. Zum 1. Juli 2012 wird die Akzise auf diese „Weingetränke“ verfünffacht. Die Folge: Der Abgabepreis dürfte von 110 auf 170 Rubel pro Flasche steigen. Damit entfällt der Preisvorteil gegenüber manchen Tafelweinen.

Mehr als ein Drittel der in Russland nachgefragten Weine werden importiert. Damit ist das größte Land der Welt der viertgrößte Weinimporteur – nach der Bundesrepublik Deutschland, Großbritannien und den USA. Russlands wichtigster Weinlieferant ist Frankreich (gemessen am Wert). Im Jahr 2010 hat Frankreich Weine für knapp 140 Millionen US-Dollar nach Russland geliefert. Dahinter folgen Italien, Spanien, die Ukraine, die Republik Moldau, Chile und Deutschland. Deutschland exportierte 2010 über 23 Millionen Liter Wein nach Russland für 33,8 Millionen US-Dollar. Damit belief

sich der dem Zoll gemeldete Warenwert deutscher Weine im Schnitt auf 1,44 Euro. Spitzenreiter Frankreich etwa hat (nur) doppelt so viel Wein nach Russland exportiert, aber einen viermal so hohen Preis erzielt. Der Liter französischen Weines wurde durchschnittlich auf einen Wert von 2,80 Euro taxiert.

Ein Blick auf den beliebten Internetshop <http://www.utkonos.ru> zeigt den Unterschied im Sortiment zwischen deutschen und französischen Weinen. Der teuerste deutsche Wein kommt von der Mosel und ist für sechs Euro zu haben. Für den edelsten „Franzosen“, einen Chateau Margaux aus dem Jahr 2001, hat der anspruchsvolle Russe 27.419 Rubel zu zahlen. Das sind umgerechnet knapp 700 Euro. Auch spanische, italienische oder chilenische Weine sind in einer höheren Preiskategorie angesiedelt als die Auswahl deutscher Weine bei Utkonos.

In Russland stellen 87 Betriebe selbst Wein her und decken mit Ihrer Produktion 70 Prozent des Marktes ab. Allerdings produzieren sie laut russischem Landwirtschaftsministerium nur rund 20 Millionen Dekaliter auf Basis eigener Weintrauben. Den Rest der Inhaltsstoffe importieren sie unter der Warenbezeichnung „Weinmaterial“, um dieses in Russland zu Wein zu verarbeiten.

Die Weinernte ist im Jahr 2011 um elf Prozent auf 360.000 t gestiegen, nach einem Plus von knapp neun Prozent im Vorjahr. Davon kommen 80 Prozent aus den beiden südrussischen Regionen Krasnodar und Dagestan. Auf die Weinherstellung hat die größere Traubenernte jedoch keinen positiven Einfluss genommen. Die Produktion von Tafelwein sank 2011 um 10,3 Prozent auf 40,4 Mio. Dekaliter und damit auf das Niveau von 2009 (nach Angaben der russischen Statistikbehörde Rosstat). Der Präsident des Verbandes der Russischen Winzer und Weinproduzenten, Leonid Popowitsch, führt das auf den Mangel an Lizenzen zurück. Denn im Jahr 2011 liefen bei den meisten Herstellern und Distributoren die 5-Jahres-Lizenzen für Alkohol aus. „Es gab viele Fälle, in denen Unternehmen monatelang keine Erlaubnis hatten. Das war am Jahresende nicht wieder aufzuholen“, so Popowitsch gegenüber der Wirtschaftszeitung „Kommersant“. Außerdem sei die Nachfrage 2011 um rund fünf Prozent gesunken.

Laut Informationen des Marktforschungszentrums für föderale und regionale Alkohölmärkte (ZIFRRA) werden in Russland auf gerade einmal 30.000 Hektar (ha) Wein angebaut. Über das größte Anbaugebiet verfügt

das Unternehmen Kuban Wino mit 7.500 ha, dahinter folgt der Produzent Fanagorija mit 2.500 ha. Der Agrobetrieb Sauk-Dere verfügt über 137 ha Rebfläche und will weitere 800 ha bepflanzen. Das Winzer-Unternehmen Nowokrymskoje hat erst im April 2011 die Alkohollizenz erhalten. Mit Kapazitäten von 30.000 Dekaliter und 70 ha Weinanbaufläche nimmt sich der Betrieb für russische Verhältnisse recht klein aus. Doch bis 2013 sollen die Rebfläche auf 200 ha und die Kapazitäten für Schaumweine auf 100.000 Dekaliter erweitert werden.

Der ehemalige Landwirtschaftsminister Wiktor Semjonow, Eigentümer des Gemüseproduzenten Belaja Datscha, hat im Südosten Frankreichs einen vier ha großen Weinberg übernommen. Beim Partnerunternehmen Chateau de Roubine stellt seine Firmen jährlich 30.000 Flaschen Rotwein her. Davon werden 10.000 unter der Marke Blanche Villa de Provence bei Metro Cash & Carry sowie bei Stockmann zum Preis von knapp 20 Euro die Flasche vertrieben. „Mein Leben hätte nicht ausgereicht, um in Russland guten Wein anzubauen“, rechtfertigte der Agrarinvestor sein Auslandsengagement gegenüber der Wirtschaftszeitung „Wedomosti“.)

BINETZKY BRAND & PARTNER

RECHTSANWÄLTE UND STEUERBERATER

MOSKAU MINSK

Wir verbinden internationales wirtschaftsrechtliches Know-how ergebnisorientiert mit unserem exzellenten lokalen Wissen.

Gesellschaftsrecht, Steuerrecht, Immobilien- und Baurecht, Handels- und Vertriebsrecht sowie Prozessrecht sind unsere Schwerpunkte.

Ansprechpartner:
Thomas Brand
Rechtsanwalt und Partner
thomas.brand@bbpartners.de

Tel.: +7 495 662 33 65
Fax: +7 963 966 33 66
Pokrovskij Bulvar 4/17
101000 Moskau

www.bbpartners.ru



ОТ ВОДКИ К ВИНУ

ВИНО В РОССИИ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫМ.
СПРОС НА КАЧЕСТВЕННЫЕ ВИНА РАСТЕТ. / БЕРНД ХОНЕС, GAI

Россияне стали пить больше вина. С 1995 г. его потребление увеличилось в два раза и достигло 6,2 л на человека. По прогнозам маркетинговой компании Impact Databank, тенденция к росту продолжится еще по крайней мере в течение пяти лет. Кроме того, растет покупательская способность населения. Если в 2010 г. за чертой бедности жил 13,1% населения, то в 2012 г. это будут уже 11,3%, – рассказывает Елена Порман, исполнительный директор международной выставки Moscow Wine Expo. – А это значит, что на три миллиона россиян больше сможет время от времени позволить себе бутылку качественного вина.

К тому же, растет спрос на качественное вино, – убежден Владислав Рой, коммерческий директор сети алкогольных гипермаркетов «Винберри». Растет и покупательская способность, и культура потребления алкоголя. Рой предсказывает ежегодный рост потребления элитного алкоголя от двух до четырех процентов в зависимости от сегмента. Этот тренд, по его словам, продлится как минимум от трех до пяти лет.

Уве Рёслер, гендиректор сети центров оптовой торговли «Зельгрос», подтверждает наметившуюся тенденцию перехода от сладких и полусухих вин к сухим среднего ценового сегмента в 10–15 евро за бутылку. Такое вино, по словам Рёслера, все чаще покупают те, чей ежемесячный доход составляет 1000–2000 евро, а число таких покупателей неуклонно растет. Следствием этой тенденции становится рост конкуренции на рынке. В ассортименте «Зельгроса» лидируют французские, итальянские и испанские вина. Но и конкуренты из Нового Света тоже не дремлют.

В дорогом сегменте наибольшей популярностью у покупателей «Зельгроса» пользуются вина из Франции и Италии. Рёслер не видит в этом случайности. «Россияне очень любят путешествовать. И вина, которые они пили в отпуске, им хочется потом пить и дома». Во время поездок в Германию многие россияне попробовали бургундское или рислинг, поэтому у немецких вин неплохая репутация. Но, по словам Рёслера, на рынке нет импортера, который мог бы предложить продуманный ассортимент. В сетевых супермаркетах «Азбука Вкуса» и «Перекресток», в мелкооптовых центрах Metro или в гипермаркетах Real и «Глобус», – почти нигде вы не найдете немецких вин среднего и дорогого сегмента. «Чтобы изменить ситуацию, нужен правильный промоушн немецких вин», – считает Уве Рёслер.

Как раз эту цель преследует Ханс-Дитер Вайнгертнер, владелец фирмы NomisGroup, которая занимается винным маркетингом. «Дешевым сладким винам российские потре-

бители все больше предпочитают сухие вина среднего ценового уровня», – делится он своими наблюдениями. Такие сорта, как Граубургундер или Вайсбургундер пошли бы здесь на ура, но в магазинах почти нет немецких вин среднего ценового сегмента. В отличие от дешевых. Почти в любом недорогом супермаркете вы найдете сладкие или полусухие вина из Германии, вроде Liebfrauenmilch. На продуктовой выставке «Продэкспо» NomisGroup устраивала винные дегустации, чтобы повысить среди россиян репутацию немецкого вина.

Пока же на российском рынке доминируют дешевые вина (если считать по объему). Как показывают маркетинговые исследования, три четверти всех реализуемых в России вин продаются по цене до 110 руб., 45% из них – по цене до 90 руб. (2,30 евро).

Три четверти вин, продаваемых в России, относятся к категории сладких или полусладких. Остаток приходится на столовые вина. Десятая часть – на крепленый портвейн. Соотношение должно измениться в пользу столовых вин – причем не только из-за изменений в потребительских вкусах, но и по причине изменений нормативной базы. С ноября 2011 г. полусладкие вина перенесли из раздела «вино» в раздел «винные напитки». С 1 июля 2012 г. акцизы на винные напитки увеличатся в пять раз. Это значит, что розничная цена со 110 руб. вырастет до 170 руб. Таким образом, покупать некоторые марки столового вина будет дешевле.

Более трети вин, продаваемых в России, поступают за счет импорта. Россия занимает четвертое место в мире по импорту вина. Впереди нее находятся Германия, Великобритания и США. Крупнейший импортер вина в Россию – Франция (если считать по сумме сделок). В 2010 г. сумма поставок французского вина в Россию составила 140 млн долл. За Францией следуют Италия, Испания, Украина, Молдова, Чили и Германия. В 2010 г. Германия поставила в Россию свыше 23 млн л вина на сумму в 33,8 млн долл. При этом средняя стоимость литра немецкого вина, заявленная на таможне, была 1,44 евро. Франция, лидер среди импортеров, поставляет в Россию только в два раза больше вина по объему, но по цене она выручает в четыре раза больше, чем Германия. Средняя стоимость литра французского вина, заявленная на таможне, составляет 2,80 евро.

Разницу в ассортименте между французскими и немецкими винами можно увидеть, посмотрев, например, сайт популярно интернет-магазина «Утконос» (www.utkonos.ru). Самое дорогое немецкое вино здесь – мозельское и стоит оно 6 евро. Самое дорогое французское – «Шато Марго» 2001 года стоит 27,419 рублей. В пересчете это 700 евро. Ис-

панские, итальянские, чилийские вина также представлены в «Утконосе» в более дорогих ценовых сегментах, чем немецкие.

В России есть 87 предприятий по производству вина, которые покрывают своей продукцией 70% рынка. Но, по данным российского Минсельхозпрома, только 20 млн декалитров они производят из собственного винограда. Остальное вино производится из импортного «винного материала».

В 2011 г. урожай винограда вырос на 11% и достиг 360 000 т. В 2010 г. рост составлял девять процентов. 80% винограда было собрано в южных регионах России – в Дагестане и в Краснодарском крае. Однако на производство вина высокий урожай винограда положительно не повлиял. Производство столового вина в 2011 г. снизилось на 10,3%, до 40,4 млн декалитров. Такой же объем производства был в 2009 г. (по данным Росстата). Президент Союза виноградарей и виноделов России Леонид Попович объясняет спад проблемами с лицензиями. В 2011 г. у многих производителей и дистрибьюторов алкоголя закончилось действие пятилетних лицензий. «Были случаи, когда некоторые компании по несколько месяцев не могли получить новые разрешения. К концу года они не смогли навестать упущенное», – рассказал Попович в интервью газете «Коммерсант». Кроме того, в 2011 г. спрос, по его словам, снизился на пять процентов.

По данным Центра исследований федерального и регионального рынков алкоголя (ЦИФРРА), площадь виноградников в России составляет 30 тыс. га. Самые крупные винодельческие угодья принадлежат компании «Кубань-Вино» – 7 500 га. За ней идет «Фанагория» – 2 500 га. Агрофирма «Саук-Дере» располагает 137 га и собирается освоить еще 800. Винодельческое предприятие «Новокрымское» получило лицензию только в апреле 2011 г. Пока, с учетом российских условий, у него не очень большие возможности: 70 га виноградников и производство мощностью в 30 000 декалитров. Но к 2013 г. компания рассчитывает увеличить площадь угодий до 200 га, а производство – до 100 000 декалитров шипучих вин в год.

Виктор Семенов, бывший министр сельского хозяйства, владелец агрофирмы «Белая дача», купил четыре га виноградников на Юго-востоке Франции. Вместе с компанией-партнером – Chateau de Roubine – он производит 30 000 бутылок красного вина в год. Из них 10 000 бутылок продаются под маркой Blanche Villa de Provence в гипермаркетах Metro и в «Стокманне» по цене 20 евро за бутылку. «Мне и целой жизни не хватит, чтобы наладить производство хорошего вина в России», – объяснил бизнесмен свои иностранные инвестиции в интервью газете «Ведомости».)

BÜROIMMOBILIEN IN MOSKAU 2011.

DIE SITUATION AUF DEM MARKT FÜR BÜROIMMOBILIEN HAT SICH IM VERGANGEN JAHR SEHR HETEROGEN ENTWICKELT.
OLGA JASKO, KNIGHT FRANK



12ee12 / dreamstime.com

Während sich die ersten sechs Monate 2011 durch ein Plus auszeichneten, fiel die Kurve im dritten Quartal saisonbedingt stark ab. Gegen Ende des Jahres hingegen zeigte der Markt wieder eine starke Belebung: Allein im vierten Quartal wurden 40 Prozent des gesamten Jahresgeschäfts abgeschlossen. Wenn 2010 das Jahr der Regeneration des Marktes nach der Krise 2008 / 2009 war, so war 2011 das Jahr der nachhaltigen Marktentwicklung: das faktische Wachstum der Nachfrage, der Mietsätze und der qualitative Wandel von Angebot und Nachfrage.

Die qualitative Entwicklung des Marktes spiegelte sich in einem Anwachsen des Marktanteils der A-Klasse Immobilien und der Neubauten im Vergleich zu 2007 bis 2010 (20-30 Prozent) bis zu 40 Prozent für 2011. Auch die Qualität der Bau- und Dienstleistungen erhöht sich zusehends und ein Gebäude der A-Klasse aus den Jahren 2000 bis 2005 unterscheidet sich bedeutend von der, die 2010 / 2011 geboten wird.

Trotzdem war der Anteil der Gebäude, die tatsächlich in Betrieb genommen wurden, in beiden Klassen niedrig: rund 720.000 m² bei einem Gesamtumfang des Angebots an A- und B-Klasse Büros in Moskau von zwölf Millionen m². Das ist ungefähr mit 2005 vergleichbar. Die Ursachen liegen im Rückgang der Developeraktivität und in der neuen Politik der Moskauer Stadtregierung. Die Revision und Aufhebung einer Reihe von Investitionsverträgen, die Initiative zur Änderung der Mietfristen für Grundstücke, das Verbot der Bautätigkeit innerhalb des dritten Autobahnringes, die Änderung der Stadtgrenzen und der mögliche Umzug der Regierungsstruk-

turen aus dem Moskauer Zentrum bremsen den Markt.

In Zukunft wird es ein Defizit an Objekten in Prämielage geben, nach denen die Nachfrage traditionell immer sehr hoch ist, aber das Angebot wird sich auf die vorhandenen und die noch im Bau befindlichen Objekte beschränken. Eben hier entstand der Markt und hier konzentrieren sich nach wie vor die meisten Büroflächen. In den kommenden Jahren wird sich das zugunsten weiter entfernt liegender Stadtgebiete ändern. Der Hauptteil der neuen Gebäude befindet sich innerhalb des Dritten Rings, mit Ausnahme einiger Großprojekte.

Bis 2015 soll „Moscow-City“ fertig gestellt werden. Die Büroflächen in der City machen ungefähr die Hälfte aller Mietbüroflächen aus, die bis 2013-2015 in Betrieb genommen werden sollen. Gegenwärtig werden folgende Objekte fertig gestellt: Mercuri City, Zentralnoe Jadro, der Osturm des Föderationskomplex, der Evolutionsturm und die Multifunktionalen Komplexe auf dem 15. und 16. Grundstück.

Obwohl die Stadtregierung den Umzug der administrativen Strukturen nach „Neu-Moskau“ beschlossen hat, glauben die meisten Marktteilnehmer, dass die Dezentralisierung der Infrastrukturprojekte erst in 20 bis 25 Jahren in greifbare Nähe rückt. Solange es keine verständlichen Pläne für eine umfassende Entwicklung des neu zu erschließenden Territoriums gibt, wird die Nachfrage in den zentralen Stadtgebieten hoch bleiben.

Im Ganzen zeigte die Nachfrage nach Klasse A und B Flächen eine positive Dynamik. 2011 wurden rund eine Million m² erfasst, darin sind die Verhandlungen über Verlängerungen

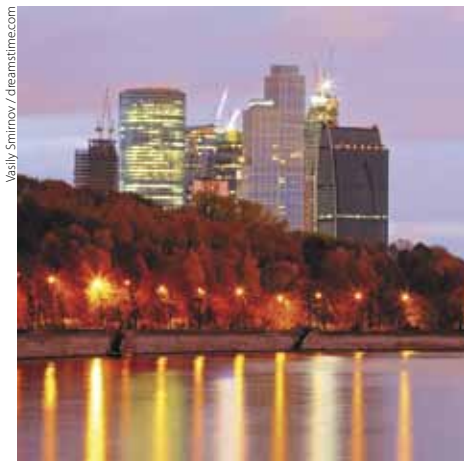
laufender Verträge nicht eingerechnet. Das ist vergleichbar mit 2010, als der Hauptteil der Deckung durch den Aufschub der Miete aus den Jahren 2008 und 2009 erzeugt wurde. 2011 gab es dieses Phänomen nicht, es handelt sich also um ein reales Wachstum.

Der durchschnittliche Mietvertrag für Büroflächen wird in Moskau für eine Frist von fünf Jahren abgeschlossen. Die Mehrheit der Mieter, die ihre Verträge im Rekordjahr 2007 abgeschlossen haben, werden im laufenden Jahr neue Möglichkeiten prüfen. Außerdem haben viele Mieter ihre Verträge verlängert, auch weil es keine besseren Alternativen gibt. Z.B. wurden die Verträge mit den Mietern bekannter Businesszentren wie „Krylatskie Holmy“, „Dukat III“, „Lesnaja Plaza“, „Aurora Business Park“ verlängert. Viele Mieter hatten zwar einen Umzug in Betracht gezogen, konnten ihn dann aber wegen mangelnder Angebote nicht realisieren.

Der Rückgang bei den Neubauten und die stabile starke Nachfrage führten zu steigenden Mieten. Die Mieten stiegen im Laufe des Jahres um zehn Prozent bei den Klasse A Objekten und um rund sechs Prozent bei den Klasse B Objekten. Sie betrugen im Durchschnitt 839 US-Dollar und 480 US-Dollar pro m² pro Jahr. Betroffen sind besonders Objekte in den bevorzugten Lagen.

Seit dem Verbot für Neubauten im Stadtzentrum macht sich eine verstärkte Differenzierung der Mieten in Abhängigkeit zur Entfernung des Objekts vom Boulevarding bemerkbar. Innerhalb des Rings werden Mieten von 1000 bis 1300 US-Dollar pro m² pro Jahr und mehr gezahlt. Höchstpreise werden in Objekten auf der Tverskaja und im historischen Zentrum gezahlt. Höhere Mieten zahlt man in Europa nur noch im Londoner West-End (1530 US-Dollar m² / Jahr). Außerhalb des historischen Zentrums fallen die Preise gleich auf 750 – 1000 US-Dollar pro m² pro Jahr. In großen Objekten, in Randlagen und die erst vor kurzem in Betrieb genommen wurden, kann man sich für 650-800 US-Dollar pro m² pro Jahr einmieten. Hier ist noch ein relativ hoher Leerstand zu verzeichnen.

Da der Büroimmobilienmarkt immer stark von der wirtschaftlichen Situation abhängt, machte sich auf dem Markt gegen Ende des Jahres Verunsicherung breit. Allerdings hat die Nachfrage bisher noch nicht nachgelassen und die Mietpreise sind stabil. Grundsätzlich unterscheidet sich die Situation gegenüber 2008 wesentlich von der heutigen. Damals war der Markt eindeutig überhitzt. Die Mieten hatten Höchstpreise erreicht und viele Gebäude unterschiedlicher Klassen wurden gebaut. Wenn sich makroökonomische Situation nicht ändert, und das Angebot sich nicht wesentlich vergrößert, werden die Mietpreise zumindest auf dem derzeitigen Niveau bleiben.)



РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

ЧТО ПРИНЕС 2011 Г.? / ОЛЬГА ЯСЬКО, KNIGHT FRANK

Ситуация на рынке офисной недвижимости в течение 2011 г. была неоднородной. Первые шесть месяцев характеризовались подъемом, в третьем квартале произошло сезонное снижение деловой активности, которое стало более заметным на негативном внешнем фоне. Однако к концу года рынок наблюдал традиционную для этого периода высокую активность: в IV квартале было заключено около 40% годового объема сделок. И если 2010 г. стал годом восстановления рынка после кризиса 2008-2009 гг., то в 2011 г. мы увидели поступательное развитие рынка: фактический рост спроса, увеличение арендных ставок, а также качественные изменения спроса и предложения.

Качественное развитие рынка в части предложения отразилось в увеличении доли класса А в общем объеме нового строительства по сравнению с 2007-2010 гг. (20-30%) до 40% в 2011 г. Повышается и качество строительства, и зачастую здания класса А, построенные в 2000-2005 гг. и в 2010-2011 гг. значительно отличаются.

Однако объемы ввода в эксплуатацию были низкими в обоих классах: на уровне 720 тыс. м², при общем объеме предложения почти 12 млн м² офисных площадей класса А и В в Москве. Эта величина сопоставима с уровнем 2005 г. Столь низкое значение связано с двумя основными факторами: снижением в 2008 г. девелоперской активности (поскольку строительный цикл офисного центра составляет около 3-4 лет, это явилось основной причиной низкого прироста предложения в 2011-2012 гг.), а также новой политикой московских властей. Пересмотр и отмена ряда инвестиционных контрактов, инициатива по изменению сроков аренды земли для девелопмента, запрет строительства внутри Третьего Транспортного Кольца, изменение границ города и возможное перемещение части властных структур из центра Москвы, – все эти мероприятия повлекли за собой пересмотр планов и торможение реализации новых проектов.

Таким образом, в Москве будет наблюдаться дефицит объектов с премиальным местополо-

жением: спрос на них традиционно высокий, а предложение будет ограничено теми объектами, которые на данный момент находятся в стадии строительства. Именно здесь зарождался офисный рынок и до сих пор наблюдается самая высокая концентрация офисных площадей. В ближайшие годы этот показатель сместится в сторону более удаленных от центра районов. Основная часть новых проектов находится в пределах Третьего Транспортного Кольца, за исключением нескольких крупных проектов в развитых деловых зонах, в частности, вдоль Ленинградского шоссе.

В планы девелоперов входит завершение реализации объектов в «Москва-Сити» к 2015 г. Арендуемая площадь в этих объектах составит около половины всей площади в объектах класса А, планируемых к вводу в 2013-2015 гг. На сегодняшний день достраиваются такие проекты, как «Меркурий Сити», «Центральное Ядро», Башня «Восток» комплекса «Федерация», «Башня Эволюция», а также МФК на 15 и 16 участках.

Несмотря на инициативу московских властей по перемещению административных центров в район «новой Москвы», большинство участников рынка склонно полагать, что децентрализация инфраструктурных объектов является перспективой 20-25 лет. Пока нам не будут понятны планы по комплексному развитию этой территории, традиционно высокий спрос на объекты в центральной части города будет сохраняться.

В целом, спрос на офисные площади класса А и В в течение года показывал положительную динамику. По итогам 2011 г. объем поглощения составил около 1 млн м² (без учета сделок по продлению текущих договоров). Это сопоставимо с показателем 2010 г., когда основная часть поглощения формировалась за счет отложенного с 2008-2009 гг. спроса. В 2011 г. эффект «отложенного спроса» практически не наблюдался, и можно говорить о фактическом росте текущего спроса.

Поскольку срок аренды офисного помещения на московском рынке составляет в среднем пять лет, большинство арендаторов, заключивших договоры в рекордном по объему поглощения 2007 г., в текущем году занимались изучением возможности по аренде офисных площадей. Помимо этого, многие арендаторы пролонгировали текущие договоры, в том числе, и по причине отсутствия

более подходящих вариантов. В частности, продлили договоры арендаторы таких знаковых бизнес-центров, как «Крылатские Холмы», «Дукат III», «Лесная Плаза», «Аврора Бизнес-Парк». Причем многие крупные арендаторы рассматривали варианты переезда, но не смогли найти более подходящих опций.

Сокращение объемов нового строительства и стабильный спрос привели к росту ставок аренды. За год средние арендные ставки на офисные площади выросли почти на 10% в классе А, и на 6% в классе В и составили \$830 и \$480 м² / год (triple net). Увеличение ставок происходило, в основном, на объектах с премиальным местоположением.

Усиливается дифференциация ставок аренды в зависимости от удаленности объекта от Бульварного кольца в связи с запретом на новое строительство офисов в центре города.

Арендные ставки на премиальные объекты находятся в диапазоне \$1000-1300 м² / год, есть и более дорогие предложения. Такие объекты расположены в историческом центре, а также в сформированном бизнес-районе вдоль Тверской ул. Среди европейских городов более высокие арендные ставки в премиальном сегменте можно наблюдать только в лондонском West-End (\$1530 м² / год).

Ставки на офисные помещения класса А среднего ценового сегмента составили \$750-1000 м² / год. В этом сегменте находятся объекты за пределами исторического центра. Низкий ценовой сегмент (\$650-800 м² / год) – это, в основном, крупные объекты, которые были введены в эксплуатацию недавно и пока сохраняют высокую долю вакантных площадей.

Поскольку рынок офисных площадей во многом подвержен влиянию экономической ситуации, к концу года у многих игроков рынка появились опасения, что уровень спроса и арендные ставки могут снизиться. Однако пока снижение зафиксировано лишь в единичных объектах, а средний уровень остается стабильным. Ситуация на рынке сейчас отличается от 2008 г., когда рынок был «перегрет» и наблюдался высокий уровень ставок и большое количество крупных строящихся проектов разного качества. При сохранении текущей макроэкономической ситуации спрос на офисном рынке будет стабильным с тенденцией к повышению, а низкий уровень прироста нового предложения как минимум сохранит ставки аренды на существующем уровне.)



DEBITORENMANAGEMENT IN RUSSLAND

BONITÄTSEBWERUNG RUSSISCHER UNTERNEHMEN –
EINE „MISSION IMPOSSIBLE“? / ANDREAS STEINBORN, IKG GROUP

Russland – ein Land mit vielen Möglichkeiten – nicht zuletzt für eine vielversprechende geschäftliche Entwicklung. Aber auch ein Land, das sich einem nicht sofort erschließt, das immer wieder überrascht und in vielen Aspekten etwas Geheimnisvolles hat. Beim Auf- und Ausbau einer Geschäftsbeziehung stellt sich die Frage, wie viel Vertrauen (lateinisch: *delcredere*), wie viel Kredit man seinem Partner geben kann. Spätestens bei der Überlegung, ob, und wenn ja, unter welchen Bedingungen man ein Zahlungsziel gewähren kann, sollte es eher weniger geheimnisvoll um dieses bestellt sein. In Russland gibt es in der Zwischenzeit bereits eine Vielzahl von Quellen, die einem einen Eindruck über seinen Geschäftspartner und seine Kreditwürdigkeit verschaffen können. Das einheitliche Register juristischer Personen erfasst gesetzlich vorgeschriebene gesellschaftsrechtliche Angaben zur Gründung sowie zu Veränderungen eines Unternehmens. Gegen ein geringes Entgelt sind diese jedem Interessierten zugänglich. Es gibt eine gesetzliche Pflicht, seine Jahres- und -Quartalsabschlüsse sowohl der Steuerbehörde als auch

dem Amt für Statistik zur Kenntnis zu geben. Offiziell zugänglich sind, über den Umweg einer Informations-Agentur, nur die beim russischen Amt für Statistik hinterlegten Abschlüsse. Nicht zuletzt wegen der praktisch nicht vorhandenen Sanktionen kommt nur ein Teil aller Unternehmen in Russland dieser Pflicht nach. Darüber hinaus gibt es staatliche Register zu Immobilienrechten, zu bestimmten Anlagen (z.B. Luftfahrzeuge, Schiffe, Verkehrswege, Wasserobjekte) und zu Lizenzen. Der Föderale Antimonopoldienst führt ein Register zur wirtschaftlichen Tätigkeit von entsprechenden Unternehmen, das Föderale Institut für Industrieigentum registriert bestimmte Vermögenswerte, die diversen Selbstregulierungsorganisationen (SRO) geben Auskünfte zu ihren Mitgliedern. Daneben gibt es bereits eine Vielzahl in Bezug auf Russland aktive Auskunfteien, Rating-Agenturen, wissenschaftlichen Einrichtungen und natürlich Journalisten, welche die Wirtschaft im Allgemeinen wie auch ihre Subjekte mehr oder weniger intensiv beobachten. Wirtschaftsprüfungsgesellschaften geben ihre Einschätzung zur Richtigkeit der Finanzangaben, zur Lage des Unternehmens

ab. Unbedingt genutzt werden sollten eigene Kontakte auf allen Ebenen – zu Geschäftspartnern, Verbänden, wie z.B. der AHK oder dem AEB, und natürlich in erster Linie zum Kunden selbst, am besten persönlich oder über dessen Selbstdarstellung im Internet.

Die russischen Wirtschaftsgerichte geben auf ihren Web-Seiten alle Zahlungsklagen und Insolvenzanträge bekannt, welche bei ihnen eingereicht wurden. Auskunfteien mit Zugang zu Inkassounternehmen, informieren über entsprechende Aufträge – ein Indiz für eine möglicherweise angespannte Liquiditätssituation. Von der IKG Gruppe wurde ein internationales Internet Portal zu Zahlungstörungen entwickelt, genannt: RiskStop. In diesem haben Unternehmen die Möglichkeit, Überfälligkeiten zu melden. Daraufhin wird der Schuldner über den Eintrag informiert. Er hat nun die Möglichkeit, diese Forderung entweder zu bezahlen oder zu bestreiten. Sollte innerhalb von 14 Tagen nichts passiert sein, wird dieser Eintrag für die nächsten fünf Jahre für jeden interessierten Nutzer des Portals sichtbar. Bei Kreditversicherungen ist eine der wichtigsten Obliegenheiten die Meldung überfälliger Forderungen, in der Regel 30 – 60 Tage nach Fälligkeit. Auf Grund ihrer inzwischen relativ großen Datenbanken können sie somit Zahlungstörungen gut beobachten. Bankauskünfte sind auf Grund gesetzlicher Restriktionen de facto nicht erhältlich.

Anspruchsvoller als das Gewinnen von Informationen ist in Russland deren richtige Bewertung. Erst allmählich setzt sich bei russischen Unternehmen der Gedanke durch, dass die Finanzabschlüsse nicht nur unter dem Aspekt der Steuerminimierung erstellt werden sollten, sondern dass diese auch eine wesentliche Grundlage für deren Bonitätsbewertung sind. Hinzu kommt, dass russische Unternehmen häufig Gruppenstrukturen aufgebaut haben. Dabei wird die russische Einkaufsgesellschaft nicht selten mit dem Minimum an Kapitalanforderungen ausgestattet. Bei einer GmbH (OOO) sind dies lediglich 10.000 Rubel – praktisch nichts, um eine vernünftige Kreditentscheidung darauf abzustellen. Deshalb sollte die Basis für eine Kreditentscheidung deutlich erweitert werden. Zum Beispiel indem die Gruppe, die Kredithistorie, sowie der Vergleich zu Branchendurchschnitten bei den verschiedensten Kennziffern herangezogen werden. Dies kostet natürlich Zeit. Zeit, die Kreditversicherer und Auskunfteien sich nicht immer nehmen können, nicht zuletzt, weil die Preise für diese Dienstleistungen in deren Standardausprägung eine intensivere Prüfung kaum ermöglichen. Vor diesem Hintergrund empfiehlt es sich, das Budget für die Kreditprüfung und -Überwachung angemessen auszustatten. Dann wird auch in der Geschäftsbeziehung mit russischen Partnern der Schleier des Geheimnisvollen schnell fallen und die Basis für eine langfristige und erfolgreiche Zusammenarbeit gelegt.)

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В РОССИИ

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ
РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ –
„МИССИЯ НЕВЫПОЛНИМА“?
АНДРЕАС ШТАЙНБОРНЬ, ИКГ ГРУП

Paul Bauer / Fotolia.com



Россия – страна, открывающая много возможностей, в особенности для перспективного развития бизнеса. Одновременно – это страна, которая не каждому может открыться, которая каждый раз удивляет и таит в себе много загадок.

При налаживании и расширении деловых связей встает вопрос, насколько Вы доверяете своему партнеру (слово «доверие» на латыни звучит как «delcredere»), и в каком размере готовы предоставить ему товарный кредит. Задавая себе эти вопросы, Вы должны решить, возможно ли предоставить отсрочку, и если да, то на каких условиях. Взаимоотношения между партнерами должны быть предельно понятны и прозрачны. В России есть множество источников, позволяющих получить информацию о своем деловом партнере и его кредитоспособности. Единый государственный реестр юридических лиц содержит сведения о создании компании, а также произошедших с ней изменениях. За небольшую плату они доступны каждому заинтересованному лицу. По закону компании обязаны предоставлять свою годовую и квартальную отчетность как в налоговые органы, так и в органы статистики. Через информационные агентства официально доступна только отчетность, сданная в Федеральную службу государственной статистики. Из-за практически отсутствующих санкций только часть предприятий выполняют это обязательство в России. Кроме этого, существуют государственные реестры по правам на недвижимость, на определенные объекты (например, летательные аппараты, судна, пути сообщения, водные объекты) и лицензии. Федеральная антимонопольная служба ведет реестр по недобросовестным поставщикам, Федеральный институт промышленной собственности реги-

стрирует определенное имущество, различные саморегулируемые организации (СРО) предоставляют сведения о своих членах.

Наряду с этим существует большое количество информационных агентств, рейтинговых агентств, научных учреждений и, конечно же, журналистов, более или менее интенсивно наблюдающих как за экономикой в целом, так и за отдельными ее субъектами. Аудиторские компании оценивают достоверность финансовых данных о положении компании. Необходимо также использовать личные связи на всех уровнях – с деловыми партнерами, ассоциациями, как например, Российско-Германской Внешнеторговой палатой или Ассоциацией европейского бизнеса, и, конечно же, в первую очередь, с самими клиентом, лучше всего лично или используя их презентацию в интернете.

На веб-сайтах российских арбитражных судов можно ознакомиться с информацией обо всех поданных в суд платежных исках и заявлениях о банкротстве. Информационные агентства, сотрудничающие с коллекторскими агентствами, предоставляют информацию об этих процессах, свидетельствующих о напряженной ситуации с ликвидностью. Группой компаний ИКГ был разработан международный интернет-портал по неплатежам, названный РискСтоп. Здесь компании имеют возможность регистрировать информацию о просроченных платежах своих контрагентов. Затем должник получает информацию о внесении таких данных в реестр портала РискСтоп. Ему предоставляется возможность, либо оплатить задолженность, либо оспорить ее. Если в течение 14 дней ничего не происходит, эта запись становится видимой для каждого заинтересованного пользователя портала в следующие пять лет. При страховании торговых

кредитов обязательным условием является уведомление о просроченной дебиторской задолженности. Как правило, такое заявление необходимо подать в течение 30-60 дней после даты оплаты. Используя эту базу данных, можно отслеживать просроченную задолженность. Банковские данные фактически недоступны по причине ограничений по закону.

Более сложным вопросом в России, нежели получение информации, является ее правильная оценка. Постепенно российские предприятия осознают, что финансовая отчетность должна составляться не только с целью минимизировать налоги, но и то, что отчетность является основой для оценки платежеспособности компании. Кроме того, российские компании часто создают группы связанных предприятий. При этом российская компания-покупатель создается с минимальным размером уставного капитала. В ООО – это, как правило, 10.000 руб. – практически нулевая база для принятия разумного кредитного решения. Поэтому необходимо попытаться расширить данную базу, например, использовать различные показатели по группе, кредитную историю, а также сравнение по отрасли.

Конечно же, это занимает много времени. Времени, которого у страховщиков торговых кредитов и информационных агентств не всегда достаточно. Не последнюю роль здесь также играет и то, что цены на стандартные услуги не позволяют сделать более тщательную проверку. По этой причине рекомендуется соответствующим образом спланировать бюджет по проверке кредитов и мониторингу. Тогда упадет и завеса таинственности в деловых отношениях с российскими партнерами и будет заложена основа для долгосрочного и успешного сотрудничества.)

NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL

DIE BERLINER MAUER WIRD WIEDER AUFGEBAUT

Berlin. Es ist kein Witz: In der ehemals geteilten deutschen Hauptstadt wird tatsächlich die Mauer wieder aufgebaut. Man muss aber keine Angst haben. Das Mauer-museum am U-Bahnhof Bernauer Straße lässt nur ein kleines Stück in einer Länge von etwa 500 Metern wieder neu errichten. Es soll als Mahnmal an die DDR-Diktatur erinnern und jüngeren Generationen besser verdeutlichen, in welcher schrecklichen Weise das kommunistische Bauwerk die Menschen trennte. Die Mauer wurde nach der politischen Wende um 1990 fast komplett entfernt. Längere Original-Mauerabschnitte aus der DDR-Zeit sind nur noch an der Spree im

Stadtteil Friedrichshain und in Berlin-Mitte am Finanzministerium zu sehen.

GALGENFRIST FÜR DEUTSCHE EXPORTUNTERNEHMEN

Die veränderten steuerlichen Nachweispflichten beim Export in EU-Länder hält der DIHK für nicht praktikabel. „Die Verordnung muss neu gemacht werden“, fordert DIHK-Steuerchef Robert Heller. Es ist insoweit nur ein erster Etappensieg und eine Galgenfrist für deutsche Exportunternehmen, dass ein Verstoß gegen die neuen Vorschriften bis Ende März nicht bestraft wird. Gab es bislang verschiedene Möglichkeiten, eine umsatzsteuerbefreite Ausfuhr von Waren nachzuweisen, gilt nun nur noch die tagesgenaue „Gelangensbestätigung“ durch den Warenempfänger. Insbesondere Speditionunternehmen sehen sich mit der Neuregelung überfordert. Erkennt beispielsweise das Finanzamt die „Gelangensbestätigung“ nicht an, muss das Unternehmen die Mehrwertsteuer nachzahlen – dies kann dann den Spediteur in Regress nehmen. Problematisch ist zudem die Sprache. Zwar gibt es das Formular auch in Englisch und Französisch, doch ist zweifelhaft, ob ein tschechischer, estnischer oder ungarischer Abnehmer eine Bescheinigung in einer dieser Sprachen unterschreibt.

BLUE CARD: EINWANDERUNGSHÜRDEN FÜR HOCHQUALIFIZIERTE GESENKT

Berlin/Brüssel. „Mit der Blue Card wird die Zuwanderung für Hochqualifizierte erleichtert“, kommentiert DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben den gebilligten Gesetzentwurf zur Umsetzung der Hochqualifizierten-Richtlinie der EU. Die Arbeitserlaubnis für Fachkräfte mit einem Hochschulabschluss aus Ländern außerhalb der Europäischen Union sei vor dem Hintergrund zunehmender Fachkräftengpässe sinnvoll. Auch die Absenkung der Gehaltsgrenze im Rahmen der Niederlassungserlaubnis von derzeit 66.000 auf 48.000 Euro entspreche einer langjährigen Forderung der IHK-Organisation, so Wansleben – auch wenn sich der DIHK eine Höhe von 40.000 Euro gewünscht hätte.

GESCHÄFTSLEUTE KÖNNEN JETZT SCHNELLER EINREISEN

Berlin/Brüssel. Geschäftsreisende mit dem Ziel Europa und Deutschland können aufatmen: Das Auswärtige Amt hat auf Anregung des DIHK seine Visumpraxis gelockert. Die Visa-Annahme samt Vorprüfung wird seit Anfang des Jahres von den Konsulaten zu kommerziellen Dienstleistungsunternehmen ausgelagert. So ist garantiert, dass die Geschäftsvisa zügig und ohne größere Kosten bearbeitet werden – unabhängig von der Arbeits- und Urlaubslage in den Konsulaten. Abschließend entscheidet das Konsulat. Für Mitglieder deutscher Auslandshandelskammern (AHKs), deren Angehörige und Mitarbeiter besteht die Möglichkeit, den Visa-Service auch über die AHKs in der Türkei und Ägypten abzuwickeln. Weitere AHKs werden folgen.

EU WILL MEHRWERTSTEUERERKLÄRUNGEN VEREINFACHEN

Brüssel. Die EU-Kommission will den Kreis der Unternehmen erweitern, die ihre Mehrwertsteuererklärungen über ein Webportal in heimischer Sprache abgeben können. Sie greift damit eine Forderung des DIHK auf. Ab dem 01.01.2015 soll dies für Unternehmen innerhalb und außerhalb

der EU gelten, die Rundfunk-, Telekommunikationsdienstleistungen oder elektronische Services erbringen. Bislang profitieren nur Unternehmer von dieser Arbeitserleichterung, die außerhalb der Union ansässig sind und ihre elektronischen Dienste Privatpersonen innerhalb der EU anbieten. Da sich die Unternehmen im Normalfall mit europäischen Steuerverwaltungen in deren jeweiliger Amtssprache auseinandersetzen müssen, bringt das Portal eine große Erleichterung.

AUSBILDUNGSPAKT 2011: WIRTSCHAFT ZIEHT POSITIVE BALANZ

Berlin. Die Ausbildungschancen für junge Menschen haben sich im vergangenen Jahr erneut verbessert. „Obwohl es für die Betriebe immer schwieriger wird, alle Lehrstellen zu besetzen, können wir bei den Neuverträgen ein ordentliches Plus verzeichnen“, betont DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben. 540.000 betriebliche Ausbildungsplätze wurden 2011 neu besetzt – ein Plus von 4 Prozent gegenüber 2010. Im Bereich von Industrie, Dienstleistungen und Handel verzeichneten die IHKs sogar ein Plus von rund 6 Prozent. „Diese Zuwächse haben wir trotz eines Rückgangs bei den Bewerbern um 2,5 Prozent erreicht, weil mehr Altbewerber und lernschwächere Jugendliche eine Chance bekommen haben.“ Nach Wansleben hätte das Plus erheblich höher ausfallen können, „wenn es mehr geeignete Bewerber gäbe“. Er rechnet deshalb damit, dass im Jahr 2011 in der gesamten Wirtschaft rund 75.000 Plätze frei geblieben seien. Die Wirtschaft konnte die Zusagen im Ausbildungspakt in puncto neue Ausbildungsplätze und zusätzliche Ausbildungsbetriebe erneut übererfüllen. Die Einstiegsqualifizierungen sind dagegen hinter den Vereinbarungen zurückgeblieben. Hauptgrund: Durch das sehr große Angebot an Ausbildungsplätzen bestand schlicht ein geringerer Bedarf an EQ-Plätzen. In Zukunft wird es, laut Wansleben, vor allem darum gehen, mehr Jugendliche ohne Umweg über eine Vorbereitungsschleife direkt in Ausbildung zu bringen.

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

В БЕРЛИНЕ СНОВА СТРОЯТ СТЕНУ

Берлин. Это не шутка: в некогда разделенной стеной немецкой столице снова возводят стену. Но бояться на этот раз нечего. Строительство идет по инициативе Музея стены: рядом со станцией метро Bernauer Straße восстановят лишь небольшой отрезок длиной примерно в 500 метров. Он станет мемориалом, напоминающим о диктатуре в ГДР, и наглядно поможет понять представителям молодых поколений, каким жестоким образом эта стена разделила народ. После объединения страны в 1990 г. стена была почти полностью разрушена. Небольшие участки сохранились лишь на Шпрее в районе Фридрихсхайн и в районе Берлин-Митте рядом с Министерством финансов.

ОТСРОЧКА ДЛЯ НЕМЕЦКИХ ЭКСПОРТНЫХ КОМПАНИЙ

Объединение торгово-промышленных палат Германии (DIHK) считает нерациональным изменение правил подтверждения налоговой декларации для экспортеров. «Регламент необходимо переработать», – потребовал руководитель налогового департамента DIHK Роберт Хеллер. Пока же удалось добиться лишь промежуточной победы в виде короткой отсрочки. Нарушения нового регламента не будут караться штрафом вплоть до конца марта. Если раньше для подтверждения освобождения от уплаты НДС за экспортируемый товар существовали различные возможности, то теперь признается только один способ – «подтверждение поставки импортером», ограниченное строгим сроком. Особенно неприятным новый регламент станет для экспедиторских компаний. Если, например, финансовое ведомство не признает предъявленное «подтверждение поставки», компания должна будет выплатить НДС, и потом потребует возмещения ущерба с экспедитора. Не решена и проблема с языком. Формуляры, правда, напечатали и на английском, и на французском, но очень сомнительно, чтобы чешский, эстонский или

венгерский импортер согласился подписать подтверждение на этих языках.

BLUE CARD: ОСЛАБЛЕНЫ БАРЬЕРЫ ДЛЯ ВЪЕЗДА ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Берлин/Брюссель. «Блю Кард облегчит въезд высококвалифицированных специалистов», – комментирует председатель правления DIHK Мартин Ванслебен одобренный проект закона по реализации директивы ЕС о высококвалифицированных специалистах. Выдача разрешений на работу для специалистов, имеющих диплом о высшем образовании из стран, не входящих в ЕС, – верное решение в условиях растущего дефицита квалифицированных кадров. Снижение допустимого уровня зарплаты для получения постоянного вида на жительство с 66 000 тысяч евро до 48 000, по словам Ванслебена, тоже соответствует давним требованиям DIHK, хотя Объединение и просило снизить планку до 40 000.

УПРОЩЕН ВЪЕЗД БИЗНЕСМЕНАМ

Берлин/Брюссель. Те, кто собирается в деловую поездку в Европу, в том числе в Германию, могут вздохнуть с облегчением: по инициативе DIHK Министерство иностранных дел решило облегчить процедуру получения виз. С начала этого года подача и предварительная проверка документов будет осуществляться не в консульствах, а в уполномоченных визовых центрах. Процедура получения деловой визы будет быстрой, недорогой, она не будет зависеть от часов работы и количества свободных сотрудников консульства. Консульство будет принимать лишь окончательное решение о выдаче. Члены и сотрудники немецких внешнеторговых палат в Турции и Египте могут получать визу непосредственно в Палатах. Список таких Палат будет пополняться.

ЕС УПРОСТИТ ПОДАЧУ НАЛОГОВЫХ ДЕКЛАРАЦИЙ

Брюссель. Комиссия ЕС собирается расширить список компаний, которые могут подавать декларацию об уплате НДС через интернет-портал на их родном языке. Тем

самым она пошла навстречу требованиям DIHK. С 01.01.2015 это положение распространяется на компании, работающие на территории ЕС и за его пределами в области радио-, телекоммуникационных и электронных услуг. До сих пор же таким правом пользовались только компании, работающие за пределами ЕС и предоставляющие свои электронные услуги физическим лицам, находящимся в пределах ЕС. Новое положение позволит упростить всю процедуру, поскольку сейчас компании должны общаться с европейскими налоговыми ведомствами на официальных языках этих ведомств.

СОГЛАШЕНИЕ ОБ ОБРАЗОВАНИИ: БИЗНЕС ПОДВОДИТ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ИТОГ

Берлин. В 2011 г. у молодежи появилось больше возможностей проходить учебную практику. «Несмотря на то, что компаниям становится все сложнее укомплектовать все учебные места, мы констатируем явный рост числа практикантов», – подчеркивает председатель правления DIHK Мартин Ванслебен. В 2011 г. практиканты заняли 540 000 мест на предприятиях – это на четыре процента больше по сравнению с 2010 г. В таких отраслях, как производство, услуги и торговля, рост составил даже шесть процентов. «На фоне снижения числа претендентов на 2,5 процента роста удалось достичь за счет того, что рассматривались заявления возрастных кандидатов и отстающих студентов». По мнению Ванслебена, рост мог бы быть и больше, «если бы было больше подходящих кандидатов». По его данным, в 2011 г. незадействованными остались 75 000 мест. Таким образом, можно считать, что пункт соглашения «о создании новых учебных мест и новых учебных предприятий» бизнес выполнил. Но вот в отношении прохождения подготовительной ступени практики ничего не изменилось. Причина: из-за слишком большого предложения по учебным местам сократилась потребность в подготовительных. По словам Ванслебена, в будущем нужно, чтобы как можно больше практикантов попадали на практику напрямую, без прохождения подготовительной ступени.



Alle Fotos: Stiftung „Starost v radost“

ALTER IN FREUDE

DIE STIFTUNG „STAROST V RADOST“ NIMMT SICH DERER AN, DIE KEINER MEHR HABEN WILL.
MONIKA HOLLACHER, AHK RUSSLAND

Eigentlich wollte Elisaweta Oleskina, damals noch Studentin der russischen Philologie an der MGU, russische Folklore sammeln, als sie 2008 zusammen mit einigen Studienfreunden zum Praktikum in das Gebiet Pskow aufbrach. Die Studenten wollten in den Dörfern nach unbekannten Liedern und Tschestuschki suchen. Ihre Suche führte sie in das Altenheim des Gebiets. Für viele war das ihre erste Begegnung mit der Realität des Altseins außerhalb der Familie. Eine Begegnung mit Folgen.

Die Moskauer Studentengruppe war weniger von den materiellen Zuständen im Altersheim überrascht. Ja man habe sogar sehr viel schlimmere Zustände erwartet, berichtet Elisaweta Oleskina. Aber die Einsamkeit und die Eintönigkeit des Lebens der alten Menschen, die entweder keine Angehörigen mehr haben oder aus zerrütteten Familien stammen, schockierten die Studenten zutiefst.

Fast 40 Millionen Rentner gibt es in Russland, 32,5 Millionen davon erhalten Altersrente. Mit durchschnittlich 9.000 Rubeln im Monat lässt sich selbst bei größter Sparsamkeit nicht üppig leben. Rund fünf Millionen Rentner sind auf Zuzahlungen seitens des Staates angewiesen, um das Existenzminimum zu erhalten. Viele arbeiten auch im hohen Alter in Nebenjobs, um ihre Budget aufzubessern oder sie sind von der Unterstützung ihrer Familien abhängig.

Zurück in Moskau und unter den frischen Eindrücken entstand die Idee, sich um diese alten Leuten zu kümmern und ihnen etwas Freude im Leben zu schenken. In der Universität und unter ihren ehemaligen Mitschülern der Musikschule suchte Elisaweta Mitstreiter. Die Gruppe besorgte Geschenke und notwendige Utensilien für den täglichen Bedarf und fuhr wieder in das Pskower Altenheim, wo sie für die alten Leute ein Konzert gaben und man sich anschließend zu einem fröh-

lichen Beisammensein zusammensetzte. Es wurde beschlossen, Kontakt über Brieffreundschaften zu halten. Da es aber mehr Alte als Junge gab, suchte die Initiativgruppe über das soziale Netzwerk VKontakte nach 30 weiteren Briefpartnern. Die Resonanz war umwerfend. Es kamen weit mehr als 30 Interessenmeldungen, und so nahm die Gruppe Kontakt zu einem Heim im Gebiet Nischni Nowgorod auf.

In Russland gibt es 904 Altenheime und 32 gerontologische Zentren. In den Regionen gibt es weitere 247 Häuser, die sich um die soziale und medizinische Versorgung alleinstehender alter Menschen kümmern. Diese Einrichtungen sind alle staatlich. Verglichen mit den rund 10.000 Pflegeheimen in Deutschland sind das erschreckend niedrige Zahlen. Der private Sektor in der Altenpflege befindet sich noch in den Kinderschuhen. Abgesehen von einigen Pflegeheimen in den großen Städten, insbesondere in Moskau und im Moskauer Gebiet, gibt es kaum ein Angebot. Die Preise bewegen sich je nach Art der Betreuung und Unterbringung in Moskau von ca. 1800 bis 5000 Rubel pro Tag, was sicher nicht dem Budget eines durchschnittlichen russischen Rentners entspricht. Wer hier lebt hat eine Familie, die es sich leisten kann. Der Bedarf an einer erschwinglichen Versorgung ist extrem hoch.

Die Initiative vergrößerte sich schnell, die Bereitschaft mit Tat und auch Mitteln zu helfen, erwies sich als hoch. Auf ihren Fahrten stießen Elisaweta Oleskina und ihre Mitstreiter auf eine andere Form der „Verwahrung“ alter Leute. In vielen Krankenhäusern gibt es sogenannte „Otdelenie Se-strinskogo Uchoda“, also Pflegestationen für bettlägerige Patienten, meistens alte Menschen. In den vielen dörflichen Krankenhäusern sind diese Stationen, mangels Alternativen für eine adäquate Unterbringung, völlig überfüllt. Die finanzielle und

materielle Ausstattung ist sehr viel schlechter als in den Altenheimen. Aber da es zu wenig Heime gibt, verbringen alleinstehende alte Menschen, die sich nicht mehr selbst helfen können, hier oft Jahre. Und so begann die Gruppe auch Kontakt mit solchen Pflegestationen aufzunehmen.

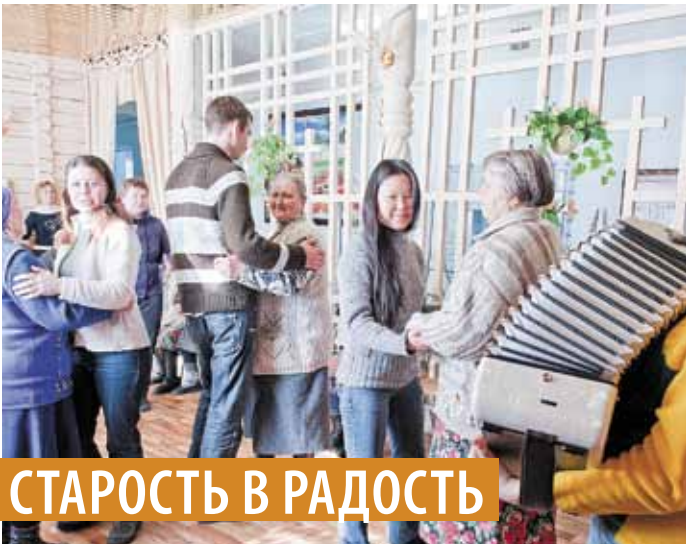
Die Freiwilligeninitiative wuchs an, so dass man sich zunächst einen Namen gab und schließlich auch die Arbeit professionalisieren musste. Seit Dezember 2011 ist „Starost v radost“ („Alter in Freude“) nun als Wohltätigkeitsstiftung registriert und hat 2,5 feste Mitarbeiter und mehr als 1000 freiwillige Helfer.

Die Stiftung hat rund 3000 Briefkontakte mit 89 Häusern auf den Weg gebracht. 65 Heime oder Krankenhäuser in 15 Regionen werden regelmäßig besucht. Bei Besuchen werden immer Konzerte gegeben, es wird gespielt, gesungen und vor allen Dingen viel geredet, denn Ansprache und Zuwendung ist das, was am meisten Not tut. Die Besucher bringen immer für jeden ein kleines, persönliches Geschenk mit und viele Dinge für den allgemeinen Gebrauch, die immer knapp sind, wie Pampers, Windeltücher, Wäsche, Bettwäsche, manchmal auch Rollstühle etc.

Im Sommer organisiert „Radost v starost“ Sommerlager in der Nähe von weiter entfernt liegenden Partnerheimen. Junge Freiwillige, meist Studenten aus verschiedenen Ländern, leben zwei Wochen zusammen und helfen während der Zeit bei Renovierungsarbeiten im Altenheim und betreuen die Einwohner.

Die Arbeit wird hauptsächlich von Moskau aus organisiert, jetzt haben sich aber auch schon kleinere Gruppe von „Radost v starost“ in Omsk, Ekaterinburg und Nowosibirsk gebildet.)

MEHR INFORMATIONEN ZU DEN PROJEKTEN UND HILFSPROGRAMMEN DER STIFTUNG „STAROST V RADOST“ ERHALTEN SIE UNTER WWW.STARIKAM.RU



СТАРСТЬ В РАДОСТЬ

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД «СТАРСТЬ В РАДОСТЬ» ЗАБОТИТСЯ О ТЕХ, КТО УЖЕ НИКОМУ БОЛЬШЕ НЕ НУЖЕН, – ОБ ОДИНОКИХ СТАРЫХ ЛЮДЯХ.
МОНИКА ХОЛЛАХЕР, ВТП МОСКВА



Это было в 2008 г. Елизавета Олескина, тогда студентка филфака МГУ, отправилась вместе с несколькими сокурсниками на практику в Псковскую область собирать фольклор. Студенты хотели искать по деревням неизвестные песни и частушки. Поиски привели их в областной дом престарелых. Большинство из них впервые увидели тогда, что значит одинокая старость. Та встреча имела большие последствия.

Условия проживания в доме престарелых не сильно удивили тогда московских студентов. Мы думали, все будет гораздо хуже, – рассказывает Лиза Олескина. Но вот одиночество и однообразие жизни стариков, от которых отказались родственники или у которых вообще никого не осталось, потрясли их до глубины души.

В России почти 40 млн людей пенсионного возраста, 32,5 из них получают пенсию по старости. В среднем это 9 000 руб. в месяц – сумма на которую даже при очень сильной экономии прожить можно с трудом. Пять млн людей пенсионного возраста получают доплату от государства, чтобы их пенсия дотягивала до прожиточного минимума. Многие, несмотря на возраст, вынуждены подрабатывать, чтобы как-то свести концы с концами, многим помогают родственники.

Вернувшись в Москву и находясь под свежими впечатлениями, ребята решили заботиться об этих стариках и сделать их жизнь хоть немного радостнее. Соратников Лиза нашла среди сокурсников и бывших соучеников по музыкальной школе. Группа собрала подарки и вещи, необходимые старикам в повседневной жизни, и снова поехала в Псковскую область. Ребята показали старикам концерт, а затем пообщались с ними в дружеской обстановке. Решили поддерживать отношения и дальше, а также переписываться. Но так как старых было

больше, чем молодых, Лиза объявила поиск желающих переписываться через социальную сеть «ВКонтакте». Отклик был ошеломляющим. Откликнулось намного больше желающих, чем требовалось. И тогда было решено помогать еще одному дому престарелых – на этот раз в Нижегородской области.

В России сейчас 904 дома престарелых и 32 геронтологических центра. В регионах есть еще 247 учреждений, оказывающих социальные и медицинские услуги одиноким старикам и инвалидам. Все эти учреждения государственные. По сравнению с Германией, где насчитывается около 10 тысяч домов престарелых, это ужасающе мало. Частный сектор в этой сфере находится в начальной стадии развития. Частных домов престарелых в стране почти нет – за исключением нескольких в крупных городах, в частности в Москве и Московской области. Цены колеблются в зависимости от вида обслуживания и формы проживания, в Москве в диапазоне от 1800 до 5000 руб. в день, что совершенно несопоставимо с бюджетом среднестатистического российского пенсионера. Постояльцев частных домов престарелых содержат члены их семей, которым это под силу. Потребность в доступном уходе за стариками очень высока.

Инициативная группа быстро разрасталась, готовность людей помогать деньгами и делами оказалась высокой. Во время своих поездок Лиза и ее соратники столкнулись с другой формой государственного содержания стариков. Во многих больницах есть так называемые «палаты сестринского ухода», где постоянно находятся лежащие пациенты, в основном старики. Во многих деревенских больницах, из-за отсутствия других адекватных возможностей содержания стариков, такие палаты часто переполнены. Финансирование и материальное

оснащение этих отделений намного хуже, чем в домах престарелых. Но поскольку домов престарелых не хватает, одинокие беспомощные люди, за которыми некому ухаживать, часто проводят в этих отделениях годы. И вот инициативная группа начала контактировать также и с такими палатами сестринского ухода.

Группа росла, так что в результате пришлось ей получать официальный статус и название. В декабре 2011 г. группа зарегистрировалась как благотворительный фонд «Старость в радость». Сейчас в нем 2,5 постоянных сотрудника и более 1000 волонтеров.

Фонд ведет переписку с 3000 стариков из 89 домов престарелых и регулярно посещает 65 домов и больниц в 15 регионах. Во время таких посещений волонтеры устраивают концерт, играют, поют и, главное, разговаривают со своими подопечными, потому что общение и хорошее отношение – то, что им больше всего не хватает. Посетители всегда привозят с собой маленький персональный подарок каждому старику и много других необходимых вещей, которые всегда в дефиците, – памперсы, пеленки, белье, постельные принадлежности, а иногда и инвалидную технику и пр.

Летом «Старость в радость» организует лагерь поблизости от какого-нибудь удаленного дома престарелых. Волонтеры – в большинстве своем студенты из разных стран – живут две недели в палатках и помогают сделать ремонт в доме престарелых, а также общаются с подопечными.

Работа в основном организуется из Москвы, но уже сейчас появились небольшие инициативные группы в Омске, Екатеринбурге и Новосибирске.)

ПОДРОБНЕЕ О ПРОЕКТАХ И ПРОГРАММАХ ПОМОЩИ
 ФОНДА «СТАРСТЬ В РАДОСТЬ» МОЖНО ПРОЧИТАТЬ НА
 ЕГО САЙТЕ WWW.STARIKAM.RU

RITA BOBRO,
GENERALDIREKTORIN MERCK LLC

РИТА БОБРО,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР MERCK LLC



- 1 WELCHEN RAT HÄTTEN SIE AN IHREM ERSTEN ARBEITSTAG GEBRAUCHEN KÖNNEN?**
Zuhören, zuhören und nochmal zuhören!
- 2 WAS WÜRDEN SIE VERÄNDERN, WENN SIE EINEN TAG REGIEREN DÜRFTEN?**
Ich würde mir für diesen Tag frei nehmen.
- 3 WAS FÄLLT IHNEN SPONTAN EIN, WENN SIE AN DEUTSCHLAND DENKEN?**
Es gibt kein Land, das so wunderbar,
Das gar weiser als du, Zauberland
(Marina Zwetajewa)
- 4 WAS KÖNNEN DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN LERNEN?**
Qualität in allem und Streben nach Perfektionismus.
- 5 UND DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSSEN?**
Unter sich ständig verändernden Verhältnissen zu arbeiten.
- 6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD (UND WARUM):**
Steve Jobs für seine Genialität, den Glauben an sich und seine und seine Ideen Beharrlichkeit; Valentino Garavani für die Gründung eines Reichs des erlesenen Geschmacks.
- 7 ERFOLG IST...**
...die Fähigkeit Startteams zusammenstellen zu können, auch wenn sie nicht für alle sichtbar sind.

- 1 КАКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ?**
Слушай, слушай... и слушай!
- 2 ЧТО БЫ ВЫ ИЗМЕНИЛИ, ЕСЛИ БЫ НА ОДИН ДЕНЬ ВАМ ДОВЕРИЛИ УПРАВЛЯТЬ СТРАНОЙ?**
Взяла бы (на этот день) отгул.
- 3 ПЕРВОЕ, ЧТО ПРИХОДИТ ВАМ В ГОЛОВУ, КОГДА ВЫ ДУМАЕТЕ О РОССИИ?**
Нет ни волшебней, ни премудрей
Тебя, благоуханный край...
Марина Цветаева
- 4 ЧЕМУ РУССКИЕ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ У НЕМЦЕВ?**
Качеству во всем и стремлению к перфекционизму.
- 5 А НЕМЦЫ – У РУССКИХ?**
Работать в условиях постоянных перемен.
- 6 КТО ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ ВАС ПРИМЕРОМ В БИЗНЕСЕ (И ПОЧЕМУ):**
Стив Джобс за гениальность, веру в себя и свои идеи, упорство; Валентино Джаравани за создание империи изысканного стиля
- 7 УСПЕХ – ЭТО...**
... умение создавать звездные команды, даже если это не всем заметно.

FLORIAN SCHNEIDER,
PARTNER SALANS ZAO

ФЛОРИАН ШНАЙДЕР,
ПАРТНЕР SALANS ZAO



- 1 WELCHEN RAT HÄTTEN SIE AN IHREM ERSTEN ARBEITSTAG GEBRAUCHEN KÖNNEN?**
Lass Dich nicht von Äußerlichkeiten in Russland abschrecken – nur Mut, innen drin sieht es meistens ganz anders aus!
- 2 WAS WÜRDEN SIE VERÄNDERN, WENN SIE EINEN TAG REGIEREN DÜRFTEN?**
Wiedereinführung der Winterzeit und Abschaffung der Visapflicht für EU Bürger.
- 3 WAS FÄLLT IHNEN SPONTAN EIN, WENN SIE AN RUSSLAND DENKEN?**
Russland – das Land der unbegrenzten Möglichkeiten.
- 4 WAS KÖNNEN DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN LERNEN**
Wir arbeiten, um ein angenehmes Leben führen zu können und nicht andersherum.
- 5 UND DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN?**
Verteilung von Verantwortung auf Mitarbeiter, Mut, Entscheidungen zu treffen; Regeln einhalten auch, wenn ein Verstoß dagegen nicht geahndet werden kann.
- 6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD (UND WARUM):**
Ich habe kein bestimmtes Vorbild. Ich bin interessiert an dem Werdegang und den Entscheidungen anderer, treffe aber meine Entscheidungen eigenständig.
- 7 ERFOLG IST ...**
... wenn ich mit einem Lächeln aus dem Büro gehe.
- 1 КАКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ?**
Не пугайся внешних проявлений – смелей, внутри все может выглядеть совсем по-другому!
- 2 ЧТО БЫ ВЫ ИЗМЕНИЛИ, ЕСЛИ БЫ НА ОДИН ДЕНЬ ВАМ ДОВЕРИЛИ УПРАВЛЯТЬ СТРАНОЙ?**
Верну зимнее время и отменю визовый режим для граждан ЕС
- 3 ПЕРВОЕ, ЧТО ПРИХОДИТ ВАМ В ГОЛОВУ, КОГДА ВЫ ДУМАЕТЕ О РОССИИ?**
Россия – страна безграничных возможностей
- 4 ЧЕМУ НЕМЦЫ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ У РУССКИХ?**
Мы работаем, чтобы хорошо жить, а не наоборот.
- 5 А РУССКИЕ — У НЕМЦЕВ?**
Распределение ответственности среди сотрудников, смелость принимать решения; соблюдать правила, даже если их нарушение не предполагает наказания.
- 6 КТО ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ ВАС ПРИМЕРОМ В БИЗНЕСЕ (И ПОЧЕМУ):**
У меня нет конкретного примера. Я заинтересован в становлении и решениях других, принимаю, однако, решения самостоятельно.
- 7 УСПЕХ – ЭТО...**
...когда я покидаю офис с улыбкой.



AHK-Vorstandsvorsitzender und Gastgeber Michael Harms, Elisabeth Harms, Dr. Elke Möller und Dr. Dietrich Möller, Präsident und CEO Siemens Russia. (v.l.n.r.)

DIE GOLDENEN ZWANZIGER

Am 25. Februar traf sich die deutsch-russische Business Community unter dem Motto „Die Goldenen Zwanziger“ zum 16. Ball der deutschen Wirtschaft. Die Idee den Ball erstmalig thematisch zu gestalten kam spontan und wurde von den gut 550 Gästen begeistert aufgegriffen. Bubiköpfe, Perlenketten, Stirnbänder, Federboas, ja so gar Melone und Zylinder gehörten wie selbstverständlich zum Outfit der Gäste.

Und stilecht wurden sie in Empfang genommen. Schon am Eingang verteilten Zeitungsjungen das Extrablatt zum Ball. Im Foyer ging es weiter: vom Schuhputzer über das passende Fotostudio und Spielcasino bis hin zu den typischen Cocktails der „Roaring Twenties“ wie Bloody Mary, Whiskey Sour und White Lady. Auch Kreative konnte sich ausleben und auf feinen Schokoladentafeln persönliche Glückwünsche und Bilder malen. Im Vorfeld zum 8. März ein gern genutztes Ballvergnügen.

Selbstverständlich stand auch das Unterhaltungsprogramm im Zeichen der Zwanziger: Charleston, Cabaret und Jazz. Höhepunkt war die international ausgezeichnete Jazzsängerin Victoria Per-Mari, die mit ihrer rasanten Show und ihrer umwerfenden Stimme, alle von den Stühlen riss. Und natürlich wurde wieder bis in die frühen Morgenstunden getanzt.

WIR BEDANKEN UNS BEI UNSEREN SPONSOREN!

GENERALSPONSOR : AUDI

HAUPTSPONSOREN: BILLA, INTERNATIONAL POLITICAL CONSULTING CENTER, MEDIA-SATURN RUSSIA, METRO GROUP

GOLDSPONSOREN: ROLAND BERGER, RÖDL & PARTNER, SMS GROUP, SWIFT

SILBERSPONSOREN: ALLIANCE RETAIL SECURITY, BINETZKY BRAND & PARTNER, DÜRR, LUFTHANSA, LANXESS, RAIFFEISENBANK, SALANS, MAKs

INFORMATIONSPARTNER: VERLAGSHAUS AXEL SPRINGER RUSSIA



Szenen aus dem Musical »Cabaret«



Historisches Ambiente



Michael Harms begrüßt den hessischen Wirtschaftsminister Dieter Posch.



Höhepunkt im Foyer: das Spielkasino



Star des Abends: Victoria Per-Mari



Zeitvertreib für Kreative: Malen auf Schokolade



Tanz bis in den Morgen



Михаэль Хармс с супругой приветствуют гостей



Гости бала наслаждаются традиционными коктейлями в стиле 20-х.



Совмещаем приятное с полезным: читаем свежую прессу и чистим обувь.



Все веселятся!



Маркус Озегович, генеральный директор «Фольксваген Груп Рус» и Дитер Пош, министр экономики Федеральной земли Гессен

ЗОЛОТЫЕ ДВАДЦАТЫЕ

25 февраля российское – германское бизнес-сообщество собралось на шестнадцатый бал немецкой экономики под девизом «Золотые двадцатые». Идея впервые провести тематический бал пришла спонтанно, и была принята с воодушевлением гостями, которых было около 550 человек. Прически «гарсон», жемчуг, повязки на голову, перьевые боа, котелки и цилиндры, – все это было среди костюмов гостей.

Также на балу и принимали гостей – в полном соответствии со стилем. Уже на входе уличные продавцы газет вручали гостям программу балла. В фойе гостей ждало продолжение – от чистильщиков обуви и фотостудии до казино и характерных для «рычащих двадцатых» коктейлей, вроде Кровавой Мэри, Whiskey Sour и White Lady. Также можно было проявить свою творческую сторону: нарисовать на тонких плитках шоколада свои пожелания или картинку. В преддверии праздника восьмого марта аттракцион пользовался популярностью.

Развлекательная программа, конечно, тоже была соответствующей: чарльстон, кабаре и джаз. Кульминацией стало выступление джазовой певицы Виктории Пьер-Мари со сногшибательным голосом и ее невероятным шоу, взорвавшим вечер. И, конечно, танцы до утра.



Традиционный торт подают в полночь



Professionelles Audit nach russischen und deutschen Standards

Neue Absatzmärkte, neue Kunden, neue Möglichkeiten für die Geschäftsentwicklung – immer mehr Firmen stoßen auf die internationale Ebene vor. Dies bietet Vorteile, erfordert aber auch die Einhaltung vieler Forderungen, darunter auch die betriebliche Abrechnung nach russischen und europäischen Standards.

Die AUDIT-UNISERVIS ist seit mehreren Jahren Mitglied der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer und hat große Erfahrung in der Kooperation mit deutschen Unternehmen und deren Vertretern in Russland.

Die AUDIT-UNISERVIS arbeitet eng mit der Verhulsdonk & Partner GmbH zusammen, die in 5 Metropolen Deutschlands vertreten ist. AUDIT-UNISERVIS bietet speziell für Unternehmen, die in ihrem Satzungskapital Anteile von natürlichen und/oder juristischen Personen aus Deutschland haben, ein Leistungspaket im Bereich Wirtschaftsprüfung nach russischen und deutschen Standards an.

Wenn Sie neu auf dem Markt sind oder es nicht für zweckmäßig halten, einen Buchhalter einzustellen, der sich auf außenwirtschaftliche Tätigkeit spezialisiert hat, übernimmt die AUDIT-UNISERVIS komplett die Funktion eines Hauptbuchhalters: Kontenführung und Rechenschaftsberichte nach russischen Standards (RSBU/Grundsätze für die Buchführung in der RF). Der Partner Verhulsdonk & Partner GmbH transformiert den nach russischen Standards erstellten Bericht in die Standards der Buchhaltung nach HGB. Ebenso führt sie die Wirtschaftsprüfung der Buchhaltung nach den entsprechenden Standards durch. Der Rechenschaftsbericht kann sowohl auf Russisch, als auch auf Deutsch erstellt werden.

Sie erhalten einen professionell erstellten Rechenschaftsbericht und authentische Informationen zur finanziellen Lage Ihres Unternehmens und können Ihre nächsten geschäftlichen Aktivitäten besser planen.

Die Qualität unserer Arbeit wird von der unabhängigen Wirtschaftsprüfungskammer der RF bestätigt. Auch die positiven Empfehlungen unserer Kunden und die vorderen Plätze, die wir konstant bei Ratings einnehmen (Top-50 of Russia) zeugen von unserer erstklassigen Arbeit.

Die Einschätzung des Arbeitsumfangs für wirtschaftsprüferische Leistungen ist für Sie komplett GRATIS!

Die komplette Palette an Leistungen im Bereich Wirtschaftsprüfung, Consulting und Taxierung nach den in Russland und in Deutschland geltenden Standards.

«AUDIT-UNISERVIS» Verhulsdonk & Partner GmbH
www.cbsu.ru, www.verhulsdonk.de
 Moskau: +7 (495) 228-88-38, +7 (495) 710-28-89.

Профессиональный аудит по стандартам России и Германии

Новые рынки сбыта, новые клиенты и партнеры, новые возможности для развития бизнеса – все больше компаний стремятся расширять свою деятельность и выходить на международный уровень. Однако наряду с явными преимуществами, внешнеэкономическая деятельность – это необходимость соответствовать ряду требований, в том числе и проведению учета как по российским, так и по европейским стандартам.

Компания АУДИТ-УНИСЕРВИС (AUDIT-UNISERVIS), в течение ряда лет являясь действительным членом Российско-Германской Внешнеторговой Палаты, накопила огромный опыт сотрудничества с предприятиями немецкого бизнеса и представительствами этих компаний в России.

Работая в тесном сотрудничестве с одной из ведущих немецких фирм в области составления отчетности Verhulsdonk & Partner GmbH, имеющей штаб-квартиры в 5 крупнейших городах Германии, АУДИТ-УНИСЕРВИС специально для предприятий, имеющих в уставном капитале доли немецких физических и юридических лиц, предлагает комплекс аудиторских услуг по российским стандартам и национальным стандартам Германии.

Если вы только начинаете свою деятельность или пока не считаете целесообразным иметь в штате бухгалтера, специализирующегося на внешнеэкономической деятельности, компания «Аудит-Унисервис» полностью возьмет на себя функции главного бухгалтера: ведение учета и подготовку отчетности по российским стандартам (РСБУ). А компания-партнер Verhulsdonk & Partner GmbH трансформирует российскую отчетность в соответствии с требованиями HGB (Торгового кодекса Германии), а также проведет аудиторскую проверку финансовой отчетности по соответствующим стандартам. Отчетность может быть подготовлена как на русском, так и на немецком языке.

Итогом работы нашего консорциума станет профессионально подготовленная отчетность, сформированная как по российским, так и по немецким стандартам, что поможет Вам получить достоверную информацию о финансовом положении компании и наметить шаги по дальнейшему развитию бизнеса.

Высокое качество нашей работы подтверждается независимыми контроллерами Аудиторской Палаты России, положительными рекомендациями наших клиентов, а также высокими рейтинговыми позициями (top 50 России).

Оценку объема работ по аудиторским проверкам мы проведем совершенно БЕСПЛАТНО!

Полный спектр аудиторских, консалтинговых и оценочных услуг по стандартам России и Германии.

«АУДИТ-УНИСЕРВИС» Verhulsdonk & Partner GmbH
www.cbsu.ru, www.verhulsdonk.de
 Москва: (495) 228-88-38, (495) 710-28-89.

GESCHÄFTSKLIMA-UMFRAGE 2011: EXPORTREKORD UND WTO-BEITRITT SORGEN FÜR OPTIMISMUS.

DEUTSCHE UNTERNEHMEN BLICKEN MIT OPTIMISMUS AUF IHRE ZUKUNFT IN RUSSLAND, KRITISIEREN ABER DEFIZITE IM RUSSISCHEN MODERNISIERUNGSPROZESS, БЮРОКРАТИЕ UND KORRUPTION.

Der Ost-Ausschuss und die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer stellten gemeinsam in Berlin eine aktuelle Geschäftsklima-Umfrage unter deutschen Unternehmen in Russland vor.

Demnach gehen 71 Prozent der befragten deutschen Unternehmen 2012 von einer positiven Entwicklung der russischen Wirtschaft aus. „Allein durch den WTO-Beitritt Russlands rechnen wir mit zusätzlichen Impulsen für die deutsche Wirtschaft in Höhe von jährlich zwei Milliarden Euro“, sagte der Ost-Ausschuss-Vorsitzende Eckart Cordes in Berlin.

Michael Harms, Vorstandsvorsitzender der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK), betonte, dass die deutschen Unternehmen außerordentlich erfolgreich am russischen Markt agierten: „Der beste Beweis ist die Rekordhandelsbilanz 2011. Die Steigerung macht auch deutlich, wie stark die russische Wirtschaft in die Modernisierung investiert, denn vor allem private russische Unternehmen kaufen deutsche Maschinen und Anlagen.“

„Trotz teilweise verbesserungswürdiger Rahmenbedingungen gibt es hohe Erwartungen an das Marktpotential“, sagte Harms. „Dafür spricht die 2011 wieder deutlich gestiegene Zahl deutscher Unternehmen in Russland, die jetzt bei über 6.300

liegt.“ Wie groß das Vertrauen der deutschen Unternehmen in die zukünftige Entwicklung Russlands sei, zeigten auch die hohen Investitionen in Produktionsstätten, die sich erst langfristig amortisieren: 49 Prozent der durch Ost-Ausschuss und AHK befragten Unternehmen planen in den nächsten zwölf Monaten Investitionen in Russland. 64 Prozent wollen ihr Personal in Russland aufstocken und über 880 Millionen Euro investieren.

MODERNISIERUNGSPROZESS

Unzufrieden sind die Unternehmen allerdings mit dem Verlauf der Modernisierung in Russland: Nur 41 Prozent haben hier im vergangenen Jahr Fortschritte beobachtet.

Den größten Reformbedarf sehen die Firmen bei den Themen Bürokratieabbau, gefolgt vom Thema Korruption. Dann folgen Zoll- und Visa-Fragen.

35 Prozent der Unternehmen sind der Ansicht, dass die russische Bürokratie die Modernisierungsbemühungen bremst. 28 Prozent sagen, dass ein schlüssiges Modernisierungskonzept fehlt und weitere 24 Prozent bemängeln das Fehlen eines politischen Wettbewerbs im Land.

Gefragt nach einer möglichen dritten Amtszeit von Wladimir Putin als Präsident, antworteten 30

Prozent der Unternehmen, dass dies positiv für die Entwicklung der Wirtschaft sei, 25 Prozent befürchteten negative Auswirkungen, während 45 Prozent dadurch keine wesentlichen Änderungen des Geschäftsklimas erwarten.

„Die Protestbewegung, die es seit den Duma-Wahlen gibt, trägt dazu bei, dass es in Russland nun einen echten Wettstreit der Ideen gibt“, sagte Cordes. Dies könne den Modernisierungsprozess beschleunigen. „Wichtig ist, dass die Demonstrationen friedlich bleiben und die Präsidentschaftswahl im März frei und fair verläuft.“

Vorgestellt wurde in Berlin auch die Compliance-Initiative, die die AHK zusammen mit russischen und internationalen Partnern vor zwei Jahren gestartet hatte. Mittlerweile haben sich dieser Initiative gegen Korruption im russischen Geschäftsalltag mehr als 100 Unternehmen angeschlossen und damit ein deutliches Zeichen für fairen und sauberen Wettbewerb gesetzt.

Transparentere Vorgaben wünschen sich die Unternehmen beim Thema Lokalisierung und bei staatlichen Ausschreibungen in Russland. Hier werden weiterhin hohe Markteintrittshürden und eine Benachteiligung ausländischer Unternehmen beobachtet.)

ОПРОС О ДЕЛОВОМ КЛИМАТЕ В РОССИИ ЗА 2011 Г.: РЕКОРДНЫЙ ЭКСПОРТ И ВСТУПЛЕНИЕ В WTO СПОСОБСТВУЮТ ОПТИМИСТИЧЕСКОМУ НАСТРОЮ.

НЕМЕЦКИЕ КОМПАНИИ ОПТИМИСТИЧЕСКИ ОЦЕНИВАЮТ ПЕРСПЕКТИВЫ СВОЕЙ РАБОТЫ В РОССИИ, НО КРИТИКУЮТ НЕДОСТАТКИ РОССИЙСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ, БЮРОКРАТИЮ И КОРРУПЦИЮ.

«**В**осточный комитет германской экономики» и Российско-Германская внешнеторговая палата представили в Берлине результаты опроса о деловом климате среди немецких компаний в России. На основе его данных, 71% опрошенных немецких компаний рассчитывают на положительное развитие российской экономики в 2012 г.

«Мы рассчитываем, что только учитывая вступление России в WTO, немецкая экономика получит дополнительный импульс в размере двух млрд евро ежегодно», — заявил в Берлине Председатель Правления «Восточного комитета германской экономики» Экхард Кордес.

Михаэль Хармс, Председатель Правления Российско-Германской ВТП подчеркнул, что немецкие компании особенно успешно действуют на российском рынке: «Лучшее доказательство этому — рекордный товарооборот в 2011 г. Его рост отчетливо показывает, что российская экономика инвестирует в модернизацию, ведь преимущественно частные российские предприятия покупают станки и оборудование».

«Несмотря на то, что общие условия для ведения бизнеса частично нуждаются в улучшении, большие надежды возлагаются на потенциал рынка», — заявил Хармс. «Об этом говорит и су-

щественно увеличившееся количество немецких компаний в России, сейчас их более 6.300». Насколько велика вера немецких фирм в будущее развитие России, показывает высокий размер инвестиций в производство, а ведь они окупятся только в долгосрочной перспективе — 49% опрошенных компаний планируют инвестировать в Россию в течение ближайших 12 месяцев. 64% компаний собираются увеличить штат персонала и инвестировать более 880 млн евро.

ПРОЦЕСС МОДЕРНИЗАЦИИ

И все же, компании недовольны тем, как проходит модернизация в России: только 41% опрошенных отметили прогресс в этом направлении в прошлом году.

Самая большая необходимость реформ наблюдается в области борьбы с бюрократией, затем идут коррупция, таможенная и визовые вопросы.

35% опрошенных считают, что бюрократия препятствует процессу модернизации в России. 28% заявляют, что отсутствует логичная концепция модернизации. А остальные 24% жалуются на отсутствие политической конкуренции в стране.

На вопрос о возможном третьем президентском сроке Владимира Путина, 30% компаний

ответили, что это положительно отразится на развитии экономики, в то время как 25% опасаются негативного влияния, а 45% опрошенных не ожидают каких-то существенных изменений делового климата.

«Протестное движение, которое присутствует после выборов в Думу, показывает, что в России наконец-то появился настоящий плюрализм мнений», — заявил Кордес. Это могло бы ускорить процесс модернизации. «Важно, что демонстрации остаются мирными и выборы президента в марте окажутся свободными и честными».

В Берлине также была представлена инициатива противодействия коррупции, которую начала претворять в жизнь Российско-Германская ВТП совместно с российскими и международными партнерами два года назад. Сейчас к этой инициативе присоединилось более 100 компаний, что стало явным признаком честной и чистой конкуренции.

Компании хотят, чтобы процедуры в вопросах локализации и государственных закупок стали более прозрачными. Здесь все еще наблюдаются высокие барьеры при выходе на рынок и отсутствие участия иностранных компаний.)

DIALOG MIT DER WIRTSCHAFT

Mitte Februar traf sich der deutsche Botschafter Ulrich Brandenburg mit den Mitgliedern der deutsch-russischen Auslandshandelskammer zum jährlichen Austausch zu Themen und Fragen aus Politik und Wirtschaft. Das Thema was zurzeit viele bewegt, ist die Einschätzung der gegenwärtigen politischen Entwicklung in Russland. Botschafter Brandenburg wies darauf hin, dass noch vor wenigen Monaten noch nicht vorhersehbar gewesen sei, dass sich eine starke Protestbewegung in Russland bildet. Dennoch, warnte er vor falschen Schlüssen und voreiligen Vergleichen. Russland sei nicht vergleichbar mit den Ländern des arabischen Frühlings, die Situation auf keinen Fall revolutionär. Schon allein die positive wirtschaftliche Entwicklung und die Situation der Bevölkerung unterscheiden sich grundlegend. Sicher habe Russland mit vielen Problemen und Risiken zu kämpfen. Dennoch müsse allen klar sein, dass Stabilität nicht Stillstand bedeuten dürfe. Vieles was die Demonstranten fordern, sind Forderungen die

zu einer positiven Entwicklung des Landes beitragen werden, genannt seinen hier politischer Pluralismus, mehr Rechtsstaatlichkeit. Hier kann auch der Weg in die WTO, den Russland jetzt eingeschlagen hat, wichtig sein, der viele Reformimpulse für die Wirtschaft und Gesellschaft bringen kann.

Positives gab es auch aus der Visastelle, zu der es traditionell immer viele Fragen gibt. Zurzeit läuft das Ausschreibungsverfahren für das Annahmезentrum. Mit der Auslagerung der Visaanahme für Schengenvisa sollen die Wartezeiten erheblich verkürzt werden. Schon jetzt versucht die Botschaft durch eine Verlängerung der Öffnungs-



Botschafter Ulrich Brandenburg

zeiten dem zu erwartenden Ansturm ab Frühjahr entgegenzuwirken. In Brüssel wird zurzeit über eine Erweiterung des Visaerleichterungsabkommens verhandelt, allerdings steht die endgültige Abschaffung der Visapflicht für Kurzzeitaufenthalte noch in weiter Ferne.)

ДИАЛОГ С БИЗНЕСОМ

В середине февраля прошла традиционная ежегодная встреча Посла Германии Ульриха Бранденбурга с членами Российско-Германской Внешнеторговой Палаты. Участники встречи обсудили различные вопросы политики и экономики. Тема, вызвавшая наибольший интерес, касалась оценки актуальной политической ситуации в стране. Посол Бранденбург обратил внимание на то, что

еще несколько месяцев назад невозможно было представить себе такое сильное протестное движение в России. Однако он предостерег от ошибочных выводов и слишком поспешных аналогий. Не стоит сравнивать Россию со странами арабской весны: ситуация в стране отнюдь не революционная. О том, что в России все обстоит совершенно иначе, говорят позитивная экономическая динамика и рост

благополучия населения. Естественно, Россия стоит перед лицом множества проблем и рисков. Необходимо, однако, понимать, что стабильность отнюдь не является синонимом застоя. Требования демонстрантов в основном касались позитивных изменений в обществе. Звучали призывы к политическому плюрализму, к созданию правового государства. В осуществлении этих требований важную роль должно сыграть вступление России в ВТО, которое даст множество импульсов для социальных и экономических реформ.

Положительные новости касались выдачи виз – а по этой теме у присутствующих было традиционно много вопросов. Сейчас проходит тендер на организацию нового визового центра. С его открытием существенно сократятся очереди на получение Шенгенских виз в Германию. Пока же посольство продлило часы работы визового отдела, чтобы справиться с наплывом заявителей, который обычно начинается весной. В Брюсселе сейчас ведутся переговоры о еще большем упрощении визового режима между странами ЕС и Россией, однако до полной отмены виз для краткосрочных поездок россиян в страны ЕС пока еще очень далеко.)



AHK RUSSLAND BAUT PRÄSENZ AN WOLGA AUS

Im Rahmen des Investorentages der Region Nischni Nowgorod unterzeichneten der Gouverneur des Gebiets Nischni Nowgorod, Valeri Schanzew, und der AHK Vorsitzende, Michael Harms, eine Vereinbarung über eine engere Zusammenarbeit und intensivere Wirtschaftsbeziehungen.

Gleichzeitig stellte Michael Harms den neuen Regionalbevollmächtigten AHK für den Föderalbezirk Wolga, Rüdiger Wagner Regional Sales Manager bei Schott Pharmaceutical Systems, vor. Er wird ehrenamtlich die Interessen der AHK im Föderalbezirk vertreten. Als Ansprechpartner sowohl für die Administrationen als auch für die Unternehmen in der Region wird er „Stimme und Ohr der AHK an der Wolga“ sein, so Harms. Mit diesem Schritt folge die AHK den deutschen Unternehmen, die sich zunehmend für ein Engagement in den Regionen interessieren.

Deutschland sei für die Region Partner Nummer eins, sagte Valerie Schanzew in seiner Ansprache. Schon über 100 Firmen mit deutscher Beteiligung haben sich im Gebiet niedergelassen.

Die Ansiedlung von Klein- und Mittlerständischen Unternehmen sei für das Gebiet ebenso wichtig wie große Unternehmen, betonte Schanzew. Die Vereinbarung mit der AHK und die Zusammenarbeit mit dem neuen Vertreter der deutschen Wirtschaft, Rüdiger Wagner, werden neue Impulse für die weitere Entwicklung der Beziehungen bringen, so Schanzew. Es gäbe schon jetzt eine Reihe funktionierender Städtepartnerschaften und auch im kommenden Deutschlandjahr in Russland wolle sich das Gebiet besonders einbringen.

Neben seiner Funktion als Ansprechpartner will Rüdiger Wagner auch aktiv den Erfahrungsaustausch unter den deutschen Unternehmen anstoßen, um sie so bei wichtigen Entscheidungen

gen wie z.B. der Standortwahl zu unterstützen. Wie wichtig ein starkes Netzwerk sei, habe er selbst bei der Ansiedlung seines eigenen Unternehmens im Gebiet erfahren, berichtete Wagner beim abendlichen Stammtisch mit deutschen Unternehmen.)



AHK-Vorstandsvorsitzender Michael Harms mit dem Gouverneur von Nischni Nowgorod Valeri Schnazew.

РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКАЯ ВТП РАСШИРЯЕТ СВОЕ ПРИСУТСТВИЕ В ПОВОЛЖЬЕ

В рамках Дня инвестора Нижегородской области губернатор региона Валерий Шанцев и председатель правления ВТП Михаэль Хармс подписали соглашение о содействии развитию инвестиционной деятельности.

В этот же день Михаэль Хармс представил нового уполномоченного внешнеторговой палаты по Приволжскому федеральному округу Рюдигера Вагнера, директора по продажам в России и СНГ компании «ШОТТ Фармасьютикал Пэккэджинг Россия». В этой должности он будет представлять интересы ВТП в федеральном округе. «Будучи контактным лицом, как для администрации, так и для предприятий региона, он станет «голосом и слухом» внешнеторговой палаты в Поволжье», — отметил Михаэль Хармс. Таким образом, ВТП следует за компаниями, которые все больше интересуются возможностью инвестировать в регионе.

Германия для области — партнер номер один, заявил Валерий Шанцев в сво-



Уполномоченный внешнеторговой палаты по Приволжскому федеральному округу Рюдигер Вагнер, директор по продажам в России и СНГ компании ШОТТ (с права).

ей приветственной речи. Более 100 компаний с немецким участием уже работают в этом регионе. Шанцев подчеркнул, что для области важно, чтобы сюда приходи-

ли как крупные, так и малые и средние предприятия. «Подписание соглашения с ВТП и сотрудничество с новым представителем немецкого бизнеса Рюдигером Вагнером, создадут новый импульс для дальнейшего развития отношений», — заявил губернатор. По его словам, уже сейчас существует целый ряд партнерских связей городов области с городами-побратимами из Германии. А в наступившем году Германии в России в области планируют активно принять участие в этом мероприятии.

Наряду со своей ролью контактного лица, Рюдигер Вагнер также намерен активно побуждать немецкие предприятия обмениваться опытом, чтобы оказывать им поддержку в таких важных вопросах как выбор производственной площадки. Насколько важным может быть такой обмен, он и сам узнал, открывая свое предприятие в Нижнем Новгороде, рассказал Вагнер во время круглого стола с немецкими предприятиями.)

WTO – BEITRITT: PROGNOSEN FÜR DIE ZUKUNFT

Erste Ausblicke in die Zukunft Russland in der WTO wagten französische und deutsche Unternehmer auf einer Veranstaltung der französisch – russischen Industrie und Handelskammer (CCIFR) die mit Informationsunterstützung der AHK Russland am 9. Februar im Wintergarten des Hotel Savoy's durchgeführt wurde.

Trotz einer Veröffentlichung des Protokolls der Verhandlungen auf verschiedenen Webseiten (z.B. www.rgwto.ru) und einer recht breiten Berichterstattung herrscht bei vielen Unternehmen Unsicherheit. Gelobt wurde die gute Einbeziehung der der Unternehmenseinrichtungen in die Verhandlungen. Der russische Unternehmerverband (RSPP) war aktiv in die Verhandlungen einbezogen und äußerte sich sehr zufrieden über die Zusammenarbeit mit dem Ministerium und der WTO Liberalisierung der Wirtschaft, ein Abbau der Zollbarrieren und eine Angleichung russischer an internationale Standards we-

cken Hoffnungen bisher vor allem bei ausländischen Produzenten. Unsicherheit herrscht bei inländischen Produzenten, die mit dem Inkrafttreten einer starken Konkurrenz ausgesetzt werden. Davon sind auch ausländische Unternehmen betroffen, die in den letzten Jahren ihre Produktion stark lokalisiert haben. Verunsicherung herrscht auch in der Landwirtschaft. Die Vertreterin des russischen Wirtschaftsministeriums bekräftigte mehrfach, dass die Regierung ihre Absprachen und Verpflichtungen gegenüber hiesigen Produzenten und Branchen einhalten wird. Außerdem steht das Ministerium als



Dr. Ralf Bendisch, Generaldirektor Claas, Michael Broese, Generaldirektor Dürr Systems RUS (v.l.n.r.)

Ansprechpartner für alle Fragen und Problem zur Verfügung.

Die AHK wird das Thema weiter mit aktuellen Informationen in den AHK Publikationen und Veranstaltungen begleiten.)

ВСТУПЛЕНИЕ В ВТО: ПРОГНОЗЫ



Андрей Кузнецов, директор отдела по международному сотрудничеству РСПП, Бруно Анселен, гендиректор «Рено Россия» (слева направо)

Первые прогнозы относительно перспектив членства России в ВТО отважились сделать французские и немецкие предприниматели на встрече, организованной Российско-Французской Торгово-Промышленной Палатой (CCIFR) при информационной поддержке Российско-Германской Внешнеторговой Палаты 9 февраля в зимнем саду отеля Савой.

Несмотря на публикацию протокола переговоров на различных сайтах (например, www.rgwto.ru) и широкое освещение в СМИ, среди предпринимателей царит неопределенность. Положительную оценку получило вовлечение представителей бизнеса в переговорный процесс. Российский Союз Промышленников и Предпринимателей (РСПП) принимал ак-

тивное участие в переговорах и выразил большое удовлетворение относительно сотрудничества с Минэкономразвития и с ВТО.

Предстоящая либерализация экономики, устранение таможенных барьеров и гармонизация российских стандартов с международными внушают надежды прежде всего иностранным производителям. Российские же производители, наоборот, пребывают в сомнениях, ведь вступление в ВТО создаст для них условия более жесткой конкуренции. Впрочем, это коснется и иностранных производителей, многие из которых в последние годы организовали производство в России. Неуверенность царит и среди аграриев. Представительница российского Минэкономразвития настойчиво заверяла собравшихся в том, что правительство выполнит все свои обещания и обязательства, данные предпринимателям-аграриям ранее. Кроме того, Министерство готово оказать помощь в решении всех возникающих вопросов и проблем.

ВТП собирается и далее оперативно освещать тему вступления России в ВТО в своих публикациях и на мероприятиях Палаты.)

INTERNATIONALER KONGRESS AIESEC

17. 08. - 26. 08. 2012, MOSKAU

Der 64. Internationale AIESEC Kongress wird dieses Jahr in Moskau stattfinden. Über 1000 Studenten und 400 Repräsentanten der Wirtschaft aus 110 Ländern der Erde werden in Moskau zusammenkommen.

Im Programm: Konferenz, zu Fragen internationaler Eliten; Symposium „Weltweite Tendenzen 2015“, Festival der Kulturen, Russland Festival, Forum „Jugend und Wirtschaft“, Konferenz „Stimme der Jugend“.

NÄHERE INFORMATIONEN: [HTTP://IC2012.RU](http://ic2012.ru)

GESCHÄFTE IN DEN RUSSISCHEN REGIONEN

03.04.2012, IHK CHEMNITZ

Experten aus den Regionen begleiten Sie durch drei parallel stattfindende Workshops zu

Metropolregion Moskau, Region Twer, Region Kaluga.

NÄHERE INFORMATIONEN: BIRGIT VOIGT, + 49 371 6900 1242

BW-FORUM UND REISE AUTOMOBILWIRTSCHAFT NACH RUSSLAND

15. – 21.04.2012, ST PETERSBURG, MOSKAU, KALUGA, NISCHNI NOWGOROD

Mit dem Baden-Württemberg Forum und der Firmeninformationsreise zu den wichtigsten russischen Automobil-Cluster-Standorten St. Petersburg, Moskau/Kaluga und Nishnij Nowgorod, bieten wir allen baden-württembergischen Firmen aus dem Bereich Automobilwirtschaft und deren Zulieferern die Gelegenheit, sich über die vielfältigen Chancen auf dem aufstrebenden russischen Zukunftsmarkt zu informieren sowie potentielle Geschäftspartner kennenzulernen und konkrete Möglichkeiten der Zusammenarbeit zu erörtern.

NÄHERE INFORMATIONEN: PETER SCHLOSSER (BW-I), +49 711 227 87 60

PHOTONICA. LASERS, OPTICS & APPLICATION

17. – 20.04.2012, MOSKAU, EXPOCENTRE

Branchenschwerpunkte: Optik, Labortechnik, Biotechnologie, Wissenschaft und Forschung.

Angebotsschwerpunkte: Optische Instrumente, optische Messgeräte, Opto-Elektronik, Laseroptik, Lasertechnik, Opto-Mechanik, Analysetechnik, Fachpublikationen, Sensorsysteme, Sensortechnik.

TRANSRUSSIA – INTERNATIONALE FACHMESSE FÜR TRANSPORT & LOGISTIK

24. – 27.04.2012, MOSKAU, EXPOCENTRE

Branchenschwerpunkte: Transport und Verkehr.

Angebotsschwerpunkte: Luftfahrttechnik, Luftfracht, Schifffahrt, Schiffstransporte, Schienenfahrzeuge, Lastkraftwagen, Transportsysteme (innerbetrieblich), Container, Signalanlagen, Kommunikationssysteme, Schienenverkehrstechnik.

SVIAZ/EXPO COMM MOSCOW

14.–17.05.2012, MOSKAU, EXPOCENTRE

Internationale Messe und Kongress für Telekommunikation, Navigation, Kontroll Systeme, Computer und Bürotechnik.

Branchenschwerpunkte: Informationstechnik, Telekommunikation.

Angebotsschwerpunkte: Fernmeldetechnik, Telekommunikation, Datenübertragung, Kommunikationstechnik, Funk-Nachrichtentechnik, Rundfunkantennen, Rundfunksendeanlagen, Messgeräte, Werkzeuge, Zubehör, Rundfunktechnik, Satellitenempfangstechnik, Fernsehtechnik, Überwachungsanlagen, Sicherheitstechnik, Opto-Elektronik, Software, Bürotechnik, Informationssysteme.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС AIESEC

16 – 21 АВГУСТА 2012, МОСКВА

64-й международный конгресс AIESEC пройдет в этом году в Москве. В российской столице соберутся свыше тысячи студентов и 400 представителей бизнеса из 110 стран мира.

В программе: конференция «Проблемы международных элит», симпозиум «Мировые тенденции 2015», фестиваль культур, фестиваль России, форум «Молодежь и бизнес», конференция «Голоса молодых».

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: [HTTP://IC2012.RU](http://ic2012.ru)

БИЗНЕС В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

03.04.2012, ТПП ХЕМНИЦ

Эксперты из российских регионов проведут три параллельных воркшопов, посвященных особенностям бизнеса в Москве, Тверской и Калужской областях.

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: БИРГИТ ФОЙГТ, + 49 371 6900 1242

БАДЕН-ВЮРТЕМБЕРГСКИЙ ФОРУМ И ПОЕЗДКА В АВТОМОБИЛЬНЫЕ КЛАСТЕРЫ РОССИИ

15. – 21.04.2012, ПЕТЕРБУРГ, МОСКВА, КАЛУГА, НИЖНИЙ НОВГОРОД

Совместно с Баден-Вюртембергским форумом мы предлагаем всем компаниям из Баден-Вюртемберга, работающим в области автомобилестроения и комплектующих, посетить важнейшие автомобильные кластеры России под Петербургом, в Москве и Калуге, а также в Нижнем Новгороде. Во время поездки немецкие бизнесмены смогут получить информацию о возможностях этого одного из самых быстро развивающихся направлений российской экономики, познакомиться с потенциальными партнерами и узнать о конкретных перспективах сотрудничества с ними.

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: ПЕТЕР ШЛОССЕР (BW-I), +49 711 227 87 60

ФОТОНИКА. МИР ЛАЗЕРОВ И ОПТИКИ

17. – 20.04.2012, МОСКВА, ЭКСПОЦЕНТР

Тематика: оптика, лабораторная техника, биотехнологии, научные разработки
Специализация: оптические инструменты, оптические измерительные приборы, опто-электроника, лазерная оптика и техника, опто-механика, аналитическая техника, научные публикации, сенсорные системы и техника.

ТРАНСРОССИЯ – МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ПО ТРАНСПОРТУ И ЛОГИСТИКЕ

24. – 27.04.2012, МОСКВА, ЭКСПОЦЕНТР

Тематика: транспорт и перевозки

Специализация: авиатехника, грузовые авиаперевозки, судоходство и водный транспорт, железнодорожный транспорт, грузовики, транспортные системы (на предприятиях), контейнеры, сигнальные установки, коммуникационные системы, железнодорожная техника.

СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ МОСКВА

14.–17.05.2012, МОСКВА, ЭКСПОЦЕНТР

Международная выставка и конгресс телекоммуникационного оборудования, систем управления, информационных технологий и услуг связи

Тематика: информационные технологии, телекоммуникации

Специализация: телекоммуникационное оборудование и технологии, передача данных, коммуникационная техника, радиосвязь, радиоантенны, радиовещательные системы, измерительная аппаратура, инструменты и расходные материалы, радиотехника, оборудование для спутниковой связи, телевизионная техника, системы наблюдения, техника безопасности, опто-электроника, программное обеспечение, офисная техника, информационные системы.

» NEUER ORT UNTER BEKANNTER ADRESSE



Das Hotel Baltschug Kempinski erstrahlt in neuem Glanz! Im Januar 2012 eröffnete das luxuriöse Restaurant „Baltschug Grill“, das erneuerte Cafe Kranzler und die gemütliche Lobby Bar. Die Gäste können sich bei tadellosem Service und in elegantem Ambiente auf eine gastronomische Entdeckungsreise begeben. Mit den Weinen aus der exklusiven Sammlung des Hotels, vorgestellt von talentierten Sommeliers wird jede Mahlzeit zu einem einzigartigen, kulinarischen Erlebnis.

Im Restaurant Baltschug Grill bietet ein separates Weinzimmer Platz für private Besprechungen. Genießen Sie unser neues Menü: Platte mit frischen Meeresfrüchten, Lobster und Kamchatka Krabbe, Prime Burger mit Omaha Steak, Fisch auf Grill, Trüffelpizza und Croissants gebacken im Tandoori-Ofen. Weitere Extras: Live Musik, exklusiver Magnum Brunch jeden Sonntag im Baltschug Grill Restaurant und bezaubernde Teezeremonien in der Lobby Bar.

» NOBES MEOT PO CTAPOMY AOPESY

В отеле Балчуг Кемпински зажглись новые звезды! В январе здесь открылся ресторан класса люкс «Балчуг Гриль», обновленное кафе «Кранцлер» и уютный «Лобби Бар». Гостей ждет увлекательное гастрономическое путешествие, безупречный сервис и элегантная атмосфера. Талантливые сомелье представят вам вина из эксклюзивной коллекции отеля, благодаря которым любая трапеза превратится в незабываемое кулинарное событие.

Винная комната ресторана «Балчуг Гриль» – идеальное место для кулуарных встреч. Наше новое меню покорит ваше воображение: ассорти из свежих морепродуктов, лобстеров и камчатских крабов, премиум-бургеры с говядиной Омаха, рыба на гриле, пицца с трюфелями и круассаны из тандыра. Среди других эксклюзивных предложений – живая музыка, воскресные бранчи «Магnum» в ресторане «Балчуг Гриль» и волшебные чайные церемонии в «Лобби Баре».



» GOETHE-INSTITUTS MOSKAU MIT NEUER LEITUNG

Die Leitung des Goethe-Instituts Moskau und der Region Osteuropa/Zentralasien übernimmt Dr. Rüdiger Bolz. Sein bisheriger Einsatzort war Athen, wo er dem Goethe-Institut in Griechenland und der Region Südosteuropa vorstand.

Zuvor war der studierte Germanist, Geschichts- und Politikwissenschaftler u.a. in München, San Francisco, Thessaloniki und Istanbul im Einsatz.

In Griechenland etablierte Rüdiger Bolz wichtige Foren, um die von der Finanzkrise verursachten Spannungen zwischen Deutschen und Griechen offen anzusprechen.

„Unbedingte Diskussionsfreiheit gilt für mich als Markenzeichen des Goethe-Instituts.

Dabei ist mir wichtig, dass nicht die Spannungen thematisiert, sondern Diskussionen durch spannende Themen versachlicht werden. Ich blicke den Herausforderungen, die sich mir in Russland und der Region Osteuropa/Zentralasien stellen werden, erwartungsvoll entgegen.“, sagte er bei seinem Antrittsbesuch kürzlich in Moskau.

Johannes Ebert, der das Moskauer Institut fünf Jahre lang erfolgreich geleitet hat, trat am 1. März sein neues Amt als Generalsekretär des Goethe-Instituts e.V. in München an.



Foto: Margarita Kaon

» NOBЫЙ ДИРЕКТОР ГЕТЕ-ИНСТИТУТА В МОСКВЕ

Доктор Рюдигер Больц стал новым директором Немецкого культурно центра им. Гете в Москве, а также Гете-института в Восточной Европе и Центральной Азии. До этого он работал в Афинах, возглавляя Институт им. Гете в Греции и Юго-Восточной Европе. Д-р Больц изучал германистику, историю и политологию. Работал в числе прочего в Мюнхене, Сан-Франциско, Салониках и Стамбуле. В Греции Рюдигер Больц стал организатором различных дискуссионных форумов для открытого обсуждения разногласий между немцами и греками, спровоцированных финансовым кризисом. «Безусловная дискуссионная свобода для меня – неотъемлемый фирменный знак Гете-института. При этом мне важно, чтобы внимание не просто фокусировалось на

острых темах, а чтобы благодаря этим темам дискуссии становились более объективными и продуктивными. Я с нетерпением готов приступить к задачам, которые ждут меня в России и в восточноевропейском и центральноазиатском регионах», – сказал он недавно во время своего ознакомительного визита в Москву. Иоганнес Эберт, с успехом руководивший московским Гете-институтом последние пять лет, с 1 марта станет генеральным секретарем Гете-института в Мюнхене.

»» LANXESS ERRICHTET ADDITIVE-WERK IM RUSSISCHEN LIPEZK

Der deutsche Spezialchemie-Konzern Lanxess setzt im russischen Markt auf den Megatrend Mobilität. Am Standort Lipezk wird das Tochterunternehmen Rhein Chemie zukünftig Kautschukadditive und Trennmittel für die Märkte in Russland und der GUS, vor allem für die Automobil- und Reifenindustrie, produzieren. Baubeginn für die neue Anlage ist im Frühjahr 2012.

Die Produktion der neuen Anlage startet in der ersten Jahreshälfte 2013. 2016 soll das Werk dann um eine Produktionsstätte für Heizbalge (Bladder) erweitert werden, die bei der Reifenproduktion zum Einsatz kommt. Das Gesamtinvestitionsvolumen liegt bei rund fünf Millionen Euro.

„Im Rahmen unserer strategischen Ausrichtung auf die BRICS-Staaten und die globalen Megatrends wie etwa Mobilität sind Russland und die GUS für uns wichtige Wachstumsmärkte. Mit dem Bau dieses Werks wollen wir unmittelbar vom Potenzial dort profitieren“, erklärt Rainier van Rössel, Vorstandsmitglied von Lanxess. Studien zufolge wird Russland schon 2016 mit über drei Millionen produzierten Autos der größte Markt für Personalfahrzeuge in Europa sein.

Bis zu 1.500 t Kautschukzusätze der Marke Rhenogran sowie rund 500 t Trennmittel der Marke Rhenodiv wird das Unternehmen in Lipezk pro Jahr produzieren. Die Produkte kommen vor allem für die Herstellung von Autoreifen sowie technischen Gummiprodukten wie Schläuchen und Dichtungen zum Einsatz. 2016 soll die Produktionsanlage für jährlich bis zu 80.000 Heizbalge, so genannte Bladder, dazukommen. Bladder werden von der

Reifenindustrie genutzt, um Reifen ihre endgültige Form und Eigenschaften zu geben.

»» LANXESS STROIT ZAVOD V LIPEZKE

Немецкий химический концерн Lanxess подхватил один из главных трендов российского рынка – развитие автомобильной индустрии. Дочернее предприятие концерна Rhein Chemi построит завод в Липецке, который будет выпускать каучуковые добавки и разделительные смазки для сбыта в России и странах СНГ. Эти продукты применяются в автомобилестроении и производстве шин. Строительство завода начнется весной этого года.

Выпуск продукции планируют начать в первой половине 2013 г. В 2016 г. на предприятии начнется производство диафрагм, используемых в производстве шин. Суммарный объем инвестиций составит пять млн евро.

«Наша компания стратегически ориентирована на страны БРИКС и глобальный тренд – развитие автомобильной индустрии. Поэтому развивающиеся рынки России и стран СНГ для нас – приоритетное направление. Новый завод поможет нам воспользоваться их потенциалом», – рассказывает член правления концерна Lanxess Реньеван Рёссель. По прогнозам экспертов, к 2016 г. в России будут выпускать свыше трех млн легковых автомобилей. Таким образом, она станет крупнейшим автомобильным рынком Европы.

Липецкий завод будет производить до полутора тысяч тонн каучуковых добавок марки Rhenogran и 500 тонн разделительных смазок марки Rhenodiv в год. Эти продукты используются в производстве шин, а также технических резиновых изделий, например, рукавов и уплотнителей. В 2016 г. в ассортимент завода добавятся 80 000 диафрагм для производства шин.

»» RUFIL CONSULTING BEZIEHT GRÖßERES BÜRO IM MOSKAUER STADTZENTRUM

RUFIL CONSULTING hat zum 13. Februar 2012 sein neues Büro in Moskau bezogen. Das neue Büro hat eine Fläche von 174 qm und befindet sich in der Shlyuzovaya Naberezhnaya Nr. 8 in direkter Nähe zur Metrostation Pavletskaya, dem Swisshotel und dem Hotel Katerina.

Die Entscheidung für ein neues und größeres Büro war eine logische Konsequenz aus der guten Geschäftsentwicklung und dem damit verbundenen Wachstum in 2009, 2010 und 2011. Über diesen Zeitraum haben sich Umsatz und Mitarbeiterzahl jedes Jahr verdoppelt.

Auch für die Zukunft ist RUFIL CONSULTING optimistisch. Heute beschäftigt das Unternehmen 14 Mitarbeiter und betreut ca. 40 deutschsprachige Kundenunternehmen. Die Entscheidung für das neue Büro soll die Arbeitsbedingungen für Mitarbeiter und Kunden der Firma weiter verbessern und weiteres Unternehmenswachstum in 2012 ermöglichen.

Alle Kunden, Kooperationspartner und weitere Interessierte sind herzlich eingeladen, selbst vorbeizuschauen und sich von den Vorzügen des neuen Standorts zu überzeugen.

ADRESSE: RUFIL CONSULTING SHLYUZOVAYA NAB., DOM 8, STR. 1, 115114 MOSKAU, RUSSLAND,
TEL: +7 (495) 233 01 25

»» ФИРМА RUFIL CONSULTING ПЕРЕЕХАЛА В НОВЫЙ ОФИС В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ

13 февраля 2012 г. фирма RUFIL CONSULTING, предоставляющая бухгалтерские и другие аутсорсинговые услуги, переехала в новый офис площадью 174 кв. м, по адресу Шлюзовая набережная, дом 8. Это рядом с метро Павелецкая, Свиссотелем и отелем Катерина.

Решение сменить штаб-квартиру было принято по результатам успешной деятельности фирмы и росту в 2009, 2010 и 2011 гг. В этот период оборот компании и число сотрудников ежегодно удваивались.

RUFIL CONSULTING смотрит в будущее с не меньшим оптимизмом. Сейчас в фирме работают 14 сотрудников. Среди ее клиентов около 40 немецкоязычных компаний. Новый офис улучшит условия работы сотрудников фирмы и ее клиентов, а также позволит ей развиваться и в 2012 г.

RUFIL CONSULTING приглашает клиентов, партнеров и всех заинтересованных посетить ее новый офис и убедиться в преимуществах ее новой дислокации.

АДРЕС: RUFIL CONSULTING, ШЛЮЗОВАЯ НАБ., ДОМ 8, СТР. 1, 115114 МОСКВА, РОССИЯ,
ТЕЛЕФОН: +7 (495) 233 01 25

»» SAP IST RESIDENT IN SKOLKOWO

Der deutsche Software-Hersteller SAP will bis Ende 2012 ein Forschungszentrum in Skolkowo eröffnen und zunächst 70 Mitarbeiter beschäftigen. Dort wird der Konzern nach eigenen Angaben in den Bereichen In-Memory (Datenbank-Management), Analytics und Sicherheit mobiler Netzwerke forschen. Innerhalb der nächsten drei Jahre plant SAP Investitionen von 45 Millionen Euro in das Projekt. Wie SAP in einer Pressemitteilung erklärte, könne das Unternehmen durch seine Präsenz in Skolkowo „eng mit ansässigen Kunden, Partnern sowie Anlegern und Unternehmensgründern zusammenarbeiten.“ Als erstes konkretes Vorhaben werde Software entwickelt, um schnell wachsende Großstädte in Schwellenländern besser zu planen und zu verwalten.

»» SAP STANET REZIDENTOM SKOLKOWO

К концу 2012 г. немецкий производитель программного обеспечения SAP планирует открыть исследовательский центр в Сколково, в котором на первых порах будут работать 70 сотрудников. Центр будет вести разработки в таких сферах, как управление базами данных, аналитика и безопасность мобильных сетей. В течение ближайших трех лет инвестиции в проект должны составить 45 млн евро. Как сообщает пресс-релиз, присутствие SAP в Сколково позволит компании «тесно сотрудничать с находящимися там клиентами, партнерами, инвесторами и учредителями предприятий». В ближайших планах компании – разработка программного обеспечения для оптимального проектирования и администрирования быстро растущих городов в развивающихся странах.

» FLORIAN SCHNEIDER WIRD ZUM MANAGING PARTNER BEI SALANS MOSKAU

Florian Schneider wurde zum Managing Partner des Moskauer Büros von Salans gewählt. Zudem leitet er auch die globale Einzelhandelspraxis von Salans.

Florian Schneider ist spezialisiert auf russisches Immobilien- und Gesellschaftsrecht. Er begleitet Einzel- und Großhandelsunternehmen, Immobilienentwickler, Bauunternehmen, institutionelle Investoren und Banken. Seine Erfahrung im Bereich Immobilienrecht umfasst insbesondere die Beratung bei der Strukturierung des Erwerbs von Rechten an Grundstücken, Gebäuden, Büroräumen und bei dem Erwerb von Immobilien-Portfolios, die Verhandlung von Bau- und Leasingverträgen sowie die Beratung bei der Gründung von Joint-Ventures.

Bei Chambers Global und Legal 500 wurde er als „Leading Expert“ im Bereich Gesellschaftsrecht / M&A mit Schwerpunkt auf der deutschen Praxis in Russland gewählt. Commercial Real Estate European Legal Experts and Best Lawyers listen ihn als Leading Expert im Bereich Immobilien in Russland.

Außerdem berät Florian Schneider in allgemeinen Fragen zum russischen Gesellschafts-, Steuer- und Arbeitsrecht und Fragen des geistigen Eigentums in Russland und der Einhaltung der Steuergesetzgebung.

» ФЛОРИАН ШНАЙДЕР СТАЛ УПРАВЛЯЮЩИМ ПАРТНЕРОМ SALANS

Флориан Шнайдер избран управляющим партнером московского офиса компании Salans. Кроме того, Ф. Шнайдер руководит глобальной практикой Salans в области розничной торговли.

Флориан Шнайдер специализируется в таких отраслях российского права, как недвижимость и корпоративное законодательство. Он консультирует компании, работающие в сфере розничной и оптовой торговли, девелоперов недвижимости, строительные фирмы, институциональных инвесторов и банки. В области законодательства о недвижимости в компетенцию Ф. Шнайдера входят такие вопросы, как структурирование сделок по приобретению прав на земельные участки, здания, офисные помещения, приобретение портфелей недвижимости, подготовка договоров строительного подряда и аренды, а также юридическое сопровождение создания совместных предприятий.

В рейтингах Chambers Global и Legal 500 он назван ведущим экспертом в области корпоративного права / слияний и поглощений со специализацией на немецкоязычных компаниях, работающих в России. Рейтинги Commercial Real Estate, European Legal Experts и Best Lawyers внесли его в список ведущих экспертов в области российской недвижимости. Кроме того, Флориан Шнайдер оказывает консалтинговые услуги по общим вопросам таких отраслей российского права, как корпоративное, налоговое и трудовое законодательство, интеллектуальная собственность, соблюдение требований налогового законодательства.

» RUSSLAND ZU GAST BEI DEN RUHRFESTSPIELEN 2012 EVONIK IST SPONSOR DES ÄLTESTEN THEATERFESTIVALS EUROPAS

Unter dem Motto „Im Osten was Neues: Von den fernen Tagen des russischen Theaters in die Zukunft“ spiegeln die Ruhrfestspiele in vom 1. Mai bis 16. Juni 2012 die überzeugende künstlerische Vielfalt russischer Dramatik. Die bedeutendsten russischen Autoren werden in herausragenden Inszenierungen vorgestellt: Gogol, Puschkin und Tschechow, Dostojewski, Tolstoi und Bulgakow. Heitere Verwechslungskomödien, melancholische Liebesgeschichten und historische Epen stehen ebenso auf dem Programm wie bissige Gesellschaftskritik und die Verhandlung politischer Grundsatzen. Das russische Theater eröffnet damit einen einzigartigen Blick in die sprichwörtliche „russische Seele“.

Die Ruhrfestspiele in Recklinghausen sind das älteste Theaterfestival Europas. Ihr Ursprung liegt in einem Akt der Solidarität, als Bergleute im harten Winter 1946/47 Kohle für die Hamburger Theater überreichten. Als Dank revanchierten sich die Hamburger Bühnen im folgenden Sommer mit Theaterdarbietungen. Daraus hat sich eine Tradition entwickelt.

Hauptsponsor der Ruhrfestspiele ist seit 2007 die Evonik Industries AG. Der Spezialchemie-Konzern aus Essen ist auch in Russland aktiv: „Die Ruhrfestspiele stehen für Qualität, Kreativität und gesellschaftliche Verantwortung, drei Merkmale, die auch Evonik auszeichnen“, sagt Dr. Klaus Engel, Vorstandsvorsitzender der Evonik Industries AG.



» РОССИЯ В ГОСТЯХ НА РУРСКОМ ФЕСТИВАЛЕ 2012 КОМПАНИЯ EVONIK ПОДДЕРЖИВАЕТ СТАРЕЙШИЙ ТЕАТРАЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ ЕВРОПЫ

С 1 мая по 16 июня 2012 г. под девизом «На востоке – перемены: От истоков российского театра – в будущее» пройдет Рурский фестиваль, на нем во всем художественном многообразии будет раскрыта российская драматургия. Классики русской литературы, такие как Н.В. Гоголь, А.С. Пушкин, А. П. Чехов, Ф.М. Достоевский, Л.Н. Толстой и М.А.Булгаков, бу-

дут представлены в многочисленных постановках. В программу включены искрометные комедии, печальные истории любви и исторические эпосы, равно как и острая социальная критика и обсуждение принципиальных вопросов политики. Таким образом, российский театр позволяет познакомиться с особенностями таинственной «русской души».

Рурский фестиваль в Реклингхаузене – старейший театральный фестиваль Европы. Возник он морозной зимой 1946 г. Горняки из Реклингхаузена передали Гамбургским театрам уголь для отопления – и в благодарность в качестве ответного жеста следующим летом артисты дали театральное представление. Это стало традицией, и теперь каждый май-июнь фестиваль представляет известные в мире театры. Организаторами являются городские власти Реклингхаузена и Союз Немецких профсоюзов.

Главным спонсором Рурского фестиваля с 2007 г. является компания Evonik Industries AG. Концерн по выпуску специальной химии, расположенный в г. Эссен, также активно представлен и в России. «Рурский фестиваль – это качество, креативность и социальная ответственность; три признака, которые также характеризуют и компанию Evonik», – говорит доктор Клаус Энгель, председатель правления Evonik Industries AG.

AVILON



Die Gruppe AVILON wurde 1992 gegründet und hat sich eine führende Position auf dem russischen Automobilmarkt gesichert. Das Unternehmen vereinigt unter seinem Dach folgende Autohäuser: Mercedes-Benz, BMW, MINI, Volkswagen, Ford. Aktuell ist AVILON der Schrittmacher für Wartung und Verkauf dieser Autohersteller. Jedes Autohaus hat seinen originellen Architekturstil und entspricht den strengen Vorgaben der Importeure. AVILON spricht jeden Kunden individuell an. Das Unternehmen verfügt dazu über alle notwendigen Ressourcen: ein hoch professionelles Team von Spezialisten, eine maximale Auswahl von zur Verfügung stehenden Fahrzeugen, moderne Ausstattung, eine Vielzahl unterschiedlicher Finanzierungsprogramme, hochqualifizierten After Sales Service und immer eine reichhaltige Palette von originellen und vorteilhaften Spezialangeboten. AVILON blickt optimistisch in die Zukunft und ist zuversichtlich seine führende Position auf dem Automarkt 2012 auszubauen.

KONTAKT: KONSTANTIN PANARIN, TEL.: + 7 495 730-4444, E-MAIL: KONSTANTIN.PANARIN@AVILON.RU

WWW.AVILON.RU

АВИЛОН

Автомобильная группа АВИЛОН со дня своего основания в 1992 году занимает одну из ведущих позиций на российском автомобильном рынке. Компания объединяет в себе следующие дилерские центры: Mercedes-Benz, BMW, MINI, Volkswagen, Ford. На сегодняшний момент АВИЛОН является лидером на российском рынке по продаже и техническому обслуживанию этих автомобильных марок. Каждый автосалон выполнен в оригинальном архитектурном стиле с соблюдением всех самых строгих стандартов импортеров. Главный принцип в работе автомобильной группы АВИЛОН – это индивидуальный подход к каждому клиенту. Для этого у компании есть все ресурсы: высокопрофессиональная команда специалистов, максимальный выбор автомобилей в наличии, современное оборудование, многочисленные удобные финансовые программы, профессиональная послепродажная поддержка автомобилей и всегда большое количество оригинальных и очень выгодных специальных предложений. АВИЛОН с уверенностью смотрит в будущее и планирует в 2012 году серьезно укрепить свои лидирующие позиции на автомобильном рынке.

КОНТАКТЫ: КОНСТАНТИН ПАНАРИН, ТЕЛ. + 7 495 730-4444, E-MAIL: KONSTANTIN.PANARIN@AVILON.RU

ENERGY CONSULTING



Die Energy Consulting Gruppe bietet eine breite Palette professioneller Dienstleistungen an: Informationstechnologie, Revision, Rechnungslegung, HR, Finanz-, Rechts-, Steuer-, Management- und Business Consulting, HR Management und Auswertung.

Laut der Ratingagentur „Expert RA“ gehört Energy Consulting zu den TOP-10 der größten Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften Russlands. Das Unternehmen hat sich eine führende Position auf dem Markt der Systemintegration gesichert und ist unter den Top-10 der HR Management Consulting Firmen.

Energy Consulting – ist in Umfang und Qualifikation eines der führenden Unternehmen, das die SAP-Integration in Russland fördert. Derzeit beschäftigt die Unternehmensgruppe über 700 hoch qualifizierte Spezialisten. Seit 2007 ist Energy Consulting der unerlässliche lokale Partner der SAP.

Energy Consulting Group ist der einzige russische Partner des weltweit führenden Anbieters von Businesslösungen für mittlere und aufstrebende Unternehmen Sage. Energy Consulting Group vermarktet Sage ERP X3 an mittlere und wachsende Firmen auf dem russischen ERP Markt.

KONTAKT: 115093 MOSKAU, UL. PAWLOWSKAJA, D.7, TEL.: +7 (495) 980-9081, FAX: +7 (495) 980-9082, E-MAIL: INFO@EC-GROUP.RU

WWW.EC-GROUP.RU

ENERGY CONSULTING

Группа компаний Energy Consulting – российская консалтинговая группа, оказывающая широкий спектр профессиональных услуг в области информационных технологий, аудита финансовой отчетности, финансового, юридического, налогового, управленческого и бизнес-консалтинга, управления персоналом и оценки.

По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА» Energy Consulting входит в TOP-10 крупнейших аудиторско-консалтинговых групп России, занимает ведущие позиции на рынке системной интеграции, входит в десятку ведущих компаний, предоставляющих консалтинговые услуги в области управления персоналом.

Energy Consulting – один из лидеров рынка внедрения SAP в России, как по объемам бизнеса, так и по уровню квалификации специалистов. В настоящий момент в Группе компаний работает более 700 высококвалифицированных специалистов. С 2007 года Energy Consulting имеет наивысший статус локального партнера SAP.

Группа компаний Energy Consulting является единственным российским партнером ведущего мирового вендора в области решений для среднего и растущего бизнеса Sage и реализует на российском рынке ERP для среднего и растущего бизнеса Sage ERP X3.

КОНТАКТЫ: 115093 МОСКВА, УЛ. ПАВЛОВСКАЯ, Д.7, TEL.: +7 (495) 980-9081 ФАКС: +7 (495) 980-9082 E-MAIL: INFO@EC-GROUP.RU

FIRMENGRUPPE «ANGEL»



Die Firmengruppe „Angel“ [dt. „Engel“] wurde 1994 gegründet. Sie bietet Leistungen im Bereich Wach- und Personenschutz. Die Firmengruppe vereint gegenwärtig 6 Organisationen, ein Detektivbüro und über 2.000 Profis, die für die Sicherheit von über 150 Kunden und 300 Objekten in Russland stehen. Zu unseren Kunden gehören die Raiffeisenbank, die Bank INTEZA, die X5 RETAIL GROUP, TABLOGIX und zahlreiche Logistikunternehmen.

Die erfolgreiche Beteiligung an großen nationalen und internationalen Projekten, wie der Wachschutz des Russischen Hauses zur Olympiade 2010, des Salons für Luft- und Raumfahrt «MAKS-2011», des internationalen Forums «Maschinenbautechnologie-2010 und des Orgkomitees der XXII. Olympischen Winterspiele 2014 in Sotschi belegen unseren hohen Qualitätsstandard.

Die Wettbewerbsfähigkeit unserer Firma wird durch bewährte Technologien, sowie durch ein Multilevel-System der Qualitätskontrolle und ein modernes Personalmanagement gewährleistet.

KONTAKT: ZAO FIRMENGRUPPE «ANGEL», TEL. +7 (495) 974-11-47

WWW.ANGELGROUP.RU

ГРУППА КОМПАНИЙ «АНГЕЛ»

Группа Компаний «Ангел», основанная в 1994 г., один из лидеров на рынке охранных услуг России. Группа компаний на сегодняшний день объединяет 6 организаций, детективное бюро и более 2000 профессионалов, обеспечивающих безопасность 150 клиентов на 300 объектах на территории России. Комплексный характер услуг в области безопасности помогает сохранять и приумножать прибыль таких наших клиентов, как Райффайзен Банк, Банк ИНТЕЗА, X5 RETAIL GROUP, TABLOGIX и др. логистических комплексов.

О высоких стандартах качества свидетельствует успешное участие в крупных российских и международных проектах: охрана Русского Дома на Олимпийских играх 2010 г., Авиационно-космического салона «МАКС-2011», Международного форума «Технологии и регламенты для каждого сотрудника XXII Олимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи.

Конкурентоспособность нашей компании обеспечивается отработанной операционной технологией охраны объектов, основанной на подробном описании операционных процедур и регламентов для каждого сотрудника охраны на каждом посту, многоуровневой системе контроля качества, современной системе управления персоналом.

КОНТАКТЫ: ЗАО ГРУППА КОМПАНИЙ «АНГЕЛ», ТЕЛ. +7 (495) 974-11-47

AUSSTELLUNGSZENTRUM „KASANSKAJA JARMARKA“

EXHIBITION CENTER
ISO 9001



Das Ausstellungszentrum „Kasanskaja Jarmarka“ ist einer größten regionalen Ausstellungsoператоров Russlands und das einzige Ausstellungszentrum der Republik Tatarstan, das über eigene Expositionsflächen verfügt.

Jährlich führt die Gesellschaft mehr als 40 Ausstellungskongresse und über 250 geschäftliche Veranstaltungen durch. Die größten internationalen Ausstellungen sind: „Erdöl, Gas und Petrochemie“, „Energetik und Ressourceneinsparung“, „WolgaStrojEkspo“, „Maschinenbau. Metallbearbeitung“, „Raumfahrttechnologien, moderne Materialien und Ausrüstung“, „Powolschskij Agrarforum“ und andere.

„Kasanskaja Jarmarka“ fand auch schon internationale Beachtung. Die Qualität der Dienstleistungen ist zertifiziert und entspricht dem Qualitätsstandard ISO 9001:2000.

КОНТАКТ: ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КОМПОЗИТ», 117218 Г. МОСКВА, УЛ. КРЖИЖАНОВСКОГО, Д. 14, КОРП. 3, +7 495 787 88 28, E-MAIL: INFO@COMPOZIT.SU

ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР «КАЗАНСКАЯ ЯРМАРКА»

Выставочный центр «Казанская ярмарка» входит в пятерку крупнейших региональных выставочных операторов России, является единственным выставочным центром Республики Татарстан, который располагает собственными экспозиционными площадями.

Ежегодно компания организует и проводит более 40 выставочно-конгрессных и свыше 250 деловых мероприятий. Крупнейшими международными выставками являются: «Нефть, газ. Нефтехимия», «Энергетика. Ресурсосбережение», «Волгастройэкспо», «Машиностроение. Металлообработка», «Авиакосмические технологии, современные материалы и оборудование», «Поволжский агропромышленный форум» и другие.

Деятельность «Казанской ярмарки» отмечена главными организациями выставочного сообщества – Российским союзом выставок и ярмарок (РСВЯ) и Всемирной ассоциацией выставочной индустрии (UFI). Подтверждением качества услуг, оказываемых компанией, является сертификат системы менеджмента качества на соответствие стандарту ISO 9001:2000.

КОНТАКТЫ: ОАО «КАЗАНСКАЯ ЯРМАРКА», 420059, РОССИЯ, РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН, Г.КАЗАНЬ, ОРЕНБУРГСКИЙ ТРАКТ, 8. ТЕЛ./ФАКС: +7 (843) 570-51-11, 570-51-23. E-MAIL: KAZANEXPO@TELEBIT.RU

WWW.EXPOKAZAN.RU

DIE HOLDING COMPOSITE

КОМПОЗИТ
ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Die Holding Composite ist eines der führenden russischen Unternehmen, dass mit Polymer-Bindungstoffen (PBS) auf einer Kohlenstoff-Faser Basis arbeitet. Seit 2009 vereint das Unternehmen eine Vielzahl von bereits existierenden Rohstoffanlagen für PBS und neue, innovative Unternehmen umfasst.

Der Holding Composite ist unter den 10 größten PBS Produzenten der Welt und verfügt über eine vollständige Produktionskette: von der Stoffgewinnung, Verarbeitung und Produktion.

Im Vergleich zu herkömmlichen Metallen, verfügen PBS auf einer Kohlenstoff-Faser Basis über extrem gute Parameter: Festigkeit, Dauerhaftigkeit, Elastizitätsmodul, Chemikalien- und Korrosionsbeständigkeit, und das bei einer wesentlich geringeren Masse.

Diese PBS auf einer Kohlenstoff-Faser Basis werden derzeit erfolgreich von Composite in verschiedene Unternehmen, wie Rosatom und United Aircraft Construction Corp., integriert.

Die Produkte der Holding genießen auch große Nachfrage in der Bauwirtschaft und der Rekonstruktion von Engineering-Objekten.

КОНТАКТ: HOLDING «COMPOSITE», 117218 MOSKAU, UL. KRSCHISCHANOWSKAJA, 14, +7 495 787 88 28, E-MAIL: INFO@COMPOZIT.SU

WWW.COMPOZIT.SU

ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КОМПОЗИТ»

Холдинговая компания «Композит» – лидер российского рынка полимерных композиционных материалов (ПКМ) на основе углеродного волокна.

Компания была создана в 2009 г. и объединила на своей базе существующие заводы по производству сырья для ПКМ и новые инновационные предприятия.

Холдинг «Композит» входит в десятку мировых корпораций производителей ПКМ на основе углеродного волокна, располагающих всей производственной цепочкой: от получения полиакрилонитрильного волокна, переработки углеродного волокна, производства тканей и препрегов на его основе.

По сравнению с обычными металлами ПКМ на основе углеродных волокон обладают экстремально высокими характеристиками – прочностью, сопротивлением усталости, модулем упругости, химической и коррозионной стойкостью при существенно меньшей массе.

Холдинг «Композит» успешно реализует программы внедрения ПКМ на основе углеродного волокна на предприятиях «Росатома» и Объединенной авиастроительной корпорации. Инновационная продукция холдинга также востребована в секторе нового строительства и реконструкции инженерных объектов.

КОНТАКТЫ: ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «КОМПОЗИТ», 117218, Г. МОСКВА, УЛ. КРЖИЖАНОВСКОГО, Д. 14, КОРП. 3, +7 495 787 88 28, E-MAIL: INFO@COMPOZIT.SU

DIE HOLDING KUPIVIP.RU

KUPIVIP.RU
H O L D I N G

Die Holding KupiVIP.ru wurde im Jahr 2008 durch den deutschen Geschäftsmann Oskar Hartmann gegründet, und innerhalb nur weniger Jahre wurde das kleine Start-up zu Russlands Marktführer im Bereich E-Commerce. Die Firma hält

den Rekord bei den Investitionen in den russischen E-Commerce – rund 86 Millionen US-Dollar (Februar 2012). Heute vereint die Holding mehrere eigenständige Unternehmen unter ihrem Dach: Shopping-Club KupiVIP.ru, private Shopping-Club der Superlative – KupiLuxe.ru, Online-Shop Shop-Time, Shopping-Club Anwendung auf Odnoklassniki.ru, eine Businessabteilung KupiVIP.ru E-Commerce-services und die eigene Model-Agentur New One mit sechs eigenen Fotostudios.

Der Schlüssel zum Erfolg ist ein starkes KupiVIP.ru Team. Heute sind es mehr als 1000 Fachleute in solchen Feldern wie: Beschaffung und Verkauf, IT, Marketing und Design, Finanzen und Logistik. Die Holding KupiVIP.ru genießt seinen Erfolg in Russland, Weißrussland und Kasachstan.

КОНТАКТ: 111033 MOSKAU, UL. SAMOKATNAJA 1, GEB. 21, ANSPRECHPARTNER: HERMAN HARTMANN, TEL.: +7(495)781-63-63, E-MAIL: HH@KUPIVIP.RU

ХОЛДИНГ KUPIVIP.RU

Холдинг KupiVIP.ru был основан в 2008 году немецким предпринимателем Оскаром Хартманном, и всего за несколько лет небольшой start-up превратился в лидера на рынке электронной коммерции в России. Компания признана абсолютным рекордсменом по объему инвестиций в российской онлайн-торговле – более \$86 млн. (данные на февраль 2012 года).

Сегодня холдинг KupiVIP.ru объединяет несколько самостоятельных компаний: шопинг-клуб KupiVIP.ru, закрытый шопинг-клуб категории «люкс» – KupiLuxe.ru, интернет-магазин Shop-Time, приложение Shopping club в сети Оdnoklassniki, бизнес-подразделение KupiVIP.ru E-commerce services и собственное модельное агентство New One с 6 собственными фотостудиями.

Важный фактор успеха – сильная команда KupiVIP.ru: сегодня это более 1 000 профессионалов в области закупок и продаж, IT, маркетинга и дизайна, финансов и логистики. Холдинг KupiVIP.ru успешно работает в России, Беларуси и Казахстане.

КОНТАКТЫ: 111033 Г. МОСКВА, УЛ. САМОКАТНАЯ, 1, СТР.21, КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: Г-Н ГЕРМАН ХАРТМАНН, ТЕЛ.: +7(495)781-63-63, HH@KUPIVIP.RU

WWW.KUPIVIP.RU

DIE HANDELS – UND INDUSTRIEKAMMER MOSKAU (IHK MOSKAU)



Die Handels – und Industriekammer Moskau (IHK Moskau) ist eine nichtstaatliche Nonprofit-Organisation, die im Jahre 1991 zwecks der Förderung der Unternehmestätigkeit in Moskau gegründet wurde und über 20-jährige Erfahrungen verfügt. IHK Moskau leitet die Assoziation der IHKs des Zentralen Föderalen Kreises, unterhält Partnerbeziehungen mit über 20 regionalen IHKs in Russland und mehr als 90 ausländischen Industrie- und Handelskammern in der Welt.

Die Mitglieder der IHK Moskau sind in mehr als 20 Branchenvereinigungen eingegliedert: Gilden und Komitees nach Entwicklungsrichtungen und Geschäftsproblemen, und Ausschüsse für die außenwirtschaftliche Zusammenarbeit mit Partnern im Ausland.

Hauptrichtungen der Tätigkeit der IHK Moskau: Förderung der Interessen der Unternehmer; Entwicklung der internationalen und zwischenregionalen Beziehungen, die außenwirtschaftliche Tätigkeit; Förderung der Investitionsprojekte; Unterstützung der Unternehmen mit Information; Förderung der Warenbewegungen und Dienstleistungen auf dem Markt; Sicherung der Wirtschaftssicherheit; Expertise, Zertifizierung, Bewertung, Business-Ausbildung; Ausstellungs- und Kongreßtätigkeit usw.

KONTAKT: 38/1 SHARIKOPODSHIPNIKOVSKAYA, MOSKAU 115088, TEL. +7 495 661 07 76, +7 499 132 9764, FAX. +7 499 07 33, EMAIL: MTTP@MTTP.ORG, EXTRADE@MTTP.ORG.COM

МОСКОВСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА (МТПП)

Московская торгово-промышленная палата (МТПП) – негосударственная некоммерческая организация, создана в 1991 году в целях содействия развитию предпринимательской деятельности в Москве, обладает 20-летним опытом работы с бизнес сообществом. МТПП возглавляет Ассоциацию торгово-промышленных палат Центрального федерального округа РФ, имеет деловые контакты с более 20 региональными ТПП в России и более 90 зарубежными ТПП.

В МТПП действуют более 20 отраслевых объединений членов МТПП – Гильдий, комитеты по проблемам и направлениям развития предпринимательства и комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству с зарубежными странами.

Направления деятельности МТПП: лоббирование интересов предпринимательства; развитие международных, межрегиональных связей и внешнеэкономическая деятельность; продвижение инвестиционных проектов; информационная поддержка бизнеса; продвижение товаров и услуг на рынки; обеспечение экономической безопасности бизнеса; экспертиза, сертификация, оценочная деятельность; бизнес-образование; выставочно-конгрессная деятельность и др.

КОНТАКТЫ: 115088, МОСКВА, УЛ. ШАРИКОПОДШИПНИКОВСКАЯ, Д. 38, СТР. 1., ТЕЛ.: +7 495 661 07 76, + 7 499 132 07 64, E-MAIL: MTTP@MTTP.ORG

WWW.MOSTPP.RU

NAI BECAR



Commercial Real Estate Services, Worldwide.

350 Бюрос в den 55 Ландern. Nach 34 Jahren gehörte die Marke NAI zu den 10 führenden Gesellschaften der Welt und hält diese Stellung seit vielen Jahren. Heutzutage werden von dem Netz die Flächen von über 200 Mio m2 in der ganzen Welt verwaltet. Der Jahresumsatz der Gesellschaft beträgt über \$45 Milliarden.

NAI Becar hat Бюрос in Moskau und St. Petersburg, Vertretungen in 18 Städten Russlands. Die Unternehmensgruppe vereinigt die Abteilungen für Brokerage, Consulting und Wertermittlung, Investitionsdienstleistungen, Verwaltung und Unterhaltung der Objekte, für Projektverwaltung und Development, Beherbergungsgewerbe, Promotion, und auch die Telekommunikationsunternehmen „Miran“ und die Immobilienagentur „Becar“.

Seit Marktantritt in Russland wurden über 1000 Objekten von den Spezialisten von NAI Becar verkauft, über 15000 Objekte wurden vermietet, über 1300 Consultingaufträge wurden durchgeführt. Heute werden in ganz Russland ca. 1,5 Mio m² von NAI Becar verwaltet.

KONTAKT: NAI BECAR, 123242 MOSKAU, BOLSCHAJA GRUSINSKAJA STR., 12, GEBÄUDE 2,3. WALDEMAR WEISS, +7 495 225 2335, E-MAIL: WWEISS@WWEISS.RU

NAI Becar ist die russische Abteilung von NAI Global, weltweiter Führer des Geschäftsimmobiliemarktes. Das Partnernetz von NAI wurde im Jahre 1978 gegründet, besteht aus

NAI BECAR

NAI Becar – российское подразделение NAI Global, лидера мирового рынка коммерческой недвижимости. Партнерская сеть NAI основана в 1978 году, имеет 350 офисов в 55 странах мира. За 34 года бренд NAI вошел в 10-ку мировых лидеров на этом рынке и уже многие годы удерживает свои позиции. На сегодняшний день в управлении сети более 200 млн кв. м площадей по всему миру. Годовой оборот компании – свыше \$45 млрд.

NAI Becar имеет офисы в Москве и С.-Петербурге, представительства в 18 городах России. Используя глубокое знание местного рынка, технологии и ресурсы всемирной сети, NAI Becar предоставляет весь спектр услуг на рынке недвижимости. Группа компаний объединяет подразделения по брокериджу, консалтингу и оценке, инвестиционным услугам, управлению и эксплуатации объектов, управлению проектами и девелопменту, гостиничному бизнесу, продвижению, а также телекоммуникационную компанию «Миран» и агентство недвижимости «Бекар».

За годы работы на российском рынке специалистами NAI Becar было продано более 10000 объектов, свыше 15000 объектов сдано в аренду, выполнено более 1300 консалтинговых работ. На сегодняшний день в управлении NAI Becar – около 1,5 млн кв. м площадей по всей России.

КОНТАКТЫ: NAI BECAR, 123242 МОСКВА, УЛ. БОЛЬШАЯ ГРУЗИНСКАЯ, 12, СТР.2,3. ВЛАДИМИР ВАЙСС, +7 495 225 2335, E-MAIL: WWEISS@WWEISS.RU

ITELLIGENCE AG



Itelligence AG ist ein weltweit führender Anbieter von IT-Dienstleistungen im Bereich der SAP und bietet ein umfassendes Portfolio von Lösungen und Dienstleistungen während des gesamten Lebenszyklus von IT-Investitionen. „itelligence“ ООО ist die Vertretung der itelligence AG und ist seit 2004 auf dem russischen Markt. Die itelligence AG Zentrale befindet sich seit 1989 in Bielefeld. Das Unternehmen ist in 20 Ländern vertreten und beschäftigt 2.250 Mitarbeiter. Unsere Vertretungen befinden sich unter anderem in den Vereinigten Staaten, West- und Osteuropa und Asien. Das Kunden Spektrum von der itelligence AG umfasst über 4000 Unternehmen verschiedener Branchen. Zu den wichtigsten Dienstleistungen gehören: Consulting, Entwicklung und Systemintegration im SAP Bereich, Verkauf von SAP Lizenzen, Web-Hosting, Remote-management, Outsourcing.

itelligence AG hat den weltweiten Gold SAP VAR-Partner Status. Nach vorläufiger Einschätzung belief sich der Umsatz der itelligence AG in 2011 auf 342,3 Millionen Euro.

KONTAKT: 125047 MOSKAU, 1. TWERSKOI-JAMSKOI PEREULOK, 18, OFFICE 424, TEL. +7 (495) 974-19-17, FAX: +7 (495) 974-19-20, E-MAIL: INFO@ITELLIGENCE.RU

ITELLIGENCE AG

itelligence AG является ведущим международным провайдером IT-услуг в сфере SAP с 1989 года, предлагая портфель комплексных решений и услуг для полного жизненного цикла IT-инвестиций. В России с 2004 года работает представительство itelligence AG – ООО «Ителлидженс».

Головной офис itelligence AG находится в Билефельде, Германия, где он был учрежден в 1989 году. В предприятиях itelligence AG в 20 странах мира работают около 2 250 сотрудников. Наши представительства есть в США, Западной и Восточной Европе, Азии. Более 4.000 компаний в различных отраслях являются клиентами itelligence AG.

Основными видами деятельности компании itelligence AG являются консалтинг, разработка и системная интеграция в области SAP, а также продажа лицензий SAP, услуги хостинга, удаленного администрирования и аутсорсинга. itelligence AG имеет статус золотого партнера SAP глобального VAR-партнера (Value-Added Reseller). По предварительным итогам 2011 года объем продаж itelligence AG составил 342,3 млн. евро.

КОНТАКТЫ: 125047, МОСКВА, 1-ЫЙ ТВЕРСКОЙ-ЯМСКОЙ ПЕРЕУЛОК, Д. 18, ОФИС 424 ТЕЛ.: +7 (495) 974-19-17; ФАКС: +7 (495) 974-19-20, E-MAIL: INFO@ITELLIGENCE.RU

WWW.ITELLIGENCE.RU

NOE-Schaltechnik



NOE-Schaltechnik – wurde 1951 auf der Basis des Baukonzerns Keller Bay (Deutschland) gegründet und produziert Bauverschalungen. Wir richten uns nach aktuellen Markttendenzen auf dem Baumarkt, d.h. sind wir nicht ohne Grund einer der führenden Produzenten und Zulieferer von Bauverschalungsrüstung in der Welt. Heute realisiert das Unternehmen seine Projekte in den Bereichen Hightech Hochhaus-, Brücken-, und Tunnelbau mit großem Erfolg.

Die hochqualifizierten Fachleute des NOE-Schaltechnik Team sind immer bereit optimale und effektive Lösungen vorzuschlagen, detaillierte Zeichnungen zu entwerfen, technische Hilfe beim Bau zu leisten und Dienstleistungen anzubieten, die den höchsten Ansprüchen entsprechen.

Die Firma NOE-Schaltechnik ist in Asien, West- und Osteuropa, GUS-Ländern und Russland vertreten. Zahlreiche Kunden in der ganzen Welt vertrauen uns.

Wir stehen immer für eine gegenseitig vorteilhafte Zusammenarbeit zur Verfügung.

KONTAKT: 119991 MOSKAU, BOL. POLJANKA D.44/2, TEL./FAX: +7 (495) 640-38-51, +7 (495) 640-38-52, +7 (495) 640-38-53, INFO@NOE-MOSCOW.RU

WWW.NOE.DE

ООО НОЕ-ШАЛЬТЕХНИК

NOE-Schaltechnik – компания по производству строительной опалубки, основанная в 1951 году, на базе строительного концерна Keller Bay, Германия.

Мы следуем современным требованиям и тенденциям на строительном рынке, являясь ведущим производителем и поставщиком опалубочного оборудования в мире. Сегодня компанией успешно реализуются высокотехнологичные проекты многоэтажного строительства, строительства мостов и тоннелей.

Команда NOE-Schaltechnik- высококвалифицированные специалисты, которые всегда готовы подобрать оптимальные и наиболее эффективные решения, спроектировать подробные чертежи, оказать техническую поддержку на строительной площадке и предоставить услуги, отвечающие самым высоким требованиям.

Компания NOE-Schaltechnik представлена в Азии, Западной и Восточной Европе, странах СНГ и России. Многочисленные клиенты во всем мире доверяют нам.

Мы всегда открыты для взаимовыгодного сотрудничества!

КОНТАКТЫ: 119991, Г. МОСКВА, Б. ПОЛЯНКА Д.44/2, ТЕЛ./ФАКС: +7 (495) 640-38-51, +7 (495) 640-38-52, +7 (495) 640-38-53, INFO@NOE-MOSCOW.RU

„SEVERTRANS“



Der 3PL –Dienstleister „SEVERTRANS“ bietet folgende Dienstleistungen zur Optimierung des Warenverkehrs an:

- Zollbeauftragter (Waschbroker GmbH), Gewinner des Preises „Zoll Olympus 2010“ Preises in der Nominierung „Besten Zollbeauftragter“.

- Zwischenlager (KW Terminal GmbH und StrojInwestPrekt GmbH) mit einer Gesamtfläche von 7453 m³ und einer freien Lagerfläche von 43100 m² mit einer Stellfläche für 500 Fahrzeuge. Gewinner des „Zoll Olympus 2010“ Preises in der Nominierung „Der Beste Zoll-Logistik Betreiber“. In diesem Gebiet befindet sich die Washutinskij Zollstation.

- Zolllager (ZAO GK „Severtrans“) der Klasse A+, die mit den modernsten Technologien und Informationssystemen auf einer Gesamtfläche von 27000m² ausgestattet sind.

- Transportunternehmen (Severtrans GmbH) Wir stellen Ihnen ihre Fracht aus jedem Teil der Welt zu.

Der Broker Agentur Waschbroker GmbH hat sich auf die Zollabfertigung von Waren an allen Zollstellen, einschließlich der Orte, die in der Nähe der russischen Staatsgrenze liegen, spezialisiert.

Wir bieten die vollständige Palette von Dienstleistungen für Export und Import, Zollabfertigung und Lagerung an und garantieren höchste Qualität in allen Phasen unserer Arbeit.

KONTAKT: ALINA KWARTALNOVA, TEL.: 8 (495) 502 87 87, E-MAIL ALINA.KVARTALNOVA@SEVERTRANS.RU

WWW.SEVERTRANS.RU

ГРУППА КОМПАНИЙ «СЕВЕРТРАНС»

Группа компаний «СЕВЕРТРАНС» – 3PL – провайдер, предлагает сотрудничество в целях оптимизации управления перемещением грузов с предоставлением услуг:

- Таможенного Представителя (ООО «Вашброкер»), обладатель премии «Таможенный Олимп 2010» в номинации «Лучший Таможенный Представитель».

- Склада временного хранения (ООО «КВ Терминал» и ООО «Стройинвест-прект») объемом 7 453 м³ и открытой площадкой СВХ с прилегающей территорией общей площадью 43 100 м² с единовременным размещением до 500 транспортных средств. Обладатель премии «Таможенный Олимп 2011» в номинации «Лучший Таможенно-логистический оператор». На территории расположен Вашутинский таможенный пост.

- Склада ответственного хранения (ЗАО ГК «Севертранс») – склады класса А+, оборудованные современной техникой и информационными системами общей площадью более 27 000 м².

- Грузового перевозчика (ООО «Севертранс») – мы доставим Ваш груз из любой точки мира.

Специализацией деятельности ООО «Вашброкер» – всероссийского брокера – является таможенное оформление всех групп товаров на различных таможенных, в т.ч. в местах, приближенных к государственной границе РФ.

Мы предоставляем полный комплекс услуг по таможенному оформлению грузов при экспорте и импорте товаров, ответственному хранению и гарантируем качество на всех этапах работы!

КОНТАКТЫ: АЛИНА КВАРТАЛНОВА, ТЕЛ. 8 (495) 502 87 87, E-MAIL ALINA.KVARTALNOVA@SEVERTRANS.RU

STAWINOGA INTERNATIONAL ACCOUNTANTS & AUDITORS



Stawinoga International Accountants & Auditors bietet in Russland Leistungen und Outsourcing im Bereich Buchhaltung, Steuern, Reporting, Controlling, IT und Due Diligence an.

Als diplomierte Steuerberater und Wirtschaftsprüfer fr.R. sind wir seit 15 Jahren in den CIS tätig und seit 2008 in Russland, neben unseren Büros in Paris und Georgien. Wir vereinen die berufsprüften Qualitätsstandards mit jahrelanger Erfahrung der lokalen Praktiken. Zu unseren Mandanten zählen sowohl viele Mittelständler als auch grosse Konzerne, nicht nur aus Deutschland sondern aus ganz Europa. Wir bieten umfassende integrierte Leistungen an, um unseren Mandanten ein effizientes und zeitsparendes Management zu ermöglichen. Dabei ist kundennahe Betreuung und Qualität unser oberster Grundsatz.

Den russischen Firmen bieten wir Beratung und Betreuung in Deutschland und in Frankreich an.

KONTAKT: STAWINOGA, UL TVERSKAYA 16/1, 125009 MOSCOW; TEL +7/925 135 01 82, E-MAIL: CONTACT@STAWINOGA.COM.FR

STAWINOGA INTERNATIONAL ACCOUNTANTS & AUDITORS

Компания «Stawinoga International Accountants & Auditors» предлагает услуги в области аутсорсинга, бухгалтерского учета и налогообложения, финансовой отчетности и контроля, информационных технологий и проверки благонадежности финансового состояния компаний (Due Diligence) в России.

Наша компания успешно работает на рынке лицензированных налоговых консультантов и аудиторов с 1997 года. За это время были открыты офисы в России (Москва), Франции (Париж) и Грузии (Тбилиси). Наши специалисты – это профессионалы, обладающие многолетним опытом работы и практикой применения интернациональных стандартов, что гарантирует качество предоставляемых услуг. Нашими клиентами являются как крупные международные структуры, так и небольшие компании из многих стран Европы.

Мы предлагаем услуги по разработке комплексных и эффективных решений, что позволяет нашим клиентам значительно сократить затрачиваемое время и ресурсы.

Главными приоритетами в нашей работе являются высокое качество предоставляемых услуг и ориентированность на клиента.

КОНТАКТЫ: STAWINOGA, UL TVERSKAYA 16/1, 125009 MOSCOW; TEL +7/925 135 01 82, E-MAIL: CONTACT@STAWINOGA.COM.FR

WWW.STAWINOGA.COM.FR

«T&K LEGAL»



Юридическая фирма - Нижний Новгород

Die Rechtsanwaltskanzlei T&K Legal hat sich auf die umfassende Unterstützung ausländischer Investitionsprojekte

im Gebiet Nischni Nowgorod und der Wolga Region spezialisiert. Juristen und Rechtsexperten von T&K Legal bieten seit mehr als 10 Jahren einheimischen und internationalen Unternehmen Beratung in allen Bereichen der russischen Gesetzgebung für Projektierung, Bau und Nutzung großer Industrieobjekte an. Unsere Mandanten sind internationale und russische Unternehmen in Metallurgie, Chemie, Produktion der Autokomponenten, Bau und Verwaltung von Immobilien, Produktion von Baumaterialien, Maschinenbau sowie Finanz und Versicherung – "Vesuvius Volga", "Onduline-Construction materials", "Valeo Service", "Europe Foods-Galina Blanca", "Trosifol", "Schott FP", "Pasabahce".

КОНТАКТ: 000 "T&K LEGAL", GORKI STR. 240A, NIZHNY NOVGOROD, 603 155 RUSSLAND, TEL. +7 831 278 40 09, TEL./FAX +7 831 432 00 85, E-MAIL: OFFICE@TK-LEGAL.RU
ANSPRECHPARTNER (MOSKAU) BORIS KALASHNIKOV, PARTNER, KALASHNIKOV@TK-LEGAL.RU, MOB. +7-905-537-41-65

«T&K LEGAL»

Юридическая фирма «T&K Legal» специализируется в области комплексного сопровождения иностранных инвестиционных проектов на территории Нижегородской области и Приволжского федерального округа. Более 10-ти лет юристы и эксперты «T&K Legal» оказывают консультационные услуги иностранным и российским компаниям по всем вопросам российского законодательства в ходе проектирования, строительства и эксплуатации крупных производственных и инфраструктурных объектов.

Клиентами нашей компании являются крупнейшие международные и российские корпорации в сфере металлургической и химической промышленности, производства автокомпонентов, строительства и управления коммерческой недвижимостью, производства строительных материалов, машиностроения, а также в сфере финансов и страхования, такие как: "Vesuvius Volga", "Onduline-Construction materials", "Valeo Service", "Europe Foods-Galina Blanca", "Trosifol", "Schott FP", "Pasabahce".

КОНТАКТЫ: 000 "T&K LEGAL", Г. НИЖНИЙ НОВГОРОД, УЛ. М.ГОРЬКОГО, Д.240А, ТЕЛЕФОН: +7 (831) 278-40-09, ТЕЛ./ФАКС: +7(831) 432-00-85, E-MAIL: OFFICE@TK-LEGAL.RU
КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: БОРИС КАЛАШНИКОВ, ПАРТНЁР, KALASHNIKOV@TK-LEGAL.RU, МОБ. +7-905-537-41-65

WWW.TK-LEGAL.RU

TOSHIBA CIS



Toshiba CIS ist Teil der weltweit operierenden Toshiba TEC Corporation,

führender Anbieter von Produkten im Bereich der Informationstechnologie und Büroausstattung. Mehrheitsaktionär der Toshiba TEC Corporation ist die Toshiba Corporation, die in den verschiedensten Bereichen der High-Tech-Industrie tätig ist. Die Produktpalette der Business Solutions Division von Toshiba CIS reicht von Druckern und Multifunktionssystemen (farbig und schwarz/weiß), Barcodedruckern und POS über Faxsysteme bis hin zu digitalen Dokumenten-Management-Produkten. Schwerpunkt der vertrieblischen Aktivitäten liegt in der MDS (Managed Document Services)-Strategie Toshiba e-CONCEPT: ganzheitliches Lösungskonzept zur effizienten Gestaltung der Bürokommunikation mit vollständiger Kostentransparenz.

Toshiba ist einer der ersten Anbieter in Russland, die neben Hardware (Drucker und MFP) ganzheitliche MDS-Lösungskonzepte anbieten. Seit der im Juli 2011 erfolgten Eingliederung der Moskauer Toshiba-Repräsentanz in das neu gegründete Handelsunternehmen Toshiba CIS ist das lokale MDS-Team verantwortlich für die Geschäftsentwicklung in Russland sowie den GUS-Staaten. Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb, Produktmarketing, Verwaltung, Logistik und Technik unterstützen die Vertriebspartner vor Ort.

КОНТАКТ: TOSHIBA CIS, 121059, MOSKAU, KIEWSKAJA STRASSE, 7, EINGANG 7, STOCK 12. ANASTASIA REMIZOVA, +7 495 642 8919, E-MAIL: A.REMIZOVA@TOSHIBA.RU

«ТОШИБА СИ-АЙ-ЭС»

«Тошиба Си-Ай-Эс» является частью глобальной корпорации Toshiba TEC Corporation, ведущего поставщика продукции в области информационных технологий и офисного оборудования. Контрольным пакетом акций Toshiba TEC Corporation владеет Toshiba Corporation, которая ведет свою деятельность в различных областях индустрии высоких технологий. Одно из подразделений «Тошиба Си-Ай-Эс» — Отдел решений для бизнеса — предлагает широкий диапазон продукции для офиса, начиная от принтеров и многофункциональных устройств (цветных и черно-белых), принтеров печати штрих кода на этикетках, POS-терминалов, и заканчивая цифровой продукцией для управления документами. Основной упор в дистрибьюторской деятельности сделан на стратегию MDS (Услуги по управлению документами) — Toshiba e-CONCEPT: целостная концепция решений для эффективного устройства документооборота в современном офисе при полной прозрачности затрат.

Toshiba является одной из первых компаний в России, которая в дополнение к производимому оборудованию (принтеры и МФУ), предлагает MDS-интегрированные решения.

С того момента, как в июле 2011 Московское представительство Тошиба вошло в состав недавно созданного коммерческого предприятия «Тошиба Си-Ай-Эс», местная команда MDS стала ответственной за развитие бизнеса как в России, так и в странах СНГ.

Сотрудники из отдела технической поддержки, продаж, маркетинга, управления и логистики готовы оказывать помощь дистрибьюторам и партнерам.

КОНТАКТЫ: «ТОШИБА СИ-АЙ-ЭС», 121059, МОСКВА, УЛИЦА КИЕВСКАЯ, ДОМ 7, ПОДЪЕЗД 7, ЭТАЖ 12. АНАСТАСИЯ РЕМИЗОВА, +7 495 642 8919, E-MAIL: A.REMIZOVA@TOSHIBA.RU

WWW.TOSHIBA.RU

VOSSLOH: TECHNIK, DIE BEWEGT



Im Infrastrukturgeschäft hat Vossloh jeweils weltmarktführende Positionen bei Schienenbefestigungen und Weichen inne. In beiden Produktbereichen ist Vossloh als Komplettanbieter etabliert: für Nahverkehr, Schwerlastverkehr, Hochgeschwindigkeitsstrecken. Mit dem Schienenbefestigungssystem W 30 verfügt Vossloh über ein eigens entwickeltes Produkt für das weltweit zweitgrößte Schienennetz in Russland. Der Konzern bietet zudem umfassende Dienstleistungen rund um die Schiene an. Im Bereich Transportation ist Vossloh ein führender Spezialist in genau umrissenen Teilmärkten. Diesellokomotiven oder Nahverkehrsbahnen – wenn es um individuelle Fahrzeuge auch in kleinen Losgrößen geht, finden Betreiber bei Vossloh das passende Produkt. Dies gilt auch für Service, Fahrzeugmodernisierungen sowie elektrische Traktionsausrüstung und Hybridtechnologie für Bahnen und Busse.

KONTAKT: SASCHA KELTERBORN, VICE PRESIDENT CIS & MONGOLIA, LLC VOSSLOH BAHN- UND VERKEHRSTECHNIK
MYASNITSKAYA STR, BLDG.50, 107078 MOSCOW, RUSSIA, PHONE: +7 (495) 933-34-9

VOSSLOH: ТЕХНИКА ДВИЖЕНИЯ

За счет растущей урбанизации и глобальной торговли постоянно увеличиваются рельсовые перевозки людей и грузов. В области инфраструктуры Vossloh является мировым лидером по производству рельсовых креплений и стрелок. В этих сферах компания Vossloh известна как поставщик комплексных решений для рельсовых путей: при перевозках на близкие расстояния, грузовых перевозках и для высокоскоростных трасс. Система креплений W 30 производства Vossloh является собственной разработкой компании для второй по величине в мире железнодорожной сети России. Концерн предлагает также различные услуги вокруг рельсовой составляющей. В определенных сегментах рынка Vossloh является ведущим производителем транспортных средств. Дизельные локомотивы или пригородные поезда – если речь идет об индивидуальном транспорте, в т.ч. о небольших партиях поставок, то эксплуатационник всегда найдет подходящий продукт в компании Vossloh. Это касается также сервиса, модернизации транспортного парка, электроотяговых и гибридных систем для поездов и автобусов.

КОНТАКТЫ: САША КЕЛЬТЕРБОРН, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ, ООО „VOSSLOH BAHN- UND VERKEHRSTECHNIK“, МЯСНИЦКАЯ УЛ., Д. 50, 107078 МОСКВА, РОССИЯ.
ТЕЛ: +7 (495) 933-34-94

WWW.VOSSLOH-CIS.COM

DER WIRTSCHAFTSCLUB RUSSLAND

WIRTSCHAFTSCLUB RUSSLAND

Der Wirtschaftsclub Russland 2010 gegründet und 2011 in einen eingetragenen privatrechtlichen Verein mit Vereinssitz in Berlin umgewandelt: Wirtschaftsclub-Russland e.V. (WCR e.V.) Der Wirtschaftsclub Russland e.V. beabsichtigt, die Begegnung und den Austausch unter deutschsprachigen Führungskräften, die in Russland leben und arbeiten, zu fördern. Der WCR soll dabei nicht nur den gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen seiner Mitglieder dienen, sondern auch das soziale und kulturelle Zusammenleben fördern. Neben der Pflege der Kontakte innerhalb des Wirtschaftsclubs ist es auch unser Anliegen ein wichtiges Sprachrohr deutscher Unternehmen im Dialog mit Persönlichkeiten und Vertretern der russischen Politik, Wirtschaft, Verbänden und Nichtregierungsorganisationen zu sein. Ziel ist es auch, ein Netzwerk für die Mitglieder aufzubauen, welches gegenseitige Vorteile bietet und langfristig zu vertrauensvollen und erfolgreichen Geschäftsverbindungen führt. Der Wirtschaftsclub Russland strebt an eine gemeinnützige Organisation nach deutschem Recht zu werden. Mitglied kann jede juristische oder private Person nach Maßgabe der Satzung werden.

KONTAKT: WCR E.V., BRUNOWSTR. 56, 13507 BERLIN
ANSPRECHPARTNER: DR. KARIN VON BISMARCK, VORSTANDSVORSITZENDE DES WCR,
TEL.: +41 79 88 99 830, FAX: +7 495 646 08 93

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КЛУБ

Российский экономический клуб был основан в 2010 году, а с 2011 года он продолжил свою деятельность в качестве зарегистрированного союза, расположенного в Берлине. Российский экономический клуб активно способствует общению, поиску новых и поддержанию существующих контактов среди немецкоговорящих специалистов и топ-менеджеров, проживающих и работающих в России. Проводимые мероприятия не только содействуют взаимовыгодным экономическим интересам членов клуба, но и обогащают их социальную и культурную жизнь. Наряду с поддержанием и развитием деловых связей в кругу членов и гостей клуба, Российский экономический клуб нацелен стать неким рупором в диалоге немецких компаний с представителями российской политики и экономики, различных объединений и союзов, неправительственных организаций. Важной задачей клуба является создание и выстраивание общей сети контактов, позволяющей вести успешные и доверительные деловые отношения в течение долгого времени и предлагающей членам клуба взаимовыгодные привилегии. Согласно Уставу членом клуба может стать как юридическое, так и физическое лицо.

Контакты: «Российский экономический клуб», зарегистрированный союз, Бруновштрассе 56, 13507 Берлин

КОНТАКТЫ: А: Д-Р КАРИН ФОН БИСМАРК, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ,
ТЕЛ.: +41 79 88 99 830, ФАКС: +7 495 646 08 93

WWW.WIRTSCHAFTSCLUBRUSSLAND.COM

WIR BEGRÜßEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (JANUAR/FEBRUAR 2012)

FIRMA / NAME	INTERNET	BRANCHE
All Impex 2001 OOO	www.all-impex.ru	Druckmessgeräte, optische Messgeräte, Plattenproduktionsmaschinen
Angel ZAO	www.angelgroup.ru	Sicherheitsdienstleistungen
AVILON ZAO	www.avilon.ru	Autoverkauf und Service
Brunel CR B.V.	www.brunel.ru	Personaldienstleistungen: Recruitment, Vermittlung von Fach- und Führungskräften, Executive Recruitment, Gehaltsstudien
Copyboxx OOO	www.copyboxx.ru	Reprografische Dienstleistungen, Dienstleister für Plotten, Kopieren, Scannen, Drucken, Archivieren
D-r Oetker ZAO	www.oetker.ru	Produktion und Distribution der Nahrungsmittel
Fraport AG Frankfurt Airport Frankfurt Services Worldwide, Filiale in St. Petersburg	www.pulkovoairport.com	Flughafenbetrieb, Flughafenconsulting
GK Sewertrans ZAO	www.severtrans.ru	Logistik, Lagerung, Zollabfertigung, Transporte
Hotel Ukraina OAO	www.radisson.ru/royan-moscow	Hotel
Industrie-und Handelskammer Dresden	www.dresden.ihk.de	IHK
INROS LACKNER AG Filiale	www.inros-lackner.de	Planungs- und Beratungsleistungen
IPK GmbH	www.ipk-vpk.com	Handel
Janoschka&Partner OOO		Rechtliche und steuerliche Beratung, Outsourcing, Buchhaltung, Interimmanagement, Controlling
John Deere RUS OOO Filiale	www.deere.ru	Landtechnik, Forstmaschinen
Kasanskaja Jarmarka OAO	www.expokazan.ru	Organisation von Messen und Kongressen
Moskauer Handels-und Industriekammer	www.mostpp.ru	IHK
NOE-Schaltechnik Meier-Keller GmbH+Co.KG Vertretung	www.no.de	Bauwesen, Schalungen
Odgers Berndtson OOO	alena.makova@odgersberndtson.ru www.odgersberndtson.ru	Personalsuche (Top management), HR-Consulting
Pedersen and Partners OOO	anatoly.litkin@pedersenandpartners.com www.pedersenandpartners.com	Executive Search, Personalsuche
Privat Trade OOO	vera.trisch@kupivip.ru www.kupivip.ru	Internethandel
Schumag AG	dr.thomas.falk@t-online.de www.schumag.de	Präzisionsteile
Stawinoga International Accountants & Auditors	rs@stawinoga.com.fr www.stawinoga.com.fr	Buchhaltung, Steuern, Gehaltsabrechnungen, Audit
Tenzor OOO	pravlenie@tenzor.net www.tenzor.net	Brandschutz
Vossloh Bahn-und Verkehrstechnik OOO	sascha.kelterborn@ag.vossloh.com www.vossloh-cis.com	Bahninfrastruktur und Verkehrstechnik
Wirtschaftsclub Russland e.V.	svetlana.petrova@wirtschaftsclubrussland.com www.wirtschaftsclubrussland.com	Wirtschaftsclub



Weil Arbeit sich nicht von alleine macht – SCHERL & PARTNER.

Wir betreiben Personalsuche mit derselben Energie und Motivation, die Sie auch von Ihren zukünftigen Fach- und Führungskräften erwarten. SCHERL & PARTNER steht seit 15 Jahren für erfolgreiche Personalsuche von Fach- und Führungskräften in Russland und Osteuropa.

ЭКОЛОГИЧЕСКИ
ЧИСТЫЕ
ОТДЕЛОЧНЫЕ
МАТЕРИАЛЫ

ЭкоЛогикш®

Здоровье можно построить!

Здоровая атмосфера в доме - это не только любовь и гармония в семье, но и в буквальном смысле его стены, пол и потолок. И если стиль в своем доме создаете вы, то его безопасность можете доверить нам. Материалы КНАУФ экологически чистые и безопасные для вашего здоровья. Постройте здоровый дом вместе с КНАУФ!

▶ www.knauf.ru

KNAUF
Немецкий стандарт

По вопросам крупных оптовых поставок обращайтесь в сбытовые организации КНАУФ:
КНАУФ МАРКЕТИНГ Красногорск, тел. +7 (495) 937 95 95; КНАУФ МАРКЕТИНГ Санкт-Петербург, тел. +7 (812) 718 81 94; КНАУФ МАРКЕТИНГ Новомосковск, тел. +7 (48762) 29 291; КНАУФ МАРКЕТИНГ Краснодар, тел. +7 (861) 267 80 26; КНАУФ МАРКЕТИНГ Челябинск, тел. +7 (351) 774 21 45; КНАУФ МАРКЕТИНГ Челябинск, ф-л в Новосибирске, тел. +7 (383) 355 44 36; КНАУФ МАРКЕТИНГ Челябинск, ф-л в Иркутске, тел. +7 (3952) 290 032; КНАУФ МАРКЕТИНГ Челябинск, ф-л в Хабаровске, тел. +7 (4212) 31 88 33.