

ОПРОС /
Деловой климат располагает к работе
Зонтик пригодится

Ирина Фурсова

Немецкие предприниматели не питают особого оптимизма относительно стабильности и предсказуемости делового климата в России. К основным факторам риска для их деятельности на территории РФ, помимо волатильности рубля, относятся и санкции против нашей страны. Так, очередной пакет ограничений против российских компаний был введен 21 мая, кроме того, Штаты постоянно грозят ввести дополнительные санкции в отношении фирм, причастных к строительству газопровода «Северный поток-2».

Такое мнение о российском деловом климате получено на основе 16-го опроса представителей немецких компаний, ведущих бизнес в РФ, проведенного Восточным комитетом немецкой экономики (ОАОЕВ) и Российско-Германской внешнеторговой палатой (ВТП). В опросе приняли участие 168 фирм с суммарным штатом сотрудников в России 142 тысячи человек.

Итак, чуть меньше 60 процентов компаний-респондентов опасаются стагнации (36 процентов) или ухудшения (23 процента) экономической конъюнктуры в России в 2019 году. Оптимизм сохраняют лишь 41 процент. В прошлом году опросе, кстати, почти 80 процентов компаний были уверены в экономическом подъеме в России.

«Рост неуверенности как следствие возможного обострения политических конфликтов и принятия очередных санкций становится практически осознанным», — прокомментировал результаты опроса исполнительный директор Восточного комитета немецкой экономики Михаил Харке. — Однако потенциал российской экономики остается чрезвычайно большим. Если конфликт с Западом наконец разрешится, а малый и средний бизнес начнет развиваться, в российской экономике быстро наступит настоящий подъем».

А вот результатами деятельности в прошлом году довольны большинство респондентов. Так, 87 процентов компаний оценивают свою экономическую ситуацию в России в диапазоне от «удовлетворительной» до «очень хорошей».

«Немецкие компании, несмотря на имеющиеся трудности, однозначно демонстрируют приверженность российскому рынку. Им нравится работать в России, и они хотят продолжать инвестировать» — отметил председатель правления ВТПМаттиас Шепп. Объем корпоративных инвестиций, запланированных на нынешний год, в общей сложности превышает 628 миллионов евро, и это больше, чем в 2018-м.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ / Немецкий бизнес заинтересован в долгосрочном присутствии в России

Настроены на развитие связей

Александр Саможонев

В 2018 году торгово-экономические отношения России и Германии достигли уровня докризисного 2008 года. Однако санкции, принятые США и ЕС, создают определенные сложности для бизнеса. Как немецкие компании справляются с ними, накануне ПМЭФ-2019 «РГ» расспросила посла Германии в РФ Ридигера фон Фрича.

Господин фон Фрич, товарооборот между Россией и Германией в 2018 году вырос на 3,2 миллиарда евро, несмотря на санкции. Получается, санкции — не помеха?

Ридигер фон Фрич: Германско-российский торговый оборот в 2017 году при росте более чем в 20 процентов продемонстрировал устойчивые тенденции. В 2018 году ее объем увеличился примерно на столько же, причем этот рост был связан прежде всего с увеличением цен на энергоносители. На значительной части обмена товарами не сказываются санкции, которые, кстати, не сбежали, а имеют четкое политическое обоснование. Нам не следует забывать и о том, что резкий спад в торговле после 2014 года был обусловлен падением цен на нефть, а также ослаблением спроса в России. За прошедшее время Россия вернула путь к нормальному, по экономическому росту.

Можно ли говорить о росте взаимного доверия на уровне германских инвестиций в России в объеме более 3 миллиардов евро?

Ридигер фон Фрич: Согласно первому опросу Федерального банка Германии, тенденции роста германских инвестиций действительно оставались положительными. Однако цифры пока предварительные и, как учит опыт прошлого, могут быть значительно скорректированы. Также за ними скрываются крупные проекты в области энергетики. По данным опроса, проведенного Российско-Германской внешнеторговой палатой в деловых кругах, многие предприятия ожидают, скорее, ухудшения бизнес-климата и слабого экономического роста. Это совпадает с данными похожего опроса Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). Тем не менее германские компании по-прежнему заинтересованы в долгосрочной активности в России, в том числе и в новых инвестициях. Для этого необходимы более прозрачные условия для деятельности инвесторов.

Какие проекты германских компаний в России вы считаете наиболее значимыми?

Ридигер фон Фрич: Германские компании активно работают в России в самых разных форматах: от стартапов, малого и среднего бизнеса, поставок комплектующих до глобальных кон-



В апреле в Подольское открылся завод по выпуску легковых автомобилей Mercedes-Benz. Инвестиции в строительство и оснащение предприятия превысили 19 миллиардов рублей. Это один из самых крупных вкладов немецкого бизнеса в российскую экономику последних лет.



Ридигер фон Фрич: Немецкие компании надолго приходят на российский рынок.

АКЦЕНТ ГЕРМАНСКИЕ КОМПАНИИ АКТИВНО РАБОТАЮТ В РОССИИ В САМЫХ РАЗНЫХ ФОРМАТАХ: ОТ СТАРТАПОВ ДО ГЛОБАЛЬНЫХ КОНЦЕРНОВ

Москва и Берлин продают привлекательный энергетический проект «Северный поток-2». Как вы оцениваете успехи сторон?

Ридигер фон Фрич: «Северный поток-2» — это не проект Москвы и Берлина. Это коммерческий проект, реализуемый «Газпромом» и несколькими фирмами из ЕС. Конечно, у него есть политические аспекты, поэтому наряду со многими другими столицами этим проектом и его последствиями занимаются Москва и Берлин. И очень важно, чтобы сохранялся транзит газа через территорию Украины, в том числе и после ввода в эксплуатацию «Северного потока-2». У меня складывается впечатление, что обе стороны весьма интенсивно работают над тем, чтобы проект увенчался успехом.

Кстати, решающим для этого является то, что все страны — члены ЕС, приняв компромиссное решение относительно изменения газовой директивы ЕС, договорились о совместном подходе к проекту. Кроме того, мы потребовали и создали необходимые условия для проведения трехсторонних переговоров по газу между Россией, Украиной и Еврокомиссией для обеспечения транзита газа в Европу в будущем. Не каждый согласится с нашим мнением по энергетической политике. Однако я считаю, что правильно делать став-

ке на «эстенью» энергетику с учетом тех рисков, которые несут в себе ядерная энергия и возобновляемые источники, и их доля будет существенно расти. Пока же нам придется пользоваться газом. Учитывая сокращающиеся ресурсы некоторых производителей, растущий спрос на газ в многочисленных европейских странах может быть удовлетворен только в сотрудничестве с разными поставщиками, включая Россию.

Что вы ожидаете от проведения в 2019 году года университетского обмена между двумя нашими странами?

Ридигер фон Фрич: Научно-исследовательская деятельность позволяет углубить существующие партнерские связи и инициировать новые там, где политические наталкиваются на границы своих возможностей. Именно в наше время становится очевидным, насколько стабильно и надежно наука играет роль моста между государствами. Сейчас существует почти 1000 партнерских связей между высшими учебными заведениями России и Германии. Некоторые из них включают уже десятилетия продуктивного сотрудничества, другие возникли совсем

недавно. Проходящий в настоящее время тематический германско-российский год призван еще более отчетливо продемонстрировать многообразие наших взаимоотношений в области науки. Способствовать такому проведению встреч и созданию новых связей, подстегнуть различные инициативы. Так планируются укреплять диалог и взаимопонимание. Основным инструментом для этого является интернет-платформа, консолидирующая и представляющая различные инициативы: www.wissenschaftspartner.de/ru.

Недавно вы посетили Краснодар, который уже 25 лет поддерживает братские отношения с Карлсруэ. В чем кроется секрет столь успешных связей?

Ридигер фон Фрич: В 1992 году между Карлсруэ и Краснодаром был подписан договор о дружбе, однако первые контакты начались еще в 1979 году, когда была реализована программа молодежных обменов. Энтузиазм отдельных людей обеих сторон и заинтересованность городских администраций является основой партнерства. Интерес к сотрудничеству проявили предприятия и организации. Включение молодежи в партнерство через программы обменов, профподготовки и совместный досуг создают основу, чтобы у будущих поколений оставался интерес к городоуборитам. Эти связи расширяются и за счет новых импульсов. В 2018 году, например, родилась идея сделать из двустороннего партнерства — трехстороннее (между Краснодаром, Карлсруэ и Нанси). Благодаря этому взаимопониманию остаются живыми и способствуют углублению взаимопонимания. ●

В самом центре Северной столицы с успехом прошла фотовыставка германского мастерства

ТРЕНД / Немецкие компании оценили выгоду инвестирования в России

Бизнес основан на доверии

Александр Тимофеев

В прошлом году прямые инвестиции немецкого капитала в Россию достигли рекордных показателей — 3,2 миллиарда евро. О том, почему это стало возможным, о взаимодействии с российскими партнерами и работе на перспективу, «РГ» расспросил председателя правления Российско-Германской внешнеторговой палаты (ВТП) Маттиаса Шеппа.

Господин Шепп, как вы оцениваете возврат объемов прямых немецких инвестиций в Россию к докризисному уровню?

Маттиас Шепп: По данным Бундесбанка, прямые германские инвестиции в Россию в прошлом году достигли 3,2 миллиарда евро — это рекордный показатель с момента финансового кризиса 2008 года. Речь идет о нетто-инвестициях с учетом вложений и вывода средств. Сумма могла бы быть еще больше при условии отмены санкций. Основной причиной является слабый курс рубля. Инвестировать в Россию сейчас очень выгодно. Так, приобретение завода или создание совместного предприятия обойдется в евро вдвое дешевле.

Второй причиной является улучшение инвестиционного климата, по крайней мере, в некоторых отраслях. В рейтинге Doing Business Всемирного банка Россия поднялась со 124-го места в 2011 году до 31-го.

Наметилась тенденция прихода в Россию средних и малых предприятий, так называемых семейных компаний

Третий фактор — это локализация и импортозамещение, которые государство поддерживает субсидиями, что помогает привлечь инвестиции. Мы верим в Россию, верим в квалифицированных российских инженеров, менеджеров и рабочих. Российская экономика способна интегрироваться в глобальные цепочки создания стоимости и зарабатывать все большее количество средств на регулировании.

Можно ли утверждать, что бизнес приспособился к режиму санкций?

Маттиас Шепп: Немецкий бизнес можно похвалить за то, что он быстро адаптируется к неблагоприятным условиям. Конечно, члены Палаты неоднократно выступали против санкций. Они хотят и требуют быстрой отмены ограничительных мер. Мы постоянно следим за развитием ситуации. Есть компании с немецким капиталом, которые даже выиграли от санкций. Их, кстати, не так мало. В их число входит предприятие «ЭкоНива» — лидер по производству молока в России и Европе. Несмотря на непростые времена, немецкий бизнес активно работает в России. Об этом говорит и тот факт, что за последние два года число членов ВТП выросло на 10 процентов — теперь она объединяет почти 900 компаний. Причем около 87 процентов фирм оценивают свою экономическую ситуацию как «удовлетворительную» или «очень хорошую». В последние годы немецкие предприятия сумели вырасти, несмотря на слабость рынка.

Конечно, можно говорить о доверии, которое сложилось в отношениях с российскими партнерами. Например, компании Bayer, Siemens, Metek работают на российском рынке больше 100 лет. Они пережили две мировых войны, валютные реформы, времена «холодной войны», пережьюти и санкции. Кроме того, наметилась тенденция прихода в Россию средних и малых предприятий, так называемых семейных компаний, управление которыми переходит из поколения в поколение. Это говорит о том, что и те, и другие компании видят долгосрочный потенциал рынка. В таких семейных предприятиях решения об инвестициях на уровне 5, 10 или 20 миллионов евро принимаются в соответствии со здравым смыслом, а не законами биржевых рынков. Это относительно небольшие, но частые вложения в экономику и двигают инвестиционные показатели.

Что вы скажете об инвестиционном климате в России? Способствует ли деловой активности работа Палаты на уровне регионов РФ?

Маттиас Шепп: Мы наблюдаем улучшение инвестиционного климата в некоторых сферах и положительные изменения в регионах. Решающее значение при выборе площадки имеют экономический потенциал, наличие специалистов и инфраструктуры.

Продукты и решения Sartorius для лаборатории и биотехнологии

Сарториус в России
russia@sartorius.com
www.sartorius.com

РЕКЛАМА

Бизнес основан на доверии

ТЕХНОЛОГИИ / Страны-лидеры «Индустрии 4.0» определятся в ближайшие годы

Кто победит в цифровой гонке

Президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации Сергей Катырин констатирует, что современная промышленность не знает национальных границ. Растет интерес к разработкам и российским ИТ-компаниям, и их стремление выйти на международный рынок.

«Мы становимся в этом при этом организацией нацели на информатизацию существующих российских компаний, а не на создание новых предприятий по сотрудничеству с Россией в общем числе участников более 1200, которая прошла в немецком городе Билефельд летом прошлого года», — рассказывает он. — Тогда был существенно расширен круг фирм, интересующихся немецким рынком. Например, это специализирующаяся на индустриальной аналитике фирма Clover, компания «Illumin M», предлагающая системы дополненной и виртуальной реальности для промышленности и приборостроения, а также «Кордус-МТ», занимающаяся разработкой и производством систем для создания российских компаний, таких как стороны потенциальных немецких заказчиков, что создает необходимость в точечной, индивидуальной поддержке и хорошо проработанных проектах». ●

* Немецкое Общество по Международному Сотрудничеству (ГИИ) ГмбХ.

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ / Почему зарубежным фирмам надо открывать производство в России?

大成 DENTONS

Локализация — это выгодно

Dentons — крупнейшая международная юридическая фирма в мире. Более 27 лет она занимается сопровождением проектов клиентов в России и СНГ. Более 50 офисов фирмы расположены в России, Казахстане, Узбекистане, Азербайджане, Украине и Грузии, но эти географии ее деятельности не ограничиваются. Dentons также успешно сотрудничает с юридическими фирмами в других странах СНГ, включая Армению, Беларусь, Кыргызстан, Молдову и Туркменистан. Всего в распоряжении клиентов фирмы — более 10 тысяч юристов в 175 офисах в 78 странах мира.

Сегодня партнеры фирмы Dentons Флориан Шнайдер и Василий Марков расскажут о преимуществах, которые получают иностранные компании, локализовавшие производство в России.



Флориан Шнайдер

Иностранные инвесторы не всегда правильно понимают, что подразумевает локализация. Кроме того, распространено убеждение, что без локализации производство в России запрещено. Обязательно ли соблюдать требования по локализации? Если нет, то как это может помочь в ведении бизнеса в России?

Флориан Шнайдер. Обычно продукция считается локализованной, если она производится на территории России, а также если в производстве используются производственные ресурсы в России (в том числе силами третьих лиц).

Конечно, можно вести производственную деятельность без глубокой локализации (например, сборочные, фасовочные производства). Российское правительство понимает, что локализация производства или ее углубление — это сложный, длительный и дорогостоящий процесс, который без получения господдержки экономически нецелесообразен для производителей. Поэтому на практике правительство заинтересовано в развитии технических компетенций, оно старается стимулировать компании углублять локализацию производства, предоставляя различные механизмы господдержки и преференции локальным производителям.



Василий Марков

Расскажите, пожалуйста, подробнее про такие механизмы господдержки и преференции.

Василий Марков. Перечень довольно широкий. Стандартно локализация ассоциируется с преференциями в госзаказах, доступом к рынкам госорганов. В качестве примера можно привести ценовой приоритет для локализованной продукции. У производителей программного обеспечения (ПО) доступ к госзаказу в принципе появляется только в том случае, если они включены в единый реестр российского ПО.

Но есть и специфические механизмы, предоставляемые в рамках конкретных источников деятельности. Например, при осуществлении инвестиционных проектов в сфере альтернативной энергетики выполнение требований по локализации позволяет получить специальные условия для реализации мощностей и быстрее выходить на окупаемость таких проектов. Для производителей сельскохозяйственной техники существуют отдельные технологические операции на территории России уже сейчас являются одним из условий получения некоторых субсидий. Кроме того, известно о планах правительства ввести дифферен-

цированную поддержку в зависимости от степени локализации и в других отраслях.

Если компания локализует производство, санирует ли это получение господдержки?

Флориан Шнайдер. Это зависит от мер господдержки. Например, преференции в госзаказах предоставляются по умолчанию (если только не будут внесены изменения в законодательство о госзаказах). В отношении же субсидий гарантий нет, так как одного соответствия условиям их предоставления недостаточно: возможна ситуация, когда выделенные средства не хватает на всех заявителей из-за большого числа претендентов или из-за недостаточного объема ассигнований (в том числе ввиду изменений бюджетных лимитов).

Если нет гарантий получения субсидий, то есть, за счет локализации производство не становится более выгодным, ведь не все инвесторы согласны?

Василий Марков. Локализация производства в России — это стратегическое решение, предполагающее всестороннюю оценку последствий и рисков для компании. Производители продукции, локализованной в России, возможно, но в этом случае может быть сложнее конкурировать с компаниями, которые локализовали свои производства и имеют доступ к господдержке и другим преференциям. Поэтому на практике компании могут принять решение в пользу локализации, несмотря на отсутствие гарантий получения господдержки.

Какое, кстати, правило локализации не в полной мере учитывают отраслевую специфику бизнеса (в том числе особенности деятельности и структуры международных производственных компаний), что выражается в установлении избыточных требований. Например, последняя известная нам редакция новых правил локализации продукции автомобильной промышленности предусматривает оценку объема затрат на НИ-ОИР, осуществляемых в России. Но мировая практика — это осуществление НИ-ОИР на глобальном уровне, и перемещение соответствующих функций в другую страну (необязательно Россию), с практической точки зрения, можно считать невозможным. Когда подобные ситуации возникают, представители бизнеса пытаются их решать сообща, проводя переговоры с отраслевыми ведомствами.

Какие задачи вам приходится решать при работе с проектами по локализации?

Флориан Шнайдер. В первую очередь, мы оцениваем целесообразность локализации для конкретного бизнеса, с которым к нам обращаются. Мы также помогаем компаниям получить доступ к различным механизмам, так или иначе связанным с локализацией производства: специальный инвестиционный контракт (СПИК), договор поставки продукции иностранным поставщикам (ИПТ), единый реестр российского ПО — и на эти меры применять связанные с ними меры господдержки (если таковые имеются). Мы осуществляем комплексное сопровождение проектов на этапе локализации, доступа к госзаказу (включая подготовку документов, финансовых моделей, бизнес-планов), участвуем в переговорах с государственными органами, а также предоставляем последующую консультацию по вопросам мониторинга изменений компании, изменения условий господдержки и т.п.

Зонтик пригодится



На выставке Heliforce-2019 большой интерес вызвал немецкий вертолет MBB Bo 105.

Удовлетворенность итогами прошлого года и готовности инвестировать подтверждает и экспресс-опрос предпринимателей, проведенный «РГ». Несмотря на ослабление инвестиционного климата в целом, наблюдающегося на протяжении нескольких лет, наша компания демонстрирует положительную динамику, основанную на долгосрочных партнерских отношениях с нашими клиентами во многих отраслях российской экономики. Наши продукты востребованы на российском рынке, и мы с уверенностью смотрим в дальнейшее развитие отношений с нашими многотысячными и новыми партнерами», — сообщил директор по продажам и развитию бизнеса компании «Эвоник Химия» Кларк Эфенсон.

«В 2018 году наш бизнес в России был в сложной фазе, но эта фаза касается всех предприятий строительного комплекса страны», — подчеркнул управляющий партнер компании «КНАУФ» Манфред Грудке. При этом наша структура завершила год хорошо. Продажи немалого возросли, как и выручка в рублях, но из-за неблагоприятного курса российской валюты выручка в евро упала. Поэтому в последнее время мы стараемся как можно больше материалов закупать на российский рынок».

«С ростом экономики будет все больше внимания уделяться вопросам здравоохранения. В этой ситуации возрастает привлекательность инвестиций не только в сферу здравоохранения и фармацевтики, но и в другие отрасли экономики. Отношения

между Германией и Россией на всех уровнях были, есть и остаются очень прочными. Они не зависят от политических изменений. Возможно, из-за санкций и политической ситуации в российском учебном и исследовательском сообществе и действительно намерены сохранить эти партнерские отношения», — утверждает Манфред Бернхейм.

В каких отраслях российской экономики вы ожидаете наибольший рост? Ответы на этот вопрос, заданный ВТН и ОАО ВОР предпринимателям, несколько отличались от предыдущих. И хотя респонденты по-

прежнему относят сельское хозяйство и пищевую промышленность к наиболее перспективным отраслям (56 процентов опрошенных), на втором месте в этом году вышел сектор ИТ (32 процента), а ведь по итогам 2017-го он занимал четвертое место. Более трети также ожидают сильный рост в машино- и станкостроении и энергетике. Сдает позиции автором, опустившийся с третьего места на десятое, — в нем вернут всего 16 процентов по сравнению с 34 процентами в предыдущем опросе.

При этом представители этой отрасли настроены оптимистично. «Продажи грузовиков в РФ достигли пика

в 2017 и 2018 годах, и в нынешнем за 4 месяца мы видим снижение спроса на 10 процентов. Но рынок самосвалов и грузовиков не может расти на пустом месте. Мы надеемся, что правительство РФ будет увеличивать инвестиции в крупные инфраструктурные проекты, для реализации которых потребуются много нового транспорта», — сообщил «РГ» Андреас Дойлше.

Впрочем, уверен в своих сегментах и другие предприниматели. «Очевидно, что российское правительство заинтересовано в развитии услуг здравоохранения, значит, рынок медицинских и фармацевтических будет расти», — уверен Манфред Бернхейм. — При этом важно понимать, что для расширения рынка затратная статья для бюджета любой страны. Причем тенденция такова, что чем богаче страна, тем больше она тратит на здравоохранение. И если РФ хочет иметь на рынке современные препараты, то нужно увеличивать финансирование».

Строительный сектор занял в опросе 8-е место с 18 процентами оптимистично. Среди них и Манфред Грудке: «Последние 3-4 года стало меньше строиться нежилых недвижимости. Для компании это минус: меньше продаж гипсокартонных листов. Другой стороны, наблюдаем рост в сегменте товаров для частного строительства и ремонта. Особо успешным мы производство и продажи цементных плит, которые мы в прошлом году стали выпускать в Новомосковске».

АКЦЕНТ

ПРЕИМУЩЕСТВО БИЗНЕСА В ТОМ, ЧТО ОН ЖИВЕТ СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ, НЕЗАВИСИМО ОТ ПОЛИТИЧЕСКИХ СИТУАЦИЙ

ами США. Большие половины респондентов уже отметили непосредственное или косвенное воздействие штрафных ограничений, и только треть пока его не ощущает. «Санкции санкциями, а мы сегодня запускаем предприятие, в строительстве которого приступили в 2016 году, то есть уже в «золотую эпоху», — заявил 27 мая на открытии завода кардасов кабин в Набережных Челнах гендиректор «ДАЙМЕР КАМАЗ РУС» Андреас Дойлше. «Преимущество бизнеса в целом и научных исследований в частности заключается в том, что они живут своей жизнью, независимо от политических ситуаций. Отношения

прежнего опроса сельское хозяйство и пищевую промышленность к наиболее перспективным отраслям (56 процентов опрошенных), на втором месте в этом году вышел сектор ИТ (32 процента), а ведь по итогам 2017-го он занимал четвертое место. Более трети также ожидают сильный рост в машино- и станкостроении и энергетике. Сдает позиции автором, опустившийся с третьего места на десятое, — в нем вернут всего 16 процентов по сравнению с 34 процентами в предыдущем опросе.

При этом представители этой отрасли настроены оптимистично. «Продажи грузовиков в РФ достигли пика

КАК ИЗМЕНИЛСЯ ДЕЛОВЫЙ КЛИМАТ В РОССИИ С НАЧАЛА 2018 ГОДА, % ОПОРОШЕННЫХ

Источник: ВТН, ОАО ВОР



КАК ИЗМЕНИЛСЯ ДЕЛОВЫЙ КЛИМАТ В РОССИИ С НАЧАЛА 2018 ГОДА, % ОПОРОШЕННЫХ

Источник: ВТН, ОАО ВОР



Контакты / Немецкий бизнес прирастает Сибирью

Облажи к скавке

Анатолий Меньшиков, Томь. В Томской области, где проживает всего один процент населения РФ, с участием немецкого капитала по-прежнему активно ведутся работы по строительству объектов, связанных с модернизацией производства: специальный инвестиционный контракт (СПИК), договор поставки продукции иностранным поставщикам (ИПТ), единый реестр российского ПО — и на эти меры применять связанные с ними меры господдержки (если таковые имеются). Мы осуществляем комплексное сопровождение проектов на этапе локализации, доступа к госзаказу (включая подготовку документов, финансовых моделей, бизнес-планов), участвуем в переговорах с государственными органами, а также предоставляем последующую консультацию по вопросам мониторинга изменений компании, изменения условий господдержки и т.п.

необходимости вмешивались первые лица томского правительства. «Эти предприятия для нас образцы высокой культуры, экологичности и безопасности производства. Они задают технологическую планку, показывают пример социальной ответственности».

Впрочем, представители этой отрасли настроены оптимистично. «Продажи грузовиков в РФ достигли пика

АКЦЕНТ

ВСЕ УСЛОВИЯ СДЕЛОК РОССИЙСКОЙ СТОРОНОЙ ВЫПОЛНЯЮТСЯ БЕЗУКОРИЗНЕННО

По отзывам немецких бизнесменов, их привлекает — помимо заманчивых условий инвестирования — обязательность и непредвзятость властей западосибирского региона. Все условия соглашения по российскому выполнению безукоризненно. Если возникали какие-то непредвиденные заминки, в процессе при-

ветственности бизнеса перед работниками», — подчеркивает президент немецкой организации «Ассоциация русско-немецкого сотрудничества» и представитель в РФ Академии экспорта «Баден-Вюртемберг ГМХ» Татьяна Леонгард.

При ее организационном участии группа предприни-

телей из Германии посетила с деловым визитом Томскую область и обсудила с руководством областного правительства перспективы строительства в Томской области заводов по выпуску необходимого здесь сырья товаров с высокой добавленной стоимостью. В частности, пластиковые промышленные поддоны, контейнеры для мусора. Руководство одной из местных фирм намерено основать в Урюмском производством на высокопродуктивной утилизации куриного помета, в чем сейчас крайне нуждается не только томский край, но и другие регионы. Идут переговоры с потенциальными кредиторами.

«Внешнеторговый оборот между регионами в Германии значительно вырос, упрочились деловые связи. Так что больше жаловаться в Сибирь!» — резюмировала Леонгард, выступая в мае в Бундестаге.

СТАНДАРТЫ / Решения в сфере промышленного клининга берегут бюджет клиентов

Чистая экономия

Михаил Нестеров

Стандарты чистоты повышаются с каждым годом. Как сделать, чтобы чисто было даже на промышленных предприятиях с экстремальными условиями производства? Ответ на этот вопрос знает мировой эксперт в области чистоты, компания Kärcher.

В области решений для уборки и чистки компания придерживается комплексного подхода. Клининговые решения для промышленных предприятий разрабатываются под ключ. После полного аудита технологических процессов, условий работы и заводов сырья и закупаемых конечным продуктом, разрабатывается системное решение, позволяющее исключить появление загрязнений на каждом участке производства, вплоть до складских помещений и прилегающих территорий. Каким бы ни было загрязнение, с какой бы периодичностью ни возникало, специалисты Kärcher найдут верный и рентабельный способ его устранить.

«Клининговые решения для промышленности являются одним из приоритетных направлений нашего бизнеса, и сегодня мы готовы предоставлять оборудование и технологии для любой отрасли», — говорит гендиректор компании «Керхер» Алексей Алексеев.

Промышленные предприятия с высокими требованиями к чистоте и безопасности производственных линий и оборудования. Но простой оборудования и наем дополнительных сотрудников увеличивают затраты. Решения Kärcher позволяют значительно сократить время простоя, сэкономить деньги компании сегодня, а главное — обеспечить еще большую экономичность в долгосрочной перспективе. Ведь минимальные затраты на всех этапах производства нацелены на постоянное сотрудничество с клиентами, то есть не только на реализацию, но и ведение проекта, консультации и техподдержка.

В России среди постоянных заказчиков компании — предприятия всех отраслей, и их список растет с каждым годом. Помимо продаж, специалисты Kärcher оказывают услуги аренды, и при этом производится расчет, который и показывает, оптимально ли взять машину на временное пользование или лучше купить в собственность. Например: при покупке помпосъемной машины со средней (в зависимости от комплектации) стоимостью около 1 миллиона рублей затраты на расходные материалы и техобслуживание составят в среднем 70–100 тысяч рублей ежегодно. Потребуется перевод оборудования в состав основных средств, что также влечет за собой дополнительные издержки. При этом годовая стоимость арен-

Алексей Алексеев: Мы готовы предоставлять оборудование и технологии для любой отрасли.

Промышленные предприятия с высокими требованиями к чистоте и безопасности производственных линий и оборудования.

Но простой оборудования и наем дополнительных сотрудников увеличивают затраты.

Решения Kärcher позволяют значительно сократить время простоя, сэкономить деньги компании сегодня, а главное — обеспечить еще большую экономичность в долгосрочной перспективе.

Решения Kärcher позволяют значительно сэкономить деньги клиента сегодня, а главное — обеспечить еще большую экономию в перспективе

ды такой машины составляет примерно 50 тысяч рублей, техническое обслуживание осуществляется бесплатно, а за чистящие средства и комплектующие предоставляется скидка 15 процентов. Таким образом, воспользовались услугой аренды, арендаторы заранее могут избежать затрат на свои расходы.

Комплексное решение обязательно включает сервисную поддержку, которая позволяет минимизировать риск простоя, увеличить производительность и оптимизировать стоимость владения оборудованием. Для удобства клиентов 7 дней в неделю работает центральная диспетчерская служба, которая доступна владельцам оборудования по всей России. Это позволяет оперативно решить вопросы любой сложности и комплексно подойти к задаче клиента и предоставить помощь высококвалифицированных сервисных инженеров в любом уголке нашей страны. Независимо от того, какое решение выберет клиент — аренда, работа с собственным оборудованием Kärcher или другого производителя — сервис «Керхер» всегда готов в максимально короткие сроки решить задачу и предоставить протест на производство. За каждым клиентом закрепляется персональный менеджер, который оперативно решает все вопросы с техническим обслуживанием техники, снабжением принадлежностями и расходными материалами, а также осуществляет консультирование по технологической чистке.

Давать примерам, как работает комплексный подход на примере промышленного предприятия. Уборку территории обеспечивает подметальная машина, например, модель KM 150/500 R с эффективной системой фильтрации и простым удобным управлением. Чистота и безопасность — важные аспекты работы на заводе, подметальным машинам Kärcher требуется высокая производительность. В 300, мощного аппарата и промышленного класса, который можно конфигурировать с учетом специфики производства. Почистить детали и узлы оборудования без применения воды, химии и необходимости разбирать линию поможет Kärcher. Это решение для чистоты и безопасности. Работа на заводе, подметальным машинам Kärcher требуется высокая производительность. В 300, мощного аппарата и промышленного класса, который можно конфигурировать с учетом специфики производства. Почистить детали и узлы оборудования без применения воды, химии и необходимости разбирать линию поможет Kärcher. Это решение для чистоты и безопасности.

Самые сложные загрязнения, вплоть до застывшего бетона — задача для одной из передовых машин Kärcher (до 3000 бар). Очистка транспортной тары, в том числе от продуктов нефтепереработки, также в компетенции «Керхер». Метод, предлагаемый мировым лидером, гарантирует соблюдение строгих европейских стандартов качества очистки (например, HACCP и SQAS) и подкрепляется унифицированным документом, например, сертификатом ECD (European Cleaning Document). Если сырье на предприятии доставляет крупногабаритный транспорт, то для его очистки возможна установка портальных машин с возможностями индивидуальной настройки, а если железнодорожные составы, то вакуумные установки.

Меняется то, что казалось неизменным, как сложное решение от мирового эксперта в области уборки в промышленных классах, дело, на стройках и складах становится чисто и аккуратно.

СОТРУДНИЧЕСТВО / Зарубежные компании осваиваются в Сибири

Как сыр в кедровом масле

Наталья Решетникова
Новосибирск

Сотрудничество гражданских институтов и предпринимателей России и Германии, а также возможности для реализации совместных проектов является основной темой Российско-немецкого культурно-делового форума, который стал постоянной площадкой для общения представителей двух сторон.

Форум состоялся в октябре прошлого года, следующий намечен на 2020-й. Его организаторами выступают правительство Новосибирской области, Новосибирская региональная национально-культурная автономия российских немцев и «Российская газета». В областном правительстве считают Германию одним из основных внешнеэкономических партнеров региона, совместный торговый оборот приближается к 500 миллион долларов.

«Принципиально важно считать развитие сотрудничества между Новосибирской областью и Германией в сфере образования, науки и инноваций. Исторически у нас сложились крепкие связи: в области действуют около 50 организаций и предприятий с участием немецкого капитала, а также пять официальных дилеров немецких производителей», — сообщил «РГ» губернатор области Андрей Травников.

В числе шестисот делегатов первого форума — главы сибирских регионов, представители обеих палат парламента РФ, руководители бизнеса, ученые, представители российских и

Зампредседателя комитета по локализации и промышленному производству Российско-Германской внешнеэкономической палаты (ВТТ) Дмитрий Позков обратил внимание, что российским компаниям можно поучиться у немецкого бизнеса практическому подходу и корпоративным компетенциям. На круглом столе «Экономическое сотрудничество в Сибире: взгляд со стороны немецкого бизнеса» представители более тридцати российско-немецких компаний, среди которых

В Новосибирской области действуют около 50 предприятий с участием немецкого капитала

Siemens, Bosch Thermotechnika, Viessmann, Yeka RUS и другие, рассказали о своем опыте ведения бизнеса и перспективах работы на российском рынке.

«Примером долготельности на экономическом спаде, которую «Сименс» на вопрос о том, как долго компания сотрудничает с Россией, прозвучал ответ — с 1853 года. Если фирма смогла пережить времена экономического спада, ее курс политического курса, новые условия рыночной экономики и многое другое, это означает, что немецкому бизнесу в России быть», — сказал директор филиала «Сименс» в СФО, региональный уполномоченный ВТТ в СФО Юрий Сорокин.

Свыше 16 миллионов евро инвестиций в 2015 году вложила компания «Хенкель Баутехник» в производство сухих строительных смесей в Новосибирске. На этом этапе градуса более ста человек. В аэропорту Толмачево строится фабрика бортового питания. В проект соинвесторы — «Поволжье» и немецкий производитель и оператор в сфере бортового питания LSG Sky Chefs — планируют вложить 500 миллионов рублей.

Простая мощность фабрики составит 16 тысяч рационов питания в сутки, количество рабочих мест — 350. Ввод объекта запланирован на конец 2019 года. В этом же году у компании немецких инвестиций в Новосибирской области предполагается запустить серийный завод. Уже к 2022 году предприятия смогут выпускать в год 22 тысячи тонн сыра.

«Радует, что немцы инвестируют в Россию, производят, выпускают продукцию на высшем уровне, что бизнес не затянется. Мировой рынок высоконкурентен, и глупо полагать, что бизнес окажется от более интересных возможностей и стран», — заявил гендиректор KaiserCommunication GmbH, партнер Российско-немецкого культурно-делового форума в Новосибирске Гуттман Кайзер. — Мы только выиграем, если будем активно работать по вопросам цифрового развития, энергоснабжения, создания Единого экономического пространства от Владивостока до Лиссабона. Эти и многие другие направления требуют диалога и совместных действий».

Справка РГ

Проект «Российско-немецкий культурно-деловой форум» стал победителем конкурса на получение грантов президента Российской Федерации. Это еще раз доказывает, что тем сотрудничество предпринимателей и культурных деятелей разных стран уделяется серьезное внимание на самом высоком уровне.

РЕТЕЙЛ / Торговые сети демонстрируют стабильность

Проверено годами

Ирина Зубарева

Немецкие ритейлеры устойчиво держатся на российском рынке даже в периоды снижения покупательской активности. Это показали кризисные 2008–2009 и 2015–2016 годы. Число германских игроков в России невелико, но они равномерно представлены во всех сегментах торговли, лидирует при этом продуктовый ритейл.

Если исключить широко представленные у нас автомобильные бренды, среди немецких продавцов останутся только Metro AG, Globus Group, Aldi, Henkel, OBI, Billa, Rewe Group. Из них в последнее время более-менее активно расширяет свое присутствие только Globus Group, периодически вводя в строй новые гипермаркеты как в Московском регионе, так и в других крупных областных центрах. В ближайшие пять лет компания планирует планомерное расширение в ПФО, развитие формата с торговой площадью 3 тысячи квадратных метров, продолжит внедрять инновационные решения для покупателей. В России они были первыми с кассами самообслуживания, а затем с системой ScanGo.

Одни из крупнейших ритейлеров бытовой техники Media Markt в 2018 году полностью закрыли свою сеть в России, продав 42 магазина сети М. Видео. «Если сравнивать германские торговые сети с сетями из других стран, то особых различий не наблюдается, за исключением, быть может, типичной для немцев аккуратности и пунктуальности даже в мелочах. Спорные представители существуют сами по себе. До 2014 года генерируемая ими EBITDA была чрезвычайно интересна для материнских компаний. Сегодня же немецкие ритейлеры чувствуют себя так же, как и российская экономика.

Для немецких ритейлеров характерны попытки перенести на российский рынок бизнес-процессы и бизнес-модели из Германии, сопоставляет Георгий Патария, руководитель практики по работе с компаниями потребительского сектора KPMG в России и СНГ. Сделать это удается не во всех аспектах, многие предпочитают трансформировать и адаптировать свои желания к российской действительности.

«Для немецких игроков характерна приверженность устоявшимся формам. Конечно, в условиях конкуренции они постепенно трансформируются и смотрят на более компактные формы для широкого охвата покупателей. Но российские ритейлеры продолжают себя в этом смысле более свободными, «перескакивая» из формата в формат», — считает Георгий Патария.

Показательный пример из прошлого: основа модели cash&carry — продажи оприходованных, замитингованных нашим законодательством. Эта проблема, как и проблема соответствия требованиям к оформлению кассовых чеков, были решены. Можно даже сказать, что немецкие ритейлеры более продвинуты, чем наши, в понимании российских правил ведения бизнеса, отмечает эксперт. Одно из больших заблуждений в том, что бизнес немецких игроков в той или иной мере иностранных инвестиций строится на европейских деньгах. По-



Елена Артемова

В России зарубежные торговые сети лидируют в сегменте продовольственных ритейлов.

мощь материнских компаний в первую очередь с процессами и цепочкой поставок. Российские представители существуют сами по себе. До 2014 года генерируемая ими EBITDA была чрезвычайно интересна для материнских компаний. Сегодня же немецкие ритейлеры чувствуют себя так же, как и российская экономика.

АКЦЕНТ

ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ, ТАК КАК ПОЛНОСТЬЮ ОТВЕЧАЮТ ТРЕБОВАНИЯМ ПОКУПАТЕЛЯ

Ольга Мюллер, MRICS, директор и соучредитель компании ICG Real Estate GmbH, давно наблюдает за расстановкой сил немецких ритейлеров на российском рынке и не видит здесь больших изменений: помимо Media Markt закрылись Quelle, занимавшиеся продажей в основном женской одежде по каталогу и через почту. «Глобус» продолжает открывать филиалы, впервые был открыт магазин в ТЦ, до этого работали только отдельно стоящие магазины. Франшиза от Metro AG «Фасоль» развивается, но не может создать большой конкуренции российским магазинам.

«Немецкие ALDI и LIDL захватывают зарубежные рынки. ALDI активно идет в Англию, LIDL есть практически во всех странах Европы, но на российский рынок они пока не рискуют зайти, посмотрим, как будут дальше развиваться события», — говорит эксперт. Переход в онлайн — главный тренд потребительского рынка. По оценкам Euromonitor International, мобильная интернет-торговля будет самым быстрорастущим ка-

на базе гипермаркета на Новороссийском шоссе в формате click&collect. Это есть покупатель, делает заказ онлайн и забирает собранный пакет на пункте самовывоза. «Доставку мы осуществляем по району Строгино и на пункт вывоза в ВЦ «Смоленский», постепенно прорабатываем варианты доставки в другие районы. Может сложиться впечатление, что интернет-магазины развиваются медленно, но нам важно сохранить качество продуктов и сервис для покупателя на уровне офлайн-магазинов, поэтому нужна детальная проработка всех этапов цепочки производства — от производителя — до потребителя. E-commerce является для нас важным направлением для развития в ближайшие годы точно так же, как и наши классические гипермаркеты», — говорит Ольга Мюллер. Кстати, шут и наши в Германии. В феврале в Лейпциге открылся супермаркет MERE, который принадлежит компании «Торсгервин». Эксперты с интересом следят за самочувствием российского дискаунтера на чужбине. ■

Продукты Henkel представлены в России как в потребительском, так и в индустриальном сегментах. За последние 10 лет фирма инвестировала в расширение и модернизацию производства более 265 миллионов евро. «Мы активно работаем над

ОТКРЫТИЕ / Российско-немецкий автопром пополнился новым предприятием

Робот сварит и покрасит

Ирина Фурсова, Набережные Челны

В Набережных Челнах открылось новое производство совместного российско-германского предприятия «Даймлер КАМАЗ РУС» — завод каркасов кабин для грузовиков Mercedes-Benz и «КАМАЗов».

По словам представителей немецкого автоконцерна, это самый современный и «продвинутый» завод в европейском автопроме. Уровень автоматизации превышает 80 процентов! Здесь задействованы аж 120 роботов, способных сваривать металл, красить его и т.д. Доля локализации производства — максимальная, львиная доля деталей поступает от местных поставщиков. Разумеется, сталь тоже наша, российская.

Высокотехнологичный сварочный цех для достижения премиального качества, применение окрасочной технологии «мокрый по мокрому» на основе сверхтвердых лакокрасочных материалов, автоматическая система загрузки кабин в специализированные трейлеры для их дальнейшей транспортировки на сборочные линии — все эти новейшие технологии были реализованы в России впервые. Общий объем инвестиций в создание завода каркасов кабин превысил 14 миллиардов рублей. Объемы инвестиций российской и немецкой компаний примерно равны.

После выхода на проектную мощность завод сможет выпускать до 55 тысяч кабин в год: пять типов и больше 100 модификаций. Каркасы кабин будут поставляться на сборочный конвейер КАМАЗ (примерно 80 процентов) и сборочное производство грузовиков Mercedes-Benz в Набережных Челнах. При полной загрузке конвейера здесь будут трудиться примерно 700 человек. «Запуск нового завода каркасов кабин стал важным пунктом реализации инвестиционной программы на пути к переходу КАМАЗа к производству нового модельного ряда — автомобилей поколения К5 — прокомментировал генеральный директор КАМАЗа Сергей Когогин. — Первую модель нового линейки продукции — магистральный тягач «КАМАЗ-54901» мы уже начали выпускать».

Реализация проекта завода кабин позволяет концерну оказать поддержку компании КАМАЗ в обновлении и модернизации модельного ряда



Исполнительный директор «ДК РУС» Юрген Ольбердингер: Завод будет выпускать 55 тысяч каркасов кабин в год.

«Реализация проекта завода кабин позволяет концерну оказать поддержку компании КАМАЗ в обновлении и модернизации модельного ряда. Тем самым концерн Daimler AG вносит свой вклад в развитие российской автомобильной промышленности, делится знаниями, опытом и разработками, чтобы максимально автоматизировать и усовершенствовать процессы производства — отметил генеральный директор «Даймлер КАМАЗ РУС» Андреас Дойшле, добавив, что «не видел такого ниде бизнеса в России... Это самый современный и фантастический завод, лучший в мире. По крайней мере в отрасли производства грузовиков. Это действительно потрясающее! То, что мы здесь сделали — на грани фантастики. Здесь аккумулирован весь наш опыт, собранный за последние годы».

«Реализация инвестиционного проекта стоимостью свыше 14 миллиардов рублей позволила КАМАЗу и Daimler AG создать в России по-настоящему современную «цифровую» фабрику, соответствующую высоким стандартам «Индустрии 4.0», — подчеркнул председатель совета директоров компании КАМАЗ, гендиректор корпорации «Ростех» Сергей Чemezov. — Все процессы на предприятии — от принятия управленческих решений до контроля технического состояния станков и поставок комплектующих — автоматизированы. В результате эффективность каждого рабочего места здесь в пять раз выше, чем на традиционных производствах». ■

НЕМЕЦКИЙ СТАНДАРТ. ЕДИНОЕ КАЧЕСТВО ДЛЯ ВСЕХ СТРАН

Высокие корпоративные принципы и традиции производства материалов KNAUF — это залог качества в строительстве и ремонте!

www.knauf.ru
ООО «КНАУФ ГИПС»

РЕС/АМА

