

im)puls

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

ALLES PLASTIK
ВСЕ НА СВЕТЕ
ИЗ ПЛАСТМАССЫ
FRISCHER WIND
IN DER MODEBRANCHE
СВЕЖИЙ ВЕТЕР В МОДНОЙ
ИНДУСТРИИ
MITGLIEDERVERSAMMLUNG 2011
СОБРАНИЕ ЧЛЕНОВ ВТП 2011

FOKUS:

LOKALISIERUNG

ТЕМА НОМЕРА:

ЛОКАЛИЗАЦИЯ



Buchhaltung und Steuern

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

Fachkräfte - Recruiting

Buchhaltung • Finanzen • Steuern • IT

IT - Services

Automatisierung des Rechnungswesens
System Administration • Help Desk

Mehr als . . .

Bürovermietung

Firmensitz • Domizilierung • Geschäftsadresse
Büroräume mit Rezeption und Einrichtung

. . . Buchhaltung

Interim Management

Generaldirektor Funktion • Operatives Interim Management

Personal und Migration

Personal-Outstaffing • Arbeitserlaubnisse • Visabeschaffung

Moskau

Tel.: +7 (495) 956 55 57
www.russia-consulting.eu

St. Petersburg

Tel.: +7 (812) 458 58 00
www.russia-consulting.eu

Minsk

Tel.: +375 (17) 290 25 57
www.belarus-consulting.eu

Kiew

Tel.: +380 (44) 490 55 28
www.ukraine-consulting.eu

Almaty

Tel.: +7 (727) 333 44 48
www.kazakhstan-consulting.eu



SEHR GEEHRTE LESER,

die Lokalisierung der Produktion und anderer Wertschöpfungsstufen ist ein langfristiges, strategisches Instrument zur Geschäftsentwicklung deutscher Unternehmen in Russland. Es geht auch um einen Beitrag zur wirtschaftlichen und politischen Verbindung Deutschlands mit Russland und zur gesamteuropäischen Integration.

Die Zeit für lokales Engagement in Russland ist günstig. Die russische Wirtschaft erholt sich von der Krise und braucht westliche Technologie, um die ambitionierten Modernisierungspläne umzusetzen. Die Rahmenbedingungen begünstigen Unternehmen, die diesen Bedarf nicht aus Importen, sondern aus Fertigungen, Projektierungs- und Engineeringzentren in Russland decken. Grundsätzlich will man den Aufbau von Produktionsstätten in Russland fördern, die der Ablösung von Importen dienen. Das schließt Hersteller mit ausländischer Beteiligung oder ausländische Unternehmen ein. Es gibt erste Erfahrungen, dass die Russische Regierung sich bereit erklärt, Geschäfte ausländischer Firmen auch international zu fördern, wenn die lokalisierten Produkte für den Export vorgesehen sind.

Natürlich existieren auch Barrieren, die dem Investor das Leben erschweren. Hier greife ich das Thema der Zollregelungen heraus, die gerade in der Startphase eines Lokalisierungsprojekts häufig nicht sehr investitionsfreundlich sind. Dazu stehen wir mit der Russischen Regierung im Dialog. Vergleicht man die Bedingungen im Jahr 2000 und 2010, sind allerdings deutliche Verbesserungen erkennbar, nicht nur auf föderaler, sondern auch auf der regionalen Ebene. Viele russische Regionen befinden sich im Wettbewerb, wenn es um Investitionen geht, insbesondere bei technologisch anspruchsvollen.

Für Siemens ist die Lokalisierung der gesamten Wertschöpfungskette in Russland ein strategisches Ziel. Wir werden in den nächsten Jahren über 500 Millionen Euro in neue Produktionsstätten investieren und dabei 3.000 neue, moderne Arbeitsplätze schaffen. Der russische Markt hat großes Potential, und wenn wir von langfristigen Marktstrategien sprechen, kann ich nur empfehlen, über Lokalisierung nachzudenken – auch weil Kundennähe ein gewichtiges Marketingargument ist.

Ihr
Dr. Dietrich G. Möller
CEO Siemens Russia & Central Asia
Mitglied des Vorstandes des AHK Russland

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ,

локализация производства и других фаз создания стоимости – это долгосрочный и стратегический инструмент экономического развития немецких предприятий в России, а также развития экономических и политических связей Германии с Россией и общеевропейской интеграции.

Сейчас подходящее время для начала локализации в России. Экономика страны оправляется от кризиса и нуждается в западных технологиях, чтобы выполнить амбициозные планы по модернизации. Рамочные соглашения оказываются выгодными для предприятий, которые покрывают производственные потребности, не импортируя, а выпуская свою продукцию в России, открывая в стране проектные и инженеринговые центры. Особое содействие в России будет оказываться при строительстве производственных площадок, которые помогут отказаться от импорта. Это касается производителей с участием иностранного капитала или иностранных предприятий. Есть и первые примеры, когда российское правительство заявляет, что готово поддерживать бизнес иностранных компаний на международном уровне, если произведенные локально продукты предусмотрены для экспорта. Конечно, существуют барьеры, которые усложняют жизнь инвесторов. Здесь я бы хотел привести пример с таможенным регулированием, которое зачастую отрицательно сказывается на инвестиционном настрое еще на начальной стадии проекта по локализации. По этому вопросу мы ведем переговоры с российским правительством. Сравнивая условия в 2000 г. и 2010 г., можно отметить существенные улучшения, не только на федеральном, но и на региональном уровне. Многие российские регионы конкурируют между собой, если идет речь об инвестициях, в особенности, требующих технологических ресурсов.

Для Siemens локализация в России всей производственной цепочки является стратегической целью. В ближайшие годы мы планируем инвестировать более 500 млн евро в новые производственные площадки, создав при этом 3000 новых и современных рабочих мест. У российского рынка большой потенциал и, если мы говорим о долгосрочной рыночной стратегии, я могу только посоветовать задуматься о локализации – хотя бы потому, что близость к клиентам – это весомый маркетинговый аргумент.

Ваш
д-р Дитрих Мёллер,
CEO Siemens Russia & Central Asia
Член правления Российско-Германской ВТП

IMPRESSUM

Gründer:
Deutsch-Russische Auslandshandelskammer

Herausgeber:
DInternational
Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft

Redaktion:
Monika Hollacher

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

Die Zeitschrift wird zweimonatlich ausgegeben

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

Redaktionelle Mitarbeit:

Xenia Fix, Andreas Dirksen
Übersetzung:
Antonina Plachina, Elena Mordmilowitsch
Redaktion der russischen Texte:
Elena Mordmilowitsch
Design und Layout:
Viktor Malyschew
Autoren:
Elena Balashova, Jens Böhlmann, Andreas Dirksen, Xenia Fix, René Harun, Bernd Hones, Monika Hollacher, Viacheslav Kholopov, Wolodimir Kobzew, Marco Koschier, Dr. Gerd Lengra, Alexander Mitin, Dr. Dietrich Möller, Niels Reinhard, Gerit Schulze, Alex Stoljarskij, Stanislaw Zablocki

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: 17. März 2011

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

Учредитель:
Союз «Российско-Германская
Внешнеторговая палата»

Издатель:
DInternational
ООО «Центр информации немецкой
экономики»

Главный редактор:
Моника Холлахер

Адрес редакции:
1-й Казанский 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.

Редакционная помощь:
Ксения Фикс, Андрейс Дирксен

Перевод:
Антонина Плахина, Елена Мордмиллович

Редактура русских текстов:
Елена Мордмиллович

Дизайн и верстка:
Виктор Мальшев

Авторы:
Елена Балашова, Йенс Бёльмманн, Андрейс Дирксен, Ксения Фикс, Бернд Хонес, Моника Холлахер, Виacheslav Kholopov, Владимир Кобзев, Марко Кошье, др Герт Ленга, Александр Митин, др Дитрих Мёллер, Нильс Райкорд, Герит Шульце, Алекс Столярский, Станислав Заблочки

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: 17 марта 2011 г.

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

FOKUS: LOKALISIERUNG

MODERNISIERUNG DURCH LOKALISIERUNG: MIT HÖHEREN ANFORDERUNGEN AN PRODUKTIONSVOLUMEN UND LOKALISIERUNGSGRAD VERSUCHT DIE RUSSISCHE REGIERUNG DIE FERTIGUNGSTIEFE ZU ERHÖHEN. DEN WEG KÖNNEN REGIERUNG UND UNTERNEHMEN ABER NUR IM DIALOG MITEINANDER GEHEN.

ТЕМА НОМЕРА: ЛОКАЛИЗАЦИЯ

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЧЕРЕЗ ЛОКАЛИЗАЦИЮ: РОССИЙСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО СТАРАЕТСЯ УВЕЛИЧИТЬ ГЛУБИНУ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ. НО ПУТЬ К ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРАВИТЕЛЬСТВО МОЖЕТ ПРОЙТИ ТОЛЬКО В ТЕСНОМ ДИАЛОГЕ С ИНОСТРАННЫМИ КОМПАНИЯМИ.



ALLES PLASTIK

WACHSTUM ERWARTET: IM RUSSISCHEN KUNSTSTOFFSEKTOR HERRSCHT FÜR 2011 OPTIMISMUS. IN DEN NÄCHSTEN VIER JAHREN SOLLEN GROSSE FABRIK-PROJEKTE VON LUKOIL UND GAZPROMNEFT DAS PRODUKTIONSVOLUMEN ANKURBELN.

ВСЕ НА СВЕТЕ ИЗ ПЛАСТМАССЫ

ОЖИДАЕТСЯ РОСТ: РОССИЙСКАЯ ИНДУСТРИЯ ПЛАСТМАСС ПОЛНА ОПТИМИЗМА НА 2011 ГОД. КРУПНЫЕ ПРОЕКТЫ ЛУКОЙЛА И ГАЗПРОМНЕФТИ ДОЛЖНЫ ПОДСТЕГНУТЬ РОСТ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА.

EDITORIAL01

FOKUS: LOKALISIERUNG

Made in Russia04
Zwang oder Chance?12
Die fehlende Komponente16

AKTUELLES

Kurzinformationen20
Seehäfen werden wettbewerbsfähig22
Preisanstieg bei Logistikimmobilien24

BRANCHEN & MÄRKTE

Alles Plastik26
Richtig zertifizieren28

RECHT & STEUERN

Sozialversicherung in Russland30

REGIONEN

Magadan baut Silberminen aus32

MARKT DEUTSCHLAND

Neues aus Berlin und Brüssel34

KULTUR & LEBEN

61. Berlinale: Chodorkowski, 3D und Moskau 202036
Frischer Wind in der Modebranche38
Sieben Fragen40

AHK INTERN

Mitgliederversammlung 201142
Deutsche Wirtschaft feierte rauschendes Fest43
Zufriedenheitsumfrage46
Termine47
Mitglieder News49
Neumitglieder52

FRISCHER WIND IN DER MODEBRANCHE

MODE FÜR MENSCHEN MIT BEHINDERUNG: DAS KULTURZENTRUM BEZGRANIZ VERANSTALTET ERSTMALIG EINEN JÄHRLICHEN MODEWETTBEWERB „BEZGRANIZ COUTURE™ INTERNATIONAL FASHION AND ACCESSOIRE AWARD 2011“.

СВЕЖИЙ ВЕТЕР В ИНДУСТРИИ МОДЫ
МОДА ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ: КУЛЬТУРНЫЙ ЦЕНТР «БЕЗ ГРАНИЦ» ОБЪЯВЛЯЕТ О ПЕРВОМ ЕЖЕГОДНОМ КОНКУРСЕ ДИЗАЙНЕРОВ ОДЕЖДЫ «BEZGRANIZ COUTURE™ INTERNATIONAL FASHION AND ACCESSOIRE AWARD 2011».

**42) MITGLIEDERVERSAMMLUNG 2011**

POSITIVE BILANZ: STEIGENDE MITGLIEDERZAHLEN BESTÄTIGEN DIE GUTE ARBEIT DER KAMMER UND DIE POSITIVE WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG IN RUSSLAND.

43) СОБРАНИЕ ЧЛЕНОВ ВТП 2011

ПОЗИТИВНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ: РОСТ ЧИСЛА ФИРМ-ЧЛЕНОВ ВТП СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О КАЧЕСТВЕННОЙ РАБОТЕ ПАЛАТЫ И ПОЗИТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ.



К ЧИТАТЕЛЮ01

ТЕМА НОМЕРА: КОНКУРЕНЦИЯ СРЕДИ РЕГИОНОВ

Made in Russia07
Принуждение или шанс?14
Недостающий компонент18

НОВОСТИ

Коротко21
Российские порты становятся конкурентоспособными23
Рост цен на рынке логистической недвижимости25

РЫНКИ & ОТРАСЛИ

Все на свете из пластмассы27
Правильная сертификация29

НАЛОГИ & ПРАВО

Социальное страхование в России31

РЕГИОНЫ

В Магаданской области развивается добыча серебра33

РЫНОК: ГЕРМАНИЯ

Новости из Берлина и Брюсселя35

КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ

Берлинале-61: Ходорковский, 3D и Москва 2020 года37
Свежий ветер в индустрии моды39
Семь вопросов40

НОВОСТИ ПАЛАТЫ

Общее собрание членов ВТП 201143
Роскошный праздник немецкой экономики45
Опрос по качеству услуг46
События47
От членов палаты49
Новые члены палаты52



MADE IN RUSSIA

DIE RUSSISCHE REGIERUNG MÖCHTE AUSLÄNDISCHE UNTERNEHMER ZUR LOKALISIERUNG IHRER PRODUKTION ANIMIEREN. DEN WEG DORTHIN SOLLTEN REGIERUNG UND UNTERNEHMEN GEMEINSAM GEHEN. / MONIKA HOLLACHER, AHK RUSSLAND

Bosch Saratow

Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat noch einmal ganz deutlich werden lassen, was auch vorher schon alle wussten: Russland muss die Abhängigkeit seiner Wirtschaft von Gas und Öl überwinden, um den Schritt in den Kreis der modernen Industrienationen zu schaffen. Die Ansiedlung von Produktion und der Know-how-Transfer sollen nun mit allen Mitteln forciert werden.

Die Anwendung neuer protektionistischer Einfuhrregelungen soll helfen, das Interesse an einem Aufbau lokaler Fertigung zu stimulieren. Das allein wird jedoch nicht ausreichen. Industrie und Wirtschaftsministerium arbeiten daran, die Investitionsbedingungen zu verbessern und gleichzeitig die eigenen Interessen durchzusetzen. Ein Weg, der oft zwiespältig und nur im Dialog mit der Wirtschaft gehbar ist. Impuls befragte Vertreter deutscher Unternehmen zu ihrer Situation, ihrer Stimmung und den Wünschen in Bezug auf die Lokalisierung ihrer Produktion.

Produktion ist nicht gleich Produktion und selbstverständlich sind die Gegebenheiten und Anforderungen von Branche zu Branche unterschiedlich. Bei der Entscheidung eine Produktion in Russland anzusiedeln spielen viele verschiedene Faktoren eine Rolle. Aber gemeinsam sind allen der Wunsch nach Marktnähe und der lokale Bedarf. „Wir müssen den Puls des Marktes spüren“, formuliert es Dr. Ralf Bendisch, General-

direktor von OOO Claas. Der westfälische Landmaschinenhersteller ließ sich nach sorgfältiger Standortanalyse von 13 Regionen vor gut acht Jahren in Krasnodar nieder, wo auf drei Prozent der gesamten Anbaufläche Russlands zehn Prozent der Ernte eingefahren werden.

Auch für so große Hersteller wie Bosch ist der lokale Bedarf ausschlaggebend für eine Lokalisierungsentscheidung. Aber der ist oft zu gering um ganze Fertigungslinien auszulasten, deshalb ist die Fertigung von Bosch auch auf den Export der Ware ausgelegt. Bosch fertigt in Russland Kraftfahrzeugkomponenten, Industrie- und Gebrauchsgüter. „Alle Produkte, die wir in Russland herstellen, müssen exportfähig sein“, erläutert René Schlegel Repräsentant der Bosch Gruppe in Russland. „Der Name Bosch bürgt für gleichbleibende Qualität weltweit, nicht das Herstellungsland und deshalb bleiben Bosch-Elektrowerkzeuge oder Zündkerzen ‚made in Russia‘ auch in anderen Ländern nicht im Regal liegen“, so Schlegel.

Diesen Anspruch haben wohl alle deutschen Hersteller, aber Bosch bildet in Sachen Export eher die Ausnahme als die Regel. Die meisten produzieren bisher nur für den russischen Markt, einige beliefern von hier aus allenfalls die Länder der Zollunion oder der GUS mit. Auf den Weltmarkt dringen Waren „made in Russia“ meistens gar nicht vor. Das liegt zum Teil an den relativ hohen Produktions- und Logistikkosten, aber

auch an den schwierigen Rahmenbedingungen für den Export (Zollverfahren und Mehrwertsteuerrückerstattung). Daher werden auch viele potentielle Lokalisierungsprojekte in Russland z.B. in der chemischen Industrie nicht realisiert, weil die Anlagen für den russischen Markt allein viel zu groß und nicht ausgelastet wären. Exportorientierung ist darüber hinaus wichtig, um aufgrund des härteren globalen Wettbewerbs weltmarktfähige Qualitätsstandards zu halten.

René Schlegel von Bosch sieht die Ursache aber weniger in den Rahmenbedingungen, die zwar schwierig aber „beherrschbar“ sind. Das Problem Nummer eins sei vielmehr die russische Zuliefererindustrie. Und dies betrifft gleichermaßen große und mittelständische Unternehmen in jeder Branche. Drei Problembereiche im Umgang mit Zulieferern lassen sich feststellen: Zulieferer oder Materialien sind entweder nicht vorhanden, oder wenn sie vorhanden sind, sind sie zu teuer und meistens genügen sie nicht den Qualitätsansprüchen der Produzenten. So fasst es Walter Schöpf, stellvertretender Generaldirektor und zuständig für den Bereich Kraftfahrzeugtechnik bei Bosch in Russland, zusammen. Alle in Russland produzierenden Unternehmen betreiben einen erheblichen Aufwand mit Ihren Zulieferern. Um an Komponenten mit der geforderten Qualität zu kommen legen die meisten Produzenten Programme mit entsprechenden Qualifizierungs-

Erfolg kennt keine Grenzen!

Wir beraten deutsche Unternehmen weltweit

Wir sind eines der führenden international tätigen Beratungs- und Prüfungsunternehmen deutschen Ursprungs. Mit mehr als 80 eigenen Niederlassungen in West- und Osteuropa, Nord- und Südamerika, Asien, dem Nahen Osten und Afrika beraten wir deutsche Unternehmen umfassend bei ihren Auslandsengagements.

Über 3.000 Mitarbeiter erarbeiten für unsere Mandanten maßgeschneiderte Lösungen in interdisziplinärer Zusammenarbeit.

Wir beraten Sie fach- und grenzüberschreitend in den Bereichen:

- > Wirtschaftsprüfung
- > Steuerberatung
- > Rechtsberatung
- > Business Process Outsourcing

www.roedl.com/ru

Ihre Ansprechpartner in Russland:

André Scholz

Tel.: +7(985) 773 35 74
andré.scholz@roedl.pro

Dr. Andreas Knaul, LL.M.

Tel.: +7(985) 773 35 76
andreas.knaul@roedl.pro

Rödl & Partner Moskau

Business Center LeFort
Elektrosawodskaja 27 - 2
Moskau 107023
Tel. +7(495) 933 51 20

Rödl & Partner St. Petersburg

Linija 14, Gebäude 7
Wassiljewskij Ostrow
St. Petersburg 199034
Tel. +7 (812) 320 66 93

84 Standorte > 37 Länder > ein Unternehmen

Administration Jaroslavl



Immer mehr Unternehmen konkurrieren um qualifiziertes Personal.

maßnahmen für potentielle Zulieferer auf, mit denen das notwendige Know-how aufgebaut und so langfristige Zulieferer ausgebildet werden. Bei Bosch sieht das in vielen Fällen so aus, dass ein Mitarbeiterstab entsendet wird, um den Zulieferer zu beraten und den Herstellungsprozess zu organisieren. Da nicht selten auch der Maschinenpark der Zulieferer veraltet oder unzureichend ist, liefert Bosch oft auch Maschinen aus den eigenen Beständen. Aber selbst wenn alles glatt läuft, kommt es immer wieder zu Qualitätseinbrüchen. Qualitative Schwankungen kann sich ein weltweit produzierendes Unternehmen jedoch nicht leisten.

Für Unternehmen wie den westfälischen Landmaschinenbauer Claas ist die Situation schwieriger, denn Landmaschinen sind keine Massenware. Für Mähdrescher liegt das Marktpotential in Russland bei 7000 bis 8000 Stück pro Jahr. Diese relativ kleine Stückzahl erschwert die geforderte Erhöhung der Lokalisierungstiefe, denn Lieferanten lassen sich damit nur schwer finden. Deshalb haben sich die Westfalen nach vielen Experimenten entschlossen, in die Eigenproduktion von Komponenten zu investieren. Sicher kein Königsweg, so Generaldirektor Dr. Bendisch. Ideal wäre natürlich die Ansiedlung passender Betriebe in der Nähe der Produktionsstätte. Aber das sei unter den bisherigen Bedingungen in Russland nicht realistisch.

Aber selbst hohe Stückzahlen garantieren keine zuverlässigen Zulieferer. „Ein großes Problem

ist auch, dass Zulieferer in Russland mit einem wenig spitzen Bleistift kalkulieren“, bemängelt Schlegel, „Wer einen Produzenten wie Bosch beliefert, hat nicht nur lokale Chancen, sondern automatisch auch internationale, denn Bosch produziert jedes Produkt mehrfach auf der Welt. Also müsste man von Anfang an so rechnen, dass man den ersten Auftrag im Wettbewerb erst einmal bekommt, um dann weltweit zu liefern.“ Aber da fehle nicht wenigen russischen Zulieferern nicht nur das Können, sondern teilweise auch das Wollen, so Schlegel.

In diesem Bereich sollte das Industrieministerium aktiv werden. Denn wer einen hohen Lokalisierungsgrad fordert, muss auch ausreichende Zulieferinfrastruktur bieten, damit diese Bedingungen überhaupt erfüllbar werden. Für Firmen wie Bosch sei es aufwändig und zu schwierig sich selbst alle Lieferanten zu suchen. Das Industrieministerium, so Schlegels Vorschlag, könnte eine zentrale Anlaufstelle einrichten, an die Firmen ihren Bedarf an Komponenten mit veranschlagter Stückzahlproduktion und Zielpreis einreichen können. Das Ministerium seinerseits müsste nach solchen Zulieferbetrieben suchen und wenn es sie gibt, die Anfrage entsprechend weiterleiten und die entsprechenden Offerten zurückgeben. Ein solches Vorgehen würde den Produzenten signalisieren, dass Lokalisierungsvorschriften nicht nur verlangt, sondern die Einhaltung auch ermöglicht wird, so Schlegel. Und es wäre ein echtes Signal an die Produzenten.

Ein weiteres Problem insbesondere für Hersteller aus Branchen, die weitgehend von staatlichen Aufträgen abhängig sind, wie z.B. das Gesundheitswesen oder auch die Landwirtschaft, ist die fehlende verbindliche Statusdefinition, ab wann man als einheimischer Produzent gilt. Denn bei Staatsaufträgen oder staatlichen Förderungsprogrammen, hat nur der eine Chance, der auch als russischer Produzent anerkannt ist und die vorgeschriebene Fertigungstiefe erreicht, obwohl teilweise selbst das nicht unbedingt hilft. Denn schwammige Definitionen lassen Willkür zu. Besonders ärgerlich ist, dass gerade einheimische Unternehmen eben diese Fertigungstiefe nicht erfüllen, sondern ihre Komponenten oft importieren und trotzdem bevorzugt behandelt werden. „Manche heimischen Hersteller betreiben geradezu eine „Antilokalisierung“,“ bringt es Dr. Bendisch für die Landmaschinenbauer auf den Punkt. Während sich Claas glücklich schätzt, weil Sberbank und Rosselchosbank den Landmaschinenbauer in Programme zur Vergabe von zinsvergünstigten Krediten für landwirtschaftliche Betriebe einbezogen hat, sind andere Unternehmen in der Branche weniger gut aufgestellt.

Die Bemühungen der russischen Regierung, Produzenten aus dem Gesundheitswesen und der Pharmabranche zur lokalen Produktion zu bewegen, sind teilweise erfolgreich. Dabei gibt es die verschiedensten Formen des Engagements: Kauf bestehender Werke (Übernahme von Bioton Wostok durch Sanofi-Aventis), Greenfield-

Investitionen (Nycomed, Jaroslawl), Bau von Forschungszentren (Novartis, St. Petersburg), Forschungsk Kooperationen (Roche und Chimar), Lizenzproduktionen ausländischer Präparate durch russische Hersteller (Johnson & Johnson und Farmstandard) und auch Gemeinschaftsproduktionen. Insgesamt sollen im kommenden Jahr mehr als eine Milliarde US-Dollar in die Produktion in Russland investiert werden. Ein Beispiel für eine gelungene Kooperation liefert das Dialyseunternehmen Fresenius, das 2008 gemeinsam mit dem Ischewsker Pharmaunternehmen Rester eine gemeinsame Produktion von Lösungen für die Peritonealdialyse etablierte. „Rester war für uns der ideale Partner“, berichtet Julius Krüger, heute Direktor International Business Development bei Fresenius Medical Care. In ganz Russland habe es vor der Kooperation nur drei bis vier Pharmaziebetriebe gegeben, die auf einem vergleichbar hohen und modernen Niveau fertigten. In Ischewsk gebe es qualifiziertes Personal, Rester habe schon damals über ausreichende Lagerkapazitäten verfügt und auch logistisch ist der Betrieb günstig gelegen. Allerdings müssen auch die russischen Pharmabetriebe 90 Prozent ihrer Ausgangsstoffe im Ausland einkaufen.

Mit der Forderung der russischen Regierung auch Forschung und Entwicklung zu lokalisieren

tun sich viele Unternehmen schwer. Geistiges Eigentum ist nach Ansicht vieler nur unzureichend geschützt. Aber gerade hier, so Bosch-Chef Schlegel, sind genug Lieferanten auf hohem Qualitätsniveau vorhanden. Diesen Umstand nutzt Bosch und unterhält in St. Petersburg eines von drei Forschungskompetenzzentren außerhalb Deutschlands. Dieses Kompetenzzentrum arbeitet mit Instituten und Universitäten in ganz Russland zusammen. Der Schwerpunkt der Forschung und Entwicklung in Russland liegt auf der Materialwissenschaft, einer traditionellen Stärke der russischen Wissenschaft.

Auch in der Entwicklung setzt Bosch auf russisches Know-how. „Wir haben im Kraftfahrzeugbereich die Know-how-Träger bezüglich der Applikationen einschließlich des Projektmanagements von Deutschland nach Russland transferieren können“, berichtet Walter Schoepf, „und wir haben bisher ein Applikationszentrum in Nabereshnyje Tschelny für Dieseleinspritztechnik. Außerdem haben wir Applikateure für den Bereich Gasoline Systems in Togliatti. Wir produzieren also nicht nur Komponenten, sondern erbringen auch Ingenieurleistungen vor Ort.“

Was ist spürbar besser geworden für die Unternehmen? Die Durchsetzung von Rechtsansprüchen vor Gericht, lautet die etwas überraschende

Antwort bei allen Gesprächspartnern. „Wenn man Recht hat“, so René Schlegel, „bekommt man es auch.“ Gesetze seien moderner und anwendbarer geworden. Außerdem sei die Durchsetzung im Vergleich zur Vergangenheit relativ zeitnah und kurzfristig möglich. Andere Unternehmen bestätigen das. Allerdings sei der Kostenaufwand doch erheblich und zumindest für kleine Unternehmen oft zu hoch, kritisiert Dr. Bendisch von Claas.

Was sollte der Staat möglichst nicht tun? Auch darin sind sich alle einig: Sich zu sehr in Unternehmensbelange und Produktionsdetails einmischen. Vorschriften wie z.B. die Bestimmung, dass bestimmte Produktionsmengen in einem Zwei-Schichtbetrieb erreicht werden müssen, oder die Vorschrift von Pflichtbaugruppen, ohne Rücksicht auf Wirtschaftlichkeit, all das sollte den Staat weniger interessieren. Industriepolitik sollte soviel Freiheit wie möglich zulassen und sich um Produktionsdetails nicht kümmern. Die befragten Unternehmen würden es begrüßen, wenn sich der Gesetzgeber vorab mit den verschiedensten Wirtschaftsvertretern intensiver beraten würde. „Aber in Russland ist nichts in Stein gemeißelt“, formuliert es René Schlegel positiv. Es sei durchaus schätzenswert, dass nicht gelungene Änderungen vom Gesetzgeber auch wieder zurückgenommen werden.)

ALPE consulting – Ihr SAP Partner in Russland



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

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

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

www.alpeconsulting.com

info@alpeconsulting.com



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

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

Merkmale von Roll-out Projekten:

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



Bosch

MADE IN RUSSIA

РОССИЙСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО СЧИТАЕТ ВАЖНОЙ ЗАДАЧЕЙ СТИМУЛИРОВАТЬ ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ К РАЗМЕЩЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВА НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ. НО ЭТОТ ПУТЬ КОМПАНИИ И ПРАВИТЕЛЬСТВО ДОЛЖНЫ ПРОЙТИ ВМЕСТЕ.
МОНИКА ХОЛЛАХЕР, ВТП РОССИЯ

Финансовый и экономический кризис еще раз заявил о том, что было уже известно и ранее: Россия должна преодолеть зависимость своей экономики от нефти и газа, чтобы войти в круг современных индустриальных государств. Размещение производств и привлечение ноу-хау должно продвигаться всеми доступными средствами.

Введение новых протекционистских мер должно поддержать интерес к локализации производства. Однако этих мер не достаточ-

но. Министерство промышленности и Минэкономразвития работают над улучшением инвестиционных условий и одновременно преследуют свои интересы. Это очень сложный путь, подчас неоднозначный, поэтому идти по нему можно, только находясь в постоянном диалоге с бизнесом. Импульс поговорил с представителями немецких компаний об их ситуации, настроениях и пожеланиях относительно локализации производства.

Однако производство производству рознь, и, естественно, требования различаются от

отрасли к отрасли. На решение о локализации производства влияют различные факторы. Однако есть и универсальные пожелания – близость к рынку и локальный спрос. «Нам необходимо чувствовать пульс рынка», — так формулирует эту проблему д-р Ральф Бендиш, генеральный директор ООО КЛААС. После тщательного анализа возможностей размещения производства по 13-ти регионам производитель сельхозтехники из Вестфалии вот уже восемь лет назад остановил свой выбор на Краснодарском крае,

где на территории в три процента от всех сельхозугодий страны производится десять процентов урожая.

Для таких крупных производителей, как Bosch, локальный спрос также является ключевым фактором для принятия решения о размещении производства. Однако зачастую он недостаточно велик для того, чтобы загрузить все производственные линии. Поэтому производство компании Bosch также рассчитано на экспорт товаров. В России Bosch производит компоненты для автомобилей, промышленные и потребительские товары. «Все продукты, производимые нами в России, должны подходить для экспорта. Мы никогда не производим что-либо только для одной страны», — поясняет Рене Шлегель, представитель Группы Bosch в России. «Имя компании Bosch означает определенный уровень качества, а не страну производства, поэтому произведенные Bosch электроинструменты или свечи зажигания «made in Russia» не залеживаются на прилавках в Германии», — говорит Шлегель.

Такую стратегию поддерживают многие немецкие производители, однако в вопросах экспорта Bosch скорее представляет исключение из правил. Большинство ком-

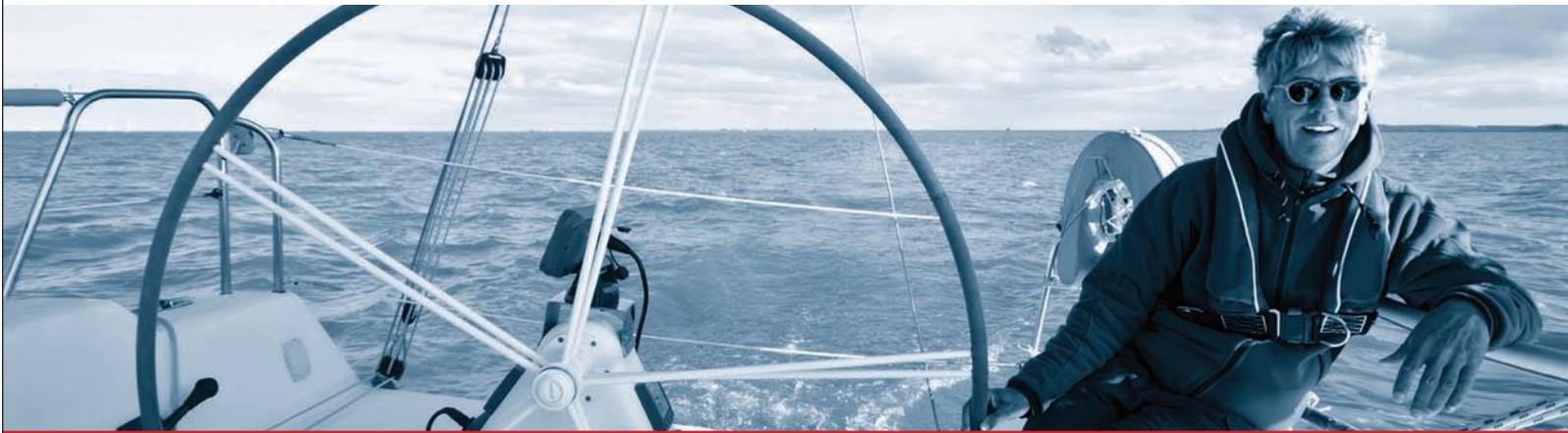
паний производит свои товары пока только для российского рынка, некоторые также поставляют их в страны Таможенного союза и СНГ. На мировой рынок товары «made in Russia» обычно не поставляются. Отчасти это связано со сравнительно высокими затратами на производство и логистику, а также тяжелыми рамочными условиями экспорта (таможенная процедура и возврат НДС). В этой связи многие потенциальные проекты по локализации производства в России, например в химической промышленности, не реализуются, поскольку производственное оборудование слишком велико для одного лишь российского рынка, и оно не сможет работать на полную мощность. Таким образом, ориентация на экспорт важна, чтобы в условиях жесткой глобальной конкуренции обеспечивать стандарты качества, актуальные для мирового рынка.

Рене Шлегель из Bosch не считает главной проблемой рамочные условия, которые действительно труднопреодолимы. Основные трудности, по его мнению, связаны с российскими поставщиками. В одинаковой степени это коснется как крупных, так и средних компаний в каждой отрасли. Здесь можно выделить три проблемных

области. Поставщики или материалы просто отсутствуют, или, если они есть, они слишком дороги и, как правило, не соответствуют требованиям производителя по качеству. Так описывает ситуацию Вальтер Шепф, заместитель генерального директора и ответственный за производство автокомпонентов компании Bosch в России. Все компании, имеющие в России собственное производство, испытывают значительные трудности с поставщиками. Чтобы получить материалы соответствующего качества большинство производителей вынуждено создавать специальные программы повышения квалификации для потенциальных поставщиков, привнося необходимые ноу-хау и получая, таким образом, долгосрочные отношения с поставщиком. В компании Bosch зачастую практика такова, что формируется коллектив сотрудников, который занимается консультациями поставщика и организацией производственного процесса. Поскольку оборудования иногда не хватает или оно устарело, Bosch устанавливает свое оборудование. Но даже если все на первый взгляд в порядке, часто бывают претензии по качеству. А непостоянный уровень качества продукции компания,

RC RUFIL CONSULTING
Accounting & Management in Russia

**DAMIT SIE ZEIT HABEN, SICH AUF
DAS WESENTLICHE ZU KONZENTRIEREN**



RUFIL OOO
115054 Moskau, Russland
Oserkovskaya Nabereshnaya, 50/1

Tel: +7 (495) 233 01 25
+7 (495) 221 26 65
Fax: +7 (495) 221 26 67
Ansprechpartner: Philipp Rowe
rowe@rufil-consulting.com

Für Ihre Repräsentanz oder Tochtergesellschaft in Moskau erledigen wir umfassend und kompetent die komplette **BUCHHALTUNG IN RUSSLAND** inklusive Steuererklärungen, Management Reporting und Arbeiterlaubnis. Eindeutige Kommunikation und fachliche Beratung **AUF DEUTSCH**, Transparenz und Zuverlässigkeit – So sparen Sie bei Ihrer Buchführung in Russland Zeit, Geld und Nerven. Wenden Sie sich an RUFIL CONSULTING.

WWW.RUFIL-CONSULTING.COM



имеющая производства по всему миру, просто не может себе позволить.

Таким компаниям, как производитель сельхозтехники КЛААС, приходится еще труднее, поскольку сельхозтехника не товар массового потребления. Российский рынок предполагает возможности сбыта семи-восемью тысяч зерноуборочных комбайнов в год. Это довольно маленькое количество, что усложняет углубление локализации, поскольку сложно найти поставщиков в таких условиях. В этой связи, предприниматели из Вестфалии после множества экспериментов решили вложиться в собственное производство компонентов. По словам гендиректора д-ра Бендиша, не самое простое решение. Идеально было бы, конечно, разместить подходящие заводы неподалеку от производства. Но в российских условиях на сегодняшний день такие планы не выглядят реалистичными.

Даже большое количество выпускаемой продукции не гарантирует наличие надежных поставщиков. «Большая проблема в том, что поставщики в России не очень дальновидны», — с сожалением говорит Шлегель. «Поставщик, работающий с компанией Bosch, получает шансы не только на своем локальном рынке, но автоматически выходит на мировой рынок, поскольку Bosch производит один и тот же продукт по всему миру. То есть, необходимо изна-

чально понимать, что стоит получить первый заказ в результате конкурса, и можно поставлять продукцию на мировой рынок». Но для этого, по мнению Шлегеля, у российских поставщиков зачастую не хватает не только возможностей, но и желания.

В этом вопросе должно проявить инициативу Министерство промышленности. Поскольку оно требует высокой степени локализации, необходимо обеспечить систему поставщиков, чтобы поставленные условия были в принципе выполнимы. Для таких компаний, как Bosch, очень трудно самостоятельно заниматься поисками поставщиков. Предложение Шлегеля таково: Министерство промышленности могло бы организовать единый центр, куда компании будут направлять запросы о необходимых им компонентах, сообщая о предполагаемых объемах производства и цене. Министерство в свою очередь занималось бы поиском потенциальных заводов-поставщиков, и, в случае успеха, перенаправляло бы запрос и возвращало бы соответствующее предложение. Такая процедура показала бы производителям, что предписания по степени локализации не просто выставляются, но их реализация действительно возможна, говорит Шлегель. Это было бы настоящим сигналом для производителей.

Другая серьезная проблема, касающаяся производителей из всех отраслей, завися-

щих от государственных заказов, например, в здравоохранении или сельском хозяйстве, — это отсутствие точного механизма присвоения статуса, с какого момента компания может считаться отечественным производителем. Ведь при распределении госзаказов или федеральных программ шансы есть только у компаний, признанных отечественными производителями и достигших установленного уровня локализации, хотя само по себе это не гарантирует успех. Обтекаемые формулировки оставляют возможность произвола. Особенно обидно, что сами отечественные производители не выполняют этих условий по локализации, зачастую импортируя компоненты, и, несмотря на это, предпочтение отдается им. «Многие отечественные производители практикуют даже „антилокализацию“, — говорит д-р Бендиш. Свои успехи КЛААС оценивает высоко, поскольку Сбербанк и Россельхозбанк приняли компанию в программу выдачи сельхозпредприятиям кредитов под сниженные проценты, но у других компаний в отрасли дела обстоят не так хорошо.

Отчасти старания российского правительства стимулировать процесс перехода к локальному производству в медицине и фарминдустрии можно назвать оправданными. Существует несколько различных форм участия: покупка существующих за-

Barkawi Management Consultants ist spezialisiert auf die Themen **Einkauf, Supply Chain Management und After Market Services.**

Intelligentes Wachstum schafft nachhaltigen Erfolg. Voraussetzung hierfür ist eine leistungsstarke Supply Chain. Wir unterstützen Sie bei der Gestaltung von skalierbaren und effizienten Lieferketten.

Von der Strategie bis zur Implementierung entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen, die Sie nach vorne bringen.

Dabei verfolgen wir ein Ziel:
Wir steigern die Einkaufs-, Logistik- und Service-Performance Ihrer Organisation.

Barkawi Management Consultants GmbH & Co. KG, Filiale Moskau
Ul. Bachruschina 32/1, 115054 Moskau
Swetlana Witjasewa-Hußmann, Rainer Drisch
Tel. +7 (495) 221 89 11, Fax +7 (495) 221 89 11
www.barkawi.ru

München | Moskau | Atlanta | Shanghai | Neu Delhi



водов (приобретение Sanofi-Aventis компании Биотон-Восток), инвестиции с нуля (Nuscomed, Ярославль), строительство исследовательских центров (Novartis, Санкт-Петербург), исследовательское сотрудничество (Roche и Chimar), лицензионное производство иностранных препаратов российскими компаниями (Johnson & Johnson и Фармстандарт) и совместное производство. В 2011 г. в производство в России должно быть инвестировано более одного миллиарда долларов. Примером удачного сотрудничества может стать компания по производству диализных систем Fresenius, запустившая в 2008 г. с ижевской компанией «Рестер» совместное производство решений для перитонеального диализа. «Рестер для нас идеальный партнер», — говорит Юлиус Крюгер, руководитель департамента развития международных проектов компании Fresenius Россия. Во всей России до начала сотрудничества было всего три или четыре фармпредприятия, которые имели сопоставимое и современное производство. В Ижевске есть квалифицированный персонал, «Рестер» уже тогда имел достаточные складские мощности, также производство удачно расположено с точки зрения логистики. Но и российские фармкомпании закупают до 90% исходных веществ за границей.

Требование российского правительства локализовать также исследования и разработки у многих компаний вызывает вопросы. Интеллектуальная собственность, по мнению многих, недостаточно защищена. Но как раз здесь, как говорит Шлегель, можно найти множество поставщиков на достойном уровне. Компания Bosch пользуется этим обстоятельством — в Санкт-Петербурге находится один из трех исследовательских центров вне Германии. Это центр передового опыта, работающий совместно с институтами и университетами по всей России. Исследования и разработки в России ведутся в основном в области науки о материалах — традиционно сильным в России направлением.

В вопросах разработок Bosch также рассчитывает на российские ноу-хау. «По направлению автокомпонентов мы перенесли в Россию все ноу-хау, в том числе проектный менеджмент», — говорит Вальтер Шепф. «На сегодня у нас есть прикладной центр в Набережных Челнах по механизмам дизельного впрыска. У нас также есть специалисты в области бензиновых систем в Тольятти. Так что, мы не просто производим автокомпоненты, но оказываем инженерные услуги на местах».

Что существенно улучшилось для производителей? Представление интересов в суде, — так звучит неожиданный ответ всех

наших собеседников. «Если правда на Вашей стороне, — говорит Рене Шлегель — то она восторжествует». Законы стали более современными и применимыми. Кроме того, по словам Шлегеля, их реализация, по сравнению с тем, как это было ранее, теперь возможна более оперативно и в короткие сроки. Хотя, расходы для мелких предприятий очень значительны, и зачастую могут быть неподъемны, высказывает свою долю критики д-р Бендиш из компании КЛААС.

Как государство могло бы повлиять на ситуацию? И здесь все сходится в одном: не особо вмешиваться в дела компании и подробности производства. Такие вопросы, как, например, что определенные объемы продукции должны производиться в две смены, или предписания об обязательных конструктивных группах в независимости от рентабельности, — все это не должно интересовать государство. Индустриальная политика должна оставлять как можно больше свободы и не касаться вопросов производства. В опрошенных компаниях были бы очень рады, если бы впредь законодатели больше консультировались с самими представителями бизнеса. «Но в России ничего не высечено в камне», — так говорит с оптимизмом Рене Шлегель. Вполне можно предположить, что неудачные изменения законодателями будут отменены.)



Delivering solutions.

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

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

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

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

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



Aleksandar Anđić / Dreamstime

ZWANG ODER CHANCE?

AUSLÄNDISCHE AUTOMOBILHERSTELLER (OEMS) MÜSSEN KÜNFTIG DEUTLICH HÖHERE ANFORDERUNGEN AN DAS PRODUKTIONSVOLUMEN UND DEN LOKALISIERUNGSGRAD ERFÜLLEN. / ALEX STOLJARSKIJ, BEITEN BURKHARDT MOSKAU

Russlands Ziele sind ambitiös: Auf der Agenda stehen u.a. die Entwicklung Moskaus zu einem internationalen Finanzzentrum, die Ausrichtung sportlicher Großereignisse, der Aufbau Skolkowos zu einem russischen High-Tech-Zentrum und die tagtäglich von politischen Entscheidungsträgern beschworene Emanzipation vom Rohstoffsektor durch eine umfassende Modernisierung der Volkswirtschaft.

Um den hierfür dringend benötigten Kapital- und Technologiezufluss zu stimulieren, werden zum einen ein Abbau administrativer Hürden und eine ausländische Direktinvestitionen fördernde Wirtschaftspolitik und Gesetzgebung versprochen.

Zum anderen ist eine branchenübergreifende Lokalisierung der Wertschöpfungskette Bedingung für staatliche Unterstützungen in Form von Steuer- und Zollnachlässen, Produktionsgenehmigungen und anderen Vergünstigungen. Diese zuweilen als „Zwang“ zur Lokalisierung bezeichnete Politik verfolgt das Ziel, moderne Technologie und Know-how dauerhaft im Inland anzusiedeln. Zugleich sollen dadurch die lokalen Zulieferer entwickelt und ausgelastet, Arbeitsplätze geschaffen und die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Industrie erhöht werden. Die Automobilindustrie

bietet ein gutes Beispiel, um diese Tendenz zu veranschaulichen.

DIE NEUEN ANFORDERUNGEN AN DIE LOKALISIERUNG IM AUTOMOBILSEKTOR

Nach Einführung des Regimes der „Industriellen Montage“ durch die Regierungsverordnung (RegVO) Nr. 166 vom 29. März 2005, die Zollvergünstigungen für die in den Positionen 8701 – 8705 der Warennomenklatur der Zollunion für außenwirtschaftliche Tätigkeit genannten Komponenten vorsieht, haben eine Vielzahl von ausländischen OEMs und ihnen folgend einige bedeutende Zulieferer (für diese gelten die Einfuhrvergünstigungen nach der RegVO Nr. 566 vom 16. September 2006) den russischen Markt erschlossen und Produktionsstätten in Russland errichtet. Herausgebildet hat sich ein beeindruckendes Bild von Automobil-Clustern, die heute in den Regionen St. Petersburg und Umgebung, Kaliningrad, Kaluga, Moskau, Nischnij Nowgorod und Togliatti angesiedelt sind.

Um in den Genuss der Einfuhrvergünstigungen zu kommen, ist der Abschluss einer Montagevereinbarung des Herstellers der Kraftfahrzeuge mit dem Ministerium für Wirtschaftsentwicklung erforderlich. Diese Vereinbarung beinhaltete bislang insbeson-

dere folgende Verpflichtungen des Produzenten:

- Gewährleistung einer bestimmten jährlichen Mindestproduktion
- Aufnahme der Produktion innerhalb von 18 Monaten bei bestehendem Betrieb (Brownfield) oder innerhalb von 30 Monaten beim Neubau einer Produktionsstätte (Greenfield, anwendbar nur bei der Produktion von Kraftfahrzeugen)
- Verpflichtung zur Verringerung des Anteils der Komponenten, die unter Inanspruchnahme von Vergünstigungen eingeführt werden, wonach der Wertanteil der aus dem Ausland eingeführten Komponenten nach Produktionsbeginn schrittweise zu reduzieren war.
- Letztere Verpflichtung zwang ausländische Autoproduzenten, innerhalb von sechs bis sieben Jahren bis zu 30 Prozent ihrer Produktion zu lokalisieren und auf russische Produkte zurückzugreifen.

Mit einem neuen Dekret vom 24. Dezember 2010 werden die Anforderungen an die ausländischen Produzenten hochgeschraubt. Die Regelung sieht vor, dass die Konzerne nunmehr bis zu acht Jahre lang Präferenzen für den Import von Komponenten genießen, sofern sie ihre Produktion innerhalb von drei Jahren auf über 350.000 Fahrzeuge pro Jahr bei bestehendem Produktionsbetrieb (Brownfield) bzw. binnen vier Jahren auf 300.000 Fahrzeuge pro Jahr im Falle einer neuen Produktionsstätte (Greenfield) steigern.

Die Lokalisierung der Wertschöpfungskette soll zudem innerhalb von sechs Jahren nach Abschluss einer entsprechenden Vereinbarung auf mindestens 60 Prozent erhöht werden (davon 30 Prozent an Motoren und Getrieben innerhalb von 24 Monaten nach Abschluss der Vereinbarung).

Bis Ende Februar 2011 haben sechs ausländische Autobauer eine Vereinbarung mit dem Ministerium für Wirtschaftsentwicklung unterschrieben und müssen nun bis zum 1. Juni dieses Jahres ihren Business-Plan vorlegen.

Neben einer besseren Auslastung der lokalen Zuliefererindustrie (die aber oft noch nicht in der erforderlichen Qualität liefern kann) sollen hierdurch auch die bislang noch teilweise zögerlich agierenden ausländischen Zulieferer (sog. Tier-1 und Tier-2 Zulieferer) stimuliert werden, ebenfalls ihre Komponenten in Russland zu fertigen.

BERECHNUNG DES LOKALISIERUNGSGRADES

Die neuen Regelungen führen erstmalig eine Formel zur Berechnung des Lokalisierungsgrades ein. Das durchschnittliche Niveau der Lokalisierung von Komponenten und Anlagen für Motorfahrzeuge pro Jahr gemäß Positionen 8701 – 8705 der Warennomenklatur der Zoll-

union für außenwirtschaftliche Tätigkeit wird nach der folgenden Formel ermittelt:

$$L = \left(1 - \frac{V}{P}\right) \times 100\% \quad \text{wobei:}$$

L = durchschnittliches Niveau der Lokalisierung der Produktion in einem Jahr;

V = Zollwert sämtlicher Fahrzeugkomponenten und Bestandteile, die in der Warennomenklatur der Zollunion für außenwirtschaftliche Tätigkeit als „für die industrielle Montage“ und „nicht für die industrielle Montage“ eingeordnet sind, die eine russische juristische Person zur Herstellung von Komponenten und Anlagen für Motorkraftzeuge gemäß Positionen 8701 – 8705 der Warennomenklatur der Zollunion für eine außenwirtschaftliche Tätigkeit im Berichtszeitraum eingeführt hat;

P = Gesamtwert sämtlicher hergestellter und an Erwerber (Käufer) im Berichtszeitraum veräußerter Komponenten und Anlagen für Motorkraftzeuge gemäß Positionen 8701 – 8705 der Warennomenklatur der Zollunion für außenwirtschaftliche Tätigkeit, bewertet zu effektiven Verkaufspreisen (Ausgabepreisen) zuzüglich MwSt., die der Hersteller den Erwerbern (Käufern) gemäß den steuerrechtlichen Vorschriften der Russischen Föderation angeboten hat.

Die Ermittlung des durchschnittlichen Niveaus der Lokalisierung erfolgt in Rubeln. Unter den effektiven Abgabepreisen (Verkaufspreisen) werden die Großhandelspreise der Komponenten und Anlagen für Motorfahrzeuge gemäß Positionen 8701 – 8705 der Warennomenklatur der Zollunion für außenwirtschaftliche Tätigkeit nur für die Käufer (Erwerber) verstanden, die juristische Personen sind und Motorfahrzeuge sowie Komponenten und Anlagen dazu herstellen.

AUSBlick AUF DEN RUSSISCHEN AUTOMOBILSEKTOR

Die neuen Regelungen zur „Industriellen Montage“ erfordern ein Umdenken. Wer Russland bislang vorwiegend als Exportland betrachtete, sieht sich mit verschärften Einfuhrbedingungen konfrontiert, was sich negativ auf den Absatz auswirken kann. Was also tun?

Hierfür ist die langfristige Entwicklung des Marktes in Betracht zu ziehen. Nach einem Einbruch um etwa 50 Prozent im Jahr 2009 prognostiziert eine aktuelle Studie der Boston Consulting Group (BCG) vom 15. Februar 2011 ein Wiedererstarken der Branche. Danach soll das Absatzvolumen mit drei Millionen verkauften Fahrzeugen im Jahr 2014 wieder Vorkrisenniveau erreichen und bis zum Jahr 2020 soll Russland gar unter die Top-6 der weltweiten Absatzmärkte im Automobilssektor aufsteigen.

Es steht zu erwarten, dass die neuen staatlichen Regelungen zu signifikanten strukturellen Veränderungen und einer Konsolidierung des Marktes führen werden, da zum einen die benötigten Investitionen als auch die Markteintrittsschranken deutlich erhöht werden. Strategische Partnerschaften und Joint Ventures zwischen lokalen und ausländischen Produzenten werden zunehmen, die höheren Produktionsvolumina und Kosten werden geteilt.

Für den forcierten Aufbau einer Produktion vor Ort sprechen daher Aspekte wie künftige Kostenoptimierung, Senkung der Währungsrisiken, teilweise Vermeidung von Importzöllen und eine Erhöhung der Prozessstabilität sowie die übergreifend positive Einschätzung von Analysten hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung des russischen Automobilmarktes.

Andererseits darf nicht verkannt werden, dass mit einem hohen Lokalisierungsgrad die Gefahr von Know-how-Verlusten sehr real ist. Hier gilt es, rechtzeitig die notwendigen Überlegungen, Kalkulationen und (rechtlichen) Prüfungen anzustellen, ob und in welcher Weise der Transfer von Technologie und Know-how so bewerkstelligt werden kann, dass er langfristig nicht zum Nachteil des ausländischen Produzenten gereicht.)

Vor Ort, wo Sie uns brauchen.



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

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

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

Moskau
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



Мария Матвеева / Dreamstime

ПРИНУЖДЕНИЕ ИЛИ ШАНС?

ТЕПЕРЬ К ОБЪЕМАМ ПРОИЗВОДСТВА И СТЕПЕНИ ЛОКАЛИЗАЦИИ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОРИГИНАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ (ОЕМ) В СФЕРЕ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ БУДУТ ПРЕДЪЯВЛЯТЬСЯ БОЛЕЕ ВЫСОКИЕ ТРЕБОВАНИЯ. АЛЕКС СТОЛЯРСКИЙ, БАЙТЕН БУРКХАРДТ, МОСКВА

Россия ставит перед собой амбициозные цели. На повестке дня – превращение Москвы в международный финансовый центр, организация крупных спортивных событий, вывод «Сколково» на уровень российского центра высоких технологий, а также ежедневно обсуждаемая ведущими политиками сырьевая независимость как следствие всеобъемлющей модернизации национальной экономики.

С одной стороны, для стимуляции притока капитала и технологий, в котором назрела срочная необходимость, планируется снятие административных барьеров и поощрение иностранных прямых инвестиций в экономической политике и законодательстве.

С другой стороны, всеобъемлющая локализация цепочки создания добавленной стоимости во всех отраслях является важным условием государственной поддержки в форме налоговых и таможенных льгот, разрешений на производство и других уступок. Эта политика, которую порой называют «принудительной локализацией», имеет целью заложить в стране долговечную основу для развития технологий и ноу-хау. Параллельно это должно позволить местным поставщикам автокомпонентов развиваться и работать с полной загрузкой мощностей, создавать рабочие места и повышать конкурентоспособность отечественной промышленности. Хорошим примером для

иллюстрации этой тенденции является автомобильная промышленность.

НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В АВТОМОБИЛЬНОМ СЕКТОРЕ

После введения режима «промышленной сборки» Постановлением Правительства РФ от 29 марта 2005 года № 166, которое предусматривает таможенные льготы в отношении автокомпонентов для моторных транспортных средств товарных позиций 8701 – 8705 ТН ВЭД, многие иностранные OEM-предприятия, а вслед за ними и некоторые крупные поставщики автокомпонентов (для которых действуют льготы на импорт, установленные Постановлением Правительства РФ от 16 сентября 2006 года № 566) вышли на российский рынок и открыли в стране свои заводы. Как следствие, сложилась впечатляющая картина автомобильных кластеров, которые на сегодняшний день сконцентрированы в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а также в Калининграде, Калуге, Москве, Нижнем Новгороде и Тольятти.

Для того чтобы воспользоваться льготами на импорт, автопроизводителю необходимо заключить соглашение о промышленной сборке с Министерством экономического развития РФ. В частности, в этом соглашении за производителем закреплялись следующие обязательства:

- Гарантия определенного минимального ежегодного объема производства
- Запуск производства в течение 18 месяцев для существующих предприятий («brownfield») или 30 месяцев для вновь строящихся заводов («greenfield», только применительно к производству транспортных средств).
- Обязательство по уменьшению доли компонентов, ввозимых с использованием льгот, в соответствии с которым, после начала производства необходимо постепенно снижать долю стоимости импортных компонентов.
- Последнее обязательство обязывало иностранных автопроизводителей в течение 6-7 лет локализовать до 30% своего производства и использовать российскую продукцию.

Новым Приказом от 24 декабря 2010 года были повышены требования, предъявляемые к иностранным производителям. Теперь правила предусматривают предоставление концернам льгот при импорте автокомпонентов на срок до восьми лет, если объем ежегодного производства превысит 350 000 автомобилей в течение трех лет (для существующих предприятий «brownfield») или составит не менее 300 000 автомобилей в течение четырех лет (в случае новых заводов «greenfield»).

Кроме того, через шесть лет степень локализации цепочки создания добавленной стоимости должна составить, как минимум, 60% (из них 30% необходимо покрыть за счет установки двигателей и коробок передач в течение 24-х месяцев после заключения соглашения).

До конца февраля 2011 года шесть зарубежных автопроизводителей подписали соглашение с Министерством экономического развития и должны представить свои бизнес-планы к 1 июня этого года.

Помимо оптимизации загрузки мощностей локальных поставщиков автокомпонентов (которые, впрочем, зачастую еще не способны обеспечить надлежащее качество поставок), это должно стимулировать иностранных поставщиков деталей, до сих пор демонстрировавших некоторую нерешительность в этом отношении (так называемых поставщиков класса Tier-1 и Tier-2), к производству автокомпонентов в России.

РАСЧЕТ УРОВНЯ ЛОКАЛИЗАЦИИ

Прежде всего, новые правила содержат формулу расчета степени локализации. Среднегодовой уровень локализации производства узлов и агрегатов для моторных транспортных средств товарных позиций 8701 – 8705 ТН ВЭД ТС рассчитывается по следующей формуле:

$$L = (1 - \frac{V}{P}) \times 100\% \text{ где:}$$

L – среднегодовой уровень локализации производства;

V – таможенная стоимость всех автокомпонентов и их частей, классифицируемых в кодах ТН ВЭД ТС «для промышленной сборки» и в кодах ТН ВЭД ТС не «для промышленной сборки», ввезенных российским юридическим лицом для производства узлов и агрегатов для моторных транспортных средств товарных позиций 8701 - 8705 ТН ВЭД ТС в отчетном периоде;

P – общая стоимость всех произведенных узлов и агрегатов для моторных транспортных средств товарных позиций 8701 - 8705 ТН ВЭД ТС и реализованных покупателям (приобретателям) за отчетный период, учтенная в фактических отпускных (продажных) ценах без учета НДС, предъявленных производителем в соответствии с законодательством о налогах и сборах Российской Федерации покупателям (приобретателям).

Расчет среднегодового уровня локализации производится в рублях. Фактическими отпускными (продажными)

ценами считаются цены при оптовой продаже узлов и агрегатов для моторных транспортных средств товарных позиций 8701 - 8705 ТН ВЭД ТС покупателям (приобретателям), которыми могут быть только юридические лица, осуществляющие производство моторных транспортных средств, а также их узлов и агрегатов.

ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО СЕКТОРА АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Новые правила «промышленной сборки» требуют переосмысления. Тем, кто привык рассматривать Россию, преимущественно, как страну экспорта, теперь приходится иметь дело с более жесткими условиями ввоза, которые могут негативно сказаться на продажах. Что же делать?

В этой связи следует взглянуть на развитие рынка в долгосрочной перспективе. После резкого спада почти на 50%, который имел место в 2009 г., актуальное исследование Бостонской консалтинговой группы (BCG) от 15 февраля 2011 г. предсказывает укрепление отрасли. По данным исследования, в 2014 г. объем продаж должен достичь трех миллионов автомобилей и вновь выйти на докризисный уровень, а к 2020 г. Россия и вовсе должна попасть в шестерку ведущих рынков сбыта в автомобильном сегменте.

Стоит ожидать, что новые государственные правила приведут к значительным структурным изменениям и консолидации рынка, так как с одной стороны увеличится объем необходимых инвестиций, а с другой – значительно поднимется планка для выхода на рынок. Возрастет распространенность стратегического партнерства и совместных предприятий между местными и зарубежными производителями, а возросшие объемы производства и расходы будут поделены.

Таким образом, в пользу форсированного развития местного производства говорят такие аспекты, как будущая оптимизация расходов, снижение валютных рисков, частичный уход от ввозных пошлин, увеличение стабильности процессов, а также всеобъемлющая позитивная оценка аналитиками будущего развития российского автомобильного рынка.

В то же время нельзя не признать, что с возрастанием степени локализации все более реальной становится угроза утечки ноу-хау. В этой связи следует своевременно инициировать необходимый анализ, расчет и (правовую) проверку целесообразности и способов передачи технологий и ноу-хау, с тем, чтобы такая передача в долгосрочной перспективе не нанесла ущерба иностранному производителю.)



Gebäudelösungen / Hallen für Russland

Unterschiedliche Anforderungen – Eine Lösung: Astron Buildings





Produktion



Logistik



Verkauf



Pharma

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

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

Ihre Vorteile:

- Schnelle Fertigstellung (im Vergleich zu traditioneller Bauweise).
- Nachhaltige und energieeffiziente Gebäude (BREEAM, LEED oder DGNC-zertifiziert).
- Optimale Raumausnutzung mit wenigen oder ohne Innenstützen.
- Langfristige Betreuung: Wartung, Erweiterung, Reparaturen..

www.astron.biz

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

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






РЕКЛАМ

15



DIE FEHLENDE KOMPONENTE

DIE LOKALISIERUNG DER PRODUKTION VON KOMPONENTEN IN RUSSLAND WIRD GEMEINSAM MIT DEM AUTOMARKT WACHSEN. DIESE ENTWICKLUNG SOLL DURCH DIE NEUEN MASSNAHMEN DER REGIERUNG STIMULIERT WERDEN. / STANISLAV ZABLITSKY, ROLAND BERGER STRATEGY CONSULTANTS

Der russische Automarkt erholte sich nach der Krise erstaunlich schnell. 2010 wurden 1,8 Millionen neue PKW verkauft, ein Drittel mehr als 2009. Die Rückkehr zum Vorkrisenniveau wird in drei bis vier Jahren erwartet. Trifft dieses Szenarium wirklich ein, wird Russland der größte Automobilmarkt Europas werden. Ebenso intensiv wird dann auch der Anteil der lokalen Fertigung von ausländischen Automarken sein. 2017 wird dieses Segment die Hälfte des Marktes abdecken.

An diesem Markt wollen auch die führenden globalen Autokonzerne partizipieren. 2005 erließ die russische Regierung eine Verordnung, die den vergünstigten Import von Komponenten für die Montage von PKWs in Russland vorsieht. Später wurden diese Maß-

nahmen durch die Erhöhung der Zolltarife für Neu- und Gebrauchtwagen flankiert. Seitdem haben ausländische Autokonzerne mit ihren lokalen Partnern im Rahmen von unterschriebenen Investitionsvereinbarungen in Russland acht neue Fabriken zur Montage von PKW mit einer Gesamtleistung von 700 000 Stück im Jahr gebaut und in Betrieb genommen.

Trotz dieser beeindruckenden Zahlen zu in Betrieb genommenen Produktionskapazitäten, können ausländische Hersteller in punkto Lokalisierung recht wenig vorweisen. So liegt der Wertanteil der in Russland produzierten Komponenten im Renault Logan, dem Model mit dem höchsten Lokalisierungsgrad, bei knapp zehn Prozent. Das Unternehmen gibt zwar einen Lokalisierungsgrad von 40 Prozent an, in dieser Zahl sind jedoch auch alle

Produktionsnebenkosten (Miete des Grundstücks, Strom, Gehälter, Preis der importierten, aber in Russland montierten Komponenten usw.) eingerechnet.

LOKALISIERUNG TRITT AUF DER STELLE

Die Mehrheit der russischen Zulieferer, meist nur auf die Arbeit mit russischen OEM orientiert, bleibt faktisch beim Lokalisierungsprozess der Komponenten für Modelle ausländischer Marken außen vor. Schuld daran sind die technologische Rückständigkeit, die niedrige Qualität der Produktion und der unverhältnismäßig hohe Preis für Komponenten im Vergleich zu den importierten Analoga. Aus fast 200 Zulieferern für die Modellreihe von Volkswagen in Russland, entsprachen nur 42 Unternehmen den Anforderungen des Herstellers.



Volkswagen Group RUS

kosten, finden in der Praxis oft keine Bestätigung. Auf dem Index der Einkaufspreise des Konzerns Volkswagen, der in allen Ländern, in denen Volkswagen produziert, gemessen wird, belegt Russland den Spitzenplatz und überholt dabei nicht nur Entwicklungsmärkte, sondern auch europäische Länder mit traditionell hohen Produktionskosten. Die Durchschnittslöhne in Russland sind höher als zum Beispiel in Indien oder China und weisen dabei eine klare Wachstumstendenz nach oben auf. Preise für Elektrizität sind zwar momentan auf einem niedrigeren Niveau als in vielen anderen Ländern, jedoch geht die russische Regierung den Weg der Angleichung der Inlands- und Exportpreise für Gas und Elektrizität. Somit können Investoren nicht auf stabil bleibende niedrige Elektrizitätspreise setzen. Hinzu kommen Faktoren wie der niedrige Entwicklungsstand der Infrastruktur und die Größe des Landes, die den Anteil der Transportkosten an den Selbstkosten erhöhen. Im Länder-Rating über den Entwicklungsstand der Logistik belegt Russland den 94. Platz und hinkt somit nicht nur den europäischen Ländern, sondern auch Ländern wie Brasilien und China hinterher, die in ihrer Größe und der wirtschaftlichen Entwicklung mit Russland vergleichbar sind. Das „Markteintrittsticket“ für Zulieferer ist auch nicht unbedingt kostengünstig: die Preise für die Pacht oder den Kauf eines Grundstücks, den Anschluss an die kommunale Infrastruktur und die Baukosten können erheblich über den Erwartungen neuer Marktspieler liegen, die hier eine Produktion aufbauen wollen.

Ausländische Zulieferer tun sich bislang schwer damit, nach Russland zu kommen, besonders wenn über Investitionen in den Aufbau neuer Produktionskapazitäten geredet wird. Der Grund dafür sind die für Zulieferer immer noch geringen Produktionszahlen ausländischer Modelle. Die Lokalisierung komplizierter Komponenten rechnet sich erst bei einem Umfang von jährlich 100.000 bis 150.000 Stück für ein Model. Aber sogar die beliebtesten ausländischen Modelle – der Renault Logan und Ford Focus – haben bisher die Schallgrenze von 100.000 Stück im Jahr noch nicht erreicht. Im letzten Jahr wurden insgesamt 600.000 ausländische Modelle hergestellt, aber die Zahl verteilt sich auf eine Vielzahl von Modellen verschiedener Marken, Klassen und Chassistypen. Die kritische Masse, die für eine volle Lokalisierung wichtiger Komponenten notwendig ist, kann so nicht erreicht werden.

Ein nicht weniger wichtiges Gegenargument sind die hohen Produktionskosten. Erste Vorstellungen vieler Investoren über Russland, als ein Land mit niedrigen Selbst-

Mit der Entwicklung der Automobilbranche spitzt sich auch die Konkurrenzsituation der Unternehmen um qualifiziertes Personal zu. Die Transformation der russischen Wirtschaft nach dem Zerfall der UdSSR traf das Ausbildungssystem für Ingenieure und Maschinenbauer besonders hart. Heute sind viele neue Produktionsbetriebe mit Personalmangel im technischen Bereich konfrontiert, insbesondere in Positionen, die eine hohe Qualifikation voraussetzen. Diese Situation zwingt Autobauer dazu, in ihren russischen Werken der Vorbereitung des Personals einen hohen Stellenwert beizumessen. Sie beteiligen sich oftmals an der Finanzierung entsprechender Ausbildungsprogramme in den Regionen, in denen sie präsent sind. Die Administration des Kaluger Gebiets unterhält bereits seit Jahren zusammen mit Volkswagen und PSA Peugeot Citroen ein Ausbildungszentrum zur Vorbereitung von Fachkräften für die Automobilbranche.

DAS EIS TAUT AUF

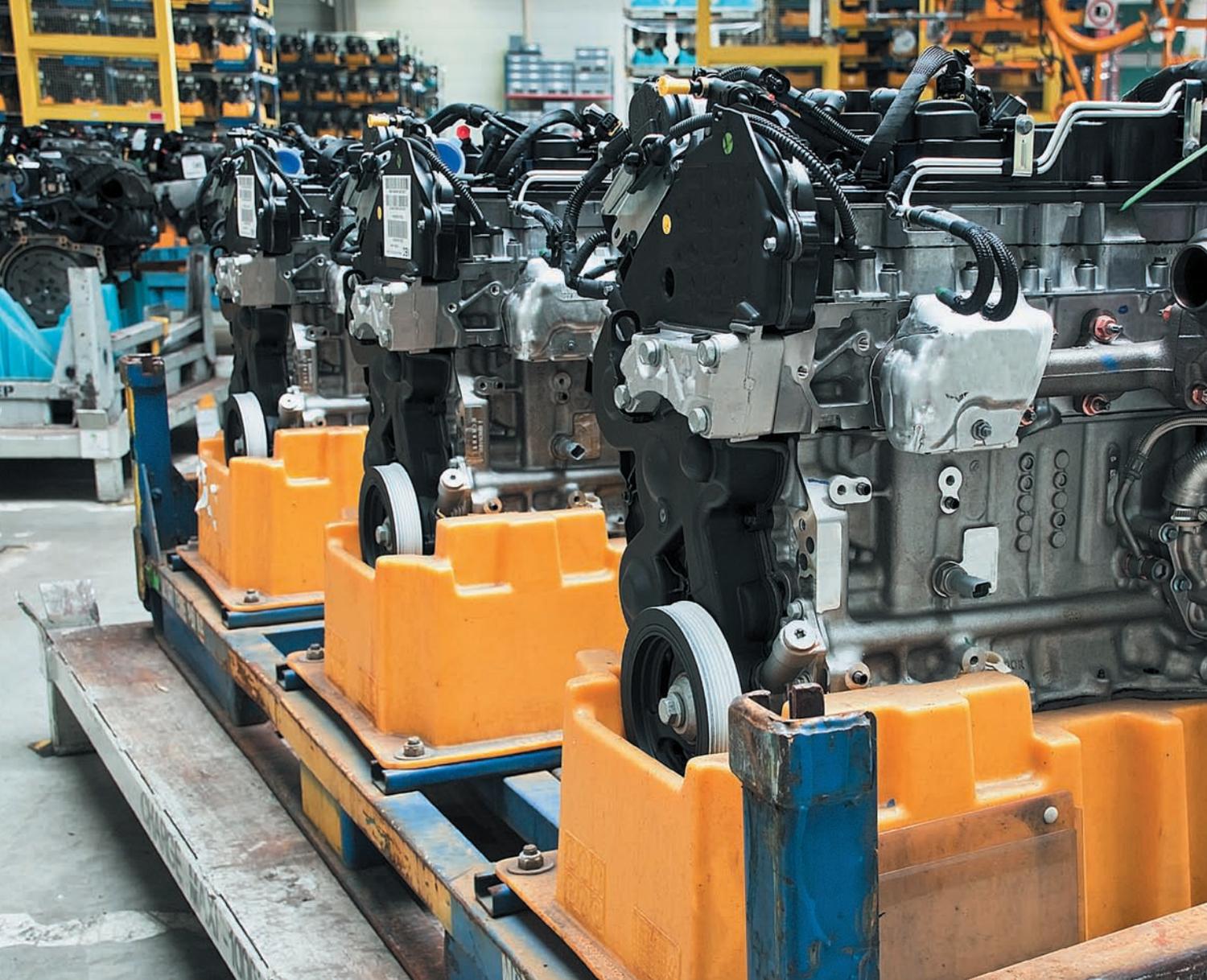
Trotz aller Schwierigkeiten, wird die Lokalisierung der Zulieferer in Fahrt kommen. Daran

sind sowohl die russische Regierung als auch die ausländischen Automobilhersteller interessiert. Die Regierung strebt eine Entwicklung der russischen Automobilproduktion und die Erhöhung des Wertschöpfungsanteils an, die Automobilhersteller wollen ihre Position auf dem für sie strategischen Markt festigen.

2014 enden die meisten Investitionsabkommen zwischen der russischen Regierung und der Autoindustrie über die Sonderkonditionen der Montage, aber es gibt die Chance die Importvergünstigungen für Komponenten um acht Jahre zu verlängern. Dazu müssen sie sich verpflichten, den Lokalisierungsgrad der gefertigten Modelle innerhalb von sechs Jahren auf 60 Prozent zu erhöhen, nach vier Jahren die Kapazitäten der lokalen Fabriken auf mindestens 300.000 Stück herauf zufahren, den Karosseriebau in Russland intern oder mit Partner zu realisieren und mindestens 30 Prozent der montierten Autos mit Motoren oder Gangschaltungen aus lokaler Produktion zu bestücken. Außerdem sollen in Russland Forschungszentren aufgebaut werden, bzw. bestehende modernisiert werden. Diese müssen in der Lage sein, einzelne Komponenten oder ganze Modelle zu projektieren und zu testen. Bisher stellten drei ausländische Autobauer Anträge auf eine Verlängerung der Vereinbarung zu diesen Bedingungen: Volkswagen, General Motors und Fiat, und zwei Allianzen: Renault-Nissan-Awtowaz-Kamaz-Daimler und Ford-Sollers und Magna.

Regionale Verwaltungen bleiben auch nicht tatenlos und errichten im Umland von Automobilwerken Industrieparks und bieten Sonderkonditionen für dort ansiedelnde Zulieferer an. Zum Beispiel zahlt im Kaluger Gebiet ein Investor, der eine Produktion in einem Industriepark aufbaut, in den ersten vier Jahren einen niedrigeren Steuersatz und wird für die Zeitdauer von ein bis drei Jahren von der Vermögenssteuer befreit. Dazu sind die Grundstücke beim Kauf bereits an die kommunale Infrastruktur angeschlossen.

Um die selbst gesetzten Lokalisierungsziele zu erreichen, werden Automobilhersteller zweifellos ihre traditionellen Lieferanten aktiv nach Russland locken. Bereits heute werden technisch anspruchsvolle Komponenten in Russland produziert, z. B. gestanzte Karosserien im Werk von Hyundai. SP Gestamp-Severstal plant in Togliatti ein Kraftmaschinenwerk für die neue Modellreihe von Awtowaz. Eine weitere Vertiefung des Lokalisierungsprozesses kann bereits in den nächsten fünf bis sieben Jahren erwartet werden, wenn Marktführer ausreichend hohe Produktionsmengen bei Modellen erreichen, die auf einer Plattform basieren.)



НЕДОСТАЮЩИЙ КОМПОНЕНТ

ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КОМПОНЕНТОВ В РОССИИ БУДЕТ НАБИРАТЬ ОБОРОТЫ ВМЕСТЕ С РОСТОМ РЫНКА АВТОМОБИЛЕЙ. ЭТОМУ ПРОЦЕССУ СПОСОБСТВУЮТ НОВЫЕ СТИМУЛИРУЮЩИЕ МЕРЫ ПРАВИТЕЛЬСТВА.
СТАНИСЛАВ ЗАБЛОЦКИЙ, ROLAND BERGER STRATEGY CONSULTANTS

Российский автомобильный рынок быстро восстанавливается после кризиса – в 2010 г. в стране было продано почти 1,8 млн. новых легковых автомобилей – на треть больше чем в 2009 г. Возвращение к докризисному уровню продаж прогнозируется уже через 3–4 года. При реализации данного сценария Россия станет крупнейшим рынком сбыта легковых автомобилей в Европе. Наиболее интенсивно будет расти доля местных производителей иномарок – к 2017 г. этот сегмент должен составить почти половину всего рынка.

Ведущие глобальные автоконцерны, желая максимально полно использовать потенциал продаж на бурно растущем рынке, с 2005 г. стали активно развивать производство в России. В этот год вступило в силу постановление Правительства, определяющее льготный режим импорта компонен-

тов, предназначенных для промышленной сборки легковых автомобилей. Позже эти меры были дополнены повышением тарифов на ввоз новых и подержанных автомобилей. За время действия специального режима иностранные автопроизводители и их местные партнеры в рамках подписанных инвестиционных соглашений построили в России восемь новых заводов для сборки легковых автомобилей общей мощностью более 700 тыс. шт. в год.

Несмотря на внушительные цифры по введенным в строй производственным мощностям, в области локализации производства иностранные компании могут пока похвастаться немногим. Так, рублевая составляющая (реальная стоимость произведенных в России комплектующих) в наиболее локализованной иностранной модели – Renault Logan – едва ли достигает 10% против 40%, заявляемых компа-

нией как уровень локализации с учетом всех издержек, связанных с производством (аренда земли, оплата электроэнергии, заработная плата рабочих и т.д.), и стоимости компонентов, собираемых в России из импортных деталей.

ЛОКАЛИЗАЦИЯ БУКСУЕТ

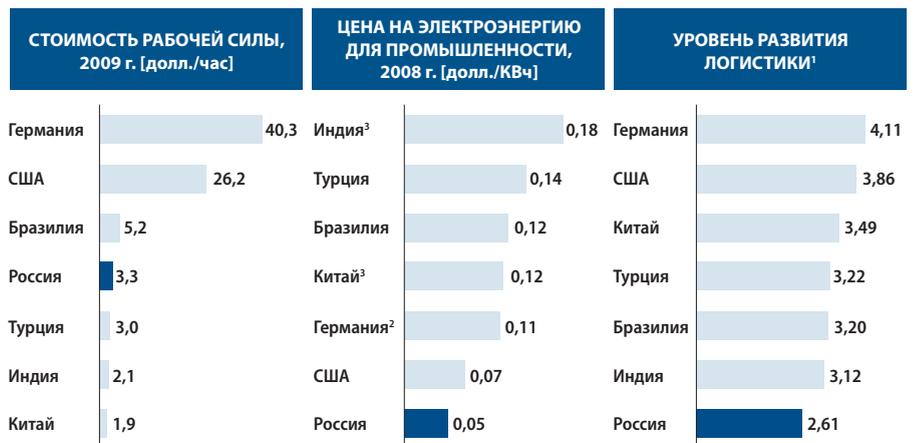
Большинство российских производителей автокомпонентов, ориентированных на работу с отечественными OEM, фактически оказались за бортом процесса локализации комплектующих для моделей иностранных брендов. Виною тому технологическая отсталость, низкое качество выпускаемой продукции и высокие цены на комплектующие по сравнению с импортными аналогами. Так, из почти 200 поставщиков, подавших заявки на производство компонентов для модельного ряда Volkswagen в России, требованиям автопроизводителя соответствовали только 42 компании.

Иностранцы же поставщики пока неохотно идут в Россию, особенно когда речь идет об инвестициях в новые мощности. Основная причина – все еще недостаточные объемы выпуска иномарок. Локализация большинства сложных компонентов становится рентабельной при ежегодном производстве не менее 100-150 тыс. комплектов для одной модели или платформы автомобилей. Даже самые популярные иномарки, собираемые в России - Renault Logan и Ford Focus – пока не перешагнули рубеж продаж в 100 тыс. шт. в год. Общее производство зарубежных брендов в прошлом году превысило 600 тыс. автомобилей, но совокупный объем разбит на множество моделей разных марок, классов и типов кузова. Это не позволяет набрать критическую массу, необходимую для полномасштабной локализации компонентной базы.

Не менее важным фактором «против» являются и высокие издержки производства. Первоначальные представления многих инвесторов о России как о стране с низкой себестоимостью часто не находят подтверждения на практике. По индексу закупочных цен компании Volkswagen, измеряемому во всех странах, где концерн выпускает автомобили, Россия занимает первое место, обгоняя не только развивающиеся рынки, но и европейские страны с традиционно высокими производственными затратами. Средняя заработная плата в стране выше, чем, к примеру, в Индии и Китае и имеет явную тенденцию к росту в будущем. Стоимость электроэнергии пока что ниже, чем в большинстве стран мира, но в последние годы Правительство России идет по пути выравнивания внутренних и экспортных цен на газ, так что рассчитывать на стабильно низкие счета за электроэнергию производителям не стоит. К этому прибавляется невысокий уровень развития инфраструктуры и большие масштабы страны, повышающие транспортную составляющую себестоимости. В рейтинге стран мира по уровню развития логистики Россия занимает 94 место, сильно отставая не только от европейских государств, но и от Бразилии и Китая, – стран, сравнимых по территории и уровню экономического развития. Недешево обходится зарубежным поставщикам и «входной билет» – стоимость аренды или выкупа земельного участка, подвода коммуникаций и строительства может значительно превышать ожидания новых игроков, решивших начать здесь производство.

С развитием автопромышленных кластеров все острее встает вопрос конкуренции компаний за квалифицированный персонал. Трансформация российской экономики после распада СССР сильно ударила по

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН ПО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА



1) Международный рейтинг уровня развития логистики; 2) данные за 2007 г.; 3) по данным СМИ

Источник: Всемирный Банк, EIU, EIA, Roland Berger Strategy Consultants

системе профессионального образования, готовившей инженерные и рабочие кадры для машиностроительной отрасли, и сегодня новые производства сталкиваются с проблемой нехватки работников технических специальностей, особенно на позиции, требующие повышенной квалификации. Такая ситуация вынуждает автопроизводителей уделять большое внимание подготовке персонала для укомплектования штата своих российских заводов, в том числе они нередко участвуют в финансировании соответствующих образовательных программ в регионах присутствия. Так, администрация Калужской области совместно с концернами Volkswagen и PSA Peugeot Citroen уже несколько лет реализует проект учебного центра для специалистов в автомобильной промышленности.

ЛЕД ТРОНУЛСЯ

Несмотря на все сложности, локализация компонентов будет набирать обороты. В этом заинтересованы как российские власти, стремящиеся к развитию отечественного автопрома и увеличению добавленной стоимости, создаваемой в экономике, так и ведущие иностранные OEM, рассчитывающие укрепить позиции на стратегическом для себя рынке сбыта.

К 2014 г. истекает срок действия большинства инвестсоглашений между Правительством России и автопроизводителями об особых условиях промышленной сборки, но автопроизводителям предоставлен шанс продлить льготы на импорт комплектующих еще на восемь лет. При этом они должны взять на себя дополнительные обязательства: в течение шести лет довести уровень локализации выпускаемых моделей до 60%, через четыре года увеличить мощность местных сборочных заводов минимум на 300 тыс.

автомобилей в год, организовать штамповку деталей кузова в России на собственных мощностях или совместно с партнером, комплектовать не менее 30% выпускаемых автомобилей двигателями и/или коробками передач местного производства и создать в России или модернизировать собственный научно-технический центр, способный проектировать и проводить испытания отдельных компонентов и автомобиля в целом. Заявки на заключение допсоглашений подали три иностранных автопроизводителя (Volkswagen, General Motors и Fiat), два альянса (Renault-Nissan-АВТОВАЗ-KAMA3-Daimler и Ford-Sollers), а также контрактный сборщик Magna.

Не сидят на месте и региональные власти – вокруг автосборочных заводов создаются индустриальные парки, предоставляющие преференции для размещения компонентных производств. К примеру, в Калужской области инвестор, открывший новое производство в индустриальном парке, платит пониженную ставку налога на доходы в период до четырех лет и от одного года до трех лет года освобождается от налога на имущество, а земельные участки продаются уже с подведенной инфраструктурой.

Несомненно, чтобы достичь заявленных целей по локализации, автопроизводители активизируют работу по привлечению в Россию своих поставщиков на традиционных рынках. Уже сегодня функционируют производства более сложных компонентов, например, крупной кузовной штамповки на мощностях Hyundai и СП Gestamp-Северсталь, в Тольятти планирует развивать выпуск силовых агрегатов АвтоВАЗ. Дальнейшего углубления процесса локализации можно ожидать уже в ближайшие пять-семь лет, когда лидеры рынка выйдут на достаточные объемы выпуска одноплатформенных моделей.)



Olga Maier-Sander / Pixelio

Kfz-Markt wächst rasant

»» RUSSISCHE TECHNIK FÜR KRAFTWERKE

Russland will den Binnenmarkt für Kraftwerksausrüstungen künftig verstärkt mit eigenen Produkten versorgen. Zugleich strebt die Regierung bei Energieanlagen bis 2030 einen Weltmarktanteil von 15 Prozent an. Zuvor müssen die russischen Maschinenbauer jedoch von Grund auf modernisiert werden. In den nächsten zwei Jahrzehnten sind Investitionen von rund acht Milliarden Euro geplant. Das bietet gute Liefermöglichkeiten für deutsche Hersteller.

Das Land gehört zu den vier größten Stromproduzenten weltweit. Allerdings sind die Kraftwerksanlagen zu über 70 Prozent verschlissen. Um den steigenden Inlandsbedarf an Elektrizität zu decken, müssen neue Blöcke errichtet werden. Bislang ist Russland bei der Ausrüstung seiner Kraftwerke stark von Importtechnologie abhängig. Zwar erfolgt erst fünf Prozent der Stromerzeugung auf ausländischen Anlagen, doch bei den derzeit anstehenden Neubauten sollen bereits zwei Drittel der geordneten Technologie aus dem Import kommen. Die Regierung will diesen Trend stoppen und einheimischen Herstellern von Turbinen oder Generatoren wieder zu mehr Wettbewerbsfähigkeit verhelfen. Dies sei auch eine Frage der nationalen Sicherheit, heißt es im russischen Industrieministerium.

»» UNIVERSELLE CHIPKARTE FÜR RUSSISCHE BÜRGER

Russland will in den kommenden fünf Jahren über vier Milliarden, Euro für die Einführung einer universellen, elektronischen Chipkarte für seine Bürger ausgeben. Schon ab 1. Januar 2012 sollen alle Russinnen und Russen diese Multifunktions-Chipkarte bekommen, die Führerschein, Geldkarte und Busticket ersetzen soll. Um den engen Zeitrahmen einzuhalten, muss Russland in der Anfangsphase auf ausländische Technologie zurückgreifen. Auch bei den Lesegeräten für die Elektronikarte ergeben sich in den kommenden Jahren milliardenschwere Geschäftsmöglichkeiten.

Die Modernisierungsoffensive von Russlands Präsident Dmitri Medwedjew bekommt ein neues Symbol: die elektronische Chipkarte für alle Bürger (universalnaja elektronnaja karte / UEK). Das multifunktionale „Füllhorn“ soll Führerschein, Versicherungskarte, Bus- und Metro ticket, Kreditkarte und Personalausweis in einem sein. Mit ihr können sich angehende Studenten an der Universität einschreiben, Unternehmer ihre Steuern entrichten und Rentner sich ihre Pension auszahlen lassen. Auch die Registrierung an einem neuen Wohnort soll damit möglich sein. In nicht allzu ferner Zukunft könnten die Russen damit ihre Stimme bei Wahlen abgeben. Hauptziel ist es, den Wust an Dokumen-

ten für verschiedene Behördengänge zu verringern und die Bürokratie am elektronischen Terminal abzuwickeln.

»» NETZ VON GRÜNDERZENTREN FÜR NANOPRODUKTE

Der Staatskonzern Rusnano will ein russlandweites Netz von Nanotechnologie-Zentren aufbauen, in denen aus Forschungsergebnissen marktreife Produkte entstehen sollen. Die ersten sieben Standorte wurden bereits auserkoren. Rusnano plant Investitionen von einer halben Milliarde Euro in diese Gründerzentren. Für die Ausstattung der Hightech-Schmieden sucht Rusnano nun Lieferanten und Dienstleister.

Die Kommerzialisierung ihrer Forschungsergebnisse ist das größte Problem der russischen Nanotechnologie. Marktreife Produkte, die ohne Subventionen und Zollbarrieren Käufer finden, sind bislang Mangelware. Darum schafft der Staatskonzern Rusnano nun ein landesweites Netz von 19 Gründerzentren in der Nähe renommierter Forschungseinrichtungen, in denen der Schritt auf den freien Markt gelingen soll.

In diesen Business-Inkubatoren können kleine, innovative Startup-Unternehmen gemeinsame Ressourcen wie Laborausstattung, Marketingdienste, Verwaltung und Buchhaltung sowie IT-Infrastruktur nutzen. Rusnano will insgesamt 19 Milliarden Rubel in den Aufbau dieser Zentren stecken.

»» KFZ-MARKT WÄCHST RASANT

Russlands Neuwagenverkäufe stiegen 2010 um 30 Prozent auf über 1,9 Millionen Personenkraftwagen und leichte Nutzfahrzeuge. Dieser Trend dürfte weiter anhalten, glaubt David Thomas, Geschäftsführer von Volvo-Cars und Leiter des Komitees der Automobilhersteller bei der Association of European Businesses (AEB) in Russland. Die AEB-Prognose für 2011 liegt bei 2,24 Millionen Fahrzeugen. Bereits 2012 könnte Russland sogar wieder das Vorkrisenniveau von 2008 erreichen. Mit anderen Worten: Der Markt könnte auf 2,8 Millionen oder sogar 2,9 Millionen Automobile wachsen.

Für die Erholung, die ab dem 2. Quartal 2010 eingesetzt hat, gibt es eine ganze Reihe guter Gründe: Zum einen die Abwrackprämie. Vor allem Hersteller im Billigsegment haben von ihr profitiert. In erster Linie war das der russische Automobilhersteller AwtoWAZ. Aber auch ohne dieses staatliche Hilfsinstrument, das passgenau auf die heimischen Hersteller zugeschnitten war, hätte der Markt sich vom Krisenschock erholt. „Denn das Verbrauchervertrauen hat sich massiv verbessert“, sagte David Thomas auf einer Pressekonferenz des AEB Mitte Januar 2011. Zum anderen haben die Banken wieder mehr Kredite zum Kauf von Neuwagen herausgelegt. Und schließlich ist der Rubel 2010 stabil geblieben.)



Jürgen Distelkamp / Pixelio

Russische Technik für Kraftwerke



Rainbow Picture / Pixelio

Universelle Chipkarte für russische Bürger

»» РОССИЙСКАЯ ТЕХНИКА ДЛЯ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ

Россия хочет увеличить свое присутствие на внутреннем рынке оборудования для электростанций. К 2030 г. правительство планирует завоевать еще и 15% мирового рынка. Но для этого необходима основательная модернизация российского машиностроения. В ближайшие два десятилетия в эту отрасль планируется инвестировать восемь миллиардов евро. Таким образом, у немецких поставщиков и производителей оборудования есть очень хорошие перспективы для сбыта своей продукции.

Россия входит в четверку крупнейших производителей электроэнергии. Но электростанции здесь изношены на 70%. Чтобы покрыть растущий спрос на электроэнергию на внутреннем рынке, необходимо строить новые блоки. Здесь не обойтись без иностранных технологий. На импортном оборудовании производится пока всего пять процентов всей электроэнергии в России. Однако на тех станциях, которые сейчас строятся, импортные технологии будут занимать уже две трети. Правительство хочет остановить эту тенденцию и стимулировать отечественных производителей турбин и генераторов к выпуску более конкурентоспособной продукции. В Министерстве промышленности РФ, кроме того, считают, что поддержка этой сферы еще и вопрос национальной безопасности.

»» УНИВЕРСАЛЬНАЯ КАРТА ДЛЯ РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН

В ближайшие пять лет Россия собирается потратить свыше четырех миллиардов евро на введение универсальной электронной чип-карты для своих граждан. Карту россиянам начнут выдавать уже с 1 января 2012 г. Она будет многофункциональной и должна будет заменить собой различные бумажные документы. Чтобы уложиться в сжатые сроки, государству на первых порах придется прибегнуть к иностранным технологиям. Миллиардные контракты, по прогнозам, будут заключаться и на закупку считывающих устройств для этих карт.

Программа российского президента Дмитрия Медведева по модернизации получила тем самым новый символ: им стала универсальная электронная карта – УЭК. Карта объединит в себе не только водительские права, банковскую карту и проездной билет, но также и страховой полис, и удостоверение личности. Студентов будут зачислять с помощью этой карты в вузы, предприниматели будут платить с ее помощью налоги, пенсионерам будут начислять на нее пенсию. Регистрация по месту жительства тоже будет производиться по этой карте. В недалеком будущем по карте можно будет даже голосовать на выборах. Цель ее введения – борьба с засильем бумажных документов в различных административных сферах и перевод бюрократических процедур в электронные терминалы.

»» СЕТЬ НАНОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ

Госкорпорация Роснано собирается построить целую сеть нанотехнологических центров, в которых результаты научных исследований будут применяться для производства готовых продуктов. Первые семь таких центров уже названы. Роснано планирует инвестировать в них полмиллиарда евро. Госкорпорация ищет поставщиков высокотехнологичного оборудования для оснащения этих нано-центров. Коммерциализация результатов научных исследований и разработок – крупнейший вопрос российской наноотрасли. Готовые к реализации продукты, которые могли бы найти покупателей без госдотаций и защитных таможенных барьеров, на рынке пока в дефиците. Именно поэтому концерн хочет создать сеть из 19-ти производственных центров, расположенных в непосредственной близости от крупных исследовательских институтов, за счет чего корпорация надеется оживить рынок нанопродукции. В этих бизнес-инкубаторах небольшие инновационные компании смогут пользоваться лабораторным оборудованием, услугами маркетинговых, офис-менеджеров и бухгалтеров, а также пользоваться IT-инфраструктурой. В эти центры Роснано собирается инвестировать 19 млрд руб.

»» АВТОРЫНОК НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

В 2010 г. продажи новых автомобилей в России выросли на 30%. Всего в прошлом году было продано 1,9 млн новых легковых машин и небольших грузовых автомобилей. По мнению Дэвида Томаса, коммерческого директора Volvo Cars и руководителя комитета автопроизводителей в российской Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), этот тренд продолжится. По прогнозам АЕБ, в 2011 г. будет продано 2,24 млн автомобилей. Уже в 2012 г. Россия достигнет уровня докризисного 2008 г. Иными словами: продажи вырастут до 2,8-2,9 млн автомобилей в год.

Для оживления, которое началось со второго квартала 2010 г., есть целый ряд причин. Во-первых, это выплата компенсаций за сданные в утиль старые авто. От этого выиграли, прежде всего, производители дешевого сегмента, в первую очередь — российский АвтоВАЗ. Но и без этой меры господдержки, которая была идеально рассчитана на отечественного производителя, рынок бы все равно оживился от кризисного шока. «Потому что доверие потребителей заметно возросло», – сказал Дэвид Томас на пресс-конференции АЕБ в январе 2011 г. Банки, к тому же, вновь начали выдавать больше кредитов на покупку новых автомобилей. Кроме того, рубль в течение всего 2010 г. был стабильным.



Авторынок набирает обороты



Российская техника для электростанций



Универсальная карта для российских граждан

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



Mikhail Markovskiy / Dreamstime

SEEHÄFEN WERDEN WETTBEWERBSFÄHIG

DIE POSITIVE ENTWICKLUNG DER RUSSISCHEN SEEHÄFEN LOCKT INVESTORENGELDER AN. / GERIT SCHULZE, GTAI

Der Hafen von Wladiwostok.

Die Seehäfen in Russland wachsen weiter. Nachdem sie schon im Krisenjahr 2009 ein Plus von neun Prozent beim Umschlagvolumen verzeichneten, wurden 2010 noch einmal sechs Prozent mehr Ladung in den Seehäfen gelöscht. Damit wurden nach Angaben des Verbandes der Seehandelshäfen 526 Millionen Tonnen Fracht be- und entladen. Das sind über 100 Millionen Tonnen mehr als im Jahr 2006.

Besonders dynamisch entwickelten sich die Häfen im Fernen Osten Russlands. An der Pazifikküste stieg der Warenumsatz 2010 um 28 Prozent. Die Insel Sachalin taucht plötzlich in den Top 5 der größten russischen Hafenregionen auf, weil dort 2010 der Umschlagplatz für Flüssigerdgas (LNG) in Prigorodnoje seine volle Kapazität erreicht hat. Dagegen stagnierte das Frachtvolumen in den Schwarzmeerhäfen. Im Nordosten des Landes (Ostsee, Barentssee, Weißes Meer) lag der Zuwachs bei zwei Prozent.

Die positive Entwicklung der letzten Jahre zeigt, dass die russischen Häfen durch enorme Investitionen erheblich wettbewerbsfähiger geworden sind. Wurden in den 1990er Jahren noch große Anteile der Warenströme über die baltischen oder ukrainischen Häfen abgewickelt, so hat sich die Situation deutlich verbessert. Inzwischen laufen rund 84 Prozent der über den Seeweg von und nach Russland kommenden Güter über einheimische Umschlagplätze.

Nach dem Wunsch der Regierung soll sich dieser Anteil bis 2020 auf 95 Prozent erhöhen. Dies steht in der „Strategie der Meerestätigkeit der Russischen Föderation bis 2030“, bestätigt im Dezember 2010.

Die boomende Hafenwirtschaft sorgt bereits für Phantasie bei Investoren. So hat der Betreiber von Russlands größtem Umschlagplatz Noworossijsk, NMTP, Anfang 2011 den wichtigen Ölhafen Primorsk im Finnischen Meerbusen übernommen. Über diesen erst zehn Jahre alten Hafen wird ein Drittel der russischen Rohölexporten abgewickelt. Ab 2011 sollen hier auch Ölprodukte wie Diesel umgeschlagen werden. NMTP steigt durch die Übernahme von Primorsk zur drittgrößten Hafengesellschaft in Europa auf.

NMTP plant zwischen 2011 und 2013 Investitionen von rund 620 Millionen US-Dollar. Der Ausbau der Hafenanlagen an den drei Standorten Noworossijsk, Primorsk und Baltijsk (Gebiet Kaliningrad) geht weiter. Nach Angaben des Unternehmens sollen dabei vor allem Umschlagkapazitäten für Waren geschaffen werden, die höhere Margen versprechen.

In Noworossijsk wird ein Container-Terminal für den Umschlag von 1,2 Millionen Standardcontainern (TEU) pro Jahr gebaut. Dann können in dem Hafen Containerschiffe mit einer Frachtkapazität von 10.000 Zwanzig-Fuß-Containern abgefertigt werden. Bis 2014 soll die erste, 370 Millionen US-Dollar teure Bauphase fertig sein.

Außerdem laufen in Noworossijsk noch bis 2012 die Bauarbeiten an einem neuen Verladeterminale für Schweröl (Masut). Die Gesamtinvestitionen betragen über 220 Millionen US-Dollar. Daneben sind in dem Schwarzmeerhafen moderne Speicher und Umschlagterminals für Getreide geplant. Damit sollen die Verladekapazitäten um zwei Millionen Tonnen pro Jahr steigen.

Im ebenfalls zu Noworossijsk gehörenden Ölterminal Schescharis werden derzeit die Pipelineröhre an den Schiffsanlegern ausgetauscht sowie neue Zähler und Armaturen eingebaut. Die Kapazitäten des Terminals sollen um 15 Millionen Jahrestonnen (jato) wachsen.

Außerdem baut NMTP den Hafen Baltijsk bei Kaliningrad aus. Auch dort sind neue Containerkapazitäten geplant.

Nach der Übernahme des Hafens Primorsk lässt NMTP dort neue Schweröl-Speicher installieren, um eine Produktionslinie für Schiffstreibstoff und eine Betankungsstation in Betrieb zu nehmen. Bis 2013 sollen die Kapazitäten bei 600.000 jato liegen.

Neben NMTP bauen auch andere Hafenbetreiber ihre Kapazitäten aus. Der Sankt Petersburger Hafenbetreiber Petrolesport (www.petrolesport.ru, gehört zu Global Ports) investiert 2011 rund 34 Millionen US-Dollar in den Ausbau seines Containerterminals. Geplant sind unter anderem ein neuer Bereich zur Zollkontrolle, Kühlanlagen und neue Elektroleitungen.

Der Seehafen Sankt Petersburg (OAO Morskoi port Sankt-Peterburg, www.seaport.spb.ru) sieht in seinem Entwicklungsprogramm bis 2015 den Bau eines Terminals für Schwarzmetalle, für rollende Fracht und ein Kühlterminal vor. Außerdem soll die zweite Stufe der Verladestation für Pkw mit einer Kapazität von 170.000 Fahrzeugen pro Jahr fertig gestellt werden.

Große Veränderungen stehen 2011 im Ostseehafen Ust-Luga an. Der Hafenbetreiber rechnet damit, dass ein neues Containerterminal, ein Umschlagplatz für 150.000 Fahrzeuge sowie das Rohöl-Lager der Pipeline BTS-2 in Betrieb gehen können. Der Hafen Ust-Luga am Finnischen Meerbusen entsteht als Teil des föderalen Zielprogramms zur Entwicklung des russischen Transportsystems.

In Kaliningrad will das russische Transportministerium den Bau eines Tiefwasserhafens mitfinanzieren, wenn sich ein privater Investor für das Projekt findet. Für Projektierung und Bau des seit mehreren Jahren geplanten Vorhabens sind im Haushalt des Ministeriums 2,4 Milliarden Rubel vorgesehen. Der neue Hafen soll auf der Halbinsel Balga im Frischen Haff entstehen. Eine erste Projektplanung hat die Unternehmensgruppe GK Morstroj (www.gtmorstroy.com) entworfen. Demnach sollen in dem Hafen 43 Fracht-Umschlagplätze entstehen.)

РОССИЙСКИЕ ПОРТЫ СТАНОВЯТСЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМИ

ПОЗИТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКИХ ПОРТОВ ПРИВЛЕКАЮТ ИНВЕСТИТОРОВ ВКЛАДЫВАТЬ СРЕДСТВА В ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАСШИРЕНИЕ ТЕРМИНАЛОВ, ПОДЪЕМНЫХ МЕХАНИЗМОВ ПОРТОВЫХ АКВАТОРИЙ.
ГЕРИТ ШУЛЬЦЕ, GAI



Морские порты в России продолжают расти. После того, как в кризисный 2009 г. объемы перевалки грузов увеличились на девять процентов, в 2010 г. в морских портах было выгружено еще на шесть процентов больше. Таким образом, по данным Ассоциации морских торговых портов, было загружено и выгружено 526 млн т грузов, что на 100 млн т больше, чем в 2006 г.

Особенно активно развиваются порты на Дальнем Востоке. На тихоокеанском побережье товарооборот за 2010 г. вырос на 28%. Неожиданно в первую пятерку крупнейших российских портовых регионов вошел о-в Сахалин, поскольку в 2010 г. перевалочный пункт для сжиженного природного газа (СПГ) в Пригородном заработал на полную мощность. В черноморских портах объемы грузов остались на прежнем уровне. На Северо-востоке (Балтийское море, Баренцево море, Белое море) прирост составил два процента.

Позитивная динамика последних лет свидетельствует о том, что российские порты стали значительно более конкурентоспособными при помощи больших инвестиций. Если в 90-е годы часть грузопотоков проходила через украинские и балтийские порты, то сегодня ситуация существенно улучшилась. В настоящий момент около 84% грузов, перевозимых морским путем в Россию или из нее, проходят через отечественные порты. Российское правительство требует увеличения этой доли до 95%. Эти планы содержатся в «Стратегии развития морской деятельности до 2030 г.», принятой в декабре 2010 г.

Активнейшее развитие портового хозяйства стимулирует активность инвесторов. Так, организация, эксплуатирующая крупнейшую перевалочную площадку в России — Новороссийский морской торговый порт (НМТП), в начал 2011 г. также начала эксплуатацию нефтяного порта

«Приморск» в Финском заливе. Он был построен десять лет назад, и теперь через него проходит треть российского экспорта сырой нефти. С 2011 г. здесь должны также отгружать и нефтепродукты, например, дизель. Благодаря приобретению «Приморска», НМТП становится третьей по величине в Европе портовой компанией.

В период 2011-2013 гг. НМТП запланировала инвестиции в размере около 620 млн долл. Продолжается расширение портовой инфраструктуры в Новороссийске, Приморске и Балтийске (Калининградская область). По данным компании, прежде всего, будут созданы перегрузочные мощности для товаров, обещающие более высокие маржи.

В Новороссийске строится контейнерный терминал для перегрузки 1,2 млн стандартных контейнеров (двадцатифутовых эквивалентов, ДФЭ) в год. Это позволит порту принимать контейнерные суда грузоместимостью десять тысяч ДФЭ. До 2014 г. должна быть завершена первая строительная фаза стоимостью 370 млн долл.

Кроме того, в Новороссийске до 2012 г. будет вестись строительство нового погрузочного терминала для мазута. Суммарные инвестиции составят более 220 млн долл. Также в черноморском порту запланировано строительство современных хранилищ и перегрузочных терминалов для зерна, так что перегрузочные мощности вырастут на два миллиона тонн в год.

На нефтяном терминале «Шехарис», также принадлежащему к порту Новороссийска, сейчас проводится замена нефтепровода, подходящего к причалу, также меняются счетчики и арматура. Мощность терминала должна в результате вырасти на 15 млн тонн в год.

НМТП также расширяет порт «Балтийск» в Калининградской области. Там тоже предусматривается возможность работы с контейнерами.

После приобретения порта «Приморск»

НМТП устанавливает там новые хранилища для мазута, чтобы затем запустить производство судового топлива и заправочной станции. К 2013 г. мощность должна достигнуть 600 тыс. тонн в год.

Помимо НМТП строительством новых мощностей занимаются и другие эксплуатирующие компании. Санкт-петербургский ПетроЛесПорт (www.petrolesport.ru) принадлежит Global Ports) инвестирует в 2011 г. около 34 млн долл. в расширение своего контейнерного терминала. Кроме того, запланировано строительство новой таможенной зоны, холодильного оборудования и новых линий электропередач.

Морской порт Санкт-Петербург (www.seaport.spb.ru) предусматривает в своей программе развития до 2015 г. строительство терминала для черного металла и хладотерминал. Также будет сдана вторая очередь перегрузочной станции для грузовиков мощностью 170 тыс. транспортных средств в год.

Большие перемены ждут в 2011 г. балтийский порт Усть-Луга. Эксплуатирующая компания рассчитывает сдать новый контейнерный терминал, перегрузочный пункт на 150 тыс. машин, а также хранилище для сырой нефти трубопровода ВТС-2. Порт Усть-Луга в Финском заливе создан в рамках федеральной целевой программы развития российской транспортной системы.

В Калининграде российское министерство транспорта готово участвовать в софинансировании строительства нового глубоководного порта, если найдется частный инвестор. На запланированные вот уже несколько лет назад проектировку и строительство в бюджете министерства заложено 2,4 млрд руб. Новый порт должен появиться на полуострове Балыга в Калининградском заливе. Первый план проекта разработала группа компаний ГТ Морстрой (www.gtmostroy.com). В порту должно быть организовано 43 перегрузочные площадки.)

PREISANSTIEG BEI LOGISTIKIMMOBILIEN

DER IMMOBILIENMARKT FÜR LOGISTIKOBJEKTE KEHRT ALLMÄHLICH AUF VORKRISENNIVEAU ZURÜCK. / VIACHESLAV KHOLOPOV, KNIGHT FRANK

Das vergangene Jahr war für den Bereich „Industriellager“ auf dem Moskauer Immobilienmarkt erneut ein Wendepunkt. Der Markt hat sich während eines Quartals wesentlich verändert und wurde vom Markt der Mieter wieder zum Markt der Vermieter, den man seit Beginn der Finanzkrise Ende 2008 schon fast vergessen hatte. In Zusammenhang mit der sinkenden Anzahl an freien Räumlichkeiten, steigt die Nachfrage nach Objekten der Klasse A und schon seit Anfang 2011 ist eine Rückkehr zur Praxis der „vorläufigen“ Mietverträge für noch nicht fertig gestellte Objekte zu beobachten. Die Mietpreise sind auf 115-125 US-Dollar pro m² im Jahr angestiegen. Damit sind spekulative Lagerräume nicht weniger gewinnbringend als Projekte in anderen Immobilienbereichen. Viele Nutzer von Lagerräumen sind bereit ihren Bedarf mehrere Jahre im Voraus zu planen, weshalb in der Moskauer Region immer mehr Bauprojekte nach dem „built-to-suit“ – Prinzip entstehen werden, die genau den Wünschen der Auftraggeber entsprechen.

DER MARKT FÜR LAGERRÄUME

In diesem Jahr wird der Übergang vom Mietermarkt zum Eigentümermarkt vollständig abgeschlossen werden. Diese Tendenz wird durch eine steigende Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Lagerräumen, bei gleichzeitige deutlichem Angebotsdefizit beschleunigt.

2011 sollen 300.000 bis 500.000 m² Lagerräume der Klasse A entstehen, darunter

auch Projekte, die konkret für bestimmte Klienten realisiert werden. Den größten Anteil davon wird von professionellen Developern, die sich auf Lagerräume spezialisiert haben, betreut.

2010 wurden Miet- und Kaufverträge für Lagerflächen von insgesamt rund 800 000 m² abgeschlossen. Nach Prognosen von Knight Frank wird sich die Nachfrage 2011 auf diesem Niveau bewegen, so dass voraussichtlich auf dem Moskauer Markt 750 000 – 800 000 m² vermietet und verkauft werden.

Damit verbunden ist auch ein Rückgang der freien Flächen in den Moskauer Lagerkomplexen zu erwarten. Nach unseren Bewertungen kann die Anzahl freier Flächen der Klasse A um bis zu drei Prozent sinken, bei Klasse B sogar um 6,5 Prozent. Lagerflächen in Komplexen, die nicht weiter als 20 km vom Moskauer Autobahnring entfernt liegen, werden am stärksten nachgefragt, besonders in größeren Logistikkomplexen mit über 10 000 m². Schon jetzt macht sich ein Mangel an solchen Objekten bemerkbar.

Durch den Rückgang bei den erschwinglichen Lagerangeboten steigen auch die Mieten weiter. Ende 2010 stieg der Mietsatz für trockene Lager Klasse A von 110 US-Dollar auf 115 bis 120 US-Dollar pro m² im Jahr, diese Entwicklung wird sich 2011 fortsetzen. Nach unseren Prognosen wird 2011 die angebotene Miethöhe für spekulative Lagerräume Klasse A, die sich im Umkreis von 40 bis 45 km vom MKAD befinden, zwischen 120 und 130 US-Dollar pro m² im Jahr betragen.

MARKT FÜR 3PL-DIENSTE

In diesem Jahr wird ebenfalls eine erhöhte Nachfrage nach Logistikdienstleistungen erwartet. Dies spiegelt sich schon jetzt in der erhöhten Nachfrage nach Mietabschlüssen für Lagerflächen bei 3PL-Anbietern für konkrete Klienten wieder. Außerdem setzt sich bei den Unternehmen die Tendenz durch, für ihre Lagerflächen Logistik-Dienstleister in Anspruch zu nehmen. Die Anmietung neuer Lagerflächen erfolgt durch einen Logistikdienstleister, mit dem ein Vertrag über einen Zeitraum abgeschlossen wird.

Die Kosten für logistische Dienstleistungen werden 2011 im Durchschnitt um fünf bis zehn Prozent steigen.

GRUNDSTÜCKSMARKT

Der Aufschwung wirkte sich auch auf den eher trägen Grundstücksmarkt aus. Größere Einzelhändler haben mittlerweile ihre Pläne wieder aufgenommen und sind bereit neue Flächen für den Bau von Geschäften sowohl in Moskau und im Moskauer Gebiet als auch in regionalen Zentren zu erwerben.

Außerdem wollen auch immer mehr produzierende Unternehmen und Developer Land kaufen. Die Preiserwartungen der Eigentümer und die der potenziellen Käufer unterscheiden sich nach wie vor von einander, jedoch ist trotz der erhöhten Nachfrage keine wesentliche Preisänderung zu erwarten. Nach unseren Prognosen wird 2011 die Anzahl der auf dem Grundstücksmarkt abgeschlossenen Verträge deutlich steigen.)

Marcus Walter / Pixelio



РОСТ ЦЕН НА РЫНКЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

РЫНОК НЕДВИЖИМЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ ПОСТЕПЕННО ВОЗВРАЩАЕТСЯ К ДОКРИЗИСНОМУ СОСТОЯНИЮ. / ВЯЧЕСЛАВ ХОЛОПОВ, KNIGHT FRANK

Прошедший год опять оказался переломным для индустриально-складского сегмента рынка недвижимости Московского региона. В течение одного квартала рынок существенно изменился, фактически превратившись из рынка арендаторов в рынок арендодателей, практически забытый после кризиса 2008 г. В связи со снижением объемом вакантных помещений все более востребованными становятся строящиеся объекты класса «А». В результате уже в 2011 г. мы сможем наблюдать возврат к практике заключения предварительных договоров аренды на еще недостроенные помещения. Арендные ставки подросли до уровня в 115-125 долл. за кв. м в год. Таким образом, девелопмент спекулятивных складских помещений становится не менее выгодным, чем развитие проектов в других сегментах коммерческой недвижимости. Ряд потребителей складских помещений готов планировать развитие на несколько лет вперед, благодаря чему в московском регионе будет активней развиваться строительство объектов built-to-suit в соответствии с требованиями заказчика.

РЫНОК СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ

В наступившем году закончится переход от рынка арендатора к рынку собственника. Этому будет способствовать возросший спрос на качественные складские площади и явный дефицит предложения.

В 2011 г. ожидается ввод в эксплуатацию 380-500 тыс. кв. м складских помещений класса «А» (в том числе проекты, реализу-

емые под конкретного клиента). Наибольший объем ввода качественных помещений обеспечат профессиональные девелоперы, специализирующиеся на сегменте складской недвижимости.

В 2010 г. объем сделок аренды и купли-продажи складских площадей составил около 800 тыс. кв. м. По нашим прогнозам, в наступившем году спрос сохранится на уровне 2010 г., и на рынке московского региона будет арендовано и куплено 750-800 тыс. кв. м. Таким образом, объем поглощения может вновь в два раза превысить количество вводимых на рынок площадей, как это произошло в 2010 г.

В связи с этим ожидается дальнейшее снижение уровня вакантных площадей в качественных складских комплексах Московского региона. По нашим оценкам, к концу 2011 г. уровень вакантных площадей для складских комплексов класса «А» может опуститься до трех процентов, для класса «В» этот показатель снизится до 6,5%. Наиболее дефицитными станут складские площади в проектах, расположенных не дальше 20 км от МКАД, в особенности крупные блоки (более 10 тыс. кв. м). На рынке уже сейчас отмечается нехватка таких помещений.

Снижение доступного предложения складов будет способствовать дальнейшему росту арендных ставок. В конце 2010 г. арендная ставка для сухих складов класса «А» поднялась со 110 до 115-120 долл. за кв. м в год, в 2011 г. рост стоимости аренды продолжится. По нашим прогнозам, для спе-

кулятивных складов класса «А», расположенных в радиусе до 40-45 от МКАД, предлагаемая ставка аренды в 2011 г. составит 120-130 долл. за кв. м в год.

РЫНОК ЗРЛ-УСЛУГ

В наступившем году ожидается рост спроса на услуги логистических операторов, что выразится в увеличении количества сделок аренды складских площадей ЗРЛ-операторами под конкретного клиента. Кроме того, продолжится тенденция привлечения компаниями поставщиков логистических услуг на свои складские площади. Аренда логистическими операторами новых площадей будет осуществляться преимущественно под контракты.

ЗЕМЕЛЬНЫЙ РЫНОК

Оживление коснулось и земельного рынка, при всей его инертности. Крупные ритейлеры возобновили реализацию своих планов по развитию и снова готовы приобретать площадки под строительство магазинов – как в Москве и Московской области, так и в региональных городах. Кроме того, заявки на покупку земли поступают от компаний-производителей и девелоперов. Ценовые ожидания собственников участков и потенциальных покупателей по-прежнему различаются, однако возросший спрос не позволяет ожидать существенной коррекции цен. По нашим прогнозам, на земельном рынке в 2011 г. количество сделок заметно возрастет.)



digitalstock / Fotolia

ALLES PLASTIK

IM RUSSISCHEN KUNSTSTOFFSEKTOR HERRSCHT FÜR 2011 OPTIMISMUS. / NIELS REINHARD, RUFIL CONSULTING

Der Sommer 2010 wird in Russland noch lange in Erinnerung bleiben. Unerträgliche Hitze, Smog und Waldbrände versetzten viele Regionen Russlands in einen Ausnahmezustand. Doch einen Gewinner – so absurd das klingen mag – hatte die Dauerhitze: Polyethylenterephthalat, besser bekannt als PET. Denn aufgrund der hohen Temperaturen stieg in Russland der Konsum an kalten Getränken rapide. Und so auch die Nachfrage nach Polyethylenterephthalat, dem Kunststoff zur Herstellung der Plastikflaschen. Um satte 14 Prozent vergrößerte sich das Marktvolumen 2010 in diesem Segment. Doch ist dies auch ein Indiz dafür, dass sich die Kunststoffbranche in Russland nach der Wirtschaftskrise und enormen Auftragseinbrüchen wieder im Aufschwung befindet?

Branchenkennner sprechen bereits von einer deutlich spürbaren Dynamik, die auch die Auftragsbücher deutscher Produzenten füllt. Um 41 Prozent stiegen die Maschinenexporte für Kunststoffherstellung aus der Bundesrepublik allein im dritten Quartal 2010. Diesen Trend spiegelte jüngst die große Teilnehmeranzahl deutscher Firmen auf der Messe Interplastica 2011 in Moskau wider. Mit neuen Aufträgen kehrte auch die Extrunet GmbH aus Kremsmünster zurück. „Viele Kontakte sind auf der Interplastica entstanden“, so Michael Mühlgrabner, Geschäftsführer der Firma. Obgleich sich der Kunststoffmarkt in Russland merklich mü-

samer als in den Schwellenländern Indien und Brasilien zurück auf das Vorkrisenniveau arbeitet, verbreitet die Branche Optimismus.

Große Potentiale seien in der Folienproduktion zu identifizieren. Besonders lineares Polyethen geringer Dichte, geeignet für die Verpackung von Lebensmitteln, hat in den letzten Jahren einen Aufschwung erfahren. Die vom russischen Präsidenten Medwedew vorangetriebene Modernisierung und der Nachholbedarf im Bereich Energieeffizienz haben zudem den PVC-Sektor stimuliert. Diverse Gesetzesinitiativen in diesem Bereich, beispielsweise die Etablierung von Standards für die Dämmung von Fenstern, könnten noch weitere Impulse verleihen. Kritisch bleibt jedoch zu beobachten, inwiefern dieser Trend auch von privater Nachfrage gestützt wird.

Dass die Wachstumschancen des Kunststoffmarktes in Russland positiv eingeschätzt werden, ist an sich keine Neuigkeit. Denn: Durch seinen Ressourcenreichtum kann Russland viele Zwischenprodukte zur Kunststoffherstellung – besonders Standard-Kunststoffe wie Polyethylen, PVC oder Polypropylen – preiswert herstellen. Dieser internationale Wettbewerbsvorteil kann aber nicht in einen zunehmenden Export umgesetzt werden. Im Gegenteil: Nicht einmal der Eigenbedarf des russischen Marktes kann zurzeit bedient werden. In der PET-Herstellung beispielsweise wird fast die Hälfte der russischen Nachfrage durch Importe abge-

deckt. Die anderen 50 Prozent produzieren die russischen Firmen Sibur-PET, Polyef, SNP Senesch und Alko-Nafta. Mittelständische Weiterverarbeiter in der Branche existieren kaum und haben große Probleme die Rohstoffe für die Produktion zu normalen Konditionen zu kaufen, weshalb die Importquote weiter zunimmt.

Doch die Situation könnte sich schon bald ändern. In den nächsten vier Jahren sollen große Fabrik-Projekte von Lukoil und Gazpromneft dafür sorgen, dass bis 2015 erstmals mehr produziert werden könnte, als inländische Nachfrage bestehe. Sibur PET plant zudem mit Gazpromneft ein Joint Venture im Bereich PET-Herstellung, das weitere Engpässe beheben könnte. Es herrscht also viel Bewegung auf dem russischen Kunststoffmarkt.

Was die Marktchancen für deutsche Unternehmen angeht, bietet der Kunststoffsektor in Russland generell zwei Optionen: den Vertrieb von Hightech-Kunststoffen „made in Germany“ oder den Export von Maschinen zur Kunststoffherstellung- und Weiterverarbeitung. Den ersten Weg hat die Lanxess AG eingeschlagen, die primär mit Premiumkunststoffen den Markt in Russland bedienen möchte und hier große Marktchancen sieht. Einen weitaus größeren Anteil am deutschen Russlandgeschäft hat jedoch der traditionell starke Maschinenbau. Firmen wie die Wittmann Battenfeld GmbH liefern ihre Maschinen in die russischen Regionen, um dort beim überfälligen Modernisierungsprozess vieler Fabriken ein zuverlässiger Partner zu sein. Geschäftsführer Georg Tinschert betont, dass es hierbei besonders auf das Know-How ankommt: „Wir haben ein neues Kontrollsystem entwickelt mit dem unsere Kunden rund um die Uhr Unterstützung in russischer Sprache anfordern können, falls die Maschinen nicht funktionieren.“ Im Kunststoffsektor ist eine Präsenz in den Regionen ohnehin von ungemeiner Bedeutung: Das Wolgagebiet und der Ural sind Zentren der Kunststoffindustrie, ebenso wie Nischnij Nowgorod und die Region Tobolsk. In der Region Stawropol im Süden Russlands soll demnächst ein neues Kunststoff-Cluster entstehen.

Der Kunststoff- und Gummisektor in Russland stabilisiert sich langsam. Neben der Sparte „Verpackung“ werden zunehmend auch die Sektoren Automotive, Mobilität und Konsumgüter interessant. Dies unterstreichen folgende Beispiele: Die Bayer MaterialScience hat erst kürzlich ihre Aktivität in Russland signifikant verstärkt und Freudenberg Politex will 2012 seine Kapazitäten erweitern. Dennoch: Auf einen Sommer mit Dauerhitze hofft in der Branche niemand.)

ВСЕ НА СВЕТЕ ИЗ ПЛАСТМАССЫ

РОССИЙСКАЯ ИНДУСТРИЯ
ПЛАСТМАСС ПОЛНА ОПТИМИЗМА
НА 2011 ГОД. / НИЛЬС РАЙНХАРД, RUFIL
CONSULTING

Adam Borowski / Fotolia



Лето 2010 г. надолго запомнится в России. Невыносимая жара, смог, лесные пожары – во многих регионах страны ситуация была экстремальной. Но, как бы абсурдно это ни прозвучало, экстремальная жара оказалась на руку производителям полиэтилентерефталата, более известного как ПЭТ. Потому что из-за жары в стране резко вырос спрос на прохладительные напитки. А значит, и на полиэтилентерефталат, из которого делают пластиковые бутылки. В 2010 г. объем рынка в этом сегменте вырос на 14%. Но значит ли это, что производство пластмасс в России начнется рост после экономического кризиса и сильного падения спроса?

Эксперты отрасли говорят о заметной динамике и росте числа заказов у немецких производителей. Только лишь в третьем квартале 2010 г. экспорт оборудования для производства пластмасс из Германии вырос на 41%. Эта тенденция была заметна и на недавней московской выставке Интерпластика 2011. «На Интерпластике мы заключили много контрактов», – подтверждает Михаэль Мюльграбнер, коммерческий директор компании Extrunet GmbH из Кремсмюнстера. Рынок пластмасс в России оправляется от кризиса несколько медленнее, чем в других развивающихся странах, например в Индии или Бразилии, но, тем не менее, динамика его развития внушает оптимизм.

Большой потенциал роста в области производства пленки. Заметный рост в последние годы был отмечен в производстве полиэтилена низкой плотности, используемого для упаковки пищевых продуктов. Модернизация и повышение энергоэффективности, на которой настаивает президент Медведев, дали импульс

для развития производства ПВХ. Различные законодательные инициативы, например, принятие стандартов звукоизоляции окон, могут послужить дальнейшими импульсами в данной сфере. Правда, пока неизвестно, поддержит ли этот тренд частный спрос.

Ни для кого не секрет, что у российского рынка пластмасс хорошие перспективы. Причина: Россия богата ресурсами, поэтому здесь можно дешево производить пластмассовое сырье – полиэтилен, ПВХ, полипропилен. Но это конкурентное преимущество на мировом рынке не приводит к росту экспорта. Напротив, даже внутренние потребности рынка не всегда покрываются. Например, половина российского потребления ПЭТ покрывается за счет импорта. Оставшиеся 50% покрываются за счет российских производителей: Сибур-ПЭТ, Полиэф, СНП Сенез и Алко-Нафта. Представителей среднего бизнеса в отрасли очень мало, так как они испытывают колоссальные трудности с закупкой производственного сырья на нормальных условиях, в результате чего доля импорты продолжает увеличиваться.

Но в обозримом будущем ситуация может измениться. В ближайшие четыре года будут реализованы крупные проекты Лукойла и Газпромнефти, благодаря которым с 2015 г. производство пластикового сырья превысит внутренний спрос. Сибур-ПЭТ планирует организовать совместное предприятие с Газпромнефтью по производству ПЭТ, и это тоже должно значительно сократить дефицит на рынке. На российском рынке пластмасс сейчас началось заметное оживление.

Что касается шансов российского рынка пластмасс для немецких компаний, то здесь

есть две основные возможности: сбыт высокотехнологичных пластмасс под маркой «made in Germany» или же ввоз оборудования для производства и обработки пластмасс. По первому пути пошла компания Lanxess AG. Она предлагает на российском рынке пластмассы класса премиум и видит здесь очень хорошие перспективы. Традиционно большую долю в торгово-экономических отношениях с Россией занимает машиностроение. Такие компании, как, например, Wittmann Battenfeld GmbH, поставляют оборудование в российские регионы, выступая надежным партнером в процессе модернизации местных производств. Георг Тиншерт, коммерческий директор компании, подчеркивает, что особо важную роль в этом процессе играют ноу-хау: «Мы разработали специальную контрольную систему, которой наши партнеры могут пользоваться круглосуточно на русском языке – в случае, если какое-то оборудование даст сбой». Присутствие в регионах имеет очень большое значение для данной отрасли. Центры пластмассового производства – Поволжье и Урал, Нижний Новгород и Тобольск. В Ставрополе собираются создавать новый пластиковый кластер.

Российская индустрия пластмасс и резины постепенно стабилизируется. Кроме сектора упаковки интерес представляют такие сектора, как автомобилестроение, транспорт, товары потребления. Об этом свидетельствуют и такие примеры: компания Bayer MaterialScience недавно начала наращивать свою активность на российском рынке, а Freudenberg Politec собирается расширять свое производство здесь в 2012 г. Как бы то ни было, но на еще одно жаркое лето в отрасли ставку не делают.)



Falko Matze / Fotolia

RICHTIG ZERTIFIZIEREN

EIN WICHTIGES MITTEL MARKANTEILE EINES PRODUKTS ZU STEIGERN, IST SEINE NACHGEWIESENE QUALITÄT.
ALEXANDER MITIN, TECHCERT

Die Verkaufszahlen hängen zu einem nicht unwesentlichen Teil davon ab, wie wichtig für ein Unternehmen Qualitätsnachweis und Sicherheit seiner Produkte sind. Eine effiziente Nutzung der besten Instrumente, die die technische Regulierung bietet, hilft nicht nur wichtige Eigenschaften der Produkte offen zu legen, sondern sie auch mit Hilfe der bestehenden gesetzlichen Normen richtig zu dokumentieren.

Völlig zu Recht bringen Marketingexperten steigende Verkaufszahlen mit der Qualität und Sicherheit der verkauften Waren in Verbindung. Erfolgreiche Lieferanten vergessen nie ihre Kunden auf diese beiden Merkmale hinzuweisen. Besonders trifft dies auf teure und komplizierte technische Geräte zu, denn im Falle eines technischen Versagens oder eines Unfalls mit dem Gerät können sogar Menschen zu Schaden kommen. Auch deshalb gehört der Qualitätsnachweis oft zu den Pflichtenforderungen eines Vertrages.

Nach dem internationalen Standard ISO 9000 ist „Qualität“ ein bestimmter Grad an Übereinstimmung der gesamten Merkmale mit den Anforderungen. Für einen Laien klingt diese Definition etwas zu abstrakt. Diese „Ab-

straktheit“, sowie die verschiedenen Anforderungen der unterschiedlichen Standards und technischen Reglements auf nationaler Ebene, führen dazu, dass selbst gewissenhafte Verkäufer / Lieferanten Waren umsetzen, die formal gesehen nicht den Standards entsprechen.

Der meist verbreitete Fehler ist der Hinweis in Verträgen auf allgemeine Anforderungen internationaler Standards ohne detaillierte und genaue Erklärung der Merkmale einer Produktion und ohne Berücksichtigung nationaler und regionaler Standards. Dem Lieferanten drohen Beanstandungen der Ware bis hin zu Vertragsaufhebung. In einer schwierigen Situation befindet sich auch der Käufer, da er unzulänglich zertifizierte Ware gekauft hat. Das Vorliegen internationaler Zertifikate ist in solchen Fällen, ungeachtet des gut entwickelten Zertifizierungssystems in Russland und in der EU, keine Garantie für die Qualität des Produkts. Außerdem können zusätzlich auch noch Probleme bei der Zollabfertigung auftreten.

Um die Risiken möglichst gering zu halten, empfiehlt es sich in Verträgen die Eigenschaften und Charakteristika der betreffenden Waren möglichst genau zu beschreiben und dabei die Besonderheiten

der Normen des Importlandes zu berücksichtigen. Diese Informationen helfen die Erprobung und die Zertifizierung der Ware schneller abzuschließen.

Die Verfahren der Produktzertifizierung sind in Russland und in der EU sehr ähnlich. Eine nach Russland importierte Produktion, die einer Pflichtzertifizierung unterliegt, kann erst als den Anforderungen entsprechend bezeichnet werden, nachdem sie alle Prozeduren der Zertifizierung durchlaufen hat. Alle anderen Produkte können freiwillig zertifiziert werden. Dennoch gibt es Unterschiede.

In Russland sind gegenwärtig drei Zertifizierungsmöglichkeiten am meisten verbreitet (dies gilt sowohl für russische als auch für ausländische Unternehmen):

- Zertifizierung nach GOST R;
- Zertifizierung nach den Technischen Reglements;
- Zertifizierung nach den Regeln der Zollunion.

Die Wahl des Zertifikats und des Prozedere der Zertifizierung hängt vom Unternehmen ab. Jede der drei Varianten ist in Russland anerkannt. Das Problem ist, dass alle drei oben genannten Zertifikate ihre eigenen Verzeichnisse der Produkte haben, die der Pflichtzertifizierung unterliegen. Deshalb ist es wichtig den richtigen Dienstleister auszuwählen, der über alle notwendigen Akkreditierungen und Lizenzen verfügt und in der Lage ist die Verantwortung für das erteilte Zertifikat zu übernehmen.

Besondere Aufmerksamkeit sollte man der Frage widmen, wer das Zertifikat bestellen sollte. Häufig ist es so, dass ein russisches Unternehmen eine Lieferung von Importwaren kauft und das Zertifikat selbst bestellt. In diesem Fall wird das Zertifikat an das russische Unternehmen vergeben und ist nur für diese eine Lieferung gültig. Wenn der deutsche Verkäufer, sei es der Produzent oder ein Zwischenhändler, einen weiteren Käufer in Russland findet, muss die nächste Lieferung wieder zertifiziert werden, weil das deutsche Unternehmen nicht Inhaber des Zertifikats ist, sondern der vorherige Importeur. Der Inhaber eines Qualitätszertifikats hat erhebliche Vorteile gegenüber der Konkurrenz. Dasselbe ist anwendbar auf russische Lieferanten, die nach Deutschland oder in die EU importieren.

Insgesamt kann man sagen, dass eine durchdachte Erfüllung der Anforderungen der technischen Regulierung, sogar kleineren Unternehmen helfen kann, sich mit ihren Produkten auf internationalen Märkten zu behaupten, die Verkaufszahlen zu steigern und die Ausgaben zu mindern.

In Zukunft wollen wir an dieser Stelle auf einige der häufigsten Fehler bei der Produktzertifizierung eingehen.)

ПРАВИЛЬНАЯ СЕРТИФИКАЦИЯ

ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ
УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИСУТСТВИЯ НА
РЫНКАХ – ПОДТВЕРЖДЕННОЕ
КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ.
АЛЕКСАНДР МИТИН, ТЕХСЕРТ 000

От того, как предприятие относится к верификации качества и безопасности своей продукции, во многом зависят объемы производства и уровни продаж. Эффективное использование существующих инструментов в области технического регулирования помогает не только обозначить для покупателя важные характеристики продукта, но и правильно подтвердить их с помощью соответствующих законодательных норм.

Маркетологи справедливо связывают рост объемов продаж товара с качеством и безопасностью продаваемой продукции. Успешные поставщики любого товара или продукта никогда не забывают обратить внимание клиента на эти их две характеристики. Особенно это касается сложной и дорогостоящей технологической продукции, так как аварии при ее эксплуатации могут привести к человеческим жертвам и техногенным катастрофам. Именно поэтому подтверждение качества и безопасности товара часто является обязательным требованием к договору.

В международном стандарте ISO 9000 можно встретить следующее определение «качества» – это степень соответствия совокупности характеристик требованиям. Для неспециалиста такое определение выглядит слишком абстрактным. Эта «абстрактность», а также разные требования стандартов и технических регламентов на одну и ту же продукцию на национальном уровне, приводят к тому, что добросовестный продавец/поставщик реализует не соответствующую стандартам и формально некачественную продукцию.

Самая распространенная ошибка здесь – ссылки в договорах на общие требования международных стандартов без детальных и точных пояснений характеристик продукции, без учета национальных и региональных стандартов. Поставщику это грозит претензиями к товару или расторжением договора купли-продажи в принципе. В сложной ситуации находится и покупатель – он купил продукцию, которая не сертифицирована должным образом. Наличие международных сертификатов в таких случаях не является гарантией качества продукции, несмотря



на развитую систему сертификации в РФ и странах Европейского союза. Дополнительно могут появиться проблемы с таможенным оформлением.

Для уменьшения рисков рекомендуется более подробно описывать в контрактах свойства и характеристики поставляемой продукции с учетом особенностей норм технического регулирования страны-импортера. Эта информация поможет быстрее пройти процесс испытаний и сертификации товара.

Сертификация продукции в Европейском союзе имеет много общего с аналогичными процедурами в России. Так, продукция, импортируемая в Россию и подлежащая обязательной сертификации, может быть признана соответствующей только после прохождения процедуры сертификации. Остальная продукция декларируется или сертифицируется в добровольном порядке. Тем не менее, есть различия.

Сегодня в РФ существуют три наиболее распространенные возможности получения сертификатов соответствия на продукцию (как для русских, так и для иностранных компаний):

- сертификация продукции на соответствие ГОСТ Р;
- сертификация на соответствие техническим регламентам;
- сертификация по правилам Таможенного союза.

Выбор вида и схемы сертификации зависит от компании. Любой сертификат действует и признается на всей территории России. Проблема в том, что у каждого их трех вышепе-

речисленных видов сертификации есть свой собственный перечень продукции, обязательной к сертифицированию. Поэтому важно правильно выбрать институцию, которая имеет необходимую аккредитацию и которая затем будет нести ответственность за выданный сертификат.

Стоит также уделить особое внимание вопросу, кто именно будет заказывать сертификат. Часто бывает так, что российская компания покупает партию импортной продукции и сама заказывает сертификацию продукции. Как результат, сертификат будет выдан на данную русскую компанию на одну конкретную партию продукции. Если германский продавец (поставщик, производитель) найдет еще одного покупателя в России, то следующую партию этой продукции снова придется снова сертифицировать, так как германская компания не является держателем сертификата. А ведь владелец сертификата качества на свою продукцию имеет серьезнейшие конкурентные преимущества. То же самое применимо и к поставкам продукции из России в Германию и страны ЕС.

В целом, продуманное выполнение требований по техническому регулированию может помочь даже небольшой компании успешно выйти на международный рынок со своей продукцией, увеличить объемы продаж и уменьшить затраты для компаний, которые уже работают на этом рынке.

В перспективе мы постараемся подробно остановиться на наиболее часто встречающихся ошибках в процессе сертификации продукции.)



Opelensz/ Fotolia

SOZIALVERSICHERUNG IN RUSSLAND

WERDEN ARBEITSKRÄFTE 2011 TEURER? WAS HAT SICH BEI DER SOZIALVERSICHERUNG IN RUSSLAND GEÄNDERT?
ELENA BALASHOVA, BALASHOVA EMPLOYMENT CONSULTANTS

Schon seit über einem Jahr zahlen Arbeitgeber in der RF für ihre Mitarbeiter keine „Einheitliche Sozialsteuer“ (ESN) mehr. Sie wurde durch Versicherungsbeiträge in staatliche außeretatmäßige Fonds ersetzt: der Rentenfond der RF und Fonds der Sozial- und Pflichtkrankenversicherung. 2010 betrug der Durchschnittssatz an Versicherungsbeiträgen 26 Prozent, seit dem 1. Januar 2011 hat sich dieser erhöht und liegt zurzeit bei 34 Prozent. Der Höchstbetrag für die Berechnung der Versicherungsbeiträge unterliegt einer alljährlichen Anpassung, die das Wachstum des Durchschnittseinkommens berücksichtigt. Seit dem 1. Januar 2011 beträgt die maximale Höhe des Einkommens, das mit Versicherungsbeiträgen belastet wird, 463 000 Rubel im Jahr (2010: 415 000 Rubel im Jahr). Auf Prämien zugunsten des Mitarbeiters, sowie von Zahlungen an ausländische Mitarbeiter, die sich nur zeitweilig in der RF aufhalten, werden keine Beiträge erhoben.

Die Änderungen 2011 betrafen auch die Pflichtkrankenversicherung (OMS) und stehen in Zusammenhang mit der Annahme des neuen föderativen Gesetzes Nr. 326-F3 vom 29. November 2010 und mit der Verordnung des Gesundheitsministeriums vom 28. Februar 2011, Nr. 158n „Gesetze der Pflichtkrankenversicherung“. Die neuen Gesetze sollen, nach Intention des Gesetzgebers, das Bürgerrecht auf kostenlose medizinische Hilfe gewährleisten, die allen

zugänglich bleibt und auch qualitativ verbessert wurde.

Seit dem Januar 2011 haben Versicherte das Recht selbstständig eine medizinische Organisation und den behandelnden Arzt aus dem Verzeichnis des OMS auszuwählen. Dieses Verzeichnis kann auf den offiziellen Webseiten zur OMS nachgelesen werden. Privatkliniken und privat praktizierende Ärzte können ebenso am OMS-System teilnehmen, sie werden in eine gesonderte Liste eingetragen. Die Bürger können auch selbstständig ein Versicherungsunternehmen auswählen, das sie einmal jährlich, spätestens zum 1. November wechseln können, z. B. im Falle eines Wohnortwechsels. Außerdem ist es nun möglich, kostenlose medizinische Hilfe nicht nur in der Region, in der die OMS-Police ausgestellt wurde, sondern in ganz Russland in Anspruch zu nehmen. Es ist geplant bis zum 1. Mai 2011 die Policen der OMS gegen eine einheitliche Vorlage auszutauschen. Hierbei behalten die bis zum 1. Januar 2011 ausgestellten Policen der OMS bis zum Umtausch ihre Gültigkeit. Die oben aufgezählten Rechte und Pflichten im OMS-System gelten auch für ständig oder zeitweilig in Russland lebende Ausländer.

Mit dem Gesetz vom 8. Dezember 2010 Nr. 343-F3 wurden auch Änderungen in das Gesetz „Über die verbindliche Sozialversicherung im Falle einer temporären Arbeitsunfähigkeit in Verbindung mit der Mutterschaft“ eingefügt.

Somit gilt seit dem 1. Januar 2011 ein neuer Berechnungs- und Bezahlsablauf für die finanzielle Unterstützung bei temporärer Arbeitsunfähigkeit, Schwangerschaft und Geburt. Der Zeitraum, der vom Arbeitgeber bezahlt wird, wurde von zwei auf drei Tage ausgedehnt. Die restliche Dauer, ab dem vierten Tag, wird aus dem Sozialversicherungsfond bezahlt.

Auch das Verfahren zur Berechnung des Durchschnittsgehalts für die Unterstützung hat sich geändert: Diese wird nun nicht mehr anhand der letzten zwölf Monate, sondern anhand der letzten zwei Jahre vor dem Eintritt des Versicherungsfalls ermittelt. Bei der Berechnung werden Einnahmen berücksichtigt, die in diesem Zeitraum bei allen Arbeitgebern eingenommen wurden. Der durchschnittliche Tageslohn für die Errechnung der Unterstützung wird durch die Teilung der errechneten Gehaltssumme der zwei vorhergehenden Jahre durch 730 Tage ermittelt.

Wenn ein Mitarbeiter zum Zeitpunkt des Eintritts des Versicherungsfalls bei mehreren Arbeitgebern beschäftigt ist und bei ihnen auch in den zwei vorhergehenden Jahre gearbeitet hat, wird die Unterstützung für jeden Arbeitsplatz bestimmt und ausgezahlt.

Falls der Mitarbeiter bei mehreren Arbeitgebern beschäftigt ist, aber in den zwei vorhergehenden Jahren bei anderen Unternehmen tätig war, wird die Unterstützung anhand eines der letzten Arbeitsplätze nach Wahl des Mitarbeiters bestimmt und ausgezahlt. In diesem Fall ist der Mitarbeiter dazu verpflichtet, eine Bescheinigung vorzulegen, dass von den anderen Arbeitgebern keine Auszahlung der Unterstützung vorgenommen wird.

Am 1. März 2011 hat die russische Regierung mit ihrem Beschluss Nr. 120 auch entsprechende Änderungen in die Regelung über die Besonderheiten des Berechnungsablaufs der oben genannten Unterstützungen aufgenommen.

Die neuen Bestimmungen regeln auch die zusätzliche Verpflichtung des Arbeitgebers, dem Mitarbeiter im Falle einer Kündigung, auf schriftliche Anfrage nach spätestens drei Tagen, eine Bescheinigung über sein Gehalt der letzten zwei Jahre des Arbeitsverhältnisses auszustellen.

Seit 2006 verpflichtet das Arbeitsrecht der RF (Artikel 134) den Arbeitgeber dazu, jährlich das Gehalt der Mitarbeiter an die Verbraucherpreise für Waren und Dienstleistungen anzugleichen.

Das föderale Arbeitsamt (Rostrud) hat in seinem Brief vom 19. April 2010 Nr. 1073-6-1 erläutert, dass die Verpflichtung von allen Arbeitgebern, unabhängig von der Eigentumsform, eingehalten werden muss. Das Verfahren der Angleichung muss in den Akten des Unternehmens protokolliert werden.)

СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ

СТАНУТ ЛИ РАБОТНИКИ ДОРОЖЕ В 2011 ГОДУ? ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ? / ЕЛЕНА БАЛАШОВА, BALASHOVA EMPLOYMENT CONSULTANTS

Вот уже больше года, как работодатели в РФ не платят за своих работников единый социальный налог (ЕСН). На смену ЕСН пришли страховые взносы в государственные внебюджетные фонды: Пенсионный фонд РФ, Фонды социального и обязательного медицинского страхования. В 2010 г. общая ставка страховых взносов составляла 26%. С 1 января 2011 г. работодатели начали платить повышенные страховые взносы, составляющие в настоящий момент 34%.

Важно также помнить, что предельная величина базы для начисления страховых взносов подлежит ежегодной индексации с учетом роста средней заработной платы в России.

Так, максимальный размер заработной платы работника, облагаемой страховыми взносами, с учетом индексации составит с 1 января 2011 г. 463 000 руб. (в 2010 г. – 415 000 руб.) в год. С сумм выплат и иных вознаграждений в пользу работника, превышающих эту величину, а также с выплат иностранным работникам, временно пребывающим в РФ, страховые взносы взиматься не будут.

В 2011 г. изменения коснулись и обязательного медицинского страхования (ОМС) в Российской Федерации, связанные с принятием нового Федерального закона от 29 ноября 2010 г. № 326-ФЗ и утверждением для его реализации Приказом Министерства здравоохранения и социального развития от 28.02.2011 г. № 158н «Правила обязательного медицинского страхования». Новые правила, по замыслу законодателя, призваны усилить гарантии прав граждан на бесплатную медицинскую помощь, сделав ее общедоступной и качественной.

С января 2011 г. застрахованные лица вправе самостоятельно выбирать медицинскую организацию и лечащего врача из числа включенных в реестр ОМС. Перечень таких организаций доступен на официальных сайтах ОМС. Частные клиники и частнопрактикующие врачи также смогут участвовать в системе ОМС при условии включения их в специальный реестр. Граждане смогут самостоятельно выбирать страховую организацию, которую они могут поменять один раз в году не позднее 1 ноября, например, при смене места жительства и т.д.

Кроме того, получить бесплатную медицинскую помощь теперь станет возможно не толь-



Amy Walters / Fotolia

ко в том регионе, где выдан полис ОМС, но и на всей территории России в рамках базовой программы ОМС.

С 1 мая 2011 г. планируется заменить полисы ОМС на полисы единого образца. При этом полисы ОМС, выданные до 1 января 2011 г., будут действовать до их замены.

Все перечисленные выше права и обязанности в системе ОМС также распространяются на постоянно и временно проживающих в России иностранных граждан.

Федеральным законом от 8 декабря 2010 г. № 343-ФЗ были также внесены изменения в Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством».

Таким образом, с 1 января 2011 г. действует новый порядок исчисления и уплаты пособий по временной нетрудоспособности, а также по беременности и родам. Так, период временной нетрудоспособности, оплачиваемый работодателем, увеличен с двух до трех дней. Остальной период, начиная с четвертого дня временной нетрудоспособности, оплачивается за счет средств Фонда социального страхования России.

Важно также отметить, что изменился и порядок расчета среднего заработка для пособий, который отныне определяется не за 12 последних месяцев, предшествующих месяцу наступления страхового случая, а за два календарных года, предшествующих времени наступления страхового случая. В расчете, при этом, будут учитываться доходы, полученные за этот период у всех работодателей.

Таким образом, средний дневной заработок для исчисления пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, ежемесячных пособий по уходу за ребенком определяются теперь путем деления суммы начисленного заработка за 2 предшествующих календарных года на 730 дней.

Необходимо учитывать, что если работник, однако, на момент наступления страхового

случая занят у нескольких работодателей и работал у них в течение двух предшествующих календарных лет, пособие по временной нетрудоспособности, по беременности и родам будет назначено и выплачено работнику по всем местам работы.

Если же работник на момент наступления страхового случая занят у нескольких работодателей, но в двух предшествующих календарных годах работал у других работодателей, пособия назначаются и выплачиваются ему по одному из последних мест работы по выбору работника. В этом случае работник обязан представить справку (или заверенную копию) с мест работы у других работодателей о том, что выплата пособия другими работодателями не осуществляется.

1 марта 2011 г. Правительство РФ своим Постановлением № 120 также внесло соответствующие изменения в Положение об особенностях порядка исчисления вышеназванных пособий.

Новые положения закрепляют и новую дополнительную обязанность работодателя выдать работнику при увольнении, а также бывшему работнику по его письменному заявлению не позднее трех рабочих дней, справку о сумме заработка за два календарных года, предшествующих году прекращения работы или году обращения за справкой, и текущий календарный год.

Отдельно хотелось бы напомнить, что с 2006 г. Трудовой кодекс РФ (ст. 134) предусматривает обязанность работодателя ежегодно индексировать заработную плату работников в соответствии с ростом потребительских цен на товары и услуги.

Роструд в своем письме от 19 апреля 2010 г. № 1073-6-1 разъяснил, что данная обязанность должна соблюдаться всеми работодателями, независимо от формы собственности, а порядок индексации должен быть установлен в локальных актах работодателя.)



Johannes Rohm / Wikipedia

MAGADAN BAUT SILBERMINEN WEITER AUS

DER WACHSENDE SILBERPREIS TREIBT DIE FÖRDERZAHLEN AN. BRANCHENPRIMUS POLIMETALL INVESTIERT IN DEN AUSBAU SEINER ABBAUKAPAZITÄTEN. / BERND HONES, GTAI

Der Silberpreis bricht derzeit alle Rekorde. Russland, das über eine Reihe von Silberminen verfügt, profitiert von dieser Rohstoffralle. Die russischen Exporte sind auf ein mittlerweile beträchtliches Niveau angewachsen. Allein im Gebiet Magadan soll die Silberförderung im Jahr 2011 um elf Prozent steigen. Branchenprimus Polimetall will dort 2011 bis zu 120 Millionen US-Dollar investieren und die eigene Produktion in der Region um 55 Prozent auf 700 Tonnen des beliebten Edelmetalls steigern.

Die Förderung von Silbererzen und -konzentraten ist 2010 im Vergleich zum Vorjahr um 1,6 Prozent gestiegen. Das berichtet der Föderale Statistikdienst der Russischen Föderation. Damit dürften in Russland 1.565 Tonnen des beliebten Edelmetalls gewonnen worden sein. Im Vorjahr waren es noch 1.540 Tonnen nach Angaben des Marktforschungsunternehmens Metallresearch. Davon wurden rund 830 Tonnen Silber direkt abgebaut, 482 t fielen bei der Förderung anderer Edel- oder Buntmetalle an und 228 Tonnen wurden aus Altsilber zurück gewonnen.

Die wichtigsten Silber-Lagerstätten auf dem Gebiet der Russischen Föderation befinden sich in Sibirien und im Fernen Osten. In der Regel werden sie im Verbund mit Gold ausgebeutet. Allein in der Region Magadan (www.magadan.ru) am Schelichow-Golf sollen laut Angaben des Gouverneurs Nikolai Dudow 2011 rund 750 Tonnen Silber gefördert werden. Das wären 10,5 Prozent mehr als 2010 (678 Tonnen, +1,1 Prozent gegenüber 2009).

Damit stammt ab 2011 die Hälfte des in Russland gewonnenen Silbers aus Magadan.

Der wichtigste Investor in der Region Magadan ist die Aktiengesellschaft MNPO Polimetall. Das Unternehmen will laut Geschäftsführer Witali Nesis 2011 zwischen 100 und 120 Millionen US-Dollar in die Entwicklung seiner Fabriken und Lagerstätten in Magadan investieren, um die Silberförderung in der Region um 55 Prozent auf 700 Tonnen auszuweiten, meldete die Nachrichtenagentur „Prime Tass“ Anfang Februar 2011. Bereits in den vergangenen Jahren hat Polimetall Millionen für den Ausbau der Infrastruktur und für Erkundungsarbeiten in der Region ausgegeben.

Polimetall hat 2010 rund 538 t Silber gefördert und ist damit nicht nur der größte Silber-Förderer Russlands, sondern liegt auch im weltweiten Ranking laut Metallresearch auf Platz fünf. Zum Konzern gehören die Tochterunternehmen SAO Serebro Magadana, SAO Serebro Territori, OAO Ochotsjaka gorno-geologitscheskaja kompanija und SAO Soloto Sewernogo Urala. Polimetall hat Förderrechte für

Lagerstätten, in denen sich ein Viertel der russischen Silbervorräte befindet. Die wichtigsten Silbergruben befinden sich im Gebiet Magadan und seit kurzem auch in der sibirischen Republik Sacha (Jakutien, www.sakha.gov.ru). In der Lagerstätte Arylachschoje in Sacha wurden 2007 die ersten 65,1 t Silber gefördert.

Ein Drittel der russlandweiten Silberförderung entfällt auf das Unternehmen OAO MNPO Polimetall. Die Unternehmen OAO GMK Norilski Nickel, OAO Gaiski GOK, OAO Utschalinski GOK, OAO Gorewski GOK und viele andere fördern Silber als Begleitprodukt.

Zehn russische Unternehmen affizieren Silber. Das wichtigste ist das Krasnojarski sawod zwetnych metallow (Kraszwetmed) mit einem Marktanteil von 38 Prozent im Jahr 2009. Die anderen neun Firmen, in denen Silber geschieden wird, heißen OAO Uralektromed, OAO Kolymski affinaschnyi sawod, FGUP Priokski sawod zwetnych metallow, Schjolkowski sawod wtoritschnych dragozennych metallow, Kombinat Seweronikel, Jekaterinburgski sawod po obrabotke zwetnych metallow, Kyschtymski medelektrolitnyi sawod, Nowosibirsker Affinierungswerk und der Bergbau-Metallurgiekomplex an der Lagerstätte Dukat.

Offizielle Zahlen über den Silberexport der Russischen Föderation liegen Germany Trade and Invest nicht vor. Angaben des Marktforschungsunternehmens Metallresearch zufolge hat Russland 2009 jedoch rund 1.700 t Silber exportiert. Das waren nicht nur 50 Prozent mehr als noch 2008, sondern auch mehr als die gesamte Inlandsproduktion. Außerdem wurde und wird Silber als Bestandteil von Buntmetallen ins Ausland verkauft.

Bis vor kurzem war der Silberexport nur russischen Banken gestattet. Heute verfügen rund 150 solcher Banken eine solche Ausfuhrerlaubnis. Allerdings spielen nur die Sberbank, die VTB, die Nomos, die MDM- und die Rosbank eine nennenswerte Rolle. Mittlerweile besitzen auch die russischen Förderer selbst das Recht, ihre Produkte zu exportieren. Davon macht in erster Linie Polimetall Gebrauch.

Das Marktforschungsunternehmen Metallresearch beschreibt den russischen Markt für Silber, beziehungsweise die Förderung und Produktion von Silber und Edelmetallen, als weitestgehend intransparent. Fördergesellschaften publizieren sehr selten Informationen zu den eigenen Aktivitäten.)

ÜBERBLICK ÜBER DIE SILBERAFFINIERUNG AUSGEWÄHLTER BRANCHENFIRMEN (IN TONNEN)

Unternehmen	2008	2009	2010
Kraszwetmet	565,5	605,4	787,8
FGUP Priokski sawod zwetnych metallow	94,4	117,0	200 *
Kolymski Sawod	33,5	42,6	38,3

CSV Export

* Unternehmenspläne jedoch auf den gesamten Hafen.

Quelle: Unternehmensmeldungen, zusammengestellt von Germany Trade and Invest

В МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ РАЗВИВАЕТСЯ ДОБЫЧА СЕРЕБРА

РОСТ ЦЕН НА СЕРЕБРО ВЕДЕТ К УВЕЛИЧЕНИЮ ДОБЫЧИ. ЛИДЕР ОТРАСЛИ — КОМПАНИЯ «ПОЛИМЕТАЛЛ» ИНВЕСТИРУЕТ В РАСШИРЕНИЕ СВОИХ ДОБЫВАЮЩИХ МОЩНОСТЕЙ. / БЕРНД ХОНЕС, GTAI

Цены на серебро бьют все рекорды. Россия получает от этого сырьевого ралли колоссальную выгоду, поскольку в стране находится несколько серебряных месторождений. Экспорт из России достиг значительных объемов. В одной только Магаданской области добыча серебра должна вырасти в 2011 г. на 11%. Лидер отрасли – «Полиметалл» – собирается инвестировать туда в 2011 г. до 120 млн долл. и увеличить тем самым собственное производство драгметалла в регионе на 55% до 700 т.

Добыча серебряных руд и концентратов в 2010 г. выросла в 2010 г. по сравнению с предыдущим годом на 1,6%. Об этом заявляет Федеральная служба статистики Российской Федерации. Другими словами, в России было добыто 1.565 т драгоценного металла. По данным компании-исследователя рынка Metallresearch, годом ранее в России было добыто 1.540 т. Из них 830 т приходится на собственно добычу серебра, 482 т — на добычу других драгоценных или цветных металлов и 288 т было получено из старого серебра.

Крупнейшие месторождения серебра в России находятся в Сибири и на Дальнем Востоке. Как правило, они связаны с добычей золота. В одной только Магаданской области (www.magan.ru) у Залива Шелихова, по данным губернатора Николая Дудова, в 2011 г. должно быть добыто 750 т серебра. Это на 10,5% больше, чем в 2010 г. (678 т, т.е. +1,1% по сравнению с 2009 г.) Таким образом, с 2011 г. половина добываемого в России серебра будет поступать из Магаданской области.

Крупнейшим инвестором в регионе является АО МНПО Полиметалл. По словам генерального директора компании Виталия Несиса, в 2011 г. Полиметалл собирается инвестировать 100-120 млн долл в развитие своих фабрик и хранилищ в Магадане, чтобы увеличить объемы добычи серебра в регионе на 55% до 700 т. Об этом заявило в начале февраля 2011 г. информагентство «Прайм Тасс». Уже в 2010 г. компания вложила миллионы в расширение инфраструктуры и разведочные работы в регионе.

В 2010 г. Полиметалл добыл 538 т серебра, став не только крупнейшей в России компанией, добывающей серебро, но и заняв пятое место в мировом рейтинге, по данным Metallresearch.

Концерну принадлежат дочерние предприятия ЗАО Серебро Магадана, ЗАО Серебро Территории, ОАО Охотская горно-геологическая компания и ЗАО Золото Северного Урала. Полиметаллу принадлежат права на добычу на месторождениях, которые содержат четвертую часть всех российских запасов серебра. Крупнейшие серебряные рудники расположены в Магаданской области, а также в сибирской Республике Саха (Якутия, www.sakha.gov.ru). На якутском месторождении Арылахское первые 65,1 т серебра было добыто в 2007 г. Третья часть всероссийских объемов добычи серебра приходится на ОАО МНПО Полиметалл. Такие компании, как ОАО ГМК Норильский Никель, ОАО Гайский ГОК, ОАО Учалинский ГОК, ОАО Горевский ГОК и др., добывают серебро как побочный продукт.

Десять российских компаний занимается рафинацией серебра. Крупнейшей является Красноярский завод цветных металлов (Красцветмет), в 2009 г. ему принадлежало 38% рынка. Остальные девять компаний: ОАО Уралэлектромедь, ОАО Колымский аффинажный завод, ФГУП Приокский завод цветных металлов, Щелковский завод вторичных драгоценных металлов, Комбинат Североникель, Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов, Кыштым-

ский медеэлектролитный завод, Новосибирский аффинажный завод, а также ГМК на месторождении «Дукат».

Germany Trade and Invest не располагает официальными данными по объему экспорта серебра Российской Федерацией. По данным компании Metallresearch, в 2009 г. Россия экспортировала около 1.700 серебра, что не только превысило экспорт 2008 г. на 50%, но оказалось больше объемов отечественного производства в целом. Кроме того, серебро по-прежнему продается за границу в составе цветных металлов.

До недавнего времени экспорт серебра могли осуществлять только банки. На сегодняшний момент соответствующим разрешением обладает около 150 банков. Значительную роль, правда, играют только Сбербанк, ВТБ, НОМОС, МДМ-Банк и Росбанк. В настоящее время право на продажу серебра получили и сами добывающие компании. В первую очередь, эту возможность активно использует Полиметалл.

По мнению аналитиков компании Metallresearch, российский рынок серебра, и, в частности, добыча и производство серебра и драгоценных металлов, крайне непрозрачен. Добывающие компании весьма редко публикуют информацию о собственной деятельности.)

ДАнные об объемах аффинации серебра некоторыми компаниями (в тоннах)

Компания	2008	2009	2010
Красцветмет	565,5	605,4	787,8
ФГУП Приокский завод цветных металлов	94,4	117,0	200 *
Колымский завод	33,5	42,6	38,3

CSV Export

* Планы компании

Источник: данные компаний, представленные Germany Trade and Invest

NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL



Bundesfamilienministerin Schröder und DIHK - Präsident Driftmann auf der Konferenz am 8. Februar.

WIRTSCHAFT UNTERZEICHNET CHARTA FÜR FLEXIBLE ARBEITSZEITEN

Berlin. Familienfreundliche und flexible Arbeitszeiten sind Trumpf, wenn es darum geht, Fachkräfte zu sichern. Darin waren sich Wirtschafts- und Gewerkschaftsvertreter einig, als Bundeskanzlerin Angela Merkel und Bundesfamilienministerin Kristina Schröder sie in großer Runde zum 8. Februar 2011 einluden. DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann unterzeichnete gemeinsam mit der Familienministerin und weiteren Wirtschaftsvertretern eine Charta, in der sie zusichern, sich für familienfreundliche Arbeitszeiten und damit für eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf einzusetzen. So sollen die vielen Möglichkeiten, die flexible Arbeitszeitmodelle bieten – jenseits der bislang häufig starren Vorstellungen von Halbtags- oder Vollzeitstellen – bekannter gemacht und weiterentwickelt werden. Dabei ist es wichtig, sowohl die Belange der Beschäftigten als auch die jeweilige betriebliche Situation zu berücksichtigen. Driftmann: „Gleichzeitig soll auch in den Blick genommen werden, welche Rahmenbedingungen derzeit Unternehmen und ihre Beschäftigte dabei hemmen, flexible Lösungen auch tatsächlich umzusetzen.“

WILLKOMMENSKULTUR ZUR FACHKRÄFTESICHERUNG

Berlin. Zu einer Informationskampagne für den Arbeits- und Studienstandort Deutschland hat DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann die Bundesregierung im Schreiben an Bundesaußenminister Guido Westerwelle und Bundes-

wirtschaftsminister Rainer Brüderle eingeladen. Zusammen könne man den potenziell Beschäftigten und Studenten aus dem Ausland signalisieren, dass sie in Deutschland gebraucht werden und willkommen sind. Zudem sollten bereits heute bestehende Wege, hier zu studieren und zu arbeiten, aktiv aufgezeigt werden. Denn das Thema Fachkräftemangel wird vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung immer wichtiger. Im Rahmen einer Gesamtstrategie zur Sicherung des Fachkräftebedarfs sind Unternehmen dabei auch auf gut qualifizierte Mitarbeiter aus dem Ausland angewiesen.

EU-KOMMISSION BEWEGT SICH BEI LUFTREINHALTEPOLITIK

Brüssel. EU-Umweltkommissar Janez Potočnik hat kürzlich angekündigt, die Mitgliedstaaten bei der Einhaltung der Grenzwerte für Luftqualität zu unterstützen. Damit trägt er einer langjährigen Forderung des DIHK endlich Rechnung. Der DIHK kritisierte stets, dass Brüssel zwar Grenzwerte für bestimmte Luftschadstoffe verbindlich vorgibt, dann aber keinen Best-Practice-Austausch organisiert, um herauszufinden, welche Maßnahmen zur Senkung der Schadstoffe zielführend sind. Die Folge: Zahlreiche Mitgliedstaaten haben zwar die umstrittenen Umweltzonen eingeführt, kämpfen aber bis heute noch mit zu hohen Schadstoffwerten. Der DIHK setzt sich zugleich dafür ein, dass das wegen der Grenzwertüberschreitung von der EU-Kommission eingeleitete Vertragsverletzungsverfahren gegen Deutschland eingestellt wird.

VORFAHRT FÜR KMU

Brüssel. Gesetze sollen konsequent auf ihre KMU-Tauglichkeit geprüft, der Zugang zu Krediten und Risikokapital verbessert, neue Märkte erschlossen und Anreize für mehr Energieeffizienz gesetzt werden. Drei Jahre nach Veröffentlichung des Small Business Act will die EU in diesen Bereichen neue Schwerpunkte setzen. Sie greift dabei wichtige Empfehlungen des DIHK auf, etwa zum Bürokratieabbau. Jeder Unternehmer soll künftig sehen können, wie sich EU-Vorhaben auf KMU auswirken. Den eigens hierfür entwickelten KMU-Test muss die EU bei Gesetzesfolgenabschätzungen konsequent anwenden und benutzerfreundlich veröffentlichen. Auch soll die Unternehmensgründung attraktiver werden: Existenzgründer sollen künftig weniger Zeit und Geld für ihren Unternehmensstart aufwenden müssen.

KEINE LIEFERPFLICHT FÜR ONLINEHÄNDLER!

Brüssel. Online-Händler sollen künftig ihre Ware auf Wunsch des Käufers in das europäische Ausland liefern müssen. Das schlägt der federführende Binnenmarktausschuss des EU-Parlaments vor. Von Finnland über Portugal, Zypern und Litauen hätten demnach Verbraucher in 27 Mitgliedsstaaten einen Anspruch auf Vertragsabschluss mit jedem Shopbetreiber in der Europäischen Union. Der Vorschlag wäre ein massiver Angriff auf die Vertragsfreiheit und würde vor allem kleine und mittlere Unternehmen vor unüberwindbare Schwierigkeiten stellen, kritisiert der DIHK in seiner Stellungnahme und fordert, auf den Vertragszwang zu verzichten. Neben dem Sprachproblem müssten sich die Händler mit den unterschiedlichen Verbraucherrechten in 27 Mitgliedsstaaten auseinander setzen und würden sich zudem der Gefahr aussetzen, beispielsweise in Malta oder Polen verklagt zu werden.

KFW-FÖRDERPROGRAMME VERBESSERT

Berlin. Auf Empfehlung des DIHK hat die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) flexible Elemente der Betriebsmittelfinanzierung in ihr Standardförderprogramm „KfW-Unternehmerkredit“ übernommen. Diese Finanzierungsart hatte sich in der Krisenzeit für die Unternehmen als sehr hilfreich erwiesen. Weitere Verbesserung für die Unternehmen: Die KfW hat zum 1. April 2011 den Förderdschungel seiner Programme gelichtet. Dabei sollten die Angebote von Bürgschaftsbanken und KfW besser miteinander verzahnt werden. Denn ein Wettbewerb bei Förderprogrammen ist nicht zielführend.)

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

БИЗНЕС ПОДПИСАЛ ХАРТИЮ О ГИБКОМ РАБОЧЕМ ГРАФИКЕ

Берлин. Гибкий рабочий график с учетом семейных интересов сотрудников – вот козырь для тех, кто дорожит своими специалистами. К такому выводу пришли представители бизнес-сообщества и профсоюзов на встрече, прошедшей 8 февраля этого года по инициативе бундесканцлера Германии Ангелы Меркель и министра по делам семьи Кристины Шредер. Президент Объединения торгово-промышленных палат Германии (DINK) Ханс-Хайнрих Дрифтманн подписал совместно с Кристиной Шредер и другими представителями бизнеса хартию, в которой они обещают способствовать более широкому применению гибких рабочих графиков, чтобы интересы профессии не шли вразрез с интересами семьи. Сотрудники сейчас в основном знают только о довольно жестких схемах применения неполного и полного рабочего дня. Теперь же их будут информировать о возможностях гибких графиков, схемы их применения будут расширяться. При этом важно одновременно учитывать и интересы сотрудников, и производственную ситуацию. Дрифтманн: «Нужно принимать во внимание, какие рамочные условия мешают и руководству, и сотрудникам реально пользоваться гибкими решениями».

КУЛЬТУРА ГОСТЕПРИИМСТВА В КАДРОВОЙ ПОЛИТИКЕ

Берлин. Президент Объединения торгово-промышленных палат Германии (DINK) Ханс-Хайнрих Дрифтманн обратился к министру иностранных дел Гвидо Вестервелле и министру экономики Райнеру Брюдерле с призывом начать информационную кампанию с целью пропаганды Германии как места работы и учебы. Благодаря совместным усилиям правительству и бизнесу удалось бы донести до иностранных студентов и специалистов, что они нужны в Германии и их там ждут. Необходимо активнее рекламировать существующие сейчас способы устройства на работу или учебу в Германии. Потому что на фоне неблагоприятной демографической ситуации проблема нехватки специалистов становится все более актуальной. В рамках общей стратегии по укреплению кадрового запаса компаниям рекомендовано привлекать высококвалифицированных специалистов из-за границы.

ЕВРОКОМИССИЯ АКТИВИЗИРУЕТ БОРЬБУ ЗА ВОЗДУХ

Брюссель. Комиссар ЕС по охране окружающей среды Янеш Поточник заявил недавно о



Бизнес подписал хартию о гибком рабочем графике.

поддержке стран-членов Сообщества в соблюдении ими норм качества воздуха. Тем самым, наконец, были учтены давние требования DINK. Эта организация подвергала постоянной критике тот факт, что Брюссель хоть и требует жесткого соблюдения предельно допустимых норм по содержанию определенных вредных веществ, но при этом не развивает механизмов обмена опытом между странами для выяснения, какие меры действительно оптимальны для снижения концентрации вредных веществ. Как следствие: большинство стран ЕС хоть и ввели у себя так называемые «экологические зоны», но по-прежнему постоянно сталкиваются с проблемой превышения вредных примесей. DINK выступает также за то, чтобы процесс, начатый Европейской комиссией против Германии по поводу нарушения ею установленных норм, был прекращен.

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Брюссель. Законы необходимо проверить на их применимость в отношении малого и среднего бизнеса, доступ к кредитам и венчурным капиталам должен быть упрощен, освоение новых рынков должно идти быстрее, повышение энергоэффективности необходимо стимулировать. Через три года после принятия Актов о поддержке малого бизнеса ЕС решил расставить на этом поле новые акценты. При этом будут учтены важнейшие рекомендации DINK, например, относительно снижения бюрократии. Каждый малый предприниматель теперь будет сразу видеть, как законодательная деятельность ЕС отражается на его бизнесе. При оценке эффективности своих законов ЕС будет теперь применять тест, специально разработанный в отношении малого бизнеса. Результаты таких оценок будут размещаться в открытом доступе. Упростится и процедура открытия новых предприятий: она

теперь должна занимать меньше времени и средств.

НЕТ ОБЯЗАТЕЛЬСТВУ ПО ПОСТАВКАМ ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ!

Брюссель. Интернет-магазины обяжут поставлять свои товары в любую точку Европы, если этого пожелает покупатель. Такое предложение внес влиятельный Союз внутренних рынков, действующий при Парламенте ЕС. Если предложение примут, то покупатели в 27 странах ЕС, от Финляндии до Португалии, от Литвы до Кипра, получат право обращаться к любому онлайн-продавцу на территории ЕС. Это противоречит праву на свободу заключения контрактов и может создать непреодолимые трудности для малых и средних компаний – такова позиция DINK в отношении этого предложения. ДИХК выступает против права покупателей на принудительное заключение контракта с продавцами. Кроме языковых проблем, продавцы столкнутся с различиями в законах о защите прав потребителей разных стран и, значит, не исключены случаи, когда им придется отвечать перед судом где-нибудь на Мальте или в Польше.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ

Берлин. По рекомендации DINK, Немецкий государственный банк поддержки экономики (KfW) решил ввести в свою стандартную программу поддержки бизнеса более гибкие инструменты финансирования средств производства. В период кризиса именно этот вид финансирования очень помог многим компаниям. Кроме того, к 1 апреля 2011 г. KfW должен упорядочить несколько запутанную систему своих программ. Предложения от частных банков поддержки и программы KfW теперь будут лучше сочетаться и дополнять друг друга, что разумно: устраивать конкуренцию на этом поле нецелесообразно.)



Wladimir Kobsew

61. BERLINALE: CHODORKOWSKI, 3D UND MOSKAU 2020

EIN SCHWACHER WETTBEWERB UND STARKE DOKUMENTARFILME KENNZEICHNETEN DAS PROGRAMM DER DIESJÄHRIGEN BERLINALE. CHODORKOWSKI UND PINA BAUSCH WAREN DIE WAHREN STARS DES FESTIVALS.
WLADIMIR KOBSEW, AHK RUSSLAND

Die Berlinale gilt traditionell als das politischste unter den großen Filmfestivals. Auf der Berlinale 2011 nahm die Politik einen besonderen Platz ein, davon zeugte der leere Stuhl in der Jury. Der iranische Regisseur und diesjähriges Jurymitglied Jafar Panahi war kurz vor Festivalbeginn im Iran wegen „Widerstand gegen das Regierungssystem“ zu sechs Jahren Haft verurteilt und mit 20 Jahren Filmverbot belegt worden. Folglich überraschte es auch niemanden, dass am Ende das iranische Drama „Nader und Simin – eine Trennung“ in fast allen Hauptkategorien siegte.

Die übrigen Sieger – „Prämie“ (Argentinien), „The Turin Horse“ (Ungarn), „The Forgiveness of Blood“ (Albanien) – erinnerten in ihrer Gesamtheit an eine einzige lange und trostlose Reise durch die Hinterhöfe der Zivilisation. So als ob das Hauptziel des Festivals darin bestünde, den zufriedenen westeuropäischen Zuschauer mit den gesellschaftspolitischen Katastrophen der Schwellenländer zu erschrecken. Dies alles waren typische „Berliner Teilnehmer“, für die die Berlinale zu Recht in der deutschen und internationalen Filmkritik unter Beschuss gerät.

Ein wichtiges Thema, das im Rückblick schon die dramatischen Ereignisse in Japan in trauriger Weise vorwegnahm, war die Atomenergie, die gleich in drei sehr verschiedenen Beiträgen im Mittelpunkt stand: In „Unter Kontrolle“ (Deutschland) von Volker Sattel, eine ästhetisch gefilmte Reise durch deutsche Kernkraftanlagen; in dem russischen Drama „An einem Samstag“ von Alexander Mindadse, das die tragischen Ereignisse

in Tschernobyl 1986 aufarbeitet und in einem weiteren russischen Film „Target“ von Alexander Seldovitsch, ein erbarmungsloser und gleichzeitig hypnotisierender Blick in ein Russland des Jahres 2020, in dem die Bewohner auf der Suche nach einer verjüngenden kosmischen Strahlung sind.

Während das Publikum die ersten beiden Filme gelassen aufnahm, wirkte „Target“ sofort auf Zuschauer und Kritiker polarisierend. Seldovitsch und sein Drehbuchautor, der bekannte russische Schriftsteller Wladimir Sorokin, haben einen sehr russischen Film geschaffen: ein ambitionöses, ironisches und vielschichtiges Epos über das moderne Russland, Seelenlosigkeit und über den Verlust moralischer Orientierungspunkte. Auf der Premiere erklärte Sorokin dass „Target“ auf „Anna Karenina“ basiere, obwohl im Film mehr als ein dutzend Personen unverkennbare Sorokinsche Züge tragen, so dass der Film als absolut originäres Werk empfunden wird. Die westliche Kritik nahm den Film mit Begeisterung auf. Das britische Journal „Screen Int.“ sieht „Target“ in der Tradition der großen russischen Fantasten und verglich das Werk mit Tarkowskis „Solaris“. In den russischen Verleih kommt der Film voraussichtlich erst im Sommer.

Jedoch beschäftigte ein anderer „russischer“ Film das Berliner Publikum viel stärker: der Dokumentarfilm „Chodorkowski“ von Cyril Tuschi, war das Hauptereignis der Berlinale, was sicher mit dem enormen Interesse des westlichen Publikums an der Person des Ex-Oligarchen zusammenhängt. Für zusätzliche Aufregung vor der

Premiere sorgte auch der Diebstahl des fertigen Filmes aus dem Büro des Regisseurs wenige Tage vor dem Festival. Viele zweifelten bis zum letzten Moment daran, dass die Premiere stattfinden wird. „Chodorkowski“ war nicht nur der am schnellsten ausverkaufte Film des Festivals, er war auch der erste, für den auf Publikumswunsch hin zusätzliche Vorführungen ermöglicht wurden.

Der Fairness halber muss gesagt werden, dass „Chodorkowski“ die Erwartungen des aufgeregten Publikums vollends erfüllte. Der Film ist ein etwas sentimentales, aber ziemlich ehrliches Porträt eines ambitionierten und talentierten Menschen, der, nach Meinung einiger, sein Vermögen auf nicht ganz ehrliche Weise verdient hat und, nach Meinung vieler, auf äußerst ungerechte Weise dieses Vermögens beraubt wurde. Ich persönlich hatte ein typisches Schwarz-Weiß-Bild des heutigen Russlands erwartet. Jedoch haben fünf Jahre Arbeit am Film in Russland Tuschi geholfen, Stereotypen und ungerechtfertigte eindeutige Bewertungen zu vermeiden. „Chodorkowski“ ist überraschenderweise reich an komischen Momenten (Auftritt des Altkanzlers Schröder, Interviews mit Joschka Fischer, sowie mit ehemaligen Kollegen Chodorkowskis). Der Film spricht offen die Konfrontation des Protagonisten mit Putin an, womit meiner Meinung nach ein möglicher Verleih in Russland unwahrscheinlich wird. Jedoch setzen sich einige russische Kinoverleihe laut Pressemitteilungen stark dafür ein, „Chodorkowski“ nach Russland zu holen. Das interessierte russische Publikum darf also hoffen, diesen ausgezeichneten Film doch noch zu sehen.

Die zweite Sensation des 61. Berliner Filmfestivals war ebenfalls ein Dokumentarfilm: „Pina 3D“ von Wim Wenders, eine rührendes und gleichzeitig visuell aufwühlendes Liebesgeständnis des Kinos an die großartige Künstlerin Pina Bausch. Dem Film geht eine tragische Geschichte voraus: nach mehreren Jahren mühsamer, gemeinsamer Vorbereitung zum Film, starb Pina Bausch 34 Tage vor geplantem Drehbeginn. Jedoch bot ihre Truppe Wenders an, den Film trotzdem zu machen. Präsentiert wird eine Handvoll ausgewählter Choreographien, u.a. „Le Sacre du Printemps“ oder „Café Müller“, alle in 3D, um die volle Ausdruckskraft des Tanzes einzufangen, gespielt mit Statements der Tänzer über ihre Lehrerin und mit kurzen Bild- und Tondokumenten aus Pinas Leben. „Tanzt, tanzt! Sonst sind wir verloren ...“ sagte die große Bausch. Und das wird in jeder Einstellung des Films visualisiert. Wenn man diesen Bewegungen folgt, füllt sich die Leinwand buchstäblich mit Sinn und Leben. Der 3D-Effekt ist überwältigend, der Zuschauer im Kinosaal erfährt physisch das, was die Zuschauer im Theater erfahren und noch einiges darüber hinaus. „Pina 3D“ läuft schon seit mehreren Wochen in den deutschen Kinos, ob der Film den Weg in den russischen Verleih findet ist noch nicht endgültig geklärt.)

БЕРЛИНАЛЕ-61: ХОДОРКОВСКИЙ, 3D И МОСКВА 2020 ГОДА.

ПРОХОДИВШИЙ В ФЕВРАЛЕ БЕРЛИНСКИЙ КИНОФЕСТИВАЛЬ ОЗНАМЕНОВАЛСЯ СЛАБЫМ КОНКУРСОМ И МОЩНОЙ ДОКУМЕНТАЛЬНОЙ ПРОГРАММОЙ – ФИЛЬМЫ ПРО ХОДОРКОВСКОГО И ПИНУ БАУШ СТАЛИ ГЛАВНОЙ СЕНСАЦИЕЙ КИНОСМОТРА. / ВЛАДИМИР КОБЗЕВ, ВТП РОССИЯ

Берлинале – традиционно самый политический киносмотр в мире. На Берлинале-2011 политика занимала особое место, свидетельством чему стало пустое кресло среди членов жюри: незадолго до начала фестиваля в Иране за «противодействие правящей системе» на шесть лет был посажен в тюрьму (и на 20 лет лишен права снимать кино) член жюри, иранский режиссер Джафар Панахи. Руководство фестиваля не упустило возможности сделать из этого события настоящую промо-акцию азиатского кино, в связи с чем ни для кого не стала сюрпризом победа почти во всех основных категориях иранской драмы «Надер и Симин: расставание».

Остальные победители – аргентинская «Премия», венгерская «Туринский конь» албанская драма «Прощение крови» – в совокупности напоминали одно длинное и унылое путешествие по задворкам цивилизации, словно цель фестиваля – припугнуть довольного западноевропейского зрителя социополитическими несчастьями третьих стран. Всё это были типичные «берлинские» конкурсанты, за которые Берлинале всё сильнее ругают как немецкие критики, так и мировое киносообщество.

Другая важная тема фестиваля оказалась печальным образом провидческой в связи с драматическими событиями в Японии – тема ядерной энергии была представлена сразу тремя очень разными фильмами: немецкой «Unter Kontrolle» Фолькера Заттеля, красиво снятым путешествием по атомным электростанциям современной Германии; российской драмой «В субботу» Александра Миндадзе, повествующей о чернобыльской трагедии 1986 года, и еще одним русским фильмом «Мишень» Александра Зельдовича – безжалостным и одновременно гипнотическим взглядом на Россию 2020 года, про обитателей Москвы в поисках омолаживающей космической радиации.

Если первые две кинокартины были спокойно приняты публикой, то «Мишень» мгновенно поляризовала публику и критиков. У режиссера Зельдовича и сценариста, известнейшего русского писателя Владимира Сорокина, полу-

чилось очень русское кино, амбициозный, оригинальный и многослойный эпос о современной России, бездуховности и потере нравственных ориентиров. На премьере фильма г-н Сорокин не скрывал, что в основу «Мишени» положена «Анна Каренина», однако в фильме больше десятка крупных персонажей с узнаваемо сорокинскими чертами, так что фильм воспринимается как совершенно оригинальное произведение. Ряд ведущих западных критиков принял фильм с восторгом. Авторитетный британский журнал Screen Int. в своей рецензии назвал «Мишень» продолжением традиций великих русских фантастов, сравнив фильм с «Солярисом» Тарковского. В российском прокате фильм ожидается этим летом.

Однако берлинскую публику куда сильнее занимал другой «русский» фильм – документальная лента Сириля Туши «Ходорковский». «Ходорковский», пожалуй, оказался главным событием Берлинале, во многом благодаря огромному интересу западной публики к фигуре экс-олигарха. Но не последнюю роль в предпремьерном ажиотаже сыграла кража готового фильма из берлинского офиса режиссера за считанные дни до фестиваля. На показе среди публики можно было слышать нервные шутки про роль премьер-министра Путина во всей этой истории. Многие до последнего момента не верили, что премьера состоится в принципе. «Ходорковский» оказался самым быстро раскупленным фильмом фестиваля – впервые на моей памяти по требованию публики фильму были добавлены дополнительные сеансы.

Справедливости ради нужно сказать, что «Ходорковский» полностью оправдал ожидания раскаленной до предела публики. Это не много сентиментальный, но довольно честный портрет очень амбициозного и талантливого человека, который, по мнению некоторых, не очень честно получил свой капитал, и который, по мнению многих, очень нечестно этого капи-

тала лишился. Лично я ожидал увидеть черно-белую картинку современной России, типичную в западном представлении. Однако, похоже, те пять лет, что режиссер Туши провел в России за работой над фильмом, позволили ему понять, что несправедливо быть столь однозначным в оценках. Для такой серьезной темы «Ходорковский» на удивление изобилует комичными моментами (выступление экс-канцлера Шредера, интервью г-на Йошки Фишера, а также бывших коллег Ходорковского). Фильм прямо говорит о личном противостоянии главного героя с г-ном Путиным, что, на мой взгляд, ставит под сомнения возможность его показа в России, однако, по сообщениям прессы, российские кинофирмы развернули настоящую войну за права на прокат «Ходорковского», так что надежда на то, что интересующаяся российская аудитория все же увидит этот замечательный фильм, есть.

И так уж получилось, что второй сенсацией 61-го Берлинского кинофестиваля стал еще один документальный фильм – «Пина 3D» Вима Вендерса, трогательное и одновременно визуально потрясающее признание киноэтра в любви к великой танцовщице Пине Бауш. Фильму предшествовала трагическая история: после нескольких лет кропотливой подготовки к съемкам, за четыре дня до их старта, Пина Бауш скончалась. Однако труппа ее театра в Вуппертале предложила Вендерсу закончить фильм. Всё, что мы видим на экране – это отрывки из ее творчества, с перерывами на короткие рассказы танцоров об Учителе. «Танцуйте, танцуйте! А иначе мы потеряны...» – так говорила великая Бауш. И это видно в каждом кадре фильма о ней. Экран словно наполняется смыслом и жизнью, когда видишь эти движения. Эффект 3D при этом просто потрясает, позволяя зрителю в кинозале физически испытать то, что испытывают ее зрители в театре. Фильм «Пина 3D» уже несколько недель идет в немецких кинотеатрах, и по слухам, будет показан и в России.)

Wladimir Kobzev





FRISCHER WIND IN DER MODEBRANCHE

DAS KULTURZENTRUM BEZGRANIZ VERANSTALTET ERSTMALIG DEN MODEWETTBEWERB „BEZGRANIZ COUTURE™ INTERNATIONAL FASHION AND ACCESSOIRE AWARD 2011“. / ANDREAS DIRKSEN, AHK RUSSLAND

Menschen mit Behinderungen haben oft spezielle Anforderungen an ihre Kleidung, daher ist es für sie oft problematisch passende Kleidungsstücke und Accessoires zu finden. In der Regel sind aufwändige und teure Veränderungen erforderlich, um die richtige Passform zu erhalten. Mode für Menschen mit Behinderungen ist, auf Grund fehlender Wirtschaftlichkeit, bisher nicht in den Interessenbereich der Bekleidungsindustrie gerückt. Die Kleidungsgrößen sind bis dato nicht standardisiert oder normiert, was eine Fertigung in größeren Stückzahlen nahezu unmöglich macht. Spezialanfertigungen können sich nur wenige leisten, da diese teuer sind.

„Bezgraniz Couture™“ hat sich mit dem „Bezgraniz Couture™ INTERNATIONAL FASHION AND ACCESSOIRE AWARD“ zum Ziel gesetzt, Designer, Modelabels und Bekleidungsindustrie dazu anzuregen, ihre kreativen Ressourcen auf das Entwerfen von Kleidung, Schuhen und Accessoires zu lenken, die den speziellen Anforderungen von Menschen mit Behinderungen gerecht werden. Mit einer Kollektion speziell für behinderte Menschen können Teilnehmer dieses Wettbewerbs der ganzen Modebranche einen kommerziellen, kreativen und funktionellen Impuls verleihen. Da dieser Bereich bisher nicht intensiv bearbeitet wurde, bietet er viel Spielraum für kreative Ideen und hat ein großes wirtschaftliches Potential.

„Bezgraniz Couture™ INTERNATIONAL FASHION AND ACCESSOIRE AWARD“ startete zum ersten Mal am 1. Februar 2011. Von den Teilnehmern werden Frühling/Sommer-Kollektionen für Frauen, Männer und Kinder in den Kategorien Alltag, Arbeit, Freizeit, Reisen, Sport und Abendmode erwartet. Der Wettbewerb soll zukünftig jedes Jahr durchgeführt

werden. In den ersten Jahren sollen Erfahrungen gesammelt und ausgewertet werden, wie Mode für behinderte Menschen standardisierbar gemacht werden kann. Dies soll bei der Fertigung langfristig zu einer spürbaren Kostensenkung führen. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Signalwirkung dieses Wettbewerbs: Mode für Behinderte soll nicht mehr länger als etwas Exotisches angesehen werden, auch in den Geschäften soll sie zum Normalfall werden.

Was von vielen für „verrückt“ gehalten wurde, erhält nun zunehmend weltweit positive Resonanz. Die Industrie nimmt eine eher abwartende Haltung ein, bekundet jedoch vorsichtig Interesse. Dieses wirtschaftliche Interesse muss nachhaltig gestärkt werden, um eine Produktion in größeren Stückzahlen in die Wege leiten zu können.

Um internationale Designer zu erreichen, wird das Internet als Plattform genutzt. Die Designer fotografieren ihre Kollektionen und laden diese zusammen mit Skizzen und Beschreibungen über das Internet hoch. Eine kompetente und international besetzte Jury wird ebenfalls über das Internet objektiv die zwölf besten Kollektionen für das Finale auswählen. Wichtige Kriterien bei der Bewertung sind ansprechende Materialien, Farbkombinationen und Funktionalität, daneben werden auch Passform für unterschiedliche Körpermaße und die Möglichkeit einer industriellen Fertigung bewertet. Das Finale wird am 1. Juli, im Rahmen der von Messe Düsseldorf organisierten Ausstellung „Integration. Life. Society“, im Moskauer „Expocenter“ stattfinden. Die Gewinner werden im Rahmen einer feierlichen Gala-Show im Moskauer Kreml bekannt gegeben.

Das Gesicht dieses Wettbewerbs ist Ewgenija Woskobochnikowa. Die 26-jährige ist selbst in ihrer

Mobilität eingeschränkt und auf einen Rollstuhl angewiesen. Sie weiß aus eigener Erfahrung wie schwierig es für Menschen mit Behinderung sein kann den Alltag zu meistern. Auch das Finden stilvoller und passender Kleidung ist für sie nicht mehr so einfach wie früher.

„Früher“ – das ist für Ewgenija vor dem Auto-unfall, der ihr Leben völlig veränderte. Damals war sie auf dem Höhepunkt ihrer Karriere als Model und träumte von Laufstegen in Mailand und New York. Diese Träume platzten. Sie wollte sich aber nicht mit der prophezeiten schwarzgrauen Zukunft abfinden und kämpfte für ihren Platz in der Gesellschaft. Der Rollstuhl hinderte sie nicht daran weiter an ihrer Karriere zu arbeiten. Momentan ist sie beim Sender „TV-Rain“ tätig, wo sie eine eigene Sendung moderiert, in der sie sich mit sozialen Fragen und Problemen befasst. Für diesen Job musste sie ihre Heimatstadt, ihre Familie und Freunde verlassen und nach Moskau ziehen. Der Job gibt ihr Freiheit und Unabhängigkeit und das Gefühl gebraucht und geachtet zu werden.

Früher legte sie viel Wert auf Äußeres, Mode und Kleidung und konnte auch alles tragen. Heute ist es für sie nicht mehr so einfach ansprechende Kleidung zu finden, die ihr auch passt. Sie liebt hochwertige Sachen, die zugleich bequem und praktisch sind. „Das ist keine einfache Aufgabe, aber ich bin mir sicher, dass wir sie in Zusammenarbeit mit Designern mit Bravour meistern werden“. Ihre Motivation das Gesicht dieses Wettbewerbs zu sein, ist das Bestreben die Aufmerksamkeit der Gesellschaft auf dieses Thema zu lenken und Menschen mit dieser Idee anzustecken – was sicherlich auch gelingen wird.)

СВЕЖИЙ ВЕТЕР В ИНДУСТРИИ МОДЫ

КУЛЬТУРНЫЙ ЦЕНТР «БЕЗ ГРАНИЦ» ОБЪЯВЛЯЕТ
О ПЕРВОМ ЕЖЕГОДНОМ КОНКУРСЕ
ДИЗАЙНЕРОВ ОДЕЖДЫ «BEZGRANIZ COUTURE™
INTERNATIONAL FASHION AND ACCESSOIRE
AWARD 2011». / АНДРЕАС ДИРКСЕН, ВТП РОССИЯ

Людям с ограниченными возможностями обычно нужна одежда особого покроя, поэтому им зачастую сложно найти подходящие предметы туалета и аксессуары. Как правило, чтобы подогнать одежду по фигуре, им приходится прибегать к переделкам и переделкам, переплачивая за это. Мода для людей с особенностями фигуры из-за малой рентабельности до сих пор была не в фокусе внимания производителей и дизайнеров. Размеры и лекала такой одежды до сих пор не стандартизированы и не регламентированы, поэтому производство ее в промышленных масштабах практически не возможно. Шить одежду по индивидуальному заказу могут позволить себе не многие, так как это весьма дорогое удовольствие.

Цель конкурса «Bezgraniz Couture™» – привлечь внимание и творческие ресурсы дизайнеров, фирм-производителей и домов моды к созданию одежды, обуви и аксессуаров для людей со специальными потребностями. Коллекция одежды, созданная для людей с ограниченными возможностями, могла бы дать и творческий, и коммерческий импульс для развития этого сегмента отрасли. Поскольку до сих пор этот сегмент модной индустрии оставался в тени, здесь есть большие перспективы для роста и развития креативных идей.

Конкурс стартовал 1 февраля 2011 г. Участникам предложено создать коллекции весна/лето для женщин, мужчин и детей в номинациях «повседневность», «работа», «свободное время», «путешествия», «спорт», «вечерняя мода». Конкурс должен стать ежегодным. В первые годы проведения конкурса планируется накопить и проанализировать опыт, который позволит регламентировать технологии создания одежды для людей с особенностями фигуры. В дальнейшем это позволит значительно снизить производственные расходы. Кроме того, конкурс должен стать своеобразным сигналом для общества: одежда для особых людей не должна считаться какой-то экзотикой, она должна продаваться в магазинах наравне с другой одеждой.



То, что еще недавно воспринималось как «странность», теперь повсеместно приобретает позитивный резонанс. Индустрия пока заняла выжидательную позицию, но проявляет, по крайней мере, осторожный интерес. Этот коммерческий интерес необходимо постепенно стимулировать, чтобы со временем поставить производство такой одежды на поток.

Благодаря интернет-платформе конкурс доступен для иностранных дизайнеров. Дизайнеры фотографируют свои коллекции и вместе с эскизами и описанием загружают их в сеть. Компетентное международное жюри выбирает в финал – также по Интернету – 12 лучших коллекций. Важнейшие критерии оценки – привлекательность используемых материалов, сочетание цветов, функциональность, кроме того, будет учитываться возможность реализации коллекции в различных размерах и возможность ее промышленного производства. Финал конкурса состоится 1 июля в московском Экспоцентре в рамках выставки «Интеграция. Жизнь. Общество», организуемой Дюссельдорфской ярмаркой. Победителей объявят на праздничном гала-концерте в Кремле.

Лицом конкурса стала Евгения Воскобойникова. 26-летняя модель прикована к инвалидному креслу. Она на собственном опыте знает, как тяжело дается повседневная жизнь

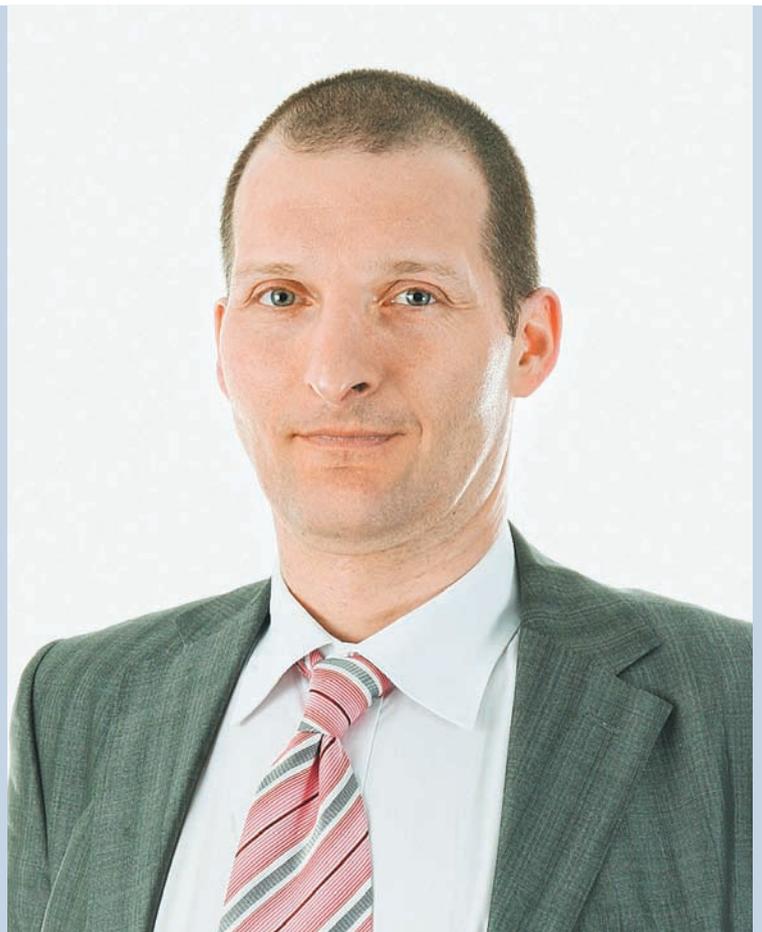
людям с ограниченными возможностями. Поиск стильной и красивой одежды превратился теперь для нее в нелегкое занятие.

Жизнь Евгении полностью перевернулась после автомобильной аварии. На тот момент она была на пике карьеры, мечтала о подиумах Милана и Нью-Йорка. Но мечтам не суждено было сбыться. Евгения не смирилась с углованным ей мрачным будущим и стала бороться за свое место в обществе. Инвалидная коляска не помешала ее дальнейшей карьере. Сейчас она работает ведущей на телеканале «Дождь». Передача, которую ведет Евгения, посвящена социальным проблемам. Ради этой работы она оставила родственников, друзей и переехала в Москву. Работа дает ей свободу, независимость, чувство востребованности и уважение окружающих.

Раньше она много внимания уделяла внешнему, для нее были важны мода и одежда, она могла носить любую вещь. Сейчас ей не так просто найти подходящую одежду. Она любит качественные вещи, одновременно удобные и практичные. «Это непростая задача, но я уверена, что вместе с дизайнерами мы с ней справимся на отлично». Евгения согласилась стать лицом конкурса, чтобы привлечь внимание общества к этой проблеме и особенно внимание неравнодушных людей – и это ей, безусловно, удастся.)

MARCO KOSCHIER
PARTNER, DELOITTE & TOUCHE GUS.

МАРКО КОШИР,
ПАРТНЕР, ЗАО «ДЕЛОЙТ ЭНД ТУШ СНГ»



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

Schreib Dir den Code des Domophone auf.

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

Heikles Thema: Den juristischen Nihilismus (*Zitat Medvedev*) bekämpfen.

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

Weit.

4 WAS KÖNNEN DIE ÖSTERREICHER VON DEN RUSSEN LERNEN?

Die Fähigkeit widrige Umstände ohne viel Jammern hinzunehmen.

5 UND DIE RUSSEN VON DEN ÖSTERREICHERN?

Pünktlichkeit und die Fähigkeit zu akzeptieren, dass Regeln eingehalten werden, auch wenn niemand in der Nähe ist, der das kontrolliert.

6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD (UND WARUM):

Kann ich nicht sagen. Ich glaube, ich benötige kein Vorbild für meinen Erfolg.

7 ERFOLG IST...

... wenn der Kunde zufrieden ist und meine Recovery stimmt.

1 КАКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ?

Не забудь записать код домофона.

2 ЧТО БЫ ВЫ ИЗМЕНИЛИ, ЕСЛИ БЫ НА ОДИН ДЕНЬ ВАМ ДОВЕРИЛИ УПРАВЛЯТЬ СТРАНОЙ?

Непростая тема: попытался бы бороться с «юридическим нигилизмом» (*Цитата Медведева*).

3 ПЕРВОЕ, ЧТО ПРИХОДИТ ВАМ В ГОЛОВУ, КОГДА ВЫ ДУМАЕТЕ О РОССИИ?

Большая.

4 ЧЕМУ НЕМЦЫ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ У РУССКИХ?

Способности принимать тяжелые условия без лишнего нытья.

5 А РУССКИЕ – У АВСТРИЙЦЕВ?

Пунктуальности и пониманию, что правила должны соблюдаться, даже если поблизости нет проверяющего.

6 КТО ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ ВАС ПРИМЕРОМ В БИЗНЕСЕ (И ПОЧЕМУ):

Не могу сказать. Я думаю, что мне не нужен пример для достижения успеха.

7 УСПЕХ – ЭТО...

... когда клиент доволен и бизнес приносит доход.

DR. GERD LENGA
 GENERALBEVOLLMÄCHTIGTER FÜR RF UND GUS,
 KNAUF-GRUPPE RUS
 Д-Р ГЕРД ЛЕНГА,
 ГЕНЕРАЛЬНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ ГРУППЫ КНАУФ СНГ



- 1 WELCHEN RAT HÄTTEN SIE AN IHREM ERSTEN ARBEITSTAG GEBRAUCHEN KÖNNEN?**
 Weniger Sozialromantik, mehr Nüchternheit und Gelassenheit.
- 2 WAS WÜRDEN SIE VERÄNDERN, WENN SIE EINEN TAG REGIEREN DÜRFTEN?**
 Die Staatsanwaltschaft um Zigtausende von gutbezahlten, moralisch gefestigten Gesinnungstätern aufstocken und in den Schulen als tägliches, prüfungsrelevantes Pflichtfach „Ethik und Moral“ einführen.
- 3 WAS FÄLLT IHNEN SPONTAN EIN, WENN SIE AN RUSSLAND DENKEN?**
 Heute? Die ungelösten sozialpolitischen Probleme.
- 4 WAS KÖNNEN DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN LERNEN?**
 Sie könnten Geduld und Gleichmut lernen. Da die Grenze zur Gleichgültigkeit aber sehr nahe liegt, bin ich mir nicht sicher, ob sie es auch sollten. Ansonsten: Improvisation!
- 5 UND DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN?**
 Selbstständiges Denken und eigenverantwortliches Handeln.
- 6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD (UND WARUM):**
 Robert Bosch, der erkannt hatte, dass es einem Unternehmer gut geht, wenn es seinen Mitarbeitern gut geht.
- 7 ERFOLG IST ...**
 ...wenn man seine selbstgesteckten Ziele erreicht hat, ohne dabei Andere beschädigt zu haben.
- 1 КАКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ?**
 Поменьше социальной романтики, побольше трезвости и спокойствия.
- 2 ЧТО БЫ ВЫ ИЗМЕНИЛИ, ЕСЛИ БЫ НА ОДИН ДЕНЬ ВАМ ДОВЕРИЛИ УПРАВЛЯТЬ СТРАНОЙ?**
 Я бы увеличил штат прокуратуры, взяв на работу десятки тысяч хорошо оплачиваемых, высококвалифицированных сотрудников, и ввел в школах ежедневный обязательный предмет «Этика и мораль».
- 3 ПЕРВОЕ, ЧТО ПРИХОДИТ ВАМ В ГОЛОВУ, КОГДА ВЫ ДУМАЕТЕ О РОССИИ?**
 Сегодня? Нерешенные проблемы в сфере социальной политики.
- 4 ЧЕМУ НЕМЦЫ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ У РУССКИХ?**
 Они могли бы поучиться терпению и невозмутимости. Т.к. здесь недалеко и до равнодушия, я не уверен, стоит ли этому учиться. В остальном – импровизации!
- 5 А РУССКИЕ — У НЕМЦЕВ?**
 Самостоятельному мышлению и ответственности за свои поступки.
- 6 КТО ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ ВАС ПРИМЕРОМ В БИЗНЕСЕ (И ПОЧЕМУ):**
 Роберт Бош, который понимал, что дела у предпринимателя идут хорошо, если все в порядке у его сотрудников.
- 7 УСПЕХ – ЭТО ...**
 ...когда ты достигаешь поставленные перед собой цели, не навредив остальным.

MITGLIEDERVERSAMMLUNG 2011

STEIGENDE MITGLIEDERZAHLEN BESTÄTIGEN DIE GUTE ARBEIT DER KAMMER UND DIE POSITIVE WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG IN RUSSLAND. / JENS BÖHLMANN, AHK RUSSLAND



Vorstandsvorsitzender Michael Harms legt den Rechenschaftsbericht vor.



Stellvertretender AHK-Präsident Alexei Mordaschow sprach über die wirtschaftliche Situation in Russland.

Auf der Ordentlichen Mitgliederversammlung der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer am 15. März konnte wiederum ein deutlicher Mitgliederzuwachs präsentiert werden. Seit Kammergründung im Dezember 2007 ist die Zahl der Mitglieder um fast 200 von 517 auf 711 zum 31. Dezember 2010 gestiegen. Besonders erfreulich: seit Jahresbeginn 2011 haben bereits weitere 31 Unternehmen den Antrag auf Mitgliedschaft gestellt. Die Mitgliederstruktur weist jetzt 71 Prozent deutsche, 20 Prozent russische und neun Prozent Mitglieder aus anderen Staaten auf.

Die erfreuliche Mitgliederentwicklung spiegelt sich auch in der aktuellen wirtschaftspolitischen Lage und der Stimmung unter den Unternehmen wider. Der Präsident der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer, Dr.-Ing. Heinrich Weiss, konnte von einer deutlichen Verbesserung des Geschäftsklimas, besseren Zukunftsaussichten und den forcierten Plänen der deutschen Unternehmen zu mehr Investitionen und einer weiteren Durchdringung des Marktes berichten. Das eigene Unternehmen, die SMS group, geht dabei mit gutem Beispiel voran. In Magnitogorsk und an weiteren Standorten der russischen Stahlindustrie arbeiten Walzwerke „made in Germany“ des Düsseldorfer Unternehmens.

Trotz vieler positiver Tendenzen, ist der augenblickliche Aufwärtstrend der russischen Volkswirtschaft immer noch zum allergrößten Teil den Einnahmen aus dem Export von

Rohstoffen zu verdanken. Von der 2010 durch Präsident Medwedjew angekündigten, groß angelegten Modernisierungsoffensive war im abgelaufenen Jahr noch wenig zu sehen. Nicht einmal die Hälfte aller in einer Umfrage zum Geschäftsklima befragten Unternehmen konnten beim Thema Modernisierung Fortschritte feststellen. Weiss sprach deshalb auch von der dringenden Notwendigkeit diese Bemühungen deutlich zu intensivieren und bot der russischen Seite erneut die Hilfe der deutschen Wirtschaft in allen Belangen an.

WEITER INTENSIVIERTE LOBBYARBEIT

Auch der Vorstandsvorsitzende, Michael Harms, konnte von einem erfolgreichen Jahr 2010 berichten. Hat doch die Kammer ihre Lobbyarbeit noch weiter verstärken können. Neben die Dauerbrenner traten neue Felder der Interessenvertretung für die deutsche Wirtschaft und die Mitgliedsfirmen der AHK. So z.B. die rasanten Entwicklungen in der Migrationsgesetzgebung (Arbeiterlaubnis für hochqualifizierte Fachkräfte), an deren Ausarbeitung die AHK Russland zu einem großen Teil beigetragen hat. Mit der Compliance – Initiative brachte die AHK Russland das Thema Korruptionsbekämpfung ganz nach vorn. In den Bereichen Gesundheitswesen und technische Regulierung wurden Arbeitsgruppen aktiv. Weitere brisante Themen waren Visa, Zoll und Lokalisierung.

Die AHK konnte noch einmal deutlich ihr Angebot in Bezug auf andere Bereiche verbes-

sern, z.B.: Dienstleistungen, Netzwerk, Informationen und Medien, Webseite, Regionalarbeit, Visa-Clearingstelle. Völlig neu ist das Rabattprogramm für Mitglieder, das 2010 eingerichtet wurde. Über die Mitgliedschaft bei der Kammer erhalten Mitglieder Sonderkonditionen bei Krankenversicherungen, Hotelübernachtungen, Kauf von Autos, Elektrowerkzeugen und Wein sowie Pannenservice und auf Abonnements bei einer Moskauer Fitnessclubkette.

Für 2011 kündigte Harms eine weitere Verbesserung der Angebote – orientiert am Bedarf der Mitglieder – an. Dabei soll vor allem der Dienstleistungsgedanke im Vordergrund stehen und das Motto „Wir für Sie“.

MITTELSTAND FÖRDERN!

Mehr russischen Mittelstand wünschte sich der Generaldirektor von Severstal und Vizepräsident der Kammer, Alexej Mordaschow. Vor allem aber mehr Steuervergünstigungen für Gründer und Mittelständler, die von den beschlossenen Steuererhöhungen besonders hart getroffen wurden und ein Klima, in dem unternehmerisches und privatwirtschaftliches Handeln unterstützt und nicht bestraft wird. Darüber hinaus sind auch in den Augen der russischen Unternehmerschaft die Themen Modernisierung, Verringerung der Korruption und der Abbau bürokratischer Hürden, Berufsausbildung und die Verringerung der Rohstoffabhängigkeit die beherrschenden Themen.)

СОБРАНИЕ ЧЛЕНОВ ВТП 2011

УВЕЛИЧИВАЮЩЕЕСЯ ЧИСЛО УЧАСТНИКОВ ЯВЛЯЕТСЯ ПОДТВЕРЖДЕНИЕМ ХОРОШЕЙ РАБОТЫ ПАЛАТЫ И ПОЗИТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. / ЙЕНС БЕЛЬМАНН, ВТП РОССИЯ



Д-р Фолькер Трайер, замгенерального директора Объединения ТПП Германии осветил рост экономики Германии.



Д-р Хайнрих Вайсс, президент Российско-Германской Внешнеторговой палаты приветствует собравшихся.

На общем собрании членов Российско-Германской Внешнеторговой палаты 15 марта был продемонстрирован существенный рост количества фирм-членов Палаты. С момента ее основания в декабре 2007 г. их количество к 31 декабря 2010 г. выросло почти на 200 с 517 до 711 компаний. Особенно приятно, что с начала 2011 г. еще 31 компания подала заявку на членство в палате. Структура фирм-членов показывает, что палата состоит из 71% немецких, 20% российских компаний и девяти фирм из других стран.

Благоприятное развитие компаний-членов отражается на актуальном экономико-политическом положении и настрое среди компаний. Президент Российско-Германской Внешнеторговой палаты д-р Хайнрих Вайсс отметил существенное улучшение делового климата, расширение перспектив и большую вероятность инвестирования и выхода на рынок немецких компаний. Его предприятие SMS group является хорошим тому примером. Оборудование металлпрокатных заводов «made in Germany», произведенное на предприятии Дюссельдорфа, работает в Магнитогорске и других центрах российской сталелитейной промышленности.

Несмотря на множество позитивных тенденций, нынешние тенденции роста экономики в России обусловлены в основном доходами от экспорта сырья. За прошедший год результаты курса на модернизацию, заявленного прези-

дентом Дмитрием Медведевым, едва заметны. Менее половины компаний, участвовавших в опросе ВТП о деловом климате в России, отметили улучшения в вопросах модернизации. При этом д-р Вайсс настоятельно рекомендовал активизировать деятельность в этом направлении и снова предложил российской стороне содействие немецкой экономики по всем необходимым вопросам.

РАБОТА ПО ЛОББИРОВАНИЮ СТАЛА ЕЩЕ БОЛЕЕ ИНТЕНСИВНОЙ

Председатель правления Михаэль Хармс также сообщил об успешном завершении 2010 г. Тем не менее, палата могла бы усилить свою работу по лоббированию. Наряду с постоянно всплывающими темами, появились и новые вопросы, представляющие интерес для немецкой экономики и фирм-членов ВТП, например, в вопросах стремительно развивающегося миграционного законодательства (разрешение на работу для высококвалифицированных специалистов), в разработке которого ВТП принимало активное участие. Или вопросы корпоративной этики (Compliance) — тему борьбы с коррупцией ВТП продвигала очень активно. По направлениям здравоохранения и технического регулирования собирались рабочие группы. Другими актуальными темами стали визовые вопросы, таможня и локализация.

ВТП существенно улучшило предложение в следующих сферах: услуги, сетевые про-

екты, информация и СМИ, веб-сайт, работа в регионах, визовый центр. Новинкой 2010 г. стала уникальная программа скидок для компаний-членов. Так, членство дает возможность получения особых предложений по медицинскому страхованию, использованию отелей, покупке автомобилей, электроинструментов и вин, а также по услугам аварийной службы и приобретению абонементов в одной из сетей фитнес-клубов.

Михаэль Хармс сообщил о дальнейшем улучшении пакета услуг для членов ВТП в 2011 г. При этом, прежде всего, нужно ориентироваться на предоставление качественных услуг, руководствуясь девизом «Мы для Вас».

ВПЕРЕД, СРЕДНИЙ КЛАСС!

Генеральный директор и вице-президент Палаты Алексей Мордашов считает, что средний класс в России должен быть больше. Важным он считает создание налоговых льгот для представителей среднего бизнеса, поскольку именно он особенно сильно страдает от повышения налоговых ставок, а также создание климата, в котором интересы бизнеса и частного предпринимательства будут поддерживаться, а не угнетаться. С этой связи, такие темы, как модернизация, сокращение коррупции и ликвидация бюрократических барьеров, профессиональное образование и уменьшение сырьевой зависимости также являются важными с точки зрения представителей российского бизнес-сообщества.)



DEUTSCHE WIRTSCHAFT FEIERTE RAUSCHENDES FEST

Die Kammer wächst von Jahr zu Jahr und mit ihr wächst der alljährliche Winterball, der gesellschaftliche Höhepunkt der deutsch-russischen Wirtschaftsgemeinschaft. Rund 550 Gäste trafen sich am 26. Februar zum Tanz im Festsaal des Europejski, darunter wie immer zahlreiche Prominente aus Wirtschaft und Politik beider Länder.

Ein Kulturprogramm der Extraklasse begeisterte das Publikum. Mit Stars wie Valerij Sytkin und der Evdokimov Show wurde ausgelassen bis in die Morgenstunden gefeiert. Wer es ab und an etwas stiller haben wollte, konnte die verschiedenen Angebote im Foyer nutzen und sich entweder an der Bar oder im Cafe mit den verschiedensten Erfrischungen zu einem Gespräch zurückziehen.

WIR DANKEN ALLEN UNSEREN SPONSOREN!

GENERALSPONSOR: AUDI

HAUPTSPONSOREN: BILLA, INTERNATIONAL POLITICAL CONSULTING CENTER, METRO GROUP, M&M TRANSPORT LOGISTICS SERVICES

GOLDSPONSOREN: ALLIANCE RETAIL SECURITY, MEDIA MARKT, OTTO GROUP RUSSIA, RÖDL & PARTNER, ROLAND BERGER STRATEGY CONSULTANTS, SMS GROUP

SILBERSPONSOREN: BAYER, BINETZKY, BRAND & PARTNER, HSBC BANK, IGK GROUP, LANXESS, LUFT-HANSA, MAXBESOPASTNOST, SALANS



Michael Harms eröffnet den Ball.



Wer es etwas ruhiger wollte, traf sich im Foyer.



Никто не остался незамеченным «секьюрити»

РОСКОШНЫЙ ПРАЗДНИК НЕМЕЦКОЙ ЭКОНОМИКИ

Количество членов в Палате увеличивается с каждым годом, вместе с тем все более роскошным становится и ежегодный зимний бал, самое яркое светское мероприятие в жизни российско-германского экономического сообщества. Почти 550 гостей, среди них как всегда известные деятели экономики и политики двух стран, собрались 26-го февраля в банкетном зале ТК «Европейский», чтобы потанцевать.

Культурная программа экстра-класса была принята публикой с восторгом. Под песни в исполнении Валерия Сюткина и Шоу Евдокимова гости «зажигали» до утра. Отдохнуть от музыки и танцев гости могли в фойе, где их ждала не менее насыщенная программа: здесь можно было уединиться для беседы в кафе или у бара и насладиться прекрасными угощениями.



Танцы до утра.



Шоу Евдокимова.



Андрей Шаронов, заместитель мэра Москвы по экономическим вопросам, приветствует гостей.

ZUFRIEDENHEITSUMFRAGE 2011

98 PROZENT ALLER MITGLIEDER SIND ZUFRIEDEN UND SEHR ZUFRIEDEN. / RENE HARUN, AHK RUSSLAND

Wir haben im letzten Jahr das angestrebte Ziel von 700 Mitgliedern nicht nur erreicht, sondern übertrifft – ca. 730 Firmen sind augenblicklich Mitglied der AHK. Ein Großteil unserer Mitglieder, die an der Zufriedenheitsumfrage teilnahmen, hat die Arbeit der AHK besser bewertet als noch 2009.

Analog zum Jahr 2009 haben sich auch in diesem Jahr wieder fast 20 Prozent aller Mitgliedsfirmen an der Zufriedenheitsumfrage beteiligt – 134 Fragebögen wurden an uns zurück geschickt. Während 2009 noch 62 Prozent der Befragten angaben, mit der Mitgliedschaft zufrieden zu sein, waren es diesmal 67 Prozent. Nahezu ein Drittel der Befragten ist sogar sehr zufrieden (2009: 33 Prozent). Einen Teil der bedingt zufriedenen Mitglieder (2009: fünf Prozent) konnten wir überzeugen: Dieses Mal gaben nur rund zwei Prozent an, bedingt zufrieden zu sein. Wie 2007 und 2009 war auch in diesem Jahr niemand mit der Mitgliedschaft unzufrieden. Mehr als 90 Prozent der Unternehmen würden anderen eine Mitgliedschaft

in der AHK empfehlen. Sieben Prozent der Befragten würden anderen Unternehmen bedingt zu einer Mitgliedschaft in der AHK raten und ein Unternehmen gab an, keine Empfehlung auszusprechen.

In Bezug auf die Qualität der Dienstleistungen wurden auch in diesem Jahr kulturelle Veranstaltungen und die Informationsvermittlung am besten bewertet, gefolgt von der Arbeit der Visa-Clearingstelle und den Informationsveranstaltungen. Bei den Veranstaltungen kultureller Art, die nach wie vor guten Anklang bei den Mitgliedern finden, haben wir mit dem Ball der deutschen Wirtschaft am 26. Februar 2011 mit etwa 550 Gästen ein neues Highlight gesetzt.

Kompetenz, Freundlichkeit und sprachliche Verständigung der Mitarbeiter wurden durch die Umfrageteilnehmer als qualitativ hochwertig eingestuft. In allen drei Punkten war ein positiver Trend zu beobachten. Erreichbarkeit, Flexibilität und Bearbeitungszeit wurden 2009 noch für verbesserungswürdig gehalten. Unsere Erreichbarkeit und Flexibilität konnten wir entsprechend dem Ergebnis der Umfrage 2011

erneut verbessern. Nur bei der Bearbeitungszeit von Anfragen besteht weiterhin Nachholbedarf.

Aus den Anregungen und Ergänzungen, die wir von einigen Befragten erhielten, ergibt sich für unsere Arbeit, dass wir noch mehr Veranstaltungen durchführen sollen, die dem Informationsaustausch und dem persönlichen Kontakt förderlich sind. Ein aktueller Jahresveranstaltungsplan, ein oftmals geäußerter Wunsch, ist auf der AHK-Webseite (www.russland-ahk.ru) unter: <http://russland.ahk.de/events/aktuell/> veröffentlicht.

Zusammenfassend zeigen die Ergebnisse der Umfrage, dass die übergroße Mehrheit der Unternehmen mit ihrer Mitgliedschaft zufrieden oder sehr zufrieden ist. Allen Mitgliedern, die sich an der Zufriedenheitsumfrage 2011 beteiligt haben, danken wir sehr herzlich für ihre Teilnahme. Dankbar sind wir auch für die ehrlichen Kritiken an uns und unserer Tätigkeit. Diese nehmen wir als Ihr Dienstleister sehr ernst und werden daran arbeiten, uns weiter zu verbessern.)

ОПРОС ПО КАЧЕСТВУ УСЛУГ

98% КОМПАНИЙ ДОВОЛЬНЫ И ДАЖЕ ОЧЕНЬ ДОВОЛЬНЫ. / РЕНЕ ХАРУН, ВТП РОССИЯ

В прошедшем году количество членов ВТП выросло и сейчас составляет 730 компаний. Таким образом, нам удалось даже превзойти заявленную ранее планку в 700 фирм-членов. Большая часть фирм, принявших участие в нашем опросе, оценила нашу работу выше, чем в 2009 г.

Как и в 2009 году, в нынешнем опросе приняли участие примерно 20% всех компаний-членов: мы получили 134 заполненные анкеты. Если в 2009 г. 62% опрошенных выразили удовлетворенность своим членством в ВТП, то теперь таких оказалось 67%. Треть опрошенных оказалась довольна своим членством в высшей степени (2009: 33%). Число условно довольных сократилось (2009: 5%): на этот раз их оказалось всего два процента. Как и в 2007 г. и в 2009 г., недовольных членством в ВТП не оказалось. Более 90% опрошенных компаний порекомендовали бы другим вступить в ВТП. Семь процентов посоветовали бы вступить в ВТП другим компаниям лишь при опреде-

ленных условиях, а одна компания вообще не рекомендовала бы это делать.

Что касается качества предоставляемых услуг, то здесь, как и прежде, наивысшую оценку получили культурные мероприятия и услуги по предоставлению информации. Следом за ними идут работа разъяснительной группы по визам и информационные мероприятия. Что касается культурных мероприятий, которые традиционно пользуются популярностью у наших членов, то здесь все рекорды побил Бал немецкой экономики. Он прошел в этом году 26 февраля и собрал около 550 гостей.

Компетентность, приветливость, языковая подготовка сотрудников получили высокую оценку опрошенных. По всем трем пунктам наблюдается позитивная динамика. В 2009 г. опрошенные фирмы посчитали, что такие параметры, как доступность, гибкость графика и сроки обработки запросов необходимо улучшить. Результаты последнего опроса показали, что доступность и гибкость оцениваются уже выше, а

вот сроки обработки запросов пока на том же уровне.

Судя по дополнениям и пожеланиям, оставленным некоторыми участниками опроса, нам стоит проводить еще больше мероприятий с целью обмена информацией и установления личных контактов. Многие участники опроса просили опубликовать план мероприятий на год. Теперь с ним можно ознакомиться на нашем сайте (www.russland-ahk.ru) в следующем разделе <http://russland.ahk.de/events/aktuell/>.

Проведенный опрос показал, что подавляющее большинство принявших в нем участие компаний довольно или даже очень довольны своим членством в ВТП. Мы сердечно благодарим все компании, принявшие участие в нашем опросе в этом году. Благодарны мы и за честную критику в наш адрес. Ко всем критическим замечаниям с вашей стороны мы относимся очень серьезно и обещаем работать над улучшением качества предоставляемых вам услуг.)

PHOTONICA. LASERS, OPTICS & APPLICATION. INTERNATIONAL SPECIALIZED EXHIBITION FOR LASER, OPTICAL AND OPTOELECTRONIC TECHNOLOGIES**18. – 21. APRIL 2011, MOSKAU**

Branchenschwerpunkte: Optik, Labortechnik, Biotechnologie, Wissenschaft und Forschung

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

ФОТОНИКА. МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА ЛАЗЕРНОЙ, ОПТИЧЕСКОЙ И ОПТОЭЛЕКТРОННОЙ ТЕХНИКИ**18 – 21 АПРЕЛЯ 2011, ЭКСПОЦЕНТР, МОСКВА**

Тематика: оптика, лабораторная техника, биотехнологии, научные исследования

Специализация: оптические инструменты, оптические измерительные приборы, оптоэлектроника, лазерная оптика, лазерная техника, оптомеханика, аналитическая техника, научные публикации, сенсорные системы, сенсорная техника

DEUTSCH-RUSSISCHES FORUM „INNOVATIONSENTWICKLUNG VON AGRARBRANCHEN DES WOLGOGRADER GEBIETES: AUSSICHTEN DER ZUSAMMENARBEIT“**19. – 22. APRIL 2011, GEBIETSADMINISTRATION, WOLGOGRAD****РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКИЙ ФОРУМ «ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА»****19–22 АПРЕЛЯ 2011, ОБЛАСТНАЯ АДМИНИСТРАЦИЯ, ВОЛГОГРАД****7. PERMER WIRTSCHAFTSFORUM****21. – 24. APRIL 2011, EXPO CENTRE „PERMSKAYA YARMARKA“, PERM****СЕДЬМОЙ ПЕРМСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ****21 – 24 АПРЕЛЯ 2011, ЭКСПОЦЕНТР «ПЕРМСКАЯ ЯРМАРКА», ПЕРМЬ****TRANS RUSSIA – INTERNATIONALE FACHMESSE UND KONGRESS FÜR TRANSPORT UND LOGISTIK****26. - 29. APRIL 2011, EXPOCENTRE, MOSKAU**

Branchenschwerpunkte: Transport und Verkehr

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

ТРАНСРОССИЯ – МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ГРУЗОПЕРЕВОЗКАМ, ТРАНСПОРТУ И ЛОГИСТИКЕ**26 – 29 АПРЕЛЯ 2011, ЭКСПОЦЕНТР, МОСКВА**

Тематика: транспорт и грузоперевозки

Специализация: авиационная техника, воздушные перевозки, водные перевозки, речной и морской транспорт, железнодорожные средства перевозки, грузовые автомобили, транспортные системы предприятий, контейнеры, сигнальная техника, коммуникационные системы, железнодорожная техника

MIPS – AUSSTELLUNG FÜR SICHERHEIT UND FEUERSCHUTZ**26. - 29. APRIL 2011, EXPOCENTRE, MOSKAU**

Branchenschwerpunkte: Sicherheit, Katastrophenschutz

Angebotsschwerpunkte: Sicherheitstechnik, Brandschutz, Brandbekämpfung, Katastrophenschutz, Rettungswesen, Datenschutz, Arbeitsschutz, Sicherheitseinrichtungen, Technologien, Zugangskontrolle, Überwachungsanlagen, Kontrolleinrichtungen

MIPS — ВЫСТАВКА ОХРАНЫ, БЕЗОПАСНОСТИ И ПРОТИВОПОЖАРНОЙ ЗАЩИТЫ**26 – 29 АПРЕЛЯ 2011, ЭКСПОЦЕНТР, МОСКВА**

Тематика: безопасность, защита от катастроф

Специализация: охранная техника, противопожарная техника, борьба с пожарами, защита от катастроф, службы спасения, защита данных, охрана труда, системы безопасности, технологии, системы контроля доступа, системы наблюдения, контрольное оборудование

GESPRÄCHSKREIS OSTGESCHÄFT: AKTUELLES ZUM ZOLL IN RUSSLAND**4. MAI 2011, IHK HANNOVER, HANNOVER**

Die Zollabwicklung von Lieferungen in die Russische Föderation bedarf einer sorgfältigen Vorbereitung bei dem exportierenden Unternehmen und bei dem Importeur. Dennoch tauchen häufig Fragen auf. Bei der Zusammenkunft des „Gesprächskreis Ostgeschäft“ wird Dr. Grigory Talaov über aktuelle Entwicklungen beim Zoll in Russland sprechen, und die Teilnehmerinnen und Teilnehmer können ihre Erfahrungen einbringen.

КРУГЛЫЙ СТОЛ ПО ЭКОНОМИКЕ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ: СОСТОЯНИЕ ТАМОЖЕННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ**4 МАЯ 2011, ТПП ГАННОВЕР, ГАННОВЕР**

Таможенное оформление поставок в Россию требует тщательной подготовки как со стороны экспортера, так и со стороны импортера. Но нерешенные вопросы возникают постоянно. На встрече участников круглого стола с докладом о современном состоянии таможенной системы в России выступит д-р Григорий Таланов. Участники поделятся своим опытом.

LÄNDERMANAGER RUSSLAND

**06. MAI 2011-17. JUNI 2011,
IHK-EXPORTAKADEMIE GMBH, IHK STUTTGART, STUTTGART**

Russland gilt trotz Wirtschaftskrise als gewinnbringend für exportorientierte Unternehmen. Der Zukunftsmarkt von hoher Bedeutung ist jedoch kein einfacher Absatzmarkt, da viele Besonderheiten zu berücksichtigen sind, die sich aus unterschiedlichen Strukturen von Staat und Behörden, Rechts- und Staatsauffassung oder der Mentalität ergeben. Eine umfassende Vorbereitung ist daher unerlässlich. Im Umgang mit russischen Kunden und Mitarbeitern sind umfassende Kenntnisse im Zoll- und Exportrecht, Finanzwesen, Controlling, Steuern und dem politischen System unabdingbar. Die Ausbildung zum Ländermanager Russland beinhaltet alle wichtigen Themengebiete, die für ein erfolgreiches Engagement von großer Bedeutung sind. Die Dozenten bringen wertvolle Erfahrungen und Eindrücke in den Unterricht ein und Informationen können aus erster Hand gewonnen werden.

SVIAZ/EXPO COMM MOSCOW

10. - 13. MAI 2011, EXPOCENTRE, MOSKAU

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

**RUSSISCH-DEUTSCHER WIRTSCHAFTSKONGRESS: „90 JAHRE
RUSSISCH-DEUTSCHE WIRTSCHAFTSBEZIEHUNGEN: 9 WACHS-
TUMS- UND INNOVATIONSFELDER BIS 2020“**

11. MAI 2011, HUMBOLDT CARRÉ, BERLIN

Im Jahr 2011 hat die Handelsvertretung der Russischen Föderation in der Bundesrepublik Deutschland, das Handels- und Wirtschaftsbüro der Botschaft der Russischen Föderation, allen Grund um einen Blick in die Vergangenheit zu werfen und zugleich auch in die Zukunft zu schauen: Es feiert in gewisser Weise seinen 90. Geburtstag. Schon im deutsch-russischen Handelsabkommen vom 6. Mai 1921 wurde die Einrichtung der Handelsvertretungen in beiden Ländern vorgesehen. Eingebettet in diese Feierlichkeiten, wollen wir gemeinsam mit dem Handels- und Wirtschaftsbüro eine Konferenz durchführen, die dem 90-jährigen Wiederaufbau der deutsch-russischen Handels- und Wirtschaftsbeziehungen gewidmet ist. Hierfür bringen wir die zentralen Akteure aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, Verwaltung und der Medien Deutschlands und Russlands zusammen.

**ENERGETIKA & ELEKTROTECHNIKA – INTERNATIONALE FACH-
AUSSTELLUNG FÜR ENERGIEWIRTSCHAFT, ELEKTROTECHNIK
UND UMWELTSCHUTZ**

17. - 20. MAI 2011, LENEXPO, ST. PETERSBURG

Branchenschwerpunkte: Energiewirtschaft (konventionelle und erneuerbare Energien)
Angebotsschwerpunkte: Energieerzeugung, Energiespeicherung, Energierückgewinnung, Energieversorgung, Energieverteilung, Handel, Energieumwandlung, Dienstleistungen, Stromversorgungsanlagen, Kraftwerke, Wasserkraftwerke, Gebäudetechnik, Messtechnik, Regel- und Steuertechnik, Lichttechnik, Klimatechnik, Prüftechnik, Elektro-Installationstechnik, Schaltanlagen, elektrotechnische Erzeugnisse, Umwelttechnik, Software, Sicherheitstechnik, Ausbildung, Kompressoren, Heizungstechnik, Umweltschutz

МЕНЕДЖЕР В РОССИИ

**6 МАЯ 2011 – 17 ИЮНЯ 2011,
АКАДЕМИЯ ЭКСПОРТА ГМБХ, ТПП ШТУТТГАРТ, ШТУТТГАРТ**

Несмотря на экономический кризис, Россия остается выгодным рынком для экспортно-ориентированных компаний. Но для сбыта продукции этот рынок устроен не так просто, в нем есть свои особенности, которые необходимо учитывать. Эта специфика связана с существованием различных государственных и административных структур, с особым отношением к законодательству и менталитетом. Для работы с российскими клиентами и сотрудниками необходима специальная подготовка. Особенно в сфере таможенного и экспортного законодательства, бухгалтерского учета, контроля, налогов и политического устройства. Обучение по специальности «менеджер в России» включает все важные аспекты, которые необходимы для успешного ведения бизнеса в России. Во время занятий преподаватели делятся своими знаниями, ценным опытом, впечатлениями и всей имеющейся у них информацией.

СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ МОСКВА

10 – 13 МАЯ 2011, ЭКСПОЦЕНТР, МОСКВА

Международная выставка и конгресс в области телекоммуникаций, навигационных и контрольных систем, компьютерной и офисной техники
Тематика: информационная техника, телекоммуникации
Специализация: телекоммуникационная техника, передача данных, радиолокационное оборудование, радиоантенны, радиопередатчики, измерительные приборы, инструменты, аксессуары, радиотехника, спутниковое оборудование, ТВ-оборудование, системы наблюдения, системы безопасности, оптоэлектроника, программное обеспечение, офисная техника, информационные системы

**РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНГРЕСС «90 ЛЕТ
РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКИМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ОТНОШЕНИЯМ: 9
НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ И ИННОВАЦИЙ ДО 2020 ГОДА»**

11 МАЯ 2011, БИЗНЕС-ЦЕНТР HUMBOLDT CARRÉ, BERLIN

В 2011 году торговое представительство Российской Федерации в Федеративной республике Германия, торгово-экономическое бюро Посольства РФ, имеет веские причины взглянуть на прошлое и одновременно устремить взгляд в будущее: оно отпразднует свой 90-летний юбилей. Учреждение торговых представительств в обеих странах было предусмотрено торговым соглашением между Германией и Россией, подписанным 6 мая 1921 года. К этому событию мы решили приурочить конференцию, которую проведем совместно с российским торгово-экономическим бюро. Она будет посвящена 90-летию со дня восстановления торговых и экономических отношений между Германией и Россией. В мероприятии примут участие важные действующие лица экономики, науки, политики, власти и СМИ из Германии и России.

**ЭНЕРГЕТИКА И ЭЛЕКТРОТЕХНИКА – МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА ЭНЕРГЕТИКИ,
ЭЛЕКТРОТЕХНИКИ И ЗАЩИТЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ**

17 – 20 МАЯ 2011, ЛЕНЭКСПО, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Тематика: Энергетика (традиционные и возобновляемые источники энергии)
Специализация: производство энергии, энергораспределение, энергоснабжение, возврат энергии, преобразование энергии, торговля, услуги в сфере энергетики, оборудование для электроснабжения, электростанции, гидроэлектростанции, оборудование зданий, измерительная техника, системы управления и регулирования, осветительная техника, климатическое оборудование, контрольное оборудование, электромонтажное оборудование, системы включения, электротехнические изделия, природоохранная техника, программное обеспечение, охранные системы, обучение, компрессоры, отопление, экология



»» НЕУЕ ФИРМЕНЦЕНТРАЛЕ ФÜR БОШС

Die Bosch-Gruppe beginnt mit den Bauarbeiten für ihre neue Russland-Zentrale in der auch Aufgaben für andere GUS Länder koordiniert werden. Am 16. März hat die feierliche Zeremonie anlässlich des ersten Spatenstichs für Bosch Gebäude stattgefunden. Zwei miteinander verbundene sechs- und elfstöckige Gebäude werden am Stadtrand von Moskau in Chimki entstehen. Für das Projekt sind bis 2013 Investitionen von mehr als 100 Millionen Euro vorgesehen. Die Neubauten mit einer Nutzfläche von insgesamt 57 000 Quadratmetern sollen Mitte 2013 bezugsfertig sein. Rund 700 Bosch-Mitarbeiter werden dann dort arbeiten. „In dem neuen Gebäude werden wir unsere Vertriebs-, Kundendienst- und Schulungsaktivitäten für Kraftfahrzeugtechnik, Industrietechnik sowie Gebrauchsgüter und Gebäudetechnik zusammenfassen, die bisher auf vier Standorte im Raum Moskau verteilt sind. So können wir unsere Kunden effizienter betreuen und gleichzeitig Kosten senken. Dieses Investitionsprojekt zeigt unser Vertrauen in den russischen Markt und seine weiteren Wachstumschancen. Da Innovationen eine sehr wichtige Rolle für uns spielen, kommt insbesondere dem Trainingsbereich für Kunden und Mitarbeiter am neuen Standort eine besondere Bedeutung zu“, sagte René Schlegel, Leiter der russischen Bosch-Regionalgesellschaft, anlässlich des ersten Spatenstichs. Ursprünglich war der Baubeginn für 2009 geplant, wurde dann aber wegen der Finanzkrise und ihrer Folgen auf den russischen Markt noch einmal verlegt.

Уmweltfreundliche Bauweise und Einsatz eigener Gebäudetechnik.

Bei der Bauplanung legte Bosch besonderen Wert auf umweltfreundliche, energiesparende Materialien und Einrichtungen. Für Heizung, Klimatisierung, Zugangskontrolle, Einbruchs- und Brandalarmanlagen wird das Unternehmen eigene Produkte und Systeme einsetzen. Im Erdgeschoss sind Eingangsbereich, Werkstätten und Lagerräume geplant; hinzu kommt eine Tiefgarage. Die Obergeschosse werden Büros und Kundendienst-Schulungsräume aufnehmen. Knapp ein Viertel der Neubaupfläche wird an andere Unternehmen vermietet.

»» НОВЫЙ ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС ДЛЯ БОШС

Bosch beginnt das Bauwerk des Büros, das die Tätigkeit der Gruppe in Russland und anderen Ländern der GUS koordinieren wird. Am 16. März wurde in Moskau eine feierliche Zeremonie zum Beginn des Baus der neuen Hauptquartiere der Bosch-Gruppe abgehalten. Der Komplex, der zwei miteinander verbundene Gebäude in sieben und zwölf Stockwerken umfasst, wird in der Stadt Chimki im Moskauer Umland errichtet. Bis 2013 sind Investitionen in Höhe von über 100 Millionen Euro vorgesehen. Der Komplex mit einer Fläche von 57 000 qm soll Mitte 2013 fertiggestellt sein. Etwa 700 Mitarbeiter der Bosch-Gruppe werden dort arbeiten. „In dem neuen Gebäude werden wir unsere Vertriebs-, Kundendienst- und Schulungsaktivitäten für Kraftfahrzeugtechnik, Industrietechnik sowie Gebrauchsgüter und Gebäudetechnik zusammenfassen, die bisher auf vier Standorte im Raum Moskau verteilt sind. So können wir unsere Kunden effizienter betreuen und gleichzeitig Kosten senken. Dieses Investitionsprojekt zeigt unser Vertrauen in den russischen Markt und seine weiteren Wachstumschancen. Da Innovationen eine sehr wichtige Rolle für uns spielen, kommt insbesondere dem Trainingsbereich für Kunden und Mitarbeiter am neuen Standort eine besondere Bedeutung zu“, sagte René Schlegel, Leiter der russischen Bosch-Regionalgesellschaft, anlässlich des ersten Spatenstichs. Ursprünglich war der Baubeginn für 2009 geplant, wurde dann aber wegen der Finanzkrise und ihrer Folgen auf den russischen Markt noch einmal verlegt.

Экологически чистое строительство и собственные инженерные коммуникации.

Bei der Entwicklung des Projekts hat die Firma besondere Aufmerksamkeit auf ökologisch saubere und energiesparende Materialien und Technologien verwendet. Für Heizung, Klimatisierung, Zugangskontrolle, Einbruchs- und Brandalarmanlagen werden die eigenen Produkte und Systeme der Firma eingesetzt. Im Erdgeschoss sind Eingangsbereich, Werkstätten und Lagerräume geplant; hinzu kommt eine Tiefgarage. Die Obergeschosse werden Büros und Kundendienst-Schulungsräume aufnehmen. Knapp ein Viertel der Neubaupfläche wird an andere Unternehmen vermietet.



Feierliche Eröffnung in Nabereschnyje Tschelny.



Mercedes-Benz Actros.

»» MERCEDES-BENZ TRUCKS VOSTOK ERÖFFNET PRODUKTIONSSTANDORT IN RUSSLAND

Mercedes-Benz Trucks Vostok (MBTV), das Joint Venture der Daimler AG mit dem russischen Lkw-Hersteller Kamaz, hat am 11. März das Produktionswerk in Nabereschnyje Tschelny offiziell eröffnet. Andreas Renschler, im Vorstand der Daimler AG verantwortlich für Daimler Trucks und Daimler Buses, sowie Vertreter von Kamaz feierten diesen wichtigen Schritt mit einem gemeinsamen Festakt.

„Wir haben immer an das Potenzial des russischen Marktes geglaubt. Aus diesem Grund haben sich Kamaz und Daimler Trucks gerade im Jahr 2008 zu einer Zusammenarbeit entschlossen. Und heute wird deutlich: Dieses Vertrauen ist gerechtfertigt“, sagt Andreas Renschler, „Die globale Wirtschaft ist eindeutig wieder auf Erholungskurs – und dasselbe gilt für die russische Wirtschaft, die noch in diesem Jahr ihr Vorkrisen-Niveau erreichen dürfte. Das gleiche gilt für den Nutzfahrzeug-Markt.“

Bei Mercedes-Benz Trucks Vostok ist die Montage erfolgreich angelaufen: Nachdem bereits Ende Oktober ein Mercedes-Benz Actros in Nabereschnyje Tschelny montiert wurde, werden die Fahrzeuge als Completely Knocked Down-Sätze (CKD) in Serie gefertigt. Neben dem Mercedes-Benz Actros werden dort nun auch der Mercedes-Benz Axor und Atego als CKD-Sätze gefertigt.

Im Jahr 2010 wurde ein Absatz von über 1.600 Lkw und damit wieder annähernd das Niveau von 2008 erreicht. Bereits im April 2010 hat auch Fuso Kamaz Trucks Rus mit der Produktion des leichten Lkw Fuso Canter 7,5t vor Ort begonnen und den Vertrieb im Juni 2010 erfolgreich gestartet. Im vergangenen Jahr konnten rund 790 Fahrzeuge abgesetzt werden, die alle aus russischer Produktion stammen. Der Grundstein für die strategische Beteiligung von Daimler Trucks an Kamaz wurde im Dezember 2008 gelegt. Nach der erfolgreichen Anteilserhöhung, die im Juni 2010 abgeschlossen wurde, hält die Daimler AG gemeinsam mit der European Bank for Reconstruction and Development nun 15 Prozent der Anteile an Kamaz.

»» В НАБЕРЕЖНЫХ ЧЕЛНАХ ОТКРЫЛАСЬ ЛИНИЯ СБОРКИ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ MERCEDES-BENZ

11 марта 2011 года в городе Набережные Челны Республики Татарстан состоялось открытие первой в России производственной линии по сборке грузовых автомобилей Mercedes-Benz. Символическую красную ленточку перерезали представители руководства компании «Мерседес-Бенц Тракс Восток», ОАО «Камаз» и концерна Daimler AG, а президент Республики Татарстан Рустам Минниханов лично протестировал один из грузовиков.

Церемония торжественного открытия производственной линии Mercedes-Benz проходила непосредственно на месте сборки автомобилей. Среди участников мероприятия были представители руководства компании «Мерседес-Бенц Тракс Восток» и концерна Daimler AG, представители ОАО «КАМАЗ», президент Республики Татарстан Рустам Минниханов, а также журналисты местных и федеральных СМИ.

Открытие сопровождалось экскурсией по цеху сборки грузовиков, презентацией моделей, выпускаемых в Набережных Челнах, а также тест-драйвом уже собранных автомобилей. Один из грузовиков во время открытия лично протестировал президент республики Рустам Минниханов. «Я очень рад, что в нашем регионе открылось производство «Мерседес-Бенц Тракс Восток». Желаю успеха и развития данному совместному предприятию ОАО «Камаз» и Daimler AG. Уверен, что это сотрудничество открывает огромные возможности», – отметил Рустам Нургалиевич Минниханов, президент республики Татарстан.

В церемонии торжественного открытия приняли участие также Андреас Реншлер, руководитель направления Daimler Trucks концерна Daimler AG, генеральный директор ГК «Ростехнологии» Сергей Викторович Чемезов, генеральный директор ОАО «Камаз» Сергей Анатольевич Когогин.

Компания «Мерседес-Бенц Тракс Восток» начала сборку грузовых автомобилей Mercedes-Benz в Набережных Челнах в сентябре прошлого года. Тогда с конвейера сошёл первый собранный в России грузовик для международных перевозок Mercedes-Benz Actros 1841 LS.

» DECHERT GIBT NEU-ERNENNUMG IM MOSKAUER BÜRO BEKANNT

Die internationale Anwaltskanzlei Dechert gibt die Ernennung von Counsel und Rechtsanwältin Oxana Peters zur Partnerin des Moskauer Büros mit Wirkung zum 1. Januar 2011 bekannt.

Oxana Peters ist Spezialistin für komplizierte Gerichtsprozesse und Arbitrage-Verfahren in verschiedenen Rechtsgebieten. Sie hat sich mit ihrem deutschsprachigen Team (den Juristen Timur Dshabarow, Juri Machonin und Alexander Lasarew) im September 2009 dem Moskauer Büro von Dechert angeschlossen. Dechert Moskau wird von Laura Brank geführt, einer europaweit anerkannten Gesellschaftsrechtlerin.

Oxana Peters verfügt über langjährige Erfahrung, u.a. hat sie vier Jahre lang die Prozessabteilung des Moskauer Büros einer deutschen Rechtsanwaltskanzlei geführt. Prozesse in den Rechtsgebieten Steuern, Bauwesen, Herstellerhaftung, Schuldentreibung und Verteidigung gegen feindliche Übernahmen gehören genauso zu ihrem Tätigkeitsprofil wie die erfolgreiche Bewältigung allgemeiner geschäftlicher Streitigkeiten.

Darüber hinaus vertritt Oxana Peters auch die Interessen von Mandanten bei in Russland zwangsweise durchgesetzten Beschlüssen ausländischer Gerichte und internationaler kommerzieller Arbitrage.

Dechert Moskau unterstützt Unternehmen in Fragen des Gesellschafts- und Finanzrechts und bei der Lösung von Rechtsstreitigkeiten in Russland und der GUS.



» DECHERT ОБЪЯВЛЯЕТ О НОВОМ НАЗНАЧЕНИИ В МОСКОВСКОМ ОФИСЕ

Международная юридическая фирма Dechert объявляет о назначении юридического советника, адвоката Оксаны Петерс партнером московского офиса с 1 января 2011 г.

Оксана Петерс специализируются на ведении сложных судебных и арбитражных процессов по различным правовым вопросам. Вместе со своей немецко-говорящей командой (юристами Тимуром Джаббаровым, Юрием Махониным и Александром Лазаревым) Оксана Петерс присоединилась к московскому офису Dechert в сентябре 2009 г. Московский офис Dechert возглавляет Лора Бранк, которая является признанным специалистом в области корпоративного и коммерческого права.

Оксана Петерс обладает многолетним опытом работы: в течение четырех лет она возглавляла процессуальную практику московского бюро одной из немецких юридических компаний. Сфера ее профессиональной деятельности включает в себя введение судебных процессов в таких областях как: налогообложение, строительство, ограничение ответственности производителей, взыскание задолженностей, защита от рейдерских захватов, а также разрешение коммерческих и корпоративных споров.

Московский офис Dechert консультирует клиентов по широкому спектру вопросов корпоративного и финансового права, а также разрешения споров в России и СНГ.

» WIESE-CONSULT: DEUTSCHE ABGEORDNETE BESUCHEN RUSSLAND

Der ehemalige Bundestagsabgeordnete Heino Wiese, der in Berlin die Unternehmensberatung Wiese-Consult betreibt, besuchte in der vergangenen Woche mit einer Delegation junger Abgeordneter Russland. Philipp Mißfelder, außenpolitischer Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, Lars Klingbeil (SPD), stellvertretender Vorsitzender der deutsch-russischen Parlamentariergruppe und andere Delegationsteilnehmer sind von Politik und Wirtschaft hochrangig empfangen worden und haben einen tiefen Eindruck über die Entwicklungen in Wirtschaft und Gesellschaft der Russischen Föderation erhalten. Die Gruppe besuchte Moskau, Tscherepowez und Kaluga. Ziel der Reise, die von den Unternehmen Severstal, E.ON, VW Group Rus, Sberbank und TUI unterstützt wurde, war die Herstellung persönlicher Kontakte zu Entscheidungsträgern in Russland. In der Staatsduma wurde die Delegation von den russischen Kollegen Robert Schlegel, Pawel Zyrjanow, Pawel Tarakanow und Sergej Belokonew empfangen. Der Vorsitzende des Ausschusses für Energiepolitik, Jurij Lipatov, sowie der Vorsitzende des Ausschusses für Auswärtige Angelegenheiten, Konstantin Kosachev, stellten sich den Fragen der deutschen Abgeordneten.

Mit Arkadi Dworkowitsch, dem wirtschaftspolitischen Berater des russischen Präsidenten für Wirtschaftsfragen, wurde unter anderem über den Modernisierungspakt und die Vereinfachung der Visaregelungen gesprochen.

Initiatoren des Projektes sind die Repräsentanz der HIK der RF in Deutschland, das Deutsch-Russische Forum und die Wiese Consult GmbH.



» ВИЗЕ-КОНЗУЛЬТ: НЕМЕЦКИЕ ДЕПУТАТЫ В ГОСТЯХ В РОССИИ

Бывший депутат Бундестага, Хайно Визе, руководящий компанией «Визе-Конзулт» в Берлине, посетил на прошлой неделе с делегацией молодых депутатов Россию. Филиппа Мизфелдера, внешнеполитического пресс-секретаря фракции партии «ЦДУ/ЦСУ» в Бундестаге, Ларса Клингбайла (СПД), замещающего председателя немецко-российской группы парламентариев и других членов делегации встретили важные

репрезентанты политики и экономики. Молодые депутаты получили глубокое впечатление о развитиях в экономике и обществе в Российской Федерации. Группа посетила Москву, Череповец и Калугу. Целью поездки, субсидированной компаниями Северсталь, E.on, VW Group Rus, Сбербанк и TUI, было установление личных контактов с носителями права принятия решений в России. В Государственной Думе делегацию встретили русские коллеги Роберт Шлегель, Павел Зырянов, Павел Тараканов и Сергей Белоконев. Председатель комитета по энергетике, Юрий Липатов, а так же председатель комитета по международным делам, Константин Косахев, отвечали на вопросы немецких депутатов.

С Аркадием Дворковичем, помощником Президента Российской Федерации по экономическим вопросам, были в частности обсуждены вопросы соглашения модернизации и упрощение визовых положений.

Инициатором проекта являлись Представительство Торгово-промышленной палаты России в Германии, Германо-российский форум и Визе Конзулт ГмБХ.

AST BAUGESELLSCHAFT MBH



Die AST Baugesellschaft mbH bietet als Generalunternehmer das komplette Leistungsspektrum für die schlüsselfertige Errichtung von Hochbau-, Ingenieurbau- und Industriebauprojekten. Als zuverlässiger Partner realisieren wir umfassende Baudienstleistungen

von der Planung und Projektentwicklung bis zum Bau- und Projektmanagement. Das Unternehmen wurde Ende 2008 neu gegründet und steht in der über 110-jährigen Tradition der gleichnamigen Vorgängerfirma. Die AST Baugesellschaft mbH hat ihre Firmenzentrale in Österreich und besitzt Niederlassungen in Ungarn, Rumänien und Saudi Arabien. Seit 2009 ist sie über die Tochtergesellschaft ООО „AST Baugesellschaft“ mit Sitz in Moskau in Russland tätig. Mit unserem erfahrenen Team aus russischen und westlichen Spezialisten erstellen wir maßgeschneiderte qualitative und termingerechte Lösungen.

KONTAKT: AST BAUGESELLSCHAFT MBH, KALSDORFER STR. 43-45, 8073 FELDKIRCHEN, ÖSTERREICH, TEL.: +43 316-2402, FAX: +43-316-2402-10, MAIL: OFFICE@AST.CO.AT
NIEDERLASSUNG: ООО „AST BAUGESELLSCHAFT“, PROSPEKT VERNADSKOGO, H. 8A, 119311 MOSKAU, RUSSLAND, TEL.: +7 495 921 08 48, FAX: +7 495 921 0848-200, MAIL: INFO@AST.CO.AT

АСТ БАУГЕЗЕЛЛЬШАФТ МБХ

Компания АСТ Баугезелльшафт мбХ как генподрядчик предлагает полный спектр услуг по сооружению объектов «под ключ» в сферах наземного строительства, строительства инженерных и промышленных сооружений. Наша компания является надежным партнером в реализации строительных услуг, начиная с проектирования и разработки проектов и заканчивая управлением строительством и проектами. АСТ Баугезелльшафт мбХ была вновь основана в 2008 г. и продолжает более чем вековые традиции, заложенные прежней одноименной компании. Головной офис компании находится в Австрии, дочерние компании существуют в Венгрии, Румынии и Саудовской Аравии. С 2009 г. дочерняя компания ООО «АСТ Баугезелльшафт» с местонахождением в г. Москве успешно осуществляет свою деятельность на территории РФ. Благодаря нашим опытным российским и западным специалистам наша компания предлагает индивидуально разработанные высококачественные решения в минимальные сроки.

КОНТАКТЫ: АСТ БАУГЕЗЕЛЛЬШАФТ МБХ, КАЛСДОРФЕР ШТРАССЕ 43-45, 8073 ФЕЛДКИРХЕН, АВСТРИЯ, Тел.: +43 316-2402, ФАКС: +43-316-2402-10, OFFICE@AST.CO.AT
ДОЧЕРНЯЯ КОМПАНИЯ: ООО „АСТ БАУГЕЗЕЛЛЬШАФТ“, 119311 МОСКВА, ПР. ВЕРНАДСКОГО, Д.8А, РФ, Тел.: +7 495 921 08 48, ФАКС: +7 495 921 0848-200, INFO@AST.CO.AT

WWW.AST.CO.AT

EMATECHNIK GMBH



EMATEchnik GmbH wurde 2006 als Mitglied der Nordinkraft NDT Gruppe in Deutschland gegründet. Die Nordinkraft NDT Gruppe ist seit 1992 ein führendes Unternehmen im Hightech-Sektor für die Entwicklung und Herstellung von Anlagen für die automatisierte nicht-zerstörende Ultraschallprüfung von Metallerzeugnissen, die besondere Qualitätsstandards erfüllen müssen.

EMATEchnik GmbH entwickelt und produziert Wandler – nicht-zerstörende Prüf- und Messgeräte (EMAT), die als Grundausstattung und Ersatzteile für die von der Nordinkraft NDT Gruppe erstellten Prüfanlagen dienen.

Die Wandler ermöglichen eine Ultraschallprüfung ohne Wasser als Kontaktmedium in einem Temperaturbereich von -50 bis +650°C. Die kontinuierliche Verbesserung unserer Werkstoffe und Technologien ermöglicht eine signifikante Verbesserung der Wirtschaftlichkeit bei der Anwendung durch die Metallproduzenten. Unsere Forschungen und Entwicklungen werden vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie gefördert, da es sich um zukunftsweisende Produkterneuerung handelt.

KONTAKT: EMATECHNIK GMBH, CHRISTOPHALLEE 24, D-75177 PFORZHEIM, DEUTSCHLAND TEL. + 49 7231 155560, FAX + 49 7231 1555629, E-MAIL: INFO@EMATECHNIK.CO

ЭМАТЕХНИК ГМБХ

ЭМАТехник ГмбХ была основана в 2006 г. в Германии и входит в группу компаний Nordinkraft NDT Group. С 1992 г. группа компаний Nordinkraft NDT Group является ведущим разработчиком и производителем высокотехнологичного оборудования для автоматизированного неразрушающего ультразвукового контроля (УЗК) продукции металлургических и трубных предприятий, которая должна соответствовать высочайшим стандартам качества.

ЭМАТехник ГмбХ разрабатывает и производит электромагнитно-акустические преобразователи – измерительные приборы (ЭМАП), которые являются основным элементом оборудования УЗК, производимого Nordinkraft NDT Group. Наши ЭМАП позволяют проводить УЗК бесконтактным методом без использования воды при температуре от -50 до +650 ОС. Постоянное совершенствование материалов и технологий позволяет существенно снизить себестоимость УЗК для металлопроизводителей.

Нашим прогрессивным научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам оказывает поддержку федеральное министерство экономики и технологий Германии.

КОНТАКТЫ: EMATECHNIK GMBH, CHRISTOPHALLEE 24, D-75177 PFORZHEIM, DEUTSCHLAND TEL. + 49 7231 155560, ФАКС + 49 7231 1555629, E-MAIL: INFO@EMATECHNIK.CO

WWW.NORDINKRAFT.DE

ООО „TRANSFERA“ (ICAR)



Die ООО „Transfera“ (ICAR) bietet individuelle Lösungen für den Personentransport im Rahmen europäischer Standards und mit Hilfe innovativer Monitoring-Technologie an. Da das Unternehmen auf das korporative Segment spezialisiert ist, orientiert es sich für seine Kunden an modernen Transport-Technologien: Transparenz und Strukturiertheit des Services, sowie ein System automatischer Berichterstattung. Ein Fuhrpark mit neuen „Toyota Camry“ steht für Transfers, Business-Tage und Stadtfahrten zur Verfügung. Durch das Monitoring- und Zuteilungssystem ist eine Optimierung der Fuhrpark-Steuerung und Kontrolle der angebotenen Dienste möglich. Jedes Auto ist mit einem Bankterminal für Zahlungen mit Kreditkarte ausgestattet. Das Erscheinungsbild der Fahrer entspricht dem geschäftlichen Still der Outfits. Das Call-Center nimmt 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche Aufträge auf Russisch und Englisch an. Alle Passagiere sind versichert. Ziel der ICAR ist es, unbestrittener Führer bei individuellen Transporten auf dem korporativen Markt in Moskau und in anderen großen Städten Russlands zu werden.

Das Call-Center nimmt 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche Aufträge auf Russisch und Englisch an. Alle Passagiere sind versichert. Ziel der ICAR ist es, unbestrittener Führer bei individuellen Transporten auf dem korporativen Markt in Moskau und in anderen großen Städten Russlands zu werden.

KONTAKT: ООО „TRANSFERA“, 105187, MOSKAU, UL. VOLNAJA, 28.
ANSPRECHPARTNER: MIKHEEV, ALEKSANDR, +7 (495) 229 0585, A.MIKHEEV@ICAR-ONLINE.RU

ООО «ТРАНСФЕРА» (ICAR)

ООО «Трансфера» (ICAR) предоставляет полный спектр решений, направленных на обеспечение сервиса индивидуальных пассажирских перевозок с соблюдением европейских стандартов качества, мониторингом процессов и инновационными технологиями. Специализируясь в корпоративном сегменте, ICAR поддерживает в основе взаимодействия с клиентом современные транспортные технологии: прозрачность и структурированность сервиса, системы автоматической отчетности. Парк новых автомобилей Toyota Camry предлагается для трансферов, Бизнес-дней и городских поездок. Системы мониторинга и распределения позволяют оптимизировать управление парком и контролировать качество предоставляемой услуги. Каждый автомобиль оснащен банковскими терминалами для оплаты пластиковыми картами. Внешний вид водителей соответствует деловому стилю одежды. Колл-Центр ICAR принимает заказы от наших клиентов 24/7 на русском и английском языках. Все наши пассажиры застрахованы. Цель ICAR – стать бесспорным лидером в индивидуальных пассажирских перевозках на корпоративном рынке г. Москвы и крупных городах России.

КОНТАКТЫ: ООО «ТРАНСФЕРА», 105187, Г. МОСКВА, УЛ. ВОЛЬНАЯ, 28.
КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: МИХЕЕВ АЛЕКСАНДР, +7 (495) 229 0585, A.MIKHEEV@ICAR-ONLINE.RU

WWW.ICAR-ONLINE.RU

MESSE FRANKFURT RUS



„Messe Frankfurt RUS“ ist der russische Standort der „Messe Frankfurt GmbH“, einer der größten internationalen Messeveranstalter, der jährlich weltweit über 90 Messen organisiert. „Messe Frankfurt RUS“ ist einer der größten Global Player auf dem Messemarkt in Russland. Seit über zehn Jahren organisiert „Messe Frankfurt RUS“ internationale Fachmessen in den Bereichen „Technology & Production“, „Consumer Goods & Leisure“, „Textiles & Textile Technologies“ sowie „Mobility & Infrastructure“. Heute gehören zum Portfolio der „Messe Frankfurt RUS“ Heimtextil Russia, Techtextil Russia, Automechanika Moscow powered by MIMS, Texcare Russia, Auto+Automechanika St. Petersburg, Paperworld Russia, Festivalworld Russia und Interlight Moscow powered by Light+Building. Die Messen „made by Messe Frankfurt“ sind große internationale B2B Ereignisse sowie effektive Plattformen für den Handel und für das Entstehen und die Weiterentwicklung von Unternehmen. „Messe Frankfurt RUS“ leistet auch einen großen Beitrag zur Teilnahme und den Besuch russischer Unternehmen auf den Aufstellungen von „Messe Frankfurt“ weltweit.

KONTAKT: IRINA VORONKOVA, MESSE FRANKFURT RUS, 125167 MOSKAU, LENINGRADSKI PROSPEKT 39 A, TEL.: +7 495 649 8775, FAX: +7 495 649 8785

МЕССЕ ФРАНКФУРТ РУС

Мессе Франкфурт РУС является российским подразделением одного из крупнейших международных выставочных организаторов Messe Frankfurt GmbH, проводящего ежегодно более 90 выставок по всему миру. Мессе Франкфурт РУС является одним из немногих глобальных игроков рынка выставочных услуг в России. Уже более 10 лет компания организует профессиональные международные выставки автомобильной промышленности, текстильные и технические выставки, а также выставки потребительских товаров под всемирно известными брендами Messe Frankfurt. На сегодняшний день портфолио выставок Мессе Франкфурт РУС составляют Heimtextil Russia, Techtextil Russia, Automechanika Moscow powered by MIMS, Texcare Russia, Auto+Automechanika St-Petersburg, Paperworld Russia, Festivalworld Russia, Interlight Moscow powered by Light+Building. Выставки Мессе Франкфурт традиционно представляют собой крупные международные события формата B2B, являющиеся эффективными торгово-маркетинговыми площадками для становления и развития бизнеса. Мессе Франкфурт РУС также оказывает содействие российским компаниям в участии и посещении международных выставок Мессе Франкфурт по всему миру.

КОНТАКТЫ: ИРИНА ВОРОНКОВА, МЕССЕ ФРАНКФУРТ РУС, 125167 МОСКВА, ЛЕНИНГРАДСКИЙ ПРОСПЕКТ 39А, ТЕЛ.: 7 (495) 649 8775, ФАКС: 7 (495) 649 8785

WWW.MESSEFRANKFURT.COM

OTSUKA NOVEL PRODUCTS GMBH



Otsuka Novel Products GmbH

Die Otsuka Novel Products GmbH (ONPG) wurde im Januar 2011 in München als eine Tochter der Otsuka Group gegründet. Dieser japanische Konzern betreibt sein vorwiegend pharmazeutisch ausgerichtetes Geschäft mit 145 Gesellschaften und 39.000 Mitarbeitern in 23 Ländern, unter anderem in Europa, Amerika, im asiatisch-pazifischen Raum sowie dem Mittleren Osten. Die neu gegründete ONPG wird sich vorerst auf den infektiologischen Bereich konzentrieren und arbeitet mit anderen Konzerngesellschaften an der Entwicklung von neuartigen Arzneimitteln zur Behandlung der Tuberkulose sowie verbesserten diagnostischen Maßnahmen. Mit seinem Engagement in Forschung und Entwicklung steht die Otsuka Group hinsichtlich der Investitionen zur Entwicklung neuartiger Arzneimittel gegen die Tuberkulose weltweit an erster Stelle, noch vor dem National Institute of Health (NIH) und der Bill and Melinda Gates Foundation (BMGF). Das Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, umfassende Disease Management Konzepte zur Bekämpfung der Tuberkulose zu entwickeln und anzubieten.

KONTAKT: DR. KATHARINA THIELE, MHBA, DIRECTOR COMMERCIAL DEVELOPMENT, KTHIELE@OTSUKA.DE, TEL: 0049 162 2752199

OTSUKA NOVEL PRODUCTS GMBH

Компания Otsuka Novel Products GmbH (ONPG) была основана в Мюнхене в январе 2011 года как дочернее предприятие Otsuka Group. Этот японский концерн, в основном, занимается фармацевтической деятельностью и насчитывает 145 компаний и 39 000 сотрудников в 23 странах, в том числе в Европе, Америке, Азиатско-Тихоокеанском регионе, а так же на Ближнем востоке. Недавно основанное предприятие ONPG будет концентрироваться, в первую очередь, на инфектологическом направлении и сотрудничает с другими компаниями, входящими в состав концерна, в сфере разработок новых препаратов для лечения туберкулеза, а так же над улучшением диагностических процедур. Благодаря участию в научно-исследовательских разработках Otsuka Group находится на первом месте в мире, опережая общеизвестные Национальный институт здоровья (National Institute of Health – NIH) и Фонд Билла и Мелинды Гейтс (Bill and Melinda Gates Foundation – BMGF), по объему инвестиций на разработку новых препаратов для лечения туберкулеза. Предприятие поставило себе цель разработать и предложить широкомасштабные концепции управления заболеваниями по борьбе с туберкулезом.

КОНТАКТЫ: Д-Р КАТАРИНА ТИЛЕ (DR. KATHARINA THIELE), МНВА, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, KTHIELE@OTSUKA.DE, ТЕЛ: 0049 162 2752199

WWW.OTSUKA.DE

DIE ZAO „RENAISSANCE CONSTRUCTION“



RENAISSANCE CONSTRUCTION

Arabischen Emiraten, Bahrain und Österreich aktiv. Haupttätigkeitsfeld ist der Industrie- und Zivilbau.

Über 430 Projekte wurden von ZAO „Renaissance Construction“ realisiert, die gesamte Baufläche beträgt mehr als 4 700 000 m². Zu den Kunden gehören Firmen wie IKEA, AVON, FORD, MARAZZI, MERLONI, KNAUF, CARGILL, LIEBHERR, PSA (PEUGEOUT-CITROEN), VOLVO TRUCKS, REHAU, SERVIER, PFLEIDERER, UNILEVER, ORIFLAME, BBH GROUP, BALTIKA, YARPIVO, SHELL, HYUNDAI, WRIGLEY, NESTLE, SUN INTERBREW, etc.

KONTAKT: TEL.: +7 495 7875920, E-MAIL: MOSCOW@RECONS.COM

ООО «РЕНЕЙССАНС КОНСТРАКШН»

ЗАО «Ренейссанс Констракшн» образовано в 1993 г и является одной из крупнейших иностранных строительных компаний России, оказывающих полный пакет услуг по проектированию и строительству. Компания также представлена в Турции, Украине, Казахстане, Туркменистане, Ливии, Катаре, Саудовской Аравии, ОАЭ, Бахрейне, Австрии. Основным направлением деятельности является промышленное и гражданское строительство.

Количество реализованных проектов – более 430, общая площадь строительства – свыше 4 700 000 м². Нашими клиентами являются такие компании, как: IKEA, AVON, FORD, MARAZZI, MERLONI, KNAUF, CARGILL, LIEBHERR, PSA (PEUGEOUT-CITROEN), VOLVO TRUCKS, REHAU, SERVIER, PFLEIDERER, UNILEVER, ORIFLAME, BBH GROUP, BALTIKA, YARPIVO, SHELL, HYUNDAI, WRIGLEY, NESTLE, SUN INTERBREW, etc.

КОНТАКТЫ: ТЕЛ.: +7 495 7875920, MOSCOW@RECONS.COM

WWW.RECONS.COM

STRATEG



Unser Unternehmen ist eines der führenden russischen Unternehmen im Bereich Zertifizierung. Wir bieten professionelle Dienstleistungen bei Zertifizierungen und anderen Zu-

lassungspapieren für ausländische und inländische Produzenten und Lieferanten (Akkreditierungsnummer Nr. Ross RU.001.11AB09).

Dank der weitreichenden Akkreditierung ist Strateg in der Lage nahezu alle Warengruppen zu zertifizieren und die Übereinstimmung mit der technischen Regulierung zu bestätigen.

Seit zehn Jahren arbeiten wir erfolgreich auf dem Markt und konnten ein Team von erfahrenen Spezialisten und Experten aufbauen, das mit jedem Problem fertig wird. Unser Unternehmen verfügt über eigene Laborräume, die mit der modernsten Technik ausgerüstet sind, was Versuche mit einer maximalen Genauigkeit zulässt.

Wir entwickeln uns ständig weiter. Neben Moskau sind wir in St. Petersburg, Kaliningrad und Wladiwostok vertreten.

Strateg steht für Zuverlässigkeit, Schnelligkeit und höchste Qualität.

KONTAKT: MOSKAU, KOSCHEWITSCHESKI PROESD, 4, GEB. 2, ETAGE 3, TEL./FAX: +7 (495) 544-43-42, +7 (495) 926-88-33/34, E-MAIL: INFO@STRATEG.SU

СТРАТЕГ

Орган по сертификации продукции «Стратег» является ведущей российской компанией, оказывающей профессиональные услуги в области сертификации и иной разрешительной документации отечественным и зарубежным производителям и поставщикам (аттестат аккредитации № РОСС RU.0001.11AB09).

Благодаря широкой области аккредитации ОС «Стратег» осуществляет сертификацию практически всех видов продукции, а также подтверждает соответствие требованиям технических регламентов.

Мы успешно работаем уже более 10 лет и сформировали за этот период профессиональную команду опытных специалистов и штатных экспертов, оформляющих любую разрешительную документацию.

Компания «Стратег» имеет собственные испытательные лаборатории, оснащенные современным профессиональным оборудованием, позволяющим проводить испытания с высокой точностью.

Наша компания постоянно развивается, и в настоящее время у нас уже есть представительства в г. Санкт-Петербурге, г. Владивостоке и г. Калининграде. Компания «Стратег» – это надежность, оперативность и высокое качество оказываемых услуг.

КОНТАКТЫ: Г. МОСКВА, КОЖЕВНИЧЕСКИЙ ПРОЕЗД, Д. 4, СТР. 2, ЭТ. 3
ТЕЛ./ФАКС: +7 (495) 544-43-42, +7 (495) 926-88-33/34, E-MAIL: INFO@STRATEG.SU

WWW.STRATEG.SU

ООО „TEHCERT“



Die ООО „TEHCERT“ ist eine unabhängige Behörde für Produktzertifizierung, die seit 2009 Import- und Export-Unternehmen

einen zuverlässigen und effektiven Nachweis von Qualität und Sicherheit der Produktion ermöglicht.

TEHCERT ist im Zertifizierungssystem GOST R und nach den neuen technischen Vorschriften der RF akkreditiert.

Zum Tätigkeitsbereich von TEHCERT gehört die Zertifizierung von technisch komplizierten Produktionen wie Elektronik, Energie-, Transport- und industrielle Bauausrüstungen u. a.

TEHCERT führt Produktionsinspektionen durch und unterstützt Sie beim Bearbeiten von Anfragen und beim Erhalt notwendiger Bewilligungsdokumente für die Import- und Export-Produktion (Unterlagen für den Zoll, Ablehnungsschreiben, Anwendungserlaubnisse, Brandschutz-Zertifikate u. a.)

Das Zertifizieren und Testen von Produktionen für unsere Klienten in Europa, Lateinamerika und China findet in nur drei Probenzentren und Laboratorien statt, die die notwendige nationale oder internationale Notifikation besitzen.

KONTAKT: ООО „TEHCERT“
123557, RUSSLAND, MOSKAU, CENTRALNIJ ADMINISTRATIVNIJ OKRUG,
UL. PRESNENSKIJ VAL, D. 27, STR. 11, TEL./FAX: +7 (495) 913-7727,
E-MAIL: INFO@TEHCERT.RU

ООО «ТЕХСЕРТ»

ООО «ТЕХСЕРТ» – независимый орган по сертификации продукции, основан в 2009 г. с целью надежного и эффективного подтверждения соответствия, качества и безопасности продукции для компаний, работающих в области экспорта/импорта.

ТЕХСЕРТ аккредитован в системе сертификации ГОСТ Р и по новым техническим регламентам РФ.

Область деятельности ТЕХСЕРТ – сертификация технически сложной продукции: электроника, промышленное, энергетическое, транспортное и строительное оборудование и др.

ТЕХСЕРТ осуществляет инспекции производства и продукции, а также оформление запросов и получение обязательных и разрешительных документов на импортную/экспортируемую продукцию (документы для таможни, отменные письма, разрешение на применение, сертификат пожарной безопасности и др.).

Сертификация и тестирование продукции для наших клиентов на территории стран Европы, Латинской Америки и в Китае выполняются только в тех испытательных центрах или лабораториях, которые имеют необходимые национальные и/или международные нотификации.

КОНТАКТЫ: ООО «ТЕХСЕРТ»
123557, РОССИЯ, Г. МОСКВА, ЦЕНТРАЛЬНЫЙ АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ОКРУГ,
УЛ. ПРЕСНЕНСКИЙ ВАЛ, Д. 27, СТР. 11, ТЕЛ./ФАКС: +7 (495) 913-7727,
E-MAIL: INFO@TEHCERT.RU

WWW.TEHCERT.RU

WEGWEISER MEDIA & CONFERENCES GMBH



Die Wegweiser Media & Conferences GmbH Berlin, ein mittelständisches Medien- und Kongressunternehmen, unterstützt seit mehr

als 10 Jahren mit Projekten wie dem jährlich erscheinenden Business Guide Deutschland Russland und den Fachkonferenzen „Recht in Russland“ die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen. Ein aktuelles Projekt greift die Geschichte der deutsch-russischen Handels- und Wirtschaftsbeziehungen auf. Der Kongress „90 Jahre deutsch-russische Wirtschaftsbeziehungen“ am 11. Mai 2011 in Berlin analysiert in 9 „Zukunftsforen“ die Wachstums- und Innovationspotenziale in 9 zentralen Branchen durch renommierte Experten aus beiden Ländern. Ausgesuchte Unternehmen haben die Möglichkeit, eine Patenschaft für ein Zukunftsforum zu übernehmen und sich inhaltlich in dieses einzubringen. Kommunikativer Höhepunkt ist der anschließende Jubiläumsempfang auf Einladung des Botschafters Grinin in der Botschaft der Russischen Föderation. Detaillierte Informationen finden Sie unter www.wegweiser.de/downloads/russland-wirtschaftskonferenz.pdf

KONTAKT: WEGWEISER MEDIA & CONFERENCES GMBH BERLIN, NOVALISSTRASSE
7, 10115 BERLIN, TEL.: +49 / 30 / 28 48 81-0, ANSPRECHPARTNER: OLIVER LORENZ,
GESCHÄFTSFÜHRER, E-MAIL: OLIVER.LORENZ@WEGWEISER.DE

WEGWEISER MEDIA & CONFERENCES GMBH

Wegweiser Media & Conferences GmbH Berlin – представитель среднего бизнеса, работает в сфере медиа и организации конгрессов. Вот уже более 10-ти лет компания поддерживает российско-германские отношения с помощью таких проектов, как ежегодно издающийся «Бизнес-путеводитель Германия-Россия» и специализированная конференция «Право в России». Один из актуальных проектов посвящен истории германо-российских торгово-экономических отношений. На конгрессе «90 лет германо-российских экономических отношений», который пройдет 11 мая 2011 г. в Берлине, видные эксперты из обеих стран в рамках девяти специализированных «форумов будущего» анализируют потенциалы для роста и инноваций в девяти основных областях. Избранным предприятиям предоставляется возможность перенять шефство над одним из форумов и определять его содержание. Кульминацией конгресса станет торжественный прием по приглашению посла Гринина в Посольстве Российской Федерации. Подробную информацию Вы получите на сайте www.wegweiser.de/downloads/russland-wirtschaftskonferenz.pdf

КОНТАКТЫ: WEGWEISER MEDIA & CONFERENCES GMBH BERLIN, NOVALISSTRASSE
7, 10115 BERLIN, TEL.: +49 / 30 / 28 48 81-0, КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: ОЛИВЕР ЛОРЕНЦ,
ДИРЕКТОР, E-MAIL: OLIVER.LORENZ@WEGWEISER.DE

WWW.WEGWEISER.DE

AGENTUR „STATUS“



Die Agentur „Status“ ist ein Team von Experten mit langjähriger Berufserfahrung bei Spezialämtern, Behörden des Innenministeriums und der Staatsanwaltschaft. In Übereinstimmung mit dem Gesetz „Über die Detektiv- und Bewachungstätigkeit“, bietet die Agentur folgende Dienstleistungen an:

- Informationssammlung im zivilen Bereich

- Marktuntersuchung, Informationssammlung für Geschäftsverhandlungen, Feststellung von nicht nichtkreditfähigen oder unzuverlässigen Geschäftspartnern
- Ermittlung bei Plagiatproduktion der Konkurrenz sowie bei Weitergabe von Geschäftsgeheimnissen
- Ermittlung von biografischen und anderen persönlichen Daten
- Suche von Bürgern
- Suche von verlorenem Besitz

Im Bereich der Gewährleistung der komplexen Sicherheit führt DA „Status“ folgende Dienste aus:

- Nachforschungen in Wirtschaftszweigen bei rechtswidrigen Fakten
- Informationsunterstützung bei Geschäftsentscheidungen, Anwerbung von Geschäftspartnern und Auswahl des Personals.
- Analytische Versorgung der Leitung mit unternehmerischen Risiken.
- Informations- und analytische Begleitung von Geschäftsverträgen und Investitionsprojekten.
- Nachforschung der Tätigkeit russischer juristischer Personen, die auch Information über die ausländischen Partner beinhaltet.
- Schutz der Personaldaten von Unternehmen.

KONTAKT: +7 499 271-29-28,, +7 495 651-07-16, MOB.: +7 916 973-97-55,
E-MAIL: STATUS7777@MAIL.RU, INFO@STATUS-DA.RU

АГЕНТСТВО «СТАТУС»

Агентство «Статус» — это команда профессионалов с многолетним опытом работы в специальных службах, органах МВД и прокуратуры. В соответствии с Законом «О частной детективной и охранной деятельности», агентство оказывает услуги:

- сбора сведений по гражданским делам
- изучение рынка, сбор информации для деловых переговоров, выявление некредитоспособных или ненадежных деловых партнеров
- установление обстоятельств изготовления контрафакта, недобросовестной конкуренции, а также разглашения сведений, составляющих коммерческую тайну
- выяснение биографических и других характеризующих личность данных
- поиск граждан
- поиск утраченного имущества

В области обеспечения комплексной безопасности ДА «Статус» осуществляет:

- Проведение расследований в экономических отраслях по противоправным фактам
- Информационную поддержку принятия бизнес-решений при привлечении контрагентов, подборе персонала
- Аналитическое обеспечение управления предпринимательскими рисками
- Информационное и аналитическое сопровождение коммерческих контрактов и инвестиционных проектов
- Исследование деятельности российских юридических лиц, включающее информацию о зарубежных партнерах
- Защиту персональных данных предприятия

КОНТАКТЫ: +7 499 271-29-28,, +7 495 651-07-16, MOB: +7 916 973-97-55,
E-MAIL: STATUS7777@MAIL.RU, INFO@STATUS-DA.RU

WWW.STATUS-DA.RU

STEINBEIS UNIVERSITY BERLIN



Research | Education | Consulting

Steinbeis bietet als Partner im Wissens- und Technologietransfer Unternehmen zentrale Dienstleistungen: Forschung und Entwicklung, Beratung und – als Basis für alles – Bildung.

Unsere Projekt-Kompetenz-Studiengänge sind eine konkrete Antwort auf die Herausforderungen der Wissensgesellschaft. Die Studierenden bearbeiten als Berufstätige während ihres Studiums firmeninterne Projekte, begleitet von Professoren und Lehrkräften unserer Hochschule, die wiederum selbst praxisnah agieren. So entsteht auf Basis des vermittelten Wissens neues Wissen, das sofort im Unternehmen zirkuliert und zu innovativen Lösungen, Produkten und Dienstleistungen führt.

Unternehmen treffen im Steinbeis-Netzwerk auf Experten, die Problemstellungen umfassend von der Forschung und Entwicklung über die Beratung bis zur Weiterbildung der Mitarbeiter begleiten können. Wir fördern ein effektives und effizientes Zusammenwirken von wissenschaftlichen Einrichtungen und Wirtschaft, indem wir Wissens- und Technologiequellen streng nach den Spielregeln der Märkte verfügbar machen.

KONTAKT: TEL.: +49 30 2933090, E-MAIL: SHB@STH.DE

УНИВЕРСИТЕТ ШТАЙНБАЙС БЕРЛИН

Университет Штайнбайс Берлин является крупнейшим в Германии частным высшим учебным заведением, признанным государством. В тесной творческой кооперации с ВУЗами-партнёрами в стране и за её пределами, мы предлагаем своим клиентам авторские, интегрированные в профессиональную деятельность программы обучения и развития руководящего состава предприятий всех видов собственности, любой организационно-правовой формы. Эффективность трансфера знаний требует наличия адекватных новаторских структур, методик, форм и технологий обучения. Мы разработали их и успешно применяем! Непрерывность образовательного процесса, его тесное совмещение с профессиональной деятельностью наших клиентов – не бесспорная, хотя и чрезвычайно изящная формула. Это центральный аспект, ключевое звено концепции, на которой зиждется работа Штайнбайс Университета Берлин.

Более 4600 экспертов формируют исключительный научный потенциал и практический опыт Фонда Развития Экономики Штайнбайс во всех технологических, производственно-экономических и рыночных сферах. Такой широкий спектр деятельности позволяет реализовать для клиентов решения максимально комплексно.

КОНТАКТЫ: Тел.: +49 30 2933090, E-MAIL: SHB@STH.DE

WWW.STEINBEIS-HOCHSCHULE.DE

WIR BEGRÜßEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (FEBRUAR/MÄRZ)

FIRMA / NAME	INTERNET	BRANCHE
Alligator security association	www.alligator.ru	Beratungsdienstleistungen im Bereich Sicherheit, juristische Dienstleistungen, Detektivagentur
AST Baugesellschaft mbH	www.ast.co.at	Bau- und Planungsdienstleistungen Hoch- und Industriebau
Balashova Employment Consultants OOO	www.balashova-employment.com	Rechtsanwälte, Notare, Steuerberater
DMG Europe Holding GmbH Austria Vertretung	www.dmgrussland.com	Werkzeugmaschinen in den Technologien Drehen und Fräsen sowie Ultrasonic/Lasern
EMATechnik GmbH	www.ematechnik.com , www.nordinkraft.de	Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von nicht zerstörbaren Prüf- und Messgeräten (EMAT)
GK Astoria ZAO	www.roccofortecollection.com	Hotel
Handelskammer Hamburg	www.hk24.de	Handelskammer
Hotel Management Company OOO The Ritz-Carlton Moscow	www.ritzcarlton.com	Hotel
Industrie- und Handelskammer Schwaben	www.schwaben.ihk.de	IHK
Intergest RUS OOO	www.intergest.com	Komplette Administration in Zusammenhang mit der Gründung und dem Betrieb einer ausländischen Niederlassung
Messe Frankfurt RUS	www.messefrankfurt.ru	Messen in den Bereichen Konsumgüter, Textil, Architektur, und Technik sowie Automobiltechnik
Otsuka Novel Products GmbH	www.otsuka.de	Pharmaceuticals, Diagnostics, Health Service
Renaissance Construction ZAO	www.rencons.com	Baugesellschaft, Industrie- und Zivilbau, Development
SCMT GmbH – Steinbeis Center of Management and Technology	www.steinbeis.com	Ausbildungsprogramme MBA, EMBA, MBE, EMBE in Deutschland, Executive Management Seminare, Consulting
SINTEC OOO	www.sintec.ru	Engineering und Montage der elektrischen und mechanischen Systeme im Industriebau
STATUS OOO Consultinggruppe	www.status-da.ru	Sicherheitsfragen, Informationsconsulting
Strateg OOO	www.strateg.su	Zertifizierung
Transfera OOO ICAR	www.icar-online.ru	Individuelle Transportdienstleistungen für Corporate Clients
Wegweiser Media & Conferences GmbH Berlin	www.wegweiser.de	Kongresse und Konferenzen, Delegationsreisen, Pressevents, Print- und Online-Publikationen

WELTWEIT BESTENS VERNETZT

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

AHK – Erste Adresse auf den Weltmärkten

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

www.ahk.de

DEinternational – die Servicemarke der AHKs

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



ЭКОЛОГИЧЕСКИ
ЧИСТЫЕ
ОТДЕЛОЧНЫЕ
МАТЕРИАЛЫ



Мой здоровый дом

Профессионалы хорошо знают главный закон строительства – материалы должны быть безопасны для здоровья. В основе стройматериалов КНАУФ – природный экологически чистый гипс. Поэтому вот уже более 15 лет профессионалы выбирают их для строительства здоровых домов.

▶ www.knauf.ru

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.

KNAUF
Немецкий стандарт